Сергей ЛУКИН,
генеральный директор
ООО «Апрель
Капитал Брокер»

Константин КИРПИЧЕВ,
заместитель генерального
директора по розничному
бизнесу и маркетингу
управляющей компании
«РСХБ Управление
Активами»

«Любые инвестиции — это ожидаемое вознаграждение за принимаемый риск»

В рамках круглого стола Cbonds Review организаторы выпусков облигаций подвели итоги 2022 года, обсудили ключевые тенденции, отметили самые, на их взгляд, интересные сделки, а также затронули неоднозначную тему прогнозов на 2023 год для российского долгового рынка.

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ/СТРАТЕГИИ ПРОЯВИЛИ СЕБЯ НАИЛУЧШИМ И НАИХУДШИМ ОБРАЗОМ В 2022 ГОДУ?

Константин Кирпичев

— Две тысячи двадцать второй год выдался очень непростым для российского финансового рынка. По динамике снижения активов год был сопоставим с кризисным 2008-м, при этом он был сложнее по внешнему и внутреннему информационному фону, повлиявшему на весь финансовый сектор. Динамика в I квартале прошлого года (февраль/март) продемонстрировала падение практически по всем сегментам фондового рынка — акциям и облигациям. Индекс Мосбиржи за этот период снизился на 28.62 %. При этом снижение российского рынка акций продолжилось после открытия торгов в апреле вплоть до начала октября 2022 года. За 2022 год индекс Мосбиржи снизился на 43.12 %.

Обратная динамика наблюдалась на долговом рынке: уже начиная с апреля рынок облигаций демонстрировал динамичное восстановление после падения в I квартале и завершил 2022 год уверенным

Круглый стол участников рынка управления активами

Максим БЫКОВЕЦ,
директор по развитию продаж департамента управления благосостоянием, ПСБ

Алексей СИВЯКОВ,
член совета директоров Parus Asset Management

ростом. По итогам 2022 года рынок облигаций, несмотря на драматические события, продемонстрировал положительную динамику. Индекс ОФЗ (по совокупному доходу) за 2022 год вырос на 3.7 %, за I квартал 2023-го — на 0.9 % с начала года. Индекс корпоративных облигаций также вырос: за 2022 год — на 8.3 %, за I квартал 2023 года — на 1.4 % с начала года. Доходности облигационных стратегий большинства ОПИФов превысили 7–8 %, что было сопоставимо со ставками депозитов, открытых в начале прошлого года.

Сергей Лукин

— Любые инвестиции — это ожидаемое вознаграждение за принимаемый риск. Опытный инвестор понимает и принимает риск, неопытный — ориентируется на потенциальную доходность. Именно поэтому рисковые стратегии маркетологи продают в обертке «агрессивных» в том смысле, что будь агрессивным и получишь больше. Если бы названия всегда соответствовали содержанию, то логичным выглядело бы объяснение, что рискованные стратегии в стрессовых условиях показали себя наихудшим образом, так как реализовался присущий стратегии риск, причем лежащий вне финансового поля.

Положительную доходность по итогам года смогли показать отдельные стратегии, ориентированные на российские облигации.

С точки зрения соотношения риска и доходности лучше всего выглядели ОПИФ, ориентированные на российские облигации, а хуже всего — ОПИФ, ориентированные на российские акции. Пусть не высокий, но положительный результат ОПИФ облигаций пайщикам принесли: медианное значение доходности составило 6.1 %.

На этом фоне стоит отметить результаты НПФ. Банк России опубликовал на своем сайте доходность НПФ за 2022 год: медианная доходность НПФ по итогам 2022 года составила 7.9 % по пенсионным накоплениям и 8.2 % по пенсионным резервам в годовом выражении. Если подобная доходность сохранится в условиях замедления темпов инфляции с 12 % до 4 %, то НПФ будут не только сохранять, но и приумножать пенсионные сбережения. Более того, все НПФ за 2022 год продемонстрировали положительную доходность как по пенсионным резервам, так и по пенсионным накоплениям. Другими словами, цель сохранности пенсионных активов в 2022 году НПФ выполнили. За работу в стрессовой ситуации на фондовом рынке НПФ заслуживают оценки «отлично».

