

финансы и бизнес

Трансформация специалиста

Образование в банковской сфере сохраняет свою популярность, однако в связи с развитием финтеха серьезно изменилось: большое значение сейчас приобретают soft skills и готовность адаптироваться к стремительным изменениям на фоне цифровой трансформации. Особое значение приобретает взаимодействие студентов с компаниями банковского сектора из-за необходимости приобретения реального опыта и понимания текущего состояния бизнеса.

— кадры —

За прошедшие двадцать лет банковская сфера достаточно сильно изменилась: сейчас она динамично развивается, опережая по темпам роста и темпам инновационной активности многие другие отрасли. «Уровень цифровизации процессов, операций, повседневной деятельности в финансовом секторе в целом и банках в частности заметно выше, чем в среднем в экономике. Поэтому все более значимыми для линейных работников и руководителей фронт-офисов становятся soft skills. Ключевыми становятся информационно-коммуникационные навыки и компетенции, готовность работать в команде, гибко адаптироваться, быстро осваивать инновации, принимать и поддерживать ценности компании», — говорит Дмитрий Десятниченко, доцент кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС.

В связи с этим понятие специалиста в банковской сфере сильно расширилось: к нему относятся и традиционные банковские специалисты, и специалисты в сфере управления широкого профиля, и специалисты по новым технологиям и экосистемам, разработчики общего и специализированного профиля и многое другое. «Стоит отдельно отметить, что сейчас стремительно растут охват и сложность государственного регулирования, потому возрастает спрос на юристов, специалистов в сфере противодействия отмыванию денег и другие аналогичные профессии», — добавляет Виктор Достов, научный руководитель Центра технологий распределенных реестров СПбГУ, председатель Ассоциации электронных денег и денежных переводов.

Все это не отменяет важности традиционных банковских направлений. «Например, это касается финансового анализа и изучения кредитных рисков, что становится более актуальным в связи с изменениями, вносимыми в механизм присвоения коэффициента риска банковским активом, и постоянным контролем за формированием банковских резервов в связи с высокой просрочкой по кредитам», — говорит Александр Казанский, доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ.

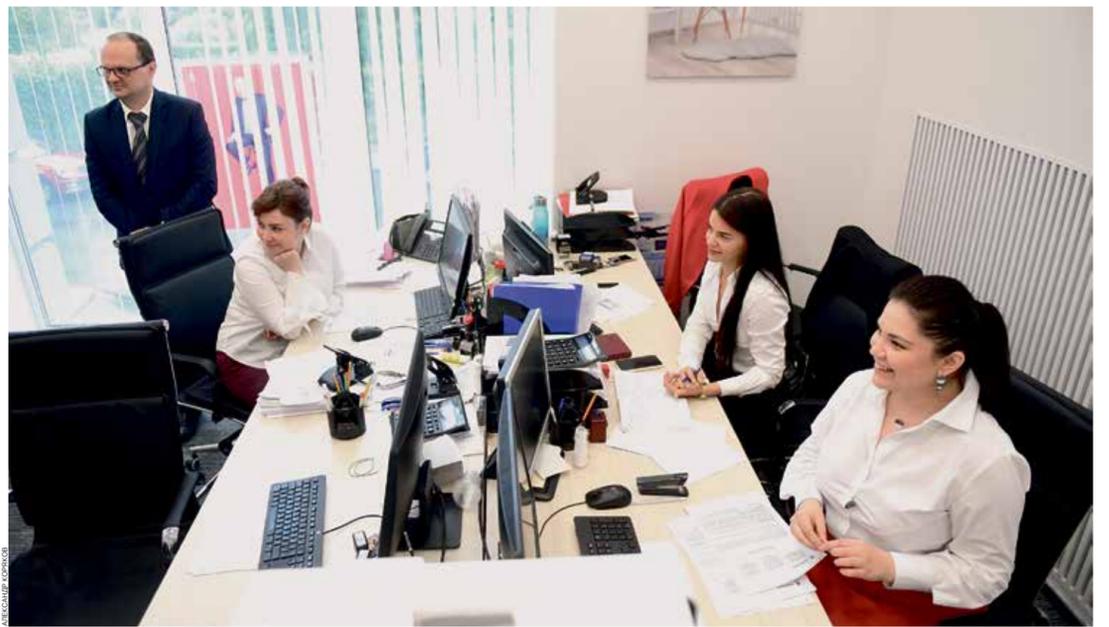
Вместе с тем, по мнению Елены Роговой, руководителя департамента менеджмента, академического руководителя магистерской программы «Финансы» НИУ ВШЭ в

