



Андрей Бершадский
генеральный директор УК «Первая»

Новые краски инвестиций

Как управляющая компания может показать пример лидерства в условиях публичной конкуренции

Андрей Бершадский, генеральный директор УК «Первая», рассказывает о том, где находится фабрика БПИФ и альтернативных инвестиций, как компания технологически перевооружается и использует искусственный интеллект. Но главное — кто первым запустил ОПИФ с налоговыми льготами.

Текст **Ольга Плотонова**

Фотографии **Павел Перов**

— Вы пришли в УК «Первая» два года назад. Какой вы видели компанию тогда, и какая она сейчас? Может, оцените ваш личный вклад?

— Учитывая почти 30-летний накопленный трек-рекорд одной из старейших управляющих компаний на российском рынке, с одной стороны, необходимо следовать принципу из медицины «не навреди». С другой стороны, сохраняя лучшее из истории компании, адаптировать ее к современным вызовам — масштабированию до игрока № 1 на рынке управления активами частных инвесторов во всех видах продуктов, с учетом требований к технологической модернизации, сервису и коммуникациям с клиентами.

Управляющая компания сегодня — это не только доходность, но и легкость доступа к продукту,

простота операций с ним и развитие положительного инвестиционного опыта вместе с человеком через аналитику и знания об инвестициях. Во всех этих направлениях нам удалось за два года достичь значительного прогресса.

— Как «Первая» оценивает сейчас конкуренцию на российском рынке в сегменте управляющих компаний? Что вас, кроме собственных амбиций, заставляет двигаться?

У нас конкурентный рынок в сравнении, например, с тем же банковским, который сконцентрирован вокруг топ-10 игроков. У нас гораздо более дисперсный рынок. В России есть сильные игроки как в банковских группах, так и в частных инвестиционных холдингах. И для нас это хорошо, потому

что наличие публичной конкуренции постоянно держит в тонусе и стимулирует к развитию. Сегодня наша компания занимает в рознице (открытых и биржевых фондах) порядка 30%, мы тут лидеры.

— Сегодня вы конкурируете только на внутреннем рынке, о загранице пока можно забыть?

— География инвестирования и открытость нашей финансовой системы к внешнему миру за последние годы изменилась. Мы столкнулись с огромными вызовами в части заблокированных иностранных активов, которые в результате

активов, например, криптоактивов, и развитие самих продуктовых решений, в частности, появление новых оболочек как ИИС ПИФ, и развитие новых направлений, например, рге-ПРО, и непосредственно появление новых имен на бирже. На российском рынке есть отличные возможности, которые надо использовать в первую очередь.

Хотя работа в зарубежном направлении все-таки ведется. Мы смотрим на дружественные рынки. Например, у нас есть лицензии на управление активами в Индии и Китае. Но такие проекты быстро не реализуются в принципе, для этого нужно еще много рабо-

— Безусловно, мы оглядываемся на мировую практику. В предыдущих интервью я говорил, что мы активно изучаем опыт BlackRock, а это мировой лидер по размеру активов под управлением. Мы изучаем и опыт других крупных игроков с дружественных рынков, например, Китая.

Мы не копируем их истории, но отслеживаем тренды, особенно на развивающихся рынках. Так или иначе, мы пройдем эти тренды, пусть в своей интерпретации. Свое видение мы формируем из проецирования большой картины мира на российскую реальность и специфику, а также на соответствующий экономический цикл.

С другой стороны, от того, что у нас сегодня нет выхода, условно, на американский рынок акций, мир не рухнет. У нас стоит масштабная задача по увеличению капитализации российского фондового рынка. Поэтому, как я уже говорил, мы стараемся активнее работать внутри страны.

— Тогда расскажите про стратегические инициативы УК «Первой» на ближайшие годы.

— Мы утвердили долгосрочную стратегию развития компании, в ее рамках есть ряд инициатив. И они показали свою эффективность.

