

Работа управляющих — управлять

Участники круглого стола НАУФОР обсуждают вызовы, стоящие перед индустрией коллективных инвестиций, и ее перспективы

На отрасль коллективных инвестиций до кризиса возлагалось много надежд. Считалось, что для розничных клиентов она сможет стать привлекательной альтернативой банковским продуктам (главным образом, депозитам), а для финансового рынка будет выполнять функции основного поставщика капитала. Что имеем сейчас?

Участники: Наталия Плугарь («ВТБ Капитал»), Юрий Белонощенко (УК «Уралсиб»), Андрей Жуйков (УК «Регион Эссет менеджмент»), Денис Рудоманенко (УК «Открытие»).

Модератор — Алексей Тимофеев.

Алексей Тимофеев. Тема сегодняшнего обсуждения — состояние отрасли доверительного управления вообще, но все же в первую очередь отрасли коллективного инвестирования. На эту отрасль возлагалось много надежд — на то, что она будет наиболее привлекательна для розничных инвесторов, ищущих альтернативу банковским продуктам, что она будет одним из основных поставщиков капитала на финансовом рынке. Однако нельзя ли сказать, что индустрия коллективных инвестиций до сих пор находится в стартовом положении? Коллеги, что вы думаете по этому поводу?

Наталия Плугарь. Я бы не согласилась с тем, что отрасль на старте, потому что старт произошел давно, потом был сделан большой рывок, а потом настал кризис. И вот затем наступила стагнация, из которой рынок так и не вышел. Но не вышел из нее до сих пор не только рынок доверительного управления, а весь рынок ценных бумаг в целом.

Если говорить о рознице, то здесь мы на сегодняшний момент полностью зависим от рынка. И, наверно, проблема больше всего в том, что в розницу не предлагаются альтернативные продукты — такие, которые в большом количестве предлагаются за рубежом. У нас же только появляются зачатки всего этого изобилия. Кроме того, если мы говорим о ПИФах, то еще одна проблема — в том, что российская система дистрибуции паев очень неподвижная, закостеневшая, дорогая, она не дает возможности при-

влекать пайщиков из других удаленных от центров регионов.

Поэтому мне кажется, что проблема не в самой отрасли, а в ее регулировании. Оно каким было «сто лет назад», практически таким и осталось. Никакой подвижности индустрии не дали, а только еще больше затянули ремень. Проблемы розницы — это, — в первую очередь, отсутствие возможностей гибкого реагирования. Вспомните кризис, когда управляющая компания просто не могла ничего продать, потому что нарушила бы собственную декларацию и получила бы штрафы. Мы теряли на кризисе из-за того, что просто не могли выйти в другие инструменты.

Ну и второе — система дистрибуции, которая, с моей точки зрения, устарела и должна быть изменена: и чем быстрее, тем лучше.

С моей точки зрения, очень интересные инструменты — ПИФы недвижимости, которые должны быть доступны для розничного инвестора. Или рентные фонды, которые, по-моему, должны были бы заполнить Россию. Но ведь только сейчас начинают обсуждать, что с их помощью можно развивать жилищное строительство, строить доходные дома и так далее.

Если говорить о моей управляющей компании, «ВТБ Капитал Управление активами», то у нас бизнес развивается. Мы всеми силами стараемся что-то предложить, боремся за место под солнцем, — хотя, казалось бы, государство тоже должно быть заинтересовано в том, чтобы деньги граждан перетекли в инструменты коллективных инвестиций, чтобы в экономику можно было вкладывать меньше государственных денег.





