



**Анна Кузнецова**

заместитель Председателя Правления Россельхозбанка

# Будем расти

**От долгосрочных отношений, основанных на положительном опыте, выигрывают все**

Анна Кузнецова, заместитель Председателя Правления Россельхозбанка, рассказывает Ирине Слюсаревой об изменениях, которые произошли на рынке в результате прихода массового инвестора и о стратегии Группы РСХБ в части развития инвестиционных продуктов и сервисов.

Фотографии Евгений Разумный

— Анна, какие важные тренды сейчас реализуются на российском фондовом рынке?

— Сегодня на отечественный фондовый рынок пришло 15 млн новых частных инвесторов. Это, пожалуй, основной реализованный тренд.

Приведу несколько цифр. Совокупный прирост розничных фондов и сегмента доверительного управления за счет средств физических лиц превысил 600 млрд рублей, а их доля в общей структуре рынка достигла 21%. Объем рынка ДУ и коллективных инвестиций (по итогам 2020 года, данных за 2021 год еще нет) вырос на 13,8% и составил 8,9 трлн рублей; этот рост сдерживается ограниченной динамикой крупнейшего сегмента — пенсионных накоплений НПФ. На брокерских счетах (по данным НАУФОР на середину прошлого года) находятся активы фи-

зических лиц на сумму 8 трлн рублей, что почти в два раза превышает объем активов в пенсионной системе.

В 2021 году объем рынка ДУ и коллективных инвестиций достигнет 10,3 трлн рублей за счет сохранения активности розничных и состоятельных частных инвесторов (по оценкам агентства «Эксперт РА»). Лидерство по темпам прироста также закрепилось за розничными фондами и доверительным управлением средствами физических лиц. Активно развивается сегмент БПИФов. За 2021 год сегмент биржевых фондов вырос более чем в 5 раз как по объему денег, так и по количеству фондов; конечно, тут сыграл роль и сохраняющийся эффект низкой базы этого сегмента.

Активность физических лиц на рынке — позитивный фактор. Повышение уровня доверия на

внутреннем финансовом рынке влечет за собой рост капитализации отечественных компаний, повышение ликвидности, концентрацию ликвидности на внутреннем рынке, укрепление локального рынка как центра ценообразования по внутренним ценным бумагам.

Растем и мы. Клиентская база брокерского обслуживания Россельхозбанка в 2021 году выросла на 70% по сравнению с 2020 годом. Появилось много новых инвесторов, в том числе молодых. Доля новых клиентов в возрасте до 35 лет за прошлый год по сравнению с 2020 годом увеличилась в 5,4 раза.

Клиентская база брокерского обслуживания Россельхозбанка в 2021 году выросла на 70% по сравнению с 2020 годом.

Появилось много новых инвесторов, в том числе молодых.

Доля новых клиентов в возрасте до 35 лет за прошлый год по сравнению с 2020 годом увеличилась в 5,4 раза.

Стоит отметить, что новая аудитория (вне зависимости от возраста) более активна: увеличивается объём торгов и число инвестиционных продуктов на одного клиента. Если раньше большинство клиентов брокерского обслуживания РСХБ предпочитали консервативные инструменты и фокусировались на долгосрочных вложениях в облигации, то сегодня мы видим, что им интересны акции, фьючерсы, доверительное управление, а также паевые фонды. При этом востребованность других услуг банка (депозитов, накопительных и обезличенных металлических счетов, инвестиционных монет) не снижается. Клиенты используют брокерское обслуживание для диверсификации своих сбережений.

В то же время есть и очевидные риски. Нелегко за короткий промежуток времени научить несколько миллионов

человек грамотному финансовому планированию и инвестированию.