Одна из таких инициатив — развитие линейки биржевых паевых фондов (БПИФ). Это уже довольно давно общемировой тренд — мы видим, что и в развитых странах, и на развивающихся рынках это направление очень популярно. Сейчас и наш рынок присоединился к этому тренду. В России БПИФы получили значительный импульс, в первую очередь, конечно, за счет фондов денежного рынка на фоне достаточно жесткой денежно-кредитной политики со стороны Центрального банка.

В УК «Первая» мы провели огромную работу над тонкой настройкой своего фонда денежного рынка. Я говорю о фонде «Сберегательный», его тикер

санкций оказались недоступными. Резко усложнились любые трансграничные операции. Все это сильно влияет на систему управления капиталом. Но это не значит, что у людей снизилась потребность в сбережении средств, инвестировании, управлении своим будущим. Более того, она даже выросла.

Посмотрите на динамику сбережений с момента начала острых геополитических событий: даже в банковской системе на сегодня — 60 трлн рублей депозитов (прим. ред. — по итогам первого полугодия 2025 г. по данным ЦБ). И дело не только в высокой ставке ЦБ. Растут доходы населения, а это топливо для индустрии управления деньгами. Таким образом, инструментарий для накоплений нужно расширять.

Как в случае с уходом иностранных компаний, когда появились новые ниши для российских, так и на фондовом рынке мы можем расширять возможности инвесторов за счет развития внутреннего рынка. Это и добавление новых

тат вместе с регуляторами обеих стран для гармонизации законодательства именно в области коллективных инвестиций.

Чтобы выйти на дружественные рынки, нам нужно решить конкретные инфраструктурные и институциональные задачи. Например, сегодня для доверительных управляющих есть ограничения на открытие депозитарных и брокерских счетов в иностранных юрисдикциях. Выросли издержки на проведение трансграничных транзакций.

Тема развития работы с дружественными рынками на повестке остается. Но основной фокус сейчас внутри России.

— Последние три года для российской экономики сложные, а для фондового рынка — с большой полосой препятствий. Если раньше можно было ориентироваться на опыт западных игроков, то сейчас стоит говорить, что наши УК сами для себя ориентиры и бенчмарки?



SBMM, и я хотел бы, чтобы эти четыре буквы знала вся страна.

В биржевом фонде человек получает участие в том или ином рынке: без активного управления, но и без ошибок, которые могут присутствовать при активном управлении. Такое классическое пассивное управление, как во времена Джона Богла и его The Vanguard Group: «не ищите иголку в стоге сена, купите сразу весь стог».

В 2024 году мы запустили целый ряд фондов, с некоторыми мы были первыми в России, потом подтянулись конкуренты. Вначале запустили фонд, кото-

посмотреть на то, как наши управляющие сейчас работают с дюрацией облигационного портфеля, обеспечивая клиентам лучший результат на рынке.

Помимо этого, большая линейка продуктов уже дает человеку возможность быстро перестроить портфель под любой макроцикл. Таким образом, мы даем людям и инструкции, и инструменты для того, чтобы своевременно это делать. Более того, мы готовимся запустить фонд с концепцией а-ля «вечный портфель», который относительно стабилен все время. То есть будут решения и для тех, кто хочет сам перестраивать

функциональную настройку, чтобы он был максимально эффективным.

— Почему вы сделали такой большой лимит для инвесторов, появились те, кому нужны такие деньги? Может из-за рубежа вернулись к нам?

— Я уже говорил про институциональных инвесторов. При этом у нас запросто проходят сделки по 1–3 млрд рублей в течение дня от розничных инвесторов. Фонды денежного рынка очень популярны у сверхсостоятельных людей, клиентов private banking, поэтому такие объемы лимитов востребованы.

— Такой приток средств кто вам помогает обеспечивать?

