Евгений Сафонов (ПСБ): Состоятельные клиенты смогут инвестировать в крупные инфраструктурные проекты

О том, как изменились инвестиционные предпочтения состоятельных клиентов, с какими результатами ПСБ Private Banking закончил прошлый год, и о том, какие инструменты для сохранения капиталов банк предложит в 2023 году, в интервью «БО» рассказал старший вице-президент — директор департамента частного капитала ПСБ Евгений Сафонов

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



— Евгений, 2022 год оказал сильное влияние на российскую банковскую систему, сложным этот период оказался и для сегмента Private Banking. Как за это время изменились финансовые запросы состоятельных клиентов?

— В прошлом году основной фокус состоятельных клиентов сместился на стратегии по сохранению капитала, и многим потребовался качественный пересмотр структуры активов. В условиях высокой волатильности на финансовых рынках среди клиентов резко вырос спрос на физическое золото как на защитный актив. А налоговые льготы, введенные весной и летом прошлого года, дополнительно подстегнули интерес к инвестициям в золото. В начале весны прошлого года мы предложили золотые слитки клиентам в офисах Москвы, а затем услуга стала доступна в наших офисах ПСБ Private Banking в Санкт-Петербурге и Омске. Всего за 2022 год ПСБ реализовал около 4 тонн золотых слитков VIP-клиентам. Высокий спрос на золотые слитки сохраняется и в этом году: мы проводим сделки по продаже физического золота на несколько сотен килограммов в день.

— Насколько востребованы другие инструменты в драгоценных металлах, например обезличенные металлические счета (ОМС)?

— Наши клиенты больше интересуются физическим золотом. При этом на протяжении прошлого года стоимость драгметаллов сильно менялась. Мы всегда обращаем внимание клиентов на то, что цена может как резко вырасти, так и быстро упасть, и, если клиент к этому не готов, не выдерживает колебания курсов, то может продать или купить металл по заниженной цене и понести таким образом убыток. Поэтому мы рекомендуем рассматривать золото как долгосрочную инвестицию.

— События 2022 года способствовали росту консервативных настроений у большинства состоятельных клиентов в России, возврату накоплений в депозиты. Как обстоят дела сегодня?
— Действительно, в прошлом году даже клиенты, предпочитавшие стратегии с большим уровнем риска, стали проявлять повышенную осторожность и выбирать более консервативные инструменты, которые обеспечивают сохранение и приумножение капитала. Клиентам было важно иметь бóльшую ликвидность и гибкость управлениям средствами. Многие отдавали предпочтение депозитам с коротким сроком размещения. С учетом этого запроса мы предложили клиентам Private Banking привлекательные условия по вкладам на сроки три, шесть месяцев и на год. Сегодня депозиты остаются востребованным инструментом сохранения капитала, несмотря на то что ставки начали снижаться.

— В последние несколько месяцев инвесторам предлагается много новых инструментов для инвестиций, в том числе — валюты дружественных стран. Насколько это направление перспективно для клиентов ПСБ Private Banking?
— Многие состоятельные клиенты стали активно интересоваться альтернативными доллару и евро валютами еще в прошлом году. Одним из интересных вариантов размещения средств стал китайский юань. Сейчас мы предлагаем нашим клиентам через брокера инвестиции в корпоративные облигации российских компаний, номинированные в юанях, они пользуются спросом. В ближайшем будущем планируем предложить вклады в этой валюте. Не думаю, что это будет инструмент массового спроса, но для определенного круга клиентов такая диверсификация актуальна.

Мы проводим сделки по продаже физического золота на несколько сотен килограммов в день

— Геополитическая ситуация изменила направления движения частных капиталов. Курс на Восток, который взяла Россия, проявляется в сегменте клиентов Private Banking?
— В прошлом году многие клиенты переориентировались на работу с азиатскими, ближневосточными странами и странами ближнего зарубежья. Было два периода повышенного спроса на недвижимость — часть клиентов просто инвестировали на долгосрочный период, кто-то приобретал жилье в целях получения рентных доходов. Преимущественно клиенты делали выбор в пользу недвижимости в ОАЭ и Турции. В связи с этим у нас выросло число запросов на организацию сопутствующих сервисов в юрисдикциях этих стран. Сегодня сделки по покупке недвижимости в других юрисдикциях мы проводим совместно с проверенными компаниями: предоставляем клиенту сервис по выбору нужного партнера, который предложит пул проектов, организуем безопасное проведение сделки.

