



Управляющая компания - «восходящая звезда» – УК «Ингосстрах-Инвестиции»

**Владимир Крекотень, генеральный директор
УК «Ингосстрах-Инвестиции»:**

В 2021 году мы проделали большой объем внутренней работы. В итоге превратили компанию из совершенно закрытой УК в полноценную рыночную инвестиционную компанию, с цифровыми механизмами приобретения продуктов.

Мы усилили экспертизу в работе с инвестиционными инструментами, и многие наши продукты заняли лидирующие места по доходности в 2021 году.

Доходность ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Ингосстрах казначейский» составила 3,33%. Это первое место среди всех ОПИФ рублевых облигаций. БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» (уникальный БПИФ на рынке в 2021–2022 году) показал первое место среди рублевых фондов по доходности с начала 2022 года.

ОПИФ «Ингосстрах – передовые технологии» вошел по доходности в топ-2 за 2021 год среди ОПИФ, инвестирующих в иностранные активы. ОПИФ «Ингосстрах - Международные рынки» входит в топ-4 по доходности за 2021 год среди ОПИФ, инвестирующих в иностранные активы. ОПИФ «Ингосстрах – фонд акций» назван лучшим инвестиционным продуктом года в рамках «Национальной Банковской Премии – 2021».

По 70% портфелям физических лиц управляющим удалось опередить бенчмарки.

Линейка ПИФов под управлением компании пополнилась в 2021 году сразу тремя фондами: в июле появились БПИФ «Ингосстрах — корпоративные облигации» (тикер INGO) и БПИФ «Ингосстрах – облигации ЕМ» (тикер INEM); в декабре — БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» (тикер INFL).

Стоит отметить, что запуск БПИФ «Ингосстрах Инфляционный» оказался очень удачным: за 6 месяцев 2022 года фонд показал доходность на уровне 13,2%. Это лучшая доходность среди всех фондов, инвестирующих в облигации (данные ресурса investfunds.ru).

За счет запуска новых продуктов и появления возможности их приобрести через сайт количество розничных клиентов выросло в 2 раза. Объем привлечений в открытые и биржевые фонды составил 2,17 млрд рублей. Конечно же, эти объемы по-

ка не сопоставимы с объемом корпоративного бизнеса управляющей компании, но ведь это только начало.

В 2021 году мы активно развивали цифровые коммуникации с клиентом, запустили каналы во всех крупнейших социальных сетях, где рассказывали о наших продуктах и начали давать широкую аналитику по рынкам. Полноценный старт продаж в цифровых каналах пришелся на конец четвертого квартала 2021 года. Считаем этот старт успешным, он позволил нам получить опыт взаимодействия с клиентом в цифровом пространстве. В первом квартале геополитика жестоко ударила по финансовым рынкам — в частности, по рынку коллективных инвестиций. Однако мы продолжаем развивать наши онлайн решения. По статистике Банка России, 75% клиентов взаимодействуют с инвестиционными компаниями в формате онлайн. Поэтому мы и строим цифровой сервис, понимая, что вне онлайн остается лишь малая часть «жизни» клиентов.

Строя компанию, мы задумали сделать ее базой принцип продуктовой разработки. Это когда много внимания уделяется созданию продукта с нуля, а продукт в инвестициях — это всегда комбинация инвестиционных инструментов и сервиса в «цифре». Поэтому мы усилили команду управляющих и аналитиков. Мы делаем ставку на команду экспертов в соге business: это наши управляющие, которые также представляют фабрику продуктов, команда аналитиков и бэк-офицеры, качественно и бесперебойно поддерживающие процессы. Все наши сотрудники в этих блоках имеют многолетнюю профессиональную экспертизу, но они готовы создавать и продвигать новые продукты. Крайне важно, чтобы решения для наших клиентов создавались руками профессионалов. Суть услуги по управлению активами заключается именно в этом: клиент доверяет экспертам управление своим капиталом. Поэтому важно делегировать эти функции людям, посвятившим такой работе профессиональную жизнь.

Но не менее важным вектором нашей работы над формированием кадрового потенциала является развитие команды цифрового бизнеса и, безусловно, ИТ. Половина команды занята в продуктовой разработке и разработке сквозных цифровых решений.

Кроме того, развитие бизнеса невозможно без оптимально работающих автоматизированных процессов. Клиент должен получать быстрый и удобный сервис, не задумываясь о том, что происходит «под капотом» компании. Таким образом, три составляющие деятельности нашей команды — это, во-первых, продуктовая цифровая разработка, во-вторых, сильные управляющие и аналитики, в-третьих, операционная часть (она работает над тем, чтобы клиенту было удобно и интересно инвестировать в собственные жизненные цели).

Так мы развиваем философию целевых инвестиций.

Что касается сегодняшней ситуации. Высокая инфляция, нестабильность на рынках и то, что много инвесторов сейчас получили первый негативный опыт — все эти факторы, на наш взгляд, повышают значимость услуг управления активами в глазах инвесторов. И мы ожидаем, что рынок коллективных инвестиций и рынок управления активами могут получить новый импульс.

Исторически динамика привлечений на рынке коллективных инвестиций высоко коррелирует с нормой сбережения. Например, в 2020 году мы видели бурное развитие рынка коллективных инвестиций как раз на фоне роста нормы сбережений в силу отсутствия необходимости тратить деньги в режиме удаленной работы. Высокая инфляция не мотивирует население сберегать, высокая волатильность фондовых рынков отпугивает. Без ценовой стабильности норма сбережения будет оставаться низкой — это ключевой вызов для индустрии рынка коллективных инвестиций. В этих

условиях спросом будут пользоваться продукты, которые гарантированно опередят инфляцию на длинном горизонте.

Кроме того, сложившиеся обстоятельства вынудили людей пересмотреть свои цели и подходы к сбережению. Часть из них стала более экономной. С их стороны может появиться спрос на продукты инвестирования. А для части людей обеспечение ежедневных потребностей стало важнее, и они исключили инвестиции, посчитав это предметом роскоши. Но мы надеемся, что и эта часть населения за счет цифровизации продуктов и упрощения доступа на рынок смогут прийти к нему и эффективно распоряжаться своим капиталом.

По сути, продукты коллективных инвестиций будут единственным инструментом для диверсификации активов без инфраструктурных и политических рисков. Это даст новое дыхание управляющим компаниям, которое (вместе с появлением механизма ИИС третьего типа и иными программами долгосрочной мотивации инвестиций), возможно, возродит активность управляющих компаний.

Говоря о рисках в целом, мы принимаем во внимание рыночную и мировую ситуацию. Инвесторы обожглись и речь теперь будет идти о сложном процессе принятия потерь, восстановления доверия и желания инвестировать. Кроме того, препятствиями могут оказаться ограниченный список инструментов и резкое сокращение витрины инвестиционных идей.

С другой стороны, в части возможностей мы видим новые идеи, новые продуктовые оболочки.

Кроме того, инвестор становится более осознанным, поэтому на первую линию выходят более консервативные и взвешенные инвестиционные решения и идеи, становится важна их оболочка. В целом наш рынок движется в сторону западных моделей инвестирования (коллективные инвестиции и так далее).

Важно концентрироваться на автоматизации, на достижении доходности, на росте экспертного уровня всей команды. Всё это делает продукты более экологичными и привлекательными для клиента.