



Среди лучших

Подведены итоги ежегодного конкурса «Элита фондового рынка». Названы лучшие компании за 2021 год

Фотографии Павел Перов

Конкурс «Элита фондового рынка» проводится НАУФОР с 2000 года и является одним из наиболее авторитетных независимых конкурсов в области рынка ценных бумаг. Победителей конкурса на основании данных голосования участников рынка определяет Национальное жюри, в состав которого входят представители компаний финансового рынка, инфраструктуры, эксперты.

Победителями конкурса стали:

1. Компания рынка акций — БКС Мир инвестиций;
2. Компания рынка облигаций — БК РЕГИОН;
3. Компания срочного рынка — финансовая группа «Финам»;
4. Брокерская компания для розничных инвесторов — Тинькофф Банк АО;
5. Брокерская компания для институциональных инвесторов — Банк ГПБ (АО);
6. Управляющий для состоятельных инвесторов — УК «Альфа-Капитал»;
7. Управляющая компания для розничных инвесторов — ООО «Тинькофф Капитал»;
8. Управляющая компания ЗПИФ — УК «Альфа-Капитал»;
9. Управляющая компания для институциональных инвесторов — РЕГИОН Эссет Менеджмент;
10. Управляющая компания — «восходящая звезда» — УК «Ингосстрах-Инвестиции»;
11. Брокерская компания — «восходящая звезда» — «ГПБ Инвестиции»;
12. Лучший брокерский онлайн-сервис — Тинькофф Банк АО;
13. Лучший онлайн-сервис по управлению активами — УК «Альфа-Капитал»;
14. Новый финансовый инструмент — первичное размещение обыкновенных акции ПАО «СПБ Биржа» на собственной площадке (тикер SPBE);
15. Проект по развитию национального фондового рынка — Московская Биржа, базовый курс по инвестиционной грамотности «Путь инвестора»;
16. Компания Урала и Сибири — УК «РЕКОРД КАПИТАЛ» (Новосибирск);
17. Компания Поволжского региона — ПАО «АК БАРС» БАНК (Казань);
18. Компания Северо-Западного региона — УК «ДОХОДЪ» (Санкт-Петербург);
19. Спецдепозитарий года — ДК РЕГИОН;
20. Инвестиционный советник года — ООО «ИК «Инвестлэнд» (Пермь);
21. Управляющая компания года — ООО «РСХБ Управление Активами»;
22. Брокерская компания года — Банк ВТБ;
23. CEO года — Ирина Кривошеева, УК «Альфа-Капитал»;
24. За личный вклад в развитие фондового рынка — Владимир Потапов.



Компания рынка акций – «БКС Мир инвестиций»

Олег Чихладзе, директор брокерского бизнеса «БКС Мир инвестиций»:

Прошлый год прошел для компании «БКС Мир инвестиций» под знаком роста. Роста причем не только финансовых показателей и клиентского портфеля, но также роста технологического и сервисного. Мы продолжили цифровую трансформацию и совершенствование нашей инвестиционной платформы, развивали действующие сервисы и запустили множество новых инструментов.

Лидерство — это, в первую очередь, результат опыта. За плечами БКС — 27 лет работы на фондовом рынке. За это время мы прошли много кризисов и после каждого из них становились еще сильнее.

На протяжении многих лет «БКС Мир инвестиций» занимает верхние строки рейтинга Мосбиржи по торговым оборотам. Мы неоднократно устанавливали исторические для российского рынка рекорды в разных сегментах.

Новаторские решения в области цифровых технологий и сервисов, надежная инфраструктура, профессиональная команда, которая обладает лучшей экспертизой на инвестиционном рынке, максимально широкий выбор инвестиционных инструментов, прозрачная тарифная сетка — все это позволяет нам оставаться бесспорным лидером отрасли.

Уровень финансовой грамотности российских граждан в последнее время значительно вырос. Многие инвесторы познакомились со всеми необходимыми классами активов, поняли их позитивные стороны, столкнулись с рисковой составляющей. Теперь они могут формировать свои портфели более взвешенно. Им стали менее интересны поверхностные советы (что покупать/продавать), они разочаровались в «гуру» из социальных сетей.

Растет спрос на профессиональную консультацию, клиенты все больше хотят понимать, что происходит в экономике и финансах, разбираться в конкретных финансовых инструментах и что делать дальше. В этом им помогают наши финансовые консультанты и персональные брокеры, что позволяет инвесторам избежать типичных ошибок, которые совершает большинство.

Мы видим повышенный спрос на качественные информационные материалы и аналитику. Более 10 лет профессиональная команда экспертов портала «БКС Экспресс» ежедневно делится полезной аналитикой, оперативно отвечает на вопросы инвесторов. Средняя посещаемость ресурса сейчас 1,5 млн уникальных посетителей, в марте их численность составила 2,3 млн человек. Также в два раза выросло число подписчиков на наш YouTube-канал. Такая востребованность послужила толчком к запуску на YouTube прямых эфиров с нашими экспертами — на канале «БКС Live». Мы не хотели оставлять инвесторов один на один с рынком и стремились поддержать их самой актуальной и полезной информацией. Так у нас стартовало шоу «Психология инвестора», в котором рассказываем о самых опасных психологических ловушках и способах их обойти. Обе программы как раз ориентированы на повышение финансовой грамотности и осознанный подход к инвестициям. И деньгам в целом.

Сегодня, безусловно, в отрасли произошли изменения небывалого масштаба. Рынок капитала сейчас стал совсем другим. Его стабильное функционирование неразрывно связано с доверием инвесторов к индустрии. Для поддержки этого доверия нужно консолидировано отстаивать права и интересы инвесторов на российских и западных площадках, в том числе в рамках инициативы Клуба по защите прав инвесторов, который был организован Московской биржей.

В текущих условиях крайне важен диалог и поиск совместных решений регулятора и профессионального сообщества, где принимались бы во внимание как интересы клиентов и отрасли, так и опасения регулятора. Новые, более жесткие ограничения для инвесторов в России могут навредить отрасли и спровоцировать отток с фондового рынка.

Развитию рынка будет способствовать допуск дружественных нерезидентов: он должен расширить географию торгов, немного увеличит ликвидность. Необходимо также расширить ассортимент валютных пар за счет введения торгов новыми валютами дружественных стран, что будет интересно не только инвесторам, но и экспортерам/импортерам.



Компания рынка облигаций – БК РЕГИОН

Алексей Кузнецов, вице-президент БК РЕГИОН:

Я благодарен за эту почетную награду, обладателями которой мы становимся не первый год, и хотел бы разделить ее со своими коллегами. У нас небольшая, но профессиональная команда, слаженная и дружная. В наших рядах есть специалисты, которые работают на рынке облигаций уже не один десяток лет, то есть, были свидетелями бурного роста рынка ГКО/ОФЗ, «зарождения» рынков субфедеральных и корпоративных облигаций. Наличие такой команды — основной залог успешной деятельности БК «РЕГИОН».

На протяжении последних лет мы традиционно входим в число крупнейших организаторов на рынке рублевых облигаций: по итогам 2021 года мы заняли первое место в рейтинге организаторов облигаций (без учета собственных займов) по версии Sбonds с долей рынка 17,5%. Для нас это основной рейтинг, на который мы ориентируемся.

В 2021 году на российском облигационном рынке было размещено около 700 выпусков 195 эмитентов на общую сумму около 3 трлн рублей, из которых более 300 млрд пришлось на долю БК «РЕГИОН» как организатора. Мы приняли участие в размещении 67 выпусков облигаций 29 эми-

тентов. Популярной темой в 2021 году стали облигации с ESG-повесткой. Самой значительной из таких сделок стало размещение первого выпуска государственных «зеленых» облигаций города Москвы объемом 70 млрд рублей, в размещении которого, кроме нашей компании, приняло участие еще 12 организаторов.

Важно отметить высокий спрос со стороны инвесторов на облигации эмитентов с высоким кредитным качеством, так называемого «первого эшелона», в условиях высокой волатильности на фондовом рынке.

На мой взгляд, инвестиционный потенциал рынка облигаций в настоящее и ближайшее время будет увеличиваться на фоне снижения инфляции и инфляционного давления, а также смягчения денежно-кредитной политики Банка России. Также я вижу большой потенциал для дальнейшего роста активности инвесторов – физических лиц. Было бы целесообразно расширить для них линейку инструментов инвестирования.

