



## Управляющая компания года – ООО «РСХБ Управление Активами»

**Роман Серов, генеральный директор ООО «РСХБ Управление Активами»:**

Минувший 2021 год явился для управляющей компании «РСХБ Управление Активами» символическим, когда стали заметны результаты одновременно по нескольким направлениям и проектам, невидимым для внешнего глаза, но по которым несколько лет велась плотная работа.

Стратегически удалось: обеспечить количественный прорыв в розничном сегменте, в продажах по ИИС ДУ и ПИФам, в премиальном сегменте с запуском новых стратегий доверительного управления; запустить в управляющей компании бизнес-направление Wealth Management с офисом для состоятельных клиентов и обеспечить инвестиционную и инфраструктурную поддержку для нового подразделения Private Banking; внедрить онлайн-сервисы мобильное приложение «РСХБ Управление Активами» и «Личный кабинет»; реализовать первые в России биржевые фонды на принципах ESG. А также усилить позиции для бенефициаров бизнесов с помощью продукта/сервиса ЗПИФ Family Office.

Цифры за 2021 год важны не в абсолютной форме, а в динамике. Все мы прекрасно понимаем, как порой непросто строить бизнес с нуля, в зависимости от условий поставленной задачи, от стартовой инфраструктуры и окружающей среды. А среда была очень конкурентная, и инфраструктура создавалась по мере развития компании.

В 2021 году компания «РСХБ Управление Активами» по числу клиентов доверительного управления выросла в 7,5 раз до 18 тысяч. По числу ИИС ДУ вошла в ТОП-5. Стоимость чистых активов ОПИФ под управлением «РСХБ Управление Активами» увеличилась на 50%. Доля состоятельных клиентов значительно выросла. Количество ЗПИФ Family Office составило 11.

По доходам от рыночных активов управляющая компания выросла более чем на 100%. И пополнила список ESG-продуктов выпуском второго БПИФ «РСХБ – Российские корпоративные еврооблигации, вектор И.Эс.Джи».

В целом была сформирована широкая линейка инвестиционных продуктов для самого разного клиентского сегмента,

начиная от неквалифицированных инвесторов широкой розницы до состоятельных клиентов в рамках направлений Wealth Management (управляющая компания) и Private Banking (Россельхозбанк).

Взаимодействие с розничными клиентами строилось и продолжает развиваться в рамках нескольких каналов взаимодействия. Это оффлайн и цифровые каналы продаж компании и ее агентской сети: мобильное приложение и «Личный кабинет» компании, дистанционно-банковское обслуживание агента продаж, что позволяет привлекать действующих клиентов и активно коммуницировать с ними. Клиентская поддержка осуществляется в формате колл-центра, чат-ботов, а также через аккаунты компании в социальных сетях и ТГ-канале.

В целом, в новой реальности для функционирования инфраструктуры российского фондового рынка и восстановления доверия к нему со стороны розничных клиентов необходима поддержка и совместная работа регулятора, саморегулирующих организаций в плотном взаимодействии с профучастниками. В частности, по теме разморозки иностранных активов в валютных ПИФах для неквалифицированных инвесторов и портфелях доверительного управления состоятельных клиентов.

Рынку нужны сигналы надежды на возможность в будущем урегулировать и высвободить активы в системах европейских депозитариев. Также необходимо обеспечить понятную процедуру обслуживания счетов типа «И», «Д» и «С» для выплат российскими эмитентами купонов и погашений, а также дивидендов в российских рублях.

Теперь о задачах. Стратегические наши задачи направлены на развитие инфраструктуры управляющей компании в целом, усиление каналов продаж, их цифровизацию. В новых реалиях важно максимальное взаимодействие с инвестором и выстраивание той коммуникации, которая ему была бы комфортна в рамках всех сервисов управляющей компании, поэтому в данной ситуации важно обеспечить работу Учебного центра (для качественной консультации и избежания миссинга), а также работу колл-центра, операционного и клиентского подразделений управляющей компании.