— Могут ли на российском рынке появиться какие-то новые направления инвестиций для состоятельных клиентов?
— С изменением макроэкономической ситуации мы стали по-другому оценивать возможности, которые предлагает российский рынок для развития бизнеса наших клиентов: есть российские компании-партнеры, с которыми мы сотрудничаем, специализированные инструменты для инвестиций. Думаю, в ближайшие годы у состоятельных клиентов появятся новые возможности для инвестирования в масштабные инфраструктурные и промышленные проекты. Задача банка — вовремя создавать такие инструменты и формы инвестиций, которые позволят адресно направлять средства в развитие важных национальных проектов, а состоятельным клиентам — получать от таких инвестиций доход.

— Какие еще продукты сейчас находятся в стадии разработки и запуска?
— В ближайшее время мы предложим клиентам инвестиции в драгоценные камни. Также в ПСБ активно прорабатывается новый формат инвестиций в цифровые активы. В ближайшем будущем начнется тестирование. Клиентам будет предложено несколько вариантов инвестиций, включая индекс на золото и, возможно, на драгоценные камни. Также в разработке — финансовые инструменты, подкрепленные физическими активами. Запуск запланирован на текущий год. Клиенты Private Banking первыми получат доступ к новому инструменту, который в дальнейшем будет предлагаться и другим частным клиентам.

— Если говорить об альтернативных инвестициях, то что еще интересует состоятельных россиян? Вырос ли интерес к инвестициям в произведения искусства?
— В 2022 году ПСБ Private Banking расширил спектр нефинансовых сервисов — в сотрудничестве с профессиональными арт-консультантами мы предложили клиентам услуги в сфере классических арт-инвестиций по покупке, оценке подлинности, организации транспортировки и безопасного хранения произведений искусства. Многим нашим клиентам интересны нестандартные инвестиционные идеи, но их запросы выходят за рамки обычной покупки картин. В формате музейных экскурсий мы провели ряд тематических мероприятий, посвященных инвестициям в предметы искусства. На встречах консультанты в области искусства рассказали, как формировать инвестиционно привлекательные коллекции, какими работами пополнять существующий фонд. Мероприятия оказались популярными и вызвали большой интерес у наших клиентов, поэтому в 2023 году мы планируем продолжать развивать это направление деятельности.

— Видите ли вы предпосылки к возобновлению инвестиций в биржевые активы в 2023 году?
— К концу прошлого года интерес состоятельных клиентов к инвестиционным инструментам начал возвращаться. В портфелях клиентов ПСБ Private Banking выросла доля ПИФов и стратегий доверительного управления. Еще летом некоторые клиенты начали

обращать внимание на облигационные инструменты с минимальным уровнем риска. В условиях цикла повышения ключевой ставки такие продукты смогли обеспечить клиентам неплохой доход. Также начал проявляться осторожный интерес к инвестициям в акции, мы видим это по динамике роста инвестиций в смешанные фонды.

В 2023 году в условиях постепенной стабилизации на фондовых рынках и при отсутствии видимых факторов к дальнейшему росту ставок клиенты начнут искать доходность в разных инструментах. И как следствие мы увидим трансформацию структуры активов — более быстрый переход от депозитов к инвестиционным инструментам.

— Прослеживаете ли вы сейчас тренд на инвестиции «вдолгую»? Или ставить какие-то цели в текущей ситуации нецелесообразно, главное — сохранить, а не приумножить капиталы?

— Думаю, для целей долгосрочных инвестиций сейчас существенную долю в портфеле должны занимать акции крупных российских компаний.

Одна из основных задач ПСБ Private Banking — своевременно ребалансировать инвестиционный портфель клиента, предлагая соответствующие его риск-профилю стратегии, чтобы избежать любого негативного сценария и помочь в достижении желаемой цели.

— ПСБ Private Banking активно расширяет свою географию. В каких российских городах вы уже предлагаете услуги состоятельным клиентам, какие планы по региональному развитию на 2023 год?

— У нас достаточно широкая география присутствия — 27 точек в крупных городах-миллионниках. Для обслуживания состоятельных клиентов открыты специальные VIP-офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Омске, Нижнем Новгороде и Казани. В других отделениях сети ПСБ обслуживание осуществляется в формате выделенной зоны ПСБ Private Banking. Наибольший потенциал для органического роста бизнеса по управлению частным капиталом имеют города-миллионники и промышленные города. В этом году мы планируем открыть еще один VIP-офис в Москве, также намереваемся расширять бизнес в Северной столице и на территории Крыма.

— Как всеобщая цифровизация банковских услуг влияет на бизнес ПСБ Private Banking?

— Цифровизация банковского сектора, безусловно, коснулась и индустрии Private Banking. Но развивая цифровые сервисы, необходимо учитывать специфику этого сегмента. Основная часть состоятельных клиентов — это состоявшиеся люди зрелого возраста с более консервативным подходом к формату банковского обслуживания. Они привыкли решать свои вопросы в личном общении с консультантом, которому доверяют, и потому цифровые сервисы в сегменте Private Banking для них никогда не заменят персонального менеджера. Вместе с тем сейчас появляется все больше клиентов, которые сформировали капиталы в сравнительно молодом возрасте или унаследовали семейный бизнес. Это совсем другое поколение, которое привыкло решать большинство финансовых вопросов с экрана мобильного телефона.

Мы предлагаем удобный сервис и для тех, и для других, сохраняя высокий уровень офлайн-обслуживания и развивая безопасный функциональный цифровой банкинг.

В формате музейных экскурсий мы провели ряд тематических мероприятий, посвященных инвестициям в предметы искусства

— Какие еще ключевые точки роста для развития бизнеса вы определили для себя на этот год?

— В конце 2022 года мы утвердили стратегию развития бизнеса ПСБ Private Banking: переосмыслили работу с состоятельными клиентами, проанализировали их запросы и в соответствии с этим планируем полностью изменить подход к формированию продуктовой линейки. Мы будем создавать адресные персональные предложения, отвечающие образу жизни и размеру капитала клиента.

Мы планируем предоставить клиентам уникальную подписку — комплексное предложение с различными сервисами, которые клиент выбирает сам и может их менять, если меняются его задачи или образ жизни. Такая концепция позволяет клиентам пользоваться набором сервисов и услуг по оптимальной цене: это система повышенного накопления миль, начисление процентов на остатки средств на счетах, гибкая система кешбэка и многое другое. С учетом своего образа жизни и интересов каждый клиент сможет самостоятельно формировать оптимальный для себя набор сервисов в рамках подписки. Число сервисов в подписке будет расширяться в соответствии с тенденциями рынка.

В рамках Группы ПСБ совместно с нашей управляющей компанией и брокером мы работаем над существенным расширением линейки инвестиционных продуктов. Планируется запуск продуктов прямых инвестиций, например будут организованы фонды недвижимости, проекты, в которые можно заходить на горизонт до года и получать доход.

Появятся более надежные активы, которые подкреплены и долговыми инструментами, и кредитным портфелем, и цифровыми финансовыми активами. Мы хотим охватить не только прямые портфельные инвестиции (в том числе проектные) и, возможно, венчурные, но и инвестиции в искусство, золото, драгоценные камни как наиболее долгосрочный защитный актив с горизонтом инвестирования от 10 лет.

В этом году логично ожидать укрепления позиций тех игроков, которые к управлению частным капиталом будут подходить гибко и комплексно: усиливать инвестиционную экспертизу, продолжать совершенствовать качество сервиса, в том числе в дистанционных каналах обслуживания, расширять перечень доступных альтернативных инвестиций и предоставлять широкий набор нефинансовых услуг. Б.О