

Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Доверительное управление

Среда 12 апреля 2017 №63 (6057 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 Почему управляющие компании останутся управлять средствами НПФ

19 Для чего в доверительном управлении используются маркетплейсы и робоэдвайзинг

20 Чем наполняют индивидуальные инвестиционные счета брокеры и управляющие компании

Стадия экстенсивного роста российского рынка доверительного управления заканчивается. Борьба рыночных компаний за средства институциональных и частных инвесторов будет обостряться. И в выигрыше будут те из них, кто не только предложит высокие компетенции по управлению средствами, но и обеспечит технологические преимущества по привлечению клиентов.

К взлету готовы!

— тенденции —

Курс на конкуренцию

Пейзаж на рынке доверительного управления стремительно преобразуется. С одной стороны, как свидетельствуют данные Национальной лиги управляющих, количество управляющих компаний (УК) уверенно сокращается. Еще два года назад на рынке работало более 400 УК, а уже на начало 2017 года их число сократилось до 338. По итогам первого квартала текущего года оно уменьшилось до 327 компаний. Но если в предшествующие два года на рынке прошли несколько сделок слияния и поглощения (M&A), как по покупке крупных управляющих компаний, так и по приобретению паевых фондов, то в 2016 год заметных сделок уже не было. Как отмечает гендиректор «Альфа-капитала» Ирина Кривошеева, из индустрии уходят мелкие и средние игроки и сокращается количество эмитентов УК, не выдерживающих роста регуляторной нагрузки. В результате, по ее мнению, на рынке осталось мало компаний, «потенциально интересных крупным покупателям». По словам заместителя гендиректора по работе с частными клиентами ИК «Атон» Григория Седова, слияния и поглощения происходят в период консолидации рынка, когда слабые, нерентабельные участники ищут возможность выйти из бизнеса, а сильные крупные игроки копируют, чтобы реализовать преимущества на хорошем рынке. Но на текущий момент большинство ключевых участников рынка управления активами уже сделали ставку на рост бизнеса, отмечает он.

С другой стороны, объем средств под управлением растет, хотя темпы этого роста снижаются. Согласно данным «Б», собранным со 100 управляющих компаний, которых можно назвать публичными, объем средств под их управлением на конец 2016 года приблизился к 5,2 трлн руб., прибавив за год 16,1%. В 2015 году темпы роста превысили 35%. Во многом замедление темпов роста было связано с замедлением поступления средств в сегменте пенсионного накопления, который обеспечивает приход средств выше, чем по всем сегментам рынка доверительного управления. Так, по итогам 2015 года объем пенсионных накоплений в доверительном управлении вырос более чем в полтора раза, но в 2016 году темпы роста составили чуть более 20%.

При этом рынок управления пенсионными средствами фактически поделен (см. материал на стр. 18). Как выразилась Ирина Кривошеева, пенсионный сегмент стал своеобразным символом элитности и стагнации, и, к сожалению, нет причин рассчитывать на изменение ситуации в ближайшем будущем. Впро-



чем, как считает гендиректор УК «Капитал» Вадим Сосков, изменения еще могут быть, если, например, ЦБ сконцентрирует внимание «на управлении пенсионными средствами не как источнике извлечения прибыли для акционеров НПФ, а на интересах в первую очередь клиентов». По мнению Вадима Соскова, ограничение на работу связанных сторон при управлении пенсионными средствами «может изменить не только конфигурацию рынка, но и повысить его качество и финансовую устойчивость, так как уменьшит риск потери активов».

Впрочем, судя по всему, ЦБ особо не беспокоит сложившаяся ситуация отсутствия конкуренции за право управлять средствами пенсионных фондов. Регулятор решает ее не установлением квот на управление, а изменением требований к инвестированию. Как ожидается, НПФ самостоятельно будут иметь право размещать пенсионные накопления в первую очередь на депозитах и в госбумагах. Однако право размещать средства в более рискованные вложения, в том числе акции, скорее всего, останется за сторонними управляющими компаниями. Это приведет к полноценной конкуренции за средства НПФ и увеличению их доли под управлением рыночных компаний.

До реальной борьбы за средства НПФ еще довольно далеко. Сейчас же управляющие компании заинтересованы развивать высокомаржинальные услуги, такие как паевые фонды или индивидуальное ДУ. Несколько лет подряд верхние строчки наиболее эффективных, то есть показывающих наибольший уровень выручки от услуг ДУ по отношению к активам в управлении, занимают компании, которые сделали ставку на подобные продукты, — «Альфа-капитал», «Райффайзен капитал», «Уралсиб». И сейчас складываются все предпосылки к тому, чтобы объем активов в ПИФах и индивидуальном ДУ увеличился высокими темпами. По мнению Ири-

ны Кривошеевой, эти направления «пока не могут стать сопоставимыми по масштабам с пенсионным сегментом, тем не менее они будут играть все более важную роль на рынке».

