

Review доверительное управление

От личного к дистанционному

Крупные управляющие компании начали активно использовать онлайн-каналы продаж. Это позволило клиентам не только покупать инвестиционные продукты, но и управлять ими из любой точки мира и в любое время, а самим управляющим — сократить издержки. В ближайшие годы новый сервис может потеснить основной канал продаж — банки, как за счет технических решений, так и за счет «взросления» клиентов.

— технологии —

Квалифицированная идентификация

Многие годы каналами продаж для управляющих компаний были только собственные офисы продаж, родственная банковская сеть, а также сторонние банки-агенты. После 2008 года многие компании сократили собственные офисы продаж или совсем отказались от них, и центр продаж остался один — банк. Сегодня через Райффайзенбанк проходит до 98% всех сделок, отмечает начальник управления продаж и маркетинга Райффайзен капитала Константин Кирпичев. По словам управляющего директора компании «Сбербанк Управление активами» Василия Илларионова, 90% продаж приходится на филиальную сеть Сбербанка и только 10% — на остальные каналы продаж. Схожая картина наблюдается и у многих других крупных управляющих компаний, специализирующихся на привлечении розничных инвесторов. «Основными каналами продаж по-прежнему являются сети банков-партнеров, а также собственные офисы управляющей компании», — подтверждает председатель совета директоров компании «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

Впрочем, в последние годы все большее значение для управляющих компаний приобретают дистанционные каналы продаж различных продуктов. Такая возможность появилась после внесения в конце 2014 года в законодательство поправок, позволивших упростить идентификацию клиентов. Управляющие компании получили возможность наряду с банками использовать Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), применяемую на портале госуслуг. В 2015 году Министрство связи доработало некоторые регламенты, и управляющие компании смогли предложить свои продукты гражданам, зарегистрированным на этом портале (на конце 2016 года зарегистрировано было 40 млн пользователей).

Суть услуги заключается в том, что физическое лицо может стать клиентом управля-

ющей компании через личный кабинет на сайте банка или УК, пройдя авторизацию через ЕСИА и используя электронную подпись. Теперь нет необходимости в посещении офиса в рабочее время: все документы клиент оформляет дистанционно в любое время суток, находясь в любой точке мира. Первой управляющей компанией, предложившей свои продукты через удаленный канал продаж, стала «Альфа-капитал». 25 декабря 2015 года инвесторы получили возможность открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) без посещения офиса. В середине 2016 года компания предложила инвесторам покупать через личный кабинет паи паевых инвестиционных фондов и пользоваться услугой доверительного управления. По словам заместителя гендиректора «Альфа-капитала» Евгения Живова, в настоящее время на долю удаленных каналов продаж приходится 20% привлечений в ПИФы и покупок корпоративного ДУ, а также до 90% открытия ИИС. «Для удаленного привлечения были задействованы разные электронные каналы продаж: личный кабинет на сайте компании, интернет-банк Альфа-банка, «Яндекс.Маркет», — перечисляет господин Живов.

В конце прошлого — начале текущего годов удаленные каналы продаж появились у других крупных управляющих компаний («Сбербанк Управление активами», «ВТБ Капитал Управление активами»). По словам Владимира Потапова, инвесторы очень позитивно восприняли возможность совершать операции «не выходя из дома». По его оценке, с момента запуска сервиса было обработано более 2,6 тыс. заявок, а объем средств, привлеченных через этот канал с начала года, составил около 56 млн руб. (около 6% в общем объеме привлечения в паевые фонды компании). Сопоставимый объем средств — 60 млн руб. — привлечен с начала года через удаленный канал в паевые фонды под управлением компании «Сбербанк Управление активами».

Клиенты могут использовать новый сервис не только для покупок, но и для контр-



Олег Кессо

оля своих инвестиций — это «удобный инструмент постпродажного обслуживания», отмечает Василий Илларионов. По его оценкам, более 10 тыс. активных пользователей личного кабинета из числа клиентов компании периодически просматривают свой портфель, совершают операции по обмену паев. «Онлайн-платформа превращает паевые фонды в качественно другой по удобству для клиентов продукт. Это потенциально влечет за собой рост инвестиций в ПИФ и через традиционные каналы продаж», — отмечает Владимир Потапов.

