РБК+

Генеральный партнер
Raiffeisen Premium Banking
АО «Райффайзенбанк». «Премиум банкинг»
Партнер
НОРД КАПИТАЛ
КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
18+
РЕКЛАМА

ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 31 октября 2016 | №201 (2457)

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ | **ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СЧЕТА:** ГРАЖДАНЕ ЭКОНОМЯТ, СТРАНА БОГАТЕЕТ | **PRIVATE BANKING:** КАК БАНКИ БОРЮТСЯ ЗА КРУПНЕЙШИЕ СОСТОЯНИЯ РОССИЯН

ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

СТАВКИ РЕШАЮТ ВСЕ

СТРЕМИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ ПОЗВОЛИЛО ИНВЕСТИЦИОННЫМ КОМПАНИЯМ ВСТУПИТЬ В БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТОВ БАНКОВ. ДАЖЕ ТЕ ИЗ НИХ, КТО СПЕЦИАЛИЗИРОВАЛСЯ НА ВЫСОКОРИСКОВАННЫХ СТРАТЕГИЯХ, НАЧАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ ПРОДУКТЫ, РАССЧИТАННЫЕ НА КОНСЕРВАТИВНЫХ ИНВЕСТОРОВ. **АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ**

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Устойчивая тенденция падения процентных ставок по вкладам наблюдается весь последний год. Так, если рассматривать рублевые депозиты сроком до года, средние процентные ставки по ним, по данным Центробанка, в августе упали до 7,05% годовых против 8,53% в начале года, по депозитам сроком от года до трех — до 8,1% против январских 9,49%. Сравнение с началом 2015 года выглядит и вовсе удручающим с точки зрения вкладчика: тогда депозиты до года банки принимали под 12,85% годовых, от года до трех — под 13,23%.

В ближайшее время данная тенденция, видимо, сохранится. Этому способствуют как усилия Центробанка по борьбе с инфляцией, так и продолжающийся вялотекущий экономический кризис: банкам не хватает адекватных заемщиков, они сокращают кредитование, а значит, по большому счету не особо нуждаются в «дорогих» деньгах частных вкладчиков.

В этих условиях финансовые рынки становятся все более привлекательными для частного инвестора по сравнению с депозитами.

Снижение ставок по розничным депозитам привлекает все больше инвесторов на рынок доверительного управления и коллективных инвестиций, отмечает замдиректора департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Евгений Кочемазов: «Мы заметили эту тенденцию еще в середине 2015 года, когда стали погашаться краткосрочные высокодоходные депозиты, открытые в конце 2014 — начале 2015 года. И предложили инвесторам самое простое и надежное с точки зрения кредитного риска решение — покупку ОФЗ, либо, если речь о валюте, длинных еврооблигаций качественных заемщиков».

Для многих частных клиентов, которые в большинстве своем являются консервативными инвесторами, в настоящее время альтернативой

Окончание на с. 2 →

Начало на с. 1

депозитам действительно являются инструменты фондового рынка, которые способны при сравнительно одинаковом риске дать большую доходность, говорит главный управляющий активами УК «Промсвязь» Александр Присяжнюк: «К таким инструментам относятся облигации, структурные продукты с полной или частичной защитой капитала. Спрос на такие виды инвестиций в последнее время вырос».

Инвестиционные компании, не связанные с крупными банковскими группами, тоже заметили новую тенденцию. «Весной этого года стало окончательно понятно, что снижение ставок по вкладам — долгосрочная тенденция, — рассказывает руководитель управления торговых операций ГК «Финам» Сергей Дорогавцев. — В связи с этим мы немного пересмотрели набор наших консервативных инвестиционных стратегий, расширили их линейку, введя продукты, хорошо понятные инвесторам, привыкшим иметь дело с депозитами».

КЛАССИКА ЖАНРА

Разумеется, наиболее близкими к депозитам являются облигационные стратегии. «Облигации и облигационные фонды являются хорошей альтернативой депозитам, — говорит председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. — Среди преимуществ — доходность, превышающая ставки вкладов в надежных банках, диверсификация и отсутствие налога на доход при владении активами более трех лет. По налоговой эффективности эти факторы приравнивают фонды к депозитам».

ОСОБОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВЛОЖЕНИЯ В ВАЛЮТНЫЕ ЕВРООБЛИГАЦИИ — КАК ИЗ-ЗА УПАВШИХ ДО СОВСЕМ МАЛЫХ ЗНАЧЕНИЙ СТАВОК ПО ВАЛЮТНЫМ ДЕПОЗИТАМ, ТАК И ИЗ-ЗА ПЕЧАЛЬНЫХ ДЛЯ КУРСА РУБЛЯ ИТОГОВ ПРОШЛОГО И ПОЗАПРОШЛОГО ГОДОВ

Другие эксперты также отмечают неплохую потенциальную доходность облигационных решений. «Доходности облигаций в настоящее время на 1–2% выше депозитов, к тому же они являются ликвидным инструментом, выйти из которого можно практически в любой момент, — считает Александр Присяжнюк. — У депозитов при досрочном погашении ставки будут гораздо ниже первоначальных, поэтому клиенты «сидят» в них до конца срока. Безусловно, текущие доходности на рынке облигаций уже не выглядят так заманчиво, как это было еще несколько месяцев назад. Но, к примеру, рублевые облигации обладают потенциалом к росту, что может дать инвесторам дополнительную прибыль».

«Сейчас по стратегиям на рынке еврооблигаций в долларах США мы ожидаем доходность в диапазоне 5–8% годовых в зависимости от уровня риска и типа стратегии, — оценивает Евгений Кочемазов. — Для рублевых решений мы считаем получение двузначной доходности, например в районе 12–14% годовых, более чем реальной, учитывая те темпы, какими снижается инфляция в РФ, и необходимость для ЦБ рано или поздно реагировать на это снижением ключевой ставки. В 2013 году рублевые корпоративные облигации первого эшелона торговались на уровне 8% годовых. Сейчас все еще 9,5%. Снижение ставок до докризисных значений может означать рост цен на трех-и пятилетние облигации на уровне 4–6%, а помимо этого есть еще и регулярный купонный доход».

Конкретные предложения, существующие на рынке, весьма разнообразны и рассчитаны на любителей как рублевых, так и валютных вложений.

«Для розничных клиентов мы разработали инвестиционную корзину с защитой капитала и корзину еврооблигаций, — рассказывает Сергей Дорогавцев. — В первом случае речь идет о консервативных рублевых инвестициях, во втором — о портфеле из валютных еврооблигаций ведущих российских эмитентов. Состав портфеля в каждом случае определяется исходя из личных предпочтений инвестора: его требований к доходности и сроку инвестирования. Пороги входа — 50 тыс. руб. и $5 тыс. соответственно».

Именно еврооблигации, похоже, сейчас пользуются особым спросом — как из-за упавших до совсем малых величин ставок по валютным депозитам, так и из-за воспоминаний россиян о том, что происходило с курсом рубля в конце прошлого и позапрошлого годов.

