

Паевые инвестиционные фонды (ПИФ) закрепились в числе самых популярных инвестиционно-сберегательных предпочтений российских граждан. За первый квартал 2018 года частные инвесторы вложили в розничные паевые фонды средства, равные половине того, что они инвестировали за весь 2017 год. В управляющих компаниях, спеша воспользоваться благоприятной ситуацией для привлечения новых пайщиков, увеличивают расходы на рекламу.

Пайщики пришли на рекорд

— инструменты —

Вкладчик меняет профиль

В начале 2018 года управляющим компаниям удалось развить успех 2017 года — самого успешного года в истории отрасли коллективных инвестиций. По оценке "Ъ", основанной на данных Национальной лиги управляющих, в марте чистый приток средств в открытые паевые фонды превысил 15 млрд руб.— это рекордная величина за всю историю отрасли. За квартал в розничные фонды поступило свыше 35 млрд руб. Этот результат более чем вдвое превышает показатель первого квартала 2017 года и составляет чуть меньше половины показателя всего прошлого года.

Управляющие компании уже 32 месяца подряд фиксируют нарастающую активность пайщиков. Если на протяжении первой половины этого периода среднемесячный чистый приток средств в паевые фонды составлял около 1,2 млрд руб., то в 2017 году он ускорился и достиг в среднем 6,1 млрд руб. в месяц. В текущем году объем привлеченных за месяц средств впервые превысил 10 млрд руб. Все же за неполные три года инвесторы вложили в открытые ПИФы почти 130 млрд руб. По продолжительности и объему привлечений этот период стал рекордным за всю историю отрасли. Предыдущий рекорд был установлен перед кризисом 2008 года, когда за 20 месяцев (с августа 2005 года по март 2007 года) розничные ПИФы привлекли более 65 млрд руб. средств пайщиков. Это сегмент финансового рынка уже составляет конкуренцию сегменту инвестиционного страхования жизни, премии по которому в 2017 году увеличились на 57% и достигли 220 млрд руб.

Высокой популярности инвестиционных продуктов управляющих компаний способствовало восстановление экономической активности в стране, а также снижение доходности традиционного инструмента сбережений граждан — вкладов. По данным ЦБ, к середине марта максимальные ставки крупнейших банков составили 6,65% годовых против 8,4% годовых на начало 2017 года. При этом доходность наиболее популярной у инвесторов категории — фондов облигаций — за 2017 год составила 10–14%. С начала года такие фонды принесли частным инвесторам еще 2,4–4%. «Существовавшие для российского фондового рынка внешние угрозы, которые могли оказать негативный эффект на экономику, миновали, укрепив веру в реализацию потенциала рынка и желание клиентов инвестировать», — считает гендиректор «Газпромбанк — Управление активами» Алексей Антонюк.



Частные инвесторы распробовали вкус паевых фондов и активно переводят в них средства с депозитов

Ставка на риск

Однако несмотря на растущую популярность инвестиционных продуктов управляющих компаний, инвесторы крайне осторожны в выборе стратегий, предпочитая преимущественно консервативные продукты. За первый квартал 2018 года фонды облигационного рынка привлекли от инвесторов больше 30 млрд руб. По словам Алексея Антонюка, падение ставок по депозитам традиционно влияет на рост фондов облигаций. «Клиенты рассматривают новые инструменты для эффективного сбережения своих средств и, безусловно, обращают внимание на наиболее популярные инвестиционные продукты. Из них самые массовые — это паевые инвестиционные фонды», — отмечает господин Антонюк.

В ближайшие месяцы участники рынка рассчитывают на дальнейший приток средств от частных инвесторов. «С учетом того что макроэкономические риски в стране сейчас достаточно низки, мы полагаем, что фонды облигаций продолжают демонстрировать сильные результаты и притоки в них будут сохраняться», — говорит директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк. Он ожидает дальнейшего роста интереса частных инвесторов к российскому рынку акций. «У облигаци-

онных фондов по-прежнему есть неплохой потенциал, однако и фонды акций убедительно демонстрируют, что могут приносить ничуть не меньшую доходность», — утверждает Виктор Барк. Начальник управления продаж и маркетинга компании «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев также ожидает роста притоков в фонды акций, особенно если появятся внутренние драйверы, например обновление правительства, которое более позитивно будет воспринято западными инвесторами. «Но в любом случае притоки в акции — это будет добавка к основному блюду — фондам облигаций», — подчеркивает господин Кирпичев.

Действительно, с начала года растет интерес инвесторов и к более рискованному фондам акций. Объем вложений в них за квартал составил почти 1,7 млрд руб., причем только в марте в них поступило около 1,3 млрд руб. Спрос инвесторов был сосредоточен на узком сегменте — отраслевых фондах, и прежде всего вкладывающих в акции компаний высоких технологий. За три месяца они привлекли свыше 1,6 млрд руб., основная доля пришлась на фонды под управлением «Альфа-Капитала», «Сбербанк Управление активами», «Райффайзен Капитала». По данным Investfunds, такие фонды смогли показать по итогам 2017 года прирост стоимости пая на 30–41%. По словам Виктора Барка, инвесторы ожидают уменьшения доход-

ности облигационных ПИФов и стараются диверсифицировать риски.

Как отмечает Константин Кирпичев, в фонды акций приходят как старые, так и новые клиенты. «Старые» — это те, кто год-два назад инвестировал в консервативные инструменты, в фонды облигаций, получил в целом позитивный опыт и теперь наращивает инвестиции уже в акции. Новые клиенты изначально ориентированы на высокую доходность. «Мы видим, что на рынок постепенно возвращаются и те клиенты, которые в прошлом испытали разочарование в инвестиционных продуктах, но рекордно низкие ставки все-таки побуждают их пересмотреть свое отношение», — отмечает Алексей Антонюк.

Реклама — двигатель прогресса

Невзирая на рекордные притоки средств в паевые фонды, значительного увеличения числа клиентов управляющих компаний не наблюдается. По оценкам "Ъ", за прошлый год число открытых лицевых счетов в розничных ПИФах крупнейших управляющих компаний выросло на 10% и приблизилось к 400 тыс. шт., то есть вернулось к отметкам трехлетней давности. Однако нынешние показатели все еще существенно проигрывают показателям 2007 года, когда, по оценке "Ъ", количество счетов в розничных фондах превышало 490 тыс.

«У индустрии управления активами креативный путь развития»

— первые лица —

Российский рынок доверительного управления демонстрирует стабильно высокие темпы роста. О факторах, определяющих развитие отрасли, ее готовности к приходу массового инвестора, решениях, позволяющих упростить доступ к услугам управляющих, перспективах развития индустрии размышляет генеральный директор управляющей компании «Альфа-Капитал» ИРИНА КРИВОШЕЕВА.



ИРИНА КРИВОШЕЕВА

— Как вы охарактеризовали бы состояние рынка управления активами? Насколько за год изменилась ситуация?

— Индустрия продолжает уверенный рост и преодолела очередную количественную веху: активы под управлением российских управляющих компаний превысили 7 трлн руб. Но 2017 год войдет в историю прежде всего другим своим знаковым событием, которое свидетельствует о качественной трансформации отрасли. Впервые за долгое время самую впечатляющую динамику продемонстрировали те сегменты нашего рынка, которые связаны с управлением активами частных инвесторов. Если в 2016 году в открытые и интервальные паевые инвестиционные фонды (ПИФ), индивидуальное доверительное управление (ДУ) и на индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) поступило около 50 млрд руб., то теперь по этим каналам было инвестировано более 200 млрд руб., то есть достигнут четырехкратный рост. Минувший год оказался переломным с точки зрения перераспределения инвестиционных потоков в отрасль.

— Притоки в ПИФы продолжают держаться вблизи исторических максимумов. Как это отражается на бизнесе «Альфа-Капитала»?

— В 2017 году был установлен рекорд для рынка коллективных инвестиций: в российские розничные ПИФы поступило более 73 млрд руб. «Альфа-Капитал» стал одним из главных бенефициаров этого тренда как компания с сильным брендом, широкой продуктовой линейкой и мощной технологической базой. Мы привлекли в свои фонды 16 млрд руб. и увеличили рыночную долю до более чем 15%, опередив ближайшего конкурента и заняв вторую строчку среди лидеров сектора. Тенденции первых месяцев текущего года позволяют рассчитывать на закрепление этих результатов.

— Насколько изменились за год суммарные активы под управлением компании? В какой сегмент поступило больше всего средств?