Ставка на состоятельного клиента

Если рассматривать самый розничный сегмент — открытые и интервальные ПИФы, то стоимость их чистых активов (СЧА) за 2016 год выросла на 20%, превысив 141 млрд руб. (в 2015 году — 27%). Здесь стоит учитывать, что основным драйвером роста объемов ПИФов в прошлом году (более 50% от общего изменения СЧА) был чистый приток средств частных инвесторов, который составил 13,5 млрд руб. Годом ранее чистый приток средств пайщиков обеспечил рост СЧА лишь на 1,4 млрд руб. (чуть более 5% общего прироста). Катализатором таких действий частных инвесторов было снижение ставок по банковским депозитам. На этом фоне пайщики делали выбор в пользу консервативных инструментов — облигационных фондов, обеспечивающих высокий доход при умеренном риске. При этом потенциал для продолжения курсового роста облигационного рынка сохраняется, тем самым сохраняя привлекательность вложений в ПИФы облигаций. Даже вероятный рост курсового роста облигационного рынка никогда не застрахован, можно использовать в паевых фондах, ориентированных на валютные вложения. Тем более что в настоящее время ЦБ существенно расширил возможности по инвестированию средств в ПИФах, в том числе за счет снятия ограничений на инвестирование в иностранные активы.

Дальнейшее развитие сегмента паевых фондов связывают с выравниванием требований по налогообложению паевых фондов с депозитами и с появлением новых видов ПИФов (см. материал на стр. 20).

«Ставка на дигитализацию себя оправдывает»

— первые лица —

Российский рынок доверительного управления устойчиво растет. При этом самый маржинальный сегмент рынка — индивидуальное доверительное управление — лидирует и по темпам роста. Какие факторы определят развитие отрасли в ближайшее время, как меняется профиль клиента, во что обходится дигитализация для управляющих компаний, рассказывает генеральный директор управляющей компании «Альфа-капитал» ИРИНА КРИВОШЕЕВА.

— С какими результатами российский рынок управления активами завершил прошлый год и каких показателей вы ожидаете от нынешнего?

— По итогам 2016 года индустрия прибавила в объеме 23% и преодолела планку в 5,3 трлн руб. активов под управлением публичных управляющих компаний. Суммарный приток в портфели индивидуального доверительного управления (ДУ), на инвестиционные счета и в паевые фонды превысил 50 млрд руб. В 2017 году ожидаем поступления на рынок 85 млрд руб. средств частных инвесторов. Динамика первого квартала подтверждает реалистичность этого прогноза. Скорее всего, по общему объему активов, аккумулированных в публичных управляющих компаниях, будет пройден рубеж в 6 трлн руб., что, бесспорно, нас мотивирует.

— Как вы считаете, почему индустрия коллективных инвестиций не прекратила расти, несмотря на проблемы в экономике?

— Важным фактором стало снижение ставок по депозитам, на фоне которого росла привлекательность инвестиционных продуктов, отвечающих ожиданиям клиентов с любым риском-профилем. Но отрасль в целом демонстрирует хорошую адаптивность к разным условиям кризиса. Это во многом связано с тем, что сами по себе управляющие компании — сравнительно небольшие, не перегруженные излишней бюрократией структуры, способные гибко реагировать на изменения конкурентной среды. В «Альфа-капитале», например, всего 200 сотрудников — молодая, амбициозная и агрессивная в хорошем смысле команда и при наличии соответствующей стратегии развитие становится постоянным драйвером роста бизнеса. Это означает, что при любой конъюнктуре появляются новые инструменты, технологии, форматы работы. В конечном счете это определяет возможности для роста индустрии в целом.

— Насколько изменились показатели самой «Альфа-капитал» на фоне притока средств на рынок? — Активы под управлением достигли 178 млрд руб., чистое привлечение за год составило около 33 млрд



ИРИНА КРИВОШЕЕВА

руб. Растут финансовые показатели: увеличили выручку, перевыполнили план по прибыли, управленческий результат приблизился к 1,3 млрд руб. В ключевом для нас сегменте индивидуального ДУ увеличили рыночную долю до 38%, объем активов — до 143 млрд руб. Опережаем конкурентов, следим за появлением новых бизнес-моделей, эффективных практик и механизмов в России и за рубежом, а также следим за изменениями приоритетов и моделей поведения потенциальных и существующих клиентов.

