



За личный вклад в развитие фондового рынка —

Владимир Потапов

В номинации «За личный вклад в развитие фондового рынка» победил Владимир Потапов. Эта награда присуждается Национальным жюри только один раз и не за результаты конкретного года, а в целом по заслугам перед рынком. Журнал «Вестник НАУФОР» пообщался с победителем.

— Как вы пришли на фондовый рынок, почему выбрали эту сферу?

— Я всегда мечтал быть аналитиком. Строить финансовые модели и анализировать компании — было работой мечты.

Фондовым рынком я заинтересовался достаточно рано так как в то время все с интересом читали блокбастеры про Уолл-стрит и ценные бумаги. Я же учился в НИУ ВШЭ, и курс про фондовый рынок был одним из самых популярных среди студентов. Практическое применение этот интерес получил чуть позже, когда я начал работать в инвестиционной сфере. Это случилось почти 20 лет назад, тогда я уже закончил обучение в Пекине, в Народном университете Китая и учился на последнем курсе ВШЭ. У меня было ощущение, что академические знания пора применять на практике. Так я попал на стажерскую программу в компанию «Тройка Диалог». В начале моей карьеры процесс инвестирования был гораздо более сложным, в отличие от того, что мы видим сегодня, когда любой человек может скачать удобное приложение и открыть брокерский счет.

— Какие позиции вы занимали, с какими рынками была связана работа?

— Я проделал долгий путь в финансовой отрасли, начав карьеру со стажерской программы в компании «Тройка Диалог» в 2003 году. Спустя 3 месяца работы я уже был в штате младшим аналитиком, затем постепенно дошел до позиций старшего портфельного управляющего и партнера. Потом наступил кризис 2008 года, который очень сильно повлиял на мою дальнейшую карьеру и помог сделать следующий шаг.

В 2010 году меня пригласили присоединиться к команде группы ВТБ в качестве глобального руководителя бизнеса портфельных инвестиций. Через несколько лет я стал

СЕО единой инвестиционной платформы — ВТБ Капитал Инвестиции. Мы ставили перед собой достаточно амбициозную задачу: построить крупнейшую цифровую инвестиционную платформу и предоставлять весь спектр услуг по управлению сбережениями. Мы решили изменить рынок, научить людей инвестировать, предоставить для этого клиентам высокий уровень технологий, широкую продуктовую линейку и лучшую экспертизу на рынке. Нашими клиентами были как российские инвесторы (состоятельные частные клиенты и крупные институциональные инвесторы), так и международные игроки. На конец 2021 года клиентские активы под нашим управлением составляли 4,4 трлн рублей, а общее количество клиентов, доверяющих нам свои активы, превышало 2,2 млн человек с разных континентов, с инвестициями как на фондовом рынке, так и в фонды недвижимости, private equity, pre-ИРО, товарные рынки.

— Каковы приоритеты вашей работы руководителя на финансовом рынке? Сколько длится ваш рабочий день?

— В целом, одна из важнейших моих задач как руководителя — инвестировать в развитие своей команды. В рыночной системе сотрудниками не всегда правят деньги, скорее, это мотивация и видение перспективы. Моя команда объединяет людей идейных, профессионалов, для которых важно делать мир лучше. В работе с командой я использую разные инструменты: от менторинга и коучинга до психологии. Универсального инструмента нет, мой личный опыт показал, что к каждому сотруднику нужен индивидуальный подход.

Мне кажется, руководителю в любой сфере важно понимать, что он не может быть идеальным. И реализовывать значимые проекты при наличии всего двух-трех лидеров в команде просто невозможно. Для реализации масштабных проектов и переворотов в индустрии нужно выстраивать команду из десятков лидеров разного уровня, которые не боятся брать на себя ответственность. Я называю их «мини-СЕО». В крупных компаниях число таких лидеров может быть 50 или даже больше человек.

При этом я считаю важным находить время на семью, хобби и спорт. И в этом плане стараюсь быть примером для своих сотрудников, заряжать их на развитие в разных сферах жизни, не только в работе.

