

СТРАТЕГИИ НА ВЫБОР

ПОЧЕМУ ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ



Пандемия коронавируса оказала неожиданное влияние на индустрию доверительного управления (ДУ). По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам первого полугодия совокупный объем активов физических лиц в индивидуальном ДУ (ИДУ) вырос на 124 млрд руб. и составил 803,5 млрд руб. Несмотря на пандемию и значительное снижение деловой активности, сегменту удалось сохранить приток средств на уровне прошлого полугодия, отмечалось в отчете агентства.

Высокие темпы роста активов физических лиц в ИДУ сохранились и в третьем квартале. По данным опроса ведущих управляющих компаний, проведенного «Деньгами», по итогам третьего квартала активы частных инвесторов в ДУ выросли более чем на 130 млрд руб. и превысили 930 млрд руб. При этом три крупнейшие компании — «Альфа-Капитал», компании бизнеса «Сбер Управление активами» и компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление инвестициями» — обеспечили около 90% прироста всего рынка.

В предыдущие кризисы инвесторы вели себя иначе. Об этом можно судить по динамике в самой публичной части бизнеса управляющих компаний — по розничным фондам. По оценкам «Денег», на фоне кризиса 2008 года оттоки из открытых ПИФов продолжались почти полтора года, за которые было выведено более 20 млрд руб. Только спустя пять лет инвесторы начали возвращаться на рынок, но в 2014 году масштабное бегство началось с новой силой (за полтора года было выведено почти 21 млрд руб.). В этом году отток из розничных фондов наблюдался только в марте и составил 4,3 млрд руб., но уже в последующие месяцы приток с лихвой компенсировал потери.

Позитивное влияние на спрос физических лиц продолжает оказывать повышенный интерес к альтернативным инструментам преумножения капитала на фоне снижения ставок по банковским вкладам, считают аналитики «Эксперт РА». «Интересу к инвестиционным продуктам способствуют низкие ставки как по рублевым, так и валютным вкладам, быстрое восстановление рынков после масштабного снижения весной (в связи с пандемией), а также запуск управляющей компанией ряда новых стратегий для крупных частных инвесторов», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал инвестиции» Владимир Потапов.

Договорное управление

Доверительное управление в России появилось в начале 2000-х годов. Как и тогда, оно представляет собой передачу денежных средств, ценных бумаг, объектов недвижимости и другого имущества профессиональному управляющему, который в дальнейшем управляет им. Несмотря на передачу управления в чужие руки, собственником активов в любом случае остается сам инвестор. По словам директора Alfa Capital Wealth Андрея Бабиана, сейчас под доверительным управлением подразумевают целый комплекс профессиональных услуг, включающий не только инвестиционные стратегии, но и ведение учета сделок, консультации, уплату налогов, поиск наиболее перспективных активов для вложений и другие услуги.

Процесс передачи средств в ДУ довольно прост: с клиентом подписывается договор индивидуального доверительного управления, после чего он проходит риск-профилирование. Последнее необходимо, чтобы определить его склонность к риску, только после этого управляющий подбирает оптимальную стратегию. «Если необходимо, УК может провести процедуру квалификации, чтобы обеспечить доступ к инструментам, доступным только квалифицированным инвесторам. Дальше клиент передает средства в управление, а управляющий дей-



GETTY IMAGES

ствует согласно правилам, которые определены в договоре ДУ», — поясняет господин Бабиан.

Стратегии

Стратегии, доступные инвесторам в рамках доверительного управления, можно разделить на две группы — индивидуальные и стандартные. В зависимости от типа стратегии будет зависеть не только минимальный порог входа, но и спектр услуг, доступных клиенту. В случае индивидуальных стратегий персональный консультант формирует индивидуальный инвестиционный портфель, исходя из пожеланий клиента и специально под его цели. В рамках такого обслуживания можно реализовать самые экзотические стратегии. «Тут и условия нужны индивидуальные, в зависимости от сложности реализации такой стратегии и ее сопровождения», — отмечает начальник управления инвестиционных продуктов и технологий УК «Открытие» Евгений Горбунов. Порог входа в такие стратегии может начинаться от нескольких десятков миллионов рублей. Приятным бонусом обслуживания будут персональный менеджер, разнообразные программы лояльности, которые предоставляют клиентам дополнительные выгоды и привилегии от партнеров компании.

В случае если у инвестора нет значительного объема средств, он может воспользоваться стандартными стратегиями. «Основные условия по таким стратегиям, такие как минимальная сумма инвестирования, инвестиционная декларация, комиссия за управление, как правило, являются для всех едиными и прописываются в регламенте, который размещен на сайте