Массовый приход инвесторов подтолкнул ЦБ вводить новые требования к квалификации инвесторов чуть раньше, чем планировалось. Несмотря на очень короткий срок между формулированием финальных требований и вступлением их в силу, с октября 2021 года мы предоставили клиентам возможность проходить процедуру тестирования в офисах банка, чуть позже в мобильном приложении. Следует отметить, что благодаря «дедушкиной оговорке» старых клиентов тестирование коснулось в небольшой степени: под

необходимость тестирования попали 4% клиентов.

А вот для новых клиентов регулятор задал очень высокий уровень допуска к ряду инструментов, например, через рейтинги облигаций, — так что в списке инструментов, доступных этой категории, оказались облигации всего двух розничных банков. Ряд инструментов, эмитированных даже крупными, системно значимыми банками, регионами и крупными корпоративными эмитентами, оказался массовому клиенту недоступен. С моей точки зрения, это немного избыточное сдерживание, влияющее как на рынок облигаций, так и на структуру портфелей новых инвесторов.

Хотя в целом внедрение дополнительных мер, в том числе тестирования, которое уже запущено, простимулировало банки, брокерские и управляющие компании уделить больше внимания

повышению уровня знаний новых инвесторов и усилить образовательный контент. Это выгодно для всех сторон: от долгосрочных отношений, основанных на положительном опыте клиента, выигрывают как финансовые институты, так и регулятор.

— А какое количество счетов новых инвесторов зафондировано?

— У РСХБ зафондировано большое количество брокерских счетов, более 80%. Кроме того, мы смотрим, как быстро клиент начинает совершать сделки по открытому счету и как наращивает свою активность. Счета фондируются в среднем до 3-х месяцев, наши клиенты совершают сделки постепенно и примерно через год активность повышается. По нашим оценкам, большая часть наших клиентов инвестируют осознанно и осторожно; сделки они заключают нечасто.

Пару слов о том, как выглядит в этой части Россия по сравнению с другими странами. В плане количества мы уже достигли хороших значений: счета имеет больше 10% населения, практически 20% от экономически активного населения России. Но вот если посмотреть долю инвестиций — в объеме общих сбережений населения, во free-float российских компаний — то здесь есть большой потенциал роста. По моей оценке, эта доля за несколько лет может увеличиться в два раза.

Думаю, что приток населения на рынок продолжится. Но темп в ближайшее время может снизиться. Во-первых, потому, что проникновение уже достаточно хорошее. Во-вторых, в течение 2021 года много раз повышалась ключевая ставка, в итоге она поднялась почти в два раза. Банки реагируют соответствующим поднятием ставок по депозитам. Очевидно, что население, которое ощущает и высокую инфляцию, и подъем банковских ставок, будет переосмысливать свои финансовые стратегии и подходы к сбережениям.



Однако повышение ключевой ставки поднимает не только ставки по депозитам, но и доходность облигаций. Соответственно, ранее выпущенные облигации упали в цене. Сейчас многие интересные бумаги можно купить на вторичном рынке и сформировать хороший портфель с доходностью 11-12% годовых в рублях. Такую доходность сейчас нельзя получить по депозиту в крупных банках. Эмитенты будут выходить на рынок, чтобы рефинансировать свои долги уже по новым ставкам. На фондовом рынке можно будет в любом случае найти доходности, превышающие доходности банковских депозитов с приемле-

мым уровнем риска. Поэтому лично я оттока денег физлиц с фондового рынка в этом году не прогнозирую. Возможно, снизится темп притока: новые клиенты и новые деньги станут притекать чуть медленнее, чем в 2020 и в 2021 году.

— Помимо прихода массового инвестора, реализовались ли еще какие-то тренды?

— Да, безусловно. Развивалось трансграничное оказание финансовых услуг. Нарастала важность и интенсивность ESG-повестки, причем во всем мире. Формировались и формируются экосистемы, по мере их формирования растет потребность в настройке регулирования.

Кроме того, на российском финансовом рынке налицо высокая концентрация в большинстве рыночных сегментов.

— Вы упомянули тренд развития трансграничных услуг. Как вы его охарактеризуете?

