«Хотим пропагандировать культуру долгосрочного инвестирования»

Сергей ГРИГОРЯН,
директор по инвестициям,
УК «УРАЛСИБ»

В интервью Cbonds Review директор по инвестициям, УК «УРАЛСИБ» Сергей Григорян рассказывает о том, что обещает инвестору ПИФ, в основе которого лежит индексный биржевой фонд (ETF), что интереснее для среднестатистического российского инвестора — купить паи российского ПИФа или открыть счет у западного брокера, на какую доходность при этом стоит рассчитывать и почему УК «УРАЛСИБ» не собирается продавать фонды как таковые, а намерена предлагать «комплексные инвестиционные решения».

– Как вы считаете, в чем причина кризиса индустрии ПИФов в России?

– Здесь сказывается совокупность факторов. Во-первых, состояние рынка: индекс ММВБ сегодня торгуется на 30% ниже докризисных уровней 2008 года. Да, потенциальная доходность рынка акций значительно выше доходности депозитов и облигаций, но такие риски далеко не все готовы принять. Кстати, по той же причине ПИФы облигаций чувствуют себя значительно лучше и привлекательны для частных инвесторов.

Во-вторых, у среднего россиянина нет внутренней готовности инвестировать «вдолгую», даже если у него есть деньги. Слишком часто в новейшей истории страны люди «обжигались» и теперь проецируют эти нерыночные риски на индустрию ПИФов, не зная о том, что это очень хорошо контролируемый и прозрачный инструмент. Для внутреннего инвестора долгосрочным часто является вложение на год, а такой горизонт значительно повышает риск «попадания» в неудачный период рыночного цикла.

В-третьих, часто приходится слышать о том, что инвестировать нечего, так как никаких сбережений нет и не предвидится. Конечно, от уровня жизни многое зависит, но если большинство из тех, кто жалуется на отсутствие средств для инвестиций, подойдут к своим тратам чуть более рационально, то без труда смогут откладывать 5–10% ежемесячного дохода в свой «персональный пенсионный фонд». Через несколько лет эффект будет очень заметен.

В течение последних полутора-двух лет у нас сложилась такая ситуация, что доходность срочных депозитов превышает официальную инфляцию в стране. В этих условиях очень сложно найти весомые аргументы для того, чтобы брать на себя значительный дополнительный риск ради негарантированной доходности. Но надо понимать, что эта ситуация не может длиться

долго и неизбежно настанет момент, когда все-таки придется принимать решение о диверсификации вложений.

Можно найти еще много причин, по которым индустрия ПИФов в России испытывает трудные времена. Однако я вижу нашу задачу не в том, чтобы искать причины проблем, а в том, чтобы найти возможности, которые эта кризисная ситуация предоставляет.

— Почему вы решили запускать ПИФы на основе ETF: видите реальный спрос на такие стратегии?

— Мы считаем, что, планируя свои долгосрочные инвестиции, нельзя искусственно ограничивать себя только страной, в которой ты живешь и работаешь. Есть много других интересных регионов, отраслей и отдельных компаний, в которые в последнее время даже розничный российский инвестор имеет возможность вкладывать средства. Делать это можно разными способами. ПИФ наиболее удобен для тех, кто не имеет возможности самостоятельно заниматься анализом глобальных рынков. ПИФ, в основе которого лежит индексный биржевой фонд (ETF), предоставляет уникальную возможность вложить деньги в рынки, до последнего времени недоступные клиентам с относительно небольшими деньгами. Оценить спрос в конкретных цифрах пока трудно, поскольку предлагаемое нами комплексное решение на основе глобальных классов активов станет первым подобным опытом на российском рынке. Но судя по предварительному интересу, который проявляют к этому решению продавцы и дистрибьюторы наших продуктов, сами они такой спрос со стороны конечных клиентов видят.

В новые фонды мы планируем привлечь порядка 2 млрд руб. (или чуть более 15% от текущей СЧА наших ПИФов).

