доверительное управление

Главные пути инвесторов

С ростом количества розничных инвесторов на российском фондовом рынке и с окончанием у многих удаленной работы встает вопрос, оставаться ли инвестором через брокерский счет или перейти в доверительное управление. С одной стороны, сами брокеры предлагают рекомендации по портфелю, повышая результаты частных инвесторов. С другой — управляющие компании снижают минимальный порог для входа в продукты ДУ и уменьшают комиссионные. В ближайшие годы стоит ждать ребалансировки розничных инвесторов по различным способам инвестирования после того, как они сами разберутся в основных законах фондового рынка.

— счета —

Индивидуальное и коллективное

Количество клиентов—физических лиц на брокерском обслуживании по итогам 2020 года увеличилось более чем вдвое и составило почти 10 млн человек. При этом только каждый третий розничный инвестор имеет ненулевой счет. Оценочная стоимость остатков ценных бумаг на счетах физлиц в депозитариях достигла 5,3 трлн руб. (рост на 45%). По данным Банка России, количество клиентов по договорам доверительного управления на конец года достигло лишь 562 тыс. человек, рост на 65%. Объем портфелей составил 1,5 трлн руб. (рост на 33%), из которых около 1 трлн руб. приходится на портфели физических лиц. На 1 млн клиентов, вложившихся в розничные ПИФы, приходится более 750 млрд руб. Приблизительно такое же соотношение и по аналогичным счетам ИИС: брокерских — более 3 млн шт., доверительного управления — всего 400 тыс. шт. При этом расхождение в деньгах заметно меньше — 270 млрд руб. на брокерских и 106 млрд руб. на счетах ДУ.

Банк России в своем обзоре ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг отметил, что сегмент доверительного управления в 2020 году развивался неравномерно и во втором квартале серьезно пострадал от ограничений на работу офисов и мер социального дистанцирования. В отличие от брокерского обслуживания, большинство продуктов ДУ продается офлайн в офисах банков и позиционируется как альтернатива депозитам, а покупателями зачастую выступают клиенты старшего возраста. При этом, отметили аналитики ЦБ, уже во второй половине года сегмент смог оправиться от последствий пандемии и ограничительных мер и по итогам года продемонстрировал качественный рост клиентской базы.

Основным драйвером роста клиентской базы профессиональных участников фондового рынка в последние годы были низкие процентные ставки по банковским депозитам. Решение Банка России о повышении ключевой ставки может замедлить этот процесс. Все будет зависеть от скорости ее повышения, а также от вкуса к риску у розничных инвесторов, который они приобрели в стремлении к высокой доходности.

Наибольший наплыв клиентов в минувшем году был у брокеров, хотя две трети их счетов и оказались пустыми. У людей в пандемию, которая принесла удаленный режим работы, появилось больше свободного времени, чтобы разобраться, что же такое фондовый рынок, акции, облигации, срочные инструменты и разнообразные фонды. С выходом на работу в офис часть инвесторам придется отложить свое активное вовлечение в новости фондового рынка и перепрофилировать портфели в менее спекулятивные или же перевести свои средства в доверительное управление. Что в целом соответствует поведенческой стратегии инвесторов, которые изначально попробовали вкладывать средства сами, приобрели опыт и не готовы дальше тратить много времени на оперативное отслеживание рыночных событий.

