Review доверительное управление

Год пенсионного восстановления

2014 год оказался самым трудным для индустрии доверительного управления со времен кризиса 2008–2009 годов. Темпы прироста активов в управлении сократились до 8% на фоне ухудшения рыночной конъюнктуры и замораживания пенсионной реформы. В наступившем году управляющие компании ожидают оживления рынка. Однако связывают его в первую очередь с активностью крупных клиентов — как частных, так и институциональных.

Самые эффективные управляющие компании (в 2014 году)

Место	Название	Эффективность (%)	Чистая выручка от услуг ДУ (млн руб.)	Изм. за год (%)	Доля инвесторов в общем ДУ (%)		
					Индивидуальных	Институциональных	Коллективных
1	«Райффайзен Капитал»	1,91	558,8	+36,0	8,4	35,0	56,6
2	Группа компаний «Альфа-Капитал»	1,36	1334,1	+31,0	84,1	2,9	13,1
3	«Ингосстрах-Инвестиции»	1,13	385,0	–0,6	5,4	85,8	8,8
4	«РВМ Капитал»	1,10	312,8	+8,7	0,0	—	100,0
5	«ИДжи Кэпитал Партнерс»	0,99	289,4	+605,2	27,2	65,7	7,0
6	«Уралсиб»	0,97	386,4	–28,1	30,9	32,5	36,6
7	«Интерфин Капитал»	0,96	448,2	+482,3	0,0	94,7	5,3
8	«Инвестиционный стандарт»	0,90	100,1	+3,2	15,0	79,8	5,1
9	«Сбербанк Управление активами»	0,84	1173,2	+13,0	11,7	35,5	24,6
10	«Промсвязь»	0,73	182,6	+112,9	30,9	0,0	69,1
11	Доверительная инвестиционная компания	0,72	122,1	+4,4	31,9	—	68,1
12	Пенсионная сберегательная компания	0,58	223,2	–6,1	—	99,6	0,4
13	«ТФБ Финанс»	0,54	95,4	+4,9	100,0	—	—
14	«Газпромбанк — управление активами»	0,54	891,3	+124,9	37,2	11,7	47,0
15	«ЕФГ управление активами»	0,53	110,2	+171,8	—	75,1	—
16	«РСХБ управление активами»	0,49	73,9	+207,9	96,7	2,4	0,9
17	«НИК Развитие»	0,49	57,7	–15,7	—	—	100,0
18	Группа компаний ТРИНФИКО	0,47	326,3	+11,5	1,6	51,1	47,3
19	«Либра-Капитал»	0,45	58,0	–47,1	1,0	83,8	15,3
20	«Ронин Траст»	0,44	104,5	+30,2	0,4	83,8	15,8
21	Группа компаний «Регион»	0,43	727,1	+5,0	24,3	41,5	26,6
22	«Ак Барс Капитал»	0,40	149,1	+10,7	10,4	17,7	71,9
23	«Открытие»	0,37	112,6	–21,0	14,7	22,5	10,1
24	«ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс»	0,34	562,6	–37,1	0,4	52,4	12,1
25	Компании бизнеса «ВТБ Капитал управление инвестициями»	0,33	739,5	–38,3	5,2	35,1	59,7

Эффективность рассчитана как отношение выручки от услуг доверительного управления к среднему объему активов под управлением за год.
Управляющие компании, объем активов в управлении которых превышает 10 млрд руб. Прочерк — показатель отсутствует или корректный расчет невозможен.
По данным, предоставленным управляющими компаниями.

— перспектива —

Темпы роста российского рынка доверительного управления (ДУ) в 2014 году резко замедлились. По оценке „Ъ“, основанной на раскрытой управляющими компаниями информации, для сопоставимого числа управляющих компаний (УК) активы под управлением выросли на 8% и превысили 3,42 трлн руб. В предшествующие четыре года рост составлял 15–30% при среднем результате выше 23%.

