

В начале текущего года в России появился новый финансовый инструмент — индивидуальный инвестиционный счет, с которым многие управляющие связывают большие надежды. По оценкам участников рынка, в течение трех лет по этой программе удастся привлечь около 1 трлн руб. В результате фондовый рынок получит в распоряжение длинные ресурсы, которые обеспечат ему устойчивость и снизят зависимость от внешней конъюнктуры.

# По инвестиционному счету

— тенденции —

**Стабилизационный расчет**  
Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) представляет собой обычный доверительный или брокерский счет для учета денежных средств и ценных бумаг. Однако он обладает одной важной особенностью: его владельцу предоставляются налоговые льготы. Инвестор, открывший такой счет, сможет воспользоваться освобождением от подоходного налога дохода, полученного от инвестирования по истечении трех лет, или получить налоговый вычет с инвестированной суммы в размере 13%. Главная цель ИИС — повысить привлекательность инвестиций в инструменты фондового рынка для частных инвесторов за счет налогового стимулирования. «Степень участия рядовых российских граждан и доля их денег на фондовом рынке очень низки. Налоговые или другие материальные льготы — один из самых действенных инструментов решения подобных задач», — отмечает начальник управления клиентского сервиса УК «Уралсиб» Карен Кесоян. По словам заместителя гендиректора «Альфа-Капитал» Олега Кессо, с внедрением ИИС у населения появляется привлекательный инструмент накоплений, дополняющий банковские вклады, ставки по которым снижаются и в обозримом будущем вернутся на докризисные уровни.

Инвестируя посредством ИИС, например, в государственные облигации или облигации надежных российских компаний, можно рассчитывать на получение стабильного дохода. Если к этому доходу прибавить 13% возвращаемых государством налогов, то в результате средний размер годовой доходности по ИИС может получиться значительно выше действующих ставок по депозитам. При этом уровень риска инвестиций будет практически таким же, как у депозитов, гарантированных государством. «Таким образом, у клиентов появилась достойная альтернатива банковским вкладам, а у государства — возможность привлечения дополнительного капитала, необходимого как для стабильного экономического роста, так и для успешного функционирования российского фондового рынка», — отмечает заместитель гендиректора УК «Капиталь» Дарья Романова. Инвестор может ежегодно вносить сумму и получать льготы от государства. «Таким образом у людей будет формироваться долгосрочное финансовое мышление и ответственность за свое будущее. Желание получить налоговую льготу может сформировать привычку думать о своей пенсии и наконец создать в стране инвестиционную культуру», — полагает Карен Кесоян. Дмитрий Пешнев-Подольский, замечая, что в России не так много людей, инвестирующих средства на срок более года и планирующих на долгий срок, надеется на то, что «предоставление налогового вычета и возможность дополнительно „заработать“ может сподвигнуть широкие массы населения на долгосрочные вложения».

Намерение законодательно обеспечить приток денег частных инвесторов на фондовый рынок выглядит своевременным, поскольку после кризиса 2008 года отмечается снижение активности частных инвесторов. По данным Московской биржи, объем сделок с акциями частных клиентов в конце 2014 — начале 2015 годов составлял 500–800 млрд руб. в месяц (около 6% от общего биржевого оборота). В 2009 году на физических лиц приходилось 20–30% всего биржевого оборота с акциями, или 1–2 трлн руб. ежемесячно. Остыл интерес инвесторов и к розничным паевым инвестиционным фондам, на которых специализирова-



Управляющие компании рассчитывают, что российские граждане благодаря налоговым льготам обратят свой взор на фондовый рынок

лись управляющие компании. По оценкам „Ъ“, с 2009 года пайщики забрали из таких фондов более 28 млрд руб., причем только в прошлом году отток превысил 15 млрд руб. Объем этого сегмента сейчас составляет меньше 90 млрд руб.