— Кого вы видите в качестве потенциальных инвесторов?

— Мы хотим пропагандировать культуру долгосрочного инвестирования. Поэтому наш потенциальный клиент — любой здравомыслящий человек, готовый прилагать определенные усилия к планомерному росту собственного благосостояния и понимающий, что для этого нужно: (а) время (поэтому мы считаем минимально разумным трехлетний горизонт); и (б) готовность принять риск. Мы, со своей стороны, должны помочь ему с инструментарием, позволяющим достигать поставленных целей с понятным уровнем риска.

— Каковы сроки запуска новых продуктов?

— Что касается линейки ПИФов, то можно выделить два этапа запуска продуктов. Первый включает в себя запуск шести абсолютно новых фондов, основанных на индексах «широких рынков»: акции и облигации развитых стран, акции и облигации развивающихся стран, товарно-сырьевые рынки и глобальные REITs (акции компаний, инвестирующих в глобальную недвижимость). Старт этой линейки планируется в начале лета.

Второй этап представляет собой переформатирование и обновление существующей линейки отраслевых фондов. Мы считаем наиболее интересным формат, при котором отраслевой фонд дает доступ к конкретному сектору в соотношении примерно 50:50 между российскими и глобальными компаниями-лидерами. Это может быть реализовано через инвестиции в тщательно отобранные отраслевые ETF или в отдельные акции. Кроме того, мы считаем просто необходимым дополнить линейку отраслевых фондов (в уже новом, глобальном формате) фондом потребительского сектора. Сроки реализации этой части стратегии можно обозначить как «конец лета — начало осени».

— Какой порог входа в продукт вы устанавливаете для инвестора?

— Так как мы говорим о розничном сегменте, то и порог входа будет таким же, как в существующих открытых фондах, то есть 10 тыс. руб. Кроме того, мы планируем предусмотреть обмен паев между всеми фондами для предоставления инвестору большей гибкости.

— А на какую доходность он гипотетически может рассчитывать?

— Речь идет об индексных фондах, поэтому доходность полностью будет зависеть от конъюнктуры тех рынков, к которым привязаны те или иные индексы. При отсутствии глобальных потрясений можно ориентироваться на 4–5% годовых для фондов облигаций и 12–16% годовых для фондов акций, но нужно помнить о том, что это не гарантированная доходность, и быть готовым к временным «просадкам».

ПРИ ОТСУТСТВИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТРЯСЕНИЙ МОЖНО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА 4–5% ГОДОВЫХ ДЛЯ ФОНДОВ ОБЛИГАЦИЙ И 12–16% ГОДОВЫХ ДЛЯ ФОНДОВ АКЦИЙ

— С какими глобальными ETF вы намерены работать?

— Не называя пока «тикеров» конкретных фондов, можно сказать, что речь идет только о наиболее популярных и ликвидных биржевых фондах от крупнейших провайдеров (Vanguard, iShares, PowerShares) с минимальными комиссиями за управление и высокими торговыми оборотами (от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов долларов в день).

— Чем ваш продукт принципиально отличается от того, что уже предлагают другие игроки в России?

— Фонды, основанные на том или ином классе активов, действительно уже существуют некоторое время у ключевых игроков рынка. Но есть два существенных момента, которые мы хотим привнести в идею глобального инвестирования, постепенно набирающую популярность в России.

Во-первых, мы будем первыми из крупнейших УК, кто предложит одновремено линейку фондов на основе всех ключевых глобальных классов активов. Вместе с теми фондами, которые у нас уже есть, мы получим набор-конструктор, из которого любой инвестор сможет составить именно тот портфель, который ему интересен.