Максим Быковец

— Прошлый год был годом облигаций. Взлет ключевой ставки и, как следствие, рост доходностей консервативных продуктов — от депозитов до облигаций — привел к формированию хорошей точки входа для инвесторов. Но даже те, кто сформировал портфели из облигаций с короткой дюрацией еще в начале 2022 года, смогли получить двузначные или близкие к ним доходности.

По итогам 2022 года рынок облигаций, несмотря на драматические события, продемонстрировал положительную динамику

ОЖИДАЕТЕ ЛИ ВЫ КАРДИНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРАТЕГИЯХ УПРАВЛЕНИЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ?

Константин Кирпичев

— На сегодняшний день ситуация на российском фондовом рынке остается достаточно волатильной и зависящей от факторов, напрямую не связанных с экономикой, а связанных скорее с геополитическим фоном. Но итоги I квартала 2023 года вселяют осторожный оптимизм и дают основание надеяться на восстановление российского рынка акций. Так, рост индекса Мосбиржи в I квартале 2023 года составил 13.73 %.

Долговой рынок продолжает демонстрировать стабильность и является источником получения доходности выше ставок по депозитам для консервативных инвесторов. В связи с этим наша стратегия управления портфелями клиентов остается прежней: делаем ставку на экспертизу отдельных эмитентов, что дает ощутимый положительный результат. В текущей ситуации именно экспертиза по отдельным эмитентам от портфельных управляющих и аналитиков выходит на первый план в оценке ситуации и принятии инвестиционных решений.

В части фондовой экспертизы отдельным вопросом являются информационные источники, информационный сервис, позволяющий работать с однородными историческими рядами и автоматизацией обработки данных.

Сергей Лукин

— Любая стратегия ставит перед собой совершенно определенные цели. Если эти цели выполняются, то и кардинальных изменений вносить не следует. Я упоминал о результатах НПФ в ответе на первый вопрос. Лучшее, как известно, враг хорошего. Полагаю, что в этих условиях корректировка стратегий будет, как и прежде, ограничена пересмотром доли отдельных ценных бумаг в портфеле. Управляющий занимается решением выбора конкретных направлений вложений на постоянной основе, принимая во внимание как внутренние, так и внешние факторы. Классический принцип Top-Down работает и в текущем году: моделирование, оценка потенциала и рисков.

Максим Быковец

— Текущий год выглядит годом акций. Рост рынка начался с ослабления национальной валюты. Слабый рубль создает проинфляционные риски, а также является поддержкой для доходов многих российских компаний.

Долговой рынок продолжает демонстрировать стабильность и является источником получения доходности выше ставок по депозитам для консервативных инвесторов

ИЗМЕНИЛСЯ ЛИ ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ? ЕСЛИ ИЗМЕНИЛСЯ, ТО КАК?

Сергей Лукин

— Трансформация взаимодействия с клиентами началась не в этом году и даже не в памятные «пандемийные». Современные средства коммуникаций позволяют клиенту фактически в режиме реального времени получать информацию о своих инвестициях. С мобильного телефона можно отслеживать данные о состоянии инвестиционного портфеля, динамике стоимости инвестиционных паев ОПИФ или о состоянии счета в НПФ. Там же можно совершать сделки через брокера, покупать/продавать или обменивать инвестиционные паи ОПИФ. Понятно, что в сложные годы резко возрастает спрос на сопутствующую информацию и прогнозы. Так уж устроена психология человека, что в условиях неопределенности ему особенно необходима информационная подпитка для формирования определенной картины окружающего мира.

Максим Быковец

— Прошлый год стал годом вызовов для всей индустрии. В период повышенной неопределенности особую роль играет своевременная и регулярная коммуникация с клиентами, чтобы они могли вовремя получать экспертизу и ответы на все свои вопросы. Для обеспечения клиентов оперативной информацией мы сделали фокус на развитии Telegram-канала УК ПСБ и запустили серию мероприятий «PRO инвестиции». За 7 месяцев 2022 года провели более 25 мероприятий в крупнейших городах России, в которых приняло участие свыше 750 состоятельных клиентов ПСБ.

Алексей Сивяков

— Не поменялся, следовали нашим планам. Наши действия направлены на повышение прозрачности и осведомленности инвесторов о коллективных инвестициях и нашем продукте, на текущий момент считаем себя самой открытой среди всех УК, управляющих закрытыми ПИФами.

Что сделали за 2022 год:

- создали личный кабинет инвестора, где в режиме онлайн можно получить детальную информацию о каждом фонде и результате инвестиций;
- поддерживаем горячую линию с вопросами инвесторов в мессенджерах;
- создали базовую рубрику FAQ, где рассказываем про ЗПИФ простыми словами;
- особое внимание уделяем созданию обучающих материалов и проводим вебинары.

Тенденция за год — стали получать все более и более глубокие вопросы от инвесторов в сравнении с тем, что было год назад.

Константин Кирпичев

— Принципиально ничего не изменилось, но сам процесс взаимодействия стал более интенсивным. В подобных кризисных ситуациях клиенты требуют большего внимания и нуждаются в своевременном информировании. Управляющая компания в своих коммуникациях должна быть максимально оперативной, прозрачной и понятной, необходимо использовать все возможные каналы для донесения клиентам информации о предпринятых шагах.

Мы следим за появляющимися новыми рекомендациями Банка России и НАУФОР (СРО, членом которой является наша компания), а также лучшими рыночными практиками, и используем их для улучшения клиентского сервиса, прозрачности услуг и продуктов.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ ДИНАМИКУ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ В ТЕЧЕНИЕ 2022 ГОДА?

Константин Кирпичев

— В первом полугодии прошлого года мы наблюдали определенный отток действующих клиентов, которые расторгали договоры доверительного управления. Это была реакция на резко изменившуюся макроэкономическую и финансовую ситуацию. При этом существенного оттока в фондах акций не наблюдалось. С середины осени 2022 года появился осторожный спрос и постепенное возвращение интереса клиентов к инвестированию на фондовом рынке. На этом фоне, кстати, индекс Мосбиржи в тот период прибавил 10.09 %.

Безусловно, 2022 год не войдет в число успешных для индустрии российского фондового рынка, но он и не стал настолько провальным, как этого можно было бы ожидать, оценивая поведение клиентов в феврале-марте прошлого года.

Второе полугодие 2022 года отличалось притоком в секторе состоятельных клиентов и сокращением позиций масс-сегмента. Наибольшие оттоки в индустрии коллективных инвесторов в прошлом году пришлись на II и III кварталы, при этом приток в премиум-сегменте наблюдался в конце III квартала и весь IV квартал.

Алексей Сивяков

— За 2022 год утроили количество инвесторов, входящих в наш клуб. В течение года динамика была разнонаправленной:

- стагнация в феврале-апреле, когда торги по нашему сегменту были приостановлены;
- небольшой спад (не более 5 %) в период восстановления спроса в апреле-июне;
- ускоряющийся рост начиная с августа 2022-го; в 2023 году растем ежемесячно на 200–300 инвесторов.

Если говорить о поведенческих паттернах, то в среднем в месяц:

- 93 % инвесторов держат, присоединяются или увеличивают сумму инвестиций в фонды PARUS;
- 3 % выходят из фондов, в основном по личным обстоятельствам;
- 4 % снижают сумму инвестиций, при этом оставляя ценные бумаги в портфеле.

Сергей Лукин

— Приведу пример: в начале этого года Московская биржа отчиталась о том, что более 6 млн человек открыли брокерские счета на бирже за прошедший год. На мой взгляд, динамика количества клиентов в 2022 году не показательна и наполнена шумом. Санкционная волна подвигла частных клиентов мигрировать из подсанкционных компаний в неподсанкционные. Некоторые клиенты были вынуждены совершать миграцию не один раз вслед за очередным пакетом санкций. В результате один клиент открывал новые и новые счета без фактического увеличения объема. Та же статистика говорит о том, что количество активных клиентов не изменилось и составило 2.2 млн человек против 2.0 млн человек годом ранее, а пустые счета совокупно со счетами менее 10 тысяч рублей составляют, как и ранее, около 78–87 %. Динамика не радует, но и не огорчает.

Что касается ОПИФ, то в течение 2022 года зафиксирован существенный отток средств из ОПИФ. По оценкам НАУФОР, суммарный вывод средств составил около 29 млрд рублей. Пайщики забирали деньги в первые два квартала и в IV квартале 2022 года. Положительным оказался только III квартал 2022 года с основным притоком в ОПИФ облигаций. Можно предположить, что такая динамика связана с обменом инвестиционных паев рискованных ОПИФ на более консервативные. Новые средства в ОПИФ практически не поступали.

