



ПРЕДОСТАВЛЕНО СБЕРУПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

дели резкий рост популярности своих продуктов среди частных инвесторов.

— Какого роста рынка стоит ждать в 2021 году?

— По итогам минувшего года розничный сегмент вырос почти в 2,5 раза. В этом году не исключаю подъема еще на 30–35%. Этому будут способствовать по-прежнему мягкая денежно-кредитная политика ЦБ и дальнейшая работа управляющих по повышению доступности своих продуктов. К тому же, как мне кажется, позитивный опыт, полученный действующими клиентами, будет способствовать росту интереса к рынку доверительного управления со стороны новых инвесторов.

— Какие направления бизнеса будут обеспечивать основной прирост активов и какие из них будут наиболее динамичными?

— Основу всего рынка ДУ по-прежнему составляют институциональные инвесторы — это прежде всего негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, на них приходится 50% всех активов в управлении. Розничный сегмент занимает 20%. Остальная часть приходится на рынок так называемых трастов — закрытых паевых инвестиционных фондов для квалифицированных инвесторов, а также небольшой сегмент государственных клиентов — «Росвоенипотеку» и Пенсионный фонд Российской Федерации. Основным же драйвером роста будет выступать розничный сегмент, который с учетом пока еще невысокого уровня проникновения инвестпродуктов в сбережения имеет высокий потенциал роста. Не исключаю, что в течение трех лет доля этого сегмента в общей структуре рынка вырастет до 35%. Рынок институциональных клиентов сейчас находится не в той форме,

когда от него можно ждать стремительного роста. Скорее всего, он будет прирастать темпами, сопоставимыми с инвестиционным доходом. Все остальные сегменты — штучный товар и не могут стать центром роста всего рынка.

— Насколько перспективно направление по работе с эндаумент-фондами?

— В последние два года это направление достаточно активно развивалось. Мы находимся в общем тренде, только за прошлый год активы эндаумент-фондов под нашим управлением выросли вдвое, до 5,1 млрд руб., что немного в масштабах всего бизнеса. Как мне кажется, перспективы таких фондов связаны с социальной сознательностью нашего общества, готовностью делиться своими сбережениями с теми, кто в них нуждается больше. Поэтому продвигать такие истории должны в первую очередь крупные family office, для которых социальные факторы являются частью их бизнес-позиции.

— За счет чего вам удалось добиться двукратного роста в этом сегменте?

— В первую очередь за счет новых клиентов, сейчас с нами работают 12 фондов целевого капитала. Это такие эндаументы, как музей современного искусства «Гараж», Российский фонд культуры, Фонд развития МГУ и Фонд развития балетного искусства Бориса Эйфмана.

— Насколько востребованы услуги УК среди состоятельных инвесторов?

— Им интересны услуги доверительного управления, которые освобождают их от необходимости разбираться в тонкостях инструментов на рынке ценных бумаг, постоянного контроля за своими позициями. В прошлом году мы радикально поменяли подход

к работе с такими клиентами, предложили им новый уровень и качество сервисов.

— Что именно было сделано?

— Мы кардинально пересмотрели модель коммуникаций с состоятельными клиентами: сделали фокус на частоту, на конечный результат, расширили возможности аналитического сопровождения.

— Изменился ли за последние годы аппетит к риску у состоятельных клиентов, а также горизонт инвестирования?

— Горизонт инвестирования у таких клиентов всегда был достаточно большим, в среднем более трех лет. В прошлом году среди них вырос спрос на инвестиционные инструменты и, в частности, акции, однако это скорее реакция на конъюнктуру рынков в прошлом году, потому что состоятельные клиенты имеют определенные знания о рынке ценных бумаг. Наша задача сводится к тому, чтобы подобрать правильную конфигурацию инвестпортфеля либо проанализировать инвестиционную идею, которая интересует клиента, проверить ее соответствие риск-аппетиту и целям клиента.

— Объем рынка коллективных инвестиций в России превысил \$120 млрд и продолжает стремительно расти. Стоит ждать выхода на наш рынок западных УК, как это было перед кризисом 2008 года?

— Честно говоря, я не жду повторения ситуации 2008 года, когда в России открывались офисы многих глобальных управляющих компаний и банков. Этому будет мешать геополитический фактор, который накладывает определен-

ные ограничения на их физическое присутствие. С другой стороны, инфраструктура глобального рынка не стоит на месте, и дотянуться до локального рынка гораздо удобнее и проще через выведение продуктовой линейки на биржу. Соответствующие проекты развиваются на Санкт-Петербургской бирже, и в скором времени мы можем увидеть появление не только иностранных акций, но и иностранных ETF. Если продукт хороший, то его купят и без физического присутствия.

— Насколько обостряется конкурентная среда с локальными игроками?

— Конкуренция есть, но пока в основном за клиентов, которые еще не пришли на рынок. Мы еще не достигли той точки насыщения, при которой придется бороться за действующих клиентов, как это происходило на глобальных рынках. Например, в свое время Charles Schwab Corporation значительно нарастил свою клиентскую базу за счет клиентов своих конкурентов, сняв традиционные комиссии на брокерском бизнесе, имея возможность заместить их доходами от торговли продуктами доверительного управления (ETF и взаимные фонды), а также сервисами инвестиционного консультирования, построенными на их базе. Этот шаг стал для его коллег полной неожиданностью и привел к краху «одноруких» бизнес-моделей.

— Какие новинки в продуктовой линейке и сервисах стоит ждать от вас в этом году?

— В первую очередь хотим создать продуктовую линейку на стыке экспертизы доверительного управления и брокериджа, планируем внедрять в цифровую платформу инвестиционное консультирование. Это очень перспективное направление развития и, что немаловажно, очень востребовано клиентами. Не бывает двух одинаковых инвесторов, поэтому мы намерены каждому клиенту помочь сформировать его уникальный портфель, который будет подбираться под конкретную цель, риск-профиль, ожидания. Мы видим за такими решениями будущее, поэтому они становятся одним из основных направлений в развитии нашей продуктовой линейки. Работу по созданию таких продуктов и сервисов начнем уже в этом году.

— Линейку фондов будете расширять?

— В этом году планируем запустить еще ряд готовых инвестиционных решений. В частности, хотим запустить фонд высокодоходных облигаций, а также новый хедж-фонд, который будет вторым в нашей линейке. Первый мы запустили в прошлом году, он показал неплохой результат и был востребован нашими клиентами. Ну и конечно, расширим линейку БПИФ ●