В целом такой результат был ожидаем. В прошлом году негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и, как следствие, управляющие их активами компании, не получили пенсионных накоплений за предшествующие годы. Фондовый рынок также потерял привлекательность для инвесторов на фоне замедления темпов роста российской экономики, а также в условиях санкций со стороны зарубежных стран из-за присоединения Крыма к России и боевых действий на юго-востоке Украины. Индекс ММВБ за прошлый год снизился на 5%, а в предшествующие три года он колебался в диапазоне 1400–1500 пунктов. За год курс доллара вырос почти в два раза, причем основной прирост пришелся на последние месяцы. Для предотвращения спекуляций на валютном рынке в декабре Банк России резко поднял ключевую ставку — до 17%. Такое решение привело к столь же значительному росту доходностей долговых бумаг (при соответствующем падении котировок). Ставки по банковским депозитам поднялись до 18–20% годовых. В таких условиях выбор рядового инвестора ограничился привычными и понятными инструментами — валютой или банковским депозитом. Интерес к услугам доверительного управления сохранился в основном у крупных инвесторов, стремящихся защитить свои вложения от нестабильного финансового рынка.

Наиболее динамичным оказался сегмент услуг индивидуального доверительного управления. По оценке „Ъ“, его объем за год вырос на 11% и достиг 370 млрд руб. При этом общее число клиентов—физических лиц (имеющих счета свыше 10 млн руб.) выросло почти в полтора раза и превысило 8 тыс. На них пришлось более трети объема всего сегмента (141 млрд руб.). Лидерство в индивидуальном доверительном управлении сохранили «Альфа-Капитал» и «Газпромбанк — управление активами». Второй по величине сегмент отрасли (более 30%) — закрытых паевых фондов — показал рост чуть выше рынка (на 9%) и для сопоставимого числа компаний достиг 940 млрд руб. При этом фонды для квалифицированных инвесторов росли опережающими темпами: стоимость их чистых активов выросла на 21%, до 582 млрд руб. Тройка лидеров этого сегмента не изменилась — «Компании бизнеса ВТБ Капитал Управление инвестициями», «Эверест Эссет Менеджмент» и «Газпромбанк — управление активами». Наибольший по доле рынка сегмент (около 50%) — средств институциональных инвесторов — также показал положительную динамику, в большей степени связанную с ростом стоимости активов в управлении. В частности, по сопоставимому числу компаний прирост пенсионных резервов составил 10%. Рост пенсионных накоплений оказался ниже — около 5%. В аутсайдерах рынка оказался сегмент розничных паевых фондов. Стоимость чистых активов таких ПИФов за год снизилась на 9% и к началу 2015 года составляла лишь 92 млрд руб.

В ближайший год, по мнению представителей управляющих компаний, будет расти также в основном за счет средств крупных клиентов, как частных так и институциональных. Так, в ближайшее время НПФ, а вслед за ними и управляющие компании, должны получить замороженные средства пенсионных накоплений за 2013–2014 годы. Минфин оценивает этот объем в размере 600 млрд руб., что соизмеримо с ежегодным притоком средств на рынок доверительного управления в 2011–2013 годах. Не стоит сбрасывать со счетов и восстановление фондового рынка, в первую очередь долгового сегмента. Участники рынка ожидают снижения ключевой ставки Банком России и соответствующего снижения ставок (и роста котировок) рублевых облигаций. Одновременно стабилизация валютного рынка при снижении ставок по депозитам должна поднять привлекательность фондового рынка и услуги управляющих компаний. Так что наступивший год обещает быть более интересным для индустрии, чем год минувший.

С точки зрения дохода наибольшую отдачу (на 1 руб. в управлении) дают розничные ПИФы и индивидуальное ДУ. Об этом свидетельствуют и данные, представленные в таблице. Вместе с тем работа с розницей довольно затратное мероприятие, особенно в условиях высоких банковских ставок и отсутствия уверенного роста рынка. Институциональные клиенты, прежде всего НПФ, несмотря на малую маржинальность, дают больший валовый доход (за счет большего объема средств, передаваемых в управление). Безусловно, управляющие компании стараются развивать те направления, на которых они специализировались раньше, однако постепенно открывают для себя и новые ниши.

Например, «Райффайзен Капитал» по-прежнему отдает приоритет по развитию розничным ПИФам, «Альфа-Капитал» — индивидуальному ДУ, «Промсвязь» — закрытым фондам недвижимости. Как поясняет гендиректор «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева, с одной стороны, в кризис у состоятельных частных клиентов возрос интерес к диверсификации своих портфелей, которую удобнее всего обеспечивать через инфраструктуру управляющих компаний. С другой стороны, мы ощущаем рост емкости этого рынка за счет процессов оншоризации — возвращения российских капиталов из-за рубежа. По словам руководителя УК «Промсвязь» Алексея Ищенко, «аллокация значительной части активов в недвижимость — это классика по любым меркам управления активами». Как считает управляющий директор ИГ «Тринфико» Виталий Баланович, ЗПИФы будут особо интересны для крупных частных клиентов, «которые вынуждены пересматривать свои бенефициарные истории в свете процесса деофшоризации». По его мнению, такие фонды будут пусть и не единственной альтернативой размещению инвестиций в офшорах, но одной из самых интересных.