Стоит отметить динамику ЗПИФ. С начала 2022 года количество ЗПИФ стало на 15 % больше, а объемы, которые пришли в ЗПИФ, позволили поднять планку совокупных нетто-притоков в паевые инвестиционные фонды на новый уровень.

В целом картина укладывается в классическую схему бегства от риска, что логично.

Максим Быковец

— Количество клиентов с продуктами благосостояния группы ПСБ (УК и брокера) за 2022 год выросло на 40 %.

НАБЛЮДАЛОСЬ ЛИ СОКРАЩЕНИЕ СРЕДНЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИРУЕМЫХ СРЕДСТВ? УСЛОЖНИЛСЯ ЛИ ДИАЛОГ С КЛИЕНТАМИ ИЗ-ЗА ПОТЕНЦИАЛЬНО ВОЗРОСШИХ РИСКОВ?

Константин Кирпичев

— Диалог с клиентом, безусловно, усложнился, особенно непростым он был в части заблокированных инвестиций в иностранные ценные бумаги. Но при правильно выстроенных коммуникациях и предпринимаемых управляющей компанией действиях определенную долю негатива удалось снять. Часть клиентов сменили инвестиционную стратегию с более агрессивной на умеренно-консервативную или консервативную в рамках диверсификации своего портфеля.

Мы видим, что на данный момент клиенты склонны к инвестициям в консервативные стратегии, но предполагаем, что с восстановлением российского рынка акций риск-аппетит инвесторов будет возрастать, поэтому готовим новые инвестиционные решения, связанные в том числе с динамикой рынка акций, товарного рынка.

Для индустрии коллективных инвестиций в середине и конце прошлого года происходило своеобразное замещение средств массы мелких инвесторов средствами премиального сегмента инвесторов. Образно говоря, на несколько уходящих клиентов приходился один входящий, который готов был инвестировать сразу в несколько стратегий. В общем можно сказать, что «средний чек» (приток инвестиционных средств, приходящихся на одного клиента) во втором полугодии 2022 года вырос.

На несколько уходящих клиентов приходился один входящий, который готов был инвестировать сразу в несколько стратегий

Алексей Сивяков

— ЗПИФ недвижимости — антикризисный инструмент. Рост его популярности начался именно в 2022 году, когда инвестстратегии были направлены на сохранение капитала. Недвижимость, в основе которой лежит правильный физический актив, защищает от инфляционных рисков, а доход от арендного потока ежемесячно приносит прибыль.

Правильный актив — тщательно отобранная коммерческая недвижимость класса А, где арендаторами являются высокотехнологичные, диверсифицированные лидеры рынка.

Задача инвестора в данном случае — убедиться, что:

- доходность обеспечивается стабильными индексируемыми арендными потоками;
- актив имеет потенциал роста рыночной стоимости объектов.

Паи наших фондов после возобновления торгов на Мосбирже в апреле 2022 снизились в цене на 5–8 %, но в течение месяца цена полностью восстановилась до расчетных значений, такие незначительные колебания цены можно отнести к техническим колебаниям.

Если говорить об объемах инвестируемых средств, то рост оборота торгов по фондам PARUS был еще более крутым, чем рост динамики количества клиентов.

Сразу после возобновления торгов в апреле 2022 года ежедневный оборот составлял ~1 млн рублей в день, а к концу 2022 года он превысил 20 млн рублей в день. Рост продолжается в 2023 году: так, за апрель суммарный объем торгов превысил 1 млрд рублей, что в день составляет 50+ млн рублей.

Преобладающее количество инвесторов входило в долгосрочные инвестиции, понимая, что будущий рост стоимости актива дает возможность обогнать инфляцию.

Максим Быковец

— Средний объем активов в инвестиционных продуктах сократился менее чем на 5 % на фоне снижения стоимости портфелей акций и растущего количества новых клиентов. Увеличение клиентской базы удалось достичь за счет того, что фокус в продажах начиная с марта 2022 года был сделан на облигациях, которые давали как прирост портфеля, так и положительный опыт инвестирования для новых клиентов.

Сергей Лукин

— С позволения авторов круглого стола, немного поправлю вопрос. Мы можем говорить о диалоге с клиентом не на фоне потенциальных рисков, а в условиях рисков реализовавшихся.