Санкт-Петербурге, спрос на образование в банковской сфере со стороны студентов в последние годы существенно сократился, если говорить о традиционном образовании по банковскому делу и банковскому менеджменту. «Если десять лет назад большинство моих выпускников магистратуры по финансам шли работать в банки (или хотели работать в банке), то сегодня банки уступили позиции другим финансовым и нефинансовым организациям — и по спросу со стороны потенциальных работников, и по уровню зарплат», — объясняет госпожа Рогова. Эксперт связывает это, во-первых, с развитием технологий, а во-вторых, с изменением структуры финансового рынка. «Небанковские финансовые институты, особенно за рубежом, создают дешевые и эффективные аналоги традиционных банков. Посмотрите на Revolut, Robinhood: любой может поставить их приложения на смартфон и тем самым открыть себе доступ к огромному количеству финансовых операций, ранее доступных лишь банкам. За финтехом тянутся и обычные компании реального сектора, которые создают у себя аналоги банковских подразделений и предоставляют своим клиентам и кредиты, и возможности оплачивать счета, класть деньги на депозит, проводить инвестиционные сделки. В ответ на эти вызовы требования банков тоже меняются, расширяется спектр услуг, они становятся более технологичными», — рассказывает госпожа Рогова.

Полезная кооперация

Ведущие университеты стараются выстраивать обучение в тесном взаимодействии с работодателями, привлекая их и для чтения гостевых специализированных курсов, и для руководства студенческими проектами, для менторства над талантливыми студентами.

Так, например, среди партнеров Сбербанка — более 50 вузов Северо-Запада (25 в Петербурге). Спектр взаимодействия — от приглашения на практику до трудоустройства выпускников. Студенты IT, математических, экономических и юридических специальностей, начиная с третьего курса бакалавриата очной формы обучения, могут подать заявку на оплачиваемую стажировку в «Сбере». «Приним проходит дважды в год, стажировка длится от трех до шести месяцев. По ее результатам лучшие спе-



Понятие специалиста в банковской сфере сильно расширилось: к нему относятся и традиционные банковские специалисты, и специалисты в сфере управления широкого профиля, и специалисты по новым технологиям и экосистемам

циалисты могут получить offer», — говорит в банке. В «Сбере» замечают, что среди выпускников ищут тех, кто может быть универсальным специалистом для экосистемы, а это больше, чем банковский работник в традиционном представлении. «Мы заинтересованы в специалистах, которые хорошо разбираются в банковских услугах и одновременно являются продвинутыми пользователями в сфере IT, легко осваивают новые знания и имеют гибкое мышление. Для этого «Сбер» предлагает собственные образовательные программы онлайн и в вузах-партнерах», — сообщили в Северо-Западном банке ПАО «Сбербанк».

В территориальном офисе Росбанка в Санкт-Петербурге также видят потенциал в развитии сотрудничества с петербургскими вузами, прорабатывая вопросы подписания соответствующих соглашений. «Многие наши кассиры и специалисты по работе с физическими лицами сейчас работают управляющими отделений банка и директорами по различным направлениям бизнеса. Эти карьерные возможности — лучшая мотивация для выпускников», — говорит Денис Колов, директор территориального офиса Росбанка в Санкт-Петербурге.

