# «ПЛОХОГО УПРАВЛЕНИЯ НАМ НЕ ПРОСТЯТ»

## В 2020 ГОДУ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ БАНКОВ (51,7%, ПО ДАННЫМ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА») ОЩУТИЛИ ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. ОБ АЛЬТЕРНАТИВЕ ДЕПОЗИТАМ, ВЛИЯНИИ КОРОНАВИРУСА НА РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ И ИНСТРУМЕНТАХ ГРАМОТНЫХ ИНВЕСТОРОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ВЕРЕ КОЧЕТКОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА DULAC CAPITAL (SWITZERLAND) В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ МАКСИМ НОЗИН.

**BUSINESS GUIDE:** Максим, насколько развит рынок частных инвестиций в России, какова его динамика?

**МАКСИМ НОЗИН:** За последние два года количество брокерских счетов в России выросло с 2,3 до 11 млн — то есть почти в пять раз. Наблюдается быстрый рост интереса к различным видам инвестиций.

**BG:** С чем связан этот возрастающий интерес?

**М. Н.:** С соответствующей экономической ситуацией. Основным драйвером роста рынка остаются активные притоки средств физических лиц, прежде всего со стороны клиентов с крупным частным капиталом. Их, я бы сказал, смущает падение ставок по депозитам. Наиболее активные и предусмотрительные инвесторы начинают искать более доходные инструменты.

**BG:** Какую роль в этом процессе сыграла пандемия?

**М. Н.:** Она подстегнула интерес россиян к различным формам вложения свободных денег, отличных от традиционных банковских вкладов, ставки по которым в период пандемии стали самыми низкими за всю современную историю страны. Весь прошлый год — вслед за снижением ЦБ РФ ключевой ставки до 4,25% — уменьшались ставки по вкладам физлиц. По рублевым вкладам доход был на уровне 4,5% годовых, ставка по вкладам в долларах и евро вообще стремилась к нулю. При этом годовая инфляция в январе 2021 года, по данным Росстата, составила 5,19%. Понятно, что сравнение этих показателей не могло не стимулировать спрос физических лиц на инвестиционные продукты с потенциально большим доходом.

**BG:** А как ваша компания пережила эпоху коронавируса? Вызвал ли вынужденный режим самоизоляции появление новых продуктов или форматов предоставления услуг?

**М. Н.:** Наши процессы и так максимально рассчитаны на дистанционное взаимодействие, поэтому операционная деятельность не пострадала. В принципе, прошлый год дал много возможностей увеличить благосостояние клиентов — и мы этими возможностями воспользовались. Что касается инвестиций, то наиболее эффективным в 2020-м был портфель из пяти активов: золото (оно является хорошей защитой от эмиссии денег и инфляции активов на протяжении последних нескольких тысяч лет, но около половины потребления золота приходится на производство ювелирных изделий и при слишком высоких ценах потребление снижается и цена разворачивается вниз), депозиты до востребования в валюте, 30-летние облигации США, складская недвижимость и акции медицинских компаний. На протяжении многих лет (а уж 2020-й был, наверное, рекордным) мы видим тенденцию роста доходов тех, кто занимается производством медицинского оборудования, расходных материалов, лабораторных исследований, а вслед за доходами следует и рост акций.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**BG:** Как давно DuLac Capital работает с частным капиталом?

**М. Н.:** Компания основана 12 лет назад профессиональными швейцарскими банкирами, выходцами преимущественно из банков UBS и Credit Suisse. Это независимая компания по управлению личными активами, которая оказывает юридические и трастовые услуги, а также помогает планировать налогообложение. Специалисты компании обладают глубокими знаниями как в области прямых инвестиций, так и в сфере корпоративных финансов. DuLac является членом Швейцарской ассоциации управляющих состоянием (SAAM) — самой авторитетной в Швейцарии ассоциации внешних управляющих.

**BG:** А в России?

**М. Н.:** Представительство компании в Москве было открыто десять лет назад, а два года назад появился офис в Петербурге.