Впрочем, пока не все крупные розничные управляющие компании запустили новый сервис, среди них — Райффайзен капитал. «В настоящее время реализована только возможность покупать паи в дополнение к имеющемуся портфелю, полноценный дистанционный канал продаж планируем реализовать до конца 2017 года», — говорит Константин Кирпичев. Причина этого — сохраняющиеся шероховатости и «тонкости» в законодательстве, которые усложняют процесс внедрения удаленного канала продаж.

Первопроходцы этого сегмента услуг признают, что на этапе разработки столкнулись со сложностями не столько технического характера, сколько законодательного, которые касаются в первую очередь регулирования процесса идентификации клиентов. Закон «Об электронной подписи» ввел три вида таких подписей: простую электронную, усиленную неквалифицированную и усиленную квалифицированную. Однако первые две подписи, получаемые с упро-

щенной процедурой регистрации, подходить не для любого инвестиционного продукта. Проблему решила квалифицированная подпись, но ее получение требовало посещения авторизованного удостоверяющего центра, что сводило на нет все преимущества удаленного канала продаж. В настоящее время все детали процесса идентификации согласованы и процесс запуска удаленного канала продаж стал проще, констатирует Евгений Живов.

Маркетплейсы, робоэдвайзинг и демография

За удаленными каналами продаж будущее отрасли, считают представители управляющих компаний. Тем более что обслуживание такого канала дешевле привлечения через банки-агенты, даже если они входят в одну группу. «Банки пока сохраняют свои позиции как канал привлечения средств по той причине, что они исторически являются более привычной средой для совершения финансовых операций. Но ситуация меняется, и новые технологии будут завоевывать все большую аудиторию», — уверен Евгений Живов. В УК «Альфа-капитал» планируют в ближайшие три года довести дистанционные продажи всех продуктов компании до 50% от общего объема их продаж.

Для достижения этих результатов компании готовы приложить значительные усилия. «В ближайшем будущем будем увеличивать число доступных клиентам каналов за счет сотрудничества с партнерами, сейчас в работе совместные проекты с одним тематич-

еским порталом и двумя банками», — говорит господин Живов. В компании «Сбербанк Управление активами» планируют использовать цифровые продажи материнского банка. «До конца года мы планируем встроить свои продукты в «Сбербанк-Онлайн», где мы станем доступны примерно для 30 млн пользователей. Также возможно появление цифровых маркетплейсов, которые будут на рыночной основе объединять клиентов и конкурирующих поставщиков финансовых услуг», — рассказывает Василий Илларионов. Кроме того, в компании планируют до конца текущего года запустить мобильное приложение для клиентов. «Все больше и больше инвесторов предпочитают совершать операции не с компьютера, а через мобильные устройства — это ярко выраженный тренд, которым мы хотим воспользоваться», — добавляет господин Илларионов.

Еще одним перспективным каналом продаж является робоэдвайзинг — автоматизированные онлайн-сервисы для формирования инвестиционного портфеля. За рубежом уже более 150 компаний сделали его элементом своей системы дистрибуции. В частности, фонды Vanguard привлекли посредством использования новой технологии более \$33 млрд. В «Альфа-капитале» тоже разрабатывали своего робоэдвайзера и сейчас его тестируют. «Он будет продавать корзины ПИФов, соответствующие риск-профилю клиента», — объясняет господин Живов. В «Сбербанке Управление активами» планируют внедрить эту функцию до конца текущего года. По словам Владимира Потапова, такие корпоративные решения будут значительно дешевле, чем индивидуальные, что повысит их привлекательность для клиентов.

В дальнейшем электронные каналы будут постоянно увеличивать объем средств и постепенно станут основными каналами продаж, потеснив банки, считают участники рынка. И этому будет способствовать не только технологические решения, предложенные компаниями, но и взросление клиентов. Согласно последним исследованиям, активными пользователями электронных услуг является поколение, родившееся в 1980-х и позже. Клиенты старшего возраста также могут пользоваться онлайн-сервисами, но для них большее значение имеет человеческое общение, возможность прийти в офис и получить документы в бумажном формате. «Поэтому на увеличение доли пользователей электронных сервисами будут влиять не только технические инновации и удобство, но и демографическая ситуация», — резюмирует господин Потапов.