Начальник департамента по работе с персоналом Газпромбанка Ольга Терпигорева отмечает, что программы привлечения и развития студентов базируются на практикоориентированном подходе, направленном на сокращение разрыва между базовыми академическими дисциплинами и применимостью этих знаний в современном цифровом мире. Так, например,

в рамках комплексного сотрудничества с СПбГУ и ВШМ СПбГУ банк осуществляет привлечение студентов вуза на практику в Газпромбанк, выдачу именных стипендий на конкурсной основе для лучших студентов вуза (по две стипендии Газпромбанка на каждый вуз), привлечение лучших студентов в программы трудоустройства молодых специалистов, а также подключает студентов и преподавателей вузов к платформе саморазвития OutBox, в концепцию которой заложено развитие навыков будущего и цифровых компетенций.

Время — деньги

С начала сентября и по состоянию на 19.09.2021 петербургские работодатели разместили на портале HeadHunter более 78 тыс. вакансий, из них более 2700, или 3%, приходится на банковскую сферу. «В сравнении с сентябрем прошлого года мы видим, что число банковских вакансий выросло почти на 200%. Если сравнивать год к году, то с начала 2021-го компании в Северной столице искали более 17 тыс. банковских служащих, что на 70% больше, чем в том же периоде 2020-го», — говорит Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по СЗФО. В свою очередь, соискатели-петербуржцы разместили за неполный сентябрь около 292 тыс. резюме, из них на банковскую сферу приходится почти 4900 резюме, что составляет 2% от общего числа. «На данный момент мы фиксируем, что количество резюме от соискателей на место банковского работника составляет 67% от показателей прошлого года. Таким образом,

если в сентябре 2020 года на одну вакансию в изучаемой сфере в Петербурге претендовали чуть более четырех соискателей, то в этом году около двух, что многократно ниже нормы для рынка труда (5–6 резюме) и в целом свидетельствует о кадровом дефиците», — замечает госпожа Бузунова. С другой стороны, вполне вероятно, что с началом нового делового сезона петербуржцы будут более активно выходить на рынок труда. «Это косвенно подтверждается данными по числу резюме: в июле этого года соискатели разместили около 2500 резюме в сфере банков, в августе уже на 45% больше, чем месяцем ранее», — добавляет она.

При этом, судя по числу вакансий на портале HeadHunter, в топ-5 по числу количеству и спросу на работников вошли следующие специализации: менеджеры по продаже банковских услуг (более 600 с начала сентября, или 22%), бухгалтеры (более 560 вакансий), специалисты по привлечению и обслуживанию клиентов, а также специалисты по кредитованию. Меньше всего вакансий на данный момент размещено для специалистов, занимающихся торговым финансированием, а также для специалистов по рыночному и операционному риску (менее 1%). При этом средняя предлагаемая зарплата в банковской сфере в Петербурге выросла по сравнению с прошлым годом на 5000 рублей (до 55 тыс.). «Так, почти в пять раз выросло число вакансий с зарплатой от 80 тыс. рублей; в 2,8 раза — с зарплатой от 100 тыс.; в шесть раз — с зарплатой от 185 тыс. рублей», — приводит данные Мария Бузунова.

Мария Кузнецова

Количество, переходящее в качество

— инвесторы —

После резкого притока средств частных инвесторов на фондовый рынок в прошлом году темпы открытия новых счетов приостановились, а сами счета начнут наполняться деньгами, надеется ЦБ РФ.

На середину августа на Московской бирже было зарегистрировано более 20 млн брокерских счетов, открытых у 13,4 млн человек. По итогам 2020 года общее количество счетов физлиц на Мосбирже составляло 8,8 млн, их открыли почти 5 млн новых частных инвесторов.

Динамика открытия новых счетов, таким образом, остается очень высокой. Тем не менее многие из них остаются пустыми. В августе первый зампред ЦБ РФ Сергей Швецов в интервью отмечал, что интенсивный приток розничных инвесторов на фондовый рынок ослабевает и рекордные темпы прошлого года вряд ли удастся сохранить. Повышение ключевой ставки, насыщение рынка, политика ЦБ по ограничению рисков неквалифицированных инвесторов — все это будет сдерживать дальнейший рост. Зато пустующие счета (60% — пустые, около 19% с небольшими остатками — около 10 тыс. рублей) начнут наполняться деньгами, предположил господин Швецов, поскольку, по статистике брокеров, многие инвесторы постепенно начинают более активно проводить операции через полгода.