— Объем активов увеличился более чем на треть, до 242 млрд руб. Наибольшие притоки мы получили на счета индивидуального ДУ, на которых продолжается аккумулярова-

ние капитала состоятельных россиян. Число счетов с активами свыше 20 млн руб. достигло 3,5 тыс. шт., а у наших крупнейших клиентов средний размер счета приблизился к 190 млн руб. «Альфа-Капитал» по-прежнему уверенно лидирует в России на рынке индивидуального ДУ, удерживая за собой долю свыше 40%, что в денежном выражении составляет более 185 млрд руб.

— С чем вы связываете высокие притоки средств в отрасль?

— Ключевую роль играют макроэкономические стимулы. Уменьшение ставок по депозитам мотивирует вкладчиков использовать альтернативные механизмы сбережений, параллельно протекают процессы возврата капиталов в российскую юрисдикцию и вывода инвестиций с рынка недвижимости, который в последние годы не оправдывает возлагавшихся на него надежд. В результате суммирования всех этих факторов произошло кратное усиление инвестиционного спроса, а его основными агрегаторами закономерно стали крупнейшие управляющие компании. Мы много инвестировали в развитие каналов продаж и продуктового ассортимента, поэтому смогли предложить клиентам арсенал удобных инвестиционных решений с привлекательной доходностью.

— Справляется ли IT-инфраструктура отрасли с увеличением нагрузок?

— У лидеров рынка есть не только все необходимое для устойчивой работы, но и ошутимый технологический задел на будущее. Например, в «Альфа-Капитале» мы целенаправленно создавали IT-платформу с возможностями масштабирования, наша инфраструктура включает в себя очень серьезные мощности, рассчитанные на рост бизнеса. Это 100 серверов, собственный и внешний дата-центры, более 30 прикладных программных систем.

— Какое число клиентов вы могли бы обслуживать?

— На данном этапе — до 1 млн активных инвесторов.

Вклады

2

4

2

ООО УК «Альфа-Капитал». Лицензия № 077-08158-001000, выдана ФСФР России 30 ноября 2004 года, без ограничения срока действия. Лицензия № 21-000-1-00028 от 22 сентября 1998 года выдана ФСФР России, без ограничения срока действия. ОГРН 1027739292283. Подробная информация об услугах www.alfacapital.ru. Адрес места нахождения: 125001, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 32, стр. 1. Тел.: (495) 783-4783, 8 (800) 200-29-29. За период 31.12.2016 — 31.12.2017 услуги ООО УК «Альфа-Капитал» по управлению инвестициями на российском облигационном рынке продемонстрировали большую доходность, чем банковские вклады. От 6,93% до 7,89% - средневзвешенные процентные ставки по вкладам физических лиц до 1 года в рублях в большинстве банков (без «до востребования») за период январь-декабрь 2017 (по данным Центрального Банка РФ). 11,89% - доходность индивидуального инвестиционного счета (ИИС) «Наше будущее» за период 31.12.2016 — 31.12.2017. (www.alfacapital.ru). Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют будущую доходность. Демонстрируемые таблицы с цифрами являются фантазийной оценкой сравнения доходности вкладов и услуг ООО УК «Альфа-Капитал». Фраза «Сделаем больше онлайн» означает, что все услуги можно получить на сайте Компании www.alfacapital.ru, что экономит время по сравнению с получением услуг при посещении офисов продаж Компании. Реклама.

11:11

100%

Альфа Капитал

делаем больше

10

10

10

Купить онлайн

www.alfacapital.ru

Review Доверительное управление

Управляющие возвращают доверие

Темпы роста российского рынка доверительного управления по-прежнему выражаются двузначными числами, хотя растет он медленнее, чем в начале 2010-х годов. Объем рынка уже почти достиг 8 трлн руб. А в ближайшем будущем можно ожидать изменения структуры рынка: доля пенсионных средств должна сократиться за счет средств частных лиц в паевых фондах и индивидуальном доверительном управлении. При этом отсутствие зарубежных конкурентов позволяет российским компаниям существенно упрочить свои позиции.

— перспектива —

Убывающая половина

Действия ЦБ, направленные на укрупнение рынка ДУ, приносят результат. По данным Национальной лиги управляющих, в 2017 году рынок покинули 22 управляющие компании. С начала нынешнего года лицензий лишились еще 9 компаний, и их общее число впервые с 2007 года сократилось до 300 (еще три года назад на рынке работало более 400 УК). Основной причиной отзыва лицензий стали заявления компаний, которые, по сути, были не в состоянии выполнять возрастающие требования регулятора.

Тем не менее российский рынок доверительного управления (ДУ) в 2017 году продолжал расти быстро, прибавив около 13%. По оценке „Б“, основанной на информации, раскрытой управляющими компаниями, а также данным ЦБ, активы под управлением российских УК увеличились почти на 1 трлн руб. и вплотную приблизились к 8 трлн руб. В 2016 году активы выросли на 700 млрд руб., немного не дотянув до 7 трлн руб. Впрочем, рынок растет медленнее, чем в начале десятилетия, когда он прибавлял больше 20% в год. Даже в 2015 году рынок доверительного управления вырос более чем на 1,2 трлн руб., до 6,15 трлн руб. Это произошло главным образом за счет притока пенсионных накоплений, объем которых за год вырос почти на 700 млрд руб., до 1,7 трлн руб., чему способствовали передача замороженных в 2013–2014 годы средств и восстановление российского рынка в 2015 году.

В последующие годы приток «свежих» пенсионных денег замедлился, хотя значительный объем этого сегмента генерирует прибавку и при слабом росте фондового рынка. В 2017 году отрасль получила 234 млрд руб. дополнительных пенсионных накоплений по итогам переходной кампании 2016 года, а также прибавку в 130 млрд руб. дала переоценка активов. В текущем году в пенсионные фонды должно поступить около 163 млрд руб. «молчунов». Кроме того, можно ожидать сравнимого с прошлогодним результата роста рынка. Но этот сегмент рынка ДУ продолжает удерживать лидирующие позиции. Судя по данным, раскрытым УК, около половины активов под их управлением приходится на средства НПФ (пенсионные накопления и резервы).

Большие надежды участники рынка возлагают на систему пенсионных накоплений на основе инди-



видуального пенсионного капитала (ИПК). Однако обсуждение концепции ИПК постоянно откладывается из-за несогласованности позиций Минфина, ЦБ и Минтруда. «Формирование системы индивидуального пенсионного капитала и ренессанса пенсионных денег под управлением — это история следующего года или, вполне возможно, даже следующего десятилетия», — считает гендиректор УК «Капиталь» Вадим Сосков.

Поэтому в ближайшее время доля НПФ в структуре активов в доверительном управлении УК может заметно уменьшиться. Этому будет способствовать введение фидуциарной ответственности пенсионных фондов за результаты управления, а также изменение системы выплаты вознаграждения фондам и управляющим компаниям. «В этом случае мы можем увидеть отток данного вида активов из-под управления УК. Основной причиной этого будет являться изменение источника выплаты вознаграждения УК, которым становятся собственные средства фондов», — отмечает гендиректор УК «Регион Эссет Менеджмент» Екатерина Зайцева. В дополнение НПФ получат право самостоятельно размещать пенсионные накопления, а значит, и потребность в управляющих компаниях сократится.

Новая система может дать краткосрочный эффект в виде экономии на расходах, однако несет долгосрочные риски утраты на рынке компетенций по качественному управлению институциональным капиталом, считает гендиректор УК «Тринфикс» Дмитрий Благоев. Задача НПФ — минимизация рисков, УК — разумного их принятия для обеспечения эффективности инвестирования. «Объединение двух подходов в рамках одного финансового института не всегда может быть осуществлено корректно и может привести к полярным последствиям: от выбо-

ра безрисковых, но низкодоходных инструментов до неоправданного повышения рисков и проблем с актуарными балансами», — считает господин Благоев.

Впрочем, быстрого перехода НПФ на собственное управление не произойдет, надеются участники рынка. Поскольку IT-модель рыночных управляющих с высоким качеством автоматизации, контроля лимитов по сделкам, высокоразвитой инфраструктурой складывалась годами. «Внедрение таких процессов и технологий на базе НПФ потребует значительных бюджетов и ресурсов, таким образом, при переходе к самостоятельной модели размещения НПФ на период внедрения будут вынуждены снижать перечень инвестиционных объектов, что негативным образом скажется на совокупной доходности фондов», — отмечает заместитель гендиректора УК ТГФ Севинч Ипатова.

