

«Управляющая компания для розничных инвесторов», «Лучший онлайн-сервис по управлению активами», «Управляющая компания года» – УК «Альфа-Капитал»

Интервью с Ириной Кривошеевой, генеральным директором УК «Альфа-Капитал»

— Ирина, ваша компания завоевала награду как лучшая УК по итогам одного из самых сложных годов на финансовом рынке, ознаменовавшегося внешнеполитическими шоками, сменой привычных стратегий, заморозкой активов. Как вы сами оцениваете итоги 2022 года для компании? Что вам позволило стать лучшими на рынке управления активами по итогам года?

— Привычная для инвесторов парадигма рынка действительно была разрушена после введения санкций в отношении крупных эмитентов, заморозки российских активов на Западе, возникновения проблем с выплатами дивидендов и купонов по облигациям. В ситуации высокой неопределенности нам удалось не только сохранить существующую базу клиентов, но и усилить свои позиции, используя открывшиеся инвестиционные возможности. Для этого потребовались активные коммуникации с инвесторами, развитие онлайн-каналов привлечения и поиск стратегий, которые позволили бы эффективно размещать привлекаемые средства. В частности, мы запустили фонд денежного рынка, создали первый в России ПИФ с возможностью выплаты дохода, расширили линейку инструментов для инвестиций в недвижимость.

В итоге, несмотря на геополитические события и турбулентность на биржах, компания увеличила объем активов под управлением. Только в биржевые фонды под управлением «Альфа-Капитал» в 2022 году инвесторы вложили свыше 8 млрд рублей, что стало лучшим результатом в индустрии.

— УК «Альфа-Капитал» стала также лучшей управляющей компанией для розничных инвесторов. Какое количество розничных клиентов у вас сейчас, как это число изменилось за прошлый год, какова динамика в этом году? Как вы выстраивали диалог с клиентами в начале 2022 года, когда на фоне политических событий, остановки торгов, заморозки активов мог бы случиться панический отток? С какими проблемами пришлось иметь дело? Была ли разница в поведении розничных клиентов и wealth-клиентов?

— Одно из принципиальных отличий от прошлых финансовых кризисов заключается в том, что снизилось доверие инвесторов не к российскому фондовому рынку и его провайдерам, а к западной инфраструктуре. Заморозка активов девальвировала ценность ряда привычных инструментов и подходов к аллокации капитала. Причем, как нам кажется, не только в восприятии участников рынка из России. Долгосрочные последствия произошедшего еще предстоит оценить, но очевидно, что инвесторы стали в целом внимательнее следить за неэкономическими событиями и более взвешенно выбирать те или иные стратегии. Конечно, в разгар кризиса мы старались убедить клиентов избегать эмоциональных решений, рациональнее использовать кризисное «окно возможностей» — причем это касалось как розничных, так и состоятельных инвесторов.

Многие клиенты в кризис не сокращали, а увеличивали вложения в акции российских компаний, учитывая их чрезвычайно низкие оценки и фундаментальные предпосылки для восстановления рынка в будущем. Со стороны состоятельных инвесторов наблюдался повышенный спрос на активы в дружественных юрисдикциях (в частности, в ОАЭ), а также на инструменты в валютах, альтернативных доллару и евро. Мы старались учитывать все эти тенденции в продуктовой политике. Это внесло свой вклад в существенное увеличение инвесторской базы: только за 2022 год число клиентов «Альфа-Капитала» выросло на 122 тысячи человек.

— Как за 2022 год изменились предпочтения розничных инвесторов? На какие активы вы фиксируете спрос? Что предлагаете? Готовы ли вы предлагать стратегии, связанные с инвестициями в активы дружественных стран? За счет чего удастся обеспечить высокий уровень доходности?

— На фоне ограничений на движение капитала и инфраструктурных рисков многие инвесторы переключили внимание на стратегии, ориентированные, прежде всего, на локальный рынок. Данные наших опросов показывают, что российские акции рассматриваются для вложений в первую



очередь — в них готовы инвестировать почти 50% клиентов. Отчасти это может быть связано с ростом индексов в первом полугодии и высокой дивидендной доходностью рынка. Но важно и то, что акции исторически лучше многих других классов инструментов обыгрывают инфляцию на длинном горизонте. Около трети опрошенных клиентов нацелены инвестировать в облигации, при этом в период повышения уровня ставок в экономике стали востребованы инструменты рынка РЕПО. В сентябре активы нашего БПИФа «Альфа-Капитал Денежный рынок» превысили 17 млрд рублей, фонд входит в число крупнейших в своем сегменте.

