

ДОРОГА ПЕРЕМЕН

Брейтенбихер Дмитрий Васильевич

ВТБ Private Banking

Аннотация

Последствия событий 2022 года еще долго будут влиять на развитие экономики страны в целом и банковского бизнеса в частности. И хотя первые и самые значительные негативные последствия удалось нивелировать, финансовый сектор продолжает идти по пути трансформации. О том, как это удастся одному из крупнейших игроков рынка, разберем вместе с Дмитрием Брейтенбихером, старшим вице-президентом, руководителем Private Banking и «Привилегии» ВТБ.

Ключевые слова

Цифровизация, автоматизация, технологическое лидерство, банк.

- Дмитрий, прошлый год стал для экономики России одним из самых сложных. Стабилизировать ситуацию и нивелировать негативные эффекты от санкций удалось во многом благодаря банковскому сектору. Расскажите, как развивалась ситуация, какие меры предпринимались в ВТБ?

- Да, мы первыми попали под санкции, что было вполне объяснимо. ВТБ – системообразующий банк с госучастием, и доля государства в акционерном капитале существенна. К тому же наш бизнес во многом опирался на зарубежную инфраструктуру: мы всегда были банком для внешней торговли и к тому же обладали развитым корпоративно-инвестиционным блоком с широкой сетью иностранных партнеров, контрагентов и активов.

После 24 февраля и первого раунда ограничений мы столкнулись с оттоком валютной ликвидности и первое время жили за счет созданных валютных запасов. Тогда Центробанк еще не был под санкциями, а рынок функционировал.

Но 27 февраля часть золотовалютных резервов ЦБ заморозили. Ответом на сложившуюся ситуацию стало решение о предоставлении возможности клиентам выводить деньги. Оттоки прекратились только после введения ЦБ и указом президента двух ограничений: на переводы свыше 10 тысяч долларов и отдавать долларовые пассивы корпоративным клиентам по курсу.

Далее мы наблюдали отток клиентов, спровоцированный отключением банка от SWIFT по той простой причине, что на тот момент оставались SDN-банки с функционирующей SWIFT-системой.

Также стали проявляться последствия от вторичных санкций, что по итогу привело к тому, что появились контрагенты, которые отказывались выполнять обязательства перед нами, при этом сохраняя устойчивое финансовое положение.

Ситуация была действительно непростая. Но сейчас могу уверенно сказать, что последствия первого шока преодолены. Мы как банк и как команда продемонстрировали устойчивость и адаптивность. Впереди еще большой путь, который мы успели осознать и теперь его предстоит пройти. Важно, что перспективы уже есть, например, активизировались юаневые размещения, будут и рублевые, альтернативные инвестиции, работа с «мягкими» валютами, депозитные продукты и замещающие решения.



Единственное, что остается
ценным и полезным
во все времена - это
знания, переложенные на
практический опыт

- Да, насколько я знаю, вы довольно быстро смогли найти новые продукты и стратегии, которые, как показал прошлый год, вызвали большой интерес со стороны состоятельных клиентов. Как вам удалось так быстро перегруппироваться?

- Пройдя период высокой волатильности и ралли на рынках во время первой волны пандемии (Covid 19), мы научились оперативно реагировать и даже зарабатывать на изменениях. В ситуации 2023 года приходилось действовать в разы быстрее. Помню, как решения, найденные с утра, к вечеру уже блокировались. Мы начинали искать другие. Это способствовало ажиотажу и требовало непрерывной коммуникации с клиентами. То есть, с одной стороны, были стремительно меняющиеся реалии, с другой, - острый запрос на информацию и на сохранение капитала. Мы сделали все, что было в наших силах, чтобы и предлагать регулярную экспертизу, и проводить транзакции, и отрабатывать поручения клиентов, и предлагать новые инструменты.

Одним из самых ярких трендов 2022 года стало золото в слитках. Так с марта Private Banking ВТБ и «Привилегия» ВТБ реализовали более 30 тонн*, что для российского рынка рекордный показатель. Особенно интерес возрос после отмены НДС 20%. Стоит также учитывать, что средний объем сделки составлял 10 кг и, если смотреть с сентября прошлого года, от месяца к месяцу мы наблюдали рост спроса на 20%.

Известно, что исторически золото зарекомендовало себя как надежный защитный актив, выгодный в долгосрочной перспективе, особенно в условиях высокой инфляции и нарастания геополитических рисков. Но есть и дополнительные факторы, которые могут привести к тому, что 2023 год будет успешным для золота как инвестиционного актива. На его стоимость положительно повлияют рост спроса со стороны Центробанков и ограниченное предложение от золотодобывающих компаний.

Во второй половине 2022 года отменили и НДС 20% на покупку бриллиантов. С учетом изменений рыночной конъюнктуры и законодательства, сужения возможностей для инвестирования в целом, бриллианты станут хорошим инструментом для диверсификации портфеля с долгим горизонтом планирования.

Также отметим разворот к депозитным продуктам. После скачка ключевой ставки в целях удержания капитала и привлечения новых клиентов мы стали предлагать вклады с двузначной доходностью. Показательно, что после окончания их срока и понижения ключевой ставки нам удалось удержать 92% средств*.

В июле мы запустили инвестиционные продукты ВТБ в юане, которые дают возможность получить дополнительный доход от изменения курса юаня к другим валютам (рублю, доллару). Опираясь на динамику замещения валютных предпочтений, мы прогнозируем повышенный интерес к юаню со стороны частных инвесторов.

Есть и хороший спрос на секьюритизированные облигации ВТБ. В 2021 году они были обеспечены ипотечными кредитами, а в 2022 году и потребительскими. И в 2023 году мы прогнозируем достаточно стабильный интерес к этим бумагам.

Это только несколько примеров замещающих решений, которые мы предлагаем клиентам банка. В этом году планируем продолжать развивать их, а также расширять набор инструментов для инвесторов с поправкой на общемировую и рыночную повестки.



Мы как банк и как команда
продемонстрировали
устойчивость и адаптивность.

Впереди еще большой путь,
который мы успели осознать и
теперь его предстоит пройти.

- Но ведь не только финансовые решения изменились, какие новые сервисы Вы предлагаете клиентам?

Конечно, с уходом крупнейших иностранных партнеров, таких как Mastercard и VISA, многие привычные опции были потеряны. И мы сфокусировались на внедрении аналогичных решений с целью сохранить привычный уровень комфорта. 5 декабря ВТБ первым на рынке запустил совместный проект с платежной

системой МИР – Mir Pass, единственную альтернативу ушедшем Priority Pass. С помощью нашей программы лояльности как в России, так и за границей стали доступны многие бизнес-залы.



В этом году планируем расширять набор инструментов для инвесторов с поправкой на общемировую и рыночную повестки.

- **А что касается неизменных трендов в инвестировании – есть ли такие ниши, которые остаются интересными независимо от ситуации в мире?**

- Ситуация в мире действительно может измениться за одну ночь, мы уже не раз наблюдали это в реальной жизни. Думаю, единственное, что остается ценным и полезным во все времена – это знания, переложенные на практический опыт. То есть инвестиции в себя. Если говорить «по Гамбургскому счету», я верю в человеческий капитал, а это значит, что приоритет должен быть и будет у инвестиций в образование, науку, здравоохранение – всего того долгого, на чем основаны настоящие ценности и интеллектуальный капитал нации.

Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Брейтенбихер Д.В. (2022) Дорога перемен. Международный бизнес, 2(2), стр. 64-68.

Поступила в редакцию: 21.10.2022

Принята к публикации: 09.11.2022