

КАПИТАЛ ПОВЕРИЛ В ПИФЫ



Тренд на снижение ставок по депозитам привел к тому, что российские инвесторы снова обратили внимание на фондовый и долговой рынки, где риск традиционно выше. В нынешних условиях паевые инвестиционные фонды (ПИФы) вполне справляются с ролью более выгодной альтернативы банковским депозитам, при этом эксперты не видят причин для снижения интереса к этим инструментам в среднесрочной перспективе.

Чистый приток средств в открытые паевые фонды составил по итогам апреля около 5,6 млрд руб. Это почти на 40% больше поступлений марта (4,05 млрд руб.). Несмотря на такой резкий рост популярности подобных инвестиций, эксперты не удивлены и подчеркивают, что для индустрии это не внезапное событие, а скорее нарастание сложившейся тенденции. Сущность ее в том, что банковский сектор больше не может обеспечивать клиентам привлекательную доходность на вложенные средства с помощью простых безрисковых инструментов. Если посмотреть на то, что происходит с депозитами, то мы увидим, что ставки по депозитам в рублях находятся на исторических минимумах, а валютные депозиты и вовсе вплотную приблизились к нулевой доходности. В то же время, если мы посмотрим на фондовый и долговой рынки, то убедимся, что даже самые консервативные облигационные стратегии приносят доходность большую, чем депозиты, и к тому же уверенно опережают инфляцию. «Паевые инвестиционные фонды достойно справляются с ролью более выгодной альтернативы банковским депозитам, и мы не видим, что бы могло этому помешать в среднесрочной перспективе», — подтверждает генеральный директор ЗАО «Газпромбанк — Управление активами», вице-президент Газпромбанка Алексей Антонюк.

Ранее подобный интерес к ПИФам наблюдался примерно десять лет назад. С тех пор в этой сфере произошло два важных качественных изменения. Во-первых, десять лет назад основной спрос приходился на рискованные стратегии и концентрировался на фондах акций. В настоящее время консервативные стратегии, представленные фондами облигаций, доминируют. Второе качественное отличие находится в области продуктовой линейки управляющих компаний. В последние годы сформировано заметное количество фондов фондов, ориентированных на товарные активы либо иностранные фондовые рынки. Эта категория фондов открывает широкие возможности доступа на международные рынки для массового клиента. К тому же базовые инвестиционные инструменты таких фондов номинированы в иностранных валютах и, таким образом, позволяют увеличить диверсификацию не только по классам активов, но и по валютной составляющей инвестиционного портфеля клиента.

Серьезные изменения произошли и в области самой механики, технологий в этой сфере. У инвесторов появились новые возможности и сервисы, позволяющие лучше контролировать все процессы. Кроме того, значительно изменилась и модель дистрибуции. В последнее время паевые инвестиционные фонды хорошо представлены в сетях крупных банков. И это тоже тенденция, которая будет набирать силу. До кризиса 2008 года основной упор на привлечение клиентов делали управляющие компании (УК), открывая собственные офисы. Однако ни одна, даже самая крупная УК не в состоянии конкурировать с сетью отделений банка среднего размера. Это означает, что большая часть такой огромной страны, как Россия, не могла бы быть в достаточной мере покрыта точками доступа к продукту. К тому же эта модель дистрибуции невероятно затратна. Поэтому она отмерла и на смену ей пришла синергия УК и банков, что обеспечило решение двух задач — широкой географии доступа клиентов к продукту и экономической эффективности бизнеса доверительного управления. Решение обеих задач — это шаги навстречу клиентам, так как клиентов интересует не только возможность получения инвестиционной консультации и приобретения паев в ближайшем отделении банка, но и минимальные издержки, сопровождающие этот процесс и в конечном итоге отражающиеся на результативности их инвестиций. В последнее время эта тенденция дополняется развитием инфраструктуры дистанционной подачи заявок на приобретение паев с возможностью удаленной идентификации клиентов.

Несмотря на традиционно консервативный подход российских частных инвесторов к выбору инструментов, уже сегодня можно утверждать, что паевые фонды стали реальной альтернативой депозитам. «Это — заметный тренд. И в этой тенденции все большее участие принимают как раз клиенты с небольшим инвестиционным опытом или вовсе без него. Если клиенты бу-



дут выбирать облигационные фонды надежных управляющих компаний с высоким качеством управления, то неприятных сюрпризов не предвидится», — отмечает Алексей Антонюк.

В то же время выбор более рискованных фондов действительно потребует способности ориентироваться в инвестиционных стратегиях, правильного понимания и оценки результатов управления и так далее, поэтому при отсутствии инвестиционного опыта предпочтительнее делать первые шаги вместе с фондом облигаций надежной финансовой организации. Минимальные риски присутствуют в портфелях фондов облигаций, а потенциал максимальной доходности заложен в фондах акций или товарных активов. Это общее неизменное правило, но для принятия частного решения о вложении средств мало общих слов, и основывать его необходимо на профессиональной консультации. Поэтому для выбора инвестиционных инструментов и составления портфеля лучше обратиться к профессиональным консультантам.