Значительная часть инвесторов по-прежнему заинтересованы в механизмах защиты капитала от потенциальной девальвации рубля. Для них мы запустили фонд, приобретающий ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, которые хранятся в российских депозитариях и лишены рисков западной учетно-расчетной системы. С точки зрения географической диверсификации портфелей перспективным видится выход российских УК на рынки Индии, Китая, ОАЭ. «Альфа-Капитал» первой среди управляющих компаний получила прямой доступ на индийский рынок, и мы готовимся представить инвесторам соответствующие продукты.

— Как вы решаете проблему замороженных активов?

— С 2022 года мы тесно взаимодействовали с Московской Биржей и НРД для разблокировки активов в Euroclear через получение специальных разрешений в уполномоченных национальных органах ЕС. Одновременно при поддержке внешних консультантов продолжается работа по линии обращений к европейским регуляторам для разблокировок в индивидуальном порядке.

«Альфа-Капитал» активно участвует в работе группы при ЦБ РФ по созданию специальной категории ЗПИФов, в которые будут переводиться забло-

кированные в российских фондах иностранные инструменты. Это обеспечит их обособленный учет и возможность выплат пайщикам в случае разморозки активов. Мы считаем, что это решение сыграет позитивную роль в плане укрепления доверия инвесторов к российскому фондовому рынку. Сейчас компания уже завершает формирование ЗПИФов для заблокированных активов согласно указанию регулятора.

— Как вы оцениваете перспективы рынка ЗПИФов для розничных инвесторов? Остались ли регуляторные вопросы? Нужно ли убирать порог вхождения для неквалифицированных инвесторов? Готовы ли неквалифицированные инвесторы инвестировать в ЗПИФы и не смущает ли их срок инвестирования?

— Конструкция закрытого ПИФа позволяет поддерживать комфортный для инвесторов баланс доходности и риска, что особенно актуально в условиях неопределенности на рынках. Согласно нашим опросам, около трети клиентов готовы рассматривать фонды недвижимости для диверсификации своего портфеля, тем более что они стали доступнее благодаря снижению порогов входа: в некоторые наши ЗПИФы можно инвестировать и от 107 тысяч рублей. К тому же на рынке все чаще появляются фонды коммерческой и жилой недвижимости с интересными стратегиями и весьма привлекательным потенциалом. Мы запускаем такие продукты в партнерстве с крупнейшими девелоперами, в частности, весной предложили клиентам ЗПИФ для инвестиций в строящееся жилье в Сочи, а недавно запустили стратегию на жилую недвижимость в партнерстве с одним из крупнейших федеральных девелоперов.

— Как сейчас выглядит ваша линейка ЗПИФов? Какие продукты вы предлагаете в этом сегменте, в какие интересные проекты инвестируете (в том числе для квалифицированных инвесторов)? Требуется ли специальная команда специалистов в области недвижимости, коммерческой недвижимости, как вы решаете

этот вопрос и с кем сотрудничаете? В каком направлении планируете развиваться?

— В линейке представлен практически весь спектр продуктов, которые могут быть интересны частным и корпоративным клиентам, включая персональные трасты. Всего «Альфа-Капитал» управляет почти 50 фондами закрытого типа и по объему активов входит в число ведущих участников этого рынка. Мы продолжим, в частности, развивать направление ЗПИФов недвижимости для розничных и состоятельных клиентов — рассчитываем увеличить долю альтернативных инвестиций в структуре активов под управлением компании до 30%. Например, рассматриваем создание «фондов фондов» с экспозицией на подборку иностранных REITs, а также запуск новых продуктов для вложений в недвижимость дружественных стран.

— С середины этого года возобновился рост БПИФов. Каких показателей от собственных биржевых фондов вы ожидаете по итогам года, каковы ваши планы в этом направлении?

— Благодаря высокой активности частных инвесторов на российском рынке сегмент БПИФов — один из самых динамично развивающихся в индустрии. Об этом свидетельствуют и притоки в наши розничные фонды: порядка трети объема привлечений в этом сегменте обеспечивается именно биржевыми ПИФаами. Только с начала года клиенты вложили в биржевые фонды «Альфа-Капитал» свыше 14,7 млрд рублей — в 1,8 раза больше, чем за весь прошлый год, когда мы показали лучший результат в отрасли. Наибольшие привлечения — у фонда «Альфа-Капитал Денежный рынок», также в первом полугодии инвесторы активно покупали паи фондов акций и облигаций. Вероятно, с ростом количества счетов на МосБирже (сейчас они есть более чем у 26 млн россиян) притоки в биржевые фонды продолжатся, ведь для инвесторов с небольшим капиталом это удобный и доступный инструмент диверсификации портфеля. Рынок будет

идти по пути расширения инструментария, запуска БПИФов с узконаправленными и комбинированными стратегиями. Конечно, мы продолжим участвовать в этом тренде. Полагаю, вполне реализуемая задача для индустрии — увеличить привлечение в паевые фонды до 100 млрд рублей в квартал.