— **Чем вы гордитесь в своей деятельности (может быть, это не конкретный результат, а выстраивание процесса)?**

— Большую часть жизни я занимался управлением активами и изучал, как эффективно инвестировать деньги клиентов. Однако у меня всегда было ощущение, что классический asset management не закрывает все потребности, связанные со сбережением собственных средств. В какой-то момент мы с командой поняли, что можно построить платформу инвестиционных решений на основе брокерского счёта, где будут решаться все задачи клиента. Так появилась идея создания собственной платформы ВТБ Мои Инвестиции, которая бы предлагала пользователю полностью цифровой клиентский путь: с момента зарождения идеи диверсификации сбережений до вывода денег. Тогда мы бросили все силы на разработку мобильного приложения ВТБ Мои Инвестиции и уже через 5 месяцев, в июне 2018 года, представили его клиентам.

Когда мы создаем новый продукт или сервис, для нас важно, чтобы он отвечал 3-м правилам: простота, прозрачность и персонализация. Я называю это «правилом 3-х П». Все, что мы делаем, проходит тест на соответствие этим условиям. Если продукт не удовлетворяет хотя бы одному условию, мы его дорабатываем или откладываем.

Эти же правила мы использовали при развитии цифровой платформы ВТБ Мои Инвестиции. Мы начали с полного изменения клиентского пути и упрощения процесса приобретения инвестиционного продукта. Брокерский счет стало возможно открыть онлайн,

без визита в офис. Путь для клиента стал прозрачным, сделки начали совершаться в один клик.

Мы одними из первых на рынке дали клиентам возможность видеть прозрачную цену сделки на организованном биржевом рынке, мир ОТС-сделок уже уходил в прошлое.

Дальше начался долгий, но очень интересный процесс персонализации приложения. На основе анализа клиентских данных мы строили продукты на базе искусственного интеллекта, запустили робо-советника, добавили услугу инвестиционного советника прямо в приложение, предоставили доступ к продвинутой аналитике по портфелю клиента, его результатам и текущему состоянию.

Все вместе это сложилось в массовый продукт, который поменял привычные привычки и подходы к управлению сбережениями. И мне кажется, что все это в комплексе помогло инвестициям войти в жизни миллионов людей по всей стране.

— **Как вы оцениваете развитие российского рынка по состоянию на начало этого года, какие достижения являются наиболее важными?**

— Очевидно, что в последние годы российский финансовый рынок прошел через качественные преобразования. Роль обычных людей стала не просто заметной, она стала определяющей для динамики фондового индекса. Впервые в российской истории компании получили возможность размещать акции на отечественных биржах исключительно за счет розничных инвесторов. Эмитенты стали более открытыми и начали диалог с розничным инвестором. Второе значимое изменение — это, конечно, цифровизация, которая открыла доступ к инвестициям для большого числа розничных инвесторов вне зависимости от стартовой суммы.

У клиентов на брокерском обслуживании появилось множество новых цифровых продуктов и сервисов.

Важно не потерять это в новых условиях и продолжить развитие фондового рынка в стране.

— **Как вы оцениваете перспективы отечественного рынка ценных бумаг?**

— Меня всегда мотивировали вызовы, поэтому на любой кризис я смотрю как на точку роста и открытие новых возможностей.

Безусловно, инвестиции продолжают свое развитие. Сейчас мы наблюдаем системные изменения в ландшафте и архитектуре фондового рынка: географические, инфраструктурные и инструментальные. Сегодня, как и всегда, важно сохранять доверие клиентов, ставить их интересы на первое место.

В силу очевидных ограничений по внешним инвестициям, роль внутренних сбережений и внутреннего инвестора продолжит расти. Уменьшение доли иностранных инвестиций в портфелях уже привело к формированию спроса на инвестирование в валютах развивающихся стран. На фоне новых возможностей увеличится роль прямых инвестиций. Важнейшим принципом инвестирования останется диверсификация. Привычных инструментов, может, уже и не будет. Но будет идти развитие внутренних сбережений, альтернативных и технологичных инвестиций. Разумеется, роль институциональных инвесторов тоже продолжит развиваться.

В целом, нас ждет серьезный этап трансформации и формирования нового рыночного ландшафта.