Во-вторых, и это главное, наша основная цель, как бы это парадоксально ни звучало, — не продажа фондов как таковых. ПИФы в данном случае будут лишь инструментом, составной частью комплексного инвестиционного решения. Мы планируем с помощью собственной методики ранжировать клиентов на пять групп в зависимости от их ожиданий по доходности и готовности к риску. Из заявленной нами линейки фондов мы намерены составить четыре портфеля, обладающих просчитанными характеристиками ожидаемой доходности и риска. Каждый из этих портфелей будет включать определенные классы активов в определенных долях и регулярно ребалансироваться. При таком подходе каждый клиент сможет подобрать готовое решение, отвечающее его требованиям, и не задумываться о маркеттайминге и активной «торговле фондами». Как известно, при долгосрочном инвестировании более 90% итогового результата зависит не от момента входа в рынок, а от заранее выбранного распределения активов. При этом, несомненно, в каждый момент времени у нас будет собственный взгляд на рынок и ожидания по доходности того или иного класса активов. Но мы все же планируем научить нашего клиента инвестировать стратегически, не гоняясь за краткосрочной конъюнктурой.

— В принципе, открыть счет у зарубежного брокера и покупать эти инструменты напрямую сегодня не так-то сложно. Какие преимущества (кроме низкого порога входа) вы можете предложить инвесторам?

МЫ УСТАНОВИЛИ MANAGEMENT FEE ВО ВСЕХ НАШИХ ETF-ФОНДАХ ПО НИЖНЕЙ ГРАНИЦЕ РЫНКА — 1.5% ГОДОВЫХ

— «Не так-то сложно» открыть счет у западного брокера и «совсем просто» купить паи российского ПИФа — существенно разные вещи. Уверен, если мы сравним число инвесторов, открывших счета у иностранных брокеров, и число пайщиков уже существующих фондов на основе ETF, последних будет в несколько раз больше. Счета у западных брокеров всегда будут прерогативой наиболее продвинутых частных инвесторов.

Механизмы инвестирования в российские паевые фонды давно отработаны и достаточно просты. В этом и заключается смысл создания ПИФов на основе ETF. Кроме того, вся индустрия работает на то, чтобы инвестирование в паевые фонды становилось все более массовым. Согласитесь, трудно представить массовое открытие счетов у зарубежных брокеров.

И, повторюсь, мы создаем ETF-фонды не ради того, чтобы продавать собственно фонды. В первую очередь эти фонды станут составляющими комплексных портфелей с лучшими соотношениями доходности и риска, чем можно получить при инвестировании только в российские активы.

— Какова стоимость инвестиций в ETF через вас для простого инвестора: total management fee по управлению фондом?

Если говорить именно о management fee (комиссии за управление), мы установили ее во всех наших ETF-фондах по нижней границе рынка — 1.5% годовых.

Однако существуют комиссии спецдепа, регистратора, брокера, аудитора, которые не могут быть незаметными, пока фонды не наберут достаточной суммы активов. Это, как вы понимаете, вопрос времени.

— Не секрет, что большинство ETF выплачивают дивиденды, многие инвесторы покупают этот инструмент в том числе с целью получения регулярного дохода. Как в вашем случае будет решаться этот вопрос?

— По российскому законодательству открытые ПИФы не могут выплачивать дивиденды, поэтому если ETF их платит, они просто включаются в СЧА ПИФа и повышают стоимость пая.

Однако все те ETF, в акции которых будут инвестировать наши ПИФы, — индексные. Там нет дивидендов. Они просто следуют динамике того или иного индекса.

— Каким образом строится налогообложение внутри фонда, инвестирующего в глобальные ETF? Как будет облагаться налогом продажа паев фонда, если инвестор выходит в кэш?

— Российские ПИФы не являются юридическими лицами и не платят налогов. Для пайщика фонда на основе ETF система налогообложения стандартна. Он платит подоходный налог с разницы между ценой погашения и ценой покупки паев, как в любом паевом фонде.

Private Equity и Venture Capital в России и СНГ

PREQVECA
private equity venture capital

www.preqveca.ru

Поднимись на вершину карьеры финансиста

на правах рекламы