

«НАШЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ — СОЗДАВАТЬ УСТОЙЧИВОЕ БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ С КЛИЕНТАМИ»

МИНУВШИЙ КРИЗИС ПОКАЗАЛ, НАСКОЛЬКО ВАЖНЫ ТОЧНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСК-ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТОРА И ДИСЦИПЛИНА ЕГО СОБЛЮДЕНИЯ. О ПОЛИТИКЕ РИСК-ПРОФИЛИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ БАНКА НА ТЕКУЩИЙ ГОД В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР РОСБАНК L'HERMITAGE PRIVATE BANKING В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ АЛЕКСАНДР РЯБИНIN.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как повлияли на работу банка кризис и пандемия? Возросла ли важность риск-профилирования клиентов в связи с произошедшими событиями?

АЛЕКСАНДР РЯБИНIN: В целом прошлый год показал, что российская финансовая индустрия, обслуживающая интересы частных инвесторов, может уверенно переносить шоковые сценарии на финансовых рынках. Если говорить об особенностях работы на фоне пандемии, то и банки, и инвесторы стали более внимательно относиться к созданию эффективного портфеля, защищенного от рыночного риска за счет большей диверсификации активов. Рынки также напомнили о важности точного определения риск-профиля инвестора и дисциплины его соблюдения как со стороны самого клиента, так и со стороны финансового института, обеспечивающего вход этого клиента в финансовые инструменты.

Мы как часть группы Societe Generale задолго до событий 2020 года начали применять взвешенную и проработанную политику риск-профилирования клиентов. Это дало нам возможность уберечь клиентов от дополнительных рисков и при этом они смогли грамотно и с выгодой воспользоваться моментом, представившимся в 2020 году. Диалог на основе глубокого риск-профилирования — залог долгосрочных отношений.

Также пандемия и, как следствие, турбулентная ситуация на рынке в прошлом году позволили клиентам private banking в полной мере оценить, как важно в таких условиях иметь надежного финансового партнера. Росбанк в этом плане оправдал ожидания клиентов, став единственной кредитной организацией, удерживающей в течение пяти лет позиции в топ-3 самых надежных российских банков по версии журнала Forbes. Международная финансовая группа Societe Generale, частью которой является Росбанк, играет весомую роль в реальной экономике на протяжении более 150 лет, поэтому многие доверяют нашей экспертизе и ценят европейский подход в работе.

В этом году уже больше ценится качественная аналитическая информация,

помогающая определить лучшую точку входа в те или иные инструменты. Клиенты стали чаще предпочитать стандартным решениям варианты, которые более гибко подстраиваются под запросы и текущую рыночную ситуацию. Кроме того, заметна тенденция перетока средств наших клиентов из стратегий пассивного управления в качественные активно управляемые фонды на фоне их хорошей динамики по сравнению с рынком в 2020 году. Также мы видим рост спроса на включение в портфель решений, рассчитанных на 3,5 года и более, что говорит о лучшем понимании клиентами необходимости создания грамотно выстроенной среднесрочной и долгосрочной стратегии.

BG: Какие проекты в области устойчивого развития в настоящее время развивает банк? Насколько Росбанку близки идеи «зеленого» финансирования?

А. Р.: Идеи устойчивого развития и ответственного инвестирования заложены на уровне ДНК Росбанка и группы Societe Generale в целом. Наше предназначение — создавать устойчивое будущее вместе с клиентами, предлагая инновационные и социально ответственные финансовые решения. Если говорить о рынке, то тема ответственных инвестиций связана как со стремлением инвесторов положительно влиять на различные аспекты в мире, например, состояния окружающей среды, качество управления в корпорациях, так и с их желанием эффективно управлять своим портфелем и защитить инвестиции. К слову, ESG-фактор сегодня является новым стандартом ведения бизнеса для многих крупных международных компаний. А для инвесторов этот показатель стал удобным способом оценить жизнеспособность эмитента. Вполне очевидно, что компания, которая изыскивает ресурсы на повышение своей социальной ответственности, является вполне стабильной.

