Чего хотят пенсионные фонды: история создания Сервис-центра для НПФ

Ольга ДЕМИНА,
директор департамента по развитию и сопровождению услуг для пенсионного и страхового бизнеса, управляющая компания «ДОХОДЪ»

Во время работы в одном из крупнейших пенсионных фондов в мои задачи входило проведение конкурсов по выбору управляющих компаний, взаимодействие с ними, мониторинг их деятельности. Постепенно сложился образ идеальной управляющей компании — знающей, как вывести фонд в лидеры по доходности, при этом грамотно избегающей повышенных рисков, высокотехнологичной, математически точной, информационно прозрачной. Образ недосягаемый или все-таки достижимый?

Разобраться с этим мне предстояло неожиданным способом — оказавшись «по другую сторону баррикад», в команде управляющей компании. Человеку, недавно предъявлявшему строгие требования к УК, представился шанс самому организовать сервис по управлению пенсионными средствами, который не только всем этим требованиям соответствует, но и воплощает ранее нереализованные ожидания фондов. Вызов был принят. Однако прежде требовалось ответить на три глобальных вопроса.

ВОПРОС 1. А нужен ли новый игрок пенсионному рынку?

На текущий момент средства 37 пенсионных фондов распределены между 27 управляющими компаниями, при этом договоры доверительного управления с новыми для пенсионного рынка управляющими не заключались с 2018 года. НПФ не склонны обновлять состав УК, это факт. И он объяснимый: на фоне внешней турбулентности важнейшая задача — обеспечить внутреннюю стабильность и управляемость, в том числе за счет постоянного состава участников, концентрации средств в одних надежных руках, предсказуемых подходов. Но есть и обратная сторона этой медали. Любой управляющий — это определенный механизм принятия решений, сплав аналитики и технологий, свой взгляд на рыночную ситуацию. Поэтому, когда одна компания одновременно управляет портфелями нескольких пенсионных фондов, эти средства фактически объединяются в общий пул, даже при условии индивидуального подхода к каждому портфелю. Структура портфелей, состав активов, стиль управления постепенно сближаются, конкуренция между стратегиями НПФ ослабевает. В итоге результаты управления стремятся к одинаковой усредненной величине. И если раньше эта ситуация не вызывала тревоги, особенно на фоне гораздо более тревожных условий деятельности пенсионных фондов (рыночные потрясения, недоверие граждан, низкая ликвидность рынка), то с 01.01.2024 на российском рынке сбережений начинается новая эпоха. По сути, за одну и ту же часть доходов граждан, направляемую на сбережения, начнется суровая конкуренция между НПФ, ИИС-3 и ДСЖ. И только выход на пенсионный рынок новых надежных управляющих, новых парадигм и стратегий позволит повысить диверсификацию пенсионных портфелей в разрезе управляющих компаний, создать по-настоящему разные, интересные пенсионные продукты и уверенно конкурировать в борьбе за сбережения.

ВОПРОС 2. Если пенсионному рынку и нужна новая парадигма, то что она должна в себя включать?

Во-первых, альтернативную бизнес-модель, гарантирующую отсутствие санкционных рисков и непрерывность деятельности на долгосрочном горизонте, доказавшую свою устойчивость

ОСНОВАТЕЛИ ГРУППЫ «ДОХОДЪ»

Яков Григорьевич МАРКОВ,
генеральный директор брокерской компании АО «АКТИВ»

Окончил математико-механический факультет Ленинградского государственного университета (ЛГУ) по специальности «Математика».

Кандидат технических наук.

Профессор, заведующий кафедрой «Ценные бумаги и инвестиции» Международного банковского института.

Член Ученого совета Международного банковского института.

Член Национальной фондовой ассоциации.

Входит в рейтинг издания «Деловой Петербург» «Топ-100. Лучшие менеджеры Санкт-Петербурга и Ленинградской области».

Автор более 30 закрытых научных публикаций в области ракетного вооружения.

Руководитель проектов по применению искусственного интеллекта в сфере инвестиций, по разработке первой в России системы автоматизированной торговли на бирже, по изучению нейронных сетей в целях прогнозирования и формирования портфелей.

Маргарита Витальевна БОРОДАТОВА,
генеральный директор управляющей компании ООО «УК «ДОХОДЪ»

Окончила электромеханический факультет Ленинградского политехнического университета.

Кандидат технических наук.

Член Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Член Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты.

Член Третейского суда при Санкт-Петербургской бирже.

Лучший топ-менеджер инвестиционной компании за 2021 год в рейтинге топ-100 издания «Деловой Петербург».

Входит в рейтинг «Влиятельные женщины Санкт-Петербурга».

Победитель всероссийского конкурса «Эксперт года — 2023» в номинации «HR, наставничество и выслуга лет».

Руководитель проектов по созданию востребованных продуктов для частных и институциональных инвесторов, по внедрению интеллектуальной системы «Робот-управляющий», по успешной реализации более 40 строительных проектов через механизм ЗПИФ недвижимости.