— Меняются ли характерные черты клиентов индивидуального ДУ с развитием рынка? За счет кого растет клиентская база? С какими суммами приходят клиенты в УК?

— Общие характеристики, безусловно, зависят от величины портфеля. Например, у нас более 500 ультра-состоятельных клиентов со средним счетом 250 млн руб., порядка 1,8 тыс. инвесторов из сегмента affluent и 15 тыс. инвесторов из сегмента mass affluent, у которых стоимость активов в среднем составляет 30 млн руб. и 1–3 млн руб. соответственно. Анализ позволяет отметить, что все три клиентские группы показывают стабильную динамику по притоку средств.

В то же время идет поляризация клиентов по возрасту: на одном полюсе частные инвесторы до 30–35 лет с большим запросом на дигитализацию, на другом — «старшее» поколение, для которых важнее профессионализм персонального менеджера, комфортные коммуникации, понятная отчетность и т. д. Баланс между полюсами будет смещаться по мере того, как становятся старше поколения X и Y, и важно быть к этому готовыми. Также продолжается географическая диверсификация клиентской базы крупных УК. Если несколько лет назад до 80% притоков в индустрию обеспечивали инвесторы из Москвы и 20% — из регионов, то теперь у нас от месяца к месяцу держится пропорция 50% на 50%. Мне кажется это дополнительный позитивный сигнал с точ-

ки зрения развития рынка, соответственно влияющий на его общую эффективность и стабильность.

— Чуть больше года назад управляющие компании, в том числе «Альфа-капитал», стали предлагать опцию по открытию счетов в онлайн. Востребована ли она в настоящее время?

— За год дистанционно было открыто 3 тыс. счетов — достойный и достаточный результат именно для стартового этапа, который позволит обеспечить динамику роста по привлечению средств через онлайн-каналы. Сейчас мы выходим на показатель около 100 млн руб. в неделю. По ПИФам средняя сумма дистанционной покупки уже больше, чем при подаче заявок в офлайне. Так что ставка на дигитализацию себя оправдывает — мы ведь сознательно на шаг-полшага опережаем рынок в том, что касается отдельных инновационных механизмов.

— Какие еще новации появились на рынке за последнее время?

— Например, только за прошлый год мы первыми из управляющих вышли на «Яндекс.Маркет», запустили идентификацию клиентов через систему СМЭВ — когда достаточно знать свой ИНН, необязательно регистрироваться на портале госуслуг. Первыми обеспечили собственный эквайринг по картам при покупке инвестиционных продуктов и стали первой управляющей компанией в России с прямым доступом на биржу.

— Кстати, что дает статус участника биржевых торгов? Так ли уж он необходим управляющим?

— Устранение посредника из транзакционной цепочки сокращает расходы клиентов на 0,2–0,3% по году, а главное — позволяет быстрее проводить сделки и оперативно отражать их в личном кабинете клиента. Это вообще доминирующий тренд в мировой индустрии управления активами — повышение скорости и прозрачности транзакций. В рамках многих профессиональных коммуникаций — тема номер один. В мировой практике актуальны разработки, когда за действия портфельных менеджеров клиенты могут наблюдать в онлайн, читая короткие комментарии по каждой конкретной операции. Иногда это еще завязано на соцмедиа. Яркие, интересные новации! Именно то, к чему отрасль должна двигаться и чем мы занимаемся не только на концептуальном, но и на практическом уровнях.

— Над какими технологиями вы сейчас работаете и чего ожидаете от их внедрения?

— Одна из важных задач заключается в реализации стратегии выхода со своими продуктами на сторонние онлайн-площадки со сложившейся аудиторией. Мы запускаем проект с порталом Banki.ru и ведем переговоры с крупными банками об интеграции нашего модуля в их технологические платформы. Рассчитываем охватить свыше 15 новых площадок и привлечь в этом году по онлайн-каналам не менее 10 тыс. новых клиентов.

Будь первым

Открой Индивидуальный Инвестиционный Счет

Сделай свой вклад в будущее



Налоговый вычет до 52 000 р. в год гарантированно*

Алексей Леонов, первый человек, вышедший в открытый космос

Альфа Капитал
делаем больше

www.alfacapital.ru

* Сумма налогового вычета при внесении на счет 400 000 руб. в течение года при условии уплаты НДФЛ на сумму не менее 52 000 руб. ООО УК «Альфа-Капитал», Лицензия ФСФР России № 077-08158-001000 от 30.11.2004г. 123001, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 32, стр. 1. Телефоны: (495) 783-4-783, 8 (800) 200-28-28. ОГРН 1027739292283. Стоимость активов может как уменьшаться, так и увеличиваться.