

Финансы и инвестиции

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



ООО СК «Сбербанк страхование жизни» Реклама

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Почему все больше россиян становятся инвесторами

В России **ПРОДОЛЖАЕТСЯ** инвестиционный **БУМ**: число людей, имеющих счет на бирже, ежегодно удваивается. Этому процессу не помешает ни **РОСТ** процентных **СТАВОК**, ни возможные **ОБВАЛЫ** на рынке **АКЦИЙ**, считают эксперты.

Стрижка биржевых купонов



фото: Getty Images Russia

АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ

Рынок инвестиционного ретейла привлекает внимание все большего числа российских граждан, констатировал недавно редактор бюро Bloomberg Джейк Рудницкий, открывая в качестве модератора профильную секцию Международного форума Московской биржи, который про-

шел в середине ноября. «Даже когда я стригусь, мой парикмахер спрашивает совета, куда лучше вкладывать деньги», — рассказал эксперт.

Директор департамента рынка акций Московской биржи Борис Блохин на том же мероприятии подтвердил, что тренд притока частного ин-

вестора на фондовый рынок в последнее время не только не ослабевает, но и ускоряется. В последние месяцы в целом, по его словам, регистрируется порядка 700–750 тыс. брокерских счетов, несмотря на рост ставок по банковским депозитам. «На текущий момент более

15 млн наших сограждан имеют брокерские счета. Мы внезапно за несколько месяцев этого года пересекли отметку в 10% всего населения», — сообщил представитель Мосбиржи. При этом он уточнил, что, по данным Банка России,

→ 4

Рыночный расклад

← 1 активными, то есть фондируемыми, выступают порядка 3,8–4% брокерских счетов.

ЗАРАЗИТЕЛЬНЫЙ ПРИМЕР

За последние два года сберегательные и накопительные стратегии россиян существенным образом изменились. Резкая «переоценка ценностей» произошла в 2020 году, с началом коронакризиса и одновременно со стремительным снижением ключевой ставки ЦБ, потянувшей вслед за собой вниз и ставки по депозитам в российских банках. С начала февраля по конец июля 2020 года Центробанк опустил уровень ключевой ставки с 6,25 до 4,25% годовых; средние ставки по рублевым вкладам в российских банках на срок один–три года, по данным регулятора, упали с января по август с 5,5 до 4,1% годовых.

Причиной резкого падения процентных ставок в 2020 году стало снижение инфляции и, соответственно, ключевой ставки ЦБ, вспоминает исполнительный директор СберНПФ Алексей Скабалланович: «В связи с падением ставок по вкладам два года назад внимание россиян устремилось на альтернативные инструменты вложения средств, на фондовый рынок». По его мнению, существенное влияние оказала и пандемия: людей перевели на удаленную работу, у них появилось больше времени.

Перетоку средств из депозитов на фондовый рынок способствовали также стимулирующие налоговые инициативы по индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС), внедрение удобных и понятных мобильных приложений для торговли, развитие торговли иностранными акциями, говорит эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Альберт Короев.

Весь этот процесс отразился и в статистике Московской биржи. Если на начало 2020 года число граждан России, открывших брокерские счета на бирже, составляло около 3,9 млн, а количество их счетов — 6,1 млн, то далее начался рост в геометрической прогрессии: на конец 2020-го — 8,9 млн человек открыли 14,6 млн счетов, к концу октября 2021-го — 15,3 человек и 24,9 млн счетов.

За счет позитивной динамики на рынке акций большинство инвесторов стали смотреть именно в сторону акций, а также облигаций, говорит директор по инвестициям управляющей компании «Открытие» Виталий Исаков.

НОВАЯ ВОЛНА

В последние полгода конъюнктура довольно существенно поменялась. С конца марта Банк России начал последовательно повышать ключевую ставку, подняв ее к концу сентября на три четверти, с 4,25 до 7,5% годовых. Вслед за

этим с некоторым лагом начали расти и ставки по банковским вкладам. По данным ЦБ, с апреля по сентябрь средневзвешенные ставки по рублевым депозитам в российских банках увеличились с 4,4 до 5,9% годовых.