Коллективные усилия

В условиях замедления притока средств в НПФ центр роста бизнеса управляющих компаний смещается в высокомаржинальные сегменты, такие как паевые фонды или индивидуальное доверительное управление. По оценке „Б“, около трети активов, находящихся под управлением УК, приходится на паевые инвестиционные фонды, причем значительную долю составляют закрытые ПИФы. Однако минувший год продемонстрировал уверенное восстановление розничного сегмента. После нескольких лет стагнации стоимостные чистых активов открытых и интервальных ПИФов, по оценкам „Б“, выросла за минувший год почти в полтора раза, до 220 млрд руб. Основным драйвером роста ПИФов стало чистое привлечение средств частных инвесторов, которое в минувшем году превысило 73 млрд руб., что более чем в пятью раз выше прироста 2016 года.

«У индустрии управления активами креативный путь развития»

— первые лица —

Подчеркиваю — активных, потому что число наших пайщиков и так превышает 1 млн человек, что само по себе беспрецедентно для отрасли, но большинство из них нерегулярно проводят сделки. Технические ресурсы позволяют нам без ущерба для кибербезопасности и надежности работы справиться с кратным ростом числа клиентских операций.

— **Каковы прогнозы на текущий год по привлечениям?**

— По нашим оценкам, под управлением российских управляющих компаний поступит 220–250 млрд руб. от частных инвесторов. Из них примерно 100–120 млрд руб. — в розничные фонды, еще 120–130 млрд руб. — на рынок индивидуального ДУ. Эти ожидания базируются на прогнозе сохранения низких ставок по депозитам как фактора, стимулирующего инвестиции со стороны банковских вкладчиков. Собственные планы «Альфа-Капитала» еще амбициознее: удвоение объема продаж по сравнению с прошлым годом, рост активов до уровня, превышающего 315 млрд руб., удвоение числа активных клиентов.

— **Поэтому вы запустили масштабную рекламу на ТВ и в интернете?**

— Активизация продаж — это одна из задач кампании «Сделай больше онлайн». Одновременно проект популяризирует инвестиции как таковые и имеет сильную имиджевую со-

ставляющую, поскольку нацелен на повышение узнаваемости бренда и укрепление восприятия «Альфа-Капитала». Для нас представляется значимым, чтобы компания стремилась быть движущей силой на рынке управления активами.

— **Оправдывает ли себя ставка «Альфа-Капитала» на дигитализацию, о которой вы говорили в прошлых интервью?**

— Логика развития отрасли подтверждает, что мы были абсолютно правы, когда сделали приоритетом внедрение цифровых решений. Если изначально мы действовали во многом на опережение и выволили на рынок технологии, спрос на которые находился на начальных стадиях формирования, то теперь ощущаем мощный сложившийся запрос на дигитализацию со стороны всех клиентских групп, включая старшие поколения. Инвестиционный процесс тоже требует цифровой оптимизации, без которой не может отвечать современным критериям эффективности.

— **Меняется ли модель взаимодействия с клиентом в цифровую эпоху?**

— Отличительная черта инвестиционного поколения — это автоматизация всех процессов и переход в онлайн. Благодаря идентификации клиентов с помощью систем СМЭВ и ЕСИА само открытие счета занимает считанные минуты. На стадии первичного формирования портфеля мы в «Альфа-Капитале» предлагаем воспользоваться полезной опти-

ей робоздвайзинга: система проанализирует ответы на ваши вопросы об инвестициях и сгенерирует рекомендации по оптимальному распределению капитала между финансовыми инструментами. Нажатием одной кнопки можно сразу совершить все покупки. А в дальнейшем инвестиции удобно проводить с помощью сервиса автоплатежей, который мы внедрили в прошлом году первыми на российском рынке. На Западе этот формат спокойного автоматического инвестирования уже достаточно широко востребован.

— **Сотрудники могут вообще не участвовать в работе с клиентом?**

— Консультанты оперативно включаются в процесс, когда возникает необходимость — например, когда клиенту требуется экспертная или техническая поддержка. При этом каналы коммуникации тоже могут быть цифровыми. В частности, мы запустили онлайн-чаты в мессенджерах Telegram и Viber, а также в личном кабинете на сайте, чтобы потенциальные и действующие клиенты могли обращаться в компанию и получать обратную связь привычным для них способом.

— **Насколько востребованы дистанционные каналы продаж?**

— Цифровые каналы вносят существенный вклад в привлечение новых средств, и их значимость постоянно растет. Недавно мы преодолели рубеж в 1 млрд руб. активов, поступивших в компанию через цифровую систему дистрибуции. Эта си-

Основным катализатором высокого спроса частных инвесторов на инвестиционные продукты стало снижение ставок по банковским депозитам. Максимальные ставки в крупнейших банках в минувшем году редко превышали 8% годовых, снизившись за последние три года более чем вдвое. «Малопривлекательные доходности приносили и вложения в недвижимое имущество: цены, ликвидность и денежные потоки от сдачи площадей в аренду в основном оставались и остаются низкими», — отмечает гендиректор «Альфа-Капитала» Ирина Кривошеева. В таких условиях инвесторы вынуждены были искать альтернативу традиционным продуктам сбережения. Ею и стали паевые инвестиционные фонды. Для сравнения: доходность наиболее популярной у инвесторов категории — фондов облигаций — за 2017 год составила 10–14%. «Именно контраст между доходностями обеспечил такой приток средств. Например, самые популярные фонды облигаций отыграли шоковое потрясение фондового рынка в 2014 году за три-четыре месяца, выйдя на докризисный уровень и продолжив рост», — отмечает управляющий директор компании «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов.

С другой стороны, сами участники рынка проредали большой объем работы по формированию благоприятных условий для инвестиций с использованием инфраструктуры. По словам Ирины Кривошеевой, компании сформировали сбалансированные продуктовые линейки, которые охватывают полный спектр инвестиционных стратегий — от наиболее рискованных до консервативных — и дают возможность задействовать широкий набор рублевых и валютных активов — от российских и иностранных ценных бумаг до драгоценных металлов. Большая работа была проделана и по упрощению доступа инвесторов к продуктовой линейке управляющих. За последние два года удаленный канал продаж через личный кабинет запустил большинство крупных управляющих компаний. «Благодаря активно идущим процессам дигитализациикратно повысились доступность, прозрачность и адресность наших продуктов и услуг», — отмечает госпожа Кривошеева.

Выросла в прошлом году и роль индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). По данным НАУФОР, приток денежных средств в ИИС доверительного управления в 2017 году составил 8,5 млрд руб., что в шесть раз превысило показатель 2016 года. В текущем году притоки средств на инвестиционные счета только увеличились. По данным «Сбербанк Управление активами», за первый квартал привлечения составили около 4 млрд руб. «Вслед за состоятельными инвесторами из депозитов начинают перекладываться в инвестиционные сегмента mass affluent. Это тоже состоятельные клиенты, но с меньшим чеком, а для этой категории ИИС является целевым по объему (вложения до 1 млн руб. в год) и не имеющим аналогов по размеру налогового вычета (до 52 тыс. руб. ежегодно) продуктом», — отмечает господин Илларионов.

Интенсифицировался и рост сегмента индивидуального доверительного управления. За минувший год активы в этом сегменте рынка увеличились почти вдвое, до 364 млрд руб. Привлекательности ему добавила проводимая ЦБ политика, направленная на зачистку банковского сектора. В 2016–2017 годах лицензии лишились как небольшие банки, так и банки, входившие в топ-50 по размеру активов. Добавила нервозности вкладчикам передача под контроль ЦБ одного за другим нескольких крупнейших банков — «ФК Открытие», Бинбанка и Промсвязьбанка. Состоятельные физические лица были вынуждены учитывать этот фактор, поскольку размещать деньги, превышающие страховую сумму (1,4 млн руб.), стало рискованно даже в крупных банках. «Достаточно интенсивно протекают и процессы деофшоризации, перевода капиталов в российскую юрисдикцию, что де-факто означает приток в страну свободных денежных ресурсов, которые нужно во что-то размещать. Все вышеперечисленные факторы привели к активизации инвестиционного спроса, причем одновременно по всему периметру клиентских групп», — считает Ирина Кривошеева.

