

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА СЕМИКРАТНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ»



Летом 2020 года в ПСБ была создана дирекция «Управление благосостоянием», в которую вошли брокерский бизнес банка и управляющая компания «Промсвязь». О том, почему ПСБ выделил это направление, о новых продуктах, которые ПСБ готов предложить инвесторам, о результатах работы первых месяцев и планах развития бизнеса на ближайшие годы рассказал руководитель дирекции **Алексей Жоголев**.

Какие бизнесы объединяет новое направление, и на каких клиентов ориентирована эта услуга управления благосостоянием?

— С ростом спроса на инвестиционные продукты, который мы наблюдаем последние год-полтора во всех сегментах — от массового до состоятельных клиентов, абсолютно логичный шаг развивать собственную инвестиционную фабрику. В периметр дирекции управления благосостоянием вошли брокерский бизнес банка, управляющая компания «Промсвязь», а также был создан центр развития продаж всех инвестиционных продуктов в сети банка.

Задача — не только создать продуктовое подразделение, которое будет разрабатывать инвестиционные продукты, но и выстроить эффективную сеть продаж, когда предложение продуктов разным группам клиентов осуществляется с учетом уровня их знаний, финансовых возможностей и аппетита к риску. Согласно стратегии развития до 2023 года, мы нацелены на семикратный рост клиентской базы и более чем трехкратный рост активов.

— В последние годы большинство кредитных организаций развивало брокерское направление на базе приобретенного брокера, немногие строят этот бизнес на основе собственной экспертизы. Вы как планируете развивать это направление?

— Мы развиваем имеющееся брокерское подразделение ПСБ, которое ранее ориентировалось в первую очередь на продвинутых инвесторов. Но мы видим, как растет спрос на инвестпродукты у массовых клиентов, и готовы предложить им качественную инфраструктуру и комплексный сервис для работы на фондовом рынке. Поэтому сейчас брокерская платформа ПСБ развивается не только с точки зрения обеспечения доступа на Московскую биржу, но и предоставления клиентам возможности самостоятельно торговать через мобильное приложение. Безусловно, мы точно усиливаем команду, но базой служит собственная экспертиза и инфраструктура группы ПСБ.

— Будете создавать инвестиционное мобильное приложение?

— Мы запустили брокерское мобильное приложение в ноябре прошлого года, и сейчас поступательно расширяем его базовый функционал новыми интересными опциями. В этом квартале планируем предоставить доступ к первичным размещениям облигаций. Первоначально это будут облигации ПСБ, а затем и других эмитентов.

— К размещениям на рынке акционерного капитала будете давать доступ?

— В ближайших планах этого нет. На этот год, помимо доступа к первичным размещениям облигаций, у нас стоит задача реализовать конвертацию валюты на суммы от \$1 и £1, предоставить доступ к срочному рынку, а также запустить робо-эдвайзера, который будет как помогать клиентам составлять портфель из отдельных ценных бумаг, так и предлагать готовые модельные портфели.

— В марте общее число уникальных брокерских счетов на Московской бирже превысило рубеж в 11 млн, такие счета имеет уже 15% всего экономически активного населения России. Вам не кажется, что вы поздно решили развивать данный бизнес?

— Даже с учетом существенного прироста числа брокерских счетов в 2020 году у нашего рынка есть потенциал для дальнейшего развития. Мы видим это в рамках группы — только за прошлый год число розничных клиентов банка, которые начали инвестировать через брокера или УК, удвоилось, а объем привлеченных средств в этом сегменте вырос на 80%. В сегменте private banking объем привлечения вырос на 140%.

— Не опасаетесь, что из-за возросшего регуляторного контроля темпы проникновения инвестпродуктов в структуру сбережений клиентов могут замедлиться?

— ЦБ меняет принципы продаж сложнотренированных продуктов не квалифицированным инвесторам. Мне решение регулятора представляется абсолютно логичным. Если оглянуться назад, в 2011–2012 годы, то в тот период на рынке практиковалась продажа инвестиционных продуктов без особой оглядки на то, что действительно нужно клиенту, к какому риску он готов. Инвесторы порой не очень понимали, что покупают, так как им «продавалась» доходность. Сейчас такие практики уходят, и я уверен, это положительно скажется на доверии физических лиц к фондовому рынку.

— Сколько у вас квалифицированных инвесторов?

— Если смотреть в разрезе клиентов на доверительном управлении УК «Промсвязь», то это чуть более 35%. На брокерском обслуживании эта цифра ниже, что связано в первую очередь с активным ростом числа новых брокерских счетов среди розничных инвесторов.

— Инвестиционные продукты доступны в мобильном приложении банка?

— Да, сейчас помимо приложения брокера «ПСБ-инвестиции» в мобильном приложении банка доступны продукты УК «Промсвязь»: ПИФы и ИИС, до конца этого года эту линейку пополняют стратегии доверительного управления для неквалифицированных инвесторов. Важно отметить, что через цифровые каналы в 2020 году к нам пришли 70% новых клиентов. Мобильное приложение становится главным каналом привлечения для нас, а для клиентов — основной платформой для работы на фондовом рынке. Поэтому мы развиваем наши цифровые каналы таким образом, чтобы каждый клиент, заходя в приложение банка или брокера ПСБ, получал максимально полный функционал как для приобретения продукта, так и в части сервисного обслуживания.

— Исторически в группе были сильно развиты ус-