«Со стороны наших клиентов основной спрос мы видим сейчас на консервативные стратегии, — говорит Владимир Потапов. — Наиболее интересным предложением на текущий момент являются еврооблигации развивающихся рынков, их ожидаемая доходность в три-четыре раза превышает доходность по депозиту. При этом мы отмечаем, что часть клиентов готова идти на разумный риск, чтобы получить повышенную доходность, и предпочитает стратегии акций».

«Мы разработали и запустили ряд стратегий доверительного управления для различных типов клиентов, которые позволяют инвестировать в рынок еврооблигаций, — рассказывает Евгений Кочемазов. — В частности, к популярным решениям можно отнести стратегии из линейки «Денежный поток», рассчитанные на не очень активных инвесторов, целью которых является получение регулярного процентного дохода в валюте. Порог входа для таких стратегий обычно составляет $10–15 тыс. Стратегии же для более крупных сумм предполагают более активный подход к управлению портфелем: как правило, речь идет о сочетании российских и иностранных облигаций, активном управлением структурой портфеля — в плане рейтинговой категории бумаг, дюрации, доли денежных средств».

ОСОЗНАННЫЙ РИСК

Помимо облигаций популярностью начинают пользоваться структурные продукты. Они, разумеется, не столь понятны массовому инвестору, как облигации, а тем более депозиты. Видимо, именно поэтому некоторые управляющие компании решили сделать ставку на продукты со 100-процентной защитой капитала.

«Наша инвестиционная линейка содержит широкое предложение структурированных продуктов как с полной, так и частичной защитой капитала, — рассказывает Владимир Потапов. — Самыми популярными из них, на наш взгляд, являются структурированные депозиты и структурные ноты. Розничным инвесторам предлагается «Структурированный депозит» с 100-процентной защитой капитала, порогом входа от 1 млн руб. и выбором класса активов, в росте которых клиент хочет участвовать. Такой продукт не требует наличия статуса «квалифицированный инвестор». Клиент получает часть роста стоимости базового актива, доходность такого инвестиционного продукта может достигать 15–20% в год. Для крупных частных клиентов минимальные суммы инвестирования зависят от конкретного продукта, стандартно это от 15 млн руб. или от 500 тыс. евро или долларов».

У розничных инвестиционных компаний более демократичные условия входа на рынок. «В наших структурных продуктах средства инвестора распределяются между облигациями — по умолчанию это ОФЗ, то есть системный риск инвестор принимает на уровне государственного — и опционами, — говорит Сергей Дорогавцев. — При этом инвестор может выбрать уровень защиты капитала — 80, 90, 95 или 100%. Сроки инвестирования — от одного месяца до двух лет, порог входа — от 100 тыс. руб.».

Интересно, что разработкой консервативных стратегий занялись даже компании, специализирующиеся на алгоритмической торговле и высокорискованных стратегиях. «Обычно клиенты передают нам в управление рискованную часть портфеля, а основной капитал размещают на депозит в надежном банке, — рассказывает гендиректор ИК «Форум» Роман Паршин. — Но где-то в конце весны — начале лета мы заметили, что они активно интересуются альтернативами банковским вкладам, и разработали специальный продукт с защитой капитала и потенциальной доходностью вдвое-втрое выше, чем по депозиту. В отличие от других схожих продуктов в основе нашей стратегии нет облигаций или, тем более, индексов, акций, ETF и др. У нас только фьючерсы на срочном рынке и валюта на валютном рынке Московской биржи». Правда, такую основанную только на фьючерсах стратегию едва ли можно назвать рассчитанной на широкий круг инвесторов: минимальная сумма вложений здесь — 15 млн руб., а для решений со стопроцентной защитой капитала — 50 млн руб. Впрочем, банковские вкладчики тоже бывают разные.

О том, как российские инвесторы, решившие вложить средства в валютные активы, могут сделать это самостоятельно через брокера, читайте в электронной версии РБК+ «Финансы и инвестиции» (www.rbcplus.ru)

ИГРА НА ВЫЧЕТ

РЫНОК ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ СУЩЕСТВУЕТ ВСЕГО 22 МЕСЯЦА. НО НА НЕМ УЖЕ СФОРМИРОВАЛИСЬ ТЕНДЕНЦИИ: БОЛЬШИНСТВО ИНВЕСТОРОВ НА ВНЕСЕННЫЕ НА СЧЕТ ДЕНЬГИ ПРЕДПОЧЛИ КУПИТЬ АКЦИИ И РЕШИЛИ ПОЛУЧИТЬ ЛЬГОТЫ В ВИДЕ ВОЗВРАТА ПОДОХОДНОГО НАЛОГА. **СЕРГЕЙ АРТЕМОВ**

Возможность для российских граждан от 18 лет и старше стать владельцем индивидуального инвестиционного счета (ИИС) появилась 1 января 2015 года. Подписать договор можно у брокера (брокерский счет) или в управляющей компании (счет доверительного управления). В первом случае клиент получает право самостоятельно совершать операции и полностью контролировать инвестиционный счет. Во втором — управлением его деньгами займется компания.

Помимо получаемого в результате инвестиций дохода владельцу счета предоставляется право на один из двух видов инвестиционных вычетов по налогу на доходы физических лиц: возврат уплаченного подоходного налога с суммы, эквивалентной внесенной на ИИС, либо освобождение от налогообложения всей суммы дохода, полученного на ИИС.

В обоих случаях инвестор не может зачислить на индивидуальный инвестиционный счет в течение одного года более 400 тыс. руб. Для тех, кто выбирает вычет первого типа, это означает, что при внесении денег на ИИС государство вернет им не более 52 тыс. руб. (13% от 400 тыс. руб.), и то при наличии подтвержденного официального дохода не меньше суммы инвестирования. При этом, если средства со счета выводятся ранее, чем через три года после его открытия, право на налоговые льготы теряется.

Средства можно вложить в инструменты фондового рынка, включая акции, государственные и корпоративные облигации, в том числе еврооблигации, а также биржевые фонды (ETF), паевые фонды и т.д.

ИИС позволяют гражданам сформировать «подушку безопасности» на будущее, накопить на образование детей, крупные покупки и создать сбережения на старость.

Инвесторы новый инструмент оценили. На 24 октября 2016 года зарегистрировано уже более 160 тыс. ИИС, открытых в брокерских и управляющих компаниях, сообщил официальный представитель Московской биржи Лев Быстров. По его словам, на долю акций приходится около 95% инвестиций, остальное — ОФЗ и корпоративные облигации. Возможность открыть ИИС сейчас дают 28 финансовых компаний. Согласно ренкингу биржи, больше всего ИИС открыто в Сбербанке (45,3 тыс.), инвестиционных компаниях «Финам» (31,3 тыс.), «Открытие Брокер» (24,7 тыс.) и БКС (22,2 тыс.).

«В конце прошлого года на ИИС находилось около 7 млрд руб. Мы ожидаем, что к концу текущего года эта сумма как минимум удвоится», — оценивает объем инвестиций президент Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) Алексей Тимофеев.