Доверие приходит с возрастом

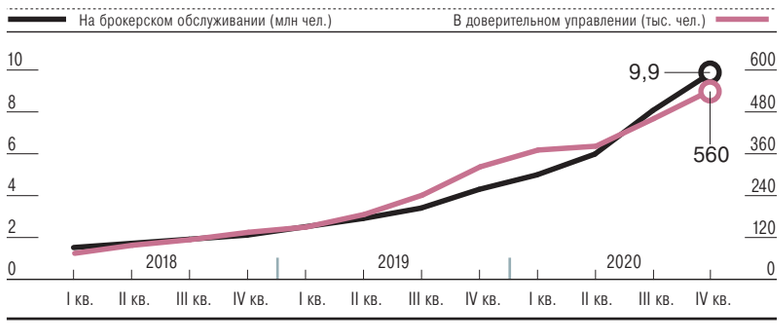
Выбор между брокерским счетом и доверительным управлением напоминает выбор человека, решающего, водить машину самому или пользоваться услугами личного водителя, считает директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов. По его словам, в опросах клиенты, выбирающие для себя ДУ, среди причин ставят на первое место экономию времени. Если инвестировать самостоятельно, то нужно тратить время на нахождение за терминалом (упустил момент — и цена ушла), на отслеживание новостей, анализ показателей компаний. По словам управляющего директора дирекции инвестиционного бизнеса МКБ Максима Малетина, если у инвестора есть понимание фондового рынка, желание контролировать процесс и время для этого, то он вполне может самостоятельно управлять своими инвестициями на брокерском счете. Если же клиент предпочитает сфокусироваться на своем основном бизнесе и предпочитает доверять профессионалам, то для него проще выбрать индивидуальное ДУ или коллективные инвестиции ETF или ПИФ.

Исторически в доверительное управление приходят немолодые клиенты: их средний возраст 52–53 года (данные «Сбер Управление активами»), говорит гендиректор компании Евгений Зайцев. С выходом в онлайн, ростом интереса к инвестиционным продуктам среди населения и повышением финансовой грамотности растет и доля более молодой аудитории. По словам господина Зайцева, инструменты доверительного управления (ПИФы, стратегии ДУ, ИИС) дают возможность человеку сформировать дополнительный доход, защитить накопления от инфляции и заработать выше ставок по депозитам, при этом не требуя от него специальных знаний или временных затрат, поэтому он может сосредоточиться на основной деятельности.

Весьма показательным может быть сравнение результатов конкурса «Лучший частный инвестор 2020 года», проводившегося Московской биржей в сентябре—декабре 2020 года, и деятельности открытых ПИФов акций за аналогичный период прошлого года. В конкурсе приняли участие более 13,7 тыс. человек, а их располагаемые средства можно оценить в размере 5 млрд руб. Чистые активы фондов превысили 118 млрд руб., а число счетов составляло почти 330 тыс. шт. За указанный период положительную доходность показал 81 ПИФ (96%). При этом 38% участников конкурса (5,2 тыс. человек) показали доходность ниже, чем у самого слабого ПИФа (–1,3%). В то же время 850 участников конкурса (более 6%) показали результат, превосходящий лучший показатель фонда (26% у ПИФов). У лучших конкурсантов доход превышал 300%, при этом более 300 человек потеряли более половины средства, из них несколько — все свои вложения.

КАК МЕНЯЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ У ПРОФУЧАСТНИКОВ

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



Эти данные свидетельствуют о том, что у ПИФа с профессиональными управляющими выиграть можно. Однако это умение доступно не всем. К тому же эта деятельность превращается нередко в нелегкую работу — некоторые трейдеры заключали сотни, тысячи и даже десятки тысяч сделок на квартал. Впрочем, большое количество сделок не всегда вело к высокому результату и порой доставляло инвестору убытки.

Помощник в самостоятельности

Несомненный плюс брокерского счета — это самостоятельность принятия решения. При сокращении свободного времени можно попробовать не разбираться самому и идти по рекомендациям электронных советников. Это станет некой промежуточной формой между самостоятельным принятием решения о покупке финансовых инструментов и доверительным управлением.

Инвестиции должны стать неотъемлемой частью сбережений каждой семьи, и у каждого клиента должен быть выбор, как ему удобнее работать с инвестиционными продуктами, говорит главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов. По его мнению, когда клиент готов самостоятельно выбирать, куда инвестировать, он отдает предпочтение брокерскому обслуживанию, если ему нужна помощь с выбором инструментов, он отдает предпочтение сервисам робота-советника в мобильном приложении, который составит рекомендации по портфелю и будет помогать им управлять, а также обращается к персональным инвестиционным советникам, advisory.