Еще раз хочу поблагодарить всех, кто нас поддержал и отдал за нас свой голос. Будем стараться стать лучшими в своей области и в следующем году!



Компания срочного рынка – финансовая группа «Финам»

Владислав Кочетков, президент-председатель Правления финансовой группы «Финам»:

Срочный рынок, безусловно, более сложен по сравнению с рынком акций или облигаций. При этом он предлагает больше возможностей за счет реализации различных стратегий: хеджевых, спекулятивных, арбитражных. На нем, как правило, лучше работает математика, и его практически не покрывают аналитики, которые сосредоточены на базовых активах. В итоге, «срочка» — это площадка для быстрых и умных трейдеров, которые хорошо умеют считать. Или для тех, кто в том или ином формате купил готовый торговый алгоритм.

Как правило, средний размер счета на срочном рынке меньше, чем на фондовом, но оборачиваемость заметно выше. Клиент имеет высокую склонность к риску, нередко использует пониженное гарантийное обеспечение. Основная проблема российских производных инструментов — это ограниченная ликвидность и узкий ассортимент контрактов, что, конечно, сокращает активность участников торгов и ведет к их сосредоточению в 2–3 наиболее торгуемых бумагах.

Чтобы оставаться лидером на этом рынке, компания должна учитывать, что здесь действует много факторов — качественная работа торговых систем, комфортные тарифы, наличие обучения, готовые стратегии автоследования и мно-

гое другое. И, конечно, слаженная команда развития, которая постоянно дает клиентам новые возможности, одновременно пытаясь защитить их от излишнего риска.

В 2021 году Московская биржа еще публиковала статистику по рынкам и их участникам. «Финам» в целом двигался в рамках тренда. Наши основные отличия — большая доля активных клиентов-физлиц, а также корпоратов-хеджеров. Одновременно мы слабее представлены в сегментах «арбитражеров» и крупных высокочастников. Как результат, стабильно лидируя по активным клиентам, мы, как правило, не занимали первое место по объемам торгов, открытым позициям. При этом «Финам» предлагал доступ к мировым рынкам деривативов (включая опционы) в рамках единого счета. Данная услуга пользовалась высоким спросом у квалифицированных инвесторов.

Срочный рынок остался единственной площадкой, где работают алгоритмические стратегии, причем они приносят неплохой доход клиентам, так что интерес к нему растет. Наверное, сейчас главная задача — защитить рынок производных инструментов от агрессивных действий регулятора, который (есть опасения) в своей заботе о защите граждан на финансовых рынках вполне способен выйти за пределы разумных и обоснованных ограничений.



Брокерская компания для розничных инвесторов, Лучший брокерский онлайн-сервис — Тинькофф Банк АО

Дмитрий Панченко, директор Тинькофф Инвестиции:

Происходящие сейчас на российском фондовом рынке события кажутся беспрецедентными, однако, в его истории подобное уже происходило и не раз. Тем не менее, на бирже обращаются ценные бумаги огромного количества значимых для России и устойчивых компаний. По итогам августа доля розничных инвесторов в объеме торгов на Мосбирже составила рекордные 76,2%. Сейчас эмитенты пришли к той точке, когда нужно менять стратегии и переориентироваться для взаимодействия с новым классом инвесторов — розницей.

Как крупнейший брокер мы наблюдаем этот тренд уже на протяжении некоторого времени. Например, в нашей социальной сети для инвесторов «Пульс» (это точка контакта бизнеса и розничных инвесторов) к текущему моменту зарегистрированы уже 30 эмитентов.

Хотел бы, пользуясь случаем, сказать пару слов о решении регулятора относительно защиты неквалифицированных инвесторов. Предписание ЦБ — тот редкий случай, когда позиция ключевых брокеров не была услышана. Оно не стимулирует биржу улучшать инфраструктуру хранения иностранных бумаг, хотя шаги к этому ранее уже были сделаны.

Мы ожидаем снижения оборота торгов на Бирже СПБ и замедления ее развития, снижения конкуренции на российском биржевом рынке, а также перетока инвесторов к иностранным брокерам.

Для квалифицированных инвесторов в функционале брокера ничего не изменится. Мы наблюдаем рост числа клиентов, желающих получить статус квалифицированного инвестора — за последние полтора месяца количество квалифицированных инвесторов среди наших клиентов возросло в полтора раза.

Мы делаем все для того, чтобы инвестору было по-прежнему просто и комфортно инвестировать на фондовом рынке и приумножать свой капитал. Инфраструктура, надежность и сервис остаются для нас ключевыми направлениями

развития вне зависимости от обстоятельств. Именно поэтому в штате «Тинькофф Инвестиции» более 500 разработчиков.

Текущее время бросает нам много вызовов и, конечно, наши ответные решения требуют ресурсов. С первого объявления о блокировке НРД мы начали работу по восстановлению доступа инвесторов к их замороженным средствам. В частности, чтобы вновь начать торговлю паями фонда «Вечный портфель Тинькофф USD», мы выкупили заблокированные активы в его составе на сумму более 500 млн рублей. Одновременно мы оперативно реализовывали проекты, которые стали нашим ответом на «перевернувшийся» мир. Так, летом этого года мы предоставили клиентам доступ к Гонконгской бирже, запустили первые ЗПИФ на недвижимость, торговлю биржевым золотом и серебром. А также существенно упростили процедуру перевода ценных бумаг клиента из торговых систем других брокеров.

При этом продолжается работа и по усовершенствованию самого приложения, и по выпуску новых продуктов. В частности, мы расширили образовательные проекты и запустили отдельное мобильное приложение — Академия инвестиций.

Волатильность и неопределенность на рынке побудила многих инвесторов переложить часть своего портфеля в рублевые активы, которые торгуются на внутреннем рынке.

Так, с конца февраля по сегодняшний день доля российских бумаг в портфеле клиентов «Тинькофф Инвестиции» выросла на 14 п.п.: с 38% до 52%. Показательно, что доля американских бумаг при этом обвалилась на те же 14 п.п.: с 46% до 32%.

Вырос интерес к защитным инструментам, в основе которых лежат драгметаллы (в частности, золото), а также к облигациям — как корпоративным, так и государственным.

После открытия торгов бумагами с листингом на Гонконгской бирже наблюдаем постоянный рост доли китайских бумаг в портфелях клиентов. Растет также спрос на юани и облигации в китайской валюте.



Брокерская компания для институциональных инвесторов — Банк ТПБ (АО)

Роман Козлов, исполнительный вице-президент - начальник департамента брокерского обслуживания и электронной торговли Банка ТПБ (АО):

В основе работы любого брокера лежат технологии. От их уровня зависит сервис, который получают клиенты. При этом технологии брокера для институциональных инвесторов кардинально отличаются от технологий розничного брокера: как на уровне фронтальных решений (используемых для торговли на рынках), так и на уровне процессов мидл- и бэк-офисов.

Обслуживание институциональных инвесторов осуществляется по схеме B2B, брокер должен учитывать все нюансы, с этим связанные. Нашими основными клиентами являются российские УК, управляющие средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов, доверительного управления, страховые компании, с незначительной долей иностранных компаний. Объем активов на брокерских счетах данных клиентов превышает 1 триллион рублей.

У нас большой опыт по обслуживанию институциональных инвесторов и отлаженная инфраструктура. Но главное наше преимущество — это возможность предложить клиентам комплексное обслуживание как на вторичных, так и на первичных рынках капитала. Это позволяет своевременно реагировать на изменение ситуации на рынке и предлагать актуальные решения для клиентов. Например, считаем своевременным предложение инвесторам нового инструмента — локальных облигаций, номинированных в юанях, с размещением на Московской бирже (СМКПАО «ОК РУСАЛ» и ПАО «Полус»), что позволяет абсорбировать формирующийся навес юаневой ликвидности как у институциональных инвесторов, так и у физических лиц.

Цифровые сервисы, как я уже отметил, играют ключевую роль в обслуживании клиентов, но этим взаимодействие с клиентами, конечно, не ограничивается. С каждым из институциональных клиентов у нас выстроены партнерские отно-

шения, закреплен персональный менеджер, который обеспечивает решение всех вопросов, связанных с обслуживанием. Что касается услуг, то в 2021 году в соответствии с запросами наших клиентов мы начали предоставлять электронный доступ на американские торговые площадки NYSE, NASDAQ, а также на Лондонскую фондовую биржу. В настоящее время данный сервис ограничен. Однако этот опыт будет использован нами при дальнейшем расширении доступа к международным площадкам, в том числе на азиатских рынках. Также в 2021 году для наших клиентов — управляющих компаний, обслуживающих большое количество частных инвесторов, мы предложили цифровые сервисы массового открытия и управления счетами. Эти технологии были востребованы и успешно используются в настоящее время.