Как сообщил руководитель направления комплексных финансовых решений БКС Игорь Соболев, в их компании средний объем средств на тех ИИС, на которых есть средства, — свыше 200 тыс. руб., при этом более 80% клиентов выбирают вычет на взнос. Большинство предпочитают самостоятельно заключать сделки: 40% приходится на пассивное инвестирование в долговые инструменты, 40% — на акции, 10% — на ПИФы, 10% — на валюты.

«Большая часть средств инвестируется в акции», — говорит начальник управления интернет-трейдинга компании «Открытие Брокер» Александр Дубров. По его словам, ранее в фокусе инвесторов были ОФЗ, но из-за падения их доходности в этом году инвесторы переключились на акции, особенно на бумаги надежных эмитентов, платящих дивиденды.

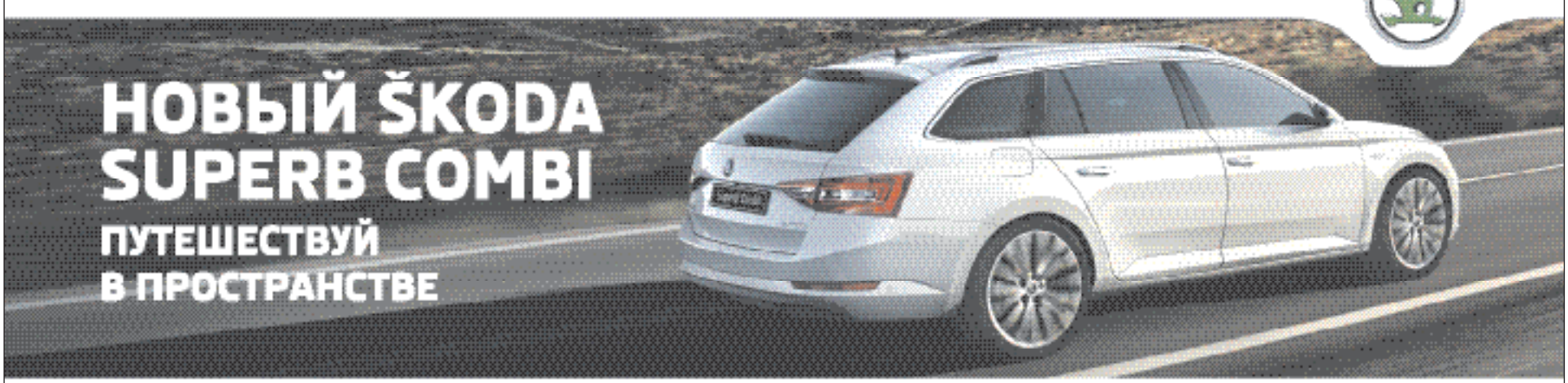
Кроме того, ввиду стабилизации валютного рынка вырос спрос на еврооблигации, доходность даже по самым консервативным из которых (суверенные облигации РФ) превышает доходность по банковским валютным депозитам.

«В этом году предпочтения клиентов изменились. Они стали чаще принимать консервативные решения и нацелены на получение доходности выше депозита. Средний объем счета составляет более 300 тыс. руб. Большинство клиентов рассчитывают получить вычет на взносы. Чтобы второй тип вычета был более выгоден, требуется получение доходности по счету свыше 30% годовых», — отметил партнер, руководитель управления финансового консультирования ИГ «Атон» Андрей Ревенко.

Следующий год будет ключевым для программы, считает Андрей Ревенко. ИИС станут открывать клиенты, которые не имеют опыта инвестирования на фондовом рынке. К таким действиям их будет побуждать окончание сроков депозитов под высокие ставки.

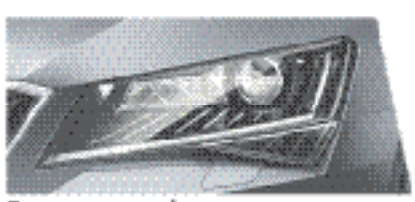
SIMPLY CLEVER

ŠKODA



Новый **ŠKODA Superb Combi** уже начал покорять пространство. Универсал бизнес-класса с совершенным дизайном и высочайшей технологичностью подчеркнет твой стиль, а просторный салон и надежные системы безопасности обеспечат невероятный комфорт твоей семье. Полный привод и адаптивный круиз-контроль позволят покорять пространство и быть готовым к любым сюрпризам на дорогах.

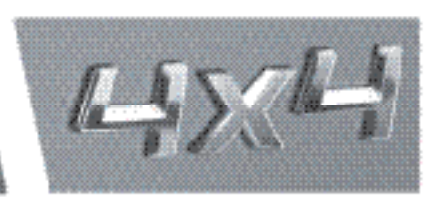
Это, несомненно, то, что ты искал для себя и своей семьи.



Биксеноновые фары с системой Smart Light Assist — система интеллектуального управления светом

Интеллектуальные системы помощи водителю — адаптивный круиз-контроль с ассистентом движения по полосе и системой контроля слепых зон

Самое большое багажное пространство в классе (619 литров)*



Двигатели мощностью до 280 л. с. в сочетании с полным приводом

www.skoda-auto.ru

Комби. *По данным официальных сайтов автопроизводителей в РФ, по состоянию на сентябрь 2016 года. Границы класса установлены автопроизводителем по собственной методике и могут отличаться от классификации других автопроизводителей. Указанные опции доступны за дополнительную плату и могут быть недоступны для отдельных комплектаций. Изображенный в рекламе автомобиль оснащен дополнительным оборудованием, которое не входит в стандартную комплектацию и устанавливается за отдельную плату. Полный привод доступен для ŠKODA Superb Combi 2.0 TSI 280 л. с. в комплектации «Лаурин и Клемент».

Реклама

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ДОВЕРЬ, НЕ БОЙСЯ, НЕ ПРОСИ

НОВЫЕ ПРАВИЛА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ, ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ В ЭТОМ ГОДУ, МОГУТ СУЩЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ КАК ИНВЕСТОРОВ, ТАК И УПРАВЛЯЮЩИХ. КЛИЕНТАМ ПРИ ЭТОМ ПРИДЕТСЯ ЗАБЫТЬ О ВЛОЖЕНИЯХ, КОТОРЫЕ НЕ СООТВЕТСТВУЮТ ИХ РИСК-ПРОФИЛЮ. **ПЕТР РУШАЙЛО**

ФОТО: ЛЮБОВЬ МИШИНА ДЛЯ РБК

ВСЕХ НА ВОЛЮ

Одно из важных нововведений, вступивших в силу в этом году, — разрешение в рамках индивидуального доверительного управления проводить сделки с производными финансовыми инструментами, причем как на российском, так и на зарубежных рынках. До этого управляющие не раз жаловались на это ограничение: оно снижало эффективность инвестирования средств клиентов, а кроме того, провоцировало их переход к серым и черным брокерам, предоставляющим подобные услуги в рамках полулегальных, а то и вовсе криминальных схем.