Определенные надежды управляющие компании связывают и с развитие инструмента индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). К достоинствам этого продукта относятся налоговые льготы, к недостаткам — чуть более низкая ликвидность в сравнение с открытыми ПИФами и ограничение по сумме вложений. Тем не менее, по оценке «Альфа-Капитал», до конца года будет открыто 100–200 тыс. ИИС, а объем средств составит десятки миллиардов рублей. Впрочем, по словам начальника управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитал» Константина Кирпичева, «компания будет оценивать объем клиентского спроса на этот продукт, смотреть, насколько спрос является нишевым, не каннибализирует ли он спрос в ПИФах».

А вот бизнес по управлению пенсионными накоплениями и резервами пока останется у ограниченного числа компаний (по оценке „Ъ“ — 10–15), так как характеризуется высокой кэптивностью. Так что ожидаемые 600 млрд руб. дойдут до ограниченного числа участников рынка доверительного управления.

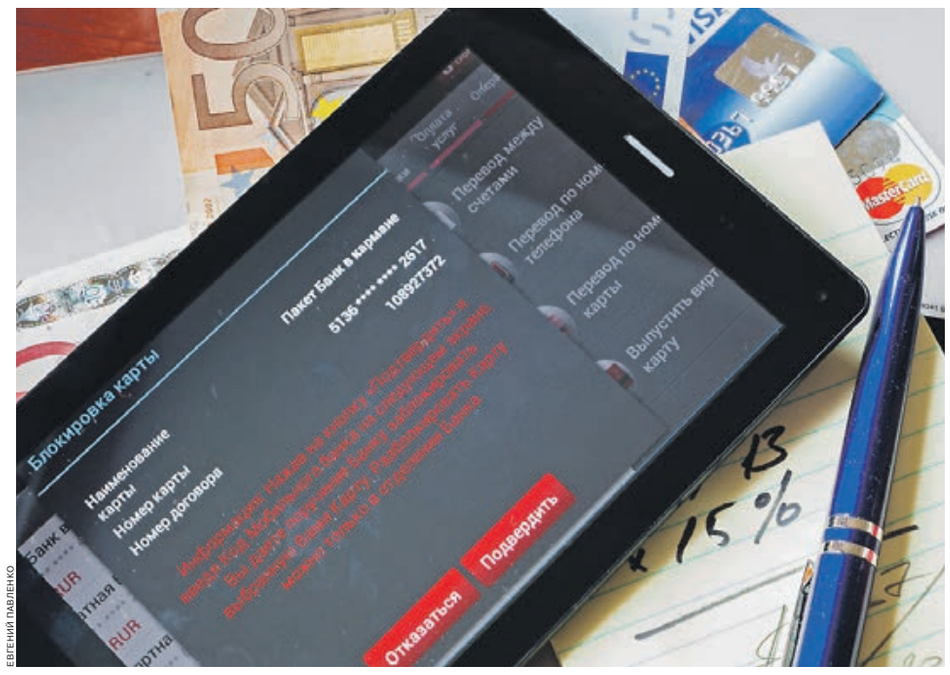
Дмитрий Ладыгин

Сервис в стиле хайтек

— технологии —

Крупные управляющие компании вслед за банками планируют развивать дистанционные продажи в интернете. Это позволит клиентам управлять своими инвестициями из любой точки мира и в любое время, а самим управляющим — сократить издержки. Однако новый сервис вряд ли заработает так скоро, как хотелось бы: необходимо доработать как законодательную, так и техническую стороны вопроса.

Все большее значение для управляющих компаний приобретают автоматизация и технологии, а также развитие дистанционных каналов продаж различных продуктов (паевых фондов, индивидуальных инвестиционных счетов, услуг доверительного управления). До недавнего времени его сдерживали регуляторные ограничения, но в конце прошлого года в законодательство были внесены важные поправки, касающиеся упрощенной идентификации клиентов. В обозримом будущем управляющие наряду с банками смогут использовать для этого Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), применяемую на портале госуслуг. Осталось лишь доработать некоторые регламенты с участием Минсвязи, и более 13 млн граждан России, уже зарегистрированных на этом портале, смогут пользоваться удобным дистанционным доступом к продуктам крупнейших УК.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Покупать финансовые услуги можно будет так же быстро, как оплачивать коммунальные платежи. Осталось лишь доработать регламенты Минсвязи

Суть услуги заключается в том, что физическое лицо может стать клиентом управляющей компании через личный кабинет на сайте банка или УК, пройдя авторизацию через ЕСИА и используя электронную подпись. Впрочем, в настоящее время услуга по использованию ЕСИА для дистанционных продаж паев и других продуктов не используется ни одной из крупнейших российских УК.

