



КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ ИДУ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА 30 ИЮНЯ 2020 ГОДА (МЛРД РУБ.)

1	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	346,677
2	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	195,341
3	КОМПАНИИ БИЗНЕСА «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ»	93,678
4	КОМПАНИИ БИЗНЕСА УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ «ОТКРЫТИЕ»	51,448
5	«РАЙФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	34,432

Источник: «Эксперт РА».

управляющей компании», — поясняет Евгений Горбунов. Минимальный порог входа по таким стратегиям варьируется от десятков тысяч до нескольких миллионов рублей.

По данным «Обзора ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг» ЦБ, за первое полугодие 2020 года общее количество стандартных стратегий выросло на 50 — до 467. Совокупный объем портфелей физических лиц в рамках подобных стратегий составил 275,8 млрд руб., а количество клиентов достигло 316,6 тыс. человек.

Текущая линейка «стандартных» стратегий ДУ покрывает любые потребности инвесторов, считают участники рынка. «Если клиент обладает высоким аппетитом к риску, то мы можем предложить стратегии на акции российских или иностранных компаний. Клиентам с более умеренным аппетитом мы предлагаем сбалансированные стратегии, которые включают акции и облигации российских или иностранных компаний. Для консервативных инвесторов у нас есть широкая линейка стратегий с облигациями, куда могут войти государственные облигации РФ (ОФЗ), корпоративные облигации российских компаний, есть стратегии и с еврооблигациями», — перечисляет Евгений Горбунов.

Актуальное или консервативное

Управляющие постоянно работают над совершенствованием линейки стратегий и стараются закрывать самые востребованные у клиентов ниши, отмечает руководитель отдела продаж «Сбер Управление активами» Андрей Макаров. «В прошлом году мы дали клиентам возможность инвестировать в еврооблигационные стратегии суммой от \$5 тыс., сделав порог входа доступным существенно более широкому кругу инвесторов. При этом даже при минимальной сумме инвестирования клиент получает качественный диверсифицированный портфель с активным управлением и налоговыми преимуществами долгосрочного инвестирования», — отмечает господин Макаров.

В настоящее время очень популярны инвестиции в акции технологических компаний США, поэтому многие компании предлагают своим клиентам поучаствовать в их росте. В частности, в «Альфа-Капитале» доступна стратегия доверительного управления «Облачные технологии», она предполагает широкую географическую диверсификацию портфеля. «Инвесторы вкладываются не только в известные американские бренды вроде Apple или Tesla, но и бумаги технологических компаний из Китая, Европы и других

стран. Управляющий ищет недооцененные рынком истории, что позволяет получать более эффективный результат от инвестирования», — отмечает Андрей Бабиан.

В стандартных стратегиях, как и в индивидуальных, можно встретить и достаточно экзотические продукты. В этом году УК «Сбер Управление активами» запустила необычный продукт для российского рынка — «Первый хедж-фонд». В рамках стратегии средства инвестируются в ценные бумаги иностранных компаний с капитализацией более \$5 млрд, имеющих высококонкурентную бизнес-модель или представляющих быстрорастущие сектора экономики. «Особенностью стратегии является хеджирование рисков для ограничения убытков по портфелю с помощью математических алгоритмов. Стратегия нацелена на инвесторов, которые хотят получить потенциальную доходность, превышающую доходность еврооблигаций, но при этом желающих ограничить риски снижения портфеля в случае неблагоприятной ситуации», — рассказал Андрей Макаров.

Несмотря на разнообразие стратегий, наибольший прирост числа клиентов наблюдался во втором квартале в стратегиях, инвестирующих в структурные облигации с базовыми активами в иностранной валюте, отмечается в отчете ЦБ. По словам Владимира Потапова, среди состоятельных клиентов спросом традиционно пользуются стратегии доверительного управления, включающие в себя рублевые и валютные облигации с низким уровнем инвестиционного риска. «Высокая популярность стратегий с инструментами с фиксированной доходностью или с условной защитой капитала связана с тем, что клиенты хотят заранее понимать, какие риски они принимают и на какую доходность могут ориентироваться», — отмечает Евгений Горбунов.

ИИС тоже ДУ

Некоторые стандартные стратегии, ориентированные на российские и иностранные акции, а также облигации, доступны и в рамках индивидуального инвестиционного счета, открытого в рамках ДУ. Обычно УК предлагают при открытии ИИС не более двух-семи стратегий на выбор, при этом минимальная сумма инвестирования составляет в зависимости от компании 10–15 тыс. руб. По словам Андрея Макарова, разница стратегий лишь в ограничениях самого продукта — сумма максимального взноса, включая пополнения, 1 млн руб. в год. «С такой суммой сформировать дей-

ДОГОВОРЫ И РАСХОДЫ

Договор доверительного управления может заключаться на срок до пяти лет, впоследствии может пролонгироваться. В подавляющем большинстве стратегий клиент может выйти в любой момент из стратегии, но перечисление средств происходит не сразу, а в течение пары недель, к тому же в этом случае будет взиматься комиссия. «В основном комиссия за ранний выход (до двух лет) аналогична такой же комиссии в открытых ПИФах, где в зависимости от срока вывода различается размер комиссии. Чем дольше срок, тем ниже комиссия», — отмечает Андрей Макаров.

Заключая договор, стоит понимать, что УК не могут гарантировать доходность, как это делают банки по вкладам, но в отличие от них могут заработать заметно больше инфляции. По оценкам ЦБ, на конец второго квартала стратегии для массовых инвесторов принесли доходность за 12 месяцев выше уровня депозитов — 8,9%, в том числе стратегии ИИС принесли 6,6% доходности, «однако возможность получения налогового вычета позволяет увеличить эффективную доходность на несколько процентных пунктов».

При заключении договора ДУ стоит понимать, что за свою работу управляющая компания будет брать комиссию, даже если стратегия не приносит дохода. В доверительном управлении взимаются два вида комиссий — комиссия за управление (management fee) и комиссия за успех (success fee), которые берутся в основном поквартально. Management fee составляет 1–2%, success fee — 10–20% от прироста стоимости активов. Комиссия за управление рассчитывается от средней стоимости активов портфеля в течение квартала, например 0,25–0,5% в квартал. Комиссия за успех рассчитывается от суммы дохода за квартал. Например, если управляющий заработал клиенту доход в 5% за квартал, то комиссия составит 0,5–1%. Величина комиссий варьируется от типа активов и профиля стратегии: к примеру, для стратегий с более рискованными активами она может быть выше, чем для стратегий с консервативным профилем. «С точки зрения комиссий важно понимать, что в доверительном управлении управляющий получает „плату за успех“, поэтому он кровно заинтересован в том, чтобы его инвесторы не потеряли деньги, а, наоборот, заработали доход», — отмечает Андрей Бабиан.

ствительно сбалансированный и качественный портфель еврооблигаций, например, уже трудно, если закупать ценные бумаги напрямую. Однако это можно сделать через оболочку открытого ПИФа, покупая его паи на ИИС», — отмечает Андрей Макаров ●