



**Ника Гергедава**

директор департамента по работе с частными состоятельными клиентами «РСХБ Управление Активами»

# Индивидуально. Долгосрочно.

**ИНВЕСТОРЫ СЕЙЧАС ПРЕДЕЛЬНО ВНИМАТЕЛЬНО НАБЛЮДАЮТ ЗА БЫСТРО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРОЙ**

Ника Гергедава, директор департамента по работе с частными состоятельными клиентами «РСХБ Управление Активами», рассказывает Ирине Слюсаревой, какими методами выстраивается бизнес для долгосрочных инвесторов, а также объясняет, чем отличаются сбережения от благосостояния.

Фотографии Павел Перов

— Какие тенденции преобладают и направляют развитие индустрии Wealth Management?

— Последние события, связанные с экономической турбулентностью и геополитикой, ставят много вопросов перед индустрией управления крупным частным капиталом. На наш взгляд, в столь мало прогнозируемых реалиях наиболее актуальной и востребованной станет мультивалютная стратегия, которая позволит высокостоятельным клиентам использовать диверсификацию валютных вложений в диапазоне до 5 разнообразных валют дружественных стран. Таким образом, разнонаправленность позволит снизить зависимость от валюты

недружественных стран. Также стоит отметить, что в качестве диверсификации по-прежнему разумным сценарием остается предпочтение к покупке золота, недвижимости и государственных облигаций тех стран, к которым имеется наибольшее доверие.

— Какая сегодня принципиальная разница между Wealth Management и Private banking?

— Сервисы Wealth Management и Private Banking — это комплексы финансовых услуг, направленных на сохранение и приумножение капитала состоятельных клиентов. Private Banking — это, как правило, привилегированное обслуживание

и предоставление индивидуальных банковских решений на каждый день: переводы, выпуск карт с бонусами, премиальный пакет услуг, включающий разнообразные партнерские программы, повышенные ставки по вкладам и другое. Благодаря высокому уровню экспертизы в инвестициях основной фокус Wealth Management направлен на финансовое планирование и управление всем благосостоянием клиента или его семьи. Помимо формирования инвестиционного портфеля, мы часто рекомендуем разместить на депозитах Private Banking денежные средства, запланированные на покупки недвижимости.

Наш бизнес состоит в том, что мы выстраиваем для клиента не спекулятивный портфель, а долгосрочный. Эти деньги он, как правило, будет передавать по наследству. Это уже не сбережения, а благосостояние.

— Преобладают ли среди клиентов подразделения Wealth Management люди, имеющие привязку к АПК? Какие еще характеристики являются существенными для них?

— Несмотря на то, что мы являемся дочерней структурой Россельхозбанка, нельзя сказать, что большинство клиентов Wealth Management управляющей компании «РСХБ Управление Активами» имеет прямое отношение к агропромышленному комплексу. Среди них есть представители самых разных бизнесов, и социология клиентской базы достаточно разнообразна. Что касается возраста состоятельного инвестора, то преобладают люди категории 40+.

Дело в том, что наше подразделение не работает на ресурсах материнского банка в части привлечения, это целиком заслуга менеджеров департамента. Миграции между этими клиентскими

базами практически нет. Портрет представителя Wealth Management таков: это состоятельные деловые люди, предприниматели, которые предпочитают инвестировать свои активы с помощью профессионалов. И, подчеркну, они не обязательно обслуживаются в Россельхозбанке. При этом для наших клиентов банк предоставляет очень конкурентные ставки обслуживания по своим продуктам и услугам.

Чтобы стать клиентом Wealth Management, вы должны соответствовать определенному набору критериев: во-первых, правилам комплаенса управляющей компании; во-вторых, порогу входа в предлагаемые инструменты;

в-третьих, у вас должна быть заинтересованность в долгосрочных отношениях.

— Долгосрочные — это...?

