

банк

«Российский инвестор к ETF готов»

ЦБ России продолжает повышать ключевую ставку, что стимулирует банки пересматривать условия по вкладам. О том, как это повлияет на инвестиционные предпочтения частных инвесторов, о планах по развитию бизнеса, сервисах, доступных клиентам, а также о том, как ограничить клиентские риски, „Ъ“ рассказал руководитель «МКБ Инвестиции» **Максим Малетин**.

— инвестиции —

— Не опасаетесь, что разворот депозитных ставок затормозит развитие инвестиционного бизнеса?

— В случае дальнейшего подъема ставок скорость открытия новых брокерских счетов может снизиться — такого хайпового всплеска, какой мы видели в последние два года, уже не будет. В первую очередь снижение спроса произойдет за счет случайных инвесторов, которые массово приходили на рынок, открывали счета, но ничего особо не инвестировали. Именно поэтому на нашем рынке так много нулевых счетов или счетов с минимальным объемом средств. Для таких клиентов уровень ставки по вкладам имеет важное значение, и при ее дальнейшем росте они потеряют интерес к экспериментам на фондовом рынке. Наша концепция развития подразумевает не количественный рост клиентской базы, а качественный. Это более эффективно, чем расходование средств на привлечение пустых счетов. К тому же частные клиенты, которые сформировали благосостояние, в независимости от уровня ставок будут интересоваться доступными вариантами инвестирования, так как это нужно им для диверсификации сбережений. Уверен, в целом активы клиентов будут увеличиваться через инвестиции.

— Какие задачи стоят перед «МКБ Инвестиции»?

— До осени прошлого года МКБ не развивал активно розничный брокерский бизнес, поэтому первостепенная задача для нас — это предоставить инвестиционные продукты собственным клиентам банка. По мере того как узнаваемость бренда вырастет, мы приступим ко второй задаче — это привлечение через платформу новых клиентов. Я убежден, что со временем банковский рынок будет прирастать клиентскими инвестиционным бизнеса, а не классического банкинга.

— Сколько сейчас у вас клиентов обслуживается? Много ли нулевых счетов? Кто ваш клиент?

— К нам приходит достаточно крупный клиент, отчасти это связано с тем, что бренд «МКБ Инвестиции» еще не сильно известен в широких массах, отчасти — с развитием сегментом банка по обслуживанию состоятельных клиентов. В клиентской базе я бы выделил два наиболее активных сегмента — это инвесторы с объемом средств на счетах 0,5–1 млн руб. и 1–3 млн руб. Безусловно, у нас есть частники и с меньшим размером счета, но основная торговая активность формируется за счет операций состоятельных физических лиц. По количеству активных счетов на Московской бирже мы входим только в топ-25 брокеров, но с точки зрения оборотов, что более



важно для бизнеса, мы стабильно входим в топ-5 компаний в секции фондового рынка. Этот результат достигается за счет высокодиверсифицированной клиентской базы, которая представлена как крупными и мелкими российскими частными и институциональными инвесторами, так и иностранными институциональными инвесторами.

— Многие из них наверняка пользуются мобильной платформой «МКБ Инвест». Сколько в вашем мобильном приложении активных пользователей? Какой процент из них совершают операции каждый день?

— Конечно, потому что это значительно упрощает процесс. Если раньше тебе надо было ехать в офис брокера, подписывать кипу документов, ждать несколько дней для совершения элементарных операций, то сейчас все доступно в твоем мобильном телефоне. Проверять свой портфель просто, так же, как проверять мессенджеры или загружать фильм с YouTube. Более 40% наших клиентов — активные пользователи приложения, и мы видим, как этот процент растет.

— Но ведь не все из этих инвесторов профессионалы, есть и вчерашние вкладчики. Как защитить таких инвесторов от необдуманных и рискованных решений?

— Продавать клиентам только тот продукт, который удовлетворяет его не только по уровню доходности, но и риску. Помогать им формировать портфель. Для этого достаточно с помощью мобильного приложения определить свой риск-профиль и просматривать советы робо-боддвизера. В первую очередь вчерашним вкладчикам стоит смотреть на продукты коллективного инвестирования — это пассивные инвестиционные фонды, доверительное управление. Люди в большинстве своем заняты повседневными занятиями, у всех свои профессиональные знания, и поэтому для них фондовый рынок не интересен, но вопрос размещения средств беспокоит всех

без исключения. Индустрия инвестиционных фондов и решений в рамках ДУ — лучшие для первого опыта, так как забота о преумножении капитала ложится на плечи команды профессиональных управляющих. Если же клиент хочет самостоятельно торговать и уверен в своих знаниях, то для него подойдет рецепт из современной портфельной теории — это правильная структура портфеля в соответствии с его риск-профилем, жизненным циклом. И активы в портфеле надо диверсифицировать как по классам (акции, облигации, инструменты денежного рынка или товарные активы, золото, например), так и по рынкам и валютам. При этом если человек молод, ему 30 плюс и он уже имеет какой-то капитал, то для него вполне можно брать в портфель значительную долю рискованных инструментов — акций, потому что только они на большом горизонте дадут действительно высокую доходность.