Возникли опасения, что ситуация «развернется» и начнется обратный процесс: граждане станут выводить деньги с фондового рынка в депозиты, говорят опрошенные РБК+ эксперты. Впрочем, сами же эти опасения не разделяют. Текущий рост ставок по сберегательным продуктам в ближайшее время не приведет к резкому изменению поведения клиентов, считает вице-президент по брокерскому обслуживанию Райффайзенбанка Эдуард Данилов: «Сейчас банковские вклады постепенно снова становятся привлекательными, однако они не станут единственным вариантом накопления на долгий срок — клиентам нужна комплексная стратегия, диверсификация портфеля и больше возможностей для онлайн-управления деньгами».

По мнению Алексея Скабаллановича, большинство розничных инвесторов делают первые шаги на рынке, «они только «распробовали» для себя новые инструменты и, скорее всего, предпочтут сохранить свои портфели в том или ином виде».

На текущий момент мы не видим существенной угрозы инвестиционной активности частных инвесторов на фоне повышения банковских ставок, говорит директор департамента инвестиционных решений и развития премиального сегмента Росбанка Дмитрий Енуков: «Инвесторы по-прежнему будут стремиться защитить свои средства от обесценения на фоне инфляции путем диверсификации средств между разными инвестиционными решениями. Так как мы наблюдаем стремление инвестировать средства не только в российских рублях, но и в иностранных валютах, а по ним каких-либо повышений ставок по вкладам не происходит».

Виталий Исаков полагает, что интерес к инструментам коллективного инвестирования будет продолжать расти и на фоне повышения уровня финансовой грамотности граждан: это будет способствовать спросу на формирование диверсифицированных портфелей, соответствующих целям, задачам и ограничениям каждого инвестора. «Российский рынок коллективных инвестиций предлагает все необходимое для удовлетворения такого спроса. А вот банковский депозит способен решать лишь очень ограниченное число инвестиционных задач вне зависимости от уровня ставок на рынке», — добавляет эксперт.

Эдуард Данилов важным фактором, кроме этого, считает планируемое государством



введение налогообложения процентного дохода по вкладам и накопительным счетам, что делает актуальным поиск дополнительных возможностей разместить средства.

ПОПУТНЫЙ ВЕТЕР

На будущее российского фондового рынка эксперты в целом смотрят с оптимизмом. «Мы продолжаем очень позитивно смотреть на долгосрочные перспективы российского рынка акций», — говорит Виталий Исаков. При оценках ожидаемой доходности этого рынка он ориентируется на горизонт в три–пять лет, в данном временном интервале оценивая среднегодовой совокупный доход портфеля российских акций на уровне 10–15% годовых, что примерно соответствует динамике роста агрегированной прибыли по индексу Московской биржи за последние пять лет (15,5% годовых).

Эксперт также считает, что сейчас самое время для входа на рынок рублевых облигаций или увеличения портфеля этих бумаг: потенциал в этом сегменте, если речь о 15–20-летних бумагах, выглядит колоссальным: доходность к погашению сейчас составляет около 8%, в то время как цель Банка России по инфляции — 4%. «При изучении других долговых рынков можно с уверенностью сказать, что в случае длинных бумаг рынок ориентируется именно на долгосрочную цель регулятора по инфляции, а не на изменение ставок денежного рынка», — отмечает Виталий Исаков. Так, за последние пять лет средняя доходность тридцатилетней облигации Казначейства США (UST 30) составляет около 2,4% при таргетируемом значении 2%. Если по аналогии признать целью по доходности ОФЗ 26230 (с погашением в 2039 году. — РБК+) уровень 5%, потенциал роста цены составит более 30%. «По ОФЗ доходность превышает 8%, что при долгосрочном ориентире ЦБ по таргетированию инфляции на уровне 4% дает возможность зафиксировать сейчас привлекательные ставки», — соглашается Альберт Короев.

