



Наталья Алымова

старший вице-президент, руководитель блока
«Управление благосостоянием» Сбербанка

Здоровые финансы — это как здоровое питание

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНДУСТРИЯ ДОГНАЛА ЦИФРОВЫЕ РЕТЕЙЛОВЫЕ БАНКОВСКИЕ СЕРВИСЫ ПО КЛЮЧЕВЫМ ПАРАМЕТРАМ

Наталья Алымова, старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка, рассказывает Ирине Слюсаревой, нужно ли массовому инвестору много инвестиционных инструментов, как выбрать между ИИС-1 и ИИС-3 и какую роль в развитии рынка играет индустрия финансовых советников.

Фотографии пресс-служба
ПАО Сбербанк

— Наталья, как изменил российский фондовый рынок приход на него массового инвестора? Каковы тренды сейчас, какие показатели могут быть достигнуты?

Массовый инвестор — это массовый потребитель, а он сейчас очень требовательный. Он не делает различий между сферами потребления и сравнивает любой клиентский опыт с лучшими практиками. Если он может за пару кликов в телефоне заказать такси или еду и получить их за 15 минут, то такие же ожидания у него будут от инвестирования.

— Инвестиционная индустрия уже догнала стандартные ретейловые сервисы по удобству, скорости и прозрачности. Отставание по отдельным направлениям еще есть, но в целом сформирован полно-

ценный цифровой клиентский путь — с удобной идентификацией, нормальной скоростью совершения операций и приличным продуктовым набором.

Следующим этапом станет развитие механизмов надстройки: люди начнут формировать свои портфели, которыми нужно будет управлять. Будут востребованы механизмы автоматизированного эдвайзери. Этот тренд на отечественном рынке уже зарождается: появляются модели робоэдвайзинга с функциями создания модельных портфелей, системами рекомендаций в отношении ребалансировки, финансового планирования, контроля расходов и так далее.

В длинном бизнесе существует закономерность: когда приходит много новых клиентов, средний

чек падает. Сейчас многие беспокоятся, что рост активов на счетах отстаёт от роста количества счетов, но это совершенно нормально. Такой тренд мы будем наблюдать ещё какое-то время, потому что показатели инвестиционной активности населения пока далеки от западных бенчмарков: там инвестируют более широкие слои населения, их инве-

линии нулевой счёт невозможен по определению.

С другой стороны, бессмысленно предлагать клиенту открыть счёт, не делая при этом инвестиционного предложения. Счёт — лишь инструмент, юридическая оболочка, её наполнением может быть любой продукт, которым позволяет оперировать брокерская

В развитых странах, где ставки по вкладам сопоставимы с нашими, соотношение инвестиций и банковских вкладов составляет 40% к 60%. У нас сейчас — 19% и 81% соответственно. Мы прогнозируем, что к 2023 году эта пропорция станет 25% на 75%.

стиции больше по объёмам и длиннее по срокам.

Очевидно, что масса новых инвесторов продолжит «разбавлять» показатели по активам, которые уже были достигнуты, то есть уменьшение среднего чека продолжится.

— Насколько существенна проблема нулевых счетов?

— Я не считаю нулевые счета глобальной проблемой, которая требует немедленного решения. Действительно, люди нередко открывают брокерские счета без чёткого понимания цели, в ряде случаев — по прямой рекомендации посредников (в том числе банковских сетей), а непосредственное инвестиционное решение параллельно с этим не принимают и, соответственно, не «заводят» на счёт деньги. С точки зрения развития индустрии такие клиенты сохраняют потенциал: их ещё только предстоит «активировать», им нужно будет помочь сделать инвестиционный выбор. И, как показывает практика, активировать такого клиента гораздо проще, чем человека из «холодной» базы. К тому же это специфика именно брокерского обслуживания, а не всей отрасли финансовых посредников. К примеру, в доверительном управ-

лении нулевой счёт обязательно должно быть.

Не думаю, однако, что тема нулевых счетов надолго останется на повестке финансового рынка. Финансовые посредники должны помогать клиенту делать осознанный выбор. Проведу аналогию: купив абонемент в спортзал, человек может туда ни разу не прийти. Но если сотрудники убедят его прийти на первую тренировку, предложат ему индивидуальную программу, которая будет соответствовать его возможностям, тогда шансы, что человек будет регулярно заниматься в зале, возрастут. В итоге человек повысит качество жизни, а фитнес-центр получит стабильный доход.

— Вы сказали, что по показателям индивидуальных инвестиций мы отстаём от развитых стран. Да, там инвестируют более широкие слои населения, их инвестиции больше по объёмам и длиннее по срокам. Но ведь Россия сравнительно небогатая страна с небогатым населением. Здесь происходит влияние на уровне макроэкономики: ставки выросли — люди пошли в депозиты; ставки упали — люди пошли в фонды. Но если сбережений нет в принципе, то ведь никто никуда не пойдёт.

— Конечно, для инвестирования нужны ресурсы. Но чтобы оценить влияние

различных факторов на привлечение средств, нужно применять разные алгоритмы. Если брать в качестве базовых такие факторы, как число людей, реальный располагаемый доход которых ниже прожиточного минимума, а также факторы среднего уровня доходов, среднего уровня потребления, число людей с накоплениями, то в такой системе координат ставки по вкладам влияют на динамику инвестиций значительно быстрее, нежели сдвиги уровня благосостояния. Но, конечно, объёмы располагаемых накоплений влияют на размер инвестиций.

Массовый инвестор в России начал выходить на фондовый рынок, когда ставки по банковским вкладам опустились до 3–4%. Это типично для стран с развивающимся финансовым рынком, в любой из них происходит то же самое. Люди начинают искать альтернативные способы вложения средств, а дальше маховик начинает раскручивать сам себя по следующей логике: «Сосед купил акции «Теслы» и хорошо заработал. Чем я хуже?» Возникает иллюзия мощного эффекта от простых действий: быстро открыл брокерский счёт, пробежался по инвестиционным предложениям, увидел знакомые названия эмитентов. И дальше как получится...

В развитых странах, где ставки по вкладам сопоставимы с нашими, соотношение инвестиций и банковских вкладов составляет 40% к 60%. У нас сейчас — 19% и 81% соответственно.

Мы прогнозируем, что к 2023 году эта пропорция станет 25% на 75%.

— Существуют ли дополнительные причины того, что россияне предпочитают депозиты инвестициям? Скажем, пропорции финансовых/нефинансовых активов у граждан РФ не такие, как, допустим, в ЕС. В той же Германии недвижимостью владеет около 42%, в Швейцарии — вообще 5%. В России типична ситуация, когда одинокий человек имеет в собственности большую квартиру и загородную недвижимость, но при этом денег на текущую жизнь ему не хватает. Могут ли ресурсы для инвестирования при-





текать с этой стороны — путём трансформации нефинансовых активов в финансовые? В конце концов, можно иметь не квартиру, а паи фонда недвижимости. Нужно ли инвест-сообществу работать в этом направлении?

— В сущности, это вопрос о том, следует ли вкладываться в финансовую грамотность российских граждан. Ответ — безусловно, да.

Я всю жизнь занимаюсь розницей — банковской, инвестиционной. По опыту могу сказать, что базовые вещи людям необходимо объяснять. То, что инвестиции имеют разную эффективность, — как раз одна из таких вещей.

Любой человек, посмотрев подкасты по финансам на YouTube или прочи-

тав популярную книгу «Богатый папа, бедный папа», скажет, что активы лучше пассивов. С другой стороны, сейчас розничные ЗПИФы не являются альтернативой владению недвижимостью. Объясню почему. Управляющая компания «Сбер Управление Активами» со сборами в 67 млрд рублей занимает 75% рынка розничных закрытых фондов недвижимости (не путать со всем сегментом ЗПИФ, которые чаще выступают в качестве упаковки активов, а не способа вложения в недвижимость). Поэтому говорить о том, что у нас сформировался массовый рынок вложений в недвижимость с помощью ЗПИФов недвижимости, пока преждевременно.

Опосредованные вложения в недвижимость — нормальная форма аллокации активов для диверсифицированного портфеля. Но эта возможность — не для людей, которые инвестируют 20–30 тысяч рублей, в этом сегменте порог входа существенно выше. Пай закрытого ПИФа — не первый продукт, который приобретёт массовый инвестор. Он, скорее, начнёт инвестирование с тех же акций или облигаций Сбербанка.

Чтобы людей, владеющих недвижимостью, целенаправленно убеждать трансформировать её в финансовые активы и жить на проценты, надо начать с элементарного — научить их счи-

тать, дать базовые навыки финансовой гигиены.

Опросы показывают, что граждане приравнивают ведение личных финансов к таким вещам, как поддержание здорового образа жизни, регулярное прохождение диспансеризации и тому подобное. Людям ведь не нужно объяснять, что полезнее есть не картошку фри, а цветную капусту, приготовленную на пару. Аналогичные навыки и знания должны быть и для «здоровых» финансов.

— Можно ли ещё как-то повысить привлекательность инвестиций для массового инвестора? Вы использовали глагол «активировать»...