— Наш основной канал привлечения — банковская сеть продаж. Но мы видим хорошую тенденцию: в наших биржевых фондах, например на долгосрочные ОФЗ (фонд «Долгосрочные гособлигации», тикер — SBLB) много пайщиков не из Сбербанка. В какой-то степени SBLB уникален и для нашей УК, и для рынка в целом.

Кстати, этот фонд задуман для цикла снижения процентных ставок. ЦБ уже сделал первые шаги в этом направлении. Наши аналитики ожидают, что снижение продолжится, и к концу года ставка достигнет 16%. Сегодня интересны длинные инструменты: в SBLB абсолютно надежные государственные облигации (ОФЗ) с высокой дюрацией, которые позволяют заработать на цикле снижения процентных ставок.

Подчеркну еще раз: БПИФ — это очень хороший инструмент для рынка в целом. Моя мечта — чтобы у каждого инвестора в стране в портфеле были бы наши БПИФы, среди которых есть почти все классы активов: акции, облигации, денежный рынок, драгметаллы. Наша задача — сделать этот продукт максимально доступным, массовым и узнаваемым.

Все же основные привлечения мы видим в открытых фондах. Например, в этом году на первый план у инвесторов

В УК «Первая» мы провели огромную работу над тонкой настройкой своего фонда денежного рынка. Я говорю о фонде «Сберегательный», его тикер SBMM, и я хотел бы, чтобы эти четыре буквы знала вся страна.

рый был актуален для того цикла ДКП. Это фонд «Облигации с переменным купоном» (SBFR).

Некоторые наши фонды остаются уникальными до сих пор, например, БПИФ на индекс IPO Мосбиржи — SIPO. Да, сейчас макроцикл не самый удачный для рынка акций, а IPO — наиболее волатильный из всех его сегментов. Наш подход строится на том, что мы формируем линейку на все случаи жизни. Мы хотим, чтобы наши клиенты не бежали вслед за макроциклом, а были готовы к нему заранее. Если вообразить рынок как природу, в которой меняется погода — солнечно, дождь, ненастье и опять солнце — мы сделали так, чтобы у нас было решение на каждый из этих вариантов погоды.

— Отдельный вопрос: и получается ли прогнозировать «сезон и погоду»?

— Да, наступление и смену крупных макроциклов мы умеем прогнозировать, и довольно неплохо. Достаточно

свой портфель с минимальными усилиями и издержками, и для тех, кто не готов этим заниматься.

Мы привлекли в открытые и биржевые фонды денежного рынка 265 млрд рублей в 2024 году. Они, кстати, продолжают хорошо привлекать и в текущем году, потому что и экономическая конъюнктура этому способствует, и мы со своей стороны обеспечиваем хорошую доходность на фоне конкурентов. При этом у фонда SBMM полная комиссия 0,299% годовых — на уровне мировых аналогов. По этому продукту, по уровню комиссионной нагрузки в фондах денежного рынка мы себя уже можем сравнить с развитым рынком. Мы увеличили дневные лимиты в SBMM до 5 млрд рублей. Это очень много, такие объемы уже не только для розничного инвестора, но и для институциональных инвесторов, тех же пенсионных фондов. То есть важно не только концептуально предложить подходящий под макроцикл продукт, но и провести

вышли фонды «Накопительный», это фонд денежного рынка с добавлением коротких облигаций, и «Фонд российских облигаций». Кстати, оба фонда совсем недавно установили рекорд — первый преодолел отметку в 220 млрд рублей, а второй — в 150 млрд рублей и стал самым крупным открытым фондом облигаций в стране.

— Кстати, вы говорите, что снизили комиссию: что вам позволило это сделать?

— Мы ведем целенаправленную работу по этому вопросу. Для снижения комиссии мы проводим много переговоров — и с контрагентами, с маркетмейкерами, со всей инфраструктурой фонда, с брокером. Если говорить про БПИФ денежного рынка, то мы отказались от платных бенчмарков. Плюс в отношении фиксированных инфраструктурных расходов у нас есть преимущество и возможность их снижения за счет масштаба бизнеса.