Вместе с тем именно сейчас российский рынок далек от равновесного состояния, идет цикл повышения ставок, который после замедления инфляции должен смениться циклом их снижения. Но вот когда это произойдет, сказать невозможно, что делает рынок довольно волатильным и рискованным. «В настоящее время мы находимся в фазе роста инфляции и, соответственно, ставок. При небольшом опыте инвестирования это может привести к потере денег как при покупке облигаций из-за падения цен на длинные бумаги, так и при сильных коррекциях на рынке акций, вызванных действиями регуляторов по борьбе с инфляцией», — объясняет Алексей Скабалланович.

Поэтому выходить на фондовый рынок он сейчас рекомендует через инструменты коллективных инвестиций — например, через пенсионные продукты негосударственных пенсионных фондов (НПФ), которые позволяют получить хорошие результаты при игре в долгую, в частности рассмотреть индивидуальный пенсионный план (ИПП) — относительно новый инструмент, который по закону является безубыточным (то есть НПФ не может начислить клиентам отрицательную доходность). По данным ЦБ, за девять месяцев средневзвешенная доходность пенсионных накоплений НПФ составила 5,5% годовых, пенсионных резервов — 3,2% годовых.

Прежде чем начать инвестировать, розничному инвестору нужно сформировать подушку безопасности и пройти риск-профилирование, чтобы определить, какие инструменты подходят ему больше всего, говорит Эдуард Данилов. Самый простой сценарий, по его мнению, — это комплексные инструменты, которые охватывают сектор или определенный рынок, например ETF и биржевые ПИФы. Такая стратегия не требует много времени, а подразумевает регулярное вложение определенной суммы в течение нескольких лет, поясняет эксперт. ■

↑ Интерес к инструментам коллективного инвестирования будет продолжать расти на фоне повышения уровня финансовой грамотности граждан

24,9

млн
брокерских счетов было открыто россиянами к концу октября 2021 года

От первого лица

«Клиенты предпочитают простые решения»

О популярных инвестиционных продуктах и принципиально новой системе управления сбережениями розничных клиентов РБК+ рассказал вице-президент, директор дивизиона «ИНВЕСТИЦИИ И НАКОПЛЕНИЯ» СБЕРБАНКА **ИГОРЬ МАМОНТОВ**.



Фото: пресс-служба

На какие инструменты формирования сбережений россияне, с вашей точки зрения, обращают слишком большое внимание, а каким, напротив, не придают должного значения?

Я не думаю, что наши клиенты принципиально отличаются от частных инвесторов из других стран. Весь вопрос в фазе развития финансового рынка, в том, какие инструменты люди успели оценить. Если говорить о последних двух годах, то произошел очень быстрый подъем: появилось много тех, кто раньше никогда не инвестировал. Только за десять месяцев этого года число клиентов «Сбера» из массового сегмента, пользующихся нашими готовыми инвестиционными продуктами, выросло на 36%.

С другой стороны, наши розничные инвесторы более требовательны, чем западные, к качеству цифровых сервисов, поскольку российский рынок — не только финансовый, но и в других сферах — опережает по цифровизации большинство других стран. Потребитель привык все получать за несколько кликов. Для инвестиционного бизнеса это непривычно, потому что в нашей стране он развивался традиционным путем — с клиентским менеджером, множеством бумаг и т.д. И новые клиенты, приходящие на рынок, заставляют финансовые компании переходить на цифровой формат, потому что другие индустрии такой сервис уже дают. У «Сбера» все продукты представлены

в «цифре», и доля digital-продаж очень быстро растет.

Какие именно продукты пользуются наибольшей популярностью у массового частного инвестора?

Прежде всего ПИФы: на них у нас приходится 63% вложений частных инвесторов в массовом сегменте, причем большую часть этих вложений клиенты делают самостоятельно в режиме онлайн.

Также очень популярны пенсионные продукты, особенно индивидуальные пенсионные планы (ИПП). В данном сегменте прослеживается тренд на снижение возраста: клиентская аудитория у этого продукта, в частности на цифровых площадках, одна из самых молодых. И это радует, поскольку именно молодые люди могут откладывать понемногу в течение длительного времени — это наиболее эффективный способ пенсионных накоплений.

Вы упомянули о росте продаж на треть за десять месяцев. Но, если взглянуть на статистику Мосбиржи, там количество счетов ежегодно удваивается.