— Мне кажется, людям нужно показать, что выигрывать будет тот, кто интересуется соответствующими темами и развил привычку считать. Отечественная индустрия предлагает для этого всё многообразие инструментов управления личными финансами. В частности, в приложении СберБанк Онлайн есть соответствующая аналитика, опция планирования расходов и так далее. Аудитория этого сервиса — 26 млн человек. Это не значит, что все они поставили себе конкретные финансовые цели, определили защитные активы и так далее. Но люди уже стали анализировать, сколько денег получали в прошлые месяцы, сколько и на что потратили.

В том же приложении есть и пенсионная витрина от НПФ Сбера в разделе «Инвестиции и пенсии». Она показывает пользователю размер накопленной им на текущий момент пенсии. За четыре месяца туда зашло около трёх миллионов пользователей. Даже если мы через эту витрину ничего не продадим (а продажи там идут), то всё равно это осмысленная история: люди повышают свою финансовую грамотность, занимаются финансовой гигиеной.

Было бы очень здорово, чтобы, помимо вкладов, люди задумались о приобретении инструментов, которые позволят им жить более-менее безбедно после

окончания трудовой деятельности. И на следующем шаге завели бы портфель, который позволит получать текущий денежный поток, либо доход на среднесрочном горизонте.

— Какими способами следует этого добиваться?

— Важно не навязывать людям свои форматы, а искать те, которые им близки, потому что только тогда коммуникация будет эффективной. Нравится TikTok? Значит, делаем короткие видеоролики. В любом случае нужен очень простой и максимально понятный

Было бы очень здорово, чтобы, помимо вкладов, люди задумались о приобретении инструментов, которые позволят им жить более-менее безбедно после окончания трудовой деятельности.

формат с соответствующими дисклеймерами — пояснениями, что это не первый инструмент, который следует приобретать.

— Достаточно ли инструментов доступно ретейловому инвестору?

— Люди, которые делают свой первый инвестиционный шаг, нуждаются в том, чтобы их правильно направили, исходя из конкретных задач. Для массового инвестора весь необходимый функционал — акции, облигации, фонды — можно разместить в разделе «Инвестиции» мобильного приложения.

Широкий спектр инструментов — потребность уже другой аудитории: людей, которые изучили материалы об организации личных финансов, поняли цели, попробовали инвестировать и теперь хотят большей диверсификации и свободы действий.

— Каким образом и на каких стадиях могут быть вовлечены в эти процессы инвестиционные консультанты?

— На нашем рынке сервис инвестиционного консультирования находится в

зачаточном состоянии. Нужно разделять два разных процесса.

Один уровень — это автоматизированная инвестиционная рекомендация. Клиент проходит риск-профилирование, после чего для него подбирается портфель в соответствии с профилем. Причём для одного человека можно составить несколько портфелей для разных жизненных целей. Является ли это инвестиционной консультацией? Безусловно, да. Дальше этот портфель проходит регулярную ребалансировку, клиенту объясняют, что из портфеля периодически надо выходить, и так

далее. Всё это — апробированные инвестиционные практики, которые легко автоматизируются. Вся эта совокупность действий является инвестиционной рекомендацией.

Второй уровень — более сложный. Инвестиционный консультант должен сформировать инвестиционный портфель для конкретного клиента. Посредник влияет на этот процесс только в регуляторных рамках. В зависимости от размера портфеля это может быть стандартизированный алгоритм или индивидуальный подбор, продажи стандартных инвестпродуктов или конкретная инвестиционная идея — личный выбор конкретного клиента.

Наверное, оба этих пути могут частично срачиваться. Если такое срачивание будет происходить, то всё большее количество продаж будет попадать в периметр индивидуальных инвестиционных рекомендаций. По крайней мере, мы в Сбере для себя это видим именно так. В регуляторные рамки необходимо заводить всё больший объём различного



рода практик, применяемых в инвестиционном консультировании. Потому что практически невозможно перебить предложение «только для вас и только сегодня», в которое защиты и полноценный эдвайзер, и диверсификация/аллокация, и любые модные темы, начиная с ESG-инвестирования и заканчивая пре-IPO.

Сейчас на российском рынке присутствует около полутора тысяч официально зарегистрированных инвестиционных консультантов. Мне кажется, регулятор просто ещё не начал заниматься развитием этого направления. Но сама тема очень перспективна, потому что никакая автоматизация не даст того

разнообразия идей, которое может обеспечить независимый консультант.

В то же время мы такой конкуренции не боимся. Я считаю, что рынок индивидуального инвестконсультирования в нашей стране должен развиваться как можно быстрее. Инвесторам надо помогать. Люди часто теряют инвестиционный доход, потому что поддаются стадным инстинктам: не вовремя выходят из бумаг, высоко покупают, низко продают и так далее. Квалифицированная помощь способна создать позитивный инвестиционный опыт, а это очень важно.