Частный интерес

Таким образом, сложились все предпосылки для продолжения уверенного роста рынка — как по объ-

ему аккумулированного капитала, так и по количеству привлеченных клиентов. По мнению Василия Илларионова, эффект снижения ставок пока не отыгран в полной мере, а значит, переток из депозитов в продукты ДУ продолжится. «Некоторые частники просто физически не успели закрыть вклады, так что люди продолжают перекладывать деньги. К тому же управляющие фондами (как акций, так и облигаций) продолжают показывать высокие результаты, обеспечивая владельцам доходность выше депозитов», — объясняет господин Илларионов. «Этот год — год "частных денег". Именно поэтому в своей маркетинговой стратегии мы ориентируемся на индивидуальный капитал, развивая дистанционные каналы продаж, онлайн-покупку паев и стратегий ДУ, реформируя продуктовую линейку», — говорит Вадим Сосков. По оценкам «Альфа-Капитала», в нынешнем году в индивидуальное доверительное управление, розничные паевые фонды и на инвестиционные счета может поступить 220–250 млрд руб.

Бурный рост российского рынка доверительного управления делает его все интереснее для иностранных участников. По словам Ирины Кривошеевой, на более ранних этапах развития индустрии управления активами некоторые крупные иностранные компании достаточно четко обозначали критерий, которыми они руководствуются при оценке целесообразности выхода на новый для них национальный рынок. Основным параметром является активность именно внутренних инвесторов, в том числе физических лиц. По этому параметру за последние годы в России достигнут значительный прогресс, а по объему российский рынок уже достиг среднеевропейского уровня.

Однако активного выхода на рынок иностранных участников пока не заметно. Этому может мешать рост напряженности в отношениях между западными странами и Россией. «Для российских управляющих компаний это отличный, уникальный шанс упрочить свои позиции, что автоматическим образом повысит в будущем стоимость „входного билета“ на рынок для зарубежных игроков», — замечает госпожа Кривошеева.

Виталий Гайдаев

шений управляющими. Пока мы выступаем здесь первопроходцами, но я не сомневаюсь, что и другие участники индустрии будут тестировать свои возможности в этой чрезвычайно перспективной области.

— **Влияет ли цифровая эпоха на устойчивость клиентской базы?**

Проще стало не только открыть счет, но и перевести свои активы в другую УК...

— Мы всегда работали в конкурентной среде, выходящей далеко за рамки внутриотраслевой. За инвестиционные ресурсы управляющие конкурируют и с банками, и с брокерами, и даже с нефинансовыми секторами, такими как рынок недвижимости. Но дигитализация, безусловно, налагает отпечаток на поведенческие модели клиентов и ведет к обострению конкуренции прежде всего внутри индустрии. Это тот случай, когда по всем параметрам выигрывают сильнейшие участники рынка. Достаточно вспомнить, что примерно каждая десятая российская управляющая компания в прошлом году прекратила существование. Происходит самоочищение отрасли от тех, кто в не состоянии обеспечить высокие инвестиционные результаты и обслуживание на новом технологическом уровне.

В то же время лидеры успешно справляются и с привлечением новых клиентов, и с поддержанием лояльности старых. Так, с «Альфа-Капиталом» продолжают сотрудничать 80% частных инвесторов, при-

влеченных нами три года назад. Кроме того, на постоянной основе мы проводим мониторинг индекса потребительской лояльности клиентов NPS (Net Promoter Score), и он стабильно превышает средние значения для мировой индустрии управления активами. Считаю это одним из индикаторов качества работы нашей команды.

— **Как бы вы оценили динамику развития индустрии управления активами на фоне других финансовых секторов?**

— Развитие идет опережающими темпами. Показательно, что по итогам 2017 года объем нашего рынка приблизился к 7,5% ВВП, тогда как, например, для страхового сектора этот показатель остается на уровне 2,5%. Отдельно мне хотелось бы отметить, что у индустрии управления активами креативный путь развития: мы стараемся быть авангардной отраслью в плане апробирования новых технологий. При этом потенциал дальнейшего роста масштабов рынка остается колоссальным, учитывая уровень проникновения инвестиционных услуг в России всего в 1–2%. Например, в Китае инвестиции домохозяйств сопоставимы с объемом депозитов, а в США превышают их в полтора раза. Наша общая задача — интенсифицировать приток средств граждан в экономику через рыночную инфраструктуру. Мы видим, что это реально и уже происходит.

Виталий Гайдаев

Review Доверительное управление

Инвестиционные счета на доверии

Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) — особый вид счетов, предназначенных для личных накоплений граждан посредством использования инструментов фондового рынка, — оказались интересны не только розничным брокерам. В конкурентную борьбу за рынок вступили доверительные управляющие. Они пока проигрывают по количеству открытых счетов, зато быстро наращивают объемы вложений на счетах в денежном выражении. Управляющие полагают, что для дальнейшего развития рынка понадобится внести изменения в законодательство и запустить систему страхования инвестиций на ИИС.

— инструменты —

Подсчет голов

Три года назад на российском рынке появился новый инструмент для частных накоплений — индивидуальные инвестиционные счета. Эта несложная с юридической точки зрения конструкция — счет доверительного управления или брокерский счет, дополненный налоговой льготой, — в короткий срок стала достаточно популярной у населения, не имеющего значительного опыта инвестиций на фондовом рынке. По данным Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) и Московской биржи, к концу 2015 года — первого года работы инструмента — таких счетов было меньше 90 тыс., спустя год их количество приблизилось к 200 тыс., а к концу 2017 года превысило 300 тыс.

Пропорционально росли и вложения граждан в эти инструменты. По данным НАУФОР, в течение 2017 года клиенты управляющих и брокерских компаний разместили на ИИС около 27,2 млрд руб. За два предыдущих года общая сумма размещений на ИИС составила всего 17,2 млрд руб. Рост числа открываемых ИИС и сумм вложений на них в 2017 году обусловлен в основном двумя факторами. Во-первых, граждане получили первые налоговые вычеты за 2015–2016 годы. По данным Федеральной налоговой службы за 2016 год, налоговые выплаты на ИИС общим объемом более 6,6 млрд руб. получили 21 тыс. человек. Во-вторых, в 2017 году максимальный объем средств, вносимых на счет в течение года, был увеличен до 1 млн руб. (ранее — 400 тыс. руб.). Однако ежегодная сумма инвестиций, с которой можно было возмещать НДФЛ, осталась прежней — не более 400 тыс. руб.

По данным Московской биржи, лидеры рынка по количеству открытых счетов в 2017 году не поменялись. Первые три строчки рейтинга по итогам года заняли, как и в 2016 году, Сбербанк (109,6 тыс.), «Финам» (45,3 тыс.) и «Открытие»

(41,2 тыс.). При этом единственной классической управляющей компанией, как и годом ранее, стала «Альфа-Капитал», поднявшаяся с седьмого на шестое место (10,3 тыс. счетов).

Ненулевые конкуренты

Согласно данным Московской биржи и НАУФОР, доля брокерских ИИС выше, чем ИИС, открытых по схеме доверительного управления (ИИС-ДУ), как в количественном, так и в объемном выражении. Сумма активов (включая денежные средства) на брокерских ИИС на конец 2017 года оценивалась в 32,7 млрд руб., тогда как объем средств на ИИС-ДУ — в 10,7 млрд руб. Однако темпы размещения средств на ИИС-ДУ были выше, чем на брокерских счетах. В течение прошедшего года граждане разместили на ИИС-ДУ 8,5 млрд руб., что более чем в шесть раз превысило показатель предшествующего года. На брокерских счетах было размещено 18,7 млрд руб., — рост за год всего в 2,2 раза. По количеству открытых ИИС-ДУ лидирует «Сбербанк Управление активами» — 25,7 тыс. шт., причем большая часть из них — 16,9 тыс. шт. — была открыта в 2017 году. На втором месте находится «Альфа-Капитал» с 10,3 тыс. ИИС, на третьем — УК «Открытие» с 8,9 тыс. ИИС. Показатели прочих игроков рынка пока незначительны. «Доля средств на счетах ИИС составляет всего 2,3% от общего объема бизнеса УК по управлению средствами физических лиц на конец 2017 года», — отмечается в «Обзоре рынка ДУ и коллективных инвестиций за 2017 год» рейтингового агентства «Эксперт РА».

