Евгений Сафонов (ПСБ Private Banking):

Использование ЦФА способно изменить индустрию Private Banking

За последние два года индустрия Private Banking в России серьезно изменилась. Клиенты пересмотрели свои инвестиционные предпочтения, а ценность личного общения с банкиром и его способность решить любые нестандартные вопросы как самого клиента, так и его семьи стали еще важнее. «Б.О» поговорил со старшим вице-президентом, директором департамента частного капитала ПСБ Евгением Сафоновым о трендах рынка, перспективах ЦФА, технологий искусственного интеллекта в этом сегменте, а также о новых интересах состоятельных клиентов

Текст
АННА ДУБРОВСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



— Евгений, что изменилось в 2023 году в индустрии Private Banking в целом, и, в частности, для владельцев крупных капиталов, которые обслуживаются в ПСБ?
— В 2023 году мы видели восстановление рынка Private Banking, что было обеспечено несколькими факторами. В первую очередь — ростом фондового рынка, что открыло новые возможности для формирования инвестиционных стратегий, которые обеспечивают потенциал для роста капитала при минимальных рыночных рисках. Индекс Московской биржи демонстрировал стабильный рост на протяжении 2023 года. Думаю, доходность различных инвестиционных инструментов уже вышла на уровень 2021 года. По крайней мере, те инструменты, которые долго показывали снижение доходности, теперь находятся в зеленой зоне. Можно сказать, что рынок отыграл падение и начал активно расти, что, естественно, радует инвесторов. С другой стороны, рост ключевой ставки во втором полугодии 2023-го сохранил интерес состоятельных клиентов к накопительным счетам и депозитам как к простому и надежному инструменту диверсификации портфеля.

— Ожидаете ли вы изменения инвестиционного поведения клиентов в 2024 году с учетом различных внешних факторов?
— Сейчас клиенты спокойнее относятся к любым внешним факторам. Мне кажется, в последние пару лет российский рынок в принципе сложно чем-то удивить.

Подавляющее большинство наших клиентов традиционно предпочитают более консервативные инструменты. При этом интерес как к классическим, так и к альтернативным инвестициям может меняться в зависимости от рыночной ситуации, стратегических целей самих клиентов и их склонности к риску.

— Из чего состоит классический портфель клиента ПСБ Private Banking?
— Прежде всего это инструменты с фиксированным доходом. Облигации с высоким рейтингом и другие финансовые инструменты с гарантированным доходом позволяют минимизировать риски, особенно в условиях высокой волатильности. В такие инструменты мы предлагаем клиентам инвестировать от 30% капитала. При этом диверсификация активов по типу, классу инструментов, а также по компаниям и отраслям позволяет клиенту эффективнее управлять возможными рисками. До 15% свободного капитала сейчас целесообразно размещать в юанях, по которым мы можем предложить хорошие условия на среднесрочную перспективу. Вложения в классические сберегательные продукты — рублевые депозиты и накопительные счета — также остаются эффективным инструментом сохранения и приумножения капиталов. В последнее время набирает популярность новый вид инвестиций — цифровые финансовые активы (ЦФА). На этот инструмент мы также рекомендуем обратить внимание нашим клиентам.

Бриллианты интересны состоятельным клиентам не только как объект инвестиций. Многие покупают их для создания эксклюзивных ювелирных украшений, которые впоследствии будут передаваться из поколения в поколение как семейная реликвия

— Помимо финансовых инструментов последние два года большим спросом у состоятельных клиентов пользовались альтернативные инвестиции. Сейчас интерес к ним сохраняется?
— В сегменте альтернативных инвестиций по-прежнему сохраняется спрос на золотые слитки, инвестиционные монеты, индивидуальные и инвестиционные бриллианты. При этом бриллианты интересны клиентам не только как объект инвестиций. Многие покупают их для создания эксклюзивных ювелирных украшений, которые впоследствии будут передаваться из поколения в поколение как семейная реликвия. Среди наших клиентов также есть коллекционеры и меценаты, которые уже не один год собирают коллекции картин и значительную часть своего капитала вкладывают именно в произведения искусства. Для того чтобы сделать такому искушенному клиенту оптимальное предложение в сфере арт-инвестиций, мы сотрудничаем с профессиональными арт-консультантами и предлагаем полный комплекс услуг по подбору объекта искусства, оценке его подлинности, организации транспортировки и безопасного хранения предметов искусства, сотрудничаем с музеями и проводим для клиентов тематические мероприятия, посвященные инвестициям в искусство.

