

— То есть дистанционные каналы налажены, процесс диджитализации в МКБ находится на высоком уровне...

— Все верно. Более того, если продолжать тему развития дистанционных каналов, то в скором времени мы планируем объединить в одном приложении и банковские, и инвестиционные продукты, что сделает мобильное решение максимально удобным в использовании.

— Как проходило общение с клиентами в пиковые снижения рынков?

— Как только на рынке началась турбулентность, мы сами стали связываться с клиентами, владеющими портфелем инвестиционных продуктов, и проговаривали текущую ситуацию и риски, которые могут возникнуть конкретно по их позициям. У большинства наших клиентов набор финансовых инструментов достаточно консервативный, состоящий в основном из облигаций с определенным сроком погашения. Поэтому такие проседания рынка их не сильно тревожат: бумаги все равно будут погашены по номиналу. Хотя они и снизились в цене, это не означает, что надо бежать и продавать их. Поэтому наш главный совет тут был — не спешить что-то менять кардинально.

В целом клиенты достаточно спокойно переживают эту ситуацию. Объем активов, который клиенты традиционно размещают на финансовых рынках, в среднем по индустрии составляет 30%. Мы в этом плане немного превышаем среднерыночный показатель — инвестиции составляют около 35%. Остальную часть портфеля составляют в основном классические депозиты.

— Допускаете вы увеличение доли инвестиционных продуктов в портфеле клиентов с нынешних 35%?

— Весь прошлый год мы наблюдали переход из классических депозитов в инвестиционные продукты. И это логично — падение ставок запустило такой тренд, а рост фондового рынка на протяжении последних нескольких лет его укрепил. Сейчас потенциальные уровни доходности на финансовом рынке сильно выросли, и ряд



ПРЕДОСТАВЛЕНО МКБ

«Опыт быстрой и безопасной настройки дистанционной работы — один из положительных уроков, который можно вынести в сложившейся ситуации»

клиентов, конечно же, этим воспользуется и увеличит долю средств в инвестиционных портфелях. При этом есть другая категория клиентов, для которых непредсказуемость рынка станет сдерживающим фактором для инвестирования в будущем. Для них риск может выйти на первый план, а привлекательность финансовых инвестиций — уйти на второй, уступив депозиту, у которого есть важное преимущество — его всегда можно закрыть, тем самым сохранить ощущение денег «в пределах досягаемости». Это близко консервативным инвесторам.

— Насколько остро состоятельные клиенты переживают падение рубля? Наблюдается ли переток средств в валюту?

— Клиенты сегмента private bank исторически предпочитают хранить свои средства в иностранной валюте. Большая часть их активов, около 70%, и так приходится на валютные сбережения. Какого-то резкого изменения финансового поведения за последнее время не наблюдается. Я бы сказал, что многие наши клиенты больше интересуются, а не пора ли что-нибудь купить? А это уже совсем другая история. Она гораздо интереснее банального перехода из рублей в доллары и требует индивидуального подхода с оценкой совокупности множества факторов, начиная от готовности клиента к риску и заканчивая отбором предложений на рынке. Я бы сказал, желание сохранить свои основные сбережения и интерес к возможным вложениям с повышен-

ными уровнями доходности — вот комбинация, к которой сейчас стремится большинство состоятельных клиентов.

— А такие предложения на рынке есть? И что вы советуете?

— Есть, но не буду советовать спешить что-то менять кардинально. Довольно трудно поймать дно рынка и угадать правильный момент на фоне увеличившейся волатильности. Но совершенно точно сейчас очень правильное время сформулировать «покупку мечты». Например, сказать себе: я хочу приобрести акции компании с хорошим соотношением всех финансовых показателей: которая создает свободный денежный поток в достаточном объеме, приносит прибыль, работает с хорошей маржой и незакредитована. Сейчас эти акции можно купить гораздо дешевле, чем до кризиса. Но, несмотря на кажущуюся дешевизну текущих цен, все равно можно ставить свой бид (от англ. bid — заявка на покупку. — «Деньги») еще ниже, и, скорее всего, по этой цене можно будет эту инвестицию произвести.

— Какой средний возраст и портрет клиента mkb private bank?

— Private banking в России достаточно молодой — если вести отсчет накопления капитала с 90-х годов, то выходим на средний возраст клиентов — 50–55 лет. Мы выделяем несколько основных сегментов клиентов. Два из которых довольно стандартные — предприниматели, которые сейчас в большей степени озабочены вопросами своего бизнеса, и инвесторы, о которых я упоминал ранее. Также mkb private bank выделил в отдельную категорию профессиональных спортсменов, для которых сейчас тоже наступает непростое время — отменяются чемпионаты, игры, что является новым условием, к которому миру спорта необходимо адаптироваться. Перед спортсменами стоит выбор — потратить свои гонорары или начать инвестировать.

— Ваш порог входа отличается от конкурентов?

— У нас относительно невысокий порог входа — 20 млн руб., так как мы понимаем, что люди не держат все деньги в одном банке. Для клиентов это хороший повод познакомиться ●