В этом решении тоже есть свои нюансы, связанные с тем, что советы могут быть одинаковы для слишком большого числа клиентов одной компании. Такие советы могут двигать рынок и, соответственно, мешать каждому клиенту зарабатывать. И вопрос в этом случае стоит даже не только в уровне интеллекта приложения брокера по оценке портфеля клиента и набору рекомендаций, а в ограниченности в целом инвестиционных идей. Когда кто-то выигрывает, кто-то и проигрывает. Согласно статистике компании Tradeciety, около 40% трейдеров-новичков покидают рынок уже через месяц, за два года отсев доходит до 80%, а через пять лет продолжают торговать только 7%. По словам Вадима Логинова, можно провести параллели с данными ЦБ, согласно которым на 5,7% брокерских счетов в России приходится 93,9% клиентских активов.

Специфика и диверсификация

Одним из аргументов в пользу ДУ Вадим Логинов называет диверсификацию, поскольку одному инвестору трудно добиться широкого распределения своих вложений, несмотря на доступность тысяч ценных бумаг на рынке. Много ресурсов требуется для анализа, есть ограничения по минимальным суммам инвестиций — отсюда и концентрация активов у самостоятельных инвесторов: тех же акций Tesla, Alibaba, Apple. Выбирая же биржевой ПИФ или стратегию ДУ, вы получаете диверсифицированный портфель, наполнение которого подобрано под определенную идею.

Стоимость обслуживания тоже является существенным фактором. За работу управляющего надо платить, но и у брокеров есть своя комиссия, которая в основном зависит от количества сделок. Если человек использует брокерский счет для долгосрочного инвестирования в акции качественных компаний и имеет правильные ожидания, понимание и темперамент, то он, скорее всего, сможет опередить большинство профессиональных управляющих активами при совершенно минимальных комиссионных расходах, говорит директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков. По его словам, необходимость оперативно следить за движением бумаг и часто проводить операции можно отнести к минусам только для тех клиентов, кто пытается заниматься спекулятивной торговлей. У долгосрочных инвесторов («купил и забыл») необходимость открывать биржевой терминал может появляться нечасто.

Сегодня трудно называть среди минусов ДУ наличие минимального входа. Большинство управляющих компаний его уже снизили, и ДУ на пару десятков тысяч рублей не такая редкость. По словам гендиректора «Уралсиб Брокер» Игоря Веретельникова, минусы ДУ заключаются в специфике самих продуктов. Если это коллективные инвестиции в рамках ПИФа, то клиенты не всегда осознают, какие юридические нюансы относительно выхода из позиции скрывают под собой интервальные или закрытые ПИФы, а если речь идет о структурных продуктах, то надо знать такие важные моменты, как период охлаждения или премия за риск.

Налогообложение ДУ и самостоятельной торговли на брокерском счете одинаковое, а вот ПИФы имеют преимущества, говорит Виталий Исаков. Во-первых, налогом не облагаются все денежные поступления внутри фонда: купоны по облигациям, дивиденды по акциям, прибыль от сделок купли-продажи. Во-вторых, нет необходимости уплачивать НДФЛ по итогам каждого календарного года, налог платится только один раз — в момент погашения паев. Кроме того, долгосрочным инвесторам (на три и более года) законодательство дает возможность получения льгот за владение ценными бумагами — до 3 млн руб. дохода в год не будут облагаться НДФЛ.

Полина Смородская

Управляющие повышают мобильность

— технологии —

Ставка крупнейших управляющих компаний на развитие дистанционного обслуживания в минувшем году оправдала себя на 100%. Массовый приток частных инвесторов на фондовый рынок на фоне режима самоизоляции в полной мере раскрыл возможности мобильных приложений и личных кабинетов. Однако это довольно затратное удовольствие, которое требует значительных вложений. При этом пандемия выявила востребованность и очного формата общения клиентов с представителями управляющих компаний. Так что переводить весь процесс в цифру они не собираются, отдавая предпочтение гибридному общению.