Наши два основных ориентира — комиссионный доход и доля рынка (активы под управлением).

А еще мы хотим ввести так называемую комиссию за успех (SuccessFee): перевести порядка половины продуктов для состоятельных клиентов на такую схему вознаграждения. Думаю, это очень человекоцентричная история, потому что мы, как управляющие, разделяем с клиентом результат своей работы.

— И когда вы собираетесь это реализовать?

— В целом мы этого уже придерживаемся на практике, это наша такая внутренняя амбиция: соблюсти еще неутвержденный KPI, и предлагаем клиентам участие в доходе.

— БПИФ — это ваша первая большая история. Что еще?

— Вторая наша большая стратегическая инициатива — это, конечно, альтернативные инвестиции, в первую очередь private equity. Здесь мы тоже смотрим

на зарубежный опыт, в частности, на Китай, где индустрия управления активами развивалась через непубличный долг (private debt).

Это, по сути, система кредитования, параллельная банковскому сектору, когда появляются продукты, в которых ЗПИФ аккумулирует средства инвесторов и кредитует разные бизнесы вместо банка. Сейчас это очень актуально — регулятор для борьбы с инфляционным давлением не снижает ключевую ставку, а это сдерживает кредитование.

При этом спрос на кредиты у бизнеса есть, в том числе на гибридное финансирование, когда часть денег привлекается через капитал, а часть — через долговые инструменты с характеристиками других классов активов. К таким, например, относятся мезонинный кредит, конвертируемые облигации, пут опцион с гарантированной доходностью и другие.

Это очень популярный инструмент в развитых странах, где альтернативные инвестиции — это не только private equity, но и private debt. Для нас важно, чтобы «квалам» можно было предлагать подобные инструменты. То есть нужно гармонизировать требования к таким продуктам, чтобы мы могли этот актив приобретать в фонд и предлагать как можно большему числу инвесторов.

У нас есть персональные управляющие, собственная кредитная экспертиза, мы активны на рынке облигаций, и этот продукт private debt — в некотором смысле дополнение к рынку облигаций и банковскому кредитованию.

— Насколько инвесторам интересны такие сложные продукты?

— Разные клиенты ищут доходность разной природы, от разных классов активов, не только акций и облигаций, которые обращаются на Мосбирже. Мы активно развиваем направление private equity — когда компании находятся в достаточно зрелой стадии, чтобы привлекать в капитал средства на рынке,

такое pre-IPO. То есть это «готовые к IPO» компании с высокими стандартами корпоративного управления, отчетности и финансовых показателей.

Еще мы хотим подставить кредитное плечо российской экономике, которой действительно нужны деньги, в виде финансирования от розничных инвесторов.

— Поделитесь примерами реализованных альтернативных инвестиций.

— В 2024 году мы запустили пилотный фонд для кваинвесторов «Прямые инвестиции», в который мы купили долю в компании «Моторика» — это лидер ассистивных технологий в России, компания занимает ведущие позиции и в мире. Она, кстати, вошла в топ-5 медтех компаний России. У «Моторики» очень серьезный R&D (research and development, свои исследования и разработки). Они как проект Neuralink от Илона Маска: похожие истории, есть изделия, которые интегрируются с нервной системой человека. Это совершенно новый уровень технологий будущего, в который можно инвестировать. Мы в УК «Первая» вообще любим технологический сегмент, верим в него (улыбается).

Еще у нас на подходе один похожий фонд: планируем сделать еще одну сделку, но в фонд будем покупать доли уже нескольких компаний. На ПМЭФ мы анонсировали сделку с компанией Medical Visual Systems, еще одной медтех компанией, которая производит интегрированные цифровые операционные. Это очень технологичная и востребованная история, так как позволяет повысить эффективность операций и при этом снизить издержки для медучреждений. В этой сделке вместе с нами участвует РФПИ, что также выступает знаком качества. На подходе еще ряд сделок с интересными бизнесами.