**BG:** Чем за эти годы можете похвастаться?

**М. Н.:** Хвастаться не будем, так как деньги любят тишину.

**BG:** Какими принципами вы руководствуетесь, на чем делаете акцент?

**М. Н.:** Основные принципы — независимый подход, высокая персонификация, долгосрочные отношения. Мы стараемся обеспечить клиентам доступ к лучшим в своем роде финансовым продуктам и ведущим поставщикам финансовых услуг. Ключевые компетенции DuLac — обеспечение сохранности активов, планирование наследства, а также международное налоговое планирование.

**BG:** В чем отличие DuLac Capital от, например, крупных российских банков, также развивающих это направление?

**М. Н.:** Для нас управление активами — это основной источник дохода, а не просто один из комиссионных продуктов. Плохого управления нам не простят. Поэтому мы максимально сконцентрированы на том, чтобы иметь хорошие результаты при любой рыночной ситуации. Кроме того, швейцарский бизнес — это стабильность.

**BG:** Частный капитал — это ведь не просто деньги, это будущее (свое, семьи, близких людей), насколько люди готовы отдавать его управление в чужие, в общем-то, руки?

**М. Н.:** Человечество уже несколько тысячелетий назад перешло от натурального хозяйства, когда семья производила все продукты и товары для своего потребления собственноручно, к специализированному производству: один печет хлеб, другой отливает металл, третий шьет одежду. Управляющие компании профессионально занимаются управлением активами, посвящая этому все свое время и энергию, а у частных инвесторов всегда есть выбор между самостоятельным управлением и доверительным. Кроме того, можно легко сочетать эти два вида управления, ведь для некоторых инвестиционных продуктов вход начинается от 1000 рублей.

**BG:** Каков портрет людей, которые пользуются вашими услугами?

**М. Н.:** Это в основном владельцы среднего и крупного бизнеса с ликвидными активами от миллиона долларов.

**BG:** Много ли в Петербурге людей с таким размером активов?

**М. Н.:** Каждый регион обладает определенным потенциалом, а Петербург, второй по величине город России,— не исключение. Кроме того, мы как раз в данный момент планируем расширять количество потенциальных клиентов за счет продуктов с доступным чеком.

Поскольку число частных инвесторов резко возросло, но далеко не все обладают миллионом долларов, мы хотим запустить на российском рынке финансовые продукты с минимально возможным и удобным входом. Для этого нам потребуется создание УК и получение лицензии ЦБ РФ или покупка доли в уже существующей компании. Думаю, сотрудничество с опытным местным партнером было бы наиболее перспективно.

**BG:** Многие иностранные игроки ушли с российского рынка управления частным капиталом, а вы, наоборот, планируете выйти на широкий рынок?

**М. Н.:** Количество иностранных игроков действительно сократилось: Morgan Stanley ликвидировал свой дочерний банк в 2020 году, Nordea — в 2021-м. Citigroup также намерена свернуть розничный бизнес в России. Но интерес клиентов к доверительному управлению растет. Поэтому мы будем действовать в духе Уоррена Баффета: покупать, когда все продают.

**BG:** Какие навыки необходимы клиентам-инвесторам? С чего начать, если есть свободные средства?

**М. Н.:** Лучше всего, на мой взгляд, начать с чтения книги «Разумный инвестор» Бенджамина Грэма. А после этого разместить средства в нескольких управляющих компаниях и под собственным управлением на брокерском счете — чтобы через год сравнить результаты.

**BG:** Как вы оцениваете перспективы развития российского рынка, какие инструменты считаете наиболее привлекательными для клиентов?

**М. Н.:** Мы думаем, что коллективные инвестиции в недвижимость (например, в реновацию старых зданий в Петербурге и Москве и подготовку участков земли под новое строительство) были бы доходны для клиентов и наиболее полезны для общества.

Также нас вдохновляют прямые инвестиции в компании «зеленой» энергетики, электротранспорта и устойчивого развития.

**BG:** Каковы планы DuLac Capital на ближайший год?

**М. Н.:** Нашими приоритетными задачами в этом году будут покупка доли в российской управляющей компании и запуск инвестиционных продуктов с доступным для клиентов чеком.

**BG:** Какие темы ПМЭФ-2021 кажутся вам наиболее близкими?

**М. Н.:** Нас заинтересовала тема «Технологии, расширяющие горизонты», так как члены нашей команды уже более трех назад создали в Сингапуре фонд прямых инвестиций для развития компаний в области технологий устойчивого развития. ■