Справедливым будет отметить, что спектр инвесторов всего финансового рынка характеризуется, прежде всего, новым географическим охватом: после ухода нерезидентов рынок опирается на локальных инвесторов, среди которых значительных изменений по составу не наблюдаем. Для рынка акций российские институционалы остались фактически единственным классом портфельных инвесторов, способных сбалансировать потоки основного инвестора — ритейла (текущая доля ритейла в торгах акциями на Мосбирже составляет 70-80%). В июле-августе притоки в фонды акций УК возобновились на фоне экспирации депозитов с высокими ставками, покупки сосредоточены в наиболее ликвидных бумагах. В этой связи мы, конечно, считаем важным поддерживать и развивать условия по привлечению на фондовый рынок «длинных денег» пенсионных фондов и страховых компаний, в том числе за счет либерализации регуляторных требований к инвестиционному процессу и объектам инвестирования. Также, как я уже отмечал, важным является стимулирование выхода эмитентов на первичный рынок облигаций с выпусками в валютах дружественных стран.



Управляющий для состоятельных инвесторов, Лучший онлайн-сервис по управлению активами, Управляющая компания ЗПИФ – УК «Альфа-Капитал»

CEO года – Ирина Кривошеева

Ирина Кривошеева, генеральный директор УК «Альфа-Капитал»:

В этом году «Альфа-Капитал» отмечает 30-летие, к которому мы подошли с ощутимыми результатами. По масштабу розничного бизнеса компания сравнима с первой десяткой российских банков, активы под управлением по итогам 1 квартала 2022 года достигли 900 млрд рублей, число клиентов превысило 1,3 млн. Мы сохраняем лидерство в сегменте доверительного управления для физических лиц, на рынке розничных ПИФов вернули себе вторую строчку рейтинга. Победа компании сразу в четырех номинациях премии «Элита фондового рынка» — важное признание результативности нашей работы со стороны профсообщества.

Поддерживать высокие темпы роста бизнеса помогают сплоченная профессиональная команда, гибкая стратегия развития, готовность оперативно принимать тактические решения в ответ на новые вызовы. Большое значение, особенно в периоды турбулентности рынка, имеет доверие инвесторов, нарабатанное за эти три десятилетия. В кризисы страхи клиентов ослабевают, когда они чувствуют свою ценность для компании, видят желание открыто отвечать на порой сложные вопросы, знают, что мы понимаем их цели и озабоченности, продолжая управлять портфелями в соответствии с лучшими практиками.

Другим секретом лидерства можно считать внимательное изучение новых трендов в индустрии, международного опыта, наработок в области финтеха и цифровых технологий. Пять лет назад в «Альфа-Капитале» была принята стратегия digital-развития: мы начали интенсивно создавать каналы удаленных продаж, модернизировать линейку продуктов, целенаправленно привлекать новые для нас клиентские группы, ориентированные на онлайн-сервисы. Команду пополнили специалисты с компетенциями в профильных областях — от программирования и мобильных технологий до big data и искусственного интеллекта. Только за прошлый год в компанию было привлечено 160 профессионалов.

Текущую ситуацию на рынке, то при всей ее неординарности, мы воспринимаем как реальность, в которой нужно и можно продолжать развиваться — конечно, с учетом корректировки многих процессов и объективно обусловленной смены приоритетов. Так, в части продуктового предложения мы стали уделять больше внимания рублевым активам, в том числе направлению альтернативных инвестиций и частного финансирования, а для целей географической и валютной диверсификации смотрим прежде всего на Восток.

В связи с востребованностью краткосрочных инструментов был создан БПИФ для размещения рублевой ликвидности в обратное РЕПО. Недавно сформирован первый на рынке открытый фонд с механизмом регулярных выплат пайщикам за счет поступающих купонов и дивидендов. Также нашу линейку пополнили, например, новые структурные ноты на российский рынок, стратегии с экспозицией на рынки Китая, Индии, Гонконга.

Считаем перспективным направление закрытых ПИФов — в компании их уже более 30 с суммарным объемом активов свыше 70 млрд рублей. При этом мы используем конструкцию ЗПИФа для разных, по сути, решений: для состоятельных инвесторов это линейка персональных фондов, для розничных — фонды с портфелями объектов коммерческой недвижимости в перспективных сегментах рынка. Готовится к запуску новый закрытый фонд для квалиинвесторов, который будет зарабатывать за счет инструментов краудлендинга и P2B-кредитования в сфере малого и среднего бизнеса.

Востребованы и некоторые дополнительные сервисы, особенно юридическое сопровождение инвестиций. Не случайно у телеграм-канала AlfaWealth, который информирует как раз о развитии ситуации вокруг замороженных активов россиян и других актуальных для инвесторов темах, число подписчиков превысило 100 тысяч.

Не только «Альфа-Капитал», но и рынок доверительного управления в целом подошел к кризису с очень хорошими показателями. К началу года общий объем активов под управлением составил 10,9 трлн рублей, из них 1,2 трлн приходилось на средства физлиц в ДУ, 0,9 трлн — на инвестиции открытых ПИФов, 0,2 трлн было аккумулировано в биржевых фондах. Число клиентов индивидуального ДУ достигло 850 тысяч, количество пайщиков — внушительных 7,7 млн. Сейчас нашей общей задачей является забота о сохранении этого ценного ресурса — доверия миллионов граждан к российскому рынку и его инфраструктуре.

Как нам кажется, именно сейчас может проявиться «эффект бабочки», когда даже небольшие шаги будут серьезно влиять на темпы и векторы дальнейшего развития отрасли. В данном контексте, в частности, важно продолжить работу участников рынка, регулятора, СРО в лице НАУФОР по снятию ограничений в отношении зарубежных активов российских клиентов. Этому могут способствовать и инициативы, обсуждаемые с Банком России, и деятельность Клуб защиты инвесторов при Московской бирже, и усилия каждой компании в отдельности.

Все вместе мы — сила, определяющая то, какой будет российская индустрия управления активами через пять, десять и очередные 30 лет.



Управляющая компания для розничных инвесторов — ООО «Тинькофф Капитал»

**Руслан Мучипов, генеральный директор
УК «Тинькофф Капитал»:**

Лучшей характеристикой бизнеса являются его экономические показатели. Так вот, за 2021 год число пайщиков УК «Тинькофф Капитал» выросло в три раза и на конец года достигло 1,9 млн человек. В 2022 году показатель продолжил расти и на сегодняшний день превысил 2,2 млн пайщиков.

Стоимость чистых активов фондов «Тинькофф» за 2021 год выросла более чем в 4 раза — до почти 53 млрд рублей.

В 2021 году мы активно расширяли линейку за счет узкоспециализированных фондов, среди которых «Тинькофф SPAC», «Тинькофф Green Economy», «Тинькофф Semiconductors» и другие. Это дало нашим клиентам возможность инвестировать в перспективные и быстроразвивающиеся отрасли и регионы. В целом за год мы открыли 13 новых фондов, доведя общее число торгуемых на бирже БПИФов до 22.

В прошлом году в целом наблюдался активный рост числа розничных инвесторов. И многие из них начали свой путь на фондовом рынке с биржевых фондов. Как для новичков, так и для опытных инвесторов пай фонда — это комфортный инструмент, позволяющий диверсифицировать вложения и снижать риски. Кроме того,росло число пользователей сервиса «Инвесткопилка», который привязан к одному из трех фондов «Тинькофф Вечный портфель» (в долларах, евро и рублях, соответственно). К концу года число пользователей этим инструментом приблизилось к 2 млн человек.

Наибольшей популярностью среди наших клиентов пользуется стратегия «Вечного портфеля». Фонды, в которые «упакована» эта стратегия, хорошо диверсифицированы по классам активов. Кроме того, они лежат в основе сервиса «Инвесткопилка», который для многих

становится отправной точкой в инвестициях. Поэтому на конец 2021 года самыми популярными фондами — по числу пайщиков и объему СЧА — стали «Тинькофф Вечный портфель RUB» и «Тинькофф Вечный портфель USD».