в периоды различных шоков. И в этом плане история финансовой группы «ДОХОДЪ» особенно интересна. Талантливые ученые, имеющие вес в научном мире и множество изобретений, решили изменить мир инвестиций, сделав ставку на научный подход к изучению рынка, инновации, равноценное развитие приоритетных направлений бизнеса, высокую диверсификацию клиентской базы, прозрачный состав акционеров. И этот сплав оказался на редкость прочным. За 30 лет группа «ДОХОДЪ» выросла в мощный научно-финансовый центр с коллективом более 150 человек, в составе которого — управляющая компания с устойчиво растущим объемом средств в управлении и высоким рейтингом надежности; брокер с уникальными продуктами; депозитарий и специализированный депозитарий с солидными компетенциями на рынке ценных бумаг и недвижимости; аккредитованный центр искусственного интеллекта и IT-компания, обеспечивающие высокую технологичность всей группы.

Во-вторых, принципиально новое прочтение потребностей и ожиданий пенсионных фондов, которые могут быть реализованы именно через партнерство с управляющей компанией. Есть базовый набор потребностей НПФ при сотрудничестве с УК, включающий в себя гарантию сохранности, управление рисками, разделение фидуциарной ответственности, соблюдение инвестиционной декларации, превышение бенчмарков по доходности. И есть новый пласт потребностей, связанный с необходимостью оправдать доверие — быть единственным институтом, назначенным оператором Программы добровольных сбережений, хотя на эту роль претендовали и иные отрасли финансового рынка. Один пример. Исследование рынка НПФ, проведенное управляющей компанией «ДОХОДЪ» в I квартале 2023 года, показало, что у 17 фондов (46 % от общего количества НПФ) доля участников, которым выплачивается пенсия, превышает 35 %. Для пенсионной отрасли жизненно важен приток молодежного сегмента. Однако фондам, которые являются прежде всего аккумулятором сбережений, трудно самостоятельно разработать новый пенсионный продукт, способный по-настоящему привлечь аудиторию до 35 лет. И как раз здесь нужны компетенции управляющей компании, готовой стать соавтором таких продуктов и управлять новыми портфелями с нуля.

В-третьих, управляющий будет интересен пенсионному фонду, если представит новый ответ на вечный вопрос, какой должна быть стратегия управления средствами НПФ.

Не буду скрывать: в процессе взаимодействия с командой управляющих, перед которыми была поставлена бескомпромиссная задача по созданию стратегии, уравновешивающей отсутствие у НПФ аппетита к риску и стремление НПФ к высокой доходности, я испытала двойственные чувства. С одной стороны, мне знакомо немало стратегий для НПФ, сформировалась определенная критичность. С другой стороны, если от кого-то и можно ожидать новое слово на эту тему, то как раз от команды, фирменным стилем которой являются научные разработки, математические решения наивысшего уровня и лидирующие позиции по параметрам «риск-доходность», публикуемым, в частности, на investfunds.ru. В итоге управляющие не только определили оптимальный базовый подход на основе стратегии CPPI (Страхование портфеля постоянной пропорцией) и портфели с лучшими комбинациями риска и доходности под любой профиль НПФ, смоделировав различные сочетания параметров (5500 портфелей), а затем проверив эффективность стратегии на исторических данных (Рисунок 1), но и создали специальные кейсы по управлению средствами НПФ, в частности для портфеля РОПС и портфеля добровольных сбережений, просчитав, какую минимальную гарантированную доходность могут обеспечить данные стратегии.

Для пенсионной отрасли жизненно важен приток молодежного сегмента

КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И СЕРВИСЫ «ДОХОДЪ» СОЗДАЛ ПЕРВЫМ?

2003: запатентован первый в России робот для торговли на бирже

2004: первое применение искусственного интеллекта для управления инвестиционными портфелями

2010: уникальная услуга «Детский инвестиционный портфель»

2011: первый ориентированный на клиентов сервис по анализу и прогнозу дивидендов

2012: начало расчета Индекса стабильности дивидендов DSI

2012: аналитический сервис «Анализ акций» для частных инвесторов

2012: первая и единственная управляющая компания, получившая статус застройщика многоквартирных домов для ЗПИФ недвижимости

2015: аналитический сервис «Анализ облигаций» для частных инвесторов

2021: первый на российском рынке дивидендный биржевой фонд «ДОХОДЪ Индекс дивидендных акций РФ»

2022: запуск линейки индексов совместно с Cbonds и первый биржевой фонд на индекс от Cbonds — BOND ETF

2023: открытие Сервис-центра для негосударственных пенсионных фондов

2023: первыми из управляющих компаний получили сертификат соответствия системы риск-менеджмента международному стандарту ISO 31000:2018

ВОПРОС 3. Каким пенсионным фондам нужен новый управляющий?

Новый формат управления пенсионными средствами способен привлечь те фонды, которые ощущают потребность в диверсификации стратегий и аналитических оценок, в повышении результатов управления, в создании здоровой конкуренции между компаниями, с которыми у фонда заключены договоры доверительного управления. Те фонды, которые хотят видеть в управляющей компании партнера, содействующего в реализации амбициозных задач по развитию продуктовой линейки для частных и корпоративных клиентов. Наконец, те фонды, которые стремятся работать с управляющей компанией, понимающей, чего на самом деле хотят пенсионные фонды.

