



Аиша Кубезова
управляющий директор управления электронных рынков
ПАО «Сбербанк»

Человек инвестирующий

СБЕР ВЫСТРАИВАЕТ ТРЕНДЫ ПО МНОГИМ НАПРАВЛЕНИЯМ; ПО ИНВЕСТИЦИЯМ, В ТОМ ЧИСЛЕ

Аиша Кубезова, управляющий директор управления электронных рынков ПАО «Сбербанк», объясняет Ирине Слюсаревой, почему эффективнее учиться методом проб и ошибок на небольших суммах, а не через подробное изучение теории. А также рассказывает о том, каким образом привлечение маленьких денег может создавать большой рынок.

Фотографии Павел Перов

— Аиша, какие главные тренды сейчас приходится учитывать в работе брокера?

— Основным трендом даже не российского брокерского ландшафта, а скорее, мирового я бы назвала искусственный интеллект. Это мощный инструмент для оптимизации работы (как со стороны человека, так и со стороны брокера); и мы планируем применять его максимально эффективно.

Хотим внедрить ИИ, во-первых, в новостной раздел, чтобы люди могли полноценно и при этом быстро анализировать эмитентов, ценные бумаги и так далее. Наш ИИ будет просматривать все инструменты каждого конкретного эмитента, его сервисы, аналитику и так далее, давать краткий обзор событий по этому эмитенту.

Также планируем внедрить ИИ для автоматизации торговли: ввести анализ не только новостей и рынков, но также инвестиционных идей. В том числе, мы эту возможность дадим в сервисе робоэдвайзинга, который планируем запустить до конца года. Появится еще и чисто сервисная история — ИИ в рамках чата поддержки, чтобы человек получал максимально релевантный ответ в кратчайшие сроки.

Естественно, остаются и классические тренды. Мы активно привлекаем новых инвесторов: через акционные механики, через обучение финансовой грамотности. Соответственно, сейчас около 60% наших клиентов — новички. Они впервые открыли брокерский счет и начинают инвестировать с небольшими суммами.

Однако тут обозначилась своего рода развилка.

Мы обучаем инвесторов, но это длительный процесс. Имеет ли смысл пускать человека в мир инвестиций только после получения диплома? Так механизм все-таки не работает, поэтому систему обучения мы сейчас перестраиваем полностью. Переходим на модель обучения Дэвида Колба. Суть в том, что человека вовлекают в мир инвестиций через маленькие практические действия (в зависимости от риска аппетита и ожиданий). Рекомендуем

В видеоиграх дети используют виртуальные деньги: выращивают позиции, получают достижения. Почему бы не приспособить этот навык для повышения финансовой грамотности.

наиболее подходящий ему в текущий момент инструмент, затем аккуратно даем им попользоваться: чтобы новичок плавно начал практиковать, при этом понимая, во что именно входит и каковы последствия.

— Иными словами, чтобы научить человека плавать, вы предпочитаете не только обучать его на суше, а все-таки осторожно заводить в воду?

— Верно. Считаю, что это оптимальный способ, потому что теория усваивается тяжелее. Лучше потихоньку вводить в воду, не кидая при этом в открытое море. Но если инвестор талантлив, то можем и сразу провести в глубину.

— Вы рассказывали журналистам, что работаете с подростками, как это происходит?

— Среди клиентов Сбербанка около 4,3 миллионов подростков. С точки зрения нашего законодательства мы пока можем говорить только про возраст 14+. У нас есть отдельный масштабный спецпроект по финансовой грамотности для школьников: им охвачено более 600 школ. Мы уже внедрили там преподава-

ние финансовой грамотности, видим в этом большой потенциал и со временем дадим тинейджерам возможность попробовать инструменты фондового рынка. Я считаю, что на ограниченную сумму им нужно все-таки давать возможность инвестировать реально (не виртуально). Сейчас проводим исследования, работаем с фокус-группой, обсуждаем разные механики и решаем, какой подход оптимален и наиболее безопасен.

— Вы, похоже, исходите из того, что человек быстрее вовлекается в любой геймифицированный процесс?

— Однозначно. В видеоиграх дети используют виртуальные деньги: выращивают позиции, получают достижения. Почему бы не приспособить этот навык для повышения финансовой грамотности. Эмоций можно получить столько же, при этом инструмент будет учить инвестировать осознанно. Да, у части вовлеченных людей есть опасения, что в процессе дети могут потерять деньги. Я считаю, что пусть иногда потеряют, если в разумных пределах. Скажем, 500 рублей. Но они получают знания. Тем более потерять 100% на брокерском рынке сложно. Подросткам не нужно давать доступ к инструментам, которые требуют квалификации и тестирования, следует ограничить список доступных ценных бумаг.

— Сбербанк — крупнейший универсальный банк страны. В том числе, крупнейший розничный банк. Является ли вашей целью быть крупнейшим розничным брокером?

— Сбер выстраивает тренды по многим направлениям. В том числе по инвестициям.

У нас более 100 миллионов клиентов, то есть, по сути, все трудоспособное население страны. Есть возможность вовлечь большое количество людей в инвестирование. Но действовать быстро мы не будем. Лет десять назад инвесторы в среднем были клиентами брокера на протяжении всего нескольких месяцев. Постепенно мы добились того, что этот показатель превысил два года. И сейчас мы хотим выстраивать долгосрочные отношения. Мы большие, поэтому на нас лежит серьезная ответственность.

Сейчас в России инвестирует всего около 5% семей, это означает большой потенциал для развития. Чтобы правильно его реализовать, нужно научить клиентов правильно работать со сбережениями.

У нас есть продукт ИнвестКопилка. Это инвестиционный аналог депозита, его суть — инвестирование в биржевые фонды небольшими суммами, от 10 рублей. Пополнять можно автоматически, дополнительно вносить средства в любое время и в любом размере. Базовый фонд будет меняться в зависимости от ситуации на финансовом рынке. Сейчас базой является БПИФ денежного рынка, потому что с учетом текущего уровня ключевой ставки это оптимальный фонд для консервативных клиентов. Рынок поменяется — поменяем тип фонда.

— Кстати, о повышении ставок. На вашей клиентской базе повышение ключевой ставки сказалось?

— Конечно. Есть клиенты, которые закрыли брокерские счета и переложили деньги на вклады с высокими ставками. Но вклад с высокой ставкой — срочный инструмент. Часть клиентов, ушедших в депозиты по высоким ставкам, потом вернулась к брокеру,



а часть — нет. По моему мнению, на фондовом рынке найдется инструмент для каждого человека, под любой запрос. Когда ключевая ставка высокая, хорошо работают фонды денежного рынка. Это полная альтернатива депозиту с ежедневной, по сути, капитализацией, отличный инструмент для тех, кто хочет консервативно заработать при повышенной ключевой ставке. Есть еще и флоутеры (облигации с плавающими ставками), притом с хорошими перспективами роста. Но важно знать, на какой срок человек хочет инвестировать. Длинные деньги можно вложить в качественные длинные облигации с хорошими ставками. Инвесторы могут получать выгоду от изменения ключевой ставки и зарабатывать хорошие деньги при низком риске.

— У вас 60% новых клиентов. Каким образом вы их вовлекаете, пришлось ли придумывать новые способы?

— Мы до сих пор в поиске новых способов. «Волшебной таблетки» не существует. Сбербанк все-таки не обычный банк, он объединяет в себе огромное количество различных финансовых и нефинансовых сервисов и компаний. Мы рассматриваем разные варианты взаимодействия с ними, где брокер участвует в пакетных предложениях. Естественно, мы используем акционные механики, коммуникации в рамках обучения финансовой грамотности. В том числе, говорим про анализ доходов/расходов, про составление портфеля, рекомендованные для покупки инструменты. Если считаем, что клиент готов к инвестированию в облигации, то предлагаем их в рамках комплексного подхода.