Снятие таких ограничений порадовало доверительных управляющих, особенно тех, кто пользуется инструментами срочного риска для хеджирования рисков или активно использует спекулятивные фьючерсные стратегии (см. интервью на с. 5).

Управляющие, ориентированные на консервативные стратегии, были более сдержанны. «Снятие этих запретов является, безусловно, положительным изменением, однако в силу того что в нашей компании в основном преобладают консервативные стратегии управления, мы на данный момент указанными изменениями не воспользовались», — говорит заместитель генерального директора УК «Райффайзен Капитал» Ольга Сумина.

Впрочем, и в этом сегменте все еще может измениться. «Мы рады снятию ограничений, которое расширило число потенциально доступных нашим клиентам инвестиционных стратегий. Один-два года назад, когда была иная рыночная конъюнктура, эти ограничения действительно мешали управляющим — мы не могли предложить инвесторам воспользоваться некоторыми актуальными инвестиционными идеями. Однако с тех пор наш взгляд на рынки изменился, как и рекомендации клиентам. Сейчас мы консервативно подходим к формированию портфелей и не включаем в них производные инструменты, к которым появился доступ, но будем пользоваться этой возможностью, как только сложится соответствующая конъюнктура», — рассказывает генеральный директор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева.

ВНИМАНИЕ НА ПРОФИЛЬ

Еще одна важная новация — введение понятия «инвестиционный профиль клиента». Данный профиль должен описывать, какие именно инвестиционные возможности доступны каждому конкретному клиенту, и определяться на основе критериев, разработанных управляющей компанией, и данных, предоставленных самим клиентом. Исходя из этого и должна определяться стратегия управления его средствами — допустимый уровень риска, инвестиционный горизонт и т.д. Если у существующего клиента не удавалось получить необходимые данные, ему должен быть присвоен стандартный профиль, заданный Банком России.

Идея нововведения понятна: защитить инвестора — либо слишком склонного к риску, либо просто финансово безграмотному. Конкретных правил определения профилей задано не было, но общая идея ясна. Скажем, нельзя предлагать пожилым людям или людям с низким уровнем сбережений и дохода высокорискованные инвестиции — для них это может обернуться невосполнимыми потерями.

При этом подходы управляющих к профилированию клиентов порой сильно различались. «Мы придерживаемся достаточно консервативного подхода при разработке стратегий инвестирования в рамках индивидуального доверительного управления. Поэтому инвестиционные профили исходя из заключенных договоров были также в основном оценены как консервативные», — говорит Ольга Сумина.

«Инвесторам, которые пользуются нашими стратегиями доверительного управления, автоматически был присвоен стандартный профиль, — рассказывает Ирина Кривошеева. — Таких клиентов у нас почти 55%. Остальные инвесторы либо признаны квалифицированными, либо получили индивидуальный инвестиционный профиль, преимущественно в онлайне».

«Мы начали с трех категорий типовых профилей: «Консервативный», «Умеренный» и «Агрессивный», — говорит председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. — В дальнейшем в процессе работы расширили их число. Для каждого из профилей определили уровень допустимого риска — максимально допустимого снижения стоимости портфеля в течение инвестиционного горизонта. В нашем случае профиль не ограничивает набор финансовых инструментов, за это отвечает инвестиционная декларация. Более двух третей клиентов выбрали один из разработанных УК типовых профилей. Менее 30% получили стандартный профиль».

Отметим, что при присвоении инвестиционного профиля управляющие компании не обязаны проверять правильность предоставленных клиентом сведений. Это означает, что клиент, давший о себе неверную информацию (скажем, чтобы получить более рискованный тип управления в надежде на удачу), теперь не сможет жаловаться в регулирующие органы, что его неправильно поняли или ввели в заблуждение. С другой стороны, и управляющие компании, делая публичные предложения, должны раскрывать довольно большой объем информации, включая данные о рисках своих стратегий. Уменьшит ли это потери клиентов УК из-за действий управляющих, пока судить рано. Но, скорее всего, точно поможет найти виновных в таких потерях.

КОЛЛЕКТИВНОЕ СОКРАЩЕНИЕ

И наконец, совсем недавнее предложение Центробанка в сфере регулирования коллективных инвестиций. Регулятор предложил резко сократить число типов паевых инвестиционных фондов (ПИФ) — с нынешних 16 до пяти. Неквалифицированным инвесторам останутся доступны только два типа ПИФов — фонды рыночных финансовых инструментов и фонды недвижимости. При этом эксперты отмечают, что фактически и фонды недвижимости массовому инвестору едва ли станут доступны: там вводятся, в частности, очень высокие требования к активам (40% нежилого фонда должно сдаваться в аренду) и ограничения на дистрибуцию (минимальный объем инвестиций в такой фонд — порядка 300 тыс. руб.).

Очевидно, что такие правила игры загонят массового инвестора фактически в один тип фондов — фонды денежных инструментов. Относительно того, как это отразится на инвесторах, мнения участников рынка расходятся.

Сокращение числа категорий фондов является позитивным шагом, поскольку повышает их прозрачность и означает упразднение специфических требований к структуре портфелей, полагает Ирина Кривошеева: «По сути, вводится единый подход к формированию активов для каждой группы ПИФов — предназначенных квалифицированным инвесторам и неквалифицированным. Ряд ограничений устраняется в принципе — например, на долю иностранных ценных бумаг. Дополнительные требования устанавливаются только для фондов, в состав активов которых приобретается недвижимость».

У начальника управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александра Головцова иное мнение. «В портфели фондов финансовых инструментов все равно смогут входить и акции, и облигации. Только клиентам станет чуть сложнее разобраться в стратегии фонда — нужно будет смотреть декларацию, а то и отчет о структуре активов, чтобы понять, во что ПИФ реально инвестирует. Насчет доступности для неквалифицированных инвесторов — требования еще далеко не определены окончательно, насколько мы понимаем. Но понятие «финансовые инструменты» и так довольно широкое. Нужно ли давать мелким инвесторам доступ, к примеру, в ЗПИФы недвижимости — вопрос очень спорный», — отмечает он.

Ольга Сумина, в свою очередь, подходит к вопросу с чисто практической точки зрения: «С помощью этого нормативного акта мы рассчитываем модернизировать линейку фондов. В частности, планируем воспользоваться возможностью включения в состав активов открытых ПИФов иностранных финансовых инструментов без ограничений по структуре. На наш взгляд, уменьшение количества категорий фондов является положительным изменением в первую очередь для УК, которые предлагают фонды для квалифицированных инвесторов». Это позволит более гибко подойти к удовлетворению потребностей квалифицированных инвесторов через механизм паевого инвестиционного фонда. В то же время, уточняет эксперт, значительно ужесточились требования к объектам инвестирования активов фондов, паи которых предназначены для неквалифицированных инвесторов. «Понятно, что управляющим придется менять структуру активов подобных фондов. В целом же концепция регулирования состава и структуры инвестиционных фондов представлена более прозрачной и гибкой. На наш взгляд, уменьшение категорий фондов более правильно с точки зрения реализации возможности аккумулирования различных типов активов в одном имущественном комплексе», — резюмирует Ольга Сумина.