Среди других востребованных фондов также можно выделить «Тинькофф Индекс Мосбиржи», инвестирующий в акции крупнейших публичных компаний России; фонд «Тинькофф Технологии», делающий ставку на самый прогрессивный сектор современной экономики — информационные технологии, а также «Тинькофф USA 500», в состав которого входят акции 500 крупнейших компаний США.

Что касается методов взаимодействия с клиентами, то полагаю, наиболее эффективными оказались образовательные проекты, а также маркетинговые кампании по привлечению и удержанию клиентов.

Хорошо развивались дистанционные каналы продаж. Мы стали более активно информировать клиентов о новых возможностях инвестирования в фонды. В частности, запустили несколько постоянных рассылок, в которых (на основе запросов и определенных действий клиента) предлагаем вложиться в тот или иной фонд.

Также в мобильном приложении запустили баннеры, рассказывающие о разных фондах и преимуществах инвестирования в них, и ряд тематических полок с подборками различных фондов. Теперь клиенты в приложении могут переходить на аналитические статьи с полным обзором по каждому фонду.

Стремимся помочь нашим клиентам развить и, главное, закрепить навык накопления. Помогает им в этом сервис «Инвесткопилка». Инвестору ставится задача пополнять «Инвесткопилку» до конца года на определенную сумму. Те, кто продержатся до конца, получают не

только гарантированный денежный приз, но что самое важное — полезный навык.

Во времена неопределенности и волатильности на рынке особенно важно оставаться для инвестора надежным партнером, помогая ему проходить сложный период. Именно на это «Тинькофф Инвестиции» в целом, и УК «Тинькофф Капитал», в частности, бросили все силы.

Прежде всего, мы обеспечили клиенту доступ к его заблокированным средствам. УК возобновила торги всеми фондами «Тинькофф», решив инфраструктурные проблемы по своей цепочке задействованных организаций. А в августе «Тинькофф» сделал беспрецедентный шаг, направив свыше 500 млн рублей на выкуп заблокированных бумаг в фонде «Тинькофф Вечный портфель USD». Таким образом мы «разблокировали» активы 450 тысяч клиентов на общую сумму свыше 4,5 млрд рублей. Такое на рынке еще не делал никто.

Мы также стараемся оперативно и в полном объеме информировать клиентов о происходящих на рынке изменениях и рисках, которые они могут повлечь.

В настоящее время мы делаем ставку на менее рискованные активы: фонды на акции и облигации в рублях, золото, недвижимость, инструменты в валютах дружественных стран. Ищем и другие инструменты, которые позволили бы клиентам поддерживать диверсификацию портфеля.

В будущем мы надеемся на стабилизацию ситуации. Несмотря на некоторые сложности, эмитенты ценных бумаг по-прежнему продолжают работать, генерировать денежные потоки, приносить дивиденды и процентный доход. Ожидаемая нормализация процентных ставок, по моему мнению, также будет вести к росту стоимости активов.



Управляющая компания для институциональных инвесторов – АО «РЕГИОН Эссет Менеджмент»

Екатерина Зайцева, генеральный директор УК «РЕГИОН Эссет Менеджмент»:

Я благодарна за эту награду всему профессиональному сообществу, а также нашим клиентам и партнерам. Как и раньше, приоритетным направлением деятельности нашей компании остается работа с институциональными инвесторами, чьи активы занимают основную долю в общем объеме активов под управлением. Мы уделяем этому сегменту основное внимание, поскольку доля активов институциональных клиентов на рынке доверительного управления по-прежнему остается очень значительной.

Мы работаем с институциональными клиентами около 20 лет и всегда стараемся предоставить самый высокий уровень сервиса: ведь качественное обслуживание складывается из многочисленных деталей, начиная от обсуждения стратегии управления и заканчивая предоставляемой отчетностью. Наши клиенты обращаются к нам не только по текущим вопросам, но и для консультаций в связи с изменениями в законодательстве, макро- и микроэкономическими ожиданиями, прогнозами и по многим другим поводам. Такой постоянный диалог по самым разным вопросам дает нам возможность чувствовать веяния рынка, вовремя определять и удовлетворять потребности клиентов на изменения в процессах, отчетности, документах. Спасибо за высокую оценку нашей работы!

В 2021 году мы также сделали акцент на работе с эндаумент-фондами. Считаем этот рынок наиболее перспективным. А накопленный опыт и компетенции нашей компании позволяют предложить этому клиентскому сегменту полный перечень необходимых услуг с пониманием особенностей данных институтов.

В 2021 году наша управляющая компания стала партнером эндаумент-фонда «Филантроп». Мы вместе создали уникальное комплексное решение, позволяющее любым частным лицам и организациям запускать собственные эндаументы. Подобная синергия и тесная кооперация позволяют обеспечивать качество инвестирования передаваемых в эндаументы активов, гибкость решений. Сам же проект — не просто готовая платформа с полным администрированием; это решение, тщательно продуманное с точки зрения качества, контроля и оптимизации любых усилий. Аналогов ему в России нет. Вся инфраструктура выстроена так, чтобы «создатели» эндаументов могли сосредоточиться исключительно на сути своей деятельности в рамках эндаумент-капитала, а не на операционных процессах или вопросах инвестирования.

Мы надеемся, что это решение создаст условия для притока активов в значимые для общества сферы, а также (как следствие) на отечественный фондовый рынок, где такие капиталы инвестируются.



Управляющая компания - «восходящая звезда» — УК «Ингосстрах-Инвестиции»

**Владимир Крекотень, генеральный директор
УК «Ингосстрах-Инвестиции»:**

В 2021 году мы проделали большой объем внутренней работы. В итоге превратили компанию из совершенно закрытой УК в полноценную рыночную инвестиционную компанию, с цифровыми механизмами приобретения продуктов.

Мы усилили экспертизу в работе с инвестиционными инструментами, и многие наши продукты заняли лидирующие места по доходности в 2021 году.

Доходность ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Ингосстрах казначейский» составила 3,33%. Это первое место среди всех ОПИФ рублевых облигаций. БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» (уникальный БПИФ на рынке в 2021–2022 году) показал первое место среди рублевых фондов по доходности с начала 2022 года.

ОПИФ «Ингосстрах – передовые технологии» вошел по доходности в топ-2 за 2021 год среди ОПИФ, инвестирующих в иностранные активы. ОПИФ «Ингосстрах - Международные рынки» входит в топ-4 по доходности за 2021 год среди ОПИФ, инвестирующих в иностранные активы. ОПИФ «Ингосстрах – фонд акций» назван лучшим инвестиционным продуктом года в рамках «Национальной Банковской Премии – 2021».

По 70% портфелям физических лиц управляющим удалось опередить бенчмарки.

Линейка ПИФов под управлением компании пополнилась в 2021 году сразу тремя фондами: в июле появились БПИФ «Ингосстрах — корпоративные облигации» (тикер INGO) и БПИФ «Ингосстрах – облигации ЕМ» (тикер INEM); в декабре — БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» (тикер INFL).

Стоит отметить, что запуск БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» оказался очень удачным: за 6 месяцев 2022 года фонд показал доходность на уровне 13,2%. Это лучшая доходность среди всех фондов, инвестирующих в облигации (данные ресурса investfunds.ru).

За счет запуска новых продуктов и появления возможности их приобрести через сайт количество розничных клиентов выросло в 2 раза. Объем привлечений в открытые и биржевые фонды составил 2,17 млрд рублей. Конечно же, эти объемы

пока не сопоставимы с объемом корпоративного бизнеса управляющей компании, но ведь это только начало.

В 2021 году мы активно развивали цифровые коммуникации с клиентом, запустили каналы во всех крупнейших социальных сетях, где рассказывали о наших продуктах и начали давать широкую аналитику по рынкам. Полноценный старт продаж в цифровых каналах пришелся на конец четвертого квартала 2021 года. Считаем этот старт успешным, он позволил нам получить опыт взаимодействия с клиентом в цифровом пространстве. В первом квартале геополитика жестоко ударила по финансовым рынкам — в частности, по рынку коллективных инвестиций. Однако мы продолжаем развивать наши онлайн решения. По статистике Банка России, 75% клиентов взаимодействуют с инвестиционными компаниями в формате онлайн. Поэтому мы и строим цифровой сервис, понимая, что вне онлайн остается лишь малая часть «жизни» клиентов.