Пока фондовый рынок теряет клиентов, банкам удалось в несколько раз увеличить объемы привлеченных вкладов. По данным ЦБ, по итогам 2014 года объем вкладов граждан составил 18,7 трлн руб., что на 10% выше значений на начало года и более чем втрое превышает показатель шестилетней давности (5,9 трлн руб.). «С точки зрения инфраструктуры аналога депозитам по “финансовой простоте и безопасности” на рынке нет, в связи с этим инвесторы — физические лица в основном выбирают этот финансовый инструмент», — поясняет гендиректор «Ингосстрах-Инвестиций» Фарид Юнусов.

В то время как доля активного населения сокращалась, потребность российских компаний в длинных деньгах существенно выросла. Раньше значительную часть средств для финансирования своей деятельности эмитенты привлекали на внешних рынках. По данным Sbconds, в 2012–2013 годах российские компании разместили еврооблигаций суммарно на \$110 млрд. Однако фактически с начала прошлого года из-за ухудшения отношений с западными странами внешние рынки оказались закрыты для российских заемщиков. В итоге суммарный объем привлечения составил всего \$9 млрд. В таких условиях компании были вынуждены обратиться к внутреннему рынку, возможности которого из-за реформы замораживания пенсионной системы также сократились.

По мнению участников рынка, ИИС — это механизм генерирования внутри России тех самых длинных денег, без которых невозможны ни устойчивый экономический рост, ни стабильность на фондовом рынке. По словам руководителя финансового консультирования ИК «Атон» Андрея Ревенко, данный продукт формирует базу внутренних инвесторов, которые делают вложения в российскую экономику надолго, что является основой стабильности финансовой системы в развитых странах. В результате российский рынок станет более независимым от внешней конъюнктуры, что позитивно отразится на капитализации российских компаний и на ставках по долговым инструментам.

## Взвешенный подход

Инструменты, подобные ИИС, за рубежом существуют довольно давно и занимают значительную долю на фондовом рынке. В Великобритании это индивидуальный сберегательный счет (ISA), в Японии — NISA. В США аналогом российских ИИС можно считать индивидуальные пенсионные счета (подробнее об особенностях зарубежных программ см. материал на стр. 14). В то же время российские ИИС представляют собой универсальный инструмент, который подходит для достижения любых долгосрочных финансовых целей, будь то обеспечение дополнительных выплат после выхода на пенсию, возможность крупных расходов в определенный момент в будущем или просто приумножение своего капитала, отмечает господин Кессо. По мнению Андрея Ревенко, российская программа привлекательнее западных аналогов, поскольку имеет меньше ограничений и более короткий срок финансирования. Воспользоваться деньгами можно уже через три года, тогда как в США, например, лишь при выходе на пенсию.

# «Именно конкуренция заставляет нас быстрее развиваться»

— первые лица —

**Конъюнктура финансового рынка уже который год не радует его участников. Индустрия доверительного управления продолжает расти, хотя и не столь высокими темпами, как еще пару лет назад. О факторах, определяющих развитие отрасли в нынешних условиях, о решениях, позволяющих привлекать новых клиентов, о перспективах развития индустрии рассуждает генеральный директор управляющей компании «Альфа-Капитал» ИРИНА КРИВОШЕЕВА.**