— Сегодня в банковском бизнесе растет роль технологий с использованием искусственного интеллекта. Актуальны ли подобные технологии и сервисы на их основе в сегменте Private Banking?
— Банки активно используют искусственный интеллект в процессах обслуживания клиентов. Так, на основе большого количества данных можно проанализировать портрет клиента, провести скоринг, нейросети сегодня решают большое количество ежедневных финансовых вопросов клиентов в колл-центрах. Однако в таком персонифицированном бизнесе, как Private Banking, где каждая задача требует индивидуального решения, основную роль все-таки играет фактор живого общения. Конечно, в цифровую эпоху построение индивидуальной работы с состоятельными клиентами уже невозможно представить без современных высокотехнологичных сервисов. Мы используем

наработки искусственного интеллекта для решения рутинных финансовых вопросов, но при более сложных комплексных задачах, которые пока неспособны решать нейросети, требуются личное участие и вовлеченность персонального советника.

Только творческий подход и нестандартные решения персональных менеджеров способны воплотить в жизнь самые необычные запросы, касающиеся как финансовой, так и других сфер жизни клиента и его семьи.

— В декабре прошлого года ПСБ реализовал первый выпуск цифровых финансовых активов для состоятельных клиентов более чем на 300 млн рублей. Насколько высоким оказался интерес к таким инвестициям?

— В конце декабря 2023 года ПСБ провел дебютный выпуск ЦФА под денежное требование с доходностью, равной значению ключевой ставки. Выпуск был предложен нашим состоятельным клиентам. Он рассчитан на три месяца: по окончании этого срока клиенты получат вложенные денежные средства вместе с доходом. На наш взгляд, пока рынок ЦФА только формируется, для инвесторов оптимально зайти в такой актив на короткий срок, посмотреть, как работает инструмент, насколько он соответствует целям и задачам инвестора. Если клиенту захочется выйти из актива, то на коротком сроке размещения проще дождаться погашения ЦФА и получить доход. Мы целенаправленно не масштабировали этот проект, предложив его вначале только состоятельным клиентам в Москве, чтобы оценить потенциальный спрос. Продукт оказался востребованным. У наших клиентов есть интерес и к более сложным инструментам на базе ЦФА, поэтому мы планируем активно развивать данное направление и в будущем предлагать более сложные продукты не только в столице, но и на всей территории России.

— Видите ли вы предпосылки того, что в будущем цифровые финансовые активы смогут заметно изменить индустрию Private Banking?

— У цифровых финансовых активов очень хороший потенциал для того, чтобы трансформировать индустрию Private Banking. В дальнейшем этот инструмент поможет быстрее выводить компании на рынок, потому что по сравнению с классическими биржевыми инструментами здесь нет цепочки посредников и подготовка эмиссии при выпуске ЦФА занимает гораздо меньше времени. А за счет снижения транзакционных издержек клиент может получить более высокую доходность, чем, скажем, по классическим облигациям. Пока инструмент новый, не все инвесторы и потенциальные эмитенты понимают, как он работает. В этом плане рынок облигаций для частных инвесторов пока более привычен, и должно пройти пару лет, чтобы инвесторы по-настоящему оценили все преимущества ЦФА. Для развития рынка ЦФА необходимо формировать вторичный рынок, чтобы повышать ликвидность инструмента, развивать удобную и понятную инфраструктуру для сделок с ЦФА, какая сейчас существуют у инвесторов для покупки и продажи акций и облигаций.

В конце декабря ПСБ Private Banking провел дебютный выпуск ЦФА под денежное требование с доходностью, равной значению ключевой ставки. Продукт оказался востребованным, поэтому мы планируем активно развивать данное направление и в будущем предлагать более сложные инструменты на базе ЦФА

— В каком направлении будет развиваться индустрия Private Banking в 2024 году?

— Значительную роль в расширении инвестиционных возможностей для клиентов Private Banking будет играть появление различных интеграций ЦФА в существующие финансовые продукты банков — в какие инструменты будут включаться ЦФА, как будут сопровождаться такие клиентские сделки. В частности, для состоятельных клиентов было бы интересно использовать ЦФА в различных трансграничных операциях с партнерами из дружественных стран. Думаю, что применение ЦФА в качестве платежа по трансграничным сделкам может стать одним из самых перспективных направлений в ближайшем будущем, позволит совершенно по-другому взглянуть на финансовый рынок и привычные для клиентов взаиморасчеты.

Также продолжат развиваться различные финансовые инструменты. К сделкам по продаже золота в слитках добавятся эксклюзивные кредитные продукты под залог слитков. С появлением в конце прошлого года на Мосбирже нового индекса инвестиционных бриллиантов и композитного индекса бриллиантового набора у клиентов будет больше возможностей получить актуальную взвешенную информацию для принятия наиболее эффективных инвестиционных решений.

В последние годы на банковском рынке все стремительно меняется, из-за чего банки быстрее трансформируют бизнес-модели, интегрируют нестандартные технологические решения в свои продукты и сервисы. В этом, наверное, есть большой плюс для индустрии Private Banking. В отличие от классического розничного бизнеса, этот бизнес более персонифицированный, что позволяет нам проще и быстрее перестроиться в ответ на изменения экономических условий. Б.О