

Review

личные инвестиции

Переход качества в количество

В прежние годы российский рынок доверительного управления сохранял высокие темпы роста прежде всего за счет пенсионных накоплений. Замораживание этого сегмента заставляет управляющие компании переключаться на высокомаржинальные, но капиталоемкие сектора. В этой борьбе за клиентов, как розничных, так и состоятельных, победа достанется тем, кто сможет обеспечить разнообразие инвестиционных продуктов, технологичность и высокий уровень сервиса, уверены управляющие.

— тенденции —

Изопта в розницу

Минувший год оказался для российского рынка доверительного управления столь же успешным, как и три предыдущих. По данным „Ъ“, для сопоставимого числа управляющих компаний чистые активы под их управлением за 2013 год выросли почти на 14% и превысили 3,15 трлн руб. С учетом оценочных данных по пенсионным накоплениям, пенсионным резервам и закрытым паевым фондом, по которым информация не раскрывалась, общая СЧА превысит 4 трлн руб. Как и в предшествующие годы, рост показали фактически все сегменты рынка, однако он был неравномерным. Традиционно лидировал сектор пенсионных накоплений, который увеличился на 23%. Сектор услуг по индивидуальному доверительному управлению вырос в среднем по рынку на 14%. Аутсайдером оказался сектор коллективных инвестиций, прибавивший всего 5%. Причем весь этот рост обеспечили закрытые фонды недвижимости, тогда как СЧА розничных ПИФов (открытых и интервальных) осталась на уровне предыдущего года.

Однако в этом году сложно надеяться на повторение прошлогоднего результата. В связи проведением реформы пенсионной системы, в том числе замораживанием передачи средств пенсионных накопления НПФ, рынок лишился влияния наиболее динамичного сегмента. В таких условиях управляющие должны сконцентрировать усилия на более трудоемких сегментах индивидуального ДУ и паевых фондов, сулящих им большие доходы.

До последнего времени конъюнктура финансового рынка не способствовала привлечению массового частного инвестора. Об этом свидетельствует динамика ненулевых счетов клиентов розничных фондов. По оценке „Ъ“, после кризиса 2008 года по настоящее время количество таких счетов держится на уровне 400 тыс. с легкой тенденцией к снижению. При этом в лидерах рынка коллективных инвестиций по-прежнему остаются крупные управляющие компании, использующие широкие агентские сети родственных банков. К ним можно отнести «Сбербанк управление активами» (65 тыс. ненулевых счетов пайщиков), «Уралсиб» (более 54 тыс.), «Райффайзен Капитал» (свыше 53 тыс.), «ВТБ Капитал Управление активами» (35 тыс.), «Альфа-капитал» (почти 33 тыс.).

Расширение розничного бизнеса в прошлом году происходило и за счет поглощения компаний, ушедших с рынка. Так, в начале 2013 года «Альфа-капитал» выкупила розничные фонды у управляющей компании «Ренессанс Капитал». В конце года группа «Атон», в которую входит управляющая компания «Атон-Менеджмент», приобрела УК «ОФГ Инвест», бизнес которой в настоящее время представлен в основном открытыми ПИФами. Периодически появляется интерес к паевым фондам с широкой клиентской базой. Так что в этом году наверняка можно будет увидеть новые сделки.

Среди наиболее эффективных лидирующие места занимают прежде всего компании, имеющие высокую долю клиентов индивидуального доверительного управления либо паевых фондов. Конечно, управление закрытыми паевыми фондами или активами НПФ позволяет получать компаниям высокий валовый доход, однако этот сектор остается низкомаржинальным для УК. По оценке „Ъ“, отношение выручки от ДУ к чистым активам в управлении для этого сегмента составляет, как правило, 0,4-0,6%, лишь в редких случаях превышая 1%, для схемных фондов маржа опускается ниже 0,2%. При управлении пенсионными накоплениями и резервами результаты компаний сопоставимы с результатами управления ЗПИФами. Наиболее высокие значения выручка/СЧА компании достигают при управлении розничными ПИФами. По оценке „Ъ“, в этом случае, как правило, результат составляет 0,9-1,4%, достигая порой 2%. При уп-



Клиентский сервис должен быть нацелен на свою аудиторию, а управляющие четко понимать необходимый уровень комфорта

равлении средствами индивидуальных инвесторов маржа сравнима с управлением открытыми ПИФами.

Составляющие успеха

Заместитель гендиректора «Альфа-капитала» Евгений Живов выделяет три составляющие для успешного развития компании на рынке доверительного управления — широту предлагаемых услуг, клиентский сервис и технологичность. По его убеждению, «те управляющие, которые искусственно ограничили себе круг инвестирования и строго следуют ему, предлагая клиентам только инструменты внутреннего рынка, совершают большую ошибку». Управляющие компании расширяют спектр услуг в первую очередь за счет валютных инструментов, в том числе и долговых, с середины прошлого года. «В 2013 году мы видели особый интерес у инвесторов к инструментам, ориентированным на западные рынки, в частности на индексные фонды ETF», — говорит директор по развитию УК «Открытие» Елена Михайлова. По ее мнению, эта тенденция продолжит развитие и в этом году. Купить фонды ETF стало намного проще и удобнее в связи с появлением паевых фондов, включающих в свою структуру фонды ETF, отмечает эксперт. В компании «Альянс Инвестиции» также разрабатывают продукты, позволяющие иметь доступ к международным рынкам. По словам гендиректора компании Дмитрия Васютинского, «это связано с нестабильностью национальной валюты и желанием инвесторов иметь достаточную долю в активах, которые номинируются в евро и долларах».

При этом крупные управляющие компании начинают развивать бизнес через создание фондов UCITS. Это инвестиционные фонды, сформированные в зарубежных юрисдикциях в соответствии директивами ЕС (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities, UCITS). Из

российских управляющих первые UCITS в 2012 году сделал Сбербанк СІВ, который зарегистрировал два фонда в Люксембурге. В начале этого года в той же юрисдикции зарегистрировали свои UCITS-фонды «Газпромбанк Управление активами» и «ВТБ Капитал Управление инвестициями». По словам представителей управляющих компаний, Люксембург является одной из наиболее прозрачных юрисдикций, что является привлекательным фактором для клиентов. В первую очередь такие фонды рассчитаны на иностранных клиентов. Но, по словам руководителя бизнеса доверительного управления «Газпромбанк Управление активами» Айлин Сантей, в фонды предполагается привлекать и «российских клиентов private banking». По словам председателя совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимира Потапова, предлагаемый фонд инвестирует в российские еврооблигации, что вызвано низкой конкуренцией среди управляющих данным классом активов. По словам гендиректора «Сбербанк Управление активами» Антона Рахманова, «при осуществлении проекта очень важно было создать работающую инфраструктуру и качественное управление». Однако он отме-

чает, что продолжающийся уход инвесторов с российского рынка снижает привлекательность этого проекта.

В управляющих компаниях отмечают, что клиентский сервис должен быть нацелен на свою аудиторию — от состоятельных клиентов до розницы. По словам Евгения Живова, «управляющие должны четко понимать необходимый уровень комфорта и потребности в дополнительных услугах для каждой категории». В частности, в компании «Альфа-капитал» в рамках такого подхода клиенты могут получать и дополнительные сервисы, в том числе закрытые мероприятия, программу скидок у партнеров с премиальными услугами и продуктами, повышенный уровень обслуживания. Не в меньшей степени на способность управляющих компаний привлекать новых клиентов влияет и их технологичность, в том числе современные информационные сервисы, легкость приобретения продуктов. «Люди стали гораздо мобильнее и быстрее реагируют на внешние изменения, чем пять лет назад, поэтому клиентские сервисы должны отвечать этой невероятной скорости передвижения по жизни», — резюмирует господин Живов.

Дмитрий Михайлович

Ваше предложение

Option Capital предлагает западные стандарты инвестиций. Используя наши решения, можно повысить надежность своего финансового положения. Диверсифицируйте свои активы, разделите вложения между инструментами (депозиты, недвижимость, акции), валютами (рубль, доллар США, евро), странами (Россия, США, Европа). Это повысит вашу финансовую устойчивость.

Мы разработали инвестиционный продукт, отвечающий современным требованиям и регулируемый западными надзорными органами. Наше предложение проверено временем. Поэтому инвестиции с Option Capital являются отличным дополнением к вашему инвестиционному портфелю.

Ваши гарантии

Вся работа проходит на вашем личном счете. Счет открывается в крупнейших брокерских домах, входящих в TOP-50 мировых брокеров. Такие компании имеют все необходимые лицензии, они жестко регулируются надзорными органами. Именно поэтому им доверяют инвесторы по всему миру, такие брокеры предоставляют максимально возможные гарантии сохранности средств.

Применение западных стандартов при инвестировании и успешная работа в течение трех лет — залог успеха ваших инвестиций с Option Capital.

Ваши перспективы

Мы не имеем права гарантировать будущие доходы. Но:

- В 2013 году мы заработали для своих инвесторов +40,51%,
- Общий доход за почти три года работы составил +182,46%,
- Средняя доходность наших инвестиций составляет +3,09%* в месяц.

На протяжении трех лет мы показываем стабильные и высокие результаты. Присоединяйтесь.

КАК ПОЛУЧАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД?

ИНВЕСТИРУЙТЕ В СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ!

МАКСИМАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ВЛОЖЕНИЙ

ИНВЕСТИЦИИ В ВАЛЮТУ, ЗОЛОТО, НЕФТЬ И ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ПРЕВЫШАЕТ СТАНДАРТНЫЕ ПРОЦЕНТЫ ПО ВКЛАДАМ

100% ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ!

МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВЛОЖЕНИЙ 25 000 рублей

МАКСИМАЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ВЫШЕ 19,5%

100% защита — только для продуктов со 100% защитой капитала. Комиссия за создание структурированного продукта составляет 2% от стоимости активов.

Узнайте подробнее на www.alpari.ru или по телефону 8 (831) 217 15 12 г.Нижний Новгород, ул. Большая Печерская, 26

alpari

Инвестирование на финансовых рынках сопряжено с рисками. 100% защита — только для продуктов со 100% защитой капитала. Комиссия за создание структурированного продукта составляет 2% от стоимости активов. Alpari Limited. Реклама 18+

ИНВЕСТИЦИИ

OPTION CAPITAL LTD

www.OptionCapitalGroup.ru

(831) 428-18-71

Доходность

Стабильность

Регулирование

*Торговля фьючерсами и опционами сопряжена с риском и не является подходящей для всех инвесторов. Результаты, достигнутые в прошлом, не гарантируют будущих результатов.

Реклама