Я говорил о готовых продуктах, а не о брокерских счетах. Разумеется, люди видят стремительный рост фондового рынка и хотят получить кусок этого пирога. И многим в силу неопытности кажется, что самый простой способ — купить несколько акций и сказочно разбогатеть. Это болезнь быстрого роста молодого рынка. Поэтому количество брокерских счетов по темпам роста

опережает число клиентов, которые приходят в готовые решения.

Вместе с тем и в классе готовых решений мы видим градацию по сегментам. Клиенты сейчас предпочитают не какие-то сложные инструменты, а простые решения — продукты, где все понятно. Поэтому мы стараемся сделать все максимально прозрачным, даем подробную информацию обо всех комиссиях, а также ввели специальный формат раскрытия информации, упрощающий сравнение различных инвестиционных продуктов.

Если считать не количество счетов, а объемы средств, какие тогда будут показатели?

В абсолютных значениях у нас за первые десять месяцев этого года более 50 млрд руб. клиенты вложили в ПИФы, еще примерно столько же — в розничные стратегии доверительного управления (ДУ). Хотя в ДУ клиентов пришло значительно меньше, там средний чек больше — мы примерно так и позиционируем разницу между этими продуктами. Отмечу при этом взрывной, на 50%, рост активов рентабельных закрытых ПИФов недвижимости для неквалифицированных инвесторов. Мы одни из первых несколько лет назад вывели этот продукт на рынок и сегодня занимаем на нем более 70%.

Если говорить про страховые продукты, инвестиционное страхование, то здесь у нас тоже неплохой рост: привлечение за первые десять меся-

цев года — 28 млрд руб. Общая рыночная ситуация по продуктам инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) сейчас весьма благоприятна: по нашим стратегиям люди, которые выходят из трехлетних ИСЖ, в 71% случаях получают доходность больше, чем по вкладам, с теми же условиями по срочности и по возможности пополнения. Средневзвешенная доходность ИСЖ составила 6,2% годовых в рублях.

В пенсионном сегменте в ИПП наши клиенты с января по октябрь вложили 16 млрд руб., причем нужно понимать, что это долгосрочный продукт, идеология которого подразумевает регулярные небольшие взносы, то есть это задел для роста на десятилетия.

Насколько быстро люди, пришедшие на финансовый рынок, повышают свою информированность об инвестиционных продуктах? Насколько быстро начинают использовать что-то новое для себя?

Феноменально быстро. И это во многом связано с тем, что весь сервис стал цифровым. Мы видим, что клиенты, совершив свои первые покупки, стремительно прогрессируют в создании своего портфеля, лучше диверсифицируя активы. И мы стараемся поддержать этот интерес и рост. У нас есть образовательная платформа «СберClever», которая специализируется на повышении финансовой грамотности граждан. И мы на примере простых историй, с помощью подборок в нашем флагманском цифровом продукте «Сбербанк Онлайн» показываем людям, как наши инвестиционные продукты помогают достигать финансовых целей и закрывать различные потребности.

Более того, именно такой подход станет сутью нашей

новой стратегии. Мы будем специализироваться на том, чтобы подсказывать клиентам, как правильно формировать портфель, как его ребалансировать, как сочетать отдельные направления вложения средств. И будем стимулировать интерес клиентов, предоставив им возможность попробовать, то есть купить какое-либо решение на небольшую сумму.

Как предоставление подобной информации коррелирует с реальным поведением людей на финансовом рынке?

Мы пока только в начале этого пути. До сих пор мы в основном были нацелены на то, чтобы отдельные инвестиционные продукты стали прозрачными, доступными и понятными клиенту с точки зрения цифровой среды. Следующий шаг — сделать так, чтобы не отдельные продукты, а именно инвестиционный портфель в целом стал предметом управления: чтобы клиент в режиме онлайн видел свой портфель, чтобы мы могли ему подсказывать, как этот портфель можно улучшить и т.д. То есть меняется сам объект управления. У нас уже есть данные о корреляции между тем, с какого продукта клиент начинает и начинает ли он после этого интересоваться другими продуктами: клиенты, которые больше интересуются сутью инвестирования, имеют более разнообразные портфели.