— Как вы думаете, зачем компаниям обращаться к УК, а не напрямую к акционерам или проводить IPO?

— Раньше, когда в Россию приходили западные фонды прямых инвестиций, это был некий «знак качества»: если актив даже просто просмотрен таким фондом, значит компания нормальная с точки зрения корпоративного управления, прозрачности, перспективности и так далее.

На борту УК «Первая» мы создали отдельную команду, которая целиком занимается прямыми инвестициями. У нас есть equity-аналитики, чего нет у конкурентов. Та же «Моторика», например, показывает очень хорошие результаты. По нашей оценке, с 2024 года эта инвестиция дала доходность уже больше 75% в годовых, и мы думаем, что в зависимости от конъюнктуры рынка мы сможем инвесторам досрочно обеспечить достойный выход из фонда. В private equity выход — это важно. И нам важно показать инвесторам «историю успеха», что даже перед первичным размещением акций на них можно заработать в течение года-двух, а не на горизонте 5–7 лет. Поэтому наши фонды private equity — это сложные продукты, только для квалифицированных инвесторов.

— Кто покупает такие фонды?

— В первую очередь, конечно, состоятельные клиенты private banking. Они предъявляют очень большие требования к тому, какую доходность твой продукт показывает, им нужно правильно преподнести его, показать хороший трек-рекорд.

Этот опыт мы будем дальше расширять и масштабировать. Фонды private equity — это, безусловно, нишевой продукт, зарубежные исследования сегмента «family office» показывают, что на подобные фонды приходится 10–15% от портфеля состоятельных клиентов в мире. Я считаю, что это интересное направление.

— Какие-то параметры сделки вы раскрываете?

— Для нас сделка по приобретению «Моторики» обошлась в 1 млрд рублей. Конечно, для масштабов УК «Первая», которая недавно «пробила» объем розничных активов под управлением в 1 трлн рублей, такая сумма большой роли не играет, но это только начало. Мы будем и дальше развивать направление фондов private equity: у нас есть видение, как мы это будем делать, в какой-то степени мы создаем тренд. Как я уже говорил, мы вообще хотим быть трендсеттерами в индустрии (улыбается).

— Давайте к вернемся к вашей стратегии, что еще актуально на повестке?

На наш взгляд, допустить профессиональных управляющих к этому рынку (крипта) — это дать возможность инвесторам выйти на совсем другой уровень оценки риска, грамотного управления и выбора таких активов.

— Часть стратегии связана с нашим технологическим развитием. Мы фокусируемся на развитии собственной платформы. У нас 1,5 млн клиентов, а действующие учетные системы, имеющиеся в индустрии управления активами, — 30-летней давности, и, честно говоря, не обеспечивали должного быстродействия, безопасности и надежности. Поэтому мы занимаемся переходом на собственную системную разработку.

Это очень трудоемкая работа, скорее, внутренняя «подкапотная» история, но в то же время она оказывает прямой эффект на качество взаимодействия человека с нашим продуктом, от этого зависит скорость операций, коммуникации с клиентом, удобство оформления. Наша задача сделать «движок» таким, чтобы он и не сломался при обновлении, и работал быстро и качественно.

Здесь мы, конечно, должны догонять российскую банковскую индустрию по требованиям к ИТ. Не побоюсь

сказать, что у них финтех ушел далеко вперед и мы — члены индустрии управления активами — недоинвестированы в технологической составляющей. Этому есть объяснение — наша индустрия слишком давно работает на бухгалтерских системах старого, консервативного образца. А от нас сейчас требуется ответ клиенту в режиме реального времени.

— Сейчас хайп для инвестрынка — это крипто. Тоже технологии нужны. Как вы относитесь к ним?

— Я вижу, как все соревнуются, кто быстрее запустит собственный продукт с криптовалютой. Но пока это все деривативы, беспоставочные инструменты.

