

Review Личные инвестиции

Инстинкт денежного сохранения

«Черный понедельник» на российском фондовом рынке, девальвация рубля, санкции западных стран... В прошлом году инвесторы даже не предполагали, от каких напастей придется искать лекарства. Впрочем, 2013 год закончился для рынка доверительного управления состоятельных клиентов весьма удачно. А число «рецептов» у российских управляющих компаний к началу 2014 года только выросло.

— экспертиза —

Ветер перемен

«Раньше утром вы просыпались, смотрели на то, что случилось с Dow Jones, и понимали, что будет с рублем и российским рынком», — говорит старший вице-президент GHP Group Илья Сушков. Сейчас информационный фон, с которым управляющие и их клиенты ложатся спать и просыпаются утром, далек от программ «Спокойной ночи» и «Доброе утро».

В конце марта Всемирный банк назвал свои прогнозы по оттоку частного капитала из России по итогам этого года. По оценкам ВБ, в зависимости от того, как будет развиваться ситуация с Украиной, отток в лучшем случае составит \$80 млрд. В худшем — он может достигнуть \$150 млрд. На этом фоне прогноз министра экономического развития Алексея Улюкаева — \$100 млрд по итогам 2014 года — можно считать консервативным. В первом квартале, по данным Банка России, отток капитала уже составил \$50 млрд, это немногим меньше того, сколько инвесторы вывели за весь прошлый год (\$62 млрд).

По консервативной оценке «Ъ», в 2013 году состоятельные инвесторы увеличивали свой портфель, переданный российским управляющим в доверительное управление, на 20%, до 120 млрд руб. Таким образом объем рынка индивидуального доверительного управления (ДУ) для частных инвесторов превысил докризисные показатели на четверть (по итогам 2007 года он составил 90 млрд руб.). Еще более впечатляющей оказалась статистика российских управляющих по росту клиентской базы. Согласно оценкам «Ъ», в прошлом году число клиентов, средний объем активов которых по компании превышал 10 млн руб., выросло более чем в полтора раза. Так, по итогам 2012 года таких клиентов российских управляющих было 3,6 тыс. человек, по итогам 2013 года их число увеличилось до 5,5 тыс. человек. Как отмечает гендиректор «Альфа-капитала» Ирина Кривошеева, в условиях сложной финансовой конъюнктуры категория состоятельных клиентов «не только не утратила инвестиционный потенциал, уровень благосостояния, но увеличивает спрос на финансовые инструменты».

Не в последнюю очередь этот процесс связан с усилением роли российских управляющих компаний, которые раньше ис-

КАК РАЗВИВАЛСЯ РЫНОК ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ
ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ.



пытывали жесткую конкуренцию со стороны западных банков, ориентированных на оказание услуг управления активами (UBS, JP Morgan, Goldman Sachs, Merrill Lynch, Credit Suisse, Morgan Stanley, Citi, Deutsche Bank, ING). Но времена меняются. «Сейчас российские игроки начали оказывать серьезное давление на западных конкурентов ввиду расширения спектра оказываемых услуг и масштабов бизнеса», — говорит генеральный директор «Газпромбанк — Управление активами» Александр Пчелинцев. «В свете введенных со стороны США и ЕС ограничений на оказание финансовых услуг в отношении ряда российских лиц западным игрокам стало гораздо сложнее работать с российскими клиентами. За последние два месяца несколько крупных клиентов обратились к нам с вопросом о возможности перевода активов из западных управляющих компаний», — подтверждает тенденцию и портфельный управляющий «Альфа-капитала» Дмитрий Михайлов.

Западные компании по управлению активами сворачивают свой бизнес в России. «Российские управляющие имеют неоспоримое преимущество перед западными коллегами, так как говорят с клиентами на одном языке, и не только в прямом смысле», — говорит начальник отдела управления активами УК «Промсвязь» Александр Крапивко. По его словам, клиенты, особенно из регионов, предпочитают общаться только с управляющими-соотечественниками, «потому что очень трудно преодолевается именно культурный барьер».

Гибкий подход

Разумеется, культурный барьер не единственное конкурентное преимущество рос-

сийских управляющих. Как отмечает Ирина Кривошеева, «чтобы успешно управлять активами рыночных клиентов, компания должна быть не просто крупной, она должна быть гибкой, быть в состоянии максимально оперативно реагировать на любые изменения рыночной ситуации и индивидуальные запросы клиентов».