— Я считаю, влияют несколько факторов. Во-первых, скорость движения финансовых активов в мировой системе увеличивается с каждым годом. Десять лет назад для того, чтобы перевести деньги с одной торговой площадки на другую, даже на внутреннем рынке требовалась длительность, как минимум, одного банковского рейса для юридических лиц. А для конечного клиента еще и нужно

было время на зачисление денежных средств. Сегодня клиент может прислать деньги на счет в режиме онлайн и тут же начать заключать сделки. На все совокупно может уходить не более 15 минут. То же самое происходит в глобальных цепочках. Если говорить о российском физическом лице, то активы, которые 10 лет назад были доступны только клиенту с большой минимальной суммой инвестирования и через иностранных брокеров в других юрисдикциях, сегодня стали доступны массовому инвестору на внутреннем рынке. Больше того, новые продукты пришли на российский рынок — например, ЕТГы компании «ФинЭкс Плюс». Компания в 2013 году фактически открыла иностранные инструменты для внутренних массовых инвесторов. Фонды ФинЭкса покрывают большое количество стран и дают возможность сформировать интересный, диверсифицированный портфель, в котором будут бумаги и большого количества стран, и, фактически, большого количества секторов экономики этих стран.

Поэтому получается, что, с одной стороны, на российском рынке появились иностранные продукты. А с другой стороны, упростился выход россиян на иностранные биржи. Большую роль здесь сыграла Санкт-Петербургская биржа.

— На российский фондовый рынок вернулась конкуренция?

— Все-таки наши две основные биржи предлагают разные инструменты и сервисы. Технологии торгов и требования листинга у них тоже отличаются. В любом случае, для конечного инвестора это хорошо: у него появляется возможность большего выбора. В частности, возможность покупать бумаги компаний более разнообразного профиля деятельности по сравнению с теми, которые ведут бизнес на отечественном рынке.

Говорить о конкуренции бирж, с моей точки зрения, нужно аккуратно.

Когда «конкуренция» в какой-то ликвидной бумаге (например, в акциях компании Apple) идет на очень ликвидном рынке, то она однозначно полезна. На ликвидном рынке много продавцов, много покупателей и много товара (в нашем случае это большой free-float). В итоге в такой бумаге формируется узкий спред, у инвестора в любой момент времени есть возможность заключить сделку по лучшей цене. Однако следует учитывать, что в последние несколько лет на фондовом рынке (не только в

Москва вполне может стать региональным финансовым центром для стран СНГ и не только. У нас удобный часовой пояс, как раз между Западом и Востоком. На этом пространстве можно многое сделать, привлечь новых иностранных инвесторов на российский рынок.

России, но и в других странах) большие объемы торгов приходится на алгоритмические сделки. По этой причине ликвидность концентрируется в наиболее ликвидных бумагах. Российский рынок сейчас недостаточно глубокий, таких акций у нас, к сожалению, меньше 30.

А когда ликвидность сосредоточена в узком сегменте, то такая конкуренция рынку не полезна.

Если вспомнить время, когда конкурировали РТС и ММВБ до объединения, то ситуация выглядела иначе: маленький free-float, невысокая ликвидность, отсутствие единого стакана, два формата посттрейдинга (в одном месте T+0, в другом T+3), низкий уровень корпоративного управления в российских компаниях. В итоге иностранные инвесторы не понимали, где эффективнее заключать сделки, требований MIFID и технологий best execution в то время еще не было, а объемы торгов российскими бумагами

на Лондонской бирже были больше, чем на двух российских площадках. С моей точки зрения, это состояние нельзя назвать эффективной конкуренцией.

— Экспансия на постсоветском пространстве в контексте нынешних обстоятельств уже не играет значительной роли?

— Я бы так не сказала. Едва ли не в любом городе любой страны есть люди, которые смогли заработать капитал. Конечно, этот капитал должен работать. Кто-то предпочитает вкладывать в свой же бизнес, кто-то приходит

к необходимости диверсификации или формирования других источников дохода. В этом плане интеграция на территории СНГ может быть интересной для России.