LIGHTROCKET VIA GETTY IMAGES

Мобильные приложения заменили частным инвесторам биржевые терминалы, но не отменили человеческого общения

Уход на дистанцию

Пандемия значительно сузила каналы продаж, используемые управляющими компаниями. Большую часть своих продуктов они продают через банки-агенты, а в условиях самоизоляции с закрытием большинства отделений кредитных организаций эта возможность у большинства клиентов исчезла. Неудивительно, что темпы привлечения средств в паевые фонды оставались на низком уровне всю весну даже на фоне восстановления фондового рынка. В такой ситуации на помощь управляющим компаниям пришли удаленные каналы продаж: сайты, мобильные приложения, маркетплейсы. Показательно, что в весенние месяцы самые высокие результаты привлечения показывали компании, активно развивавшие ранее дистанционные сервисы: «Сбер Управление активами», «ВТБ Капитал Управление инвестициями», «Альфа-Капитал». Летом к ним присоединились и другие крупные управляющие компании.

Возможность дистанционно реализовывать собственные продукты появилась у управляющих компаний еще в конце 2014 года. К тому времени вступили в силу поправки в законодательство, позволяющие упростить идентификацию клиентов. Однако только спустя год, после доработки некоторых регламентов Минсвязи, компании смогли предложить инвестпродукты гражданам, зарегистрированным на портале госуслуг. За прошедшие годы удаленный канал продаж запустило большинство крупных управляющих компании. У клиентов УК есть возможность приобретать такие инструменты через личный кабинет. Однако все чаще они отдают предпочтение мобильному приложению.

Дополнительную актуальность развития дистанционных каналов продаж обеспечивает приход на рынок массового инвестора. По оценке „Ъ“, количество клиентов-физлиц в открытых и интервальных фондах по итогам года приблизилось к 1 млн, почти столько же счетов открыто и в биржевых фондах. Количество индивидуальных инвестиционных счетов превысило 460 тыс. Это самая многочисленная и быстрорастущая аудитория, и для компаний важно, чтобы такие клиенты приходили на рынок и начинали инвестировать. В 2020 году база онлайн-клиентов «Альфа-Капитала» выросла более чем на 50%, достигнув 150 тыс. человек. Средний счет таких клиентов вырос до 90 тыс. руб. Особенно активно инвесторы использовали мобильное приложение «Альфа-Капитал»: здесь прирост клиентской базы составил 65%. В прошлом году у «ВТБ Капитал Управление инвестициями» более 70% от общего количества клиентов ПИФов и доверительного управления пришло через дистанционный канал, через него поступило около 20% средств. Примерно 20% операций «Райффайзен Капитала» совершалось через дистанционные каналы продаж инвестиционных продуктов.

Как отмечает руководитель блока «Цифровой бизнес» УК «Альфа-Капитал» Антон Граборов, мобильное приложение — один из ключевых каналов коммуникации с клиентами. В частности, более 68% инвесторов, пользующихся услугами компании, используют мобильное приложение «Альфа-Капитал». Единой платформой для управления инвестициями для клиентов ВТБ является мобильное приложение «ВТБ Мои инвестиции». По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, с 2019 года в ней доступны операции по биржевым фондам. В настоящее время в приложении предлагается широкая линейка торгуемых на бирже фондов, покрывающая все классы активов, в том числе клиентам доступны инвестиции в недвижимость.