Фактически по ним можно только получать котировки по крипте. Мы видим, что инвестору интереснее дать возможность владения таким активом через фонд. Деривативы — все же больше спекулятивный инструмент или же для специфических целей, например, хеджирования рисков. В криптоактивах с их волатильностью очень важен долгосрочный подход к вложениям. И это как раз в большей степени возможно с фондами.

На наш взгляд, допустить профессиональных управляющих к этому рынку (крипта) — это дать возможность инвесторам выйти на совсем другой уровень оценки риска, грамотного управления и выбора таких активов. Тренд на принятие этого класса активов в управление, как мне кажется, мы унаследуем от других рынков. В мире уже есть инструменты на крипту — например, ETF на биткоин от BlackRock по популярности соперничает с крупнейшими ETF на товарные



активы — на золото. Это значит, что криптоактив воспринимается инвесторами как некая универсальная ценность, как *storage of value*, раз его можно сопоставить с вложением в золото.

Мы видим, что SEC (американская Комиссия по ценным бумагам) всерьез изучает возможность одобрить стейкинг (возможность получать процентный доход от вложений в крипту) и выход из ETF физической криптовалютой.

— У Сбера всегда была хорошая аналитика, и вы ранее говорили, что хотите развивать собственную в «Первой». Насколько далеко удалось продвинуться в развитии in-house аналитики?

— Наш ключевой тезис в этом направлении, которое тоже является стратегическим, — это не только рассказ про инвестицию и доходность, но и коммуникация с человеком, сервис. Соответственно, он должен понимать, что мы делаем и что происходит с портфелем, а что в целом «в мире делается», какая макрокартина.

В нашей аналитике все очень четко: аналитический функционал независим от так называемой «sell side» аналитики, от брокеров, от инвестиционного банка. У нас есть независимая «buy side» аналитика. В первую очередь, наши аналитики помогают управляющим в инвестициях, в оценке компаний, в макроситуации.

Мы видим тренд на цифровые коммуникации, видим, что люди с нами хотят общаться онлайн. Здесь мы в тренде. Кроме дистанционных каналов общения, у нас есть отдельный Telegram-канал, и там, мне кажется, мы имеем свое уникальное лицо. Мы не пропагандируем какие-то отдельные идеи: «купи Сбербанк» или «продай» какой-нибудь другой банк. Мы скорее пропагандируем финансовую грамотность, осознанный подход к инвестициям, формированию портфеля.

У нас есть регулярная инвестиционная публикация — мы выпускаем ежеквартальную инвестиционную стратегию, огромный документ на 50 страниц.



И мы работаем сейчас над совершенствованием этого выпуска. Ежегодно, обычно в феврале, делаем публичную презентацию, готовим сокращенную версию.

— Давайте поговорим про мир будущего, в котором есть AI, ML, нейросети и тп, которые уже внедряются в работу инвест-бизнеса.

— Это уже неотъемлемая часть нашей реальной жизни. В части искусственного интеллекта мы выделили для себя два мега-направления, где он может применяться.

Первое — это клиентский сервис: ответы на жалобы и обращения клиентов.

Сейчас у нас в доверительном управлении только индивидуальных портфелей 2000 штук. Поэтому способности искусственного интеллекта здесь очень нужны, так как никакой управляющий или аналитик не напишет ежеквартальный комментарий к такому количеству портфелей. Для этого и созданы специальные платформы, решены сервисные задачи. Тот же сейлз должен знать, что происходит с обратившемся к нему клиентом: знать историю всех транзакций, какие сделки совершались, по какой цене. Такие рутинные операции нужно поручать машинам.