— Какие продукты и сервисы «МКБ Инвестиции» пользуются наибольшим спросом у клиентов?

— Если смотреть на продукты управляющей компании, то самый востребованный — это фонд «Сбалансированный», который привлекает балансом между инструментами фиксированной доходности и акциями, что позволяет, с одной стороны, получать хорошую доходность, а с другой — иметь ограниченный риск. Хотя в нашей линейке есть очень интересные фонды с высокой доходностью, например фонд «Технологическая перспектива». Если же мы говорим про брокерское обслуживание, то высок интерес к операциям с ETF, где мы не берем комиссии, востребованы операции с облигациями в нашем приложении, где для этого есть полезный функционал.

— К размещению облигаций каких эмитентов вы предоставляете доступ своим клиентам?

— К тем, где МКБ или наши партнеры по группе выступают организаторами — это большая часть всех рыночных размещений. В этом году МКБ поучаствовал в большинстве состоявшихся размещений облигаций на локальном рынке, а по объему размещений последние несколько лет банк занимает лидирующие позиции среди организаторов. Для нас это очень важно, поскольку только в этом случае мы можем гарантировать частным инвесторам 100% аллокации.

— С внедрением новых технологий повысилась скорость передачи информации и расширилось информационное поле. Какую работу ведут участники рынка для повышения финансовой грамотности частных клиентов?

— С активным развитием Telegram-каналов некорректной информации про инвестиции стало очень много — начинающие инвесторы пользуются первым, что находят в интернете, который, к сожалению, не всегда выдает корректную информацию. Перед профессионалами рынка стоит задача помочь им и минимизировать ошибки, которые приведут к разочарованию и потере средств. Для защиты от неправильных решений нужны системные действия, такие, как делает ЦБ, — это категоризация инвесторов, ограничение доступа к сложным продуктам и многое другое. Как мне кажется, другого пути для правильного формирования внутреннего частного инвестора нет. Мы со своей стороны активно подключаемся к процессу обучения: проводим еженедельные онлайн-вебинары, в соцсетях разбираем конкретные примеры правильных и неправильных решений, наши аналитики постоянно дают комментарии и прогнозы в СМИ.

— Планируете расширять продуктовое предложение управляющей компании?

— Для ответа на этот вопрос стоит разделить линейку на открытые фонды и биржевые, подход в развитии которых отличается. ОПИФы в основном продаются в отделении банка, и чем больше у банковского сотрудника фондов, которые он должен продавать, тем хуже он в них разбирается. К тому же, если посмотреть на структуру продаж крупнейших УК, которые имеют линейки из 10–20 фондов, основная часть привлечений сосредоточена в узком наборе базовых фондов: акций, облигаций и смешанных инвестиций. Поэтому создание большой линейки открытых фондов не принесет заметного притока, тогда как расходы на ведение фонда будут постоянными.

Если же мы говорим про БПИФы, то эта история удобная для продажи онлайн в рамках брокерского обслуживания. Ее мы будем более активно расширять. При выборе стратегий будут отдаваться предпочтения уникальным для рынка индексам, которые будут дополнять нашу линейку фондов, чтобы у инвестора было полноценное покрытие для формирования диверсифицированного портфеля инвестиций.

— В прошлом году активно обсуждалось предложение регулятора либерализовать допуск иностранных ETF на российский рынок. Являясь единственным маркет-мейкером FinEx ETF, как вы относитесь к неспонсируемому выпуску новых фондов?

— ETF — этот тот инструмент, который должен торговаться на бирже, имея спонсируемый листинг, как это прописано в действующем на сегодняшний день российском регулировании. Это очень важно для защиты инвестора, поскольку только в этом случае решен вопрос с ликвидностью, которую обязан обеспечить ETF-провайдер. Если на рынке недостаточно ликвидности — это регуляторное событие, и провайдер рискует, что фонд будет закрыт. Но это работает только на тех биржах, которые указаны в проспекте этого фонда. Если этой площадки нет в списке, провайдеру все равно будет, есть на бирже ликвидность или нет. Поэтому либерализация доступа ETF на российский рынок может привести к ситуации, когда по выведенным на биржу неспонсируемым фондам не будет адекватного спроса на бирже, а это очень большой риск для держателя акций фондов, которым придется самим решать проблемы с иностранными провайдерами и авторизованными участниками. Но могу сказать точно: российский инвестор к ETF готов.

— Как ваша цифровая платформа будет развиваться в дальнейшем?

— В настоящее время мы дорабатываем текущую версию приложения, а осенью запустим новую, в которой будут объединены все инвестиционные продукты блока. Основная работа будет проведена не над увеличением функционала, а над повышением удобства и простоты в использовании. Мы понимаем, что большинство клиентов не профессиональные инвесторы и мобильный интерфейс должен быть интуитивно понятным и удобным в эксплуатации на регулярной основе. У нас большие планы по развитию неторговой части приложения, чтобы клиент мог не только купить, но и с помощью приложения понять, что ему нужно покупать.