Виталий Гайдаев

Импортозамещение на доверии

— инструменты —

Рынок индивидуального доверительного управления (ИДУ) старается держать марку и сохранять репутацию сферы услуг, доступной только состоятельным клиентам. Сейчас они предпочитают вкладывать деньги в России, тогда как раньше делали это за рубежом. То есть от истории с санкциями, контрсанкциями и ужесточением контроля за перемещением капитала российские управляющие компании, безусловно, выиграли. Но спокойно сидеть и пожинать плоды импортозамещения зарубежные конкуренты им не дадут.

Возвращение из-за границы

По данным директора по розничному бизнесу компании «Альфа-капитал» Олега Кессо, на конец 2016 года суммарные активы ИДУ составили около 370 млрд руб. При этом чистое привлечение в прошлом году превысило 50 млрд руб., разделив второе место с военной ипотекой и уступив только пенсионным активам. Клиенты теперь предпочитают вкладывать деньги в России, и это является самым заметным трендом на рынке индивидуального доверительного управления. Для того чтобы отдать деньги в ИДУ в России, у инвесторов в прошлом году были весомые причины. Основным драйвером роста стало истечение сроков депозитов в иностранных валютах и в рублях, открытых под высокие ставки в конце 2014 — начале 2015 годов, считает председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

Существенные структурные изменения на рынке ИДУ начались после 2014 года, когда серьезно изменились внешние условия. «Резко снизился отток российских капиталов за границу. При этом иностранные провайдеры услуг по управлению активами стали предъявлять завышенные требования к российским клиентам, а некоторые из-за санкций попросту перестали работать в России и с Россией», — рассказывает Олег Кессо. По его словам, произошло своеобразное «импортозамещение»: ключевую роль на рынке ИДУ стали играть отечественные управляющие компании. Начальники управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен капитал» Константин Кирпичев подтверждает, что участились «запросы клиентов на

перевод портфелей ценных бумаг, в том числе от иностранных брокеров». «Мы видим, что многие клиенты, ранее рассматривавшие отправку денег в офшорные юрисдикции, за рубежом, сейчас делают инвестиции в Россию», — говорит гендиректор УК «Открытие» Виктория Денисова. «Клиенты разочаровались во владении зарубежной недвижимостью, которая не оправдала надежд как инвестиционный актив. Они продают объекты, а полученные деньги возвращают в Россию и инвестируют», — дополняет Олег Кессо.

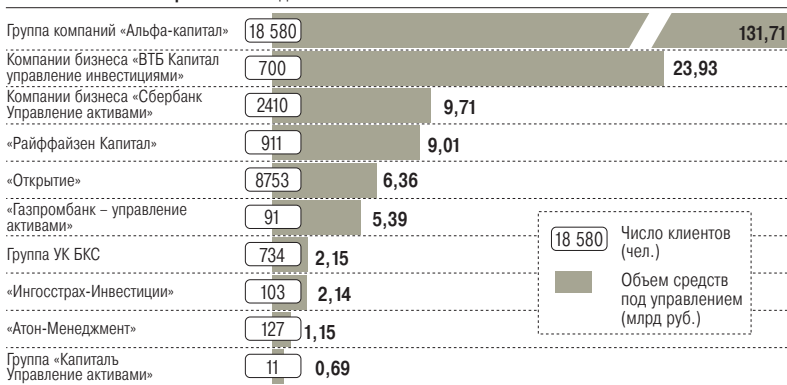
Таким образом, и дополнительные инициативы российских властей, начиная с амнистии капитала в 2016 году, и включение России в процесс обмена информацией между налоговыми службами, который начнется с 2018 года, очевидно, возымели эффект. Управляющие напоминают о том, что законодательство налагает существенные ограничения на операции по персональным счетам за рубежом, поэтому для активных инвестиционных действий потребуются открытые счета на контролируемой инвестиционной компании, что приведет к тратам клиентов еще и на подержание счетов. Хотя наверняка ряд российских клиентов эта ситуация устраивает.