«НА НАС РАБОТАЕТ ЗАКОН БОЛЬШИХ ЧИСЕЛ»

НОВЫЕ ПРАВИЛА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДАЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯЮЩИМ ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ С ЛЮБЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ НА СРОЧНОМ РЫНКЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА ЗАРУБЕЖНЫХ ПЛОЩАДКАХ. ПОЧЕМУ ЭТО ОБРАДОВАЛО РАЗРАБОТЧИКОВ АЛГОРИТМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ИВАНУ КОЗЛОВУ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ИГ «НОРД КАПИТАЛ» **МИХАИЛ ХАНОВ.**

ФОТО: АЛЕНА КОНДЮРИНА ДЛЯ РБК

— Как вы отнеслись к решению Центробанка дать возможность оказывать услуги доверительного управления (ДУ) на инструментах зарубежных рынков?

— Очень положительно. Этот рынок существовал де-факто, несмотря на то что российским управляющим не было разрешено предлагать клиентам такую услугу. Инвесторы пользовались услугами зарубежных посредников, стратегии американских хедж-фондов приносили отличных доход в валюте. Только деньги, которые могли бы быть инвестированы в России, через отечественную компанию уходили на Запад, причем часто — в офшорные зоны.

— Что же заставит эти деньги вернуться в Россию?

— Возможность работать в российском правовом поле. Это очень важно для наших розничных инвесторов. Если у вас возник конфликт с зарубежным управляющим, вам нужно судиться с ним за границей. Если же договор заключен в рамках российского законодательства, спорные вопросы будут решаться в российском суде под контролем ЦБ РФ.

— Почему важны именно зарубежные торговые площадки? Что мешает инвестировать на российских биржах — тем более что на них можно купить и западные бумаги?

— Логика работы классического алгоритмического хедж-фонда принципиально отличается от дивидендных и арбитражных стратегий и даже от алгоритма, построенного на одной-единственной стратегии. Это сфера quant investment — количественных методов инвестирования, которые принципиально не имеют ничего общего ни с техническим анализом, ни с фундаментальным. Это чистая математика. И здесь для достижения хороших результатов нужно одновременно задействовать огромное число стратегий с различным — но всегда положительным — математическим ожиданием результата. У нас их, например, сейчас четыре тысячи, у ведущих мировых алгофондов — десятки тысяч. Причем эти алгоритмические стратегии должны работать на сотнях и тысячах различных финансовых инструментов, максимально раскоррелированных друг с другом, то есть изменяющихся независимо. На нашем рынке такого количества инструментов просто нет. Еще очень важен большой дневной объем торгуемых инструментов, чтобы не влиять своими операциями на рынок. Для сравнения: ежедневный объем торгов в нашей стратегии составляет $100 млрд в день и более. Средний объем торгов фьючерса на индекс РТС на Московской бирже — около $1 млрд в день.

— Зачем нужно такое количество стратегий?

— В этом случае на нас работают математика и закон больших чисел. Все дело в положительном математическом ожидании совокупного результата множества стратегий на разных инструментах. У одной стратегии на одном инструменте просадка может длиться более 200 дней, но на пятилетнем горизонте стратегия покажет прибыль. При наложении друг на друга результатов нескольких тысяч некоррелированных стратегий возникает позитивная селекция: одни инструменты прибыльны, другие убыточны, но в результате — плюс.

При этом постоянно идет естественный отбор, неэффективные стратегии выбраковываются или дорабатываются, выживают только лучшие. На периоде инвестирования от года с долей вероятности, близкой к 100%, больше прибыли заработает именно такой алгоритмический фонд, нежели отдельная алгостратегия или успешный управляющий-человек.

— Как разрабатываются алгоритмы?

— В компании работают квантовые аналитики, математики — как правило, выпускники МФТИ и физфака либо мехмата МГУ, уже имеющие опыт в quant investment. У нас сейчас 47 таких сотрудников. Они специализируются в теории вероятности, теории игр, теории больших чисел и постоянно разрабатывают стратегии — ищут новые формулы, описывающие особенности поведения рынков, позволяющие предсказывать их динамику. На основе их расчетов программисты пишут алгоритм — торговую стратегию. Сначала его тестируют на исторических данных, потом — на текущих котировках. Если тесты пройдены успешно, запускают в работу на рынке, для начала — с малым лимитом. Все это время идет естественный отбор: ежемесячно сто новых роботов попадают «в штат», сто — «увольняются».

— На каких рынках работают эти роботы?

— Торгуем на 15 биржах в 14 странах: фьючерсы на страновые индексы, на сырье, на валютные пары, на ценные металлы, фьючерсы на облигации, сельхозпродукцию, нефть и нефтепродукты. Очень важно, чтобы эти инструменты минимально коррелировали между собой. Потому что, если они связаны, возможна ситуация, когда на всех рынках неожиданно возникнет однонаправленное движение против всех стратегий. Кстати, в этом еще одна сложность работы алгоритмических фондов на российском рынке. У нас три более или менее ликвидных фьючерсных контракта: на индекс РТС, на пару доллар/рубль и на акции Сбербанка. И котировки по ним часто двигаются в унисон, что делает невозможным нужную диверсификацию алгоритмов.

— Какова минимальная и оптимальная сумма подобных инвестиций?

— Для розничных инвесторов мы установили минимальную сумму $100 тыс. в рублях по курсу ЦБ.

— Не много ли для понятия «розница»?

— Для алгоритмических стратегий на мировых рынках из-за высокого — $15–20 тыс. на каждый фьючерсный контракт — гарантийного обеспечения такая сумма необходима, чтобы максимально соответствовать требованиям регулятора — Банка России — к совпадению результата управления для каждого клиента. Все деньги розничных инвесторов поступают в наш единый алгоритмический фонд. И еще есть продукт, рассчитанный на управляющих private banking и family office. В этом случае мы можем подключить нашу стратегию на счет партнера. И тогда наши партнеры могут оказывать своим клиентам услугу доверительного управления от своего имени. Требования к размеру «партнерского» счета — $5 млн в рублевом эквиваленте и выше.

— С такими деньгами можно нанять собственного управляющего или разработчиков роботов.

— Можно все. Есть талантливые управляющие и трейдеры. Но человек может быть два-три года успешен, а на четвертый все потерять. Он может заболеть, фатально ошибиться, потерять интерес к работе и т.п.

А тут на вас работают четыре тысячи «управляющих». Но для них тоже не гарантировано «место работы» — в среднем алгоритмы успешны полгода-год, выживают только сильнейшие. Кроме того, это весьма капиталоемкий бизнес. На Западе входной билет на этот рынок сейчас оценивается в $100–150 млн и минимум два года кропотливой работы. В России, наверное, почти на порядок ниже, но все равно это немалые деньги. У нас только оборудование серверной комнаты стоит больше $2,5 млн, на этом рынке необходимо использовать только самые передовые технологии.