— Не менее трех лет. Наш бизнес состоит в том, что мы выстраиваем для клиента не спекулятивный портфель, а долгосрочный. Эти деньги он, как правило, будет передавать по наследству. Это уже не сбережения, а благосостояние.

— Думали ли вы о создании собственного эндаумента или о сотрудничестве с такой структурой? Как вы развиваете ваши сервисы по вопросам структурирования наследования?

— Культура эндаументов, наследственных фондов пока не сильно развита в России. Напомню, что в 2018 году был принят закон, который позволил гражданам России создавать наследственные фонды, дающие возможность структу-

рировать бизнес-активы так, чтобы имущество было бы защищено при жизни владельца, а после его смерти передавалось наследникам.

Что касается нас, то мы предлагаем клиентам как свои сервисы по вопросам структурирования наследования, например, в рамках ЗПИФ Family Office, так и используем для решения партнерские программы.

Пока мы наблюдаем, что чаще всего люди стремятся лично приобщать своих детей к вопросам управления бизнесом и капиталом. Разумеется, при помощи специалистов. Но все-таки предпочитают самостоятельно подготавливать наследников, когда дети уже стали совершеннолетними, а сами родители находятся в расцвете сил и на пике карьеры.

Мы работаем с клиентами по этому направлению, проводим, например, для будущих наследников тренинги различного рода, организуем курсы. Отмечу, что подобные услуги мы оказываем в индивидуальном порядке, реализуя их под конкретный клиентский запрос. Ведь в Wealth Management индивидуализированы все аспекты поддержки клиента.

— Можете ли вы немного рассказать о продукте ЗПИФ: Family Office?

— Этот фонд на данный момент является лучшим инструментом, в рамках которого клиент может под ключ закрыть вопросы о сохранности капитала в период волатильности, структуризации прав собственности, повышения доходности финансового потока, конфиденциальности, наследования, контроля активов в рамках российского правового поля без риска иностранного владения.

Проще говоря, это аналог всем известного и давно работающего в мировой практике траста.

— Помимо инвестиционных продуктов, Wealth Management «РСХБ Управление Акти-





вами» предлагает лайфстайл-услуги. Что наиболее востребовано в настоящий момент у состоятельных клиентов?

— Мы предлагаем клиентам Wealth Management целую линейку нефинансовых услуг. В последнее время наметилась тенденция взаимодействия с нашими партнерами — агентствами недвижимости в России и за рубежом. Также большим спросом в текущих реалиях пользуется юридический и налоговый консалтинг: консультирование по вопросам налогового и валютного законодательства, наследование, сопровождение любых споров, сделки купли-продажи активов, адвокатура.

— Вы говорили прессе, что берете низкие комиссионные, это обеспечивается за счет ресурсов материнского банка?

— Низкие комиссионные обеспечивались не за счет Россельхозбанка, а из-за предложения качественных индивидуальных инвестиционных продуктов. Если говорить о размере комиссии, действительно, на первых этапах развития бизнеса размер нашей комиссии был значительно ниже, чем у конкурентов. Однако на данный момент установлен рыночный размер комиссионных, которые своей величиной удовлетворяют и клиентов, и нас.

— Менялись ли инвестиционные, сервисные предпочтения клиентов и если да, то как и в каких временных рамках?

— Да, менялись. Все мы сейчас предельно внимательно наблюдаем за быстро меняющейся геополитической конъюнктурой, наши клиенты не исключение. Закономерно, что за последние полгода их предпочтения — и инвестиционные, и сервисные — заметно поменялись. Они стали запрашивать новые продукты. Ну и, конечно, пришлось отказаться от некоторых инвестиционных идей, еще недавно приносивших отличные результаты. Зато неожиданно появились решения, дающие хороший результат в новых условиях.

— Изменились ли валютные предпочтения?

— В современных реалиях клиенты стали больше смотреть на рублевые

продукты. Наблюдается и повышение спроса на юань. Ранее банки настойчиво предлагали покупку физического золота, и клиенты неплохо его приобретали, но скоро перед инвесторами встал вопрос хранения и размещения данного актива. Поэтому ради разнообразия они обратили внимание на юань.

