

ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

Теперь можно работать с любой крупной или средней рыночной управляющей компанией и не опасаться за судьбу внесенного имущества

— Приведет, но не из-за того, что спецдепозитарии получат рычаг влияния на УК, а в связи с тем, что после отказа от типовых правил мы будем договариваться с ними о более сложных операциях, хранении нетипичного имущества. Это может потребовать от спецдепозитария дополнительных функций, операций и неизбежно приведет к росту его расходов, которые нам придется компенсировать за счет средств фонда.

— Передача части функций ЦБ частной компании не повысит риски для клиентов?

— Спецдепозитарии не являются классическими кастодианами, учет и налоговая ответственность за продукт у нас лежит на управляющей компании. Конечно, ЦБ передал часть функционала, но он по-прежнему будет следить за исполнением закона, нормативных актов. Поэтому я не вижу увеличения рисков для клиентов. Скорее они получат более качественный продукт в рамках действующего законодательства.

— Изменения затронули распространение информации о ПИФах для квалифицированных инвесторов. Теперь она может публиковаться на сайтах управляющих компаний таких ПИФов и на сайте ЦБ. Сейчас раскрытие карается штрафами. В каких случаях управляющие заинтересованы в раскрытии информации?

— Нововведение востребовано в первую очередь розничными ЗПИФами для квалифицированных инвесторов. Оно упростит связь между компанией и клиентами, количество которых в таких фондах может достигать нескольких тысяч. И все эти пайщики хотят обладать актуальными данными о своих вложениях, но из-за действующего запрета на раскрытие информации нам приходится выстраивать постоянно какие-то специальные коммуникации для ее донесения. Теперь УК получили возможность по аналогии с фондами, паи которых не ограничены в обращении, размещать в открытых источниках общую информацию о фонде, которую нужно пайщикам знать.

В случае если ЗПИФ создан для одного или нескольких клиентов, управляющая компания, как и прежде, ничего и никому раскрывать не будет. Такие фонды создавались, чтобы сделать информацию конфиденциальной, закрыть ее от любопытных глаз. Не исключаю, что владельцы таких персональных трастов будут прямо запрещать управляющей компании публиковать информацию о фонде.

— Какую информацию, по вашему мнению, стоит раскрывать на сайте?

— Обязательно стоит публиковать правила доверительного управления. Каждый клиент, будь то старый или новый, должен знать текст договора либо знать место, где он его может найти. Оценку имущества фонда, которая проводится каждые шесть месяцев, тоже надо публиковать. По аналогии с открытыми фондами можно отражать на сайте расчет стоимости чистых активов, стоимость пая, и не только текущие значения, но и исторические. Эту информацию, а также размер выплат клиенты каждый раз у нас спрашивают. И вместо того чтобы обслуживать сотни подобных запросов через личные кабинеты, мы могли бы ее публиковать на сайте. На сегодняшний день вся эта информация доступна в личном кабинете каждого клиента. Если же мы хотим, чтобы фонды росли дальше, публичное раскрытие информации обязательно.

— Мне кажется, такая открытость станет неплохим маркетинговым ходом.

— Согласна. За счет того, что информация будет доступна на сайте, она может заинтересовать более широкий круг клиентов, которые после квалификации смогут их приобрести. Сейчас, прежде чем получить такую информацию, клиент должен стать квалифицированным инвестором. Это непростая процедура, которая может отбить охоту у нового клиента изучить новый для него продукт.

— Был расширен круг лиц, которые могут быть агентами по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев. В их число включены страховые компании. Как данный шаг повлияет на развитие данной категории фондов?

— Расширение каналов продаж положительно сказывается на любых продуктах, не только инвестиционных, поскольку позволяет привлекать потенциально новых клиентов. С учетом того, что профиль клиентов страховых компаний обычно похож на профиль наших клиентов, им могут быть интересны паи ЗПИФов. Впрочем, большого эффекта от расширения списка агентов мы не ждем, поскольку у страховщиков нет собственных больших сетей продаж. Основным каналом продаж, как и прежде, останутся банки.

— Новое регулирование позволяет отказываться от аудита фонда. Некоторые компании начали исключать эту статью расходов из правил ЗПИФов. Будете отказываться от аудита? В каких случаях это оправданно, а в каких — нет?

— В случае фондов, где в состав имущества входят высоколиквидные биржевые ценные бумаги, аудит не нужен, поскольку дублирует работу спецдепозитария, которую он проводит ежедневно. А значит, это лишняя трата денег, причем немалых, так как все крупные управляющие компании пользуются услугами уважаемых, а следовательно, дорогих аудиторов. Поэтому от аудита таких фондов имеет смысл отказываться. Однако в случае ЗПИФов я бы не стала этого делать, поскольку это более сложный бизнес, где много неликвидных активов и аудиторское заключение для пайщиков — дополнительная проверка всех участников доверительного управления. Оно подтверждает для клиентов нашу выручку, результаты управления, минимизирует инфраструктурные риски.

— Когда внесенные изменения вступают в силу?

— Какие-то изменения уже вступили в силу, как, например, отказ от обязательного аудита, какие-то — в течение ближайших двух лет. Но прежде чем они вступят в силу, Центральный банк должен будет подготовить нормативные активы, которые позволят применять эти изменения на практике