Ну и, конечно, ключевой фактор — сотрудники. Разработчики торговых стратегий — штучные специалисты, собрать хорошую команду непросто, на это уходят годы. И нужно, чтобы команда постоянно работала, «кванты» отсеивали неэффективные стратегии и создавали пучки новых, чтобы программисты писали алгоритмы, чтобы был эффективный риск-менеджмент и т.д. Мы за год тестируем промежуток в десять миллиардов лет — исходя из количества стратегий, переменных в формулах и длины тестового периода для каждой их них. Именно таким образом выявляются устойчивые и потенциально прибыльные алгоритмы.

Алгоритмический фонд — это не волшебный грааль, не горшочек «вари-вари», это ежедневная кропотливая работа сотен людей.

— Сейчас обсуждается разделение российских инвесторов по различным категориям. На ваших клиентах это скажется?

— Нет, у нас продукт только для квалифицированных инвесторов.

— Тем не менее по новым правилам вы должны предупреждать клиентов о рисках, даже квалифицированных инвесторов.

— Разумеется, предупреждаем. Показываем результаты нашей работы — у нас с 2011 года проводится ее аудит, объясняем, какие бывают просадки, возможные периоды потерь, ведь в периоды малой волатильности рынка алгоритмические фонды работают в ноль и даже могут показывать просадку до 10–15%. И наоборот, при высокой волатильности стратегии становятся супердоходными. Кроме того, объясняем, что не нужно вкладывать в подобные стратегии весь инвестиционный портфель. Для нас идеален клиент, у которого общий объем инвестиций близок к $1 млн. Из них, например, $200–300 тыс. — в недвижимости, $600–700 тыс. — в евробондах или акциях, в которых он уверен. И еще $100–200 тыс. — в алгоритмической стратегии. Такой клиент меньше нервничает, умеет пережидать периоды просадок стратегии. И зарабатывает в итоге больше. В среднем у нас годовая доходность в несколько раз больше максимальных просадок.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ПРИВАТНАЯ ГИБКОСТЬ

СТАТЬ КЛИЕНТОМ PRIVATE BANKING В РОССИИ СЕГОДНЯ НЕ ТАК УЖ И ТРУДНО — ДОСТАТОЧНО ДВУХ-ТРЕХ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ НАКОПЛЕНИЙ. ПРАВДА, СТОИТ УЧИТЫВАТЬ, ЧТО ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАНКИРЫ ИНОГДА ПОНИМАЮТ ПОД ЭТОЙ УСЛУГОЙ ПРОСТО ПРИВИЛЕГИРОВАННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ. **СЕРГЕЙ АРТЕМОВ**

ЧЕМПИОНЫ МИРА

По данным ИК Frank RG, объем российского рынка Private Banking (PB) в 2015 году составил около 6,5 трлн руб. Ежегодно он растет примерно на 15–20%. И не только из-за низкой базы. Главная причина — колоссальное неравенство в доходах населения.

По данным Global Wealth Report, Россия — «чемпион мира» по разрыву в доходах между богатыми и бедными: на долю 1% россиян приходится более 70% всех личных активов в стране. В прошлом году Credit Suisse «насчитал» в России 92 тыс. долларовых миллионеров и около ста обладателей активов стоимостью более $500 млн. По оценке Merrill Lynch, состоятельных людей у нас еще больше. И всем им надо управлять сбережениями.

Спрос на PB растет и благодаря действиям финансовых регуляторов и политиков США и ЕС. «Акт Магнитского», «стрижка» депозитов на Кипре, санкции, наступление на банковскую тайну в Швейцарии и отрицательные ставки по депозитам в развитых странах Европы стимулируют возвращение российских денег домой. Здесь выгоднее, а для многих — и безопаснее.

БОНУСЫ И СОБЛАЗНЫ

Российский рынок PB только формируется и не имеет единых стандартов. Его участники предлагают разный порог допуска, стоимость обслуживания и набор услуг.

«Дочки» западных банков предлагают клиентам PB & Wealth Management, в котором акцент делается на управление всем капиталом. В эту категорию входят не только финансовые и инвестиционные услуги, но и юридическое, налоговое консультирование, передача наследства, а также направления Family office («семейные офисы» для поддержки благосостояния) и Lifestyle management (организация путешествий, развлечений, управление домом, детские, образовательные программы).

В Европе PB славится не доходностью управления активами, а бонусами. Клиенты могут рассчитывать не только на скидки по кредитам, но и на билеты в вип-ложи на известные фестивали, бизнес-тусовки. Российские «дочки» западных банков поддерживают эти традиции. Так, Росбанк, входящий в Societe Generale, предоставляет доступ к аналитике группы, которая формирует в Европе тренды по финансовым продуктам. Кроме того, у французских банкиров всегда можно попросить совета при покупке усадьбы на Ривьере, виноградников в Бургундии и вилл под Парижем.

Отечественные банкиры, конечно, пытаются составить конкуренцию западным коллегам. Но получается не у всех. Зачастую PB в их понимании — это всего лишь персональный менеджер, отдельный, без очередей, уютный офис и набор стандартных финансовых услуг с более выгодными условиями. При этом основное отличие от аналогичных стандартных услуг банка состоит в индивидуальных условиях, которые предлагаются вип-клиентам. Обычно чем больше капитал клиента, тем шире спектр предоставляемых банком привилегированных услуг и тем выгоднее тарифы.

Российские банки также стараются завлечь состоятельных клиентов и оригинальными предложениями. Например, в банке «Открытие» страхуют вертолеты и яхты. Альфа-банк предлагает эксклюзивные сервисы телефонного банкинга, доступ к брокерским и форексным платформам, а «Абсолют частный банк» — аутсорсинг бизнес-процессов, подготовку отчетности, налоговый и юридический due diligence. ВТБ24 предоставляет обзоры по культурной и светской жизни столиц, помогает купить билеты на концерты. Участники программы вип-обслуживания Росбанка получают скидки в ресторанной сети Аркадия Новикова.

ЧТО, ГДЕ, ПОЧЕМ

Критерии доступа к PB у отечественных банков заметно отличаются. Если на Западе «входной билет» в «высшую касту» стоит $1 млн, то в России о PB уместно говорить начиная от нескольких миллионов рублей (например, ВТБ Pre-Private — 3 млн руб., Ситибанк Citigold — 4 млн) до 100 млн руб. (Sberbank PB). Средний объем размещенного капитала колеблется в коридоре 15–30 млн руб.

При этом цена «входного билета» постепенно растет. Так, с 2016 года из-за падения курса рубля сразу на 50% повысил цену входа в PB Газпромбанк — с 10 млн до 15 млн руб. С 6 млн до 10 млн руб. вырос порог для вип-клиентов «БКС Ультима». Получить PB в Абсолют Банке можно инвесторам, имеющим 15 млн руб. в Москве и Санкт-Петербурге или 5 млн руб. в регионах. В столице вип-клиентом ВТБ24 можно стать, имея в банке активы на 50 млн руб., в регионах достаточно 30 млн руб. Росбанк открывает доступ к PB, если на счетах клиента, проживающего в Москве или Санкт-Петербурге, собрано 30 млн руб., или 10 млн руб., если тот живет в другом регионе. «Совокупный среднемесячный баланс включает среднемесячные совокупные остатки во всех валютах на всех счетах клиента, вкладах, а также учитывает приобретенные инвестпродукты, реализуемые банком в качестве брокера или агента», — пояснил зампред правления Росбанка Улан Илишкин.

