



«Управляющая компания – «восходящая звезда»

ООО «УК ПРОМСВЯЗЬ»

ПРОЗРАЧНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ ЗАНЯЛИ 45% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОДАЖ В 2023 ГОДУ

Интервью с Владимиром Сердюковым, генеральным директором УК ПСБ

— Владимир, какие тенденции на рынке (в том числе, в сегменте доверительного управления) вы бы отметили в 2023 году как наиболее значимые?

— 2023 год стал годом глобальной адаптации российского финансового рынка к изменившейся геополитической ситуации. Итогом стал восстановительный рост на рынке акций, возобновление выплат дивидендов большинством российских эмитентов, рост числа размещений на долговом рынке и рынке капитала, включая выход на рынок новых знаковых компаний и банков. Кроме того, начался процесс редомициляции эмитентов, ведущих основную деятельность в РФ, но зарегистрированных в недружественных юрисдикциях. Рынок ОПИФ и биржевых ПИФ вернулся в стадию роста: по итогам 2023 года объем чистого привлечения клиентских средств в ОПИФ и БПИФ суммарно составили 210 млрд рублей, при этом, показатель СЧА ОПИФ и БПИФ за год вырос на 27% до 1,2 трлн рублей.

Отдельно отмечу рекордный темп роста рынка БПИФ: в 2023 году чистый приток в такие фонды составил 0,2 трлн рублей, при этом показатель СЧА вырос на 67% (до 0,5 трлн рублей). Основной объем привлечения пришёлся на фонды денежного рынка. Таким образом, всего лишь за год финансовый рынок России в целом и индустрия доверительного управления, в частности, вернулись в стадию роста.

— С какими позициями ваша компания вошла в 2023 год?

— В нашей компании была проведена масштабная работа по минимизации потенциальных санкционных рисков клиентов. Мы заблаговременно, еще в 2021 году, прекратили работать с иностранными активами. Когда другие профучастники, столкнувшись с внешними ограничениями, решали вопросы по

замороженным активам, мы разработали и начали реализовывать стратегию развития, сосредоточившись на расширении линейки инструментов, выпущенных российскими эмитентами, и развитии клиентского сервиса.

Наш главный принцип: процесс инвестирования для клиента должен быть максимально простым, прозрачным и эффективным. Мы выделили несколько ключевых направлений развития компании. Первое направление: подход к продажам и позиционирование. Значимым событием стал запуск единого бренда на уровне группы ПСБ – «ПСБ Благосостояние». Единый бренд – это экосистема инвестиционных продуктов и услуг для физических и юридических лиц, объединяющая продукты управляющей компании и брокера банка ПСБ. В рамках единого бренда был запущен «Клуб Благосостояния»: это программа лояльности для клиентов премиального сегмента.

Второй наш важный фокус — продуктовая линейка. Мы ее существенно оптимизировали, запустили новые продукты: фонды с промежуточной выплатой дохода (купоны, дивиденды), фонд денежного рынка. Отдельной новацией стал первый на российском рынке фонд, инвестирующий в облигации российских компаний, номинированные преимущественно в юанях и иных иностранных валютах. Подготовили инвестиционную стратегию, ориентированную на российские валютные облигации, «замещающие выпуски» еврооблигаций российских эмитентов. Новые продукты быстро набрали популярность среди наших клиентов: 45% от общего объема продаж в 2023 году пришлось именно на них.

Мы поддерживаем регулярную связь с клиентами. Совместно с банком ПСБ проводим в Москве и регионах специальные мероприятия под названием «ПРОИнвестиции», в ходе которых наша команда представляет анализ событий на рынке, комментирует текущие действия по портфелям и дает прогнозы по инструментам. Серию «ПРОИнвестиции» мы запустили в мае 2022 года на пике неопределенности на рынке. Клиентам в это



Фотографии Павел Перов

время было крайне важно общаться со своим финансовым партнером, задать ему все тревожащие вопросы. Мы приняли решение лично рассказывать клиентам о ситуации на финансовом рынке и о том, что мы делаем для сохранения и улучшения их благосостояния. Эти мероприятия мы проводим под брендом «ПСБ Благосостояние».

