



ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.

*Появление на фондовом рынке массового розничного инвестора меняет его инфраструктуру. Если ранее участниками рынка были брокеры и крупные банки, то в прошлом году в этом направлении стали смотреть и классические банки, а теперь и компании из других секторов. Так, «Ингосстрах» собирается удвоить активы под управлением дочерней управляющей компании «Ингосстрах Инвестиции» за счет развития розничного направления. По мнению экспертов, это потребует значительных затрат на цифровизацию и переобучение сотрудников.*

Гендиректор «Открытие Брокер» Владимир Крекотень покидает свой пост, сообщили «Ъ» источники на фондовом рынке. Внутри компании об этом было объявлено на прошлой неделе, последний день его работы — 29 января. В «Открытие Брокер» подтвердили информацию об уходе топ-менеджера, не сообщив, кто станет новым главой компании.

Как рассказали источники «Ъ», Владимир Крекотень займет пост гендиректора управляющей компании «Ингосстрах Инвестиции». По словам одного из них, «Ингосстрах», которому принадлежит 100% УК, решил развивать сегмент инвестиционного бизнеса на фоне активного выхода частных инвесторов на фондовый рынок: «Планы очень амбициозные — привлечь 100 млрд руб. за три года, используя сеть страховой компании, у которой сейчас около 7 млн клиентов». В «Ингосстрахе» и УК «Ингосстрах Инвестиции» не дали комментариев. Предыдущий гендиректор управляющей компании Фарид Юнусов покинул ее в ноябре 2020 года.

По данным «Эксперт РА», на конец третьего квартала 2020 года объем средств под управлением «Ингосстрах Инвестиции» составлял почти 107 млрд руб. При этом средства страховых компаний составляли 69,5%, пенсионных накоплений НПФ — 21,7%, пенсионных резервов НПФ — 2,5%, средства в индивидуальном доверительном управлении корпоративных инвесторов — 0,9%. Остальные 5,2% (5,6 млрд руб.) приходятся на средства физических лиц в ИДУ и розничных ПИФ.

Потенциал у «Ингосстраха» высокий — известный бренд, широкая сеть продаж и

хорошие решения в области электронной коммерции и продуктах, отмечает гендиректор «ТКБ Инвестмент Партнерс» Владимир Кириллов. По его оценке, привлечь 100 млрд руб. в инвестиционные продукты от широкой розницы за три-пять лет для компании — вполне решаемая задача, если не помешают законодательные ограничения.

Но другие собеседники “Ъ” на рынке полагают, что, несмотря на широкую сеть «Ингосстраха», удвоить активы под управлением будет непросто из-за острой конкуренции на рынке. Интерес к средствам розничных инвесторов уже активно проявляют и классические банки (см. “Ъ” от 3 ноября 2020 года), и компании из реального сектора (см. “Ъ” от 27 января).

Развитие любого направления в условиях жесткой конкуренции сложная задача, хотя наличие хорошей сети является большим преимуществом, отмечает гендиректор «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева. С другой стороны, говорит она, развитие цифровых каналов продаж позволяет компаниям предложить клиентам оригинальные решения, которые будут востребованы.

Опыта активной и эффективной продажи инвестиционных продуктов управляющей компании через страховую компанию еще не было, все успешные проекты реализовывались через банк и его офлайн- и онлайн-каналы продаж, возражает топ-менеджер крупной УК. По его словам, собственная сеть страховщика умеет продавать, но люди в ней натасканы на реализацию страховых, а не инвестиционных продуктов. Придется проделать большую работу по их обучению, а на цифровизацию потребуется потратить несколько сотен миллионов рублей.

Эффективная синергия со страховщиками пока не удавалась, подтверждает Ирина Кривошеева, но в международной практике такие успешные примеры есть — продажи инвестиционных фондов DIT через страховых агентов Allianz в Германии и т. п.

Коммерсантъ, 28 января 2021 г.