ЧТО ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВОГО В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРОИСХОДИТ В БИЗНЕСЕ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ? — Происходит переход на новый уровень, продиктованный внешними условиями, изменением макросреды, расширением потребностей наших клиентов и появлением новых возможностей для роста в индустрии. Если проводить аналогию с бизнесом сотовых операторов, у управляющих компаний идет настолько же фундаментальная трансформация бизнес-моделей, как при переходе от технологий 3G на 4G в мобильной связи — настоящая смена поколений. — Если оглядываться назад, как вы оцениваете результаты 2014 года? — Основные тенденции в индустрии определялись геополитической и экономической средой, в которой находились финансовый сектор в целом. Прирост активов под управлением всех УК, по оценкам экспертов, составил около 6% — скромный показатель при сравнении с динамикой прошлых лет. Существенные оттоки были из розничных ПИФов, пенсионные активы не могли служить донором для рынка из-за заморозки накоплений. В сегменте доверительного управления портфелями юридических лиц дела обстояли лучше благодаря поступлению средств военной ипотеки и эндаумент-фондов. Закрытые ПИФы на фоне ужесточения регулирования существенно изменились. И лишь отдельные направления бизнеса по-настоящему радовали управляющих своей динамикой. Основной прирост активов наблюдался в индивидуальном доверительном управлении (ИДУ). Именно в этом направлении мы уверенно опережали конкурентов как по объему привлеченных средств: на конец года это было 73,3 млрд руб., так и по величине клиентской базы, которая превысила 7 тыс. человек. — Как на этом фоне изменились финансовые показатели «Альфа-Капитал»? — В прошлом году наша группа компаний на 27% увеличила выручку, до 1,3 млрд руб., а чистая прибыль возросла вдвое — до 201 млн руб. Мы добились хороших показателей эффективности: выручка росла быстрее расходов, соотношение чистой вы-

ручки к активам составило 1,3%. По итогам года увеличилась и доля «Альфа-Капитал» на рынке в целом — с 2% до 3%. Более существенный рост был по нашим приоритетным сегментам — в рознице и индивидуальном ДУ. — За счет чего у вас резко возросло количество клиентов в ИДУ? Вы не ощущаете усиления конкуренции в этом направлении бизнеса? — Именно конкуренция заставляет нас быстрее развиваться. Мы раньше многих приняли стратегическое решение по приоритизации работы с физическими лицами в сегментах розницы и состоятельных клиентов. Мобилизовали для работы по этим направлениям кадровые, сервисные и маркетинговые ресурсы. Ключевую роль в привлечении клиентов играют и сила бренда «Альфа», история, надежность компании — это наши мощнейшие конкурентные преимущества. Одно из последних исследований европейского рынка показывает, что сила бренда, уровень доверия и репутация компании для большинства клиентов существенно важнее всех остальных факторов, включая краткосрочные результаты управления портфелями. Плюс важная прозрачность, а значит, технологии: мы одними из первых на рынке запустили личный кабинет, начали онлайн-продажи.

Комплексное развитие, диверсификация каналов продаж еще один существенный фактор успеха. Например, в прошлом году 75% продаж было обеспечено нашим собственным каналом. Причем соотношение между Москвой и регионами по новым продажам впервые достигло 50% на 50%.

— К вам приходят новые для отрасли клиенты или происходит переток их из других управляющих компаний?

— Переток есть, но важнее, что к нам стали обращаться люди, которые раньше на фондовом рынке никогда не инвестировали. Большинство из них держали свои сбережения исключительно в банках, а некоторые — дома. Конечно, я не хочу сказать, что клиенты приходят к нам сами, это наша задача — донести до них информацию об инвестициях и заинтересовать индивидуальными решениями.

Точка роста Ваших накоплений

ИИС

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ

+7 (495) 783 4 783

+8 (800) 200 28 28

www.alfaiis.ru

ВОЗВРАТ ОТ ГОСУДАРСТВА

до 52000

В ГОД

ГАРАНТИРОВАННО

Альфа Капитал

делаем больше

\* Сумма налогового вычета при размере счета 400 тысяч рублей при условии уплаты НДФЛ.

Общество с ограниченной ответственностью Управляющая компания «Альфа-Капитал». Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 077-08158-001000, выдана ФСФР России 30 ноября 2004 года, без ограничения срока действия. Результаты инвестирования в прошлом не определяют и не являются гарантией доходности инвестирования в будущем. Стоимость активов может как уменьшаться, так и увеличиваться в зависимости от ситуации на финансовых рынках. При заключении договора доверительного управления клиенту следует внимательно ознакомиться с его содержанием, а также с декларацией о рисках, приложенной к этому договору. Адрес: 123001, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д.32/1

Реклама