Благодаря накопленному опыту группы Societe Generale мы можем интегрировать ESG-подход практически в любой класс инвестиционных решений для частных клиентов банка, исходя из их запросов и риск-профиля. За прошедший 2020 год Росбанк L'Hermitage Private Banking внед-

рил целый ряд предложений, связанных с социально ответственным инвестированием и интеграцией ESG-факторов. В их числе, например, структурное решение на ряд компаний — бенефициаров масштабного «Зеленого соглашения» Европейского союза и структурный инвестиционный продукт, ориентированный на «зеленую» энергетику. Кроме того, клиентам доступны такие инвестиционные решения, при приобретении которых происходит перечисление средств в благотворительные фонды.

BG: Как вы оцениваете текущую ситуацию в сегменте private banking в Северо-Западном регионе?

А. Р.: Безусловно, прошлый год был непростым для всех нас. Тем не менее Росбанк L'Hermitage Private Banking в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе сохранил устойчивые позиции, во многих отношениях улучшив результаты относительно 2019 года. По итогам первого квартала 2021 года мы видим, что тенденция положительного развития сохраняется. Многие состоятельные клиенты, опираясь на поддержку и экспертизу банка, смогли не только сохранить капитал в условиях турбулентности на рынке, но и дополнительно заработать. Получив положительный опыт сотрудничества с банком, оценив высокое качество услуг, индивидуальный подход и гибкость в работе, клиенты начали рекомендовать нас членам своей семьи, друзьям и партнерам по бизнесу. Сейчас мы видим, что все больше жителей региона доверяет банку свой капитал.

BG: Насколько выросло число клиентов за прошедший год в СЗФО? Какова их доля в портфеле Росбанка? На какие показатели планируете выйти к концу текущего года?

А. Р.: Как я уже сказал выше, нам удалось не только сохранить наших клиентов, но и несколько увеличить их число благодаря высокой оценке работы банка и рекомендациям. Что касается пропорции распределения клиентов, то, конечно, большое количество владельцев крупных капиталов приходится на Москву, Санкт-Петербург и другие города-миллионники. В СЗФО я бы также выделил Калининград,

Мурманск и Архангельск. В текущем году мы продолжим совершенствовать наши предложения для клиентов, повышать качество сервиса, поэтому строим довольно амбициозные планы, учитывая вновь появившуюся возможность проведения очных встреч и мероприятий.

BG: Какие продукты предлагает им банк? Какие из них наиболее популярны?

А. Р.: К наиболее востребованным инструментам для частных инвестиций можно отнести прямой доступ на рынок в виде брокерского договора, инвестиционные фонды, структурные решения, страховые продукты. Мы говорим с клиентами о том, что важно диверсифицировать средства между различными классами активов. Учитывая текущее состояние рынков и перспективы их развития, в своей работе мы делаем акцент на стратегиях по инвестированию, с одной стороны, в те секторы мировой экономики, которые еще не восстановились после падения в 2020-м, с другой — на наиболее перспективные стратегии, связанные, например, с «зеленой» энергетикой, так как рост интереса в мире к ответственным инвестициям ожидаемо продолжится в 2021-м и в последующие годы.

В прошлом году можно было увидеть умеренный переток средств состоятельных клиентов в инструменты, связанные с вложением в золото, для балансировки портфеля, так как золото является защитным активом. Из новых элементов портфелей, которые мы рассчитываем предлагать нашим состоятельным клиентам — квалифицированным инвесторам в качестве дополнительных, можно назвать более активное участие в IPO крупных компаний, а также такие альтернативные инвестиции, как вино и искусство.

BG: Есть ли у петербургских инвесторов особые поведенческие стратегии?

А. Р.: Петербургские инвесторы склонны не принимать необдуманных решений, редко готовы к быстрым сделкам сразу на встрече. Они предпочитают брать паузу, чтобы основательно подумать и оценить предложение со всех сторон. Я бы также отметил растущую грамотность российских частных инвесторов при формировании своих портфелей. ■