Диалог с клиентами всегда должен строиться с учетом тех самых потенциальных рисков. Участники рынка уже пережили последствия так называемого

мисселинга агентов на рынке страховых продуктов, когда в привлекательной упаковке продавались завышенные ожидания. Стоило больших усилий исправить эту ситуацию. Клиент, до которого честно и правильно доведена информация, не будет ошарашен, когда события развиваются не по «оптимистичной траектории». Более того, важен диалог, а не назидательный монолог в стиле «Мы же предупреждали!». В любом случае решения клиента должны быть осознанными и выражаться как в рациональном проведении собственных операций, операций с инвестиционными паями, так и в корректировке инвестиционной декларации в рамках договора индивидуального доверительного управления.

Что же касается среднего объема средств на брокерском счете, то, согласно отчету Банка России, за последние три года он снизился почти в два раза с 450 до 250 тысяч рублей, что в значительной степени коррелирует со снижением индекса Мосбиржи. Справедливости ради нужно сказать, что снижение наблюдалось уже в 2021 году. Отношение к поведению рынка у розничных клиентов может кардинально различаться. Имея примерно одинаковые представления о прогнозе погоды на предстоящий день, кто-то из нас выходит на улицу с зонтом, а кто-то в футболке с коротким рукавом. Деньги уходили и приходили как в акции, облигации, валюту, так и в биржевые фонды различного наполнения. К сожалению, оттоки прошлого года превалировали над притоками.

Преобладающее количество инвесторов входило в долгосрочные инвестиции, понимая, что будущий рост стоимости актива дает возможность обогнать инфляцию

КАКИЕ МЕРЫ ВЫ ПРЕДПРИНИМАЛИ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ КЛИЕНТОВ И ИХ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ? УДАЛОСЬ ЛИ В 2022-М ПРИВЛЕЧЬ СОПОСТАВИМОЕ С ПРЕДЫДУЩИМИ ГОДАМИ КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ?

Консервативные фонды обеспечили клиентам положительный финансовый результат и стабильность, несмотря на турбулентный период

Сергей Лукин

— Есть, как мне представляется, универсальный ответ. Доверие накапливается годами. Выстраивая долгосрочные отношения с клиентом, жизненно необходимо вместе пройти и такие сложные ситуации, с которыми мы столкнулись в прошлом году. Кризисы имеют место с завидной периодичностью по разным причинам, а что это, если не ситуация, в которой познаются друзья? За последние двадцать лет на рынке не раз складывалась такая ситуация, про которую участники дружно восклицали: «Такого никогда не было!». В такие времена можно продемонстрировать клиенту, какие решения принимала ваша команда для минимизации последствий или как прекрасно оправдала свое название «Стратегия с защитой капитала», а уж если некая «Блестящая стратегия» позволила еще и заработать, то включается сарафанное радио. Сам клиент станет вашим главным помощником и продавцом.

Алексей Сивяков

— Как описано выше, удалось:

- утроить количество инвесторов по сравнению с началом года;
- выйти на объемы торгов в 1 млрд рублей в месяц;
- вырасти в среднем дневном обороте с 1 млн до 50+ млн в день.

Меры:

- масштабируем портфель. В 2022 году купили топовых активов на 18 млрд рублей с последующими планами по выводу их на Мосбиржу;
- внедрили стратегию LEVEL-UP на 2023–2030 годы, в основе которой — принцип использования кредитного плеча как финансового инструмента для повышения доходности инвесторов.

Максим Быковец

— В 2022 году УК ПСБ запустила новые консервативные ОПИФ, например фонд денежного рынка «Финансовая подушка». Консервативные фонды обеспечили клиентам положительный финансовый результат и стабильность, несмотря на турбулентный период. С клиентами, инвестирующими в акции, также проводилась регулярная работа, которая позволила сохранить их доверие.

Константин Кирпичев

— Одной из первоочередных мер стало максимальное информирование и прозрачность в коммуникациях по тем шагам и действиям, которые предпринимала компания в непростой кризисный период. На это был сделан основной акцент в развитии всех коммуникаций — маркетинговых, клиентских — в 2022 году.

Для индустрии коллективных инвестиций 2022 год не стал лидером по привлечению новых клиентов и их активов. Наша индустрия пережила серьезный кризис, но, как показывает 2023 год, компаниям удалось сохранить доверие клиентов к своим продуктам, услугам, сервисам и в целом к инвестициям на фондовом рынке.

