

# «НЕ БЫВАЕТ ДВУХ ОДИНАКОВЫХ ИНВЕСТОРОВ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ»

В непростом 2020 году рынок доверительного управления и коллективных инвестиций смог вырасти двухзначными темпами и закрепиться выше уровня 9 трлн руб. При этом второй год подряд возглавляют рейтинг крупнейших участников рынка компании бизнеса «Сбер Управление Активами».

О том, в каком состоянии компания и отрасль подошли к кризису, о реакции инвесторов на возросшую волатильность, перспективах развития на этот год и особенностях работы с состоятельными клиентами в интервью «Деньгам» рассказывает гендиректор «Сбер Управление Активами» Евгений Зайцев.



В апреле «Сбер Управление Активами» исполняется 25 лет. Как сильно изменились отрасль и компания за это время?

— За прошедшие четверть века рынок коллективных инвестиций из мальчугана в коротких штанишках вырос в амбициозного юношу. Пройденный путь был тернист, мы пережили несколько кризисных периодов, которые оказывали серьезное влияние на наш рынок в целом и управляющие компании в частности. Но, несмотря на это, можно констатировать, что он созрел и пришел в точку, в которой инвестиционные продукты стали по-настоящему доступны широкому кругу инвесторов. Этому способствовали совершенствование регулирования, развитие инфраструктуры и огромная работа, проделанная отраслью по популяризации финансовых услуг.

Самое значимое достижение, на мой взгляд, диджитализация, в которую было вложено немало средств и сил. Именно она способствовала тому, что доступ частному инвестору на рынок стал легким и понятным. Конечно, нам предстоит еще большой путь в развитии, но результаты проделанной работы уже налицо — объем активов, переданных частными инвесторами в доверительное управление, составляет почти 2 трлн руб.

Если говорить о структуре бизнеса управляющих компаний, то она стала более диверсифицированной, не только с точки зрения инвесторов, но и продуктовой линейки. Сегодня мы можем предложить нашим клиентам достаточно широкий спектр финансовых инструментов, начиная от классических паевых инвестиционных фондов, заканчивая target date strategies, которые ранее отсутствовали в России. Очень важной вехой в развитии отрасли стало появление индивидуальных инвестиционных счетов и биржевых фондов, за которыми будущее нашей отрасли.

— Как изменился за прошедшее время клиент?

— Он стал более финансово грамотным и при принятии решения оперирует не эмоциями и хайпом, как раньше, а возможностями, которые предоставляет ему рынок. Если посмотреть на портфель частного инвестора, который был до 2008 года, то большую его часть составляли акции. Все хотели заработать быстро и много, но случился глобальный финансовый кризис, обваливший все рынки, и вместо прибыли инвесторы были вынуждены фиксировать огромные убытки. После такого провала многие люди надолго потеряли интерес к инвестициям. Сейчас же портфели хорошо сбалансированы, в их структуре преобладают консервативные инструменты. Это позволило пройти периоды волатильности с гораздо меньшей просадкой портфелей. Да и с точки зрения коммуникаций в нестабильные периоды клиенты стали легче и правильнее воспринимать доводы управляющих.

— Как компания и клиенты переживали разгар прошлогоднего кризиса?

— Ровно год назад, когда рынки сильно штормило, наши клиенты не бросились забирать свои деньги, а наоборот, стали наращивать инвестиции. Они смогли оценить возможности, которые перед ними открыл рынок. Немаловажную роль в этом сыграли диджитал-каналы продаж и постпродажного обслуживания, которые помогли донести актуальную информацию об инвестиционных продуктах. Так сложилось, что мы очень вовремя завершили вывод наших инвестиционных продуктов в цифровой канал, и в начале пандемии все ключевые продукты управляющей компании были доступны инвесторам онлайн. По итогам года суммарный объем активов под управлением вырос на 20%, до отметки 1,3 трлн руб., при этом вложения частных инвесторов увеличились на 57%, до 495 млрд руб.

— Какая доля привлечений приходилась на онлайн в разгар жестких карантинных ограничений и как обстоят дела сейчас?

— Во втором квартале из-за карантинных ограничений банковская сеть была практически полностью закрыта, поэтому почти все привлечение того периода обеспечивали онлайн-ка-

налы. К концу 2020 года доля онлайн по открытым ПИФам стабилизировалась возле отметки 60%, по остальным продуктам пока ниже. С начала года видим положительную динамику дистанционных продаж за счет расширения присутствия в нем других наших продуктов, в частности стратегий доверительного управления. Если учесть, что в 2019 году в онлайн наши продукты были мало представлены, то можно констатировать, что произошли колоссальные изменения, на которые в обычное время ушло бы несколько лет.

— Какую роль в популяризации инвестиций сыграла денежно-кредитная политика ЦБ?

— Рынок коллективных инвестиций, да и рынок ценных бумаг в целом очень чувствительны к изменению процентных ставок и показателю реальной доходности. При достаточно высокой инфляции и снижающихся ставках могут наступать периоды, когда реальная ставка становится отрицательной. Это вынуждает людей искать альтернативу вкладам. Исторически схожие процессы происходили во всех развитых странах. Сначала фондовые рынки были закрытыми, такими рынками для богатых, а основные средства хранились на брокерских счетах. Но по мере развития индустрии коллективных инвестиций, с появлением продуктов-локомотивов, фискальных стимулов происходил переток средств. К тому же на рынок начинали выходить массовые инвесторы. Предпосылками для аналогичных процессов в России стало не только снижение процентных ставок, но и появление продукта-локомотива — индивидуальных инвестиционных счетов, которые включают в себя те самые фискальные стимулы. Поэтому, когда в пандемию все факторы сложились воедино, мы и уви-