Обширная программа Citigold Private Client рассчитана для обеспеченных клиентов, собравших на счетах Ситибанка не менее $1 млн . Такой же ориентир установил для вип-клиентов Локо-банк. Для того чтобы стать членом «А-Клуба», необходимо разместить под управлением Альфа-банка активы на сумму от $500 тыс. (или эквивалент в рублях) в Москве и от $250 тыс. — в других регионах. «Под активами мы понимаем инвестиции как в стратегии доверительного управления и ценные бумаги на брокерских счетах и других платформах IB, так и средства в классических банковских накопительных и депозитных продуктах, а также программах страхования», — сообщила директор по работе с состоятельными клиентами Альфа-банка Катерина Милеева.

Кроме «вступительного» взноса вип-клиенты платят еще и комиссии за годовое обслуживание. В Альфа-банке нужно выложить 12,5 тыс. руб. в месяц при остатке на счете менее $250 тыс. и 20 тыс. руб. при остатке менее $250–500 тыс. Свыше этого лимита обслуживание бесплатное. В ВТБ комиссию платить не нужно, если у клиента в банке более 30 млн руб. Если денег меньше, придется раскошелиться за годовое обслуживание, которое обойдется в 150 тыс. руб. У Росбанка также плавающая комиссия: от нуля до 10 тыс. руб. в месяц в зависимости от совокупного среднемесячного баланса. А вот клиенты Citigold Private Client не платят никаких комиссий вообще: ни за обслуживание, ни за ведение портфеля. Такой же подход и у Абсолют Банка. В целом обслуживание в сегменте PB в России обходится клиенту дешевле, чем за рубежом.

КУДА ИДЕТ КОРОЛЬ

Российский сегмент PB динамично развивается. Клиенты используют как российские, так и зарубежные площадки для размещения своих средств, а капиталы движутся в зависимости от конъюнктуры и политической ситуации. При этом период финансовой нестабильности заставил большинство обеспеченных россиян сменить приоритеты.

«Богатые люди в России уже не так активно вкладывают в агрессивные инвестпродукты и стратегии, как это было буквально два-три года назад. Теперь их ключевое требование заключается в том, чтобы инвестпортфель был максимально сбалансирован и защищен от валютных и страновых рисков. Все более популярны инструменты, включающие в себя еврооблигации», — сообщил управляющий директор «БКС Ультима» PB Виталий Багаманов. «Объем депозитов значительно превышает объем средств в инвестпродуктах, а количество клиентов, использующих депозиты, гораздо выше инвестирующих в фондовый рынок», — заметил вице-президент, директор департамента по работе с вип-клиентами ВТБ24 Павел Кудрявцев.

По мнению директора департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют Банка Евгения Сафонова, наибольшим спросом пользуются вложения в облигации, ценные бумаги, размещение средств в структурных продуктах с защитой капитала. «Зарубежная недвижимость, ценные бумаги или структурные ноты иностранных эмитентов с приемлемым уровнем риска — вот те ниши, которые интересны для осторожных инвестиций», — говорит банкир. «У консервативных инвесторов популярны глобальные сбалансированные фонды, казначейские облигации и корпоративные облигации инвестиционного рейтинга», — отмечает руководитель Citigold Private Client и Citigold в России Вероника Жукова.

Среди нефинансовых инструментов у клиентов PB наибольший интерес вызывают земли сельхозназначения на юге России и отели в Европе — спокойный низкодоходный бизнес.

Накануне введения Западом санкций, по оценке PwC, российские богачи имели порядка $300–400 млрд свободных средств. Многие хранили свои сбережения за рубежом. Часть этих денег уже вернулась на родину, часть — еще в пути. Так что PB в России есть куда расти.

СРЕДИ НЕФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ У РОССИЙСКИХ КЛИЕНТОВ PRIVATE BANKING НАИБОЛЬШИЙ ИНТЕРЕС ВЫЗЫВАЮТ ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ЮГЕ РОССИИ И ОТЕЛИ В ЕВРОПЕ — СПОКОЙНЫЙ НИЗКОДОХОДНЫЙ БИЗНЕС

РБК + «ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК»
№201 (2457) от 31 октября 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией
партнерских проектов РБК+
Партнеры: АО «Райффайзенбанк», ООО «Норд-Капитал». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК:
Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Финансы и инвестиции»:
Петр Рушайло

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры:
Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции:
117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

«ВИП-КЛИЕНТ ХОЧЕТ МЕНЬШЕ ДУМАТЬ ПРО БАНК»

ЧТО МОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ БАНКИРЫ СВОИМ КЛИЕНТАМ В СЕГМЕНТЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, А ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНТЕРЕСУЕТ САМИХ КЛИЕНТОВ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ИВАНУ КОЗЛОВУ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ ПРЕМИУМ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА **КИРИЛЛ МАТВЕЕВ**

ФОТО: АЛЕНА КОНДЮРИНА ДЛЯ РБК

— Что вы понимаете под премиальным банковским обслуживанием? Как бы вы описали клиента, которому интересна сегодня подобная услуга?

— Под премиальным обслуживанием мы понимаем предоставление клиентам определенного спектра привилегий, персонального менеджера и особые условия обслуживания их банковских и инвестиционных продуктов. Типичный профиль клиента сегмента премиум примерно такой: ему в среднем 45 лет, он житель крупного города, топ-менеджер крупной компании или собственник малого или среднего бизнеса, он часто путешествует, причем не только в частном порядке, но и по работе. 70% таких клиентов имеют семью, мужчин немного больше, чем женщин. Кроме того, мы еще выделяем сегмент премиум-директ — это практически то же самое, что премиум, но без персонального менеджера. Обслуживание премиум-директ рассчитано на клиентов, которые либо сами знают, какие продукты им нужны, либо готовы решать возникающие вопросы дистанционно. Здесь аудитория более молодая.

— А пороги входа какие?

— В премиум — от миллиона рублей с определенным минимумом расходов по банковской карте, в премиум-директ — от 500 тыс. Но я бы не сказал, что выбор сегмента для клиента определяется только его уровнем сбережений. Есть клиенты, которые выбирают премиум-директ, хотя могли бы быть клиентами сегмента премиум, — просто им так удобнее. Бывает наоборот — человек по типу поведения соответствует премиум-директ, но по каким-то личным причинам выбирает премиум.

— В каких продуктах банка должны быть размещены эти деньги?

— Учитываются инвестиционные продукты, страховые продукты, депозиты, текущие счета, то есть максимально широкий спектр продуктов клиента.

— Полмиллиона рублей на все эти продукты хватит?