Стратегии, которые больше всего интересуют инвесторов, внешне мало изменились в течение года. «Что сейчас выбирают клиенты? Консервативные продукты, облигации, еврооблигации. Активы диверсифицируются по валютам. Горизонт инвестирования — один-два года. А если акции? То пополам — российских и международных компаний», — эмоционально отвечает Ирина Кривошеева. «Повышенным спросом пользуются финансовые продукты с защитой капитала или продукты, ориентированные на получение абсолютного дохода», — говорит Александр Крапивко. «Наиболее востребованными являются структурированные продукты с условной защитой капитала, где достигается оптимальный баланс между риском и доходностью. Помимо этого клиенты выбирают различные инструменты с фиксированной доходностью», — говорит председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

О том, что после кризиса 2009 года клиенты предпочитают стратегии защиты капитала, управляющие твердят все последние годы. И рост геополитических рисков эту тенденцию только усилил. Однако управляющие обращают внимание на то, что резко увеличился спрос на еврооблигации российских компаний. Хотя, казалось бы, российские компании на данный момент

защитными активами не назовешь. «Спрос на эти бумаги вырос из-за того, что они торгуются с колоссальной премией к рынку», — поясняет Илья Сушков. По оценке GHP, доходность пятилетних валютных бумаг российских компаний достигает 8–9% годовых, тогда как схожие по кредитному качеству бумаги европейских или американских эмитентов торгуются с доходностью 3–4,5% годовых. «Представьте, какая разница! И это для частных инвесторов, я уж молчу о портфельных управляющих, у которых каждый пипс на счету!» — восклицает господин Сушков.

При этом управляющие больше не замечают патологической нелюбви состоятельных инвесторов к паевым фондам. Клиенты их покупают, потому что у ПИФов есть целый ряд преимуществ — и высокая ликвидность, и возможность сформировать диверсифицированный портфель. «Конечно, ПИФ не является индивидуальной стратегией, но на сумму 30 млн руб. хорошую индивидуальную стратегию и не соберешь», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константин Кирпичев. Кроме того, при индивидуальном доверительном управлении высоки издержки. Возможность включения в состав ПИФов валютных активов, в том числе различных ETF, еще больше приближает их к возможностям индивидуального ДУ. Больше того, в 2014 году вступила в силу налоговая льгота, освобождающая инвесторов от открытия ПИФов от подоходного налога на сумму 3 млн руб. в год при вложении на срок от трех лет. По словам управляющих, это дает возможность позволить получить нулевое налогообложение в ПИФ при инвестировании менее 20 млн руб.

Клиенты стали гораздо мобильнее и быстрее, чем раньше, реагируют на внешние раздражители. И повышают требования к управляющим компаниям. И управляющие повышают технологичность сервисов, увеличивают скорость принятия решений. «Инвесторам требуется лучше диверсифицировать вложения по различным отраслям или странам? Нужно дать такую возможность, и как можно скорее. Появились предпосылки для роста сырьевых товаров? Необходимо предложить клиентам инструменты, позволяющие на этом заработать. Возрастают риски девальвации рубля? На первый план выходит задача помочь инвесторам лучше защитить капитал» — это минимум тех вопросов, кото-

рые постоянно решают управляющие компании, отмечает Ирина Кривошеева.

Деофшорные технологии

Рост геополитической напряженности, связанный с ситуацией с Украиной и присоединением Крыма, так же, как и риски усиления западных санкций, заставляет клиентов и управляющие компании искать нестандартные решения. «Эти события не добавляют оптимизма состоятельным клиентам. Несмотря на это, люди данной категории относятся к разряду „бывалых“, много чего видели на своем веку и понимают, что и в такой ситуации можно зарабатывать при профессиональном подходе к инвестициям», — напоминает Александр Крапивко.

Любопытно, что за несколько дней до того, как Visa и MasterCard приостановили осуществление платежей ряда российских банков, журналисты журнала «Деньги» проводили опрос среди банкиров, управляющих и экономистов. Им предложили список возможных санкций Запада, в котором был вариант с блокировкой карт междунациональными платежными системами. Именно этот вариант отвергался всеми экспертами как несостоятельный в видимой перспективе («только в случае войны»). Но после того как платежные системы ограничили платежи, эксперты заговорили о том, что теперь «возможно все».