Кроме того, мы постоянно оцениваем работу клиентских менеджеров, методом «тайного покупателя» проверяем корректность их консультаций, релевантность подбора инвестиционных продуктов с учетом запросов и риск-профиля клиента. Все это позволило нам повысить уровень доверия и удовлетворенности клиентов.

— **Какие решения позволили сделать рывок в бизнесе?**

— Индивидуальный подход к клиенту, комплексное инвестиционное предложение с учётом его инвестиционного профиля и предпочтений, релевантная продуктовая линейка, доступ к качественной аналитике и экспертизе и стабильный результат по доходности: эти конкурентные преимущества обеспечивают нам сильную динамику роста. Мы вывели все наши продукты в цифровой канал банка (мобильное приложение и интернет-банк), это позволило удвоить долю продаж в цифровых каналах. Запустили новый сайт и личный кабинет клиента с расширенным функционалом, где все необходимые клиенту операции можно провести онлайн максимально быстро и просто.

В 2023 году было создано новое бизнес-направление по работе с институциональными и корпоративными клиентами. Мы оптимизировали клиентский путь, усилили систему риск-менеджмента, автоматизировали операционную часть. Эффект от этого решения мы увидели уже по итогам 2023 года: рост выручки компании по этому направлению превысил 50% по сравнению с 2022 годом.

— **Как соседствует розница и управление институциональными деньгами?**

— Важно не пытаться управлять этими направлениями одинаково. В компании сформированы отдельные центры экспертизы по рознице и по управлению деньгами институциональных клиентов. Это касается практически всех процессов, начиная от клиентского пути, сервисной модели продаж, политики коммуникации, риск-менеджмента, регуляторных вопросов, внутреннего учёта, инвестиционного процесса, процесса постоянного взаимодействия с клиентами. На рынке мало специалистов с широкой экспертизой, которая может равномерно покрывать оба этих направления. Поэтому мы выбрали вариант формирования отдельных команд с профильной экспертизой по каждому направлению.

— **Какое достижение компании в 2023 году вы считаете основным?**

— У нас рекордные бизнес-показатели по всем направлениям. Высокие результаты управления портфелями: это, во-первых,

ОПИФ рыночных финансовых инструментов «ПРОМСВЯЗЬ – Окно возможностей» (шестое место среди всех ОПИФ России с результатом 83,29% годовых, по данным аналитического портала Investfunds.ru); во-вторых, портфель Социального фонда России (первое место по доходности с результатом 14,86%). Но основным достижением компании я назову команду. Нам удалось привлечь профессионалов, вовлеченных в построение общего дела. Мы руководствуемся общими ценностями, нам интересно вместе.

— **Какие горизонты развития видите для компании на ближайшую перспективу?**

— Мы развиваем универсальную управляющую компанию, работаем как с частными, так и институциональными инвесторами. Планируем усилить позиции компании в розничном сегменте, в том числе, за счёт предложения новых продуктовых и сервисных решений; также масштабируем корпоративное направление бизнеса. Продолжаем совершенствовать операционную часть, она незаметна внешнему наблюдателю, но именно от нее зависит эффективность всех основных бизнес-процессов. Операционная зрелость компании дает возможность запустить высокотехнологичную продуктовую фабрику. Приоритетом нашей компании является построение долгосрочных, доверительных и эффективных отношений с клиентами.

СПРАВКА

«ПСБ Благосостояние» — комплексная экосистема инвестиционных продуктов и услуг для физических и юридических лиц — клиентов группы ПСБ. Она включает брокерское обслуживание, паевые инвестиционные фонды, механизмы инвестиций в драгоценные металлы, инструменты финансового планирования, инвестиционное консультирование и структурирование активов. УК ПСБ на рынке более двадцати лет, у компании наивысший рейтинг надежности «А++» от Эксперт РА за 2023 год. По итогам 2023 года УК ПСБ заняла первое место по результатам управления средствами Социального фонда России.

УК ПСБ в цифрах:

Основные данные (прирост в 2023 году по сравнению с 2022 годом):

- Выручка: +61%;
- Чистая прибыль: +82%;
- Активы под управлением: рост более чем в 5 раз;
- Количество клиентов — частных инвесторов: +57%.