— Ваша главная амбиция на пенсионном рынке?
— Стать импульсом роста для НПФ.

— Наиболее объективный показатель эффективности управления пенсионными средствами?
— Опережение накопленной инфляции на горизонте 10 лет и более.

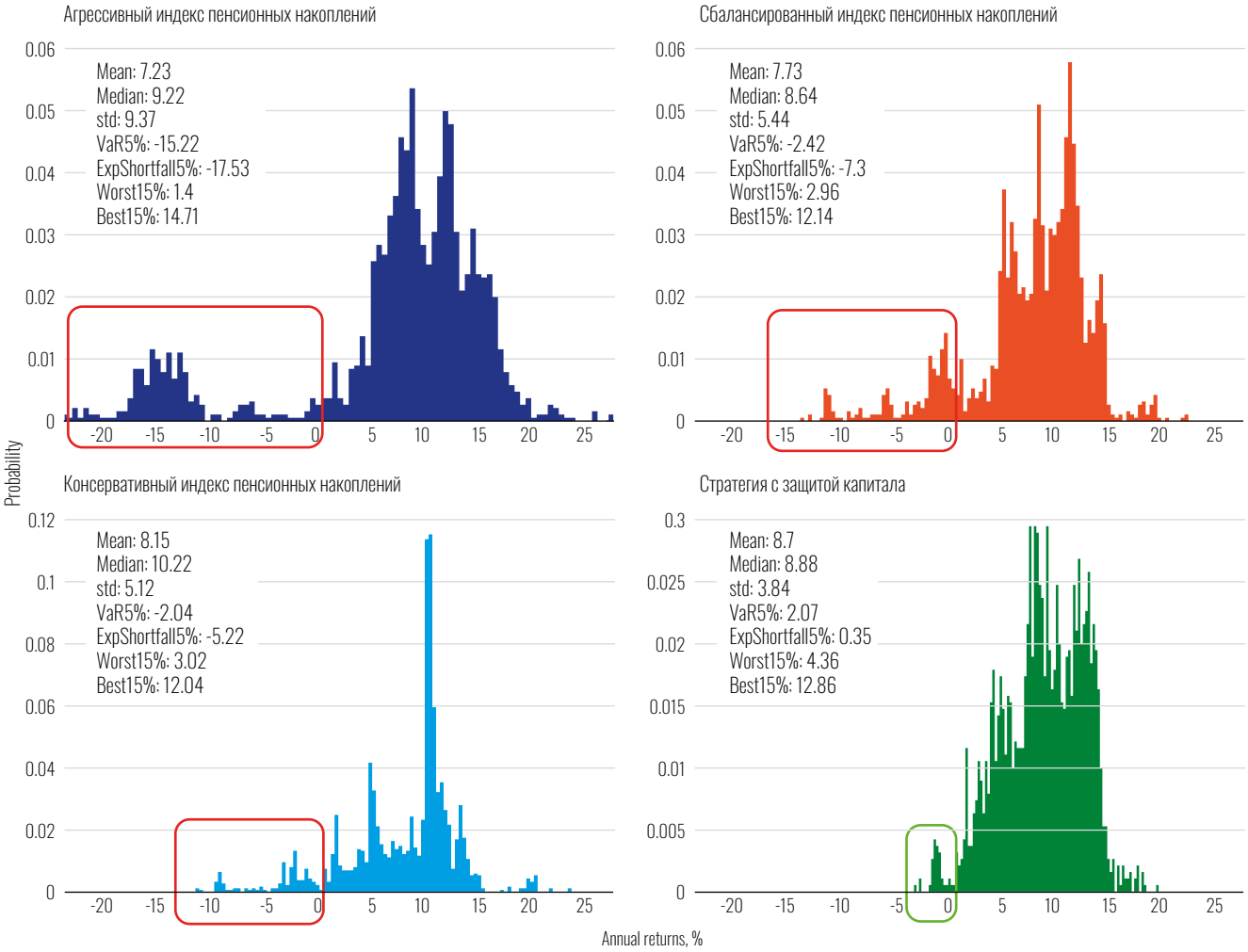
— Главный вызов для пенсионной индустрии на рынке сбережений?
— Стать интересной для инвесторов моложе 35 лет.

— Главное качество компании, управляющей пенсионными средствами?
— Доказанная способность обеспечить стабильный результат в зоне повышенных рисков.

— Лучший брокер для НПФ?
— Нацеленный на минимизацию операционных рисков.

— Лучший специализированный депозитарий для НПФ?
— Настроенный не только на контроль нарушений, но и на их профилактику.

— Самый полезный аналитический навык управляющего на пенсионном рынке?
— Умение спрогнозировать уровень инфляции.

Рисунок 1
Годовые доходности индексов пенсионных накоплений МосБиржи и стратегии с защитой капитала УК «ДОХОДЪ» (на основании исторических данных за 2007–2022 годы)

Источник: МосБиржа, расчеты УК «ДОХОДЪ»