К этому «все» сами российские власти добавляют сейчас и закручивание гаек в вопросе «деофшоризации». Год назад именно об этом тренде управляющие говорили, что «все это так, народ попутать». Сейчас, отвечая на вопрос о том, как за последнее время изменилось отношение клиентов к офшорам и какие юрисдикции теперь пользуются популярностью, управляющие проявляют весь дипломатический талант. «В связи с двумя юрисдикциями „деофшоризации“ клиенты еще не выработали единого подхода к данной тематике. Мы видим некоторую репатриацию денежных средств для определенных категорий клиентов», — говорит Александр Крапивко. «Наши клиенты выбирают российскую платформу доверительного управления активами», — отмечает Владимир Потапов. Другие управляющие отмечают, что в последнее время все больше российских клиентов интересуются юрисдикциями с высокой репутацией.

Мария Глушенкова

«ГЛАВНОЕ — ПОНИМАТЬ ЦЕЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ»

В УСЛОВИЯХ РОСТА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НИЖЕГОРОДЦЫ ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТСЯ К ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОДУКТАМ ДЛЯ ПРЕУМНОЖЕНИЯ СВОИХ НАКОПЛЕНИЙ. О ТОМ, ЧТО НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ И ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ НИЖЕГОРОДЦЕВ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РФ СЕРГЕЙ МАЛЬЦЕВ.

— Сергей Александрович, как вы оцениваете инвестиционный рынок Нижегородской области? Изменилась ли ситуация на рынке за последние несколько лет?

— Прежде всего повысилась финансовая грамотность населения, в том числе грамотность в сфере инвестиций. Это в той или иной степени касается всех наших клиентов, которых можно условно поделить на три категории. Во-первых, есть полупрофессиональные и профессиональные инвесторы, которые следят за рынком ценных бумаг, уровнем процентных ставок, активно инвестируют в акции, облигации, понимают возможные тренды по валюте и так далее. Во-вторых, есть категория состоятельных людей, которые не так активно занимаются инвестициями, но четко понимают, зачем эти сбережения. В-третьих, это массовый рынок, где подавляющий объем инвестиций, которые правильнее назвать сбережениями, — это вклады в той или иной валюте, но в большей степени в рублях, и клиенты ориентируются на уровень процентной ставки. Я бы также выделил некий средний сегмент с объемом инвестиций от 700 тыс. до 1,5 млн руб., который более или менее разбирается в рынке.

— В какой категории уровень финансовой грамотности вырос наиболее заметно?

— Больше всего финансовая грамотность выросла среди людей с высоким и средним доходом. К примеру, два года назад, когда Сбербанк запустил программу персонального финансового планирования для клиентов с высоким уровнем дохода, она показала, что зачастую, приходя в банк, клиенты не имели четкого представления о том, какую цель они преследуют. И наши финансовые советники их спрашивали: на какие цели вы планируете накопить средства и насколько готовы рисковать? Потому что если гнаться за высокой доходностью, нужно четко понимать рискованную составляющую. Если же вы хотите просто сохранить деньги на условиях высокой ликвидности, это другая цель, которая требует других инструментов. Если вы хотите накопить на образование своих детей, на квартиру или на машину — это третья цель, если вы думаете о пенсии — это четвертая цель. И сейчас все больше клиентов четко формулируют цель, которую они ставят для себя и перед банком. Это основной тренд, который мы на сегодняшний день видим. А вот среди массового сегмента еще нет четкого понимания, какова цель вклада в банке, нет долгосрочного финансового планирования. Но в любом случае инвестор стал более разборчив, более четко понимает стратегию.



— Какие инвестиционные продукты банк сейчас предлагает клиентам из разных сегментов?

