

и "Сберегательная" — 7,97% и 5,12% соответственно»,— рассказал начальник управления продуктов, маркетинга и технологий УК «Открытие» Илья Корнев. С учетом налогового вычета эффективная доходность возрастает на несколько процентных пунктов.

Доверяй, но проверяй

Как и в случае с брокерами, управляющие также взимают комиссии при обслуживании ИИС, но их размер выше, а расчеты — сложнее. По словам директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадима Логинова, на практике ИИС обычно используют четыре вида комиссий: комиссия за управление, за успех, премия на входе и дисконт на выходе. Комиссия за управление, так называемая тапagement fee, составляет 1-2% от стоимости активов на счету ДУ и взимается вне зависимости от результата управления. Вознаграждение за успех — success fee — составляет 10-20% от прироста стоимости активов и не взимается, если результат управления нулевой или отрицательный. «Комиссия за успех ставит клиента и управляюще-

го на одну сторону в плане заинтересованности в результате инвестирования»,— отмечает господин Логинов.

Если management fee и success fee это регулярные выплаты, то комиссии при открытии счета и его закрытии единовременны. В первом случае частному лицу придется заплатить премию за открытие счета в размере до 1%. То есть если клиент открывает ИИС на 100 тыс. руб., то доплатить ему придется 1 тыс. руб. В случае досрочного закрытия, то есть до истечения трех дет. УК может заплатить не полную цену активов на счете, а с лисконтом до 2% от активов. Чем дольше клиент держит средства на ИИС, тем меньше будет дисконт при закрытии счета. Например, если

за полгода активы выросли до 150 тыс. руб., то на руки отдадут только 147 тыс. руб. Впрочем, от этих комиссий многие УК планомерно отказываются. «При выводе ИИС с доверительным управлением в "Сбербанк Онлайн" мы отказались от взимания комиссии за открытие счета, которая взимается при оформлении ИИС в отделениях банка»,— рассказал Евгений Зайцев.

ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ

*Данные на конец 2020 года

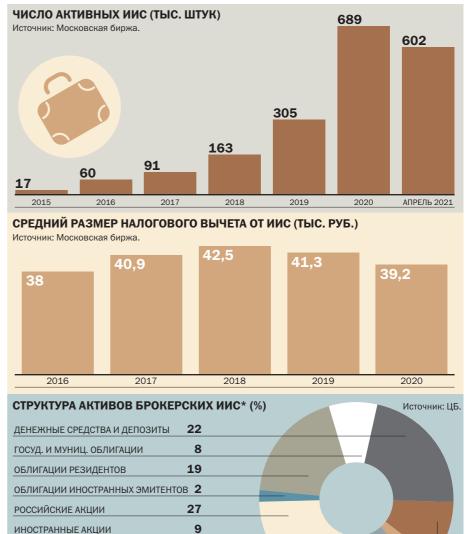
ПАИ, ETF

Однако и эти расходы могут быть не окончательными, так как растет доля стратегий, в которых практикуются вложения через ПИФы, структурные облигации и ЕТF. «Все это приводит к усложнению стратегий и появлению неявных комиссий для клиентов»,отмечается в отчете ЦБ. Причина такой неявности заключается в том, что внутри каждого коробочного продукта есть своя комиссия. Например, в случае ОПИФов и БПИФов взимаются внутренние комиссии за управление, которые составляют соответственно 1-3% и 0,15-1%, а также инфраструктурные

расходы, которые составляют 0,1-1,5%. Поэтому, прежде чем открыть счет, клиент должен внимательно изучить договор и разобраться не только со стратегией и активами, в которые будут инвестированы средства, но и с предстоящими комиссиями, с тем, когда они будут взиматься, а также с условиями досрочного закрытия счета.

Как считает Вадим Логинов, в ИИС клиенты в меньшей степени обращают внимание на комиссии, так как они существенно нивелируются в виде налогового стимула. «Клиенты стали оценивать совокупность факторов, а не такие факторы, как пользовательский опыт, как при покупке новых инструментов, так и в части постпродажного обслуживания, прозрачность условий инвестирования и комиссии», — отмечает Евгений Зайцев. По его словам, ционных услуг большинством основных игроков инвесторам достаточно открыть приложение того или иного брокера или управляющей компании и сравнить ценовые параметры на относительно схожие продукты и услуги.

В ИИС клиенты в меньшей степени обращают внимание на комиссии, так как они существенно нивелируются в виде налогового стимула



3 10

> какой-то один, будь то комиссии или доходность. Помимо надежности, которая всегда играла важную роль, добавились за счет бурной цифровизации инвести-

ИИС не остановить

Несмотря на то что ЦБ перешел к ужесточению денежно-кредитной политики, уровень ставок по вкладам все еще