— Каких результатов от бизнеса ожидаете в этом году, привлечение новых клиентов?

— Перед нами стоит очень понятная задача — продемонстрировать кратный рост бизнеса. В моем понимании сначала надо войти в число лидеров по качеству сервиса, продуктов и клиентской поддержки — именно это позволит успешно привлекать новых клиентов.

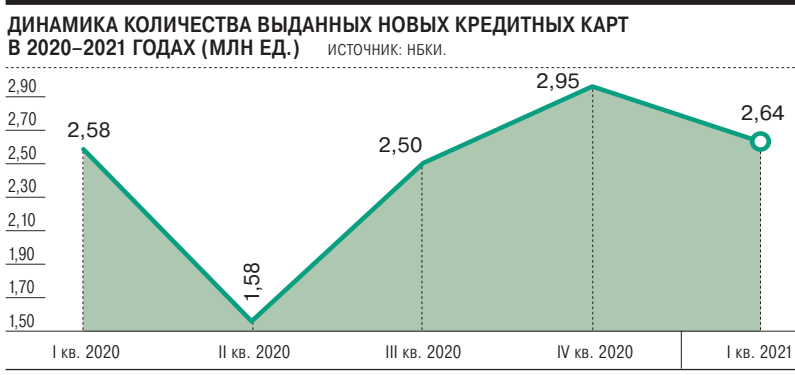
Василий Синяев

Телефон как средство платежа

— тенденции —

Россия входит в пятерку стран с наиболее развитой системой бесконтактных платежей. Отмечается устойчивая тенденция замены пластиковых карт на цифровые. Банки этот процесс приветствуют, потому что транзакционная активность клиентов, оформивших цифровую карту, в среднем на 20–30% выше, чем клиентов, пользующихся пластиковыми картами.

Глава международной платежной системы Visa в России Михаил Бернер на IX Ежегодном форуме финансовых инноваций (март 2021 го-



да) заявил, что пластиковые банковские карты через десять лет перестанут быть востребованы. По его словам, в некоторых крупных банках

уже сейчас до 30% новых клиентов не получают пластик, имплементируя платежную функцию в свой смартфон.

Причем транзакционная активность клиентов, оформивших цифровую карту, в среднем на 20–30% выше, чем клиентов, пользующихся пластиковыми картами. «Люди чаще берут с собой мобильное устройство, чем кошелек с картами, и, соответственно, имеют больше возможностей для покупки нужной вещи. Банкам это тоже выгодно, поэтому они стараются мотивировать клиентов пользоваться цифровыми картами», — приводит СМИ комментарий директора департамента карточных продуктов банка «Хоум Кредит» Юрия Коптева.

В компании «Кошелек» (мобильное приложение для хранения карт

лояльности и банковских карт) отмечают, что в 2020 году пользователи добавили в приложение еще 100 млн карт. Теперь в «Кошельке» 280 млн оцифрованных карт — на выпуск такого количества карт ушло бы 1400 тонн пластика. В июне 2021 года «Кошелек» совместно с одной из крупнейших розничных сетей России, «Лентой», запустил совместный проект. В 399 магазинах торговой сети «Лента» в 117 городах России установлены экобоксы, в которые покупатели могут сдать любуые ненужные пластиковые карты. Их отправят на переработку, и из вторсырья будут изготовлены строительные материалы. На фоне стре-

мительной цифровизации платежных карт растет и спрос на кредитные карты. По данным 4 тыс. кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), в первом квартале 2021 года было выдано 2,64 млн новых кредитных карт, что на 2,5% больше, чем за тот же период 2020 года (2,58 млн единиц).

Как отмечает декан факультета экономики и бизнеса Финансового университета при правительстве России Екатерина Безсмертная, все эти процессы связаны с ростом бесконтактных платежей, объем которых в 2020 году увеличился на 70%.

Мария Григорьева

На каждый второй

— вклады —

Российские банки в первой половине 2021 года столкнулись с существенным оттоком средств населения. Только за май клиенты-физлица вывели из кредитных организаций 479 млрд руб., сообщает Центробанк в отчете «О развитии банковского сектора».

С начала года с оттоком средств с депозитов столкнулись каждый второй банк в России. К оттоку срочных вкладов, который практически не прекращается с осени прошлого года, добавилось сокращение текущих счетов на 287 млрд руб., тогда как депозиты уменьшились на 192 млрд руб. Крупные банки чувствуют себя более уверенно: им удалось стабилизировать динамику розничного фондирования: из топ-50 с оттоком средств населения в начале года столкнулись меньше половины из них.

Центробанк объяснил это тем, что часть социальных выплат, в том числе пенсия, были авансированы из-за длинных выходных. «О том, что это не перелом тенденции, свидетельствует распределение прироста: депозиты в апреле продолжили