Строя компанию, мы задумали сделать ее базой принцип продуктовой разработки. Это когда много внимания уделяется созданию продукта с нуля, а продукт в инвестициях — это всегда комбинация инвестиционных инструментов и сервиса в «цифре». Поэтому мы усилили команду управляющих и аналитиков. Мы делаем ставку на команду экспертов в соге business: это наши управляющие, которые также представляют фабрику продуктов, команда аналитиков и бэк-офицеры, качественно и бесперебойно поддерживающие процессы. Все наши сотрудники в этих блоках имеют многолетнюю профессиональную экспертизу, но они готовы создавать и продвигать новые продукты. Крайне важно, чтобы решения для наших клиентов создавались руками профессионалов. Суть услуги по управлению активами заключается именно в этом: клиент доверяет экспертам управление своим капиталом. Поэтому важно делегировать эти функции людям, посвятившим такой работе профессиональную жизнь.

Но не менее важным вектором нашей работы над формированием кадрового потенциала является развитие команды цифрового бизнеса и, безусловно, ИТ. Половина команды занята в продуктовой разработке и разработке сквозных цифровых решений.

Кроме того, развитие бизнеса невозможно без оптимально работающих автоматизированных процессов. Клиент должен получать быстрый и удобный сервис, не задумываясь о том, что происходит «под капотом» компании. Таким образом, три составляющие деятельности нашей команды — это, во-первых, продуктовая цифровая разработка, во-вторых, сильные управляющие и аналитики, в-третьих, операционная часть (она работает над тем, чтобы клиенту было удобно и интересно инвестировать в собственные жизненные цели).

Так мы развиваем философию целевых инвестиций.

Что касается сегодняшней ситуации. Высокая инфляция, нестабильность на рынках и то, что много инвесторов сейчас получили первый негативный опыт — все эти факторы, на наш взгляд, повышают значимость услуг управления активами в глазах инвесторов. И мы ожидаем, что рынок коллективных инвестиций и рынок управления активами могут получить новый импульс.

Исторически динамика привлечений на рынке коллективных инвестиций высоко коррелирует с нормой сбережения. Например, в 2020 году мы видели бурное развитие рынка коллективных инвестиций как раз на фоне роста нормы сбережений в силу отсутствия необходимости тратить деньги в режиме удаленной работы. Высокая инфляция не мотивирует население сберегать, высокая волатильность фондовых рынков отпугивает. Без ценовой стабильности норма сбережения будет оставаться низкой — это ключевой вызов для индустрии рынка коллективных инвестиций. В этих

условиях спросом будут пользоваться продукты, которые гарантированно опередят инфляцию на длинном горизонте.

Кроме того, сложившиеся обстоятельства вынудили людей пересмотреть свои цели и подходы к сбережению. Часть из них стала более экономной. С их стороны может появиться спрос на продукты инвестирования. А для части людей обеспечение ежедневных потребностей стало важнее, и они исключили инвестиции, посчитав это предметом роскоши. Но мы надеемся, что и эта часть населения за счет цифровизации продуктов и упрощения доступа на рынок смогут прийти к нему и эффективно распоряжаться своим капиталом.

По сути, продукты коллективных инвестиций будут единственным инструментом для диверсификации активов без инфраструктурных и политических рисков. Это даст новое дыхание управляющим компаниям, которое (вместе с появлением механизма ИИС третьего типа и иными программами долгосрочной мотивации инвестиций), возможно, возродит активность управляющих компаний.

Говоря о рисках в целом, мы принимаем во внимание рыночную и мировую ситуацию. Инвесторы обожглись и речь теперь будет идти о сложном процессе принятия потерь, восстановления доверия и желания инвестировать. Кроме того, препятствиями могут оказаться ограниченный список инструментов и резкое сокращение витрины инвестиционных идей.

С другой стороны, в части возможностей мы видим новые идеи, новые продуктовые оболочки.

Кроме того, инвестор становится более осознанным, поэтому на первую линию выходят более консервативные и взвешенные инвестиционные решения и идеи, становится важна их оболочка. В целом наш рынок движется в сторону западных моделей инвестирования (коллективные инвестиции и так далее).

Важно концентрироваться на автоматизации, на достижении доходности, на росте экспертного уровня всей команды. Всё это делает продукты более экологичными и привлекательными для клиента.

НАУФОР



ЗВЕЗДА
АССОЦИАЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ

27.10
ЧЕТВЕРГ
11:00
НАЧАЛО

КОНФЕРЕНЦИЯ [ОНЛАЙН]

КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ НФО

Участники конференции обсудят:

Важнейшие аспекты построения информационной безопасности некредитных финансовых организаций

1. Обсуждение Положения Банка России от 20 апреля 2021 г. № 757-П «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к обеспечению защиты информации при осуществлении деятельности в сфере финансовых рынков в целях противодействия осуществлению незаконных финансовых операций».
2. Современные реалии, влияющие на реализацию требований Положения № 757-П.
3. Основные проблемы и вопросы практической реализации требований Положения 757-П.

Актуальный профиль рисков информационной безопасности и обеспечение непрерывности деятельности некредитных финансовых организаций

1. Обсуждение Положения Банка России от 15.11.2021 № 779-П «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к операционной надежности при осуществлении видов деятельности, предусмотренных частью первой статьи 76 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в целях обеспечения непрерывности оказания финансовых услуг (за исключением банковских услуг)».
2. Особенности реализации требований Положения № 779-П в зависимости от объема бизнеса некредитных финансовых организаций.
3. Риск-менеджмент информационной безопасности и актуальный профиль рисков некредитных финансовых организаций.
4. Решение вопросов реализации требований Положения № 779-П.

Регистрация на сайте www.naufor.ru



Брокерская компания - «восходящая звезда» — ИК «ГПБ Инвестиции»

Дмитрий Фирсов, генеральный директор
«ГПБ Инвестиции»*:

Весь 2020 год мы готовили платформу к масштабному розничному запуску — улучшали инфраструктуру, расширяли список доступных инструментов Московской биржи, подключали доступ к СПБ Бирже.

По этим причинам 2021 год стал для нас лучшим с точки зрения привлечения клиентов и роста клиентских активов. Количество клиентов на брокерском обслуживании выросло до 95 120 человек. Мы поднялись с 25-го места на 8-е в рейтинге Московской биржи среди брокеров — лидеров по количеству обслуживаемых клиентов. За 2021 год мы также увеличили число открытых ИИС до 22 382, поднялись с 25-го места на 13-е. Активы клиентов за год увеличились почти в двадцать раз. Уже в ноябре 2021 года мы попали в список системообразующих брокеров.

Мы входим в экосистему Банка ГПБ, что дает нам дополнительный импульс в развитии сервиса. Кроме того, в нашем приложении есть ценные бумаги, по которым банк выступает в качестве эмитента.

При этом у нас большая доля собственных клиентов — для них первое впечатление об экосистеме складывается благодаря взаимодействию с нашим сервисом.

Наш фокус — собственные разработки.

Чтобы выдержать кратный рост, мы сфокусировались на запуске новых продуктов, развитии качества работы сервиса, его отказоустойчивости и масштабировании. В 2021 году выпустили 12 обновлений: улучшили приложение и добавили новый функционал для клиентов.

Такие возможности нам дает фокус на развитии ИТ-экспертизы. Мы уверены, что брокерская инфраструктура должна строиться на современных технологиях. Это прак-

тически в любых условиях дает на рынке серьезное преимущество, которое не только снижает риски, но и позволяет оперативно реагировать на изменения. Мы делаем ставку на решения с открытым кодом и собственную базу знаний, а также использовали и продолжаем использовать безопасные облачные решения российских компаний.

На наш взгляд, брокер должен быть надежным с точки зрения брокерской и ИТ-инфраструктуры. Это позволит клиенту оперативно реагировать на изменения рынка.

Не менее важно быть гибким в части продуктового предложения и уметь быстро выпускать новые решения для инвесторов. Такими решениями могут быть ценные бумаги, которые позволят сохранить капитал в условиях рыночной неопределенности, или вывод новой валютной пары, или же быстрое внедрение процедуры тестирования инвесторов прямо в приложении.