Население по-прежнему активно интересуется инвестициями в ценные бумаги, отмечают в пресс-службе Сбербанка. За семь месяцев 2021 года здесь было открыто более 1 млн брокерских счетов, из которых 3% пришлось на Санкт-Петербург. Большая часть счетов открывается онлайн.

«За последние восемь месяцев мы видим схожие с 2020 годом цифры новых клиентов, заходящих впервые в инвестиционные продукты», — говорит директор депар-

тамента инвестиционных решений Росбанка Дмитрий Енуков. Многие стали размещать более значительные суммы и хотят видеть в портфеле больше инструментов. Есть положительная динамика по части таких решений, как инвестиционные фонды, а также структурные продукты для квалифицированных клиентов, добавляет господин Енуков. Для растущей части клиентов инвестиции, по крайней мере консервативные стратегии, стали органической частью общего портфеля, а не просто конкурентной альтернативой депозитам, говорит он.

Финансовые планы на жизнь

Как отмечает Вадим Логинов, директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал», прошлый год был слишком «бурным» по количеству росту розничных инвесторов, сейчас, в связи с ростом инфляционных ожиданий, внешние условия меняются. Остробанкованность инвестиций останется высокой, но рост будет более качественным (сдвигаться от самостоятельной биржевой торговли в сторону фондов и ДУ), и несколько ином по структуре (умеренно консервативный портфель, рост доли портфельных и альтернативных видов инвестиций), считает господин Логинов.

За полугодие прирост уникальных клиентов в УК «Альфа-Капитал» составил 82 тыс. человек, в том числе 32 тыс. пришли через онлайн-каналы. Темпы прироста клиентов УК в сегментах розницы и онлайн за первое полугодие составляют 38 и 27% соответственно при средних чеках 790 и 83 тыс. рублей.

По словам Юрия Маслова, генерального директора «Открытие Брокер», постепенно приходит понимание, что фондовый рынок — это не только игра на бирже, но и возможность построить свой личный финансовый план на жизнь. «Помимо притока классических «сбе-

регающих» инвесторов, мы видим приход на рынок молодых людей, который осознают, что инвестиции помогут им постепенно сформировать капитал на будущее. Им интересны новые технологии, бизнес, возможность быть независимыми. Они открывают способы построения успешной карьеры», — говорит господин Маслов. 88% счетов открывается онлайн, добавляет он.

В Сбербанке также отмечают, что около 50% всех открытых за последний год брокерских счетов принадлежит людям в возрасте от 18 до 35 лет. При этом средний объем портфеля у девушек выше, чем у парней: 150 и 130 тыс. рублей соответственно.

Умеренно и консервативно

По данным Мосбиржи, доля частных инвесторов в объеме торгов акциями в июле составила 36,3%, облигациями — 15,2%, на срочном рынке — 42,6%, на спот-рынке валюты — 12,1%. В портфель частного инвестора вошли акции «Газпрома» (23,2%), «Норникеля» (15,3%), Сбербанка (13,2% обыкновенные, 7,9% привилегированные), «Аэрофлота» (7,5%), «Сургутнефтегаза» (6,9%), МТС (6,8%), ММК (6,6%) ЛУКОЙЛа (6,4%), «Северстали» (6,2%). В числе иностранных бумаг — Alibaba (20,1%), Tesla (17,5%), Apple (11,7%), Virgin Galactic (11,5%), Baidu (10,4%), Boeing (7,6%), Amazon (6,2%), Intel (5,9%), Micron Technology (4,9%) и Qualcomm (4,2%).

В УК «Альфа-Капитал» 59% клиентских денег вложено в российские активы и 41% в зарубежные, хотя соотношение валюта/рубли — 65 к 35. Облигации и денежные средства составляют 57% портфеля. 76% активов вложено в бумаги с рейтингом ВВ+ и выше. Доля альтернативных инвестиций (через розничные ЗПИФы недвижимости) в портфелях клиентов составляет 8%, но растет, приближаясь к мировым уровням, подчеркивает господин Логинов.

