



ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

личный инвестор не имеет доступа к выдаче или погашению паев. Он может купить уже выданные паи только на вторичном рынке. То есть маркетмейкер выкупает паи у управляющей компании, а затем реализует их на бирже.

Клиент напрямую может купить фонд только на бирже и только через брокерский счет. Но мы планируем запустить новые фонды и сформировать линейку ETF. В дальнейшем клиент с помощью робоэдвайзинга сможет формировать себе портфель из ETF в рамках доверительного управления, то есть фактически создать стратегию доверительного управления под себя. Это будет доступно в нашем мобильном приложении и на сайте уже в следующем году.

— Интерес есть только со стороны розничных инвесторов или крупные состоятельные клиенты тоже покупают ETF, а также институциональные инвесторы?

— Если судить по средней сделке, которая составляет 10 тыс. руб., спрос сейчас со стороны в основном розничных инвесторов. Наш первый ETF — это фонд акций, который считается достаточно агрессивным способом вложений, а институциональные

клиенты предпочитают консервативные инвестиции. Но мы планируем запустить до конца года фонды ETF на рынок ОФЗ и на корпоративные еврооблигации, и они уже удовлетворяют потребностям и ограничениям институциональных инвесторов.

— Во всем мире ETF ценят за низкую комиссию управляющего. Насколько этот параметр важен для российских инвесторов?

— Если бы сразу после запуска нашего фонда все пайщики активно управляемых фондов акций взяли и погасили их и положили свои деньги в наш ETF — это, наверное, было бы признаком того, что очень востребованы низкие комиссии. Пока мы этого не видим, но думаю, что тренд будет идти в эту сторону. Пока клиентов, которые интересуются минимальной стоимостью комиссии за услугу, немного, но их количество растет.

— Текущий уровень вашего вознаграждения за управление фондом в разы ниже, чем в случае

с фондами активного управления, но все еще выше среднемирового уровня. Планируете снижать комиссии дальше или нет? За счет чего этого будете добиваться?

— Если сравнивать наше вознаграждение в фонде с вознаграждением иностранных ETF на наш индекс, то оно сопоставимо. Например, у глобальной управляющей компании VanEck есть ETF на российский рынок, и их вознаграждение выше, чем в среднем по ETF, и составляет 0,6–0,7%. Но при этом активов в этом фонде более \$1 млрд. Естественно, что по мере дальнейшего роста активов мы будем постепенно снижать расходы инвесторов, за счет эффекта масштаба. Чем больше фонд, тем меньше в процентном отношении занимают некоторые фиксированные издержки: депозитарные, различные транзакционные, связанные с операциями с активами фонда, расходами на провайдера индекса, административные расходы управляющей компании.

— Насколько точно ваш фонд отслеживает индекс?

— Мы пока не накопили достаточной исторической доходности, чтобы оценить годовую ошибку отслеживания, но рассчитываем, что она будет близка к 1–1,5% годовых. При этом 1% ошибки отслеживания дает комиссия внутри фонда, дополнительные, не учтенные транзакционные издержки могут еще немножко добавить.

— На какие индексы, активы планируете запустить фонды в ближайшем будущем? Смогут ли по разнообразию, объемам привлечения конкурировать с классическими фондами?

— До конца года запустим ETF на ОФЗ и корпоративные долларové еврооблигации. В будущем году мы будем расширять линейку за счет в первую очередь новых индексов на развитые и развивающиеся рынки. Это будет Европа, возможно, Китай или какие-то другие развивающиеся рынки.

— Высокой популярностью на Западе пользуются товарные ETF. Эти фонды помогают выйти на товарные рынки даже инвесторам с небольшим капиталом, тем, кто не имеет прямого доступа к этому рынку. Будете запускать такие фонды? Когда и почему?

— В мировой практике товарные ETF в основном создаются путем синтетической репликации, то есть они не закупают физические товары, чтобы отслеживать динамику их цен, а заключают своп с контрагентом — банком либо брокером. Этот дериватив переоценивается так же, как и базовый актив. У нас сейчас есть некоторые регуляторные ограничения, которые мешают в России сделать фонд, основанный полностью на деривативах, и, соответственно, синтетически реплицировать товарный индекс. Однако мы общаемся с ЦБ по этой теме и надеемся, что в следующем году он разрешит делать такие фонды. Как только появится такая возможность, мы запустим ETF на товарные активы. Первым, скорее всего, будет ETF на золото, поскольку этот актив меньше всего коррелирует с динамикой российского рынка. Затем, может быть, и на нефть запустим.

— Что будете делать с активными фондами, которые будут дублироваться стратегиями ETF?

— Мы понимаем, что конкуренция управляющих с индексными фондами в России будет нарастать, поэтому и стали создавать свои ETF. Пусть лучше это будет конкуренция с нашими же фондами, чем с биржевыми фондами других провайдеров. У портфельных менеджеров будет более четкое обязательство обеспечивать доходности выше индекса, чтобы обеспечить спрос к своим фондам. Там, где мы видим, что у нас есть перспектива и мы сможем за более высокую комиссию предложить клиентам активное управление с доходностью выше индекса, мы будем это предлагать. А клиенты уже сами будут выбирать, исходя из показателей, купить индексный фонд или экспертизу портфельного управляющего. Интерес будет сохраняться к обоим типам управления, поэтому и развивать будем оба направления. ●

«Финансовая грамотность клиентов растет, размер комиссии при выборе финансовой услуги играет все большую роль»