Нашей компании удалось сохранить уровень клиентской базы в 2022 году, а по итогам I квартала 2023 года даже удалось перейти в следующий по размеру (самый высший) «регуляторный диапазон» в рамках требований Положения Банка России 481-П для профучастников рынка ценных бумаг.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПЕРСПЕКТИВУ РАЗБЛОКИРОВКИ АКТИВОВ, ПОПАВШИХ ПОД САНКЦИИ?

Сергей Лукин

— Я не испытываю оптимизма в данном вопросе. По-моему, санкции вводятся не для того, чтобы их отменять. В последнее время в СМИ появились новости из разряда «лед тронулся», но пока это не выглядит как массовое движение в оптимистичную сторону. Участники рынка двигаются самостоятельно в силу своих возможностей. Понятно, что сама блокировка ни в чем не повинных граждан выглядит как грабеж среди белого дня и европейские чиновники все прекрасно понимают, но… Этот процесс не быстрый, дорогостоящий, и сейчас перспективу разблокировки активов на горизонте в год можно оценить как маловероятную. Возможно, со мной не согласятся другие участники круглого стола.

Константин Кирпичев

— Достаточно сложно оценить перспективы, основываясь на решениях западных регуляторов, у которых своя логика, и ее непросто спрогнозировать. Со своей стороны мы предпринимаем все возможное, подаем документы в формате, максимально соответствующем требованиям российского регулятора и зарубежных кастодианов.

Можно свидетельствовать, что оптимизма в отношении разморозки активов в апреле 2023 года поубавилось по сравнению с тем, что было в конце декабря прошлого года и начале января этого года. Возможно, это связано с тем, что четыре месяца назад в этом вопросе были избыточно позитивные ожидания.

КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, В ДАННЫЙ МОМЕНТ НЕОБХОДИМЫ РЫНКУ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ?

Чрезвычайных мер поддержки, в том числе государственной, рынок коллективных инвестиций не требует

Константин Кирпичев

— На наш взгляд, чрезвычайных мер поддержки, в том числе государственной, рынок коллективных инвестиций не требует. Как показывает начало 2023 год, рынок жив, инвесторы начинают возвращаться, доверие к фондовому рынку и индустрии частных инвестиций не утеряно.

Единственное, мы хотели бы сохранить поддержку со стороны Банка России в снижении регуляторной нагрузки управляющих компаний, которая состоялась в прошлом году, и необходимости вести постоянный диалог с участниками рынка в отношении реализации действий по работе с заблокированными ценными бумагами.

Алексей Сивяков

— Применительно к нашим фондам:

• Смягчить закон о рекламе для инструментов, рассчитанных на квалифицированных инвесторов:

- своевременное информирование повышает прозрачность и глубину принятия решения,

- ускорит переток денежных средств с депозитов на фондовый рынок.

• Унифицировать список квалифицированных инвесторов: создать единый реестр для упрощения процедуры получения повторной квалификации у других профессиональных участников.

• Приравнять торгуемые на бирже фонды недвижимости с использованием заемных средств к инструментам для неквалифицированных инвесторов: за счет профессиональной управляющей компании риски будут менее значимы, чем, например, персональная инвестиция в покупку квартиры с использованием ипотеки.

Сергей Лукин

— В первую очередь поддержка должна быть информационной. Посмотрите, как хорошо поддерживают рынок позитивные дивидендные истории. Не потребовался триллион из ФНБ для поддержки отечественного рынка, хотя информация о нем также сыграла свою позитивную роль.

Во вторую очередь поддержка должна быть и материальной. Показательна динамика ИИС. Взрывной рост количества ИИС в предыдущие годы и незначительная динамика прошедшего года объяснимы. Понятна любовь клиентов к ИИС первого типа, и, насколько можно судить, поддержка в виде механизма налогового вычета поддержит интерес к этому инструменту в будущем.