Контроль операционных издержек и рисков в целом тоже всегда должен быть у брокера в фокусе. Задача сотрудников — моделирование различных ситуаций на рынке, их последствий и детальная проработка решений. Из этого вытекает и другое требование — все сотрудники брокера должны обладать глубокой экспертизой рынка и иметь широкий кругозор. Это помогает вырабатывать оптимальные решения для клиентов в зависимости от ситуации на рынке.

* В 2016 году была основана компания «Ньютон Брокер» (позже переименованная в «Ньютон Инвестиции»), которая позднее вошла в состав экосистемы АО «Газпромбанк». Продуктом компании является приложение «Газпромбанк Инвестиции». Это сервис, который позволяет клиентам с любым портфелем инвестировать на Московской и СПБ Бирже. В августе 2022 года компания переименована в ООО «Ньютон Брокер»



Проект по развитию национального фондового рынка – базовый курс по инвестиционной грамотности «Путь инвестора», Московская Биржа

Кирилл Пестов, управляющий директор по развитию бизнеса Московской биржи:

Частные инвесторы за несколько лет стали новой движущей силой на российском финансовом рынке. Сегодня их более 20 млн человек. В 2022 году доля частных инвесторов значительно возросла и уже превышает 70% в объеме торгов на рынке акций и на срочном рынке. Нам важно, чтобы шаги инвесторов на биржевом рынке были осознанными, а это, в свою очередь, требует знания финансовых рынков, понимания рисков. Поэтому одна из важнейших задач биржи, банков и брокеров — повышение инвестиционной грамотности. С этой целью мы непрерывно работаем над образованием инвесторов, в рамках нашего проекта «Школа Московской биржи» разрабатываем и внедряем различные программы, направленные на качественную и всестороннюю подготовку для инвесторов всех уровней квалификации. Мы рады, что наш курс отмечен премией НАУФОР «Элита фондового рынка», одной из ведущих независимых премий в области рынка ценных бумаг.

Московская биржа запустила комплексный курс «Путь инвестора» летом 2021 года в рамках программы повышения инвестиционной грамотности, которая объединяет обучающие проекты различных форматов. Он был разработан при экспертной поддержке Банка России по методологии Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и первым в России получил аккредитацию Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ). Он раскрывает базовые принципы эффективного инвестирования: от понимания рисков работы на рынке до знания инвесторами своих прав.

«Путь инвестора» — это бесплатный онлайн-курс, который могут пройти все желающие после простой регистрации на сайте биржи. Он состоит из 12 онлайн-уроков по 6-9 минут, которые можно проходить в удобное время. По итогам обучения слушатели узнают, как составлять финансовый план и определять свой риск-профиль, изучат финансовые инструменты и работу финансового рынка в России. С момента запуска на портале Школы Московской биржи в июне 2021 года с курсом ознакомились более 1,3 млн человек.

Мы считаем, что без прохождения хотя бы базового уровня обучения (например, нашего курса «Путь инвестора») работа на финансовом рынке в принципе невозможна. Для начала инвестирования необходимо провести аудит собственного финансового состояния, проверить наличие подушки безопасности. Человек должен понимать, какие цели он ставит для себя в рамках инвестирования, грамотно оценивать свой риск-профиль, построить стратегию и понимать, какие инструменты будет целесообразно включить в портфель для достижения поставленных целей. Отсутствие понимания работы финансового рынка и доступных на нем инструментов может привести к катастрофическим последствиям. Ведь именно от незнания люди совершают такие страшные ошибки, как, например, инвестирование на заемные средства, или поддаются обещаниям заоблачных прибылей со стороны мошенников, которые, предлагая участие якобы в инвестициях, выманивают у граждан личные данные и деньги.

Повышение финансовой грамотности инвесторов — общая задача для всей индустрии, поэтому мы рады, когда участники рынка используют наш курс для повышения уровня инвестиционной грамотности своих клиентов. Ссылки на наш курс появились в приложениях различных брокеров. Кроме того, недавно он стал доступен на платформе онлайн-кинотеатра Okko. В ближайшее время курс появится и на других площадках, что даст возможность пользователям учиться на той платформе, которая им удобна.

В то же время «Путь инвестора» — только часть нашей образовательной программы для инвесторов, которую мы реализуем в рамках Школы Московской биржи. Недавно мы представили новый интерактивный курс «Деньги делают деньги», продолжающий наш одноименный подкаст, два сезона которого набрали более 1,5 млн прослушиваний. Новый курс — это комплексное обучение инвестициям, он создан в рамках программы Московской биржи по повышению инвестиционной грамотности, объединяющей проекты различных форматов. Также мы регулярно проводим обучающие вебинары (с представителями участников рынка и эмитентов, финансовыми экспертами) на самые актуальные темы в области инвестиций и личных финансов.



Компания Урала и Сибири – УК «РЕКОРД КАПИТАЛ» (Новосибирск)

Руслан Сторчак, генеральный директор УК «РЕКОРД КАПИТАЛ»:

По состоянию на конец 2021 года в портфеле компании было 14 паевых инвестиционных фондов и один фонд целевого капитала. В части продуктов для квалифицированных инвесторов большую часть, конечно, составляют комбинированные закрытые фонды (9 проектов), но также есть один интервальный фонд финансовых инструментов. В проектах для неквалифицированных инвесторов на конец года — два открытых фонда рыночных финансовых инструментов, а также два фонда недвижимости. То есть, все типы фондов — ОПИФ, ИПИФ, ЗПИФ.

Хотелось бы отдельно отметить, что для нас каждый фонд — это своя история, индивидуальный подход и персональные технологии в работе с инвестором.

За год инвестиционный портфель компании вырос почти на 30%. Мы уверены, что каждый новый фонд выводит управляющую компанию на новый виток развития — и партнёрских отношений, и навыков, и знаний.

Общий объем привлеченных средств за 2021 год вырос почти в два раза по сравнению с 2020 годом (без учета погашений паев). Если анализировать приток за 2021 год в разрезе инструментов, то инвестиции распределились следующим образом.

91,6 % приходится на ЗПИФ для квалифицированных инвесторов, 4,8% — на ОПИФ и 3,6% — на ЗПИФ для неквалифицированных инвесторов.

Пока в лидерах, конечно, квалифицированные комбинированные фонды. Однако во второй половине текущего года мы планируем провести активную маркетинговую программу

по развитию ОПИФ и ЗПИФ для всех категорий инвесторов, чтобы привлечь в этот сегмент розничных инвесторов.

По итогам года в лидеры вышел фонд, который уже дважды получал награду Investfunds Awards как «Лучший ПИФ акций»: ОПИФ рыночных финансовых инструментов «АЛЁНКА-КАПИТАЛ» с доходностью пая 64,98%. Это самый высокий результат по итогам 2021 года.

У нас есть ряд интересных инвестиционных проектов, например, в спорте и образовании — это всегда слабо финансируемые отрасли. Особенно в небольших городах и поселениях; до них инвестиции просто не доходят. В проекте по строительству Ледовой арены в рабочем поселке Кольцово Новосибирской области фонд выступал не только инвестором: УК провела всестороннюю экспертизу проекта, предоставила необходимые консультации и рекомендации для того, чтобы строительство было завершено, проект реализован. Сейчас арена эксплуатируется под цели ДЮСШ по хоккею с шайбой, секций фигурного катания, любительских команд по хоккею, а также услуг массового катания для детей и взрослых, что способствует развитию физкультуры и спорта, его популяризации среди подростков и юношей Новосибирской области и самого Новосибирска. Сформировавшийся опыт нашей компании заинтересовал и другие регионы: сейчас на рассмотрении в компании несколько похожих кейсов. Кроме того, планируем расширение данного проекта в сторону строительства гостиницы, в первую очередь, для возможности приема участников и гостей при проведении на Ледовой арене регулярных спортивных соревнований.

Если говорить об интересных проектах: каждый из функционирующих фондов по-своему интересен и уникален. С момента выхода нормативных актов, поддерживающих работу фондов с движимым имуществом, нам всегда было профессионально интересно пробовать реализовать каждый подобный проект. Был очень интересный кейс по управлению комплексом производственного оборудования на территории завода, который мы отработывали совместно с нашим партнером, компанией «ВТБ Специализированный депозитарий». Но, в итоге, пока «заморозили» эту историю — по причине внешних экономических условий. Мы готовы к рассмотрению новых идей и новых проектов, будь то патенты, движимые активы и иные, на первый взгляд, незнакомые рынку формы инвестиций. Главное — качественная экспертиза и проверка.