Автоматизация процесса покупки тех или иных инвестиционных продуктов — это то, без чего невозможно будет выстроить успешные продажи уже в ближайшие годы, подчеркивают управляющие. «Мы следим за тенденциями в плане автоматизации сервиса, которые уже используют, например, ритейлеры или компании, связанные с телекоммуникациями, и мы хотим иметь возможность опережать их. Мы верим, что настанет время, когда можно будет покупать инвестиционные продукты так же легко, как расплатиться за парковку, купить билеты в театр или проживание в отеле. Наша цель — покупка „в два клика“: с помощью смартфона, планшета, терминала — все должно работать четко, быстро, понятно и надежно»,— говорит заместитель гендиректора «Альфа-Капитал» Евгений Живов.

По сравнению с текущей ситуацией автоматизация процессов дает инвестору более широкие возможности управления своим инвестиционным портфелем, отмечают в УК «Уралсиб». Он получит доступ к оперативному управлению своими инвестициями из любой точки мира. «Кроме того, появятся новые возможности для клиентов, которые находятся за пределами покрытия агентской сети УК»,— добавляет председатель совета директоров ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

Что касается бизнеса управляющих, для них запуск ЕСИА также несет ряд преимуществ. «В первую очередь это расширение круга потенциальных клиентов и сокращение операционных издержек. К примеру, через личный кабинет на сайте можно передавать обязательную отчетность для клиентов ДУ и получать подтверждение о том, что клиент ее получил»,— указывают в «Уралсибе». «Появление этого канала не приведет к взрывному росту новых инвесторов, для этого нужно поднимать уровень базового спроса на инвестиционные продукты, но динамики явно прибавит»,— полагает господин Живов. Он подчеркивает: традиционные каналы продаж это не отменяет: для многих важно сохранить возможность пообщаться лично, зайти в материальный, а не виртуальный офис. «Но такие каналы продаж тоже ждет существенный апгрейд — видеоконсультации, стойки самообслуживания, просветительские и развлекательные модули»,— уверен Евгений Живов.

Дистанционные продажи изменят и взаимоотношения между УК и агентами. «Да, банки в ближайшее время не исчезнут из схемы дистрибуции, так как идентификация через ЕСИА, возможно, будет делегирована именно банкам. Но издержки банковских агентов снизятся, изменится схема расчета агентского вознаграждения. Возможно, возрастет порог сумм, при которых агенты будут оформлять продукты УК традиционным способом и снизится число традиционных агентских пунктов»,— считает Владимир Потапов.

Эксперты сходятся во мнении: те УК, которые хотят остаться конкурентоспособными в долгосрочной перспективе, должны начать прорабатывать совместно с банками-партнерами новую схему работы с клиентами. «С учетом поддержки инициатив дистанционного обслуживания ЦБ и Минсвязи регуляторные риски не кажутся нам чрезмерными. Но технологически схема сложная и требует вовлечения нескольких сторон: кроме УК и сервиса ЕСИА в некоторых сценариях потребуется также участие специализированного депозитария и банка-агента»,— оценивает ситуацию господин Потапов. По его оценке, при активной работе УК и банков над этим продуктом основные вопросы будут решены в течение двух-четырех лет.

Не стоит ожидать лавинообразного спроса сразу же после введения ЕСИА, но самое главное, к чему подтолкнет индустрию закон о ЕСИА для УК,— это появление новых категорий инвесторов. «Появится категория клиентов, которые совершают спонтанные инвестиционные покупки, категория „новаторов“, которые будут стремиться опробовать на себе новые технологичные решения. Это даст индустрии мощнейший стимул роста и развития. На Западе, к примеру, есть целый ряд интересных стартапов по инвестированию посредством социальных сетей. Это то направление, с которым мы хотели бы интегрироваться в ближайшей перспективе»,— заключает господин Живов.

