

ВО ЧТО ИНВЕСТИРУЮТ КЛИЕНТЫ PRIVATE BANKING



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

СЕРГЕЙ ПОТАПЕЙКО

вице-президент, начальник
департамента частно-банковского
бизнеса Газпромбанка

Превалирующее большинство клиентов того или иного финансового института в значительной степени отождествляют инвестиционную философию, проповедуемую их банком, со своим собственным видением того, как и куда стоит инвестировать средства,— собственно, потому клиенты и остаются с выбранным якорным брендом надолго.



то осознание приходит по-разному, но в конце концов каждый настоящий клиент сегмента Private Banking начинает четко формулировать для себя самый главный запрос к выбранному провайдеру финансовых услуг — надежность, прозрачность, предсказуемость. Что, конечно, отнюдь не исключает наличия в портфеле отдельных высокорисковых инструментов, но последнее все же скорее в угоду эмоциям, когда в кулуарном разговоре в кругу успешных друзей появится обоснованный повод сказать: «Да, я инвестировал в эту историю!»

Конечно, сейчас некоторые начнут уверенно заявлять, что предвидели вертикальный взлет Tesla или что на фоне пандемии было очевидным вкладываться именно в компании технологического сектора как основного потенциального «бенефициара» режима «удаленки».

Как бы то ни было, исторический опыт свидетельствует о том, что в долгосрочной перспективе именно инвестиции в широкий рынок всегда оказываются при-

быльнее попыток переиграть его.

По большому счету, дополняя понятный классический инвестиционный инструментарий фондовых рынков альтернативными, контрциклическими и отдельными нишевыми решениями, мы и формируем тот самый искомый всеобъемлющий ответ, способный удовлетворить самые взыскательные и разносторонние запросы клиента.

Как известно, «дисциплина бьет класс», и поэтому, как никогда ранее, в 2020 году Газпромбанк Private Banking оставался приверженцем стратегического распределения активов.

А потому ответом на вопрос: «Во что инвестируют наши клиенты?» фактически будет выступать комбинация активов, где ядром инвестиционного портфеля будут облигации/евроблигации наиболее надежных российских и международных эмитентов (иногда с использованием репо/leverage), а далее, в зависимости от риск-аппетита каждого конкретного клиента Газпромбанк Private Banking, в определенных пропорциях в портфель добавляется целый ряд инструментов, призванных продемонстрировать потенциально большую отдачу на вложенный капитал, нежели инструменты с фиксированной доходностью.

Тут и ETF — отраслевые и широкого рынка, и секьюритизированные активы из состава корпоративного кредитного портфеля банка, и рыночно-нейтральные истории торгового финансирования, и интервальные/закрытые паевые фонды, и квазивенчурные фонды, позволяющие клиентам сформировать портфель из числа компаний, находящихся на ранних стадиях развития, и инвестиции в недвижимость, конечно, куда же без нее.

В целом в текущих условиях, когда торгуемые рыночные активы достаточно сильно перегреты на волне беспрецедентных монетарных и фискальных стимулов, вполне логично искать дополнительные альтернативные инструменты размещения капитала. Но какая именно комбинация из указанных финансовых решений является верной — для каждого клиента сугубо индивидуально.

Ровно поэтому мы в Газпромбанк Private Banking не занимаемся предсказаниями и не пытаемся угадывать, какая же именно компания вдруг выстрелит в будущем году, но призываем наших клиентов дисциплинированно следовать намеченной индивидуальной стратегии ●