Развитие компании может и должно идти в разных направлениях: продуктовая линейка, кадры, квалификация и знания. Также должен быть и, так сказать, географический охват. Цель — не только привлечь новых клиентов, но также организовать поддержку и комфорт уже действующим клиентам и партнёрам. Поэтому и было создано обособленное подразделение компании — офис «Петроградский» в Санкт-Петербурге. Сейчас в стадии реализации несколько новых проектов в Северо-Западном регионе, о которых с удовольствием сообщим позднее. Мы не планируем на этом останавливаться, в бизнес-план развития компании внесены новые цели.

Мы сотрудничаем и с Сибирским университетом. Тут получился симбиоз

потребностей двух сфер. Как говорил ранее, образование — это сфера, где нужна поддержка. А рынок коллективных инвестиций, особенно региональный, нуждается в квалифицированных кадрах. Поэтому целесообразно включать в образовательную программу для студентов профильных профессий лекции от практиков, а также организовывать стажировки студентов в инвестиционной компании. Эти меры дают возможность сформировать хорошие кадровые ресурсы для финансовой индустрии.

Совместно с РАНХиГС мы реализуем пилотную программу сотрудничества, которая решает несколько основных задач. Во-первых, представители компании периодически проводят мастер-классы по глубокому профессиональному ориентированию в финансовой сфере. Во-вторых, мы принимаем студентов на стажировку по различным направлениям (юриспруденция, финансы, сопровождение операций с недвижимостью, инвестирование на рынке ценных бумаг и рынке недвижимости и так далее). Это позволяет на ранних этапах выявить потенциально перспективных и заинтересованных ребят, с последующим их приемом в штат компании. На сегодняшний день у нас уже приняты по итогам подобных мероприятий двое молодых специалистов и один находится на стажировке. Их результатами мы довольны и верим в их прогресс в будущем.

Основной риск регионального рынка — ограниченность ресурсов (финансовых, людских, инфраструктурных). Поэтому эффективность работы компании на этих территориях должна быть

выше. Но это позволяет, с другой стороны, выстроить более профессиональную и эффективную команду. В будущее мы однозначно смотрим с оптимизмом, поскольку в новых, хоть и кризисных условиях открываются многие возможности, которых ранее даже не существовало.

Некоторые наши достижения последних лет, действительно можно отнести к рекордам. Но главная цель, к которой мы всеми силами стремимся — надежность и устойчивость в действительно сложных условиях ведения бизнеса.

«Элита»: региональный этап

В процедуре проведения конкурса «Элита фондового рынка» сложилась традиция. Перед тем, как будут определены победители всероссийского конкурса, НАУФОР проводит региональный этап, на базе представительства в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Казани. Члены региональных жюри определяют победителей в глобальной номинации «Компания региона», а также победителей регионального этапа конкурса в других номинациях. Им вручаются дипломы и благодарности.

По итогам 2021 года дипломантами конкурса стали:

УК «Гамма Групп» (Новосибирск) — победитель в номинации «Восходящая звезда» по региону Урала и Сибири;

АО «Управляющая компания «РФЦ-Капитал» (Магнитогорск) — победитель в номинации «Управляющая компания для институциональных инвесторов» по региону Урала и Сибири;

УК «Свиньин и Партнеры» (Санкт-Петербург) — победитель в номинации «Управляющая компания ЗПИФ» по Северо-Западному региону.

Благодарности за вклад в развитие фондового рынка в Поволжском регионе получили:

Замов Тимур Наилевич, директор ООО «ТАИФ-ИНВЕСТ» (Казань);

Газизуллин Ильдус Илхамович, начальник отдела внутреннего контроля-контролер УК «Центр капитал» (Казань);
Андреева Татьяна Николаевна, директор ООО «Гофмаклер» (Чебоксары).

Благодарности за вклад в развитие фондового рынка Урала и Сибири получили:

Сторчак Руслан Сергеевич, генеральный директор «УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Нечаева Кристина Андреевна, заместитель генерального директора – исполнительный директор УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Киселёва Юлия Владимировна, главный бухгалтер УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Смирнов Дмитрий Михайлович, начальник отдела ценных бумаг ИК «Финансовый Дом» (Пермь);

Киселева Ирина Анатольевна, начальник бэк-офиса ИК «Финансовый Дом» (Пермь);

Дронов Алексей Георгиевич, генеральный директор УК «Инвестиции и инновации» (Екатеринбург);

Балабанова Светлана Владимировна, главный бухгалтер УК «Инвестиции и инновации» (Екатеринбург);

Преображенская Екатерина Ивановна, заместитель генерального директора – контролер ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Золотухина Ольга Валентиновна, главный бухгалтер ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Изотова Анна Андреевна, начальник отдела ПОД/ФТ ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Зинченко Евгения Николаевна, риск-менеджер ИК «ММК-Финанс» (Магнитогорск);

Кудрявцев Дмитрий Сергеевич, специалист по дилерской деятельности ИК «ММК-Финанс» (Магнитогорск).

Благодарность за вклад в развитие фондового рынка Северо-Западного региона была вручена

Шабанову Михаилу Витальевичу (Санкт-Петербург), председателю комитета НАУФОР по экономической и информационной безопасности.





Компания Поволжского региона – ПАО «АК БАРС» БАНК (Казань)

Айдар Мухаметзянов, директор Дирекции Инвестиционного бизнеса ПАО «АК БАРС» Банк:

«Ак Барс» Банк — лидер финансового рынка Татарстана. И в 2021 году он свое лидерство уверенно подтвердил: не только сохранил позиции на всех основных сегментах финансового рынка страны, но и показал эффективное управление инвестициями. Мы перевыполнили плановые значения в 1,5 раза практически по всем направлениям.

В банке активно работало направление срочного рынка. Высокие результаты были показаны и на рынке валютных деривативов. Трейдеры Ак Барс Банка по результатам 2021 года номинированы ММВА сразу в четырех номинациях (лучший трейдер денежного рынка, лучший FX трейдер, лучший банкнотный трейдер и лучший менеджер финансовых институтов).

Основополагающим для нас является развитие и укрепление сотрудничества на финансовых рынках как с российскими, так и иностранными финансовыми компаниями по всему спектру операций и услуг. Банк успешно взаимодействует с более чем 200 контрагентами России, СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан), дальнего зарубежья, а также с банками развития — Международным банком экономического сотрудничества, Международным инвестиционным банком, Евразийским банком развития. Мы наращиваем свой бизнес вместе с партнерами.

Одной из приоритетных задач Банка остается расширение круга банков-партнеров и банков-контрагентов из стран СНГ как для заключения собственных операций Банка, так и реализации сделок корпоративных клиентов Банка. В 2021 году Банк подтвердил статус лидера рынка по сотрудничеству с банками стран СНГ, в дополнение к активной работе с банками Республики Беларусь расширив сотрудничество с крупными банками Узбекистана.

Отдельно хотел бы сказать о нашей активности на рынке долговых размещений. В 2021 году Банк принял участие в размещении 3-х выпусков облигаций нескольких эмитентов. Среди них — АФК «Система», ООО «Брусника. Строительство и девелопмент», АО «Лидер-Инвест». Совокупный объем размещений составил 1,9 млрд рублей. На российском долговом рынке по состоянию на 31 декабря 2021 года Банк был представлен одним пилотным выпуском биржевых структурных облигаций общим объемом 100 млн рублей.

В 2021 году Банк также выступил — впервые для себя — одним из организаторов сделки по предоставлению синдицированного кредита «ПАО Уралкалий», условия которого были привязаны к динамике показателей устойчивого развития компании. Отрадно отметить, что по версии Sбonds компания ПАО «Уралкалий» была признана «заёмщиком года».

Мы не просто наблюдаем увеличение активности граждан России на фондовом рынке, но активно включены в этот процесс. В 2021 году продолжил набирать популярность такой

продукт, как индивидуальный инвестиционный счет, который мы предлагаем в рамках брокерского обслуживания. По сравнению с 2020 годом объем активов и количество ИИС увеличились за 2021 год на 82% и 108% соответственно.

По итогам 2021 года сохраняется доля привлечения клиентов по дистанционным каналам, порядка 30% ИИС открыты онлайн. Областью внимания и зоной роста в ближайшем будущем будет привлечение клиентов через онлайн каналы.