Одно время разговоры о создании международного финансового центра, о Москве как региональном МФЦ велись очень интенсивно. Сейчас их стало несколько меньше. Но, по сути, Москва вполне может стать региональным финансовым центром для стран СНГ и не только. У нас удобный часовой пояс, как раз между Западом и Востоком. На этом пространстве можно многое сделать, привлечь новых иностранных инвесторов на российский рынок.

— Вы упомянули слабую динамику пенсионных накоплений НПФ. Здесь особых изменений ждать не приходится, верно?

— Новые деньги в пенсионную систему приходят очень ограниченно, только через добровольное пенсионное страхование. При этом денег в пенсионной системе накоплено уже

довольно много: около 4,5 триллионов рублей. Я считаю, что благодаря наличию этих ресурсов сформировался сильный рублевый рынок облигаций. Думаю, пенсионных денег на нем около 20%, так что свою роль они в определенном отношении уже сыграли.

Где мы пенсионных денег пока не увидели, так это на рынке акций. У пенсионных фондов существуют достаточно широкие лимиты на приобретение долевых бумаг, но в то же время есть обязательство о ежегодной переоценке портфеля. Поэтому покупать акции на коротком горизонте НПФы не рискуют. Хотя, по моим оценкам, портфель из 10 лучших бумаг, который ребалансируется один раз в год, с учетом дивидендной доходности будет давать доходность выше, чем, например, доллар на 10-летнем горизонте. Деньги НПФов хотелось бы увидеть еще в одном сегменте: первичных размещений акций. Сейчас проходит довольно много IPO. При этом более 90% спроса в этих активах приходится на иностранных инвесторов. Причем это не розничный иностранный инвестор, основная доля приходится на институциональных иностранных инвесторов.

Но участвовать в рынке первичных размещений могли бы не только пенсионные фонды, индустрия коллективных инвестиций тоже недостаточно представлена. Российские эндаументы сейчас активно развиваются, они тоже могут прийти в этот сегмент.

Если на рынке IPO увеличится представленность российских институциональных инвесторов всех видов, то через 10 лет на нем будет присутствовать совсем другой объем денег. Даже 10% ежегодного роста инвестиций коллективных инвесторов на рынке IPO/SPO сильно укрепят рынок первичных размещений. Он станет качественно другим. А возможности для такого укрепления есть. Потенциал роста у рынка первичных размещений большой.

— Какие задачи ставит РСХБ на фондовом рынке? В каких сегментах вы работаете наиболее активно?

— Наша ключевая задача — создать условия для того, чтобы при использовании финансовых продуктов и услуг наш клиент принимал осознанные решения. А РСХБ должен предоставлять широкому кругу инвесторов качественный сервис и индивидуальные продукты: идеи и инструменты. В том числе, давать эти возможности клиентам, ранее не имевшим опыта инвестирования.

Мы разработали стратегию развития брокерского бизнеса и бизнеса на рынке управления активами на 5 лет, это большой пул задач. За прошлый год количество клиентов на брокерском обслуживании выросло примерно на 70% и составляет сейчас 28 тысяч клиентов. А через ПИФы РСХБ-Управление активами инвестирует около 65 тысяч клиентов.

Мы разработали стратегию развития брокерского бизнеса и бизнеса на рынке управления активами на 5 лет, это большой пул задач. За прошлый год количество клиентов на брокерском обслуживании выросло примерно на 70% и составляет сейчас 28 тысяч клиентов. А через ПИФы РСХБ-Управление активами инвестирует около 65 тысяч клиентов. У нас есть клиенты, которые обслуживаются в управляющей компании и получают услуги брокера, но их пересечение не очень большое: таких клиентов менее 20%.