«Наша компания всегда придерживалась умеренно консервативных подходов к инвестированию. Что касается доходности, то прошлый год и первая половина этого года показывают уровни выше средних исторических. Например, по сбалансированной стратегии за год это 25%», — говорит он.

Топ акций по сумме активов — это «голубые фишки» (ЛУКОЙЛ, «Газпром», Сбербанк, «Норникель», АФК «Система» и др.), отмечает «Открытие Брокер». Большая часть активов клиентов размещена в акциях (58% клиентов и 42% активов) и облигациях (21% клиентов и 29% активов).

Что касается инвесторов, которые используют инструменты доверительного управления, то они становятся более опытными и финансово грамотными, подчеркивает Андрей Макаров, руководитель отдела продаж «Сбер Управление Активами». Например, на первоначальных этапах два-три года назад основные вложения делались в долговые инструменты (например, ПИФы облигаций), теперь же инвесторы постепенно диверсифицируют вложения и перенаправляют часть в акции, чтобы повысить доходность инструментов.

«Ранее в периоды серьезных спадов на фондовых рынках частные инвесторы активно выводили средства из своих продуктов, в прошлом же году многие инвесторы во время падения на рынках в марте не только не забирали средства, но и наращивали вложения, используя момент, чтобы купить качественные активы по привлекательным ценам», — говорит господин Макаров.

Позитивное влияние

На фоне востребованности темы инвестиций в целом растет интерес к ИИС (индивидуальный инвестиционный счет). По данным Мосбиржи, их общее число уже достигло почти 4,3 млн. По словам господина Маслова, этот инструмент оказал крайне позитивное



На фоне роста популярности инвестиций растет интерес к индивидуальным инвестиционным счетам

влияние, так как налоговая льгота для части населения уже является стимулом для того, чтобы изучить предлагаемые возможности. ИИС имеют 27% клиентов «Открытие Брокер». Их финансовые результаты в среднем лучше, чем у клиентов на обычных брокерских счетах и даже без учета налоговых льгот, подчеркивает господин Маслов. «Это обусловлено тем, что структура инвестиций этих граждан сдвинута в сторону более консервативных инструментов, а также тем, что при инвестициях через ИИС физические лица часто придерживаются подхода «купил-держит», не совершая большого количества сделок, а также не используя заемные средства. Фактически ИИСы действительно начали выполнять функцию счетов для средне- и долгосрочных инвестиций граждан», — говорит господин Маслов.

В Сбербанке ИИС — популярный продукт, но основной оборот происходит на обычных счетах. Если брать наиболее массовый сегмент клиентов, то они предпочитают открытые ПИФы, отмечает Андрей Макаров. Также растет интерес к биржевым фондам (ETF). Только с начала 2021 года более 100 тыс. новых инвесторов вложили средства в биржевые фонды «Сбера». Для сравнения, во все остальные инструменты доверительного управления

пришло с начала года 200 тыс. новых клиентов.

В первом полугодии можно выделить акцент на развитии сегмента ETF, особенно за счет создания управляемых и тематических фондов, соглашается господин Логинов. По итогам года он не ждет существенного роста числа участников фондового рынка. «Конечно, могут быть отдельные выходы из числа тех банков, которые до сей поры инвестициями не занимались. Идут дискуссии о совмещении лицензий и допуске на рынок коллективных инвестиций страховщиков, что мы считаем является дискуссионным вопросом. Наконец, ждем активизации и представителей Bigtech — пока они делают первые шаги на рынке инвестиций», — говорит господин Логинов.

Рынок брокерских услуг и ДУ консолидируется, отмечает господин Маслов. «Но есть сектор, где мы ожидаем притока новых игроков или как минимум выхода в регулируемое поле лиц, которые уже оказывают подобные услуги. Это сегмент независимых инвестиционных советников», — указывает он. На многих развитых финансовых рынках «финансовый совет» стал неотъемлемым атрибутом инвестиций гражданина, в России эта культура только появляется.

Виктория Алейникова