Дистанционные каналы обслуживания набирают обороты и среди состоятельных клиентов, хотя это в основном касается простых операций. По данным ВТБ, в прошедшем году VIP-клиенты стали чаще пользоваться дистанционными каналами (доля активных клиентов увеличилась на 15%). Для них предусмотрены технологии многоуровневой верификации и защиты информации, например отдельный юридический контур для дополнительного ограничения доступа к информации по клиентам. Директор направления Customer Value Management «Открытие брокер» Денис Камынин отмечает, что доля клиентов, предпочитающих дистанционные сервисы и каналы обслуживания, неуклонно растет, однако в сегменте состоятельных клиентов этот рост заметно медленнее, так как они предпочитают личное общение с менеджером.

Клиенты в основном готовы к интерактивному общению, пользуются мобильными приложениями и другими цифровыми сервисами, отмечает директор Alfa Capital Wealth Андрей Бабиян, однако возвращаются к живым встречам с консультантами для обсуждения стратегий и других вопросов. Таким образом, используется гибридный формат коммуникаций с состоятельными инвесторами. В Private banking по-прежнему очень важно личное общение, которое не могут заменить дистанционные сервисы, согласна руководитель Sber Private Banking Евгения Тюрикова, главный дистанционный сервис в инвестиционном процессе — по-прежнему телефон с живым человеком на другом конце провода. Хотя, говорит она, простые банковские операции клиенты с удовольствием осуществляют самостоятельно онлайн.

Живой разговор

С учетом продолжающегося роста рынка в 2021 году развитие цифровых технологий также остается приоритетом для бизнеса компаний. Как указывает Антон Граборов, планируется расширение функционала и продуктов в мобильном приложении (стратегий доверительного управления, новых ЗПИФов и т. д.) и личном кабинете клиента. Кроме того, по его словам, в нем появятся новые сервисы, такие как возможность получить онлайн-консультацию от специалиста компании и робоэдвайзинг для начинающих и неопытных инвесторов. По оценке «Альфа-Капитала», это позволит довести долю продаж клиентам цифрового бизнеса до 40% от объемов общего привлечения по итогам года. При этом доля активных пользователей дистанционных сервисов (тех, кто использует онлайн-сервисы не менее десяти раз в месяц) должна вырасти до 50% среди розничных клиентов компании. В «Альфа-Капитале» ожидают, что за счет дистанционных каналов продаж число новых клиентов может удвоиться. Владимир Потапов отметил, что в 2021 году планируется расширить функционал приложений и сделать доступными инвестиции в открытые фонды и продукты доверительного управления в этих каналах.

В целом обеспечение качественного дистанционного управления — довольно затратное дело. В частности, в «ВТБ Капитал Управление инвестициями» не выделяют затраты на развитие дистанционных каналов по продаже ПИФов. Однако в целом на развитие торговых систем, обеспечение бесперебойного их функционирования, расширение инфраструктуры, закупку соответствующего оборудования и техники в 2020 году было направлено примерно 1 млрд руб., отмечает господин Потапов.

С окончанием периода жестких ограничений управляющие компании видят рост запросов на личное общение, и не только в сегменте состоятельных клиентов. Эксперты ожидают, что в дальнейшем будет распространена гибридная модель и разговор с живым человеком в этой категории клиентов останется.

Как считает господин Граборов, «обмен мнениями с клиентом может открыть новые линии разговора и создать лучшее понимание его потребностей». В частности, в «Альфа-Капитале» сформирована омниканальная система дистрибуции и компания собирается работать над расширением числа каналов и увеличением их эффективности. К тому же, по словам Владимира Потапова, клиенты зрелого возраста по-прежнему предпочитают документы в привычном виде: на бумажном носителе с печатью компании/банка. Как отмечает гендиректор «Сбер Управление активами» Евгений Зайцев, «даже путь в онлайн часто лежит через клиентского менеджера, который доносит до клиента преимущества этого формата, помогает ему сориентироваться и дает совет для совершения той или иной операции как в офисе банка, так и в мобильном телефоне».

Дмитрий Ладыгин, Полина Смородская

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Доверительное управление»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Дмитрий Ладыгин** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10, блок С. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+