Последняя неделя апреля порадовала участников рынка новостью о том, что Минфин и Банк России направили в Правительство проект закона о долгосрочных сбережениях граждан. Предполагается, что сбережения будут формироваться

гражданами самостоятельно как за счет новых взносов, так и из ранее созданных средств пенсионных накоплений. Также производить взносы сможет и работодатель. Сохраняются и налоговые преференции. Программа также предусматривает софинансирование со стороны государства. Участие государства будет дифференцированным и будет зависеть от доходов гражданина: чем выше доход, тем более низким будет коэффициент участия государства. Общая сумма вклада государства не превысит 36 тысяч рублей в год, что по итогам трех лет может составить 108 тысяч рублей. Безусловно, новость долгожданная, и данная инициатива оживит участников рынка коллективных инвестиций.

ПЛАНИРУЕТЕ ЛИ ВЫ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ДОБАВЛЯТЬ НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ В СВОЮ ЛИНЕЙКУ?

Алексей Сивяков

— Мы начали год с тремя фондами, торгующимися на бирже, общей стоимостью в 10+ млрд рублей. Планируем завершить год с семью фондами общей стоимостью 30+ млрд рублей. В апреле мы запустили четвертый и самый большой фонд «ПАРУС-Логистика» общей стоимостью в 7.5 млрд рублей, в составе которого два складских комплекса в Московской области.

В текущем году планируем развивать направления офисной и торговой недвижимости, тем самым разнообразив выбор для инвесторов. Ближайший ЗПИФ с офисной недвижимостью «Парус-Двинцев» — офисный кластер, который состоит из трех башен и 60 тысяч квадратных метров с топовыми арендаторами. Следом за офисной будет выводиться фонд по торговой недвижимости — ТЦ «Весна». Это 128 тысяч квадратных метров, 150 магазинов, свыше 25 ресторанов, кафе и кинотеатр с 8 залами.

Нам хочется, чтобы клиенты PARUS Asset Management имели возможность инвестировать не только в логистику, но могли диверсифицировать свои вложения. И такую возможность мы им предоставим.

Константин Кирпичев

— Безусловно, планируем. Рынок сейчас меняется, что естественно в посткризисной ситуации, появляются новые активы, развиваются новые отрасли экономики, в том числе в рамках импортозамещения, и наши портфельные управляющие и аналитики учитывают это при выстраивании стратегии управления. Мы постоянно оцениваем клиентский спрос, связанный с динамикой активов фондового, товарного или валютного рынков, изучаем новации со стороны ЦБ РФ в части регулирования и возможности создания новых финансовых продуктов. Так, с начала этого года управляющая компания запустила уже 8 стратегий доверительного управления для состоятельных клиентов (как правило, они относятся к разряду квалифицированных инвесторов) и планируется вывод «на полку» еще одной. Это связано с возросшим интересом к инвестированию в премиальном сегменте. Розничным же инвесторам могут быть интересны наши открытые паевые инвестиционные фонды и индексный биржевой ПИФ на принципы ESG, которые демонстрируют положительную годовую динамику доходности. Для повышения ликвидности и расширения круга инвесторов управляющая компания вывела на Московскую биржу четыре открытых паевых инвестиционных фонда. Обращение паев на бирже направлено на повышение ликвидности и расширение круга инвесторов, заинтересованных в операциях с открытыми ПИФами. Вывод паев ОПИФов на биржевые торги упрощает доступ к операциям с паями инвесторам, использующим биржу для проведения операций с финансовыми активами.

Мы также внимательно смотрим за развитием ситуации с инфраструктурой выхода на зарубежные рынки, используем возникающие возможности для удовлетворения спроса клиентов в этом сегменте.

Максим Быковец

— Мы закончили формирование инвестиционной линейки в прошлом году. Помимо денежного фонда, был запущен ОПИФ «Курс на Восток» с облигациями в юанях и замещающими бумагами. В преддверии разворота рынка акций были запущены фонды «Недра России» и «Дивидендные акции».

Сергей Лукин

— Вопрос остается открытым. Китайский юань с завидной периодичностью бьет собственные рекорды по операциям на всех направлениях как в банковской сфере, так и на рынке коллективных инвестиций. Те возможности, о которых клиенты ранее даже не задумывались, сейчас формируют спрос, а спрос рождает предложение. Вектор спроса разворачивается на восток. Однако примерно полтора десятка лет назад основной новинкой выступали продукты, связанные с БРИК. Кто знает, что будет дальше, ведь все новое — это хорошо забытое старое.

Вывод паев ОПИФов на биржевые торги упрощает доступ к операциям с паями инвесторам, использующим биржу для проведения операций с финансовыми активами