



Лариса Арбатова
генеральный директор УК «Финстар Капитал»

Долгое созревание клиента

Владельцу инвестиционных паев «ЗОЛОТОГО» ФОНДА ДАЕТСЯ ШАНС СОХРАНИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ ОБЪЕМ СВОИХ АКТИВОВ

Лариса Арбатова, генеральный директор УК «Финстар Капитал», рассказывает Ирине Слюсаревой, почему молодой управляющей компании важно иметь лояльных, расположенных к долгосрочному сотрудничеству инвесторов, среди знакомых и друзей. Но в то же время, насколько важно работать на привлечение массового инвестора с широкой рыночной аудиторией.

Фотографии Павел Перов

— Управляющая компания «Финстар Капитал» появилась на рынке сравнительно недавно. Как возникла сама идея ее создания?

— Наша УК была создана, как известно, Финстар Банком, как новое и независимое направление бизнеса в экосистеме Finstar для работы с неквалифицированными и квалифицированными инвесторами по доверительному управлению активами и паевыми инвестиционными фондами. Идея создать управляющую компанию в международной финансовой группе возникла очень органично. Тем более, что мы заявляем

себя не только как обычную рыночную управляющую компанию, а как компанию, которая выстраивает линейки инвестиционных фондов под конкретные задачи инвесторов. Большинство крупных коммерческих банков и финансовых структур стремится предоставлять клиентам комплексные финансовые услуги, применяя, в том числе, сервисы по управлению активами. Это вытекает из совокупности текущих рыночных обстоятельств, запросов клиентов и является сейчас одним из генеральных трендов финансового рынка.

В марте 2024 года УК получила лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, и мы начали работать на рынке коллективных инвестиций.

— Брокерские услуги даете в рамках группы?

— Паи фондов для квалифицированных инвесторов могут продаваться только через брокерскую структуру. У нашей компании есть партнер, который оказывает брокерские и депозитарные услуги. Думаю, возможно в ближайшей перспективе у нас появится и самостоятельная брокерская компания. Но сейчас обсуждать эту тему рано, конкретики нет.

— Есть ли у линейки фондов вашей компании нечто общее?

— Наш акцент, в настоящее время, как формирование персональных фондов по индивидуальному запросу клиентов, так и готовых решений для массового инвестора. Сразу следует сказать, что создавать персональные инвестиционные решения — непросто. При формировании фондов такого типа большинство УК сталкивается с одной и той же проблемой: это длительное время, требуемое клиенту, для принятия положительного решения о сотрудничестве. Так сказать, происходит долгое созревание клиента. С одной стороны, