Качество в количество: борьба за клиентов на рынке доверительного управления | 13

Review

Цветные тематические страницы №№9–14 являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**. Распространяются только в составе газеты.

Личные инвестиции

Пятница 6 июня 2014 №97 (5370 с момента возобновления издания) nnov.kommersant.ru

11 | Какие стратегии выбирают состоятельные клиенты

14 | Можно ли защититься от геополитических рисков

Экономическая нестабильность, колебания валютного рынка и сложная внешнеполитическая ситуация привели к тому, что жители Нижегородской области, и так консервативные, заняли выжидательную позицию и меньше доверяют инвестиционным компаниям и банкам. Между тем даже в этих рыночных условиях есть ряд инструментов для преумножения капитала, уверяют эксперты. Как себя чувствуют инвесткомпании и что выбирают нижегородцы для сбережения личных средств, выяснял Review «Личные инвестиции».

Инвестиции в неопределенность

— тенденции —

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Популярные федеральные

По данным Главного управления Центрального банка РФ по Нижегородской области, инвестиционный рынок региона на 31 декабря прошлого года насчитывал 99 профессиональных участников рынка ценных бумаг и участников товарно-биржевого рынка. Из них всего 11 компаний зарегистрированы на территории Нижегородской области, остальные — филиалы и представительства компаний из других регионов. За последние пять лет Центробанк неоднократно фиксировал серьезные колебания числа игроков на областном инвестиционном рынке (см. таблицу). К примеру, в 2009 году наблюдалось снижение как общего количества профессиональных участников рынка, осуществляющих свою деятельность на территории Нижегородской области (на 24,3%), так и количества местных игроков (на 25%). «Причиной этому послужили несколько факторов: затянувшийся финансовый кризис, возросший риск неисполнения обязательств, увеличение требований к размеру собственных средств профучастников. Все это часто влечет за собой либо отказ от лицензии самого участника рынка, либо аннулирование лицензии по инициативе регулирующего органа», — поясняют в ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области.

С 2010-го по 2013 год ситуация стабилизировалась, и на данный момент участники нижегородского инвестрынка характеризуют его как насыщенный и очень конкурентный. «Сейчас в регионе много банков, которые предлагают и размещение вкладов, и брокерские услуги. Кроме того, на нашем рынке присутствуют все федеральные брокерские компании. И конкуренция между ними жесточайшая», — отмечает управляющий нижегородским филиалом ВТБ Игорь Рожковский. При этом, по словам генерального директора ИФК «МТ-Инвест» Ильи Титеева, хотя в регионе широко представлены банковские услуги и брокеридж, услуга индивидуального доверительного управления предоставляется немногими компаниями.

Несмотря на сеть местных ИК, нижегородцы, как и большинство региональных клиентов, чаще всего выбирают федеральные компании. Это прежде всего обусловлено более высоким уровнем сервиса и более широким спектром услуг, представляемых крупными компаниями, полагают в ГУ ЦБ РФ. Между тем в Нижегородской области регулятор отмечает тенденцию по росту интереса частных инвесторов к местным игрокам рынка. В частности, за 2013 год на территории области общее количество клиентов региональных инвесткомпаний по брокерскому обслуживанию увеличилось на 19,5%, по доверительному управлению — на 5,8% (сведения представлены в отношении головных организаций). В этом плане регион выбивается из общей тенденции по Приволжскому федеральному округу.

Динамика изменения количества игроков на фондовом рынке на территории Нижегородской области (в том числе филиалы и представительства)

	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Общее количество профессиональных участников рынка ценных бумаг и участников товарно-биржевого рынка	103	78	98	89	105	99
в т.ч. количество местных профессиональных участников рынка ценных бумаг и участников товарно-биржевого рынка	24	18	14	13	13	11

Источник: ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области

Данные о количестве заключенных профессиональными участниками рынка ценных бумаг договоров на территории Нижегородской области (без учета филиалов и представительств федеральных компаний)

Вид профессионального участника рынка ценных бумаг	2012 год		2013 год	
	Количество клиентов юрлиц	Количество клиентов юрлиц	Количество клиентов юрлиц	Количество клиентов юрлиц
Брокерская деятельность	15	144	17	173
Доверительное управление	1	18	0	20

Источник: ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области. Данные из ежеквартальных отчетов профессиональных участников рынка ценных бумаг, зарегистрированных на территории Нижегородской области за 2012–2013 гг.

В лучших традициях

Нижегородцы не только чаще выбирают другой тип инвесткомпаний для преумножения личных финансов, нежели соседи по округу, но и предпочитают несколько иные инструменты инвестирования. Конечно, традиционно жители области отдают свое предпочтение наиболее популярным инструментам размещения денежных средств — банковскому депозиту, недвижимости и фондовому рынку. Но при этом они и намного более консервативны как в выборе инвестиционных механизмов, так и в скорости принятия решений. «Нижегородский инвестор явно отличается от среднестатистического. В Москве или других регионах, как правило, клиент очень быстро принимает решение как о вводе денег, так и о выводе. А в Нижнем Новгороде все решения принимаются дольше и предпочтение чаще отдается консервативным инструментам», — рассказывает руководитель нижегородского филиала «БКС Премьер» Александр Юдин. По его мнению, консервативный подход нижегородцев к управлению собственными финансами связан с тем, что Нижний Новгород долго был закрытым городом, и это повлияло на менталитет.

Конечно, с повышением финансовой грамотности нижегородцы все чаще используют более сложные инструменты инвестирования. Но неспокойная геополитическая ситуация и «чистка» российского банковского сектора от ненадежных игроков, которая привела к отзыву лицензий и прекращению работы десятков крупных банков по стране, не способствует инвестиционной активности граждан. Нижегородские банки «под раздачу» пока не попали, а единственное региональное кредитное учреждение — КБ «Эллипс-банк», к которому у регулятора были претензии, в итоге санировано «Российским капиталом» (на днях КБ объявил о реорганизации в форме присоединения к «Роскапиталу» с сохранением собственного наименования). Поэтому глобального оттока личного капитала из банков в Нижегородской области, в отличие от многих других регионов, не наблюдалось. Но в целом по стране в первом квартале текущего года даже банки с государственным участием фиксировали снижение объема депозитов физических лиц, отмечает Игорь Рожковский.

Сейчас к регулярному отзыву лицензий у кредитных учреждений уже привыкли, и каждый новый случай не вызывает паники среди населения. Несколько снизилось и влияние внешнеполитических факторов, в том числе украинского конфликта. Поэтому в последнее время в Нижнем Новгороде, как и в других городах России, участники рынка снова фиксируют рост интереса населения к банковским продуктам в виде депозитов. «В мае шел приток средств, и он был достаточно уверенным. Кроме того, сократился фактор геополитической напряженности, и люди готовы вернуть в банки то, что забрали в начале весны. Это не значит, что перевес сил снова на стороне банков, но население перестало пугаться слухов и снова готово доверять фактам», — констатирует старший аналитик компании «Альпари» Анна Бодрова. По прогнозам Игоря Рожковского, активизация населения во втором квартале перекроет снижение объема вкладов первого квартала. Впрочем, Центробанк на днях снова добавил беспокойства вкладчикам: регулятор опубликовал новые критерии высокой вовлеченности кредитных организаций в проведение сомнительных операций. Теперь это объем таких операций свыше 4% совокупного объема операций клиентов банков, или свыше 3 млрд руб. за последний квартал (раньше было соответственно 5% и 5 млрд руб). Таким образом, поводов для отзыва лицензий банков у ЦБ сейчас будет больше.

Чтобы в такой ситуации сохранить деньги, нижегородцы ищут консервативные инвестиционные продукты вне банков. «Долгосрочный период консолидации по ключевым биржевым эмитентам не прошел даром: все больше людей ищут другие варианты приложения своего капитала, которые, с одной стороны, будут менее рискованными, а с другой — сразу начнут приносить прибыль», — отмечает аналитик «Финама» Антон Сороко. В частности, спросом со стороны нижегородцев пользуются структурные продукты, как в виде готовых решений, так и в виде собственных предпочтений, отмечают участники рынка. «Сам структурный продукт дает возможность минимизировать привычные рыночные риски за счет их перераспределения. Нижегородцев интересуют основы в виде золота, серебра, нефтепродуктов. По всей видимости, это некие консервативные стратегии, и это вполне можно объяснить неспокойным новостным фоном», — полагает госпожа Бодрова. Также растет спрос на персональное финансовое планирование, в том числе на услуги личных финансовых советников в крупнейших банках. В Нижнем Новгороде уже работают два офиса Сбербанк1 и один VIP-офис ВТБ-24, где предлагаются подобные услуги для высокодоходного сегмента клиентов. «Как правило, эти банковские офисы предлагают широкий спектр инвестиционных продуктов. Я знаю, что «Альфа-банк» и другие банки из первой десятки на сегодняшний момент тоже стремятся к открытию таких офисов. Это говорит о том, что есть спрос со стороны тех, кто обладает серьезным личным сберегательным ресурсом. Тем более в последние годы по числу богатых людей регион динамично растет: мы здесь обогнали и Самару, и Татарстан, и Новосибирск», — говорит Игорь Рожковский.

Кроме того, тенденцией последних нескольких месяцев является активное использование инвесторами валютных инструментов: непосредственно валюты, валютных депозитов, еврооблигаций, отмечает Илья Титеев. «Проблема заключается в том, что люди у нас вспоминают про валютные инвестиции только тогда, когда курс доллара начинает резко расти, как это случилось в этом году. Это не очень хорошо для их кошельков», — полагают в «БКС Премьер».

Что касается собственно фондового рынка и индивидуального доверительного управления ценными бумагами, то его динамика последние три года носит негативный характер, и интерес к нему непрофессиональных игроков не очень велик. «Это ухудшает условия ведения бизнеса компаний, которые специализируются на этих инвестиционных инструментах, и обостряет конкуренцию, в том числе и с альтернативными инвестиционными услугами, такими как банковские депозиты, инвестиции в недвижимость и валюту», — отмечает Илья Титеев из «МТ Инвест».

с10

Отток капитала с доставкой на дом

— инструменты —

Ослабление российской экономики и рост геополитических рисков заставляют инвесторов искать альтернативу рублевым активам. За последний год управляющие компании значительно расширили возможности частных инвесторов, предлагая им паевые фонды, ориентированные на зарубежные рынки. Однако, чтобы принимать такие предложения, пайщики должны убедиться в качестве экспертизы управляющей компании в отношении иностранных ценных бумаг.

Обменный пункт

Начало текущего года на российском финансовом рынке напоминало события кризиса пятилетней давности. За два месяца курс доллара взлетел более чем на 4 руб., в начале марта впервые в истории преодолев уровень 37 руб./$. Курс евро также обновил исторический максимум, поднявшись до отметки 51,2 руб./€. За первые две недели марта индекс ММВБ обвалился на 14%, до 1237 пунктов, индекс РТС потерял более 16%, опустившись до отметки 1062 пункта. За это время индексы вернулись к минимальным значениям с сентября—октября 2009 года. Инвесторы с конца прошлого года были недовольны темпами роста российской экономики. В феврале — марте 2014 года негативные настроения усилили события на Украине, вылившиеся в присоединение Крыма к России.

Опасаясь введения жестких экономических санкций в отношении России, инвесторы лихорадочно сбрасывали рублевые активы. В результате этого бегства март стал самым провальным месяцем для индустрии коллективных инвестиций за последние шесть лет. Согласно данным Национальной лиги управляющих (НЛУ), чистый отток средств из розничных паевых фондов составил 2,3 млрд руб., что почти в пять раз больше потерь, понесенных фондами в предшествующем месяце. Столь значительный отток наблюдался последний раз в октябре 2008 года, когда инвесторы вывели из открытых фондов более 3 млрд руб.

Впрочем, в линейке продуктов, которую предлагают управляющие, есть инструменты, популярность которых в текущих кризисных условиях только выросла. Это касается ПИФов, инвестиционная декларация которых нацелена на вложения средств в зарубежные активы. В частности, для российских фондов фондов март стал самым успешным месяцем за все время их существования. За месяц они привлекли почти 1,2 млрд руб., что вдвое больше объема средств, привлеченного в феврале. Всего с начала года поступления таких фондов составили 2 млрд руб.

Высокая популярность подобных фондов связана с тем, что они позволяют клиентам страховать сразу несколько рисков, присущих российскому рынку.

с14

REUTERS

Чтобы выиграть в схватке «быков» и «медведей», инвесторы делают ставку на валютные активы

Инвестиции в неопределенность

— тенденции —

с09 Действительно, в 2013 году интерес к фондовому рынку в Нижегородской области — собственно, как и в России в целом — был достаточно невысокий, считает Антон Сороко.

Зато в условиях нестабильности все больше нижегородцев отдает предпочтение инвестициям в недвижимость. «Рынок недвижимости в настоящее время является растущим, потому что долгое время у нас был дефицит и жилых помещений, и торговых, и коммерческих. И рынок до сих пор не достиг насыщения. Кроме того, мы наблюдаем тенденцию к росту цен на жилье: с 2006 года стоимость квадратного метра выросла практически в полтора раза, и сейчас мы в ПФО уже на первом месте», — напоминает Игорь Рожковский. Это связано с тем, что регион является привлекательным для внешних инвестиций, и спрос на жилье растет. Поэтому вложения в недвижимость по-прежнему остаются актуальными как с точки зрения сохранения активов, так и с точки зрения создания добавочной стоимости, отмечает господин Рожковский.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Наиболее сбалансированный вариант сбережения денежных средств, по совету экспертов, – это несколько видов валют, лежащих на долгосрочных депозитах в разных банках

Экспертный совет

Так как ситуация быстро меняется, безошибочных рецептов по выбору инвестиционных инструментов нет. Но в моменты повышенной волатильности на финансовых рынках эксперты советуют инвестировать свободные средства в малорисковые активы, которые защищены от резких курсовых колебаний цен. «Тем, у кого есть существенный свободный капитал, можно посоветовать вложиться в наиболее ликвидную недвижимость, обладающую существенным рентным доходом, — в таком случае инвестор обеспечивает себя не только вложением в высокодоходный актив, но и получает в свое распоряжение стабильный прогнозируемый денежный поток от сдачи инвестиционной недвижимости в аренду. Влияния как такового движения валютных курсов на стоимость недвижимости не наблюдается, при падении рубля просто будет увеличиваться спред между рублевыми и долларовыми ценами», — отмечает Антон Сороко. Кроме того, по мнению аналитика, отличной инвестиционной идеей в текущей ситуации остается золото, которое в последние месяцы снова начинает рассматриваться инвесторами как «тихая гавань». Тем более что этот актив становится актуальным на фоне эскалации конфликта на Украине и слабой динамики индекса доллара. «Тут стоит помнить, что покупка золота принесет существенную прибыль инвесторам, но для этого придется подождать: покупки в районе $1200–1300/унцию нужно делать с расчетом на то, что в долгосрочной перспективе цена снова уйдет выше своих исторических максимумов», — напоминает эксперт. Если говорить про сбережения в денежном эквиваленте, то наиболее сбалансированный вариант — три-четыре валюты: доллар, евро, рубль, а также швейцарский франк или японская иена, лежащие на долгосрочных депозитах в разных банках, чтобы попадать под действие страховки АСВ.

В «Альпари» прогнозируют, что в среднесрочной перспективе привлекательными будут инструменты ПАММ-счетов, а также структурные продукты за счет обилия вариантов. По мнению Ильи Титеева, существенно расширится использование инструментов рынка ценных бумаг, особенно долговых. В инвесткомпании это объясняют изменениями в законодательстве РФ, направленными на стимулирование долгосрочных инвесторов. В частности, с 2015 года для физлиц вводятся индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) с благоприятным налоговым режимом, которые открываются у доверительных управляющих или брокеров. Ежегодно гражданин может вносить на ИИС до 400 тыс. руб., получая налоговый вычет в размере 13%, то есть до 52 тыс. в год, или в сумме доходов по операциям на счете по окончании срока договора. «Кроме того, вводится инвестиционный налоговый вычет по НДФЛ в отношении ценных бумаг или паев, приобретенных начиная с 2014 года и находящихся в собственности свыше трех лет. Эти нововведения позволят формировать инвестиционные портфели, включающие, в частности, долговые ценные бумаги и еврооблигации, с минимальным риском, но более интересные по доходности, чем банковские депозиты», — комментирует господин Титеев.

Несмотря на некоторое оживление нижегородского инвестрынка, его емкость в этом году, скорее всего, не расширится из-за общеэкономических тенденций, прогнозирует Анна Бодрова, но в 2015 году вполне возможно углубление на 5–8%. При этом эксперты не исключают и временных «просадок» рынка. «Думаю, инвестрынок в условиях стагнации экономики будет характеризоваться слабой положительной динамикой с периодами резкого оттока средств в моменты повышения неуверенности инвесторов. Основными факторами, влияющими на рынок, будут геополитические риски, связанные с Украиной, а также способность российской экономики удержаться в рамках слабого экономического роста и ситуация в банковской системе», — добавляет гендиректор «МТ Инвест».

Чтобы в таких условиях стимулировать появление на рынке новых региональных игроков и обеспечить приток на него средств физических лиц, Центробанк готовит еще ряд инициатив. В частности, в планах — создание института инвестиционных консультантов, которые будут содействовать инвестированию гражданами своих сбережений. Кроме того, регулятор уже разработал проект документов, предусматривающих появление нового типа участников рынка ценных бумаг — клиентских брокеров. К подобным организациям будут предъявляться более низкие требования к минимальному размеру собственных средств — в сумме 3 млн руб. При этом брокер не будет хранить активы клиентов, поскольку их денежные средства передаются на специальный брокерский счет прайм-брокера, а будет принимать от своих клиентов только поручения, предусматривающие совершение сделок на организованных либо не организованных торгах. «Полагаем, что после вступления в силу этих нормативных актов на финансовых рынках появятся новые региональные компании», — отмечают в Главном управлении Центробанка.

Анна Павлова

«Не держать все яйца в одной корзине»

— экспертное мнение —

РОМАН ЯРОВИЦЫН

На сегодняшний день инструменты сбережений свободных средств в России по-прежнему традиционны. Это вложения в фондовый рынок — акции, облигации и так далее; инвестиции в драгметаллы: покупка слитков или открытие обезличенных металлических счетов; банковские вклады, которые в текущей экономической ситуации наиболее консервативный и надежный инструмент, но наименее доходный. А также инвестирование в активы, в частности недвижимость.

Однако в период сильной турбулентности, которая наблюдалась в стране в январе, феврале и марте, резко упал курс национальной валюты, возникли внешнеполитические риски, связанные с введением санкций со стороны западных партнеров России. Кроме того, продолжается и даже активизируется «чистка» банковской системы от неблагополучных или неблагонадежных банков. Такая ситуация справедливо вызвала волну опасений у населения, которое усомнилось в надежности классических форм сбережения и инвестирования. И сейчас перед многими стоит вопрос: как сохранить свои средства в такой ситуации, во что инвестировать?

На мой взгляд, оптимальным способом сбережения сейчас все же остается вкладной ресурс, особенно с точки зрения ликвидности. Конечно, с учетом жесткой политики Центробанка вкладной инструмент стал достаточно рискованным: люди стали нести потери из-за отзыва лицензий у ряда банков, поэтому динамика привлечения вкладного ресурса в первом квартале, в том числе и в государственных банках, показала отрицательный тренд. Население стало уходить из вкладов в другие инструменты. Но, на мой взгляд, если вкладываться в надежный банк из топ-20 или хотя бы топ-50 — можно иметь ликвидные средства с возможностью их изъятия при стабильной цене получения дохода и сохранности.

Разумеется, с точки зрения доходности выгоднее вкладываться в акции. Но чем выше доходность — тем выше риск. Тем более что с 2008 года российский фондовый рынок очень волатилен, и, чтобы что-либо там заработать, надо быть профессионалом. Поэтому с точки зрения баланса надежности и доходности вкладной ресурс в надежном банке может считаться неким оптимальным решением между высокорисковыми вложениями и не всегда ликвидными вложениями в недвижимость. К слову, именно в недвижимость нижегородцы стали перекладывать свои средства в условиях нестабильности. Плюс этого инструмента сбережения в том, что хотя здесь и есть свой диапазон потерь, но всегда сохраняется сам актив. Между тем нужно учитывать, что недвижимость в разные периоды имеет разный уровень ликвидности. Сейчас спрос на нее в регионе очень велик, но быстро «вытащить» деньги из этого актива все равно не получится. Что касается инвестиций в драгметаллы на долгосрочную перспективу, на мой взгляд, это является достаточно надежным и доходным способом сохранить и преумножить капитал.

Выбор инструмента сбережения — личное решение каждого. На мой взгляд, оптимальный выбор — сформировать свой инвестиционный портфель на базе вкладов, но диверсифицировать его инвестициями в недвижимость и фондовые рынки исходя из принципа «не держать все яйца в одной корзине».

Игорь Рожковский, управляющий филиалом ВТБ в Нижнем Новгороде

СОБЛЮСТИ БАЛАНС НАДЕЖНОСТИ И ДОХОДНОСТИ

ДИРЕКТОРОМ НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «БКС ПРЕМЬЕР» СТАЛ АЛЕКСАНДР ЮДИН, КУРИРУЮЩИЙ ВОСЕМЬ РЕГИОНОВ РОССИИ В СТРУКТУРЕ БКС. НОВЫЙ ДИРЕКТОР «БКС ПРЕМЬЕР»[1] В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ РАССКАЗАЛ О СВОЕЙ КОМАНДЕ, ЗАДАЧАХ, КОТОРЫЕ СТОЯТ ПЕРЕД ФИЛИАЛОМ, И ПОЧЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ — ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

— Вы курируете в структуре «БКС Премьер» восемь регионов. Почему выбрали Нижний Новгород в качестве базового и решили заняться им персонально?

— Действительно, у меня несколько филиалов, причем география самая широкая: от Калининграда до Владивостока. Но я родился, учился и работал в Нижнем Новгороде, мне здесь все нравится и все понятно, в том числе и нижегородский бизнес. Многих бизнесменов я знаю лично, потому что и на прежних местах работы, и в «БКС Премьер» всегда выстраивал диалог с бизнесом персонально. И сейчас я просто совмещаю две должности. Тем более что руководство нашей компании делает ставку на Нижний Новгород: это крупный, развивающийся город, здесь много финансовых институтов, федеральных и локальных компаний, много людей, заинтересованных в инвестициях. Поэтому мне интересно жить и работать в этом городе.

— Удалось ли сформировать достойную команду, нашлись ли специалисты нужного уровня профессионализма?

— В моей команде есть сотрудники, которые работают в финансовой сфере по пять-десять лет. Почти все прошли через кризис 2008 года, есть люди, которые пережили 1998 год. Это очень важно для успешного финансиста — иметь опыт работы не только в периоды подъема экономики, но и в первую очередь в периоды падения. На вакантные позиции приходят новые люди с большим опытом работы в крупнейших банках, возвращаются старые сотрудники. Очень существенную помощь оказывают коллеги из Москвы и других регионов, которые участвуют в решении текущих вопросов, дорабатывают продукты под индивидуальные требования клиентов. То есть наша команда не ограничивается рамками Нижнего Новгорода. В общем, обычный рабочий процесс.

— Какие задачи стоят перед вами на новом посту и какие задачи вы ставите лично для себя?

— Дело в том, что «БКС Премьер» сейчас кардинально отличается от того БКС, который был раньше. Если раньше основным и практически единственным направлением было оказание брокерских услуг, то сейчас наш приоритет — это персональное финансовое планирование. Именно на этой базе мы строим диалог с нашими клиентами. Изначально мы выясняем, с какой целью человек хочет инвестировать средства, на какой срок, сколько хочет заработать в итоге. Затем определяем его склонность к риску — это необходимо для того, чтобы определить, в какие продукты клиенту будет наиболее комфортно инвестировать, насколько это соотносится с его целями. Мы заинтересованы в том, чтобы клиенты оставались с нами как можно дольше, желательно на всю жизнь. Как вы понимаете, это возможно лишь в том случае, если клиенты будут уверены, что их деньги вложены в надежную компанию и приносят им хороший доход. Задача, которую я лично ставлю перед собой, совпадает со стратегическими задачами компании сформировать каждому клиенту мультипродуктовый портфель. Для компании это значит увеличение среднего чека. Для человека — диверсификация его вложений, снижение рисков.

— Какие продукты сейчас наиболее востребованы в нижегородском филиале?

— Персональное финансовое планирование подразумевает некую портфельную инвестицию, в которой должны быть и накопительные продукты, и агрессивные продукты, банковские[2], страховые[3] и так далее. Мы сами или через партнеров предоставляем весь этот спектр услуг. На сегодняшний момент наблюдается достаточно четкая тенденция: люди хотят более консервативных продуктов. Мы со своей стороны можем, например, предложить держателям акций, которые хотят помимо дивидендов получать дополнительный доход, такую услугу, как доверительное управление. Есть структурные продукты, которые могут быть как крайне консервативными, так и с большей доходностью — все зависит от срока и состава продукта. Ну и востребован традиционно фондовый рынок в том или ином виде, причем как российские рынки, так и западные. Здесь инвестиции осуществляет либо сам человек, либо профессиональный брокер, который помогает клиентам ориентироваться в фондовом рынке.

— Насколько актуально в условиях нестабильности использовать инвестиционные инструменты для хранения и преумножения личных финансов?

— Ситуация в финансовой сфере на сегодняшний день действительно нестабильна: отзыв лицензий у банков, политический кризис вокруг Украины. Но вопреки опасениям населения сейчас самое время для активных инвестиций. Здесь главное понимать, что риски есть, но рынок постоянно меняется, поэтому не стоит поддаваться минутным импульсам в случае проседания активов. Самое важное на фондовом рынке — не терять голову ни в минуты успеха, ни в моменты просадок, всегда сохранять психологическую устойчивость.

— На какую доходность стоит ориентироваться при выборе инвестиционных продуктов на фондовом рынке? Чем может помочь в этом выборе финансовый советник?

— Лично для меня нормальная доходность финансового инструмента — это 30–40% в год. Но нужно понимать, что у каждого свой порог риска, сроки инвестиций, целевые цифры доходности. Кроме того, финансисты выделяют три «типа» денег: те, которые могут понадобиться в любой момент; те, которые отложены на очень долгое время — к примеру, на пенсию; деньги среднесрочные. И, выбирая финансовый инструмент, человек должен точно понимать цели инвестиций. Например, ошибочно считать, что банковский счет — это инструмент долгосрочных накоплений, например на пенсию. Если вам вдруг понадобятся деньги, вы легко можете закрыть депозит и забрать деньги. И все. Ваши пенсионные планы испарились. Если вы копите на что-то важное и долгое, надо как можно дальше спрятать эти деньги от себя и максимально затруднить себе же самому доступ к ним до определенного момента. Эту задачу успешно решает накопительное страхование жизни – столь популярное на Западе и все еще недооцененное в России. От этого вложения не стоит ждать высокой доходности. Сама суть инвестиции предполагает максимальную надежность и защищенность. А инвестиции в фондовый рынок — это как раз «короткие» или «среднесрочные» деньги, которые работают на вас и которые вы можете использовать в любой момент. От этих инвестиций ожидают большей доходности. И как раз задача финансового советника заключается в том, чтобы разделить средства клиентов по разным продуктам, с разными сроками, целями, доходностью и надежностью. Главное при формировании портфеля — достичь желаемой доходности при контролируемом уровне риска и ликвидности. Поэтому, когда инвестор хочет максимально рискнуть и получить наивысший доход, задача финансового советника сделать так, чтобы человек грамотно инвестировал деньги, а не играл на фондовом рынке как в казино. С другой стороны, бывает, что к нам приходит инвестор-консерватор, и у него в портфеле в основном консервативные продукты: депозиты в рублях. Такой подход позволяет сохранить деньги, но получить дополнительный доход затруднительно. Поэтому финансовый советник должен помочь найти этот баланс надежности и доходности.

[1] ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

[2] Услугу оказывает ОАО «БКС Банк» лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013 г.

[3] ООО «Компания БКС» является агентом ООО «СК „РГС-Жизнь“», услуги по страхованию оказываются ООО «СК „РГС-Жизнь“».

БКС Премьер
В Ваших личных целях

ул. Ульянова, 26/11.
тел (813) 275 99 90
www.bcspremier.ru

РЕКЛАМА

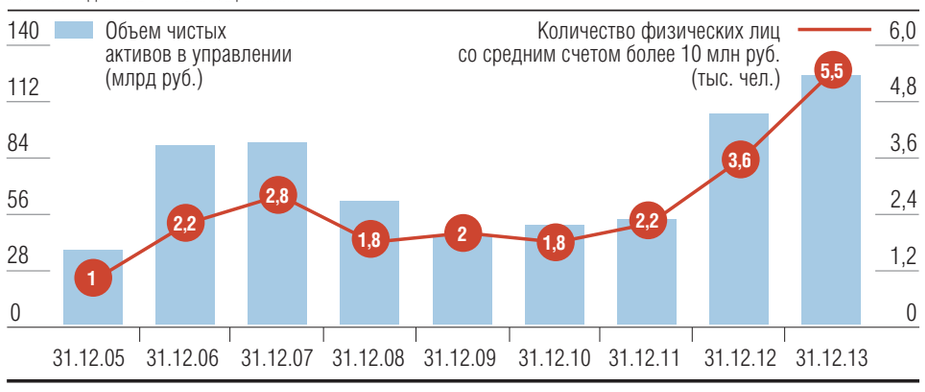
Инстинкт денежного сохранения

«Черный понедельник» на российском фондовом рынке, девальвация рубля, санкции западных стран... В прошлом году инвесторы даже не предполагали, от каких напастей придется искать лекарства. Впрочем, 2013 год закончился для рынка доверительного управления состоятельных клиентов весьма удачно. А число «рецептов» у российских управляющих компаний к началу 2014 года только выросло.

— экспертиза —

КАК РАЗВИВАЛСЯ РЫНОК ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ.



Ветер перемен

«Раньше утром вы просыпались, смотрели на то, что случилось с Dow Jones, и понимали, что будет с рублем и российским рынком»,— говорит старший вице-президент GHP Group Илья Сушков. Сейчас информационный фон, с которым управляющие и их клиенты ложатся спать и просыпаются утром, далек от программ «Спокойной ночи» и «Доброе утро».

В конце марта Всемирный банк назвал свои прогнозы по оттоку частного капитала из России по итогам этого года. По оценкам ВБ, в зависимости от того, как будет развиваться ситуация с Украиной, отток в лучшем случае составит $80 млрд. В худшем — он может достигнуть $150 млрд. На этом фоне прогноз министра экономического развития Алексея Улюкаева — $100 млрд по итогам 2014 года — можно считать консервативным. В первом квартале, по данным Банка России, отток капитала уже составил $50 млрд, это немногим меньше того, сколько инвесторы вывели за весь прошлый год ($62 млрд).

По консервативной оценке „Ъ“, в 2013 году состоятельные инвесторы увеличивали свой портфель, переданный российским управляющим в доверительное управление, на 20%, до 120 млрд руб. Таким образом объем рынка индивидуального доверительного управления (ДУ) для частных инвесторов превысил докризисные показатели на четверть (по итогам 2007 года он составил 90 млрд руб.). Еще более впечатляющей оказалась статистика российских управляющих по росту клиентской базы. Согласно оценкам „Ъ“, в прошлом году число клиентов, средний объем активов которых по компании превышал 10 млн руб., выросло более чем в полтора раза. Так, по итогам 2012 года таких клиентов российских управляющих было 3,6 тыс. человек, по итогам 2013 года их число увеличилось до 5,5 тыс. человек. Как отмечает гендиректор «Альфа-капитала» Ирина Кривошеева, в условиях сложной финансовой конъюнктуры категория состоятельных клиентов «не только не утратила инвестиционный потенциал, уровень благосостояния, но увеличивает спрос на финансовые инструменты».

Не в последнюю очередь этот процесс связан с усилением роли российских управляющих компаний, которые раньше испытывали жесткую конкуренцию со стороны западных банков, ориентированных на оказание услуг управления активами (UBS, JP Morgan, Goldman Sachs, Merrill Lynch, Credit Suisse, Morgan Stanley, Citi, Deutsche Bank, ING). Но времена меняются. «Сейчас российские игроки начали оказывать серьезное давление на западных конкурентов ввиду расширения спектра оказываемых услуг и масштабов бизнеса»,— говорит генеральный директор «Газпромбанк — Управление активами» Александр Пчелинцев. «В свете введенных со стороны США и ЕС ограничений на оказание финансовых услуг в отношении ряда российских лиц западным игрокам стало гораздо сложнее работать с российскими клиентами. За последние два месяца несколько крупных клиентов обратились к нам с вопросом о возможности перевода активов из западных управляющих компаний»,— подтверждает тенденцию и портфельный управляющий «Альфа-капитала» Дмитрий Михайлов.

Западные компании по управлению активами сворачивают свой бизнес в России. «Российские управляющие имеют неоспоримое преимущество перед западными коллегами, так как говорят с клиентами на одном языке, и не только в прямом смысле»,— говорит начальник отдела управления активами УК «Промсвязь» Александр Крапивко. По его словам, клиенты, особенно из регионов, предпочитают общаться только с управляющими-соотечественниками, «потому что очень трудно преодолевается именно культурный барьер».

Гибкий подход

Разумеется, культурный барьер не единственное конкурентное преимущество российских управляющих. Как отмечает Ирина Кривошеева, «чтобы успешно управлять активами рыночных клиентов, компания должна быть не просто крупной, она должна быть гибкой, быть в состоянии максимально оперативно реагировать на любые изменения рыночной ситуации и индивидуальные запросы клиентов».

Стратегии, которые больше всего интересуют инвесторов, внешне мало изменились в течение года. «Что сейчас выбирают клиенты? Консервативные продукты, облигации, еврооблигации. Активы диверсифицируются по валютам. Горизонт инвестирования — один-два года. А если акции? То пополам — российских и международных компаний»,— эмоционально отвечает Ирина Кривошеева. «Повышенным спросом пользуются финансовые продукты с защитой капитала или продукты, ориентированные на получение абсолютного дохода»,— говорит Александр Крапивко. «Наиболее востребованными являются структурированные продукты с условной защитой капитала, где достигается оптимальный баланс между риском и доходностью. Помимо этого клиенты выбирают различные инструменты с фиксированной доходностью»,— говорит председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

О том, что после кризиса 2009 года клиенты предпочитают стратегии защиты капитала, управляющие твердят все последние годы. И рост геополитических рисков эту тенденцию только усилил. Однако управляющие обращают внимание на то, что резко увеличился спрос на еврооблигации российских компаний. Хотя, казалось бы, российские компании на данный момент защитными активами не назовешь. «Спрос на эти бумаги вырос из-за того, что они торгуются с колоссальной премией к рынку»,— поясняет Илья Сушков. По оценке GHP, доходность пятилетних валютных бумаг российских компаний достигает 8–9% годовых, тогда как схожие по кредитному качеству бумаги европейских или американских эмитенты торгуются с доходностью 3–4,5% годовых. «Представляете, какая разница! И это для частных инвесторов, я уж молчу о портфельных управляющих, у которых каждый пипс на счету!» — восклицает господин Сушков.

При этом управляющие больше не замечают патологической нелюбви состоятельных инвесторов к паевым фондам. Клиенты их покупают, потому что у ПИФов есть целый ряд преимуществ — и высокая ликвидность, и возможность сформировать диверсифицированный портфель. «Конечно, ПИФ не является индивидуальной стратегией, но на сумму 30 млн руб. хорошую индивидуальную стратегию и не соберешь»,— отмечает начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константин Кирпичев. Кроме того, при индивидуальном доверительном управлении высоки издержки. Возможность включения в состав ПИФов валютных активов, в том числе различных ETF, еще больше приблизила их к возможностям индивидуального ДУ. Больше того, в 2014 году вступила в силу налоговая льгота, освобождающая инвесторов в открытые ПИФы от подоходного налога на сумму 3 млн руб. в год при вложении на срок от трех лет. По словам управляющих, это дает возможность позволяет получить нулевое налогообложение в ПИФ при инвестировании менее 20 млн руб.

Клиенты стали гораздо мобильнее и быстрее, чем раньше, реагируют на внешние раздражители. И повышают требования к управляющим компаниям. И управляющие повышают технологичность сервисов, увеличивают скорость принятия решений. «Инвесторам требуется лучше диверсифицировать вложения по различным отраслям или странам? Нужно дать такую возможность, и как можно скорее. Появились предпосылки для роста сырьевых товаров? Необходимо предложить клиентам инструменты, позволяющие на этом заработать. Возрастают риски девальвации рубля? На первый план выходит задача помочь инвесторам лучше защитить капитал» — это минимум тех вопросов, которые постоянно решают управляющие компании, отмечает Ирина Кривошеева.

Деофшорные технологии

Рост геополитической напряженности, связанный с ситуацией с Украиной и присоединением Крыма, так же, как и риски усиления западных санкций, заставляет клиентов и управляющие компании искать нестандартные решения. «Эти события не добавляют оптимизма состоятельным клиентам. Несмотря на это, люди данной категории относятся к разряду „бывалых“, много чего видели на своем веку и понимают, что и в такой ситуации можно зарабатывать при профессиональном подходе к инвестициям»,— напоминает Александр Крапивко.

Любопытно, что за несколько дней до того, как Visa и MasterCard приостановили осуществление платежей ряда российских банков, журналисты журнала «Деньги» проводили опрос среди банкиров, управляющих и экономистов. Им предложили список возможных санкций Запада, в котором был вариант с блокировкой карт международными платежными системами. Именно этот вариант отвергался всеми экспертами как несостоятельный в видимой перспективе («только в случае войны»). Но после того как платежные системы ограничили платежи, эксперты заговорили о том, что теперь «возможно все».

К этому «все» сами российские власти добавляют сейчас и закручивание гаек в вопросе «деофшоризации». Год назад именно об этом тренде управляющие говорили, что «все это так, народ попугать». Сейчас, отвечая на вопрос о том, как за последнее время изменилось отношение клиентов к офшорам и какие юрисдикции теперь пользуются популярностью, управляющие проявляют весь дипломатический талант. «В связи с дующими ветрами „деофшоризации“ клиенты еще не выработали единого подхода к данной тематике. Мы видим некоторую репатриацию денежных средств для определенных категорий клиентов»,— говорит Александр Крапивко. «Наши клиенты выбирают российскую платформу доверительного управления активами»,— отмечает Владимир Потапов. Другие управляющее отмечают, что в последнее время все больше российских клиентов интересуются юрисдикциями с высокой репутацией.

Мария Глушенкова

«ГЛАВНОЕ — ПОНИМАТЬ ЦЕЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ»

В УСЛОВИЯХ РОСТА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НИЖЕГОРОДЦЫ ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТСЯ К ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОДУКТАМ ДЛЯ ПРЕУМНОЖЕНИЯ СВОИХ НАКОПЛЕНИЙ. О ТОМ, ЧТО НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ И ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ НИЖЕГОРОДЦЕВ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РФ СЕРГЕЙ МАЛЬЦЕВ.

— Сергей Александрович, как вы оцениваете инвестиционный рынок Нижегородской области? Изменилась ли ситуация на рынке за последние несколько лет?

— Прежде всего повысилась финансовая грамотность населения, в том числе грамотность в сфере инвестиций. Это в той или иной степени касается всех наших клиентов, которых можно условно поделить на три категории. Во-первых, есть полупрофессиональные и профессиональные инвесторы, которые следят за рынком ценных бумаг, уровнем процентных ставок, активно инвестируют в акции, облигации, понимают возможные тренды по валюте и так далее. Во-вторых, есть категория состоятельных людей, которые не так активно занимаются инвестициями, но четко понимают, зачем эти сбережения. В-третьих, это массовый рынок, где подавляющий объем инвестиций, которые правильнее назвать сбережениями, — это вклады в той или иной валюте, но в большей степени в рублях, и клиенты ориентируются на уровень процентной ставки. Я бы также выделил некий средний сегмент с объемом инвестиций от 700 тыс. до 1,5 млн руб., который более или менее разбирается в рынке.

— В какой категории уровень финансовой грамотности вырос наиболее заметно?

— Больше всего финансовая грамотность выросла среди людей с высоким и средним доходом. К примеру, два года назад, когда Сбербанк запустил программу персонального финансового планирования для клиентов с высоким уровнем дохода, она показала, что зачастую, приходя в банк, клиенты не имели четкого представления о том, какую цель они преследуют. И наши финансовые советники их спрашивали: на какие цели вы планируете накопить средства и насколько готовы рисковать? Потому что если гнаться за высокой доходностью, нужно четко понимать рисковую составляющую. Если же вы хотите просто сохранить деньги на условиях высокой ликвидности, это другая цель, которая требует других инструментов. Если вы хотите накопить на образование своих детей, на квартиру или на машину — это третья цель, если вы думаете о пенсии — это четвертая цель. И сейчас все больше клиентов четко формулируют цель, которую они ставят для себя и перед банком. Это основной тренд, который мы на сегодняшний день видим. А вот среди массового сегмента еще нет четкого понимания, какова цель вклада в банке, нет долгосрочного финансового планирования. Но в любом случае инвестор стал более разборчив, более четко понимает стратегию.

— Какие инвестиционные продукты банк сейчас предлагает клиентам из разных сегментов?

— Существует некое заблуждение, что Сбербанк — это только вкладные операции, депозиты, классические банковские продукты. К счастью, это давно уже не так, и у нас есть много офисов и инвестиционных продуктов для разных категорий клиентов. Для высокодоходного сегмента это офисы Сбербанк 1: в Волго-Вятском банке их 13, в том числе два — на территории Нижнего Новгорода. И здесь мы предлагаем как продукты, связанные с сохранением денег, — это классические банковские продукты, вклады в разных валютах, так и различные формы страхования жизни и возможность инвестирования в рынок ценных бумаг, в драгоценные металлы. Вторая группа — Сбербанк-премьер. Это приватная зона в офисах, где индивидуальное обслуживание могут получить клиенты, имеющие сбережения в сумме свыше 400 тыс. рублей. Здесь профессиональные консультанты также помогают сформировать клиентам финансовый план, включая как консервативные, так и высокорисковые инструменты. Есть у нас консультанты депозитным продуктам и для массового сегмента — мы удвоили их число за последние полтора года. В целом сейчас наша линейка инвестиционных продуктов такова, что мы можем удовлетворить большинство потребностей нашего клиента.

— Какие из инвестиционных продуктов банка наиболее востребованы?

— Самыми востребованными остаются вкладные операции, их востребованность велика даже среди высокодоходного сегмента. Это связано как с хорошим уровнем ставок по депозитам, так и с высокой ликвидностью сбережений, и если вы видите, что появилось окно для входа на рынок или какие-то интересные предложения для инвестирования, вы можете быстро получить свои средства и инвестировать их в другой механизм. Плюс это достаточно консервативный инструмент с гарантированной доходностью. К примеру, те же облигации могут показывать в некоторых промежутках времени определенную волатильность, и вы не сможете быстро получить ликвидность при необходимости. Поэтому среди наших клиентов высокая потребность во вкладах. Кроме того, растет спрос на инвестиции в ПИФы, индивидуальное страхование жизни.

— Один из новых для нижегородского рынка инвестиционных продуктов — накопительное страхование жизни. Насколько он популярен среди нижегородцев?

— Спрос на страхование жизни есть, но если мы сравниваем проникновение этой услуги в кошелек клиента с европейскими показателями, то мы тратим на эти цели в разы меньше, чем гражданин развитой страны. То есть рынок страхования жизни в России достаточно емкий. Может быть, это следствие российского менталитета: «важно, что есть здесь и сейчас, а там разберемся». Кроме того, это может быть связано с неким недоверием: россияне не привыкли планировать дальше чем на один-два года. Но тем не менее мы видим растущий спрос и считаем, что у этого рынка очень большой потенциал. Увеличение спроса связано, на мой взгляд, с ростом грамотности нашего населения и оценкой возможных потерь: люди начинают взвешивать возможные выгоды и риски и более серьезно относиться к своему будущему. Конечно, пока накопительное страхование жизни интересно в основном высокодоходному сегменту и среднему классу. И, разумеется, прежде всего людям среднего и старшего возраста: у них уже взрослые дети и они уже думают в большей степени о себе.

— Как сказались на предпочтениях инвесторов валютные колебания?

— В связи с осенними событиями вырос спрос на валютные вклады. Мы рекомендуем хранить деньги в той валюте, в которой вы будете совершать траты. Если вы хотите дать европейское образование своим детям или накопить на отпуск, то имеет смысл держать часть сбережений в валюте. Если же это инвестиционное сбережение, желательно сформировать портфель инвестиций, то есть, проще говоря, разложить средства по валютам. Например, 70% вклада в рублях и по 15% в двух валютах, или 60% в рублях и по 20% в долларах и евро. Это своего рода страхование валютных рисков. Кроме того, нужно правильно относиться к доходности инвестиций: если вы хотите получить 6% годовых в валюте, можно вложить деньги в облигации, но вы должны понимать, каким процентом своих сбережений вы готовы рисковать. Если это будет 5–10% сбережений — это приемлемый уровень риска.

— Какие советы вы могли бы дать инвесторам в условиях существующей нестабильности?

— Во-первых, главное — не делать движения на крайних точках, то есть когда есть максимальное падение или максимальный взлет. Кроме того, самые лучшие инвестиции — это регулярные инвестиции вне зависимости от ситуации на рынке, когда какой-то процент от дохода постоянно инвестируется в определенный портфель. В таком случае, если в каком-то инструменте вы проиграете, на другом обязательно выиграете — в среднем получится приемлемая доходность. А так как потери в краткосрочном периоде связаны с текущей рыночной ситуацией, здесь не надо отклоняться от выбранной стратегии инвестирования: правильный портфель позволяет вам не думать о том, что происходит на рынке. Проигрывая в одном месте, вы получаете доход в другом и компенсируете этим возможные потери.

ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» РЕКЛАМА.

Раздвигая горизонты инвестиций

Российские граждане в большинстве своем весьма консервативные инвесторы. Депозиты, валюта и недвижимость остаются их излюбленными средствами накопления. Однако череда кризисов, несмотря на все потери, понесенные инвесторами, привела к повышению финансовой грамотности населения, а также стимулировала спрос на новые инструменты. Это повышает шансы участников рынка доверительного управления заинтересовать население долгосрочными инвестициями.

— перспектива —

Исторический консерватизм

Последние данные Росстата свидетельствуют о росте накоплений россиян. Согласно официальной статистике, с апреля 2013-го по март 2014 года сбережения населения выросли на 13% и составили 19,73 трлн руб. Большую часть своих накоплений российские граждане по-прежнему держат на банковских вкладах. Так, по данным статистического ведомства, на начало марта остатки на рублевых депозитах физических лиц превышали 13,5 трлн руб., или 68,5% накоплений. Еще более 4,1 трлн руб. (21%) население держало в виде наличных денег. Вложения в ценные бумаги составляли лишь немногим более одной десятой части всех накоплений, или 2,1 трлн руб. При этом статистика Росстата ограничена и не учитывает валютные вклады и наличную валюту, что еще больше снижает долю ценных бумаг в накоплениях россиян.

Но данные участников финансового рынка не слишком меняют общую картину. По оценкам директора аналитического департамента ИК «Регион» Валерия Вайсберга, накопления и сбережения россиян (без учета вложений в недвижимость) на конец 2013 года составляли 23–24 трлн руб. Из них 65–70% представляли собой банковские депозиты, 16–18% — наличность, 11–13% — накопительную часть пенсии и лишь 1–3% было инвестировано в ценные бумаги. В статистике Росстата учтены крупные (непортфельные) доли собственников, приобретенные при учреждении или приватизации юридических лиц, которые в оценке господина Вайсберга не учитываются. При этом лишь малая часть россиян заботится о собственных накоплениях. Так, по данным опросов ВЦИОМа, на протяжении последних пяти лет лишь чуть больше трети российских семей имеют сбережения.

Низкое проникновение финансовых услуг, предлагаемых брокерами и управляющими компаниями, связано с тем, что этот способ преумножения богатства относительно новый (ему от силы двадцать лет) и далеко не всегда приносил успех. «Инвестиции в право владения и распоряжения активами большинством населения воспринимаются в России как ненадежный способ сохранения капитала. Депозит, как минимум, всегда присутствует в виде мгновенной доступности банковской книжки, договора или пластиковой карты»,— отмечает первый заместитель генерального директора и управляющий директор «Открытие Брокер» Юрий Минцев. Доверие инвесторов к ценным бумагам подорвали негативный опыт инвестирования в финансовые пирамиды и чековые инвестиционные фонды времен массовой приватизации.

Поэтому ценные бумаги, будь то акции, облигации или паи инвестиционных фондов, сегодня приобретает ограниченная часть населения, как правило, люди, имеющие профессиональное отношение к финансовому сектору, отмечают участники рынка. Прямые вложения в ценные бумаги может позволить себе еще меньшая часть населения, поскольку лишь немногие обладают достаточными знаниями и временем для управления такого рода инвестициями, отмечает Валерий Вайсберг. По словам заместителя гендиректора «Альфа-капитала» Олега Кессо, широким спектром финансовых инструментов, которые предлагают брокеры и управляющие компании, пользуются в основном состоятельные частные инвесторы. «В настоящее время наблюдается расслоение спроса на инвестиционные инструменты. Те, у кого свободных денег относительно немного, чаще всего ограничиваются депозитами. В лучшем случае они вкладывают еще и в недвижимость»,— отмечает господин Кессо.

Эти слова участников финансового рынка подтверждаются и статистикой. По оценке „Ъ“, последние шесть лет частные инвесторы имели около 400 тыс. ненулевых счетов в российских паевых фондах. С учетом всевозможных допущений, примерно таково и общее количество пайщиков российских ПИФов. Граждан, напрямую торгующих на фондовом рынке, в разы меньше. По данным Московской биржи, в марте 2014 года число клиентов брокерских компаний и банков, совершивших хотя бы одну сделку с ценными бумагами, составило всего 79,3 тыс. человек. И этот результат был самым высоким с начала 2013 года. Клиентов индивидуального ДУ, по оценке „Ъ“, еще на порядок меньше — около 5,5 тыс. человек. По сравнению с 75 млн человек экономически активного населения России — это капля в море!

СКОЛЬКО РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ ИМЕЮТ СБЕРЕЖЕНИЯ (%, ПО СОСТОЯНИЮ НА IV КВ. 2013 ГОДА)

ИСТОЧНИК: ВЦИОМ.

Впрочем, для того, чтобы эффективно накапливать и сберегать, необходимо иметь не только высокие доходы, но и склонность к долгосрочному финансовому планированию. Между тем россияне за несколько поколений, в том числе и благодаря действиям государства, утратили желание заглядывать далеко вперед. «Резкие изменения общественно-политического строя, денежные реформы, заморозка банковских вкладов, низкий уровень жизни, высокая инфляция, слабость национальной валюты — все эти факторы приучили население вкладывать накоротке»,— объясняет господин Вайсберг. На горизонт инвестирования влияет и цикличность российской экономики. По оценке начальника отдела доверительного управления «Рай, Ман энд Гор секьюритиз» Анвара Гилязитдинова, циклы экономической активности в России составляют три-четыре года, что вдвое короче, чем в развитых странах. «Это налагает отпечаток на инвестиционное поведение населения, которое периодически ожидает нового кризиса»,— отмечает Анвар Гилязитдинов.

Упрощение и надежность

Короткий инвестиционный горизонт вынуждает население отдавать предпочтение простым и надежным инструментам — валюте, депозитам и недвижимости. Главным достоинством депозита является то, что доходность по нему известна с самого начала заключения договора и ее выплата гарантируется банком. Второй важный фактор — это гарантия со стороны государства, хотя и ограниченная суммой 700 тыс. руб. Третье достоинство заключается в особенностях налогообложения депозитов. Подоходный налог взимается только с процентов, которые превышают ставку рефинансирования на пять процентных пунктов. Однако существенным недостатком депозитов остается их низкая ликвидность. В случае досрочного расторжения договора клиент получает только проценты до востребования, которые чаще всего ниже 1% годовых.

Инвестиции в недвижимость, по словам Юрия Минцева, так же как и депозиты, отвечают всем классическим требованиям российских граждан: эти вложения можно ощутить, ими можно гордиться, а также воспользоваться в любой момент. Главным преимуществом инвестиций в недвижимость является их надежность, которая сопоставима с гарантиями государства по возвратности вкладов. Только в отличие от вкладов гарантированная сумма определяется стоимостью объекта. Но если в первом десятилетии 2000-х годов еще действовал лозунг «Московская недвижимость всегда в цене!», то сейчас он немного потускнел. Цены не всегда растут прежними темпами, а в отдельные периоды времени еще и снижаются. Существенными недостатками инвестиций в недвижимость является высокий порог входа, который превышает несколько миллионов рублей, а также низкая ликвидность инструмента. «Высокая доля наличных в сочетании с интересом к покупке недвижимости в качестве средства инвестирования может говорить о значительном недоверии населения к финансовой системе страны и к проводимой государством финансовой политике»,— констатирует Анвар Гилязитдинов.

Ситуация начала понемногу меняться в середине 2000-х годов, когда правительство создало систему страхования депозитов, приступило к проведению пенсионной реформы, обеспечило макроэкономическую стабилизацию, добилось снижения долларизации экономики. За три года, с 2005-го по 2007 год, открытые и интервальные фонды привлекли от клиентов почти 70 млрд руб. Однако позитивный эффект от достижений первого десятилетия XXI века был в значительной степени утрачен. Виной тому стала череда кризисов 2008–2012 годов, новый поворот в пенсионной реформе в 2013 году и обострение отношений с Западом и Украиной после присоединения Крыма в начале 2014 года.

Разразившийся в 2007–2008 годах мировой финансовый кризис, а за ним долговой кризис 2010–2012 годов в Европе вызвали не только резкое обесценение российских активов, но и массовое бегство инвесторов из ПИФов. С сентября 2008-го по октябрь 2012 года инвесторы забрали из российских открытых фондов более 27 млрд руб., что втрое больше объема средств, привлеченного в 2007 году. «Резкое падение котировок ценных бумаг и тотальное снижение возврата на инвестиции в акции и облигации, которое произошло после кризиса 2008 года, существенно повлияли на инвестиционные предпочтения россиян среднего класса — основных потребителей продукции управляющих компаний»,— отмечает Валерий Вайсберг.

Впрочем, инвесторы стали активнее напрямую торговать акциями. По оценкам „Ъ“, основанным на данных Московской биржи, в 2007 году среднемесячный оборот на рынке акций, который приходился на «физиков», составлял 900 млрд руб.— менее 40% суммарного оборота на бирже. В 2009–2010 годах доля физических лиц на биржевом рынке акций превысила 50%, поднявшись до 1,25 трлн руб. Выгода прямой торговли акциями — это максимально возможная доходность среди всех существующих финансовых инструментов. Однако она чревата и максимальными рисками, итогом которых может стать потеря всех инвестиций. Самостоятельно работающие на бирже могут пострадать от манипуляций на рынке. «В записной книжке почти каждого частного трейдера есть несколько примеров таких манипуляций, которые остались без внимания регуляторов»,— отметил Юрий Минцев.

Усложнение и доходность

Самый широкий спектр услуг для розничных инвесторов предлагают управляющие компании — это паевые инвестиционные фонды, доверительное управление активами и структурированные продукты. «Инвестиционные продукты — это долгосрочный инструмент, предназначенный для создания семейного или личного капитала, обеспечения своего будущего. И здесь инвестор сознательно подвергает свои деньги определенному риску ради получения существенно более высокой доходности от своих вложений»,— отмечает руководитель управления клиентского сервиса УК «Уралсиб» Карен Кесоян.

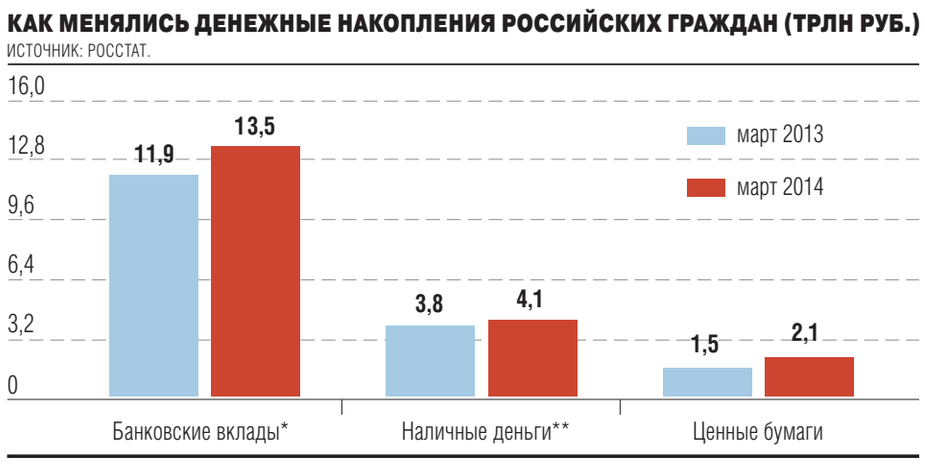
В рамках индивидуального доверительного управления компании предоставляют своим клиентам набор базовых инвестиционных стратегий. Например, консервативные, ориентированные на инструменты с фиксированной доходностью и имеющие наименьший риск неблагоприятного изменения цены. Или, напротив, агрессивные стратегии, ориентированные на получение абсолютного дохода. С каждым клиентом составляется договор индивидуального управления и также индивидуально выбираются объекты инвестиций и пропорции вложений в них. В дальнейшем по мере необходимости клиент может вносить изменения в направление инвестиций. Однако с учетом того, что у большинства управляющих минимальный порог входа исчисляется несколькими миллионами рублей, он доступен узкому кругу инвесторов.

В последние годы выросла популярность структурированных продуктов, которые могут иметь потенциальную доходность, существенно превышающую доходность по обычным вкладам, а также гарантировать возврат вложенных средств. Защита капитала достигается за счет того, что в структурированном продукте средства делятся на две неравные части. Основная часть (до 80–90% средств) инвестируется в надежные инструменты с фиксированной доходностью — депозиты, облигации с высокими рейтингами. Эта часть средств гарантирует возврат вложения в полном объеме за счет ставки по депозиту или купонного дохода. Оставшаяся часть средств инвестируется в производные инструменты — например, опцион на какой-либо базовый актив (акции, индекс, сырье). Опционная часть и обеспечивает инвестору прибыль в случае, если направление движения стоимости базового актива угадано верно. Если базовый актив изменился в цене не так, как предполагал инвестор, потери будут ограничены стоимостью опциона. Однако не все структурные продукты гарантируют защиту капитала, поэтому инвесторы должны внимательно подходить к процессу выбора подходящей для них стратегии инструмента.

Самым востребованным продуктом, который предлагают управляющие компании, остаются паевые инвестиционные фонды открытого типа. На сегодня в России функционирует более 400 фондов данной категории, стоимость чистых активов которых составляет около 100 млрд руб. Менее многочисленна группа интервальных фондов, которых чуть больше пяти десятков, с активами около 7 млрд руб. По мнению участников рынка, непрофессиональному частному инвестору важно получить портфель, соответствующий его готовности к риску и приносящий предсказуемую доходность. «Правильное понимание риска помогает найти баланс между ожидаемой доходностью и приемлемой „просадкой“»,— отмечает Карен Кесоян.

КАК МЕНЯЛИСЬ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН (ТРЛН РУБ.)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



Инвестиционные стратегии открытых фондов можно условно разделить на три группы — агрессивную, консервативную и смешанную. К первой группе относят фонды акций и индексные фонды, ориентированные на вложения в акции. При этом отраслевые фонды акций могут принести и самый высокий доход, и самый большой убыток. По итогам 2013 года самыми доходными стали фонды потребительского сектора и высоких технологий, которые позволили пайщикам заработать 30–57% годовых. Аутсайдерами стали паи фондов энергетики, стоимость которых снизилась на 25–45%. В текущем году многое изменилось. Лидеры прошлого года оказались в числе аутсайдеров, продемонстрировав снижение пая на 7–15%.

Для тех, кто не гонится за высокой доходностью, а хотел бы получать ее на уровне депозитов, подойдут фонды с консервативной стратегией. Такие фонды ориентированы на инструменты с фиксированной доходностью и имеют наименьший риск резкого изменения цены. За счет притока средств в фонды данной категории индустрия коллективных инвестиций смогла зафиксировать максимальный нетто-приток средств клиентов с 2007 года. По данным НЛУ, за 2013 год фонды данной категории смогли привлечь почти 15 млрд руб. Выбор инвесторов оправдал их ожидания. По итогам года доходность самых крупных фондов составила 7-12%, что превышает ставки по годовым депозитам самых надежных банков. В текущем году положительная динамика облигационных фондов у большинства управляющий компаний сохранилась. За первый квартал они смогли показать доход на уровне 1–3%. В лидерах роста оказались фонды, ориентированные на вложения в валютные облигации, которые с начала года позволили инвесторам заработать 4,7–7%.

Сейчас у инвесторов есть возможность поучаствовать в росте не только российского рынка, но и рынков других регионов и стран — США, Европы, Азии, Латинской Америки, стран БРИК. Такую возможность дают фонды фондов, которые с начала 2014 года пользуются максимальной популярностью среди частных инвесторов. Высокая популярность этих фондов связана с тем, что они позволяют клиентам защитить свои сбережения от ослабления рубля и снижения стоимости российских активов.

Итоги кризиса 2008 года имели для индустрии коллективных инвестиций не только отрицательные, но и положительные последствия. В частности, представители управляющих компаний отмечают рост финансовой грамотности населения. По словам Анвара Гилязитдинова, клиенты теперь больше интересуются тем, насколько надежна управляющая компания ПИФа или ДУ, не боятся задавать вопросы о доходности и вероятных потерях от инвестиций. Кроме того, розничные инвесторы осторожнее оценивают перспективы фондового рынка, кропотливо изучают документы застройщиков и проектную документацию, активнее интересуются возможностями инвестирования за рубежом. «После кризиса инвесторы стали больше заботиться о диверсификации вложений»,— отмечает Олег Кессо. Косвенно о росте финансовой грамотности населения также говорит повышение интереса к структурным финансовым продуктам и накопительным страховым планам.

Тем не менее, чтобы больше вовлечь население в инвестиции, потребуется потратить много времени и сил. По словам Юрия Минцева, основа любого фондового рынка — средний класс — в России все еще находится в зачаточном состоянии. При этом его собственный опыт работы в акционерных компаниях свидетельствует о том, что они часто пренебрегают интересами инвесторов. Это выражается в низкой дивидендной доходности рынка, малом числе программ обратного выкупа, отсутствии заботы руководства компаний о росте капитализации. «Вкупе с низким качеством корпоративного управления это препятствует участию среднего класса в инвестициях на рынке»,— констатирует господин Минцев.

Виталий Гайдаев

МТ ИНВЕСТ

ООО ИФК «МТ Инвест» — профессиональный участник рынка ценных бумаг, специализирующийся на управлении инвестициями, а сотрудники компании имеют успешный опыт работы на фондовом рынке свыше 10 лет.

Компания входит в число 100 крупнейших инвестиционных компаний России (согласно рейтингам НРА[1] и РБК[2])

Доверительное управление на рынке ценных бумаг

Профессионально. Индивидуально

Доверительное управление ценными бумагами — **успешная альтернатива** размещению большого объема денежных средств на банковских депозитах.

В современных условиях данная услуга актуальна как для физических, так и **для юридических лиц**.

Главной целью доверительного управления считается прирост средств клиента при обеспечении оптимального уровня рисков.

Инвестиционно-финансовая компания
«МЕНЕДЖМЕНТ ТРАСТ ИНВЕСТМЕНТ»

6003005, г. Нижний Новгород,
ул. Б. Печерская, д.5/9 (3 этаж)
+7 (831) 411-86-61, 419-21-79
info@mt-i.ru www.mt-i.ru

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 052-13105-001000 без ограничения срока действия выдана на основании решения Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России) от 6 мая 2010 года.

Результаты деятельности управляющего ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем.

1. По результатам работы в 3 кв. 2013 года.
2. По итогам 2012 года.

реклама

АЛОР БРОКЕР
Веди доходный образ жизни

Конференция
«Финансовый кризис: руководство к действию!»

Конференц-зал отеля **ibis**
г. Н.Новгород, ул. Горького, 115,
Подробная информация и регистрация:
(831) 418-51-30, (831) 419-87-07
www.alorbroker.ru/promo/nn

18 июня 2014 г.
с 14:00 до 19:00

ООО «АЛОР-Поволжье»

Приглашаем принять участие в конференции

В программе:

- Экономика и финансовый рынок
- Геополитика и макропоказатели
- Личные финансы и бизнес
- Прогнозы и комментарии
- Мастер-класс по биржевой торговле
- Рекомендации профессионалов

Генеральный информационный партнер: ЦЕНТР БИЗНЕС ПРАКТИКИ ЛИДЕР

При поддержке: ЕИКЦ ЕВРО ИНФО КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР; МОСКОВСКАЯ БИРЖА; НАУФОР

18+

реклама

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 —

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

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

Из опта 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 должные 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, уходивших 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 управлении 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 CIB, 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 отмечает, 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

Топ-10 самых эффективных управляющих компаний (на 31.12.13 г.)

Место	Компания	Эффективность (%)*	Чистая выручка от услуг ДУ (млн руб.)	Изм. за год (%)	Доля инвесторов в общем ДУ (%)		
					Индивидуальные	Институциональные	Коллективные
1	«Уралсиб Эссет Менеджмент»	1,67	386,1	+83,2	0,9	—	99,1
2	«Уралсиб»	1,40	537,2	–20,8	21,9	51,4	26,7
3	«Райффайзен Капитал»	1,39	410,8	+35,7	34,4	30,7	34,9
4	«Ингосстрах-Инвестиции»	1,31	387,4	+35,5	3,2	87,5	9,4
5	«РВМ Капитал»	1,01	287,9	–5,5	—	—	100,0
6	«Альфа-Капитал»	1,01	914,9	+26,0	80,1	8,7	11,1
7	«Партнер»	0,97	353,7	+24,6	—	92,3	7,7
8	«Паллада Эссет Менеджмент»	0,95	127,4	+45,5	1,3	90,3	8,5
9	«Сбербанк Управление активами»	0,92	1038,0	+42,6	7,4	67,2	25,4
10	«Либра-Капитал»	0,92	109,7	+20,7	5,1	81,1	13,8

*Отношение выручки от услуг ДУ к чистым активам под управлением. н.д.— нет данных. Для управляющих компаний, величина активов в управлении которых на начало периода превышала 10 млрд руб. Прочерк — показатель отсутствует или корректный расчет невозможен.

Отток капитала с доставкой на дом

— инструменты —

с09

В первую очередь валютные активы защищают вложения пайщиков от ослабления рубля. Кроме того, возможность размещать средства в зарубежных активах позволяет снизить риск российского фондового рынка. В дополнение к этому ПИФы, инвестирующие в драгметаллы, позволяют снизить зависимость вложений в целом от фондового рынка, как российского, так и западного.

Уже в прошлом году стало очевидно, что необходимо использовать валютные инструменты. По словам руководителя бизнеса доверительного управления «Газпромбанк — Управление активами» Айлин Сантей, в условиях стагнации российского фондового рынка и постепенного ослабления рубля на фоне роста американских и европейских фондовых индексов российские инвесторы начали активно искать возможности для диверсификации инвестиций, в том числе посредством вложения в рынки развитых стран. Так, в 2013 году курс доллара вырос по отношению к рублю почти на 8%, курс евро — на 12,5%. При этом фондовые индексы ведущих стран прибавили за год 14-28%, тогда как российский индекс ММВБ вырос на ничтожные 2%. С начала 2014 года российские фондовые индексы оказались в числе аутсайдеров среди рынков развитых и развивающихся стран. За первый квартал индекс ММВБ снизился более чем на 10%. В то же время ведущие азиатские индексы прибавили в пределах 3%, американские индикаторы выросли до 5%. Лидерами роста стали ведущие европейские индексы, поднявшиеся на 3–14%. И фонды, инвестирующие в зарубежные ценные бумаги, в полной мере оправдали ожидания инвесторов. Так, например, «западные» фонды российских управляющих компаний за первый квартал текущего года показали доходность на уровне 7–15%, доходность азиатских фондов составила 4–7%.

Заграничный риск

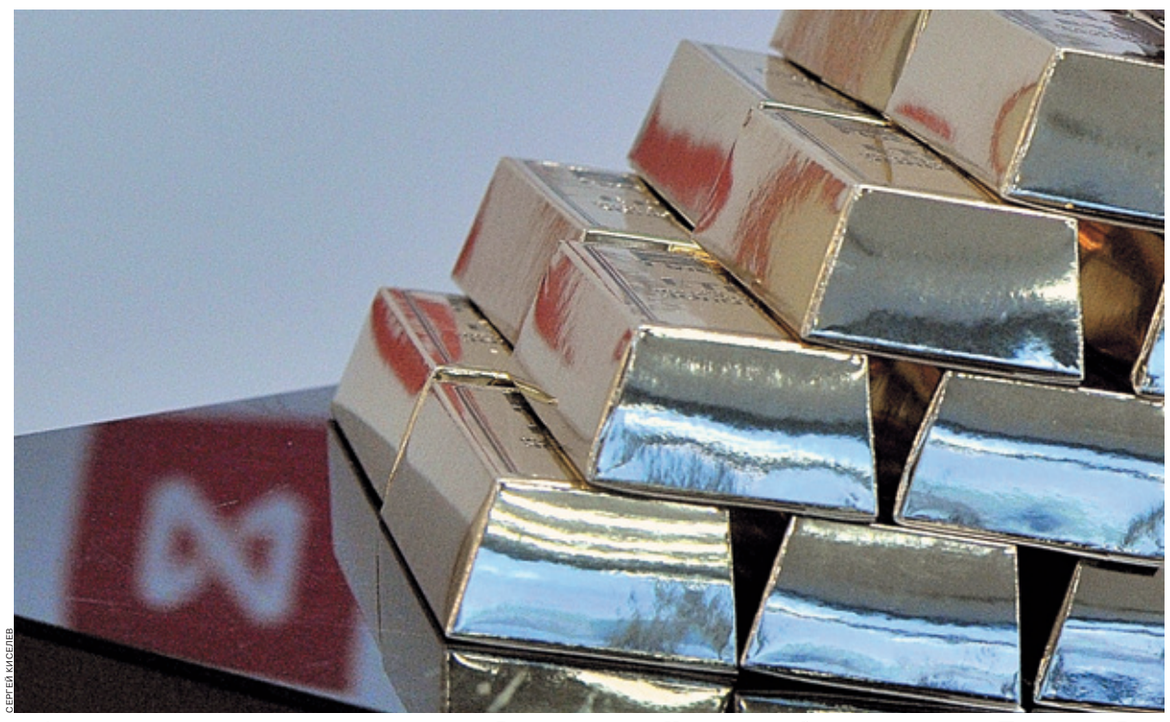
Возможность диверсифицировать вложения паевых фондов, размещая средства в иностранных ценных бумагах, была у управляющих компаний чуть ли не с самого начала становления индустрии. У многих фондов в инвестиционной декларации была заявлена возможность приобретать такие бумаги, но ею мало кто пользовался. До 2008 года серьезного спроса на такую диверсификацию не было, поскольку российский рынок акций рос намного быстрее многих других рынков, что вкупе со стабильным рублем лишало всякого смысла покупать зарубежные активы, отмечает директор департамента управления активами «Альфа-капитала» Виктор Барк. Техническая же возможность создавать фонды с валютными активами появилась лишь в 2008 году, когда были приняты все нормативные документы, позволяющие паевым фондам приобретать зарубежные акции, облигации и паи, а также депозитарные расписки. Однако запуску таких фондов помешал разразившийся в мире финансовый кризис. В результате первый фонд, специализирующийся на вложениях в иностранные активы, появился только в середине 2010 года. За три с лишним года количество таких фондов превысило четыре десятка, и, по данным НЛУ, стоимость их чистых активов на 31 марта 2014 года составила около 5,5 млрд руб.

На сегодня самыми распространенными фондами являются фонды, инвестирующие средства в ценные бумаги, привязанные к стоимости драгоценных металлов. Такие фонды есть у 13 управляющих компаний, а их чистые активы превышают 2,26 млрд руб. Пик популярности таких фондов пришелся на вторую половину 2012 года. В следующем году из-за снижения почти на 30% цен на золото они уступили пальму первенства фондам развитых стран, в первую очередь США и Европы. Такие фонды есть у шести управляющих компаний, их чистые активы превышают в настоящее время 3 млрд руб. Крупнейшим из них остается фонд «Райффайзен-США» под управлением «Райффайзен Капитала», чистые активы которого превышают 2,1 млрд руб. Сейчас у инвесторов имеется возможность поучаствовать в росте фондовых рынков и других регионов и стран: Азии, Латинской Америки, Китая. Кроме того, есть возможность заработать и на отдельных секторах — на финансовом, телекоммуникаций, потребительском, нефтегазовом. Доля иностранных активов в таких фондах, как правило, составляет 70–98% от стоимости чистых активов.

Валютные риски помогают ограничивать и консервативные розничные фонды валютных облигаций. Сегодня в России функционирует четыре крупных фонда данной категории с СЧА 2,58 млрд руб. Доля иностранных активов в таких фондах, как правило, составляет 43–71% СЧА, еще 7–32% хранится в иностранной валюте. «Итоговая доходность валютных облигаций складывается из доходности самих облигаций, а также изменения курса доллара»,— отмечает руководитель направления по развитию продаж «Банковский и страховой сектор» «ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс» Глеб Рябцев. Впрочем, защищая от валютного риска, такие фонды не защищают от странового риска, поскольку в структуру фонда входят еврооблигации российских эмитентов. Однако в этом есть и положительная сторона, отмечает господин Рябцев, «поскольку инвестиционная команда прекрасно понимает, с какими компаниями имеет дело, так как полностью покрывает инструментами анализа данные рынки».

Экспертный подход

Условно эти инструменты можно разделить на две группы: на фонды, напрямую инвестирующие в активы, номинированные в иностранной валюте, и на фонды фондов, инвестирующие в ценные бумаги зарубежных ETF, котировки которых привязаны к иностранным активам. По словам начальника управления инвестициями «Райффайзен Капитала» Владимира Веденеева, наполнение фонда зависит от его концепции. «Если речь идет об индексном фонде на определенную страну или регион, наиболее удобно использовать биржевой ETF, повторяющий структуру соответствующего индекса»,— рассказывает господин Веденеев. В тех случаях, когда в структуру индекса входит множество компаний, как, например, в американский индекс S&P500, физически купить бумаги всех этих компаний или даже части их у портфельного управляющего нет. В этом случае проще купить ETF на соответствующий индекс. Кроме того, включать в структуру фонда биржевой ETF удобно в тех случаях, когда высоки издержки, связанные с анализом отдельных компаний, но при этом есть понимание того, что эти отрасли в среднем будут выглядеть лучше рынка, отмечает Виктор Барк. При этом из-за того, что покупается продукт другой компании, клиенту фактически приходится платить двойную комиссию. «Но уровень комиссионного вознаграждения по данным продуктам, как правило, низок и вполне окупается преимуществом использования ETF»,— отмечает Глеб Рябцев.



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ПИФы, инвестирующие в драгметаллы, позволяют как минимум снизить риск российского фондового рынка, утверждают эксперты

В случае если перед портфельным управляющим стоит задача создать максимально диверсифицированный портфель из ограниченного количества инструментов, он может напрямую приобрести ценные бумаги конкретных иностранных эмитентов. «В активных фондах портфельные управляющие проводят анализ компаний и покупают акции компаний с хорошим потенциалом роста с целью достичь доходности лучшей, чем показывает индекс»,— отмечает руководитель группы управления акциями, управляющий директор «Сбербанк Управление активами» Роман Филатов. Управляющий активами УК «Промсвязь» Максим Попов рассказывает: «Используя подход активного управления, мы выбираем глобально наиболее привлекательные активы на средне- и долгосрочном горизонте, что при удачном стечении обстоятельств дает возможность повысить доходность такого фонда».

В последнее время иностранные активы все активнее используются для повышения доходности традиционных фондов акций. По словам Владимира Веденеева, законодательство разрешает держать в структуре паевого фонда до 70% иностранных ценных бумаг, номинированных в валюте. Зачастую компании вынуждены покупать активы российских компаний, номинированные в иностранной валюте, поскольку ряд российских эмитентов разместили свои бумаги исключительно за рубежом — X5 Retail Group, Evraz Group, Polymetal, Polyus Gold, Mail.ru, Yandex, CTC Media, O'key, Etalon Group и т. д. К тому же в некоторых отраслях количество качественных российских акций невелико, а значит, создать диверсифицированный фонд, используя только их, нельзя, отмечает Роман Филатов. Поэтому управляющие вынуждены обращаться к глобальным рынкам. По словам Виктора Барка, необходимость в новых эмитентах испытывают фонды «высоких технологий», поскольку технологический сектор на российском рынке представлен небольшим количеством бумаг. Аналогичная ситуация наблюдается в аграрном и телекоммуникационном секторах.

Но особую трудность для фондов, инвестирующих в ценные бумаги иностранных эмитентов, представляет необходимость качественной экспертизы зарубежных активов. По словам Виктора Барка, дефицит экспертизы — главная проблема, с которой сталкиваются управляющие при работе на западных рынках. «Для выстраивания качественного инвестиционного процесса с понятными и прозрачными результатами недостаточно иметь инвестиционный центр только в России. Для подобных продуктов необходимо выстраивать сеть инвестиционных центров в тех регионах, бумаги которых управляющая компания покупает»,— отмечает Глеб Рябцев. По его словам, запуск подобного продукта с «локальной пропиской» неприемлем, поскольку существует риск принятия неверных инвестиционных решений.

Виталий Гайдаев

ИНВЕСТИЦИИ-2014

2014 ГОД – ГДЕ ИСКАТЬ ПРИБЫЛЬ? КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ: РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

В 2013 ГОДУ ИНФЛЯЦИЯ СОСТАВИЛА 6,3 ПРОЦЕНТА. ЭТО НОРМАЛЬНО. ДАЖЕ ОЧЕНЬ НОРМАЛЬНО, ПО СРАВНЕНИЮ С 68,1 ПРОЦЕНТА 1998 ГОДА, 31,8 ПРОЦЕНТА — 1999 ГОДА, ИЛИ 12,4 ПРОЦЕНТА 2008 ГОДА. ПОЭТОМУ ВОПРОС, КАК СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ, ВСЕГДА АКТУАЛЕН. ВПРОЧЕМ, НАИБОЛЕЕ ДАЛЬНОВИДНЫЕ СТАВЯТ ДРУГУЮ ЗАДАЧУ: КАК ПРЕУМНОЖИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ? РАССМОТРИМ НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ.

Банковские вклады имеют наиболее высокие ставки, если они долгосрочны. Например, по сообщению ЦБ РФ, в апреле 2013 года средняя ставка в депозитах в рублях для физических лиц составляла 7% годовых. Однако по долгосрочным вкладам (без учета депозитов «до востребования») этот показатель был равен 10,8%. Готовы положить деньги на депозит и в течение хотя бы пяти лет терпеливо подсчитывать набегающие проценты – действуйте! Чем больше сумма вклада, тем лучше его условия. Однако помните, что только 700 тыс. рублей от суммы этого вклада застрахованы государством.

На фоне девальвации рубля **валютные счета** более стабильны. Хотя ставка по ним ниже. Доллар в 2013 году рос с 30,42 руб. до 32,72 руб., евро тоже – с 39,8 до 44,96 руб. Однако, прогнозируя динамику стоимости валют, следует учитывать обострившиеся внутренние проблемы развитых европейских стран. Вспомните предыдущее десятилетие. В декабре 2003 г. официальный курс доллара по отношению к рублю составлял 29,44, в конце 2004 года он снизился до 27,94. Падение продолжалось до 2007 года – в рождественские праздники курс доллара достиг отметки 24,57. Следует также учитывать, что конвертация съедает часть прибыли. Валютный вклад стабильно выгоден, если имеются валютные операции. В противном случае его следует рассматривать как инструмент сбережения денег, но не получения высоких доходов. Кстати, отчего бы не обратить внимание на перспективную валюту других стран – например, растет курс китайского юаня. Если в январе 2013 года он составлял 48,8 руб., то в январе 2014 года – уже 56,2.

Хотя и считается, что золото – оно и в Африке золото, однако **обезличенные металлические счета** в 2013 году себя не оправдали. Впервые за последние 13 лет золото показало отрицательную динамику, упав по итогам года почти на 29%. Можно предположить, что «дно» достигнуто, и инвестировать в драгметаллы. Однако риск по-прежнему сохраняется.

Доходы от **сделок с недвижимостью** на первичном и вторичном рынках в 2013 г. оказались не очень высокими – 2,2% и 3,6% соответственно. На фоне фантастического роста цен на жилье в 2011–2012 годах направление не столь перспективно. По данным статистики Росреестра, если в 2010 году количество сделок физлиц с жилыми помещениями равнялось 1 млн, то в 2013 году этот показатель снизился в два раза. Следует учесть возможное повышение налога на излишнюю жилплощадь и рост стоимости коммунальных услуг. Впрочем, элитное жилье по-прежнему в цене, но это очень большие вложения.

Популярность набирают **биткоины** – виртуальные деньги, оборот которых происходит без вмешательства государства. Эти деньги используются для проведения интернет-сделок. Информация о фантастических доходах – до 30% в месяц – омрачается тем фактом, что биткоины на сегодня – самая большая теневая платежная система мира. Это значит, что рано или поздно государства вмешаются в сложившуюся ситуацию. Что, разумеется, повлияет на прибыль. Во-вторых, в последнее время курс виртуальный валюты стабилизировался, прибыль уже не столь запредельна. И в-третьих – новшество притягивает к себе различных мошенников, которые охотно пользуются неопытностью новичков. Проявите осторожность при инвестировании.

ИДЕАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ – КОГДА ДО НУЖНОЙ ЦЕЛИ ВАМ ПОМОГАЕТ ДОБРАТЬСЯ ПРОВОДНИК – ПРОФЕССИОНАЛ, ЗНАЮЩИЙ, КУДА МОЖНО ИДТИ, КУДА – НЕ СТОИТ (ДАЖЕ ЕСЛИ НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ДОРОГА КАЖЕТСЯ БЕЗОПАСНОЙ) И ЧТО ДЕЛАТЬ В ТРУДНОЙ СИТУАЦИИ.

ММВБ и фондовые рынки – привлекательная стихия, но только для опытных трейдеров. Хороший доход в 2013 г. принесли инвестиции в фондовый рынок, сделки на падении металлов и на снижении экспорториентированных валют.

Куда же инвестировать в 2014 году? В принципе, все перечисленные направления интересны для специалиста, знающего, откуда «ветер дует» – то есть разбирающегося в ситуации. Выбор направления инвестирования напоминает выбор маршрута на незнакомом перекрестке. Хорошо, если в центре стоит белгорюч камень – «направо пойдешь – коня потеряешь...». То есть хорошо, если у потенциального инвестора имеется доступ к полезному источнику информации. Еще лучше, когда рядом есть сведущий человек, у которого можно спросить дорогу. В случае с инвестициями – это специалист, хорошо разбирающийся в финансах. Идеальная ситуация – когда до нужной цели вам помогает добраться проводник – профессионал, знающий, куда можно идти, куда – не стоит (даже если на первый взгляд дорога кажется безопасной) и что делать в трудной ситуации. На инвестиционном рынке в роли таких проводников выступают финансовые компании, давно и успешно работающие, имеющие штат опытных трейдеров.

Как выбрать такого профессионала? Разумеется, финансовая компания обязана вести **законную деятельность** – иметь свидетельства о регистрации юридического лица, быть налоговым агентом, ее учредители должны быть информационно открыты. Для примера вы можете зайти на сайт «ВЛС Инвест» – все необходимые документы доступны для ознакомления любому клиенту. Обязательно поинтересуйтесь, имеет ли компания страховку и/или финансовую подушку на случай непредвиденных обстоятельств. Впрочем, как правило, в крупных компаниях риски диверсифицированы. Например, с финансами наших клиентов работают сразу несколько опытных трейдеров, и, даже если какое-то направление инвестирования окажется не столь прибыльным – ситуация на рынке постоянно меняется, доходы по другим вложениям все равно выведут на значительный плюс. Многолетний опыт финансовой компании «ВЛС Инвест» доказывает, что это правило всегда действует. И еще: мы точно знаем, что получить прибыль на инвестиции можно всегда, если знать, как использовать открывающиеся возможности.

ВЛСИНВЕСТ
ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

ООО «ВЛС Инвест»
г. Нижний Новгород,
ул. Белинского, 58/60, офис 23
8 800 700 43 73
www.vlsgroup.ru

РЕКЛАМА.