Мария Яковлева

«Именно конкуренция заставляет нас быстрее развиваться»

— первые лица —

с13

Анализ данных Агентства по страхованию вкладов показывает, что в стране порядка 1,5 млн человек имеют вклады на сумму свыше 1 млн руб. Общий объем средств на этих счетах — 7,5 трлн руб. Если управляющим удастся убедить клиентов инвестировать 5–10% от этой суммы — а международный ориентир 30%, результат можно будет считать отличным. Пока что объем всей индустрии более чем скромный и оценивается в 250 млрд руб.

— В прошлом году на фоне роста объемов индивидуального доверительного управления отмечался резкий спад в сегменте открытых паевых инвестиционных фондов. В целом есть ли перспективы реанимации индустрии розничных ПИФов?

— В следующем году эта индустрия отметит в России 20-летие. И за этот период успела преодолеть с разной степенью успешности несколько крупных кризисов. И сейчас мне кажется, что паевым фондам необходима своеобразная «перезагрузка». Образно говоря, стандарт 3G пайщиков больше не устраивает, но услуги четвертого поколения могут открыть новые перспективы. Хороший импульс придало бы появление новых модификаций ПИФов, в том числе успешно опробованных в международной практике — дивидендных фондов, валютных, с защитой капитала, фондов заданной даты (target-to-date funds). Необходимы и масштабные усовершенствования технологий, в том числе переход к открытой архитектуре ПИФов, построение централизованной системы расчетов по сделкам с паями по типу канадской FundSERV.

— На какой сейчас стадии создание нормативной базы для валютных ПИФов?

— Инициатива активно обсуждается несколько лет и, как нам кажется, регулятор слышит мнение рынка. Надеюсь, что необходимые изменения будут приняты в этом году.

— В этом году на рынке появился новый финансовый инструмент — индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). «Альфа-капитал» была одной из немногих управляющих компаний, которая активно участвовала в их продвижении. Чем они вас привлекают?

— Во многих странах появление ИИС и их аналогов становилось точкой роста для индустрии управления активами. И в России мы связываем с этими счетами большие надежды. Хочу напомнить, что ИИС позволяют гражданам гарантированно получать от государства 13% от вносимой на них суммы, и это в дополнение к доходу, который могут принести сами инвестиции. А ведь на нашем фондовом рынке сейчас сохраняются условия, при которых даже простая и консервативная стратегия — покупка рублевых облигаций — обеспечивает доходность на уровне 13–15% годовых. По нашей оценке, которая в целом совпадает с расчетами НАУФОР, на инвестиционные счета вполне реально привлечь до 1 трлн руб. в ближайшие три года. Тем более что проект поддерживается государством.

— На сегодняшний день сколько у вас уже открыто счетов?

— Свыше 500, но правильным будет анализировать статистику по итогам года. Мы открываем в среднем 50 новых счетов в день. В первый месяц мы сфокусировались на том, чтобы наработать опыт практического применения механизма ИИС и устранить узкие места. На следующих стадиях будем проводить широкую маркетинговую кампанию. С апреля наш основной партнер Альфа-банк начал предлагать этот инновационный продукт своим клиентам.

— Фактически предстоит работа над повышением финансовой грамотности населения. Участники рынка будут проводить ее самостоятельно?

— Активная позиция участников рынка, безусловно, очень важна. Но мы надеемся и на информационную поддержку со стороны государства. Механизм ИИС способствует трансформации сбережений населения в инвестиции, а сейчас этот ресурс используется слабо. Если проанализировать статистику, например, в Индии или Китае, соотношение розничных инвестиций к номинальному ВВП составляет 5%, а в России — пока символические 0,2%.

— С какими еще инициативами вы выступаете?

— Нам кажется необходимым для развития рынка создать полноценные электронные каналы продаж. Уверена, что в плане дистанционных технологий рынок стоит на пороге кардинального сдвига. Современным частным инвесторам важны удобство, скорость и простота проведения операций. Созданию полноценных дистанционных сервисов до недавнего времени мешали регуляторные ограничения. В конце прошлого года в законодательство были внесены поправки по упрощенной идентификации физических лиц, следующие шаги — использование электронной системы ЕСИА портала госуслуг и базы данных ПФР, то есть проработка регламентов Минкомсвязи.

— А есть статистика по тому, насколько востребован электронный канал продаж?

— В международной практике доля электронных каналов в общем объеме продаж инвестиционных продуктов составляет 25%. В России — ноль, и эту дельту предстоит закрывать.

Интервью взял Виталий Гайдаев