Принципиальным отличием ИИС по договору доверительного управления от брокерского ИИС является его обязательное фондирование. В противном случае счет аннулируется. Доля фондированных ИИС, открытых по брокерской схеме, остается стабильной на протяжении всех трех лет — 28–29%. Это означает, что средства размещены менее чем на трети счетов, остальные счета — «нулевые». У управляющих же «пустых» счетов нет, а число



Купить валюту можно и не с ИИС, но налоговый вычет можно получить только с них

закрытых ИИС невелико. По данным «Альфа-Капитала», за три последних года было закрыто не больше 10% ИИС, причем в основном это происходило в 2015 году. «Сразу после появления нового инструмента было достаточно много желающих познакомиться с его работой. И обращались к нам как к компании, которая первой в России среди УК начала предлагать услугу по ведению ИИС», — рассказывает директор по стратегическому развитию компании «Альфа-Капитал» Вадим Логинов. — Как только любопытство было удовлетворено, часть таких счетов была закрыта».

Средний размер ИИС-ДУ составляет от 200 тыс. руб. («Альфа-Капитал» и УК «Открытие») до 675 тыс. руб. («Финам Менеджмент»). В компании «Сбербанк Управление активами» сообщили, что объем вложений на большей части ИИС превышает 400 тыс. руб. Часть клиентов управляющих компаний в 2017 году воспользовалась возможностью увеличить счет до 1 млн руб.: от 2–4% у «Альфа-Капитала» и «Открытия» до 23% у «Финам Менеджмента». «Сейчас львиная доля наших клиентов открывает ИИС с четким пониманием условий получения налогового вычета и желанием сохранять свой счет в течение всего льготного периода, то есть не менее трех лет», — отмечает Вадим Логинов.

Приют консерваторов

Стратегии доверительных управляющих традиционно имеют консервативный характер. Таких стра-

тегий в отношении ИИС придерживаются и управляющие компании. «Инвесторы, открывающие ИИС с доверительным управлением, в первую очередь хотят получить низкорисковый инструмент, который обеспечит нужную доходность, то есть как минимум выше ставок по банковским депозитам», — подтверждает управляющий директор компании «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов. По его словам, это связано с тем, что основной поток «новых» денег на рынке ДУ — это «выдавливаемые» с закрывающихся депозитов деньги новых, начинающих инвесторов, которые по своей природе консервативны. В «Сбербанк Управление активами» клиентам предлагается две стратегии: «Рублевые облигации» и «Долларовые облигации». «Практика показала, что абсолютное большинство инвесторов, открывающих у нас ИИС, предпочитает вкладываться в рублевые облигации — 97,5%», — подчеркивает господин Илларионов.

«Альфа-Капитал» с момента запуска ИИС в начале 2015 года предлагает три управляемые стратегии, базирующиеся на вложениях в госбумаги, корпоративные облигации и акции, рассказали в компании. «Состав портфелей регулярно меняется, но сама продуктовая линейка стабильна», — поясняет Вадим Логинов. В 2017 году наметилась тенденция к усложнению стратегий и включению в них более рискованных инструментов. В 2018 году «Сбербанк Управление активами» собирается предложить ИИС, использующие стратегии инвестирования в акции. В УК «Открытие»

клиентам в числе прочих продуктов уже предлагают ИИС, в структуру которых входят инструменты срочного рынка. «У нас есть продукты, которые предполагают формирование стратегии с регулируемым и контролируемым риском, так называемые структурные продукты, части клиентов мы предлагаем их. Но это для клиентов, которые готовы идти на дополнительный риск для увеличения доходности», — рассказали в «Финам Менеджменте». Определенным спросом пользуются стратегии, основанные на работе с иностранными ценными бумагами, в частности с еврооблигациями, добавляют в этой управляющей компании. Однако, по словам всех опрошенных, «Ъ» управляющих, большая часть владельцев ИИС-ДУ по-прежнему предпочитает размещать средства в инструменты с фиксированной доходностью.

В целом в структуре портфелей индивидуального доверительного управления преобладают еврооблигации: на их долю приходится 48% инвестированных средств (по результатам опроса НАУФОР). Впрочем, за год в этом сегменте увеличилась доля инвестиций в корпоративные рублевые облигации — с 4% в 2016 году до 17% в 2017-м.

Будущие тренды

Большинство управляющих считают, что ИИС пока недооценены их действующими и потенциальными клиентами. А значит, у рынка есть перспектива роста. Ставка делается на условно «премиальный» сегмент — клиентов, готовых платить за компетенции, позволяющие достигать более высокого финансово-

го результата. Аудитории управляющих и брокерских компаний, говорят эксперты, не пересекаются и в этой нише. «Для владельцев ИИС экономия на комиссиях при самостоятельном проведении сделок не компенсирует всех преимуществ активного управления портфелем. Кому-то нравится самому ездить за рулем автомобиля, а кто-то предпочитает такси и готов платить за комфорт», — говорит господин Логинов. По словам начальника управления инвестиционных продуктов и технологий УК «Открытие» Евгения Горбунова, собирательный образ такого клиента — мужчина средних лет (от 45–60 лет) с уровнем дохода выше среднего, ориентированный на стабильный долгосрочный доход, ищущий альтернативу депозиту с более высоким доходом, рассчитывающий на получение вычета с суммы взноса. «Это образованный человек, понимающий, что такое налоговые вычеты, личные финансы; он следит за изменениями в законодательстве, знаком с политической и экономической ситуацией», — говорят в «Финам Менеджменте». Гендиректор компании «Газпромбанк — Управление активами» Алексей Антонюк уточняет, что портрет клиента ИИС совпадает с описанием целевой аудитории пайщиков ПИФов. «Согласно нашему опросу, владельцы ИИС в два раза чаще, чем средний россиянин, посещают консерваторию, галереи, музеи. Любят спорт: футбол, бодибилдинг, шахматы. В пять раз чаще интересуются инвестициями», — рассказывает господин Логинов.

Развитие индивидуальных инвестиционных счетов доверительного управления, по мнению участников рынка, в значительной степени тормозит отсутствие у управляющих возможности покупать в портфели доверительного управления паи собственных фондов. Кроме того, отмечают в «Финам Менеджменте», мешает низкий потолок суммы, возможной к внесению на ИИС в течение одного года. «ДУ предполагает большие суммы, лимит же ИИС ближе к розничному сегменту. Именно поэтому взрывной рост произошел на базе брокерских компаний, а не управляющих», — считают там. По словам Вадима Логинова, большее значение для будущего ИИС имеет создание системы страхования от нерыночных рисков. Предполагается, что страхование будет распространено на денежные средства, ценные бумаги и производные финансовые инструменты объемом не более 1,4 млн руб. в случае потери лицензии профучастником. Кроме того, полагает господин Логинов, полезным будет использование модификации индивидуальных инвестиционных счетов в качестве инструмента формирования индивидуального пенсионного капитала в режиме добровольных накоплений.

Мария Сарычева

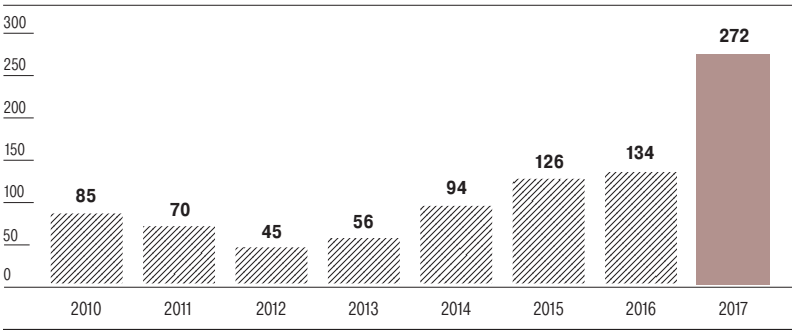
Пайщики пришли на рекорд

— инструменты —

При этом уверенно растет средний счет клиента розничного ПИФа. Если по итогам 2014 года он составлял около 200 тыс. руб., то к концу 2016 года превысил 330 тыс. руб., а еще через год достиг 460 тыс. руб. Таким образом, вложения даже в консервативные инструменты вполне себя оправдали.

Вместе с тем для стимулирования спроса розничных инвесторов управляющие компании готовы активнее использовать маркетинговые акции. В середине марта «Альфа-Капитал» запустил масштабную рекламную кампанию «Сделай больше онлайн». Кампания будет проходить весной и летом на телевидении и в интернете. Ее бюджет составит около 300 млн руб., что втрое больше расходов УК «Альфа-Капитал» на рекламу и сравнимо с рекламными затратами крупнейших компаний за весь прошлый год. За время действия акции в компании рассчитывают увеличить число клиентов вдвое — до 100 тыс.

