

«ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ — САМЫЙ ПРАВИЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ»

2017 год стал самым успешным для рынка коллективных инвестиций за почти четвертьвековую историю его существования. За год частные инвесторы вложили в розничные паевые фонды больше, чем за все предшествующие годы, вместе взятые. При этом УК «Сбербанк Управление Активами» оказалась в числе лидеров роста. За 12 месяцев стоимость чистых активов открытых фондов увеличилась вдвое и достигла 65,5 млрд руб. Доля компании на рынке по стоимости чистых активов в управлении увеличилась до 30,4% против 22,6% по итогам 2016 года. В целом стоимость активов как розничных, так и институциональных инвесторов увеличилась в 2017 году почти на 170 млрд — до 580 млрд руб. **Дмитрий Маматов**, и. о. генерального директора «Сбербанк Управление Активами», — о конкуренции, перспективах развития отрасли, планах по запуску новых продуктов и цифровых сервисов.



В каком состоянии в целом находится розничный сегмент рынка коллективных инвестиций? Как он изменился за последние годы?

— В течение определенного периода индустрия паевых фондов проходила стадию восстановления интереса после кризисов 2008 года и 2014 года. Как показало время, паевые инвестиционные фонды (ПИФ) — самый правильный инструмент для розничных инвесторов. Они к нему снова вернулись, но с более рациональным и правильным подходом. Катализатором активного перехода розничных инвесторов в ПИФы стало резкое падение ставок по депозитам. Совокупность этих факторов и позволила управляющим компаниям достичь рекордных результатов привлечения в 2017 году.

— Насколько сильной стала конкуренция со стороны российских управляющих компаний? Как она изменилась за последние годы? В каких сегментах рынка она ощущается сильнее всего?

— Несмотря на рекордные показатели прошлого года, рынок коллективных инвестиций еще не достиг той отметки, когда его рост исчерпан. На текущей стадии развития индустрия живет скорее в парадигме межвидовой, а не внутривидовой конкуренции. Основные игроки на рынке сейчас — это управляющие компании — сателлиты крупных финансовых групп, чьи сети и обеспечивают притоки. Паевые инвестиционные фонды управляющих компаний конкурируют не столько между собой, сколько с другими банковскими и финансовыми продуктами. В первую очередь это касается вкладов. И в этом смысле управляющие компании действуют в едином порыве в битве за клиента, а не борются между собой. В сторону розницы начал активно двигаться и брокеридж.

— Как за последний год поменялись привлечения в зависимости от каналов продаж?

— Основной приток обеспечила розничная сеть банка, на нее приходится более 90% продаж. В то же время паевые инвестиционные фонды активно осваивают «цифру» как канал продаж. Привлечения через удаленные каналы продаж за прошлый год выросли в семь раз — почти до 1 млрд руб. Причем в течение 2017 года наблюдался устойчивый восходящий тренд — с каждым месяцем онлайн-продажи прибавляли порядка 25–30%. И продолжают расти в этом году — в январе нам удалось привлечь более 200 млн руб. Это пока самый высокий показатель за все время использования «цифры». Сейчас в основном продажи идут через сайт компании, недавно запустили еще мобильное приложение.

Мы также планируем расширять и физические каналы продаж. Хотим продавать свои продукты и через других партнеров — брокеров, сторонние банки.

— Какого развития на рынке коллективных инвестиций вы ждете в текущем году? Какова вероятность того, что результаты привлечения в 2018 году побьют рекордные показатели 2017 года?

— Если не будет никаких потрясений макроэкономического характера, то вероятность того, что 2018 год превзойдет результаты предыдущего года, крайне высока. И опять же январь это подтверждает — притоки в паевые инвестиционные фонды, стратегии доверительного управления, индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) превысили 10 млрд руб.

— Что будет способствовать дальнейшему росту привлечений?

— Пока еще не отыгран эффект от резкого снижения ставок, которое произошло в прошлом году. Не все частные инвесторы закрыли свои депозиты и принесли средства в паевые инвестиционные фонды. Еще одним фактором стало то, что о ПИФах стали гораздо больше говорить. Они сейчас на слуху, это будет способствовать дальнейшему интересу населения. Например, долгое время люди просто не знали о существовании обязательного пенсионного страхования, 90% были «молчунами». Затем с усилением информационной волны многие люди узнали, что можно самостоятельно копить на пенсию, и активизировались в этом направлении. Это придало мощный импульс развитию рынка пенсионного страхования. Похожий эффект можно наблюдать и в случае с индивидуальными инвестиционными счетами. В сравнении с 2016 годом наши привлечения в ИИС выросли больше чем в 12 раз — с 600 млн руб. до 7,5 млрд руб. в 2017 году. При дальнейшем падении ставок возрастает ценность налогового вычета, предоставляемого государством. Это важно, ведь фактически индивидуальными инвестиционными счетами гарантируется, что активы клиента будут в управлении в течение трех лет. Если, конечно, не случится форс-мажор и ему не придется забрать их до истечения трехлетнего срока. Так, только инвестиционная доходность нашей стратегии ИИС за три последних года превысила 40%. К этому еще нужно прибавить налоговый вычет.