Некоторые клиенты предпочитали иметь финансовые инструменты, номинированные в долларах США. Тем более что прочие валюты все равно привязаны к доллару, так или иначе. Наша компания (от своего имени, но в интересах клиентов), продолжает покупать ценные бумаги: облигации и акции. Акции всегда были активом для роста. И в ближайшем будущем продолжат им оставаться.

В современных реалиях клиенты стали больше смотреть на рублевые продукты. Наблюдается и повышение спроса на юань. Ранее банки настойчиво предлагали покупку физического золота, и клиенты неплохо его приобретали, но скоро перед инвесторами встал вопрос хранения и размещения данного актива.

— Вы предлагаете своим клиентам преимущественно инструменты вашей управляющей компании или это могут быть продукты и других компаний? Какие ваши продукты наиболее популярны у состоятельных клиентов и почему?

— Мы не ограничиваем клиентов только продуктами управляющей компании «РСХБ Управление Активами». Предлагаем также услуги наших партнеров среди крупнейших финансовых институтов страны, но лишь в том случае, если они отвечают высоким требованиям инвестиционного комитета и проходят внутренние фильтры.

— А экзотические рынки вы предлагаете?

— Экзотические рынки наша компания предлагала все время: Австралию, например.

— Австралию! но разве это экзотический рынок?

— Да. Нечасто встретишь человека, который инвестирует через Австралийскую фондовую биржу. Но сегодня мы прорабатываем вопросы работы на рынках Азии. Для нас важно предложить интересные инвестиционные решения с соответствующим уровнем риска. В этом плане важен точный отбор рынков и идей индивидуально под нужды клиента.

— Изменилось ли отношение клиентов к рискам?

— Нельзя сказать, что отношение к рискам изменилось кардинально. Часть клиентов стала выбирать более консервативный подход к своим портфелям,

но спрос на высокорисковые активы по-прежнему сохраняется: многие клиенты на них реально зарабатывают. Люди с высоким риск-профилем всегда есть. В конце концов, именно таким аппетитом к риску отличается предприниматель.

— Вы пришли в компанию со своей командой – почему? Ваша команда имеет уникальные компетенции?

— Нас пригласили командой, поскольку компания «РСХБ Управление Активами» была заинтересована в развитии бизнес-направления Wealth Management, а наши специалисты обладают набором ценных профессиональных качеств: надежностью, экспертизой, сервисными компетенциями; они отвечают самым высоким требованиям.

В этом бизнесе менеджерам важно иметь не только уникальные знания и опыт, но также и максимально высокий уровень ответственности за решение поставленных задач, так как мы не можем позволить себе допускать ошибки в работе с состоятельными клиентами. И еще одно отличительное качество нашей команды — это креативный подход к реализации проектов.

— Поделитесь секретами личной эффективности? Какие навыки позволяют достигать высоких результатов в индустрии Wealth Management?

— Я придерживаюсь концепции Lifelong Learning. Это непрерывное образование, — концепция, смысл которой лучше всего передает поговорка «Век живи — век учись». Эта идея подразумевает постоянное развитие личности в профессиональной и социальной сферах. Умение учиться, эффективно распоряжаться своим временем, осознанно развивать карьерный трек и проявлять гибкость мышления — это ключевые навыки настоящих профессионалов, особенно в бизнес-направлении Wealth Management.

— Удастся ли проводить для клиентов качественные светские мероприятия? Какие развлечения им больше по душе? Вообще как используется офис в такой фантастической локации, на Пречистенской набережной, в пешей доступности от Кремля?

— В последний год мы были сконцентрированы на бизнесе. Если и проводили мероприятия, то с деловой ориентацией. Наиболее востребованным форматом среди наших клиентов в настоящее время является бизнес-завтрак. За чашкой кофе аналитики и портфельные управляющие обсуждают с гостями основные тенденции российского и мирового фондовых рынков. □