Изменилось и поведение на российском рынке иностранных банков, оказывающих услуги private banking, в частности швейцарских. «Швейцарские банки стали значительно больше внимания уделять KYC-процедуре (KYC — know your customer, «знай своего клиента», — «Б»). Открыть счет, особенно для сумм менее \$5 млн, становится сложнее. При этом в категории \$10+ млн швейцарцы очень активны, у них прекрасные ставки по ломбардному кредитованию, доступ к широкому спектру альтернативных инвестиций и т. п.», — рассказывает заместитель гендиректора по работе с частными клиентами ИК «Атон» Григорий Седов. «Безусловно, спектр продуктов, которые есть в арсенале зарубежных private bank, очень широк, и в этом смысле мы не можем с ними конкурировать», — констатирует госпожа Денисова.

Клиента рассматривают в профиль

Одним из главных законодательных изменений 2016 года, касающихся услуг индивидуального доверительного управления, по мнению представителей управляющих компаний, стало введение в действие положе-

Крупнейшие управляющие компании по индивидуальному ДУ физических лиц



ния ЦБ 482-П «О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информацией, а также требованиям, направленных на исключение конфликта интересов управляющих». «С введением этого положения появилось необходимость анкетировать клиента и присваивать ему инвестиционный профиль», — рассказывает Владимир Потапов. «Если раньше профилирование использовали как маркетинговый инструмент, направленный на привлечение клиента, то теперь это норма, обязательство, без которого мы не можем предложить клиенту никакие продукты УК», — говорит Виктория Денисова. По результатам опроса клиентам предлагаются подходящая стратегия и инвестиционный портфель — агрессивный, смешанный или консервативный.

Результаты опроса клиентов, впрочем, не принесли сенсаций. Все, что говорили последние несколько лет управляющие, полностью подтверждается: подавляющее большинство клиентов, входящих в УК, — это консервативные инвесторы, настроенные на стабильный доход, без вола-

тильности рынка. Неготовность людей рисковать, впрочем, не отменяет того, что клиентов интересуют доходность выше, чем в банковских депозитах. «В последние годы на фоне массового отзыва лицензий банков в России и падения ставок по депозитам до 1–2% годовых в долларах США и 7–8% годовых в рублях мы отмечаем два противоположных тренда в желаниях инвесторов: не потерять ни копейки и одновременно заработать как минимум столько, сколько клиент привык зарабатывать на инвестициях в 2010–2015 годах. Это 4–6% годовых в долларах США и 10–15% годовых в рублях», — рассказывает директор по развитию продуктов и сервисов для VIP-клиентов «Сбербанк первый» Денис Вальвачев.

Желание клиентов понятно. «Человек быстро реагирует на возросшие риски потери всего капитала и одновременно неохотно воспринимает факт того, что высокие доходности на классических депозитах уже не получить. Одним из возможных решений этой парадоксальной задачи являются структурные продукты, включенные в том числе в стратегии ИДУ и пользующиеся все большим спросом», — поясняет господин Валь-

вачев. Стандартная начинка такого продукта выглядит так: инструмент с фиксированной доходностью (депозит или облигация), обеспечивающий гарантию защиты капитала, и опцион, привязанный к разным рыночным индексам и инструментам. К примеру, контракт на валюту или на любой товарный актив — нефть, золото, сахар, зерно, что угодно, который и дает клиенту дополнительный доход.

При этом, как отмечает Григорий Седов, инвесторы зачастую хотят получать доход в иностранной валюте. Поэтому кроме структурных продуктов, ориентированных на динамику иностранных активов, клиенты ИДУ в основном инвестируют в еврооблигации и зарубежные рынки акций. «Значительно выросли привлечения в стратегии, ориентированные на доходность валютных, прежде всего долларовых, активов», — подтверждает Константин Кирпичев. «Я бы выделил тренд на то, что в ИДУ клиенты зачастую хотят получить так называемый абсолютный доход, то есть стратегия управляющего должна быть нацелена на то, чтобы приносить инвестору прибыль независимо от движения рынка, в отличие, например, от стратегий, где бенчмарком является какой-либо индекс», — добавляет Григорий Седов.