КАК МЕНЯЛИСЬ РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ КРУПНЕЙШИХ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ (МЛН РУБ.) ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ «Ъ» ПО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ УК.



Крупнейшие рыночные управляющие компании (на 31.12.17 г.)							
Место	Название	Активы ОПИФ и ИПИФ (млрд руб.)	Изм. за год (%)	Доля в общем объеме ДУ (%)	Лицевые счета физлиц* (тыс. шт.)	Изм. за год (тыс. шт.)	Средние вложения (тыс. руб.)
1	«Сбербанк Управление активами»	56,85	+97,6	9,8	96,52	8,29	581,2
2	Группа компаний «Альфа-Капитал»	35,09	+101,1	14,5	49,52	11,31	697,0
3	«Райффайзен Капитал»	33,08	+35,4	59,2	47,82	2,31	690,9
4	«Газпромбанк — управление активами»	21,15	+77,4	6,4	37,25	10,72	567,5
5	«Уралсиб»	11,30	+9,0	44,7	48,14	-7,05	208,3
6	Компании бизнеса «ВТБ Капитал управление инвестициями»	10,60	+59,4	1,8	32,41	3,60	324,5
7	«Атон-Менеджмент»	6,90	+127,9	73,2	8,34	-0,33	150,9
8	«РСХБ управление активами»	5,77	+633,4	7,0	12,60	11,69	380,6
9	«Открытие»	3,00	+35,2	3,2	5,77	2,50	431,3
10	«ТКБ Инвестмент Партнерс»	2,57	-4,8	0,5	12,43	-0,80	201,1

*Только ненулевые счета. ОПИФ — открытые паевые фонды, ИПИФ — интервальные паевые фонды. По данным, предоставленным компаниями.

Расходы на рекламу, как показал опрос «Ъ», нарастили большинство крупных компаний. В частности, в «Сбербанк Управление активами» и «Райффайзен Капитале» рассказали о двукратном увеличении бюджета, в УК «Уралсиб» — трехкратном росте расходов на маркетинговые коммуникации. «Реклама — один из инструментов, который помогает обратить внимание на коллективные инвестиции», — отмечает управляющий директор компании «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов.

В предыдущий раз масштабные рекламные кампании с привлечением телевидения УК проводили в 2008 году. Тогда расходы на рекламу крупнейших розничных компаний составили в среднем около 50 млрд руб. Однако разразившийся острый финансовый кризис ударил по экономике, благосостоянию населения и рынку коллективных инвестиций. По словам гендиректора УК «Уралсиб» Андрея Никитченко, в посткризисный период многие финансовые структуры закрыли офисы и свернули розницу, а фондовый рынок стал открытой площадкой для спекулянтов. «В сложившейся ситуации рекламный бюджет инвестиционных компаний был сведен к минимуму», — констатирует господин Никитченко.

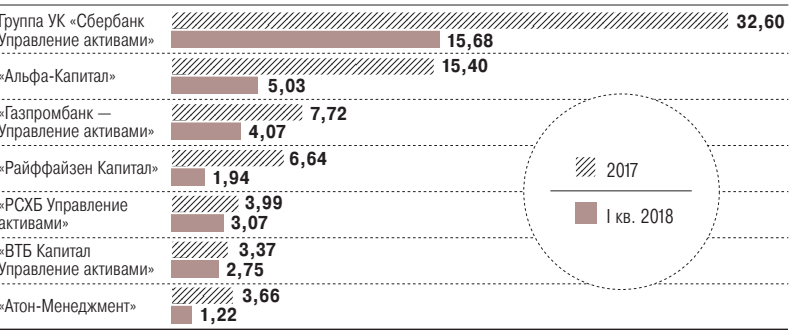
Только спустя семь лет начал проявляться заметный спрос на инвестиционные продукты, а управляющие стали наращивать расходы на маркетинг. По итогам 2015 года приток средств инвесторов в открытые паевые инвестиционные фонды составил 1,4 млрд руб. В 2016 году этот показатель вырос до 15 млрд

руб., а в 2017 году составил рекордные 73,2 млрд руб. Одновременно росли и расходы на рекламу. В период с 2015 по 2017 год маркетинговые бюджеты компаний выросли вдвое и превысили 270 млн руб. «На фоне возросшего интереса и доверия к инвестиционным продуктам повышается отдача от маркетинговых акций», — считает Виктор Барк.

Однако в условиях активной цифровизации экономики главным вопросом для маркетологов становится выбор эффективных каналов продаж. «Хорошо, если ре-

кламный бюджет позволяет наращивать продвижение и через агентские банковские сети, и через собственную сеть офисов, и через онлайн-привлечение. Если бюджет этого делать не позволяет, тогда выбор будет непростым», — отмечает Константин Кирпичев. По его словам, агентские сети — это надежный канал с прогнозируемым результатом по объему привлечения, но в нем высока конкуренция. Кроме того, объем продаж через банковские отделения так или иначе регулируется планами самого бан-

КРУПНЕЙШИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫХ ПИФЫ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИКИ: NPL, INVESTFUNDS.



ка. А удаленный канал продаж клиентам сейчас ничем не ограничен. К тому же конкуренция между компаниями в интернете низкая, поскольку массово продвигать продукты через этот канал продаж они начали только в прошлом году.

Большинство опрошенных компаний делают упор на рекламу в интернете. «В 2018 году одним из основных направлений развития нашего бизнеса является digital, задача которого улучшить и сделать максимально удобным для клиентов доступ к инвестиционным продуктам онлайн. Поэтому основные расходы на рекламу направим на развитие и продвижение инвестиционных услуг в интернете», — рассказывает председатель совета директоров компании «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. По оценке господина Кирпичева, стоимость такого привлечения очень высока и в лучшем случае клиент, привлеченный активной рекламной кампанией, начнет приносить прибыль через год-полтора после начала инвестиций. «Компании, которые будут активно выходить в сеть с рекламой и стараться привлечь клиентов в ПИФы дистанционно, работают на перспективу, отчасти себе в убыток, но в виде бонуса получают отличные перспективы резкого увеличения доли рынка», — считает господин Кирпичев. В случае интернет-бума привлечения средств в инвестиционные продукты, по его словам, такие компании будут иметь наилучшие стартовые позиции: «отлаженный маркетинг, качественный онлайн-продукт и сервисы и высокую узнаваемость бренда».

Виталий Гайдаев

Review Доверительное управление

Цифровизация всей страны

Клиентам управляющих компаний уже не нужно разыскивать их офисы, чтобы купить паи инвестиционных фондов или разместить средства на инвестиционных счетах. Онлайн-сервисы предоставляют им комфортную возможность игры на рынке ценных бумаг и способны увлечь их не меньше, чем Counter-Strike. Однако перевод бизнеса на цифровую модель пока могут позволить себе только лидеры рынка.

— технологии —

Digital-подход

Истинное лицо российского потребителя финансовых услуг, приобретающего их дистанционно, управляющие компании стали открывать для себя относительно недавно. Около трех лет назад на рынке индивидуальных доверительного управления (ИДУ) началась технологическая революция. Управляющие компании стали внедрять у себя сервисы, позволяющие людям становиться их клиентами, не посещая офиса компании — с помощью удаленной системы идентификации. При этом участники рынка должны были реализовать процедуры, позволяющие проводить идентификацию техническими средствами — с помощью системы межведомственного электронного взаимодействия или единой системы идентификации и аутентификации. Затем требовалось получить от клиента необходимые данные и документы (достаточно было сканов) и проверить их, после чего клиент принимался на обслуживание. «Казалось бы, это не самый сложный процесс. Но довольно масштабный. При его внедрении нам фактически пришлось переделывать всю процедуру приема клиентов на обслуживание», — рассказывает руководитель отдела технологий ГК «Финам» Константин Молчанов.

Участники рынка ИДУ признают, что развитие digital-услуг на рынке индивидуального доверительного управления идет небыстро. Небольшое число компаний активно создают личные кабинеты, сервисы для более удобной покупки паев или просто контроля инвестиционного портфеля, сервисы удаленных способов взаимодействия с клиентом. Остальные находятся в роли догоняющих.