Вторая часть истории — это искусственный интеллект в управлении

портфелями. Здесь мы более консервативны. Мы все-таки считаем, что ИИ — это ассистент портфельного управляющего, а не его замена. Но и здесь у нас есть примеры, как можно использовать ИИ. Например, один из наших управляющих облигационными портфелями построил модель анализа тональности заявлений Центрального банка по ключевой ставке для прогнозирования его решений. Она проанализировала массив данных с заявлениями и решениями ЦБ за несколько лет, и на этой основе выдала некий прогноз о том, планирует ли регулятор оставить ставку без изменений, повысить или понизить ее. И это решение реально работает — оно позволило

нам увеличить дюрацию портфеля раньше рынка и заработать на этом для наших клиентов. Это, если хотите, можно назвать модель «настроения Банка России», которая определяет степени жесткости заявлений на пресс-конференциях и выступлениях ЦБ.

— На какие же показатели она ориентируется — эмоциональность высказываний или еще какие-то внешние показатели?

— Модель реагирует на формулировки. Смотрим на то, как меняется тональность: дело идет к смягчению или к ужесточению. И модель показывает, что на самом деле тональность меняется заранее.

— Тогда поговорим про 2025 год. Что происходит с продуктовой линейкой?

— В этом году УК «Первая» делает большие ставки на открытые фонды с налоговыми льготами ИИС третьего типа, мы так и называем его ИИС ОПИФ, паевой фонд с функциями индивидуального инвестиционного счета.

Мы первыми в индустрии запустили такой фонд в июне — «Левитан». На самом деле, мы хотим выразить признательность регулятору, НАУФОР, всем коллегам за большую работу, которая была проведена для придания статуса инвестиционного счета паевому фонду. Это классная история, которая сочетает в себе прозрачность и зрелость индустрии ПИФов.

Сочетание ИИС и паевого фонда, на мой взгляд, отличное. Оно подходит самым разным категориям клиентов: и для массового, и для состоятельного инвестора налоговый вычет играет значительную роль.

Регулятор делает сейчас особый акцент на индустрию коллективных инвестиций, видит, что она может существенно вырасти. Думаю, нужно дать дополнительные преференции для нее, например, снизить срок владения по ИИС ОПИФ для получения вычетов с 5 лет

до 3 лет. Мы видим, что большое количество клиентов не уходят после 3 лет, а остаются на больший срок. Но на «входе» такие сроки могут отпугивать, а вот когда ты пробыв в продукте уже 3 года, намного проще убедить себя оставаться в нем и дальше. Сейчас нужны длинные деньги, инвестиции в российскую экономику.

Мы посмотрели на мировую практику. Есть британский опыт, где существуют такие счета — ISA (Investment Savings Accounts). Это очень большой и важный сегмент индустрии по управлению активами в Британии, инвесторы активно вкладываются в них.

Можно иметь много ISA для разных целей накоплений: на дом, квартиру, образование ребенка, даже на пенсию. Это целевые накопления с налоговыми льготами. Мы обнаружили, что около 40% этих счетов — так называемые «cash ISA», инструменты крайне консервативные, типа ПИФ денежного рынка или накопительных счетов.

Наш «Фонд Левитан» — это консервативный гибрид (денежный рынок + облигации), который запустился при высокой процентной ставке ЦБ. Сейчас мы увеличиваем долю облигаций с фиксированным купоном и будем зарабатывать на росте цены этих облигаций в цикле снижения процентной ставки.

«Левитан» — часть нашей новой продуктовой концепции «Новые краски», при создании которой мы вдохновились историей наших великих русских художников. В дальнейшем планируем запустить смешанный фонд «Репин», а потом «Кандинский» — фонд акций. Мы хотим добавить в инвестиционную жизнь людей новые краски. ■

Биография

Андрей Бершадский
возглавил УК «Первая» в мае 2023 года.

Пришел в компанию с должности гендиректора УК «Промсвязь». До этого занимал пост директора по инвестициям в УК БКС, возглавлял инвестиционный департамент УК «РСХБ Управление Активами», а также отвечал за управление портфелями облигаций в «ВТБ Капитал управление активами», Pioneer Investments и «Райффайзен Капитал».

Выпускник МФТИ, кандидат физико-математических наук, ведет преподавательскую деятельность в НИУ ВШЭ.