



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

луги индивидуального доверительного управления и private banking. Какие шаги предполагается предпринять в этом направлении?

— В private banking у нас сейчас основная задача — выстроить комплексную линейку продуктов, которые будут удовлетворять всем потребностям клиентов. Еще недавно у состоятельных клиентов преимущественно было два основных запроса — либо максимально консервативная стратегия сбережения, то есть депозит, либо наоборот — высокодоходный инвестиционный продукт. Сейчас даже наиболее консервативные клиенты готовы расширять свой портфель инструментами фондового рынка. Поэтому мы формируем комплексное продуктовое предложение, которое состоит как из классических банковских решений, так и из инструментов фондового рынка — акций, облигаций и других продуктов доверительного управления.

— Как предполагается развивать управляющую компанию?

— В первую очередь мы смотрим на масштабируемость бизнеса, чтобы с ростом базы розничных клиентов компания сохраняла высокий стандарт обслуживания. Мы ведем активную работу по автоматизации процессов, повышению диджитализации и выводу всех продуктов благосостояния в цифровые каналы продаж. Вместе с тем мы не за-

бываем и про развитие корпоративного направления бизнеса — закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ), в которых у компании исторически сильная экспертиза. В этом направлении управляющая компания тоже активно развивается, предлагая ЗПИФы как юридическим лицам, так и квалифицированным частным инвесторам. Мы видим, что у частных состоятельных клиентов есть необходимость в структурировании активов и бизнеса, подготовке активов для передачи в наследование. Для решения таких задач хорошо подходит ЗПИФ, уже сейчас у нас в работе несколько таких персональных фондов объемами свыше 500 млн руб. каждый.

— А что касается массовых инвесторов — планируется ли для них развивать новые сервисы, продукты, стратегии?

— Для розничных клиентов мы предлагаем линейку продуктов с разным риск-профилем — от ПИФов и ИИС до стратегий доверительного управления для неквалифицированных инвесторов. Помимо продуктового предложения для частных инвесторов также очень важна сервисная поддержка — например, помощь в оформлении налогового вычета, аналитика по рынку, рекомендации и т. п. Все это мы сейчас внедряем в функционал личного кабинета инвестора.

— У вашей УК пока нет биржевых ПИФов, будете их запускать?

— Мы планируем запустить первые биржевые фонды во второй половине этого года. Скорее всего, вначале будем делать два БПИФа — один с фокусом на облигации, а другой на акции. Запуск биржевых фондов мы рассматриваем в первую очередь как расширение линейки брокерских продуктов. Для розничного инвестора, вчерашнего вкладчика, не всегда понятна торговля отдельными бумагами. Ведь недостаточно просто купить облигацию или акцию — надо знать, в какой момент их лучше продать или купить. Эти знания должен кто-то донести, или они придут сами с опытом, но в случае, если рядом нет профессионального партнера, готового помочь, этот опыт может оказаться отрицательным. Другое дело, когда массовый инвестор покупает биржевой фонд: это продукт «под ключ», которым управляет профессионал рынка, а значит, клиенту не нужно беспокоиться о его ребалансировке и реинвестировании полученных доходов.

— Вы развиваете специализированные продукты, ориентированные на клиентов из ОПК?

— Мы сейчас достаточно глубоко исследуем сегмент клиентов оборонно-промышленного комплекса, общаемся с сотрудниками таких предприятий, интересуемся их потребностями, ожиданиями относительно инвестиционных продуктов. Первый «подход к снаряду» уже сделали: сформировали линейку из максимально простых,

консервативных решений с налоговыми льготами — это открытые ПИФы и стратегии ИИС. По мере дальнейшей работы с этой клиентской базой возможно расширение линейки — в нее будут входить не просто продукты, способные обеспечивать доход выше, чем по депозиту, но и, например, это могут быть стратегии с облигациями предприятий, на которых эти инвесторы работают, либо других предприятий ОПК, которые им понятны и близки. Мы смотрим сейчас и на пакетные предложения, чтобы у сотрудников ОПК были, допустим, зарплатные проекты с преимуществом не только по банковским продуктам, но и по инвестиционным.

— А интерес-то есть со стороны этих клиентов — сотрудников ОПК?

— Безусловно! У них есть понимание, что помимо депозитов появились новые возможности, новые способы управления деньгами. Но не все знают, как сделать первый шаг, как начать инвестировать. И тут очень важно дать продукт, в котором клиент не разочаруется. Важно управлять ожиданиями клиентов, максимально полно информировать о рисках, предлагать продукт, к которому клиент готов, то есть на первом этапе это консервативные стратегии, с фокусом на облигации.

— Какие у вас прогнозы по притоку массовых инвесторов и объема их средств на российский рынок? Сколько еще средств — с банковских депозитов, а также новых сбережений — может прийти на фондовый рынок в ближайшие годы?

— Мы считаем, что объем российского рынка инвестиций до конца 2023 года может удвоиться, что, скорее, даже консервативная оценка, обусловленная окончанием цикла снижения ставки ЦБ. При этом расстановка сил на рынке будет меняться, преимущества получают банковские группы с их базой клиентов. Например, мы только за 2021 год планируем практически в три раза увеличить число клиентов с инвестиционными продуктами и более чем на 60% нарастить объем их портфеля.

У российского рынка большой потенциал. По нашим оценкам, доля инвестиционных продуктов в общих сбережениях физических лиц в России составляет не более 15%, тогда как, например, в США она превышает 60%. Поэтому, я считаю, вполне возможно, что уже в ближайшие годы в продукты фондового рынка будет размещено до 30% от общего объема сбережений физлиц в России ●