«Альфа-Капитал» первой из управляющих компаний начала онлайн-продажи продуктов доверительного управления, причем не только на соб-

ственном сайте, но и на сторонних площадках. Кроме того, как рассказывает заместитель гендиректора «Альфа-Капитала» Евгений Живов, компанией был запущен сервис автоплатежей для регулярных инвестиций в паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и на индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) и сервис робоэдвайзинга, который помогает клиенту подбирать инвестиционные продукты под свои задачи в режиме онлайн без участия консультанта-человека. В результате за неполный прошлый год в «Альфа-Капитале» в режиме онлайн было заключено 8,5 тыс. договоров об открытии счетов, приток средств на которые составил более 1,2 млрд руб. Похожие результаты получил и «Сбербанк Управление активами», где в начале 2017 года был запущен личный кабинет для клиентов. За год управляющая компания привлекла через онлайн почти 1 млрд руб., а в первом квартале 2018 года — уже больше 570 млн руб.

В общем объеме привлечения средств таких игроков, как «Альфа-Капитал» или «Сбербанк Управление активами», доля онлайн продаж пока не превышает 10%. Однако рост активности на финансовом рынке играет лидером на руку. Привлечение средств в ПИФы и на ИИСы с начала 2017 года приблизилось к отметке 100 млрд руб. Компании, которые развивают подобные сервисы, поймали удачный момент для развития digital-услуг. И планы «Альфа-Капитала» нарастить долю привлечения клиентов через онлайн-сервисы с 10% до 50% в ближайшие несколько лет выглядят реалистичными.

Цифровой портрет

Если составлять усредненный портрет клиента, существенной разницы между клиентами онлайн и онлайн не будет. «По опыту прошлого года мы видим, что и те и другие — это люди среднего и старшего возра-



Посещать офис управляющей компании скоро не понадобится — все операции можно будет осуществлять онлайн

ста. Но у онлайн-клиентов чеки чуть ниже, чем у офлайн-овых. Еще мы видим, что больше продаются ПИФы, чем ИИС. Потому что, видимо, у онлайн-клиентов больше спрос на ликвидность, а ИИС — это трехлетний продукт», — рассказывает управляющий директор «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов.

Таким образом, онлайн-инвестирование выбирают прежде всего розничные клиенты. «Онлайн-каналы продаж и сервисы автоматического консультирования адресованы в первую очередь рознице. Но мы расширяем и спектр удобных цифровых решений для состоятельных частных инвесторов, открывающих счета доверительного управления», — рассказывает Евгений Живов. По его словам, состоятельные инвесторы через интернет могут приобретать структурные продукты «Альфа-Капитала» и инвестировать в отдельные стратегии ИДУ. Для состоятельных клиентов — пользователей программ лояльности Alfa Capital Wealth, по словам господина Живова, разработано специальное мобильное приложение с множеством опций. Если судить по словам управляющих, у та-

ких клиентов большей популярностью пользуются консультации в специально созданных для них онлайн-чатах либо в популярных мессенджерах Telegram и Viber. Либо в специально созданной для клиентов социальной сети, как это сделали в компании «Атон-Менеджмент». Однако, как отмечает Василий Илларионов, клиенты, располагающие десятками миллионов рублей, более консервативны и распоряжаются средствами, приходя в офис к своему клиентскому менеджеру.

Объяснения этому можно увидеть в исследовании компании Knight Frank. Согласно результатам The Wealth Report 2018, по итогам 2017 года в России насчитывалось больше 38 тыс. человек с состоянием более \$5 млн, за год их число выросло на 27%. И среди факторов, негативно влияющих на благосостояние, россияне богачи назвали популизм (62% опрошенных), киберпреступность и терроризм (по 54%). Больше того, по данным опроса The Wealth Report Attitudes Survey 2018, 58% очень богатых людей России и стран СНГ имеют второй паспорт или двойное гражданство, а 45% рассматривают возможность постоянного проживания в другой стране. Год назад российских супербогачей больше все-

го беспокоили контроль за движением капитала и рост налогов. «В мире и России под давлением властей банки открывают информацию о счетах и их владельцах, движение капитала становится все более прозрачным. Все это не может не сказываться на настроениях ультрабогатых людей», — отмечал год назад управляющий партнер Knight Frank Сергей Иппи.

То есть состоятельные люди опасаются много чего: контроля, давления, роста налогов, киберутог, терроризма. И стараются сохранить свои капиталы. Неудивительно, что они совершают крупные покупки, пользуясь личным кабинетом или регистрируясь через сайт госуслуг. О сделках на несколько миллионов рублей, проведенных онлайн, управляющие говорят как об исключительных случаях в своей практике работы на рынке ИДУ.

Будущее онлайн

Будущее, все это не является препятствием для развития digital-услуг на рынке ИДУ — прогресс не остановить. И компании, делающие сегодня ставку на развитие дистанционных каналов, сервисов и технологий, получают еще одно конкурентное преимущество. К тому же люди быстро привыкают к удобству. «Считается, что старшее поколение меньше поль-

зуется интернетом и онлайн-сервисами. Наш опыт показывает, что это не так. Да, молодежь более продвинута в плане современных гаджетов, но глобальная сеть уже стала естественной средой для большинства граждан, чему очень способствует развитие цифровых госуслуг. Поэтому среди пользователей цифровых сервисов управляющих компаний, в том числе клиентов индивидуального ИДУ, есть представители всех без исключения возрастных групп», — говорит Евгений Живов. Ядро целевой аудитории для инвестиций — это люди в возрасте около 40 лет. «К этому моменту человек обычно уже добывает решения первоочередных жизненных задач и может направлять на сбережения часть личного бюджета», — поясняет он. По словам господина Живова, в ближайшем будущем цифровая среда должна стать абсолютно естественной для всех участников рынка российского управления активами.

Финансовые продукты очень хорошо ложатся в цифровые системы, поскольку игроки на этом рынке оперируют цифрами и определенными системами: вам пришли дивиденды, у вас увеличился счет и т. п. К тому же все сервисы — мобильные приложения для торговли на рынке ценных бумаг, которые уже есть и которые создают, — геймифицированы. «Это не торговая система QUIK для профессионалов, это интуитивно понятный интерфейс, в котором разберется любой человек. Хотя ему, может быть, немного сложнее объяснить, что акции поставляются на второй день, а еще существуют фьючерсы. Это более сложная для понимания задача. Но тот инструмент, который дается людям в руки, не выводит отталкивающе. И все это, на мой взгляд, можно клонировать и на управляющих», — говорит господин Молчанов.

Дигитализация является фактором, который существенно повышает привлекательность продуктов и услуг управляющих. «Более того, благодаря опережающим темпам внедрения цифровых решений наша индустрия выходит на более высокий конкурентный уровень по сравнению со смежными финансовыми секторами — банковским, страховым, пенсионным. В дальнейшем это будет стимулировать приток средств в управляющие компании, в том числе от состоятельных клиентов на рынок ИДУ», — уверен господин Живов.

Мария Глушкова

Борьба за доверие

— сегмент рынка —

Сегмент индивидуального доверительного управления показывает рекордные темпы роста. За прошлый год активы этого сектора удвоились, достигнув 365 млрд руб. И борьба за привлечение состоятельных клиентов обостряется. Управляющие компании расширяют сферу присутствия на рынке, в том числе за счет сегмента private banking, а также цифровизации предоставляемых услуг.

В борьбе за клиента

За 2017 год активы, переданные физическими лицами в индивидуальное доверительное управление, выросли в 1,9 раза, достигнув у компаний, раскрывших данные, почти 365 млрд руб. Это рекордные темпы роста среди всех сегментов рынка доверительного управления (ДУ). Например, объем розничных паевых фондов или активы страховых компаний, переданных в управление, выросли за год в полтора раза. Лидеры этого сегмента рынка ДУ, на которых приходится свыше 80% активов в управлении, остались прежними. Первое место шестой год подряд удерживает «Альфа-Капитал» (185 млрд руб.). С третьего на второе место перешел «Сбербанк Управление активами» (свыше 60 млрд руб.), на третью строчку опустился «ВТБ Капитал Управление инвестициями» (55 млрд руб.).

И перспективы роста сегмента, по мнению представителей управляющих компаний, остаются впечатляющими. По словам заместителя гендиректора «Альфа-Капитала» Олега Кессо, в России немало состоятельных лиц: только долларовых миллионеров больше 120 тыс., а с учетом тех, чьи активы превышают \$100 тыс., — более 1,1 млн человек. Их капитал оценивается в \$0,9 трлн. «Эту сумму трудно разместить только в недвижимость и на депозиты — отсюда закономерный спрос на инструменты фондового рынка», — отмечает господин Кессо. Раньше большую часть спроса удовлетворяли запад-

ные финансовые структуры. Однако после кризиса 2008–2009 годов ситуация изменилась: нишу заняли российские участники рынка. Как отмечает начальник управления продаж и маркетинга компании «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев, сила отечественных управляющих компаний в том, что они хорошо знают специфику предпочтений российских инвесторов, очень гибки в предоставлении услуг и комиссий, достаточно агрессивны в поиске клиентов. После 2014 года ниша увеличилась до размеров полноценного рыночного сегмента, объем которого, по оценке «Альфа-Капитала», приближается к 0,5 трлн руб.

Валютные долги в цене

Рост интереса к индивидуальному доверительному управлению в целом определялся теми же причинами, что и общий рост спрос на услуги ДУ, — прежде всего снижением ставок и массовым отзывом лицензий даже у крупных банков. По данным Банка России, в начале 2015 года ставки по валютным вкладам сроком больше одного года превышали 5% годовых, а через год уже составляли 2,5% годовых. Сейчас они находятся у отметки 1,6% годовых. Кроме того, в последние годы Банк России лишил лицензий сотни кредитных организаций, в том числе ряд из них из первой сотни по активам. Многие состоятельные граждане, привлеченные высокими ставками таких банков, пострадали, поскольку размещали в них явно больше 1,4 млн руб., возврат которых гарантирован. Как отмечает начальник департамента портфельных инвестиций Газпромбанка Евгений Романов, за последние два года предпочтения состоятельных клиентов «однозначно сместились от депозитов в пользу инвестиционных инструментов, дающих более высокую фиксированную доходность, в частности облигаций». При этом участники рынка отмечают, что основное внимание российских инвесторов направлено на ценные бумаги узнаваемых российских эмитентов, но главным образом — валютные. При этом состоятельные кли-

Крупнейшие управляющие компании по индивидуальному доверительному управлению (на 31.12.17 года)					
Место	Название	Активы под управлением (млрд руб.)*	Доля в общем объеме ИДУ (%)	Количество обслужива- емых физлиц (тыс. чел.)	Средние вложения (млн руб.)
1	Группа компаний «Альфа-Капитал»	184,97	97,0	27,79	6,7
2	«Сбербанк Управление активами»	60,09	83,5	22,39	2,7
3	Компании бизнеса «ВТБ Капитал управление инвестициями»	55,00	78,9	1,30	42,3
4	«Газпромбанк — управление активами»	28,07	81,5	0,08	342,3
5	«Открытие»	12,10	91,2	18,14	0,7
6	«Райффайзен Капитал»	9,81	92,0	1,43	6,8
7	Группа УК БКС	4,46	97,5	1,91	2,3
8	«Ингосстрах-Инвестиции»	2,53	85,3	0,17	15,3
9	«Уралсиб»	1,67	80,8	0,04	47,7
10	Группа компаний «Апрель Капитал»	1,19	42,6	0,00	198,4

**Объем средств физических лиц в индивидуальном доверительном управлении.
Расчеты „Ъ“ по данным управляющих компаний.*

*Объем средств физических лиц в индивидуальном доверительном управлении. Расчеты «Ъ» по данным управляющих компаний.

енты предпочитают валютные вложения. Как указывает Олег Кессо, состоятельный клиент довольно консервативен: в среднем 70% его вложений приходится на облигационные инструменты, российские активы в портфеле, в том числе рублевые, занимают 46% и 28% соответственно.

Тем не менее, как указывает господин Романов, западные рынки также попадают в поле зрения состоятельных клиентов, предпочтения смещены в сторону эмитентов из развитых стран. По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, произошло заметное изменение в подходе к диверсификации странового риска: инвесторы наращивали доли еврооблигаций эмитентов из других развивающихся стран (Латинской Америки, ЮАР, Турции, Индии, Индонезии). Константин Кирпичев резюмирует: инвесторы предпочитают защитные и консервативные стратегии, позволяющие зарабатывать существенно больше, чем на депозитах (тем более валютных, где ставки чрезвычайно низки).

Вместе с тем рост напряженности в отношении России и западных стран, расширение санкций привели к увеличению встречного перетока капитала. Заместитель гендиректора «Атона» Григорий Седов отмечает: «Мы наблюдаем парадоксальный

рост по двум направлениям: рост потока возвращающихся средств из зарубежья и рост вложений в зарубежных юрисдикциях, например через нашу швейцарскую платформу». Естественно мотивация клиентов в данных случаях является прямо противоположной. Как поясняет Григорий Седов, часть инвесторов «желает уйти от риска санкций со стороны Европы или США», часть, наоборот, «разместить свои активы вне России, избавляясь от внутристранового риска».

Союз банка и УК

С ростом сектора индивидуального ДУ и ростом благосостояния клиентов стирается граница между услугами, предоставляемыми банками и управляющими компаниями. Традиционно эти два вида бизнеса развивались как бы в разных измерениях. Раньше, поясняет Олег Кессо, банки сосредоточивались на увеличении клиентской базы при сохранении ограниченного набора услуг, а управляющие компании наряду с привлечением новых клиентов расширяли и модернизировали продуктовые линейки. В первом случае вам дополнительно предлагали страхование и инвестиции, но по минимуму, во втором — максимум инвестиционных инструментов, поясняет эксперт. Сейчас ситуация меняется: банки углубляются в сферу инвестиций. Как от-

мечает господин Кессо, например, за счет аутсорсинга продуктов управляющих компаний. Управляющие активы тоже давно дополняют свои услуги сторонними финансовыми и нефинансовыми сервисами, в том числе банковскими.

Как поясняет руководитель Sberbank Private Banking Евгения Тюрикова, доверительное управление является одним из предложений, который private banking делает клиенту. То есть это один из способов управления капиталом, но в private banking есть и дополнительные возможности — advisory, то есть формирование индивидуального портфеля и управление им. По словам госпожи Тюриковой, в рамках доверительного управления клиенты передают средства банку или управляющей компании, «где совместно с управляющим определяется свой инвестиционный горизонт и толерантность к риску, подписывают мандат, в рамках которого действует управляющий, и до получения очередного отчета фактически забывают о процессе». Private banking — это индивидуальный подход и эксклюзивность, в том числе в части инвестиционного процесса. Как считает Евгения Тюрикова, именно поэтому клиенты выбирают инвестиционное консультирование (Investment Advice) как формат общения при осуществлении инвестиций. В отличие от доверительного управления, клиент в каждый момент времени абсолютно точно знает, почему у него в портфеле находится та или иная бумага. «Каждая новая инвестиционная идея должна найти отклик у клиента, поскольку финальное решение принимает именно он, степень вовлеченности на порядок выше», — отмечает госпожа Тюрикова.

Однако с развитием дигитализации фактор эксклюзивности размывается. По словам Олега Кессо, состоятельный инвестор может находиться на палубе своей яхты или на балконе загородного дома и обсуждать любые вопросы с персональным консультантом или с портфельным менеджером управляющей компании по цифровым каналам коммуникации. А по-

том пообщаться с ними лично в комфортной обстановке — «во время организованного компанией показа спектакля, похода в музей, тест-драйва новых моделей престижной автомобильной марки», отмечает эксперт.

Цифре не заменить человека

В результате конкуренция между финансовыми институтами разворачивается главным образом на техническо-информационном поле. По определению Владимира Потапова, «скорость, удобство, качество и доступность в предоставлении информации, инвестиционных решений и административной поддержки являются основными определяющими факторами конкуренции за крупный частный капитал». И в 2017 году все крупнейшие финансовые институты вывели в число приоритетных задач «оцифровку» предоставляемых услуг.

Как считает Олег Кессо, дигитализация «обеспечивает очень большой резерв наращивания клиентской базы при контролируемом росте числа консультантов». Раньше специалистам нужно было лично встречаться с инвесторами, а сейчас можно как минимум некоторые встречи проводить удаленно, в видеоформате. Быстрее выполняются многие операции, что тоже дает экономии времени. Sberbank Private Banking движется по пути цифровизации, оптимизируя приложения «Личный кабинет» и дорабатывая клиентскую отчетность, регулярное информирование и аналитические рассылки.

Вместе с тем, уверена Евгения Тюрикова, автоматизировать можно лишь малую часть процесса. «Это не значит, что клиенты лишаются личного общения», — подчеркивает и Олег Кессо. Обслуживание клиентов строится на принципах гибридной модели: новые технологии не заменяют, а дополняют привычные подходы к работе. «Время консультантов, которое экономится благодаря дигитализации, можно эффективно использовать для взаимодействия с большим числом клиентов», — отмечает он.

Дмитрий Ладугин