Но вот насколько клиенты массового сегмента будут готовы перейти от управления отдельными продуктами к управлению портфелем в целом, пока судить сложно. Во многом это будет зависеть от уровня их финансовой грамотности. Как я уже говорил, мы активно стремимся ее повышать и видим, что это постепенно приносит результат. ■

☞ Клиенты сейчас предпочитают не какие-то сложные инструменты, а простые решения — продукты, где все понятно»

Тенденции

Инвестиционное лекарство от рисков

Пандемия и одновременное резкое снижение доходности банковских депозитов резко повысили интерес россиян к страхованию жизни: накопительному в прошлом году и инвестиционному — в этом.



← Экономические кризисы подталкивают людей к формированию гарантированных накоплений, уходу от рискованных инвестиций

Фото: Getty Images Russia

ИВАН КОЗЛОВ

В первом полугодии текущего года в сравнении с аналогичным периодом 2020-го российский рынок страхования жизни вырос, согласно данным Банка России, на 31,3%. По второму кварталу цифры еще более впечатляющие — прирост составил 60,4%.

ОСНОВЫ УСПЕХА

По статистике Всесоюзного союза страховщиков (ВСС) в прошлом году сбор премий в сегменте накопительного страхования жизни (НСЖ) увеличился на 24,3% по сравнению с 2019-м. Во втором квартале 2021-го рост составил 28,9% год к году, следует из данных ЦБ.

Во многом всплеску интереса к накопительному страхованию жизни способствовала пандемия, считают эксперты. Связанные с ней события перевернули представление многих об окружающей действительности и изменили подход и требования к ощущению финансовой безопасности, полагает директор по развитию бизнеса «Росбанк Страхование» (входит в группу Société Générale) Ирина Павлова. Экономический кризис, изменение фокуса многих сфер бизнеса, снижение доходности классических инструментов — совокупность этих факторов привела к тому, что все большее число людей стали задумываться о страховой защите и необходимости грамотного формирования финансовой подушки. «Вероятно, рост сегмента НСЖ,

опережающий прогнозы, во многом вызван именно этими поведенческими факторами», — заключает она.

Пандемия раскрыла многим людям глаза на значимость рисков, говорит генеральный директор компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев, она «ясно показала, что можно реально уйти из жизни слишком рано, ничего не оставив своим детям или оставив одни долги по кредитам». Это повысило интерес к продуктам страхования жизни, которые покрывают эти риски. «По нашему опыту, экономические кризисы подталкивают людей к формированию гарантированных накоплений, уходу от рискованных инвестиций», — отмечает страховщик.

Вторым мощным драйвером роста рынка страхования жизни стало значительное снижение ставок по банковским вкладам на фоне понижения ключевой ставки Центробанка. «Несомненно, падение доходности депозитов подстегнуло население искать альтернативные средства для приумножения капитала или сохранения его от инфляционного влияния», — говорит управляющий директор «СберСтрахование жизни» Евгений Щекланов. Однако при этом, по его словам, клиенты выбирают страховые продукты именно из-за их преимуществ — юридических и налоговых преференций и возможности получения налогового вычета, гарантии защиты капитала, а также страховой защиты.

В сегменте инвестиционного страхования жизни (ИСЖ)

ситуация не столь однозначная. В прошлом году он довольно сильно просел — на 4,4%, по данным ВСС. Этому были объективные причины: по итогам первого полугодия 2019-го, когда начали истекать открытые в 2016 году на первой волне спроса трехлетние договоры ИСЖ, инвесторов явно разочаровала статистика: по данным ЦБ, 51% полисов показал доходность ниже 1%, 42% полисов — 1–5% годовых. При этом данные объяснялись не только конъюнктурой рынка, но и тем, что многие инвесторы не понимали сути приобретаемого продукта, досрочно закрывали договоры и теряли в доходности. В результате ЦБ резко ужесточил правила продажи полисов ИСЖ, что также сказалось на объемах их реализации.

Когда инвестиционное страхование жизни только запустилось, этот сегмент был абсолютным драйвером, фактически двигателем развития рынка, вспоминает Евгений Щекланов. Однако многие факторы негативно повлияли на имидж продукта — высокие комиссии посредников, низкая ликвидность, непрозрачный механизм начисления инвестиционного дохода. Все это привело к тому, что спрос к ИСЖ начал ослабевать.

В первом квартале 2021-го тенденция к снижению рынка ИСЖ продолжилась: объем сборов премии был, по данным ЦБ, на 5,6% меньше, чем годом ранее. Однако в период следующих трех месяцев она резко переломилась: рынок за счет эффекта «низкой базы» показал рост на 62,5% относительно второго квар-

тала 2020-го, когда он сильно просел на фоне первого шока от карантинных мер и начала коронакризиса. Если брать в абсолютных значениях, то сумма собранной премии в 56 млрд руб. примерно на 25% выше среднеквартального объема премии в доковидном 2019 году (по квартальных данных за весь 2019-й в публикуемой ЦБ статистике нет). «Мы еще в 2019 году начали оздоравливать сегмент ИСЖ: снизили комиссию, повысили доходность, сделали процесс формирования и получения дохода прозрачным. Это привело к тому, что сейчас наши продажи ИСЖ бьют рекорды», — объясняет Евгений Щекланов.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА

В целом сейчас страховщики оценивают ситуацию на рынке страхования жизни как стабильно растущую. Рынки ИСЖ и НСЖ по итогам девяти месяцев 2021 года демонстрируют поступательный рост, отмечает генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников: «Учитывая, что это происходит на фоне экономического кризиса, связанного с пандемией коронавируса, рост премий по соответствующим продуктам подтверждает их востребованность у клиентов».

Рынок ИСЖ в последние годы стабилизировался в своих объемах, а НСЖ показывает существенный рост: если брать трехлетний горизонт, то сборы по накопительному страхованию по итогам первого полугодия 2021-го выросли на 138% в сравнении

с первым полугодием 2018-го, отмечает Олег Киселев.

При этом страховщики довольно оптимистично смотрят в будущее, отмечая, что у рынка страхования жизни еще довольно большой потенциал. Драйвером роста НСЖ и ИСЖ может стать доступность этих программ для онлайн-оформления. Увеличение клиентской ценности страховых продуктов лежит в плоскости онлайн-продаж, считает Владимир Черников. Способствовать их распространению в сегменте страхования жизни, по его мнению, поможет введение упрощенной идентификации клиентов — она необходима, поскольку страховщики обязаны полностью идентифицировать клиента, если страховая премия по договору превышает 15 тыс. руб. В настоящее время эту проблему удалось решить частично: удаленная идентификация возможна только при наличии у клиента подтвержденной учетной записи на портале госуслуг.

Кроме того, как отмечает Владимир Черников, учитывая, что Банк России не так давно озвучил планы ввести систему гарантирования средств клиентов в продуктах НСЖ и ИСЖ, это тоже может стать дополнительным драйвером для роста рынка.

Рынок также ждет принятия закона, вводящего новый вид страхования — долевое страхование жизни (unit-linked), говорит Евгений Щекланов. Это абсолютно прозрачный и понятный продукт для инвестора, который в Европе занимает до 30–40% продаж страхования жизни. Недавно Минфин представил законопроект по unit-linked. «Конечно, законопроект не полностью отражает наши ожидания, но уверен, что вместе с ЦБ рынок сможет подготовить текст изменений, который позволит удовлетворить и цели защиты инвесторов, и цели развития бизнеса», — говорит эксперт.

По мнению Ирины Павловой, росту рынка НСЖ и ИСЖ может помочь развитие финансовой грамотности и страховой культуры, поиск и построение страховщиками более гибких продуктов исходя из разнообразных потребностей клиентов. Большую роль, по ее словам, может сыграть по аналогии с европейским рынком и стимулирование долгосрочных личных инвестиций, накоплений и страхования жизни государством — например, через налоговые льготы. ■

«ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 186 (3475) от 6 декабря 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО СК «Сбербанк страхование жизни». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Финансы и инвестиции»: Владимир Миронов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3