— Как следовало бы развивать линейку индивидуальных инвестсчетов? Следует ли ради ИИС-3 отказываться от ИИС-1?

— Очевидно, что ИИС-1 и ИИС-3 решают разные задачи. ИИС-1 — это нечто вроде пригласительного билета на фондовый рынок плюс комплимент от шеф-повара. ИИС-3 — это история про длинные накопления, длинные инструменты и выравнивание результатов по всем индустриям, в том числе пенсионной.

Логика Минфина, стремящегося заместить один тип счёта вторым, совершенно прозрачна. Регулятор стремится ослабить спекулятивный интерес к фондовому рынку, по мере возможности замещая его долгосрочным через применение налоговых стимулов. Минфин просто не может действовать в другой

логике, она является производной от его институциональных целей.

Но если говорить в логике инвестиционной индустрии, то ИИС-1 помогает и будет помогать её развитию в обозримой перспективе. Поэтому нам бы не хотелось, чтобы ИИС 1-го типа были как-то урезаны или тем более отменены по мере введения ИИС 3-го типа.

Что касается необходимости в принципе иметь паспорта продуктов, мы полностью поддерживаем позицию Банка России. Когда паспортизация станет обязательной, это пойдёт рынку только на пользу.

— Следует ли менять систему налоговых вычетов по ИИС-1, в частности повышать сумму, не подлежащую налогообложению, — допустим, до 1 млн рублей?

— Мы были бы не против. Но не могу сказать, что это принципиально и обязательно. Можно остановиться и на достигнутом.

— В каком направлении следовало бы развивать механизмы/каналы идентификации клиентов? Отличается ли идентификация резидентов и нерезидентов, проблема ли это?

— В плане идентификации у Сбербанка ситуация особая: перед нами этот вопрос не стоит вообще. У нас есть Сбер ID — единый идентификатор, с помощью которого можно пользоваться сервисами Сбера и его партнёров без необходимости регистрироваться и запоминать пароли. Собственно, это единый вход в сервисы как самого Сбера, так и его партнёров. У мобильного приложения СберБанк Онлайн 70 млн активных пользователей, которые представляют собой всё экономически активное население.

— Следует ли стандартизировать клиентскую информацию об инвестиционных продуктах? Каковы здесь проблемы и возможные подходы?

— Паспорта продуктов — стандартная практика для развитых рынков; она должна стать таковой и в России. В Сбере по любому инвестиционному инструменту, который предлагается в СберБанк Онлайн и физических каналах, клиент может посмотреть стандартизированный паспорт продукта СберКИИД, где есть вся ключевая информация об этом инструменте в

доступном формате. Можно сравнить параметры и осознанно выбрать нужный инструмент. Кстати, у нас считаются сценарные доходности: чтобы человек не только понимал природу и характеристики покупаемого инструмента, но и мог предполагать эффект от приобретения, в том числе видел расходы в виде комиссий посредника. Это новая опция. У нас пока нет по ней статистики, но её наличие в любом случае тоже относится к области финансовой гигиены.

Что касается необходимости в принципе иметь паспорта продуктов, мы полностью поддерживаем позицию Банка России. Когда паспортизация станет обязательной, это пойдёт рынку только на пользу. Мировым трендом является снижение посреднических комиссий. Наш рынок тоже ожидает этого, участникам рынка следует готовиться заранее. Прозрачность, пусть даже внедряемая насильственно, — это именно то, чего ждёт потребитель, она положительно повлияет на развитие рынка.

— Можно ли считать, что основным каналом вашего взаимодействия с инвестором является приложение СберБанк Онлайн

и всю необходимую информацию клиент может получить через этот канал?

— Именно так. Более того, скоро мы подключим туда инвестиционных консультантов. Чат уже есть, а можно будет (по предварительной договорённости) пообщаться на тему инвестирования с живым человеком — квалифицированным специалистом.

— Какую основную задачу вы сейчас решаете, в какой точке происходит узловая сборка проекта?

— Основной задачей я считаю переход от работы с отдельными инвестиционными инструментами к управлению клиентскими портфелями. Это огромный комплекс задач. Он начинается с правильной мотивации наших продавцов, продолжается на стадии подбора инструментов, определения клиентского пути, форматирования методов работы сотрудника с клиентом и его (сотрудника) компетенций, а заканчивается проактивным управлением портфелем клиента с выставлением бенчмарка по доходности и отслеживанием эффективности инвестиций. □