Кроме того, в нашем наборе остаются классические инструменты, когда, например, дарим инвесторам

акции. Но такие механизмы используем ограниченно, хотим их сокращать и больше помогать клиенту в качестве помощника, стать проводником в мир инвестиций. Мы смотрим на наших инвесторов комплексно. Создана довольно серьезная модель, которая анализирует каждого клиента в разрезе текущего состояния его портфеля, доходов/расходов, положения на рынке,

Мы запустили продажи ИИС-3 с начала года. И видим интерес со стороны россиян к этому инструменту. До внесения изменений в налоговый кодекс есть некоторые ограничения с тем, чтобы в полной мере транслировать всем основные преимущества нового продукта.

а далее предлагает инструменты, которые ему подходят.

Отрабатываем персонализированный подход.

— На российском финансовом рынке появился институт инвестиционных советников, соответствующее законодательство, регуляция. Планируете ли вы воспользоваться этим пулом возможностей?

— В этом сегменте подход комплексный, предлагаются все продукты Сбера: инвестиционные, страховые, брокерские и так далее.

Если же говорить о сервисе персонального инвестиционного советника, то это продукт не для массового клиента. Для массового сегмента хотим рассказывать про инвестиции через робоэдвайзинг. Мы сейчас развиваем это направление, тестируем, стремимся создать качественный продукт.

С развитием технологических возможностей транслировать личную точку зрения на большие массы — появилось много «экспертов» по любым направлениям человеческой

деятельности. В брокерском бизнесе этот тренд выражен очень ярко. Люди хотят самостоятельно принимать инвестиционные решения. Пока доля решений, принимаемых в соответствии с инвестиционной рекомендацией, слишком мала по отношению к самостоятельному инвестированию. Но все-таки люди инвестируют не наоборот, они используют инвестиционные

идеи. Ежедневно нашим приложением пользуется около 220 тысяч клиентов, из них 30% смотрит инвестиционные идеи и принимает решения на основании этих идей. Это довольно большая доля.

Ежемесячно приложением пользуется уже почти 850 тысяч человек. Наша задача — дать им максимально правильную информацию так, чтобы они достаточно быстро смогли понять, какие рекомендации выставлены по конкретной бумаге, а затем принять решение.

— Будете ли вы расширять фабрику производства стратегий?

— Да, мы двигаемся в эту сторону. Будем предлагать этот инструмент тем, кому он необходим. Но не забывая и про тех людей, которые все делают самостоятельно.

Почему так популярны наши подборки инвестиционных идей? Мы даем розничному инвестору аналитику, которая раньше была доступна только корпоративным клиентам. При этом наши стратегии дают реальный результат.





Скажем, стратегия по российским акциям за 2023 год дала доходность 124%. То есть периодически мы даем клиентам возможность получать альфу, используя рекомендации аналитиков. Но клиенты могут принимать решения самостоятельно.

— Каковы ваши планы насчет ИИС-3?

— Мы запустили продажи ИИС-3 с начала года. И видим интерес со стороны россиян к этому инструменту. До внесения изменений в налоговый кодекс есть некоторые ограничения с тем, чтобы в полной мере транслировать всем основные преимущества нового продукта. Даже Банк России рекомендовал иметь в виду, что ИИС-

3 появился, но ещё не в окончательном виде. Но со стороны государства уже было заявлено намерение изменить, в том числе, налоговую базу ИИС-3, это очень важно. После принятия этих поправок мы ожидаем, что интерес вырастет еще больше.

ИИС-3 — хороший инструмент. Даже консервативный человек, инвестируя, условно, в фонд денежного рынка, может зарабатывать существенную прибыль. Если он попадает под прогрессирующую шкалу налогообложения, то происходит налоговая оптимизация. Клиент получает выгоду от изменения налоговой базы, например, от обнуления налогов с доходов.

А государство получает нужные ему длинные деньги.

Поэтому, хотя некоторые важные опции еще в доработке, ИИС-3 популярен. За первые 2 месяца года мы открыли 43 тысячи новых ИИС, что почти на 40% больше, чем за тот же период прошлого года.