— Существует некое заблуждение, что Сбербанк — это только вкладные операции, депозиты, классические банковские продукты. К счастью, это давно уже не так, и у нас есть много офисов и инвестиционных продуктов для разных категорий клиентов. Для высокодоходного сегмента это офисы Сбербанк 1: в Волго-Вятском банке их 13, в том числе два — на территории Нижнего Новгорода. И здесь мы предлагаем как продукты, связанные с сохранением денег, — это классические банковские продукты, вклады в разных валютах, так и различные формы страхования жизни и возможность инвестирования в рынок ценных бумаг, в драгоценные металлы. Вторая группа — Сбербанк-премьер. Это приватная зона в офисе, где индивидуальное обслуживание могут получить клиенты, имеющие сбережения в сумме свыше 400 тыс. рублей. Здесь профессиональные консультанты также помогают сформировать клиентам финансовый план, включая как консервативные, так и высокорисковые инструменты. Есть у нас консультанты депозитным продуктам и для массового сегмента — мы удвоили их число за последние полтора года. В целом сейчас наша линейка инвестиционных продуктов такова, что мы можем удовлетворить большинство потребностей нашего клиента.

— Какие из инвестиционных продуктов банка наиболее востребованы?

— Самыми востребованными остаются вкладные опера-

ции, их востребованность велика даже среди высокодоходного сегмента. Это связано как с хорошим уровнем ставок по депозитам, так и с высокой ликвидностью сбережений, и если вы видите, что появилось окно для входа на рынок или какие-то интересные предложения для инвестирования, вы можете быстро получить свои средства и инвестировать их в другой механизм. Плюс это достаточно консервативный инструмент с гарантированной доходностью. К примеру, те же облигации могут показывать в некоторых промежутках времени определенную волатильность, и вы не сможете быстро получить ликвидность при необходимости. Поэтому среди наших клиентов высокая потребность во вкладах. Кроме того, растет спрос на инвестиции в ПИФы, индивидуальное страхование жизни.

— Один из новых для нижегородского рынка инвестиционных продуктов — накопительное страхование жизни. Насколько он популярен среди нижегородцев?

— Спрос на страхование жизни есть, но если мы сравниваем проникновение этой услуги в кошелек клиента с европейскими показателями, то мы тратим на эти цели в разы меньше, чем граждане развитой страны. То есть рынок страхования жизни в России достаточно емкий. Может быть, это следствие российского менталитета: «важно, что есть здесь и сейчас, а там разберемся». Кроме того, это может быть связано с неким недоверием: россияне не привыкли планировать дальше чем на один-два года. Но тем не менее мы видим растущий спрос и считаем, что у этого

рынка очень большой потенциал. Увеличение спроса связано, на мой взгляд, с ростом грамотности нашего населения и оценкой возможных потерь: люди начинают взвешивать возможные выгоды и риски и более серьезно относиться к своему будущему. Конечно, пока накопительное страхование жизни интересно в основном высокодоходному сегменту и среднему классу. И, разумеется, прежде всего людям среднего и старшего возраста: у них уже взрослые дети и они уже думают в большей степени о себе.

— Как сказались на предпочтениях инвесторов валютные колебания?

— В связи с осенними событиями вырос спрос на валютные вклады. Мы рекомендуем хранить деньги в той валюте, в которой вы будете совершать траты. Если вы хотите дать европейское образование своим детям или накопить на отпуск, то имеет смысл держать часть сбережений в валюте. Если же это инвестиционное сбережение, желательно сформировать портфель инвестиций, то есть, проще говоря, разложить средства по валютам. Например, 60% вклада в рублях и по 15% в двух валютах, или 60% в рублях и по 20% в долларах и евро. Это своего рода страхование валютных рисков. Кроме того, нужно правильно относиться к доходности инвестиций: если вы хотите получить 6% годовых в валюте, можно вложить деньги в облигации, но вы должны понимать, каким процентом своих сбережений вы готовы рисковать. Если это будет 5–10% сбережений — это приемлемый уровень риска.

— Какие советы вы могли бы дать инвесторам в условиях существующей нестабильности?

— Во-первых, главное — не делать движения на крайних точках, то есть когда есть максимальное падение или максимальный взлет. Кроме того, самые лучшие инвестиции — это регулярные инвестиции вне зависимости от ситуации на рынке, когда какой-то процент от дохода постоянно инвестируется в определенный портфель. В таком случае, если в каком-то инструменте вы проигрываете, на другом обязательно выиграете — в среднем получится приемлемая доходность. А так как потери в краткосрочном периоде связаны с текущей рыночной ситуацией, здесь не надо отклоняться от выбранной стратегии инвестирования: правильный портфель позволяет вам не думать о том, что происходит на рынке. Проигрывая в одном месте, вы получаете доход в другом и компенсируете этим возможные потери.