По итогам декабря 2021 года Группа АК БАРС занимала на Московской бирже места в нескольких рейтингах: 23-е место по числу активных клиентов; 26-е место по объему операций на ИИС и 23-е место по количеству зарегистрированных ИИС.

В 2021 году были запущены решения в виде готовых предложений начинающим инвесторам. Также проведены маркетинговые акции для новых и действующих клиентов. Например, в мобильном приложении запущен тарифный план «Стартовый портфель» (для тех, кто хочет начать инвестировать, но не готов выбирать ценные бумаги самостоятельно); там же стал доступен список популярных ценных бумаг; на сайте банка реализована покупка паев. Для действующих клиентов проведена акция «Лето возможностей»; для новых клиентов проведена акция «Инвестиционный марафон».

Разработан обучающий курс для начинающих инвесторов.

Действует функция открытия, пополнения и мониторинга баланса инвестиционного счета в приложении мобильного банка. Функционирует приложение для самостоятельной торговли на бирже (АК BARS Trade) с удобным интерфейсом. С его помощью можно в режиме реального времени просматривать рыночные котировки и совершать сделки с российскими и зарубежными финансовыми инструментами.

На постоянной основе проводятся обучающие семинары и вебинары с целью повышения финансовой грамотности населения, в том числе о возможностях индивидуальных инвестиционных счетов. Наиболее популярны обзоры рынка инвестиций с прогнозами, а также рассказ об основах инвестирования (как собрать инвестиционный портфель, с чего начать инвестировать).

В своей розничной сети банк осуществляет продажи паев паевых инвестиционных фондов. Управление ПИФами осуществляется через управляющую компанию «АК БАРС Капитал», одну из ведущих на рынке управления активами в Республике Татарстан.

Для значимых клиентов действует услуга доверительного управления активами на рынке ценных бумаг. Есть стратегии, основанные на рублевых и долларовых облигациях, а также смешанные стратегии (там присутствуют акции). В 2021 году в продуктовую линейку были добавлены новые стратегии для квалифицированных инвесторов, включающие инструменты с фиксированной и плавающей доходностью.



Компания Северо-Западного региона – УК «ДОХОДЪ» (Санкт-Петербург)

**Маргарита Бородатова, генеральный директор
ООО УК «ДОХОДЪ»:**

2021 год ознаменовался для нашей компании запуском линейки биржевых фондов. Все они следуют уникальным авторским индексам УК «ДОХОДЪ», которые рассчитываются Московской Биржей. В основе наших индексов (а, следовательно, и фондов) лежит факторный подход к отбору ценных бумаг. Активы попадают в наши биржевые ПИФ только в том случае, если соответствуют определенным критериям (факторам). Как следствие — эти инструменты свободны от субъективных и экспертных мнений. Мы рассматриваем наши БПИФ как удобный механизм для начинающих и опытных инвесторов. Комбинируя фонды друг с другом и с другими инструментами, участники рынка могут диверсифицировать свои портфели и более точно следовать своим инвестиционным стратегиям.

Среди инвесторов мы хорошо известны аналитическими сервисами: «Дивиденды», «Анализ акций», «Анализ облигаций». Мы непрерывно их совершенствуем. За прошедший год ими воспользовались 1,5 млн уникальных посетителей. На них строят свое обучение многие популярные инвестиционные блогеры и ведущие инвестиционные платформы.

Растет популярность не только аналитических сервисов компании. Аудитория наших социальных сетей, которые ведут финансовые аналитики и управляющие, увеличилась

до 150 тысяч человек. Это важный показатель: так много людей разделяют нашу философию инвестиций и доверяют экспертизе. Нам очень важно взаимодействие с аудиторией в социальных сетях. Обратная связь, которую мы получаем, позволяет непрерывно улучшать наши сервисы и предлагать рынку востребованные продукты, которые затем получают высокую оценку инвесторов.

Основная проблема сейчас — замороженные в Euroclear иностранные активы инвесторов. А также ПИФы с иностранными активами, операции с которыми приостановлены в силу тех же причин.

Понятно, что в целом условия ведения бизнеса изменились. На это влияет не только СВО, но и то, что сейчас происходит в мировой экономике.

У нашей компании есть преимущество: успешный опыт прохождения мировых и отечественных кризисов в прошлом, а в настоящем — хороший запас прочности.

Если говорить о возможностях, то сегодня финансовый рынок очень технологичный. Цифровизация — важная часть стратегии нашего развития.

Конечно, мы решительно смотрим в будущее. Рынку нужно меньше запретов и больше свободы.

Нужно ускорить реализацию законодательных инициатив, которые уже давно рассматривались для улучшения инвестиционного климата. Это планы по введению ИИС третьего типа, снижению ставки НДФЛ для нерезидентов и ряд других проектов.



Специализированный депозитарий года — ДК РЕГИОН

Анна Зайцева, генеральный директор депозитарной компании РЕГИОН:

Я благодарна за эту награду и хотела бы сказать несколько слов о том, чем для нас ознаменовался 2021 год. Знаковыми событиями для компании стал запуск депозитарного учета электронных закладных в «промышленных масштабах» и первая сделка секьюритизации с электронными закладными. Второе знаковое событие — запуск услуги аутсорсинга учета для управляющих компаний.

Все это требует постоянных инновационных решений, совершенствования существующих процедур. Ведь мы стараемся не просто идти в ногу со временем, а опережать его на шаг.

Мы постоянно дорабатываем систему электронного документооборота для клиентов в целях увеличения скорости обработки клиентских операций. В настоящий момент IT-специалисты составляют порядка 15% от общего штата

сотрудников, что позволяет нам день за днем совершенствовать процессы взаимодействия с клиентами.

В 2021 году наш спецдепозитарий получил колоссальный опыт работы с правилами доверительного управления клиентов, и этот процесс уже поставлен на прочные рельсы. Основной проблемой является то, что стандартных правил для квалифицированных инвесторов практически нет, каждый проект индивидуален. Управляющие компании, кроме обязательных положений, стараются прописать все особенности, которые важны для самого проекта (выдел имущества, согласование сделок инвестиционным комитетом, описание рисков и прочее). Все эти вопросы требуют тщательной юридической проработки со стороны спецдепозитария. Наш опыт позволяет давать управляющим компаниям рекомендации при описании новых пунктов ПДУ. Стоит отметить, что компании прислушиваются к рекомендациям с благодарностью.



Инвестиционный советник года — ООО «ИК «Инвестлэнд» (Пермь)

Игорь Вагизов, директор ИК «Инвестлэнд»:

Компания «Инвестлэнд» основана в 2006 году. Но наша реальная «история» глубже, поскольку команда состоит из профессиональных управляющих с опытом работы на финансовых рынках с 1996 года. В настоящий момент компания внесена в единый реестр инвестиционных советников Банка России и недавно стала победителем конкурса «Элита фондового рынка» в номинации «Лучший инвестиционный советник» по результатам 2021 года.

Небольшие команды, вроде нашей, которые не интегрированы в тяжелую бюрократическую структуру банка или крупной брокерской компании, имеют возможность принимать инвестиционные решения быстрее и более гибко. Такая структура позволила нам показать эффективность даже в текущих нестабильных условиях.

С февраля этого года ни один состоятельный клиент не задал нашим сотрудникам вопрос, зачем нужен инвестиционный советник. Диверсификация, которой мы неукословно придерживались, сохранила нашим клиентам активы. А «Инвестлэнду» — отношения с клиентами.

В 2021 году наша стратегия автоследования «Инвестиции в недвижимость» показала лучший результат среди долларовых стратегий на платформе Fintarget компании БКС. Доходность составила +31% USD, что на 6% превышает доходность индекса S&P 500.

В текущем году стратегия Smart Trader, инвестирующая в российские акции и реализованная на платформе компании «Тинькофф», с апреля 2022 показывает рост + 22%! Доходность еще одной стратегии, «Облигационная лесенка» (запущена в партнерстве с компанией «БКС») в разы обгоняет результаты крупных именитых ПИФов облигаций. Такие результаты не нуждаются в комментариях.

Страница того рынка, который существовал в периоде с 1997 по 2022 год, перевернута. Началась новая глава. Уверен, что в условиях высокой турбулентности востребованность советников будет только расти. Мы не планируем останавливаться на достигнутых результатах.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка мы налаживаем отношения с новыми партнерами, чтобы предлагать нашим клиентам эффективные инвестиционные решения.



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.



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 OTC-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 формирование нового рыночного ландшафта.