И в целом я вижу у этого инструмента большой потенциал. Наша задача — рассказать про него людям. Тем более что, благодаря автоматизации данных между Сбером и налоговой службой, инвесторы легко и быстро получают свои налоговые преимущества.

Мы как брокер вначале не очень приветствовали появление формата ИИС-3, потому что делали ставку на

массовый приход людей с небольшими вложениями. Не могли понять, зачем нам длинные деньги, если нужно увеличивать клиентскую базу. Но сейчас поняли, что этот инструмент нам интересен.

Единственное пожелание: хорошо бы не делать быстрого переключения срока инвестирования.

Лучше начинать работать в диапазоне 5 лет и потом, если результат окажется оправданным, начинать понемногу увеличивать срок.

— Есть один такой инструмент — не вполне новый, однако очень модный. Словом, что вы планируете по поводу ЦФА?

— У нас есть платформа цифровых активов, на ней компании делают выпуск этих инструментов даже для физлиц. Пока между организованным рынком и ЦФА существует арбитраж. И пока он есть, ЦФА будет развиваться. Клиенту заходить в цифровой финансовый актив чуть сложнее, но зато чуть дешевле (с точки зрения эмитентов и инструментов).

На самом деле ЦФА можно использовать по-другому, можно его завязывать на другие инструменты. Есть, например, полный арбитраж между долговыми обязательствами и облигациями. Глобально это одно и то же. Но иногда — для людей с небольшим портфелем и на коротких сроках — ЦФА могут быть дешевле. Инвестор получает более высокую доходность, а эмитент — более дешевое размещение.

Но в принципе, если убрать арбитраж, то мы увидим, что у ЦФА есть потенциал в новых видах инструментов. Потому что в эту оболочку можно завернуть все виды финансовых обязательств, начиная от имущественных прав и программ повышения лояльности, заканчивая БПИФаами, но с более широкими возможностями.

Сейчас мы стараемся максимально использовать возможности арбитража. Однако наша более амбициозная задача — найти для ЦФА возможности принципиально нового применения. Вот вы сказали, что это инструмент не новый. Но я на зарубежном рынке пока не вижу инструментов ЦФА, кроме валютных, которые были бы популярны. Сейчас ЦФА за рубежом — это только про валюту, а новых вариантов нет. Задача состоит не только в том, чтобы использовать арбитраж, но и в создании новых ниш.

Мы сейчас предложили клиентам ЦФА на индекс цифрового квадратного метра ДомКлик, он быстро распродался. Думаем над созданием поставочных ЦФА и других альтернативных инструментов.

— Какая задача является для вас сейчас наиболее важной?

— Я хочу не только привести людей на фондовый рынок и дать им возможность зарабатывать. Наша страна сейчас находится на этапе развития, создается инфраструктура для жизни, и эта инфраструктура состоит, в том числе, из малого и среднего бизнеса. Вот мы ведем ребенка в развивающие секции, идем в булочную, в кофейню — все это малый и средний бизнес. Всем этим бизнесам, как правило, нужны инвестиции для развития. Возникает вопрос, где их взять. Как известно, развиваться можно на собственные средства, или взять кредит в банке, или привлечь ресурс на фондовом рынке.

Сейчас на российском фондовом рынке имеет место высокая концентрация активов крупных компаний. Глобальная задача заключается в том, чтобы рынок капитала начал развиваться вширь, чтобы появлялись новые эмитенты, новые имена. Малый

и средний бизнес должны иметь возможность выйти и на рынок облигаций, и на рынок акций. За капиталом придут и физические лица. Институциональные инвесторы тоже должны начать инвестировать в экономику.

Чтобы капитализация российского фондового рынка составляла существенную долю ВВП, чтобы компании приходили на рынок привлечь капитал, чтобы клиенты инвестировали туда, в том числе, потому что они верят в эти компании, потому что это, условно, их партнеры.

Моя мечта — чтобы наша страна шла по этому пути. И я уверена, что Сбер как крупнейший участник финансового рынка может этого добиться. ■