Ставка на миллион

Если взглянуть на статистику Банка России, становится очевидно, что конкуренция в ИДУ будет только расти. Объем рублевых вкладов физических лиц по итогам 2016 года составил почти 176 трлн руб., еще 6,2 трлн руб. граждане держали во вкладах в валюте. Вместе с тем, по данным ЦБ, на сегодня выдано 315 лицензий на управление ценными бумагами. «За последние два года число провайдеров услуги снизилось более чем в два

раза, а число клиентов, напротив, вдвое увеличилось», — оценивает ситуацию господин Кессо. Ведущую роль в этом бизнесе играют управляющие компании, меньшую — инвестиционные и банки. При этом на топ-5 управляющих компаний приходится 86% активов под управлением, на топ-12 — 96%. То есть концентрация рынка очень высока.

Согласно статистике управляющих, к концу 2016 года услугой индивидуального доверительного управления пользовались 37 тыс. человек. Это капля в море по сравнению с клиентской базой банков. «По разным оценкам, доля «инвесторов» в России не превышает 1% населения, при этом доля активных инвесторов составляет не более 0,1%. То есть в России вовлеченность населения в фондовый рынок в десятки раз меньше, чем в странах с развитыми рынками», — отмечает Денис Вальвачев. Вместе с тем услуга ИДУ рассчитана прежде всего на состоятельных клиентов, «и проникновение инвестиционных продуктов среди такой аудитории принципиально больше и растет по 1–2% ежегодно», говорит господин Вальвачев. Говоря о классическом ИДУ, управляющие называют среднюю сумму в 7–10 млн руб. «Хотя с моей точки зрения, нынешние стратегии ИДУ должны уступить место фондам, а в настоящее время ИДУ должны приходить инвесторы со счетами в несколько миллионов долларов», — говорит Григорий Седов.

Вопрос в том, как привлечь этих миллионеров, тем более что клиент стал гораздо тщательнее, чем прежде, анализировать компанию и управляющего, которым он доверяет свои деньги. Крупнейшие управляющие компании делают ставку на цифровизацию сервисов для клиентов индивидуального ДУ. «Этот процесс охватывает всю сферу управления активами, и индустрия wealth management не является исключением. В основном состоятельные клиенты заинтересованы в удаленном контроле за операциями, в различных информационных и транзакционных сервисах», — рассказывает господин Кессо.

Судя по ожиданиям участников рынка, 2017 год будет лучше, чем год минувший: в сегмент индивидуального доверительного управления клиенты могут вложить не меньше 60 млрд руб. «На нашем рынке есть за что побороться: в стране около 100 тыс. долларовых миллионеров», — резюмирует Олег Кессо.

Мария Глуценкова

Самые индивидуальные управляющие компании (на 31.12.2016)

Место	Название	Активы под управлением (млрд руб.)*	Доля в общем объеме ДУ (%)	Число обслуживаемых юрлиц	Число обслуживаемых физлиц	Средние вложения физлиц (млн руб.)
1	Группа компаний «Альфа-капитал»	147,52	82,7	70	18580	7,1
2	Группа УК «Регион»	46,11	14,6	н.д.	н.д.	н.д.
3	Компани бизнес «ВТБ Капитал управление инвестициями»	36,54	9,6	38	700	34,2
4	Группа «Капитал Управление активами»	36,26	14,3	15	11	62,6
5	«Управление сбережениями»	17,89	10,3	4	—	—
6	Компани бизнес «Сбербанк Управление активами»	17,88	4,3	13	2410	4,0
7	«Лидер»	15,97	3,8	5	н.д.	н.д.
8	«Газпромбанк — управление активами»	13,99	9,3	64	91	59,2
9	«Система Капитал»	13,22	55,7	17	4	27,7
10	«Открытие»	10,17	12,4	11	8753	0,7

*Объем средств в индивидуальном ДУ, н.д. — нет данных. По данным, предоставленным управляющими компаниями.