— Это порог входа. Среднее количество средств на счетах клиентов премиальных сегментов, конечно, выше. Порог входа — это своего рода точка старта, поскольку клиенты, незнакомые с банком, склонны начинать с не особенно крупных сумм, чтобы понять, насколько комфортно им с нами работать. И в этом плане для среднего класса миллион рублей — удобная сумма. С одной стороны, она не настолько мала, чтобы вкладывать ее куда ни попадя, — то есть клиент принимает решение осознанно. Но и не настолько велика, чтобы слишком серьезно относиться к тому, в каком именно банке этот миллион будет лежать. Кстати, особенность клиентов этого сегмента в том, что они пользуются как минимум тремя банками. И не всегда понимают, какой банк у них основной. Потому что у них где-то может быть ипотека, где-то — инвестиции, где-то — сбережения, платежные карты и т.д. Эти клиенты обращают очень большое внимание на качество обслуживания. Если какой-то из банков их обижает, они уходят очень быстро — просто переводят средства в другой свой банк.

— Такая ситуация была всегда или это особенность последних лет?

— С каждым годом мобильность увеличивается, и количество банков в портфеле премиального клиента увеличивается. Раньше, когда мы анализировали, куда уходят деньги или откуда они приходят, это были две-три «дочки» иностранных банков и три-четыре крупнейших российских банка. Вне этого списка долгое время никого не было, премиальные клиенты делали выбор в этом, условно говоря, закрытом банковском клубе. Сейчас мы видим абсолютно разные примеры: банки второго десятка, третьего десятка, инвестиционные компании. У клиента гораздо больше выбор, каждый для себя находит то, что ему нужно, — и не всегда, как раньше, в одном банке.

— Клиенты стали более грамотными?

— Да, и это очень хорошая тенденция. Если клиент понимает свои риски, понимает, что ему надо, с ним гораздо проще и продуктивнее общаться. Раньше клиент приходил в банк с единственной целью — заработать или по крайней мере сохранить сбережения за счет процентов с депозита. Сейчас клиенты приходят с конкретными запросами: какие у вас страховые продукты, какие инвестиционные и т.п. Пять лет назад ПИФы были чем-то экзотическим для типичного банковского клиента, а сейчас депозит плюс ПИФ — это стандартный набор даже для более низких, чем премиальные, сегментов. Это уже стало нормой.

— Если говорить об инвестициях, что сейчас предпочитают клиенты премиального сегмента?

— Прежде всего, конечно, инструменты с валютной доходностью. Потому что, несмотря на то что курс рубля растет, у людей нет пока уверенности, что это на долгое время. Поэтому у нашей аудитории спрос на доходность в валюте выше, чем на доходность по депозитам, причем это должна быть доходность с минимальными рисками. Клиенты говорят нам так: мы лучше получим плюс 2–3% к депозиту, но с максимальной защитой капитала, чем плюс 6%, но с риском его потери.

— То есть это в основном евробонды?

— Безусловно, основная часть — это евробонды. Наверное, пока это оптимальный инструмент для клиента среднего класса, не желающего глубоко погружаться в рынок, не желающего постоянно думать, что ему делать. Но в случае если клиент готов участвовать в управлении своим портфелем, это могут быть ETF, какие-то более специализированные брокерские решения.

— А какой процент клиентов премиального сегмента в принципе готовы вкладываться куда-либо, кроме депозитов?

— Порядка 30%. А если посмотреть на структуру этой группы клиентов, то 80% из них не готовы постоянно отслеживать свой портфель, это очень консервативные инвесторы. Причем интересно, что основная причина того, что они не готовы активно управлять капиталом, вовсе не их предубежденное отношение к более рискованным инвестициям, а то, что у них на это просто нет времени. С другой стороны, есть клиенты, которые по своему риск-профилю очень консервативны, пользуются исключительно низкорискованными инструментами, но при этом ведут себя активно, постоянно следят за портфелем, за рынком в целом. Им это нравится, они воспринимают это как хобби.

— Клиент, склонный к инвестированию, но консервативному, какую часть средств держит на депозите, а какую — в финансовых инструментах?

— В среднем клиент консервативного профиля отдает на инвестиции до 50% своего портфеля. Из них не более 20% идут в акции или фонды акций, остальное — в облигации. При этом чем дольше клиент работает с банком, тем, как правило, больше процент инвестиций в его портфеле, — он видит реальную отдачу от них, начинает лучше понимать, как работают эти механизмы.

— Есть интерес к пенсионным и страховым продуктам?

— В премиальном сегменте интерес клиента велик не к пенсионным продуктам как таковым, а к тому, что с ним самим будет через 15–20 лет. Если средний возраст клиента 40–45 лет, значит, через 15–20 лет он, вероятно, выйдет на пенсию. И это еще одна тенденция последних пяти лет — резкое увеличение доли клиентов, которые начинают понимать, что надо строить свою жизнь определенными этапами. Если они сами не подумают о том, что с ними будет на пенсии, о них никто, скорее всего, не подумает. Поэтому такие цели, как обеспечение пенсии, обеспечение комфортного уровня жизни, после того как ты прекратишь профессиональную деятельность, стали привлекать большее внимание. При этом клиенты премиального сегмента в основном рассчитывают только на себя и стараются принимать соответствующие инвестиционные решения. То есть вкладываться в недвижимость, в какие-то иные долгосрочные активы. Эффективность же вложений в пенсионные фонды большинству из них пока далеко не очевидна. Страхование жизни в последние годы становится как минимум проще обсуждать с клиентами.

— По различным привилегиям — сервисам типа бронирования авиабилетов, гостиниц, скидкам в магазинах — условия у всех банков примерно схожие?

— Я бы сказал, что это в каком-то смысле уже является гигиеническими факторами для клиента. То есть он уже ждет от банка, что при определенном уровне взаимодействия он получит менеджера, консьерж-сервис и т.д. Если он не получит этих услуг или они будут оказаны некачественно, это может вызвать серьезную негативную реакцию.

В целом же, на мой взгляд, очевидно, что клиент ждет от банка не только доходности вложений. Клиент ждет от банка много чего — начиная от комфорта в общении и заканчивая спокойствием ночью. При этом он хочет меньше думать про банк и больше думать про семью, про отдых, про то, что ему более приятно. Ему важно чувствовать себя премиум-клиентом, не только общаясь с персональным менеджером, но и обращаясь в call-центр, в любое из отделений и, главное, пользуясь всеми продуктами банка. Он хочет себя чувствовать премиальным везде. Поэтому важно не просто дать ему специальные условия по какому-либо банковскому или любому другому продукту, а еще и то, чтобы сам продукт был качественным. Иными словами, премиальное обслуживание сейчас — это не только организация некоего подразделения по обслуживанию вип-клиентов, но и высокий уровень всех сервисов всего банка.

Raiffeisen
Premium Banking
Выше обстоятельств
ЛУЧШИЙ БАНК ДЛЯ ПРЕМИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
Frank Research Group
8 800 700 56 26
www.raiffeisen.ru
Реклама