В моих ожиданиях, количество клиентов Банка, которые будут приобретать инвестиционные продукты, на горизонте 3–4 лет может увеличиться примерно в 3 раза. Клиенты-квалифицированные инвесторы хорошо покупают структурные продукты: главным образом, ноты на иностранных активы. В прошлом году клиенты активно открывали ИИС в ДУ: у нас открыто больше 15 тысяч счетов. Я считаю, что у нас большой потенци-

ал в цифровом канале, который пока мало задействован.

В прошлом году мы реализовали значимые для брокерского бизнеса проекты: хотела бы выделить из них пять.

Первый. Мы сделали единый счет и подключились к единому пулу МосБиржи. Теперь наши клиенты могут работать с любой валютой, на любом из рынков Московской биржи, не переводя деньги между площадками. Это позволяет и нам, и клиентам экономить деньги и время.

Второй. Мы реализовали доступ к иностранным бумагам через Санкт-Петербургскую биржу. Я считаю опцию важной, так как она позволяет клиенту формировать портфель, диверсифицированный по странам, валютам и отраслям.

Третий. У нас есть собственное мобильное приложение и мы существенно расширили его функционал: аналитику, дивидендный календарь, даты купонных выплат по облигациям, ожидаемую дивидендную доходность, P/BV, ROE, оценка P/E, чат-бот. Мобильное приложение РСХБ-БРОКЕР в прошлом году вошло в топ-10 лучших мобильных приложений для торговли по версии аналитической компании Markswebb. Аналитики отметили удобство приложения и простоту совершения сделок для начинающих инвесторов.

Внедряем в него неторговые сервисы: чтобы приложение смогло заменить личный кабинет инвестора по большей части операций. Для новых инвесторов,

только пришедших на фондовый рынок, в мобильное приложение интегрировано тестирование на риск-профиль. Каждый инвестор получает идеи, соответствующие его риск-профилю.

Новый сервис востребован: снизилось количество голосовых заявок, увеличилось количество активных клиентов приложения.

Четвертый. Мы расширяем аналитику финансовых рынков, усилили аналитику в телеграмм-канале «РСХБ Инвестиции». Клиенты используют ее очень активно. Количество подписчиков телеграмм-канала в прошлом году выросло почти в два раза — с 6 до 11 тысяч.

Пятый. Мы усовершенствовали онбординг клиентов в офисах банка. Было подготовлено новое, облегченное фронтальное решение, цель которого — обеспечить клиенту возможность открыть счет, завести деньги и начать совершать операции в течение 30 минут. Для нас это важно, так как у Банка, во-первых, большая филиальная сеть, более 1300 офисов, обеспечивающих доступ населению к финансовым услугам, а во-вторых, большое количество клиентов предпочитает обслуживание в офисе, несмотря на наличие цифровых сервисов.

Если суммировать все пять направлений, то за последние 2 года банк провел огромную работу по предоставлению брокерских услуг.

— Планы брокера на следующий год?

— Теперь в планах — предоставление маржинального кредитования в валюте (сейчас даем этот сервис только в рублях), получение статуса инвестиционного советника и формирование продуктов, улучшение сервисов: у нас еще остался гэп по сравнению с лучшими рыночными практиками.

— Но в сегменте инвестиций РСХБ есть не только брокер. Вы планируете развиваться как экосистема?

— В части инвестиций существуют два направления: во-первых, управляющая компания со своей линейкой

продуктов; во-вторых, брокерский бизнес. Сильная сторона группы РСХБ — широкая филиальная сеть и более 1300 отделений. Разумеется, наша фронт-линия продает всю линейку продуктовых фабрик. Наша база клиентов чуть более возрастная, чем у большинства брокеров, и более консервативная. Исходя из этих вводных, мы строили стратегию развития инвестиционного блока. Конечно, у нас есть и молодые клиенты, предпочитающие цифровые сервисы. Но немало и таких, кому обязательно

Со стороны состоятельных клиентов есть спрос на индивидуальное управление и структурирование активов. У нас есть такие клиенты и этот опыт мы планируем масштабировать. Наши sales efforts для таких клиентов планируем усилить примерно в 5 раз.