— В 2021 году компания запустила БПИФ «Квант» под управлением искусственного интеллекта, который инвестирует в акции американских компаний. Как вы оцениваете этот опыт, будет ли продолжение?

— Технологии машинного обучения применяются и в других наших продуктах: например, для клиентов с капиталом от 500 тысяч рублей доступна стратегия «Альфа Искусственный интеллект. Российские акции». Примечательно, что возможности искусственного интеллекта на рынке управления активами исследуются во всем мире. В качестве примера можно привести недавний эксперимент маркетплейса Finder по использованию ChatGPT — собранный с его помощью виртуальный портфель, включавший в себя бумаги 38 компаний, за первые восемь недель наблюдения на 4% опередил ведущие британские фонды. При этом наиболее перспективными нам представляются решения, которые позволяют задействовать оба компонента: машинный анализ данных и экспертизу профессиональных управляющих.

— Растет ли спрос на пассивное инвестирование в цифровые активы? Как вы относитесь к этим инструментам и что готовы предложить клиентам?

— Зарождение рынка ЦФА потенциально открывает новые возможности для нашей индустрии. Пока объем этого рынка невелик (в России — около 20 млрд рублей), к тому же важна проработанность нормативной базы для использования цифровых активов в стратегиях доверительного управления и ПИФах. Например, какие инструменты должны быть доступны для всех розничных инвесторов, а какие только для тех, кто подтверждает квалификацию? На дан-

ном этапе возникают и другие вопросы, связанные с регулированием, позиционированием, ликвидностью цифровых активов. По мере решения этих вопросов ЦФА смогут эффективнее дополнять инструменты фондового рынка.

— Каков потенциал у персональных фондов под крупных клиентов? Увеличился ли спрос на них в связи с внешними недружественными действиями? Есть ли сложности регуляторного характера для развития этих фондов? Что вы думаете по поводу их перспектив и для каких инвесторов они могут быть интересны?

— Создание ЗПИФов для структурирования частного капитала, в том числе возвращаемого из зарубежных юрисдикций, — один из трендов последних лет. Многие состоятельные инвесторы уже оценили преференции, которые дает наличие персонального траста в России. Со своей стороны, чтобы повысить доступность ЗПИФов, мы дополнительно разработали отдельную линейку «типовых» персональных фондов, которые представляют готовое решение для структурирования активов. Полагаем, что сектор продолжит расти как за счет перевода активов клиентами в российскую юрисдикцию, так и за счет формирования закрытых ПИФов для упрощения процедуры наследования, налоговой оптимизации или защиты капитала от недружественных действий.

— Как развивалось в 2022–2023 годах мобильное приложение «Альфа-Капитал»? Планируете ли развивать его функции, в том числе в части общей аналитики финансовых потоков клиента? Есть ли на это спрос?

— Мы непрерывно улучшаем функции и интерфейс онлайн-сервисов с учетом технологических трендов, а главное — ожиданий самих пользователей, которые оцениваем по результатам опросов. Недавно в приложение были добавлены несколько новых опций: оптимизированный конструктор отчетов, новый раздел с программой лояльности и ряд других функций. Клиенты получили возможность следить за рекомендациями и

повышать финансовую грамотность: в интерактивном формате учиться основам фондового рынка и управлению личными сбережениями.

Кстати, наши инвестиции в разработку оправдывают себя с позиции привлечений: приложение «Альфа-Капитал» является одним из основных каналов розничных продаж, с помощью которого почти 100 тысяч человек стали нашими клиентами в прошлом году.

— Какие точки роста индустрии вы видите в 2023–2024 годах?

— Складываются предпосылки для дальнейшего повышения интереса россиян к инвестициям. Поэтому одна из наших общих задач — формирование адекватной экономики предложения. Помимо развития традиционных продуктов с экспозицией на российские активы, это могут быть фонды и стратегии, ориентированные на дружественные рынки, решения на базе ЗПИФов, включая создание фондов под индивидуальные задачи клиентов, альтернативные инвестиции.

Дополнительным импульсом для индустрии может стать запуск института долгосрочных накоплений в формате ИИС третьего типа, при условии комфортного для инвесторов и профучастников регулирования. Также росту могло бы способствовать улучшение качественных характеристик рынка ценных бумаг — за счет создания стимулов для выхода эмитентов на биржу, появления новых типов инструментов, раскрытия большего объема информации.