



## «Брокерская компания — «восходящая звезда»

### ПАО «Совкомбанк»

## ПУТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

**СОВРЕМЕННЫЙ РОЗНИЧНЫЙ БАНК НЕ МОЖЕТ ЭФФЕКТИВНО КОНКУРИРОВАТЬ, НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЯ КЛИЕНТАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ЛЕГКО И УДОБНО ИНВЕСТИРОВАТЬ ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ**

**Интервью с Михаилом Автуховым, заместителем председателя правления, главой КИБ Совкомбанка**

— С какого момента банк принял решение усилить направление брокерского бизнеса, какие приоритеты были поставлены на этом направлении?

— Совкомбанк на рынке брокерских услуг работает уже достаточно давно. Первоначально мы были сфокусированы на клиентах категории wealth management, однако внимательно следили за развитием рынка розничных инвестиций. Несколько лет назад стало понятно, что современный розничный банк не сможет эффективно конкурировать, если не будет предоставлять своим клиентам возможность легко и удобно инвестировать через мобильное приложение.

В 2019 году совместно с ИК «Септем Капитал» мы начали предоставлять нашим розничным клиентам доступ в режиме 24/7 к торговле облигациями. На наш взгляд, это простой и понятный инструмент, с которого лучше всего начинать знакомство с рынком ценных бумаг начинающим инвесторам. Следующим приоритетом стало создание собственного мобильного приложения – «Совкомбанк Инвестиции», которое мы запустили для наших розничных клиентов в 2021 году.

— Потребовались ли для этого кадровые решения?

Покупка «Септем Капитал» и ее окончательное присоединение в 2023 году однозначно расширили клиентскую базу и усилили нашу команду брокерского бизнеса. Практически все ключевые сотрудники «Септем Капитал» продолжают работать в банке. Кроме того, по мере роста бизнеса мы продолжаем инвестировать в кадры: и развивать компетенции наших сотрудников, и наращивать размер команды.

За прошедший год внутри департамента брокерского обслуживания появились два новых управления: по работе с розничными клиентами сегмента Mass Affluent и по работе с юрлицами.

— Каких показателей вы добились в 2023 году?

— Если говорить языком цифр, за последние два года количество брокерских счетов в сервисе «Совкомбанк Инвестиции» выросло более чем в 3 раза. Мы зафиксировали двукратный рост объема активов на брокерских счетах. Доходы относительно 2022 года также практически удвоились. В исследовании инвестиционных приложений агентства Markswestb наше приложение заняло высокое 4 место. Ну и, наконец, мы успешно провели IPO Совкомбанка, признанное событием года по версии ресурса Russia IPO Awards.

— Что нового появилось в вашем мобильном приложении?



— К нам приходят как люди с опытом в инвестициях, так и совсем новые для этого рынка клиенты в пропорции примерно 50/50. Наш вектор — обеспечить максимально понятный и удобный путь в инвестициях для новичков с качественной поддержкой (в том числе, в виде полезного контента), и дать надежный сервис и широкую продуктовую линейку опытным инвесторам. Важной частью этого подхода мы считаем честную тарификацию. У нас низкий для рынка и абсолютно прозрачный тариф для розничных клиентов: 0,04% за покупку/продажу без дополнительных комиссий. Развиваем дополнительные сервисы: например, помощник, который формирует клиенту портфель облигаций с фиксированным купоном с наибольшей доходностью по сравнению с банковским вкладом (без капитализации процентов) с учётом надежности компании-эмитента. В первом полугодии 2024 года мы реализовали возможность для клиентов иметь несколько брокерских счетов (так называемая множественность счетов). Это удобно для тех, кто хотел бы разнести свои инвестиционные стратегии на отдельные счета для более эффективной работы. Уделяем большое внимание онбордингу новых клиентов: знакомству с мобильным и веб-сервисом, продуктовой линейкой, инвестициями в целом. В Совкомбанке работает одна из сильнейших команд инвестиционных аналитиков на российском рынке, мы регулярно делимся уникальным контентом, который коллеги производят специально для наших розничных инвесторов. Делимся как внутри приложения и веб-кабинета, так и в коммуникациях.

В середине прошлого года проявился тренд на первичные размещения, и мы ожидаем, что он продолжится и будет нарастать. В мобильном приложении и веб-сервисе мы создали для клиентов удобный путь для покупки новых акций и облигаций, стремимся предоставлять максимум предложений, а также полную и своевременную информацию о новых выпусках. В нашем приложении можно

найти любое первичное размещение российского рынка ценных бумаг для любого профиля инвестора.

Мы активно инвестируем в развитие мобильного приложения, уделяя особое внимание веб-сервису, чтобы он мог быть достойной альтернативой для пользователей, которые по тем или иным причинам испытывали неудобства при получении доступа к новому функционалу через мобильное устройство.

Сейчас мы присутствуем в локальных сторах, даем пользователям возможность устанавливать приложение с сайта, информируем об обновлениях, проводим большую информационную работу, чтобы клиентам было проще ориентироваться в текущих реалиях.

— Можно ли сказать, что одним из преимуществ стала возможность сочетать банковские и брокерские услуги? Сыграло ли роль в развитии бизнеса участие, например, в проекте «Халва»?

— Конечно да. Все исследования показывают, что сейчас клиенты, как правило, имеют более одного брокерского счета. Инвесторы открывают брокерский счет в том же банке, где у них уже есть счет. А наличие удобного мобильного приложения для инвестиций означает, что клиент останется в экосистеме банка независимо от своих текущих потребностей в кредитных, депозитных или инвестиционных продуктах.

Более того, возможность сочетать не только классические банковские услуги, но и инвестиционно-банковские дает дополнительное преимущество при работе с корпоративными клиентами. Мы регулярно используем привычные нашим клиентам механики поощрения баллами «Халвы». Например, в 2024 году запустили акцию «Двойной кешбэк», позволяющую активным инвесторам удваивать кешбэк по карте «Халва», совершая сделки на брокерском счете или ИИС. Так, сочетая инвестиции с привычным шопингом, наши клиенты могут регулярно и заметно пополнять свой бюджет.

— Какие задачи были поставлены перед инвестиционным направлением на 2024 год?

— Основной задачей является развитие качества услуг, предоставляемых нашим клиентам. Мы много вкладываем в развитие нашего мобильного приложения и веб-кабинета для инвесторов. В ближайшее время запускаем возможность торговать в смартфоне по выгодным ставкам с использованием маржинального кредитования. Ранее такая возможность была только у клиентов, торгующих с голоса или через «Квик». Другой не менее важной задачей в этом году является расширение охвата клиентов. Мы начали предоставлять брокерские услуги таким категориям клиентов, как Mass Affluent & Premium, а также юридическим лицам: как крупным корпоративным клиентам, так и компаниям МСП. Осенью 2024 года мы запустили уникальную акцию «Миллион на инвестиции». Наши клиенты получают в приложении виртуальный миллион, который могут вложить в акции российских компаний. И при росте цен получают реальные баллы кешбэка на «Халву».

Предварительные итоги 2024 года уже сейчас показывают двукратный рост темпа открытия новых счетов относительно прошлого года и существенный приток активов на брокерские счета. Это уже привело к тому, что торговый оборот за 9 месяцев на 50% превышает результат 2023 года.

Мы продолжаем маркетинговые активности в социальных сетях, активно работаем в партнерстве с авторитетными участниками рынка, такими как Ассоциация владельцев облигаций, Sbonds и другими. Проводим акции и предоставляем специальные скидки для инвесторов в высокодоходные облигации. Мы рассчитываем, что в первой половине 2025 года количество наших инвесторов превысит отметку 500 тысяч счетов.