нужно прийти в офис и все обсудить лично. Поэтому мы стараемся закрыть потребности обеих групп.

В прошлом году мы сделали новый сайт Управляющей компании, новый личный кабинет, реализовали возможность дистанционной покупки ПИФов, работаем над мобильным приложением для клиентов управляющей компании. Развернули продажи в банковском цифровом канале: как для существующих клиентов, так и для новых инвесторов, не являющихся клиентами банка. Проникновение инвестиционных продуктов в нашу клиентскую базу пока низкое, менее 2% (в среднем по рынку — 4%). Поэтому потенциал роста у нас есть.

Со стороны состоятельных клиентов есть спрос на индивидуальное управление и структурирование активов. У нас есть такие клиенты и этот опыт мы планируем масштабировать. Наши sales efforts для таких клиентов планируем усилить примерно в 5 раз. Видим здесь большой потенциал.

«РСХБ Управление Активами» входит в топ-10 управляющих компаний по стоимости чистых активов (это 92% рынка открытых ПИФов). Под управлением этих десяти УК находится 117 ОПИФ (всего на рынке 255 ОПИФ). Среднее количество открытых ПИФов на одну ведущую управляющую компанию составляет 11,7 фондов. Кроме того, четыре из десяти ведущих управляющих компаний в продуктовой линейке имеют 8 и менее открытых фондов. В продуктовой линейке «РСХБ Управление Активами»

сейчас представлено 8 открытых паевых инвестиционных фондов и 2 биржевых. У нас сейчас меньше, чем у других управляющих компаний, количество биржевых фондов, а линейка ОПИФ позволяет предложить клиентам разные стратегии.

У семи управляющих компаний из топ-10 среднее значение стоимости чистых активов на один ОПИФ — около 5,5 млрд, показатель «РСХБ Управление Активами» находится на таком же уровне.

По итогам 2021 года «РСХБ УА» занимает 7 место рэнкинга Investfunds с объемом привлеченных в ОПИФ средств более 10 млрд рублей.

До начала активного развития бизнеса открытых фондов (2016 год) под управлением компании «РСХБ Управление Активами» было 7 фондов с общим показателем стоимости чистых активов 0,8 млрд рублей (15 место в рэнкинге управляющих компаний по СЧА). На конец 2021 года общий показатель СЧА под нашим управлением

составляет 38,2 млрд рублей (8 место в ранкинге).

Но мы расширяем и продолжим расширять продуктовую линейку. В апреле прошлого года мы сформировали новый фонд: «РСХБ – Индекс МосБиржи - РСПП Вектор устойчивого развития». В начале октября запустили открытый ПИФ «РСХБ – Американские акции».

Мы считаем, что наша линейка фондов (открытых и биржевых) является оптимальной. Она позволяет инвестировать в любые классы активов (акции, облигации, драгметаллы, сбалансированные стратегии) на российском и зарубежных (США) рынках. Учитывая, что в фондах «РСХБ - Валютные облигации», «РСХБ – Золото, серебро, платина» и «РСХБ – Американские акции» базовые активы номинированы в долларах США, у клиентов появляется возможность для диверсификации своих портфелей и по валютам. Наши биржевые фонды сформированы на индексы, в которые входят ценные бумаги российских компаний, приверженных принципам ESG. БПИФы можно покупать на брокерские счета, открытые у любого российского брокера. Один фонд («РСХБ – Индекс МосБиржи - РСПП Вектор устойчивого развития, полной доходности, брутто») создан на индекс акций, второй («РСХБ - Российские корпоративные еврооблигации, вектор И.Эс.Джи») — на корзину еврооблигаций российских компаний, тоже входящих в индекс ESG.

Таким образом, мы закрываем все базовые инвестиционные потребности наших клиентов. Параллельно думаем о расширении линейки биржевых фондов и листинге некоторых открытых ПИФов, чтобы сделать их доступными клиентам на брокерском обслуживании.

В работе находится еще 4 продукта, о двух из них хотела бы сказать.

Первый продукт — рентный фонд, мы пока не предлагали своим клиентам

продукты, связанные с недвижимостью. Второй продукт — pre-IPO фонд. Это специфическая инвестиция для искушенного инвестора, рискованная, долгосрочная и потенциально высокодоходная.

— В чем состоит специфика работы ваших ЗПИФов (характер объектов, динамика, доля)? Планируете ли менять состав инвесторов, в том числе, через предложение разным категориям инвесторов?

— Управление закрытыми фондами — новое и динамично развивающееся на-

входят объекты недвижимости (индустриальная, складская, коммерческая и жилая), земельные участки, инвестиции в непубличные иностранные компании, займы, интеллектуальные права и так далее.

На сегодняшний день совокупный объем активов ЗПИФ приближается к 22 млрд рублей, средний размер одного фонда составляет около 2 млрд рублей. Количество пайщиков таких фондов, — как правило, не более 3 лиц. Структурирование активов бенефициаров — одно из приоритетных направ-

Консервативным инвесторам мы предлагаем возможность инвестиций в недвижимость и получения рентного дохода, а также дохода от роста цен на данном рынке. Для наиболее искушенных инвесторов разработали концепцию ЗПИФ, инвестирующего в иностранные pre-ipo.

правление деятельности группы РСХБ. Сама конструкция ЗПИФ является уникальным инструментом для инвестиций.

Под управлением нашей УК сегодня находится 14 ЗПИФ, в том числе 3 в стадии согласования концепции. Средняя динамика роста активов фондов под нашим управлением составляет 3-4% в месяц; за 2022 год величина чистых активов ЗПИФ увеличилась на 43%.

Работа управляющей компании с ЗПИФ строится по двум направлениям. Первое направление — создание индивидуальных ЗПИФ (в качестве альтернативы доверительному управлению для клиентов private banking и wealth management), в рамках реализации стратегии «ЗПИФ: Family Office».

Под нашим управлением функционируют 11 таких фондов. Состав активов индивидуальных фондов очень широк и ограничивается лишь рамками и возможностями гражданского оборота. Помимо классических ценных бумагных активов, в состав таких фондов

лений бизнеса управляющей компании. У нас сформирована профессиональная команда, оказывающая полный спектр услуг по структурированию сложных сделок и осуществлению операций ЗПИФ.

Второе направление — создание ЗПИФ для розничных инвесторов, в целях формирования всей линейки инвестиционных продуктов в группе. В зависимости от инвестиционного профиля нашего инвестора, определены 3 стратегии розничных ЗПИФ.

Консервативным инвесторам мы предлагаем возможность инвестиций в недвижимость и получения рентного дохода, а также дохода от роста цен на данном рынке. Для наиболее искушенных инвесторов разработали, как уже сказано, концепцию ЗПИФ, инвестирующего в иностранные pre-ipo.

Темпы нашего развития позволяют говорить, что по результатам 2021 года мы сможем войти в топ-20 управляющих компаний ЗПИФ, а в соответствии со стратегией развития данного направ-



ления в течение 2-х лет подняться еще на несколько позиций.

— В чем состоит специфика ESG-инвестирования, каковы здесь задачи — банка РСХБ, в частности, всего российского фондового рынка в целом?

— На российском рынке интерес инвесторов к ESG-инструментам растет. Согласно данным Мосбиржи, объем зеленых или социальных облигаций в секторе устойчивого развития вырос с 12 млрд рублей по итогам 2019 года до 193 млрд рублей на конец 2021 года.

С моей точки зрения, для того чтобы заниматься этой темой всерьез, надо ее понимать, принимать и разделять. Она многогранная и очень важная. Внедряя политики устойчивого развития, банкам следует обращать внимание на все три критерия, на все три буквы.

В тему, обозначенную буквой «Е», входит не только экология, понимаемая как глобальное потепление, выбросы CO<sub>2</sub>, загрязнение окружающей среды и так далее. Здесь и вопросы рационального использования ресурсов каждым человеком лично: сколько воды он тратит и насколько рационально; пользуется ли пластиковой тарой; заботится ли о раздельном сборе мусора и его переработке, не слишком ли часто меняет картриджи в принтере и так далее. Поэтому личные усилия здесь могут быть столь же значимы, как и усилия корпораций. И каждая компания может здесь многого добиться, соответствующим образом работая с персоналом.

Банки могут заботиться об экологии, снижая свой углеродный след и стимулируя своих клиентов и сотрудников участвовать в экологических инициативах, как это делаем мы в РСХБ. Мы работаем с крупными клиентами, предоставляя им необходимую инфраструктуру и «зеленое» финансирование, работаем с розничными клиентами, обеспечивая популяризацию ESG-тематики и предо-

ставляя соответствующие инвестиционные инструменты.

Россия — ресурсная страна. Ресурсы, которыми она обладает (нефть, газ, металлы), будут востребованы еще очень долго. Возможно, какие-то части отечественной экономики никогда не станут зелеными. Весь этот пул вопросов вполне может стать для нашей страны приоритетным и привести к существенному изменению технологий и структуры экономики.

В тему, обозначенную буквой «S», также входит многое, о чем в России сейчас говорят недостаточно. Вопросы гендера, расовой принадлежности, вероисповедания, подхода к работе с сотрудниками разных поколений (X, Y, Z) и другие. У нас эти проблемы не стоят так остро, как в других странах: Россия — многонациональная и многоконфессиональная страна. У нас и Председатель Центрального банка — женщина, и председатель Сената — женщина, и ряд ключевых министров — женщины. Но все же проблемы присутствуют и не следует от них уходить: их следует обсуждать.

Тема, обозначенная буквой «G», в России не является особенно дискуссионной, так как за последние 5–7 лет в этой части была проведена большая работа.

Ну а в целом, через ESG-повестку складываются многие пазлы. Этот круг вопросов пришел к нам всерьез и надолго.

Компания «РСХБ Управление Активами» первая в России сформировала БПИФ, соответствующий принципам ESG. Сегодня в нашей линейке присутствуют два БПИФа, соответствующие критериям ESG и имеющие международные ESG-рейтинги. В октябре 2021 года компания получила награду в номинации «Разработка и внедрение инновационных биржевых продуктов коллективного ответственного инвестирования на принципах ESG» за создание первого в России валютного ESG

биржевого ПИФ «РСХБ – Российские корпоративные еврооблигации, вектор И.Эс.Джи».

Развитие темы ESG в России идет с положительной динамикой, в кредитных институтах создается должность Chief ESG Officer, строятся внутренние системы ESG-скоринга заемщиков.

Основная сложность развития этого направления в России — недостаток центров компетенций ESG и экспертов по верификации ESG. Для развития ESG-инструментов требуется создание налоговых и административных стимулов.

— Будете ли вы пытаться привлечь другие категории инвесторов?

— Конечно. У нас есть небольшое количество институциональных инвесторов и юридических лиц и на брокерском обслуживании и в Управляющей компании, сейчас участвуем в двух новых тендерах. Управляющая компания хорошо структурирует рискованную часть для страховых компаний. Но в целом рынок ограничен, значительная часть компаний входит в финансовые или в промышленно-финансовые группы. Конкуренция здесь высокая.

Для привлечения юридических лиц потенциал больше. РСХБ является институтом развития для агропромышленного сектора. У наших клиентов существуют потребности и в хеджирующих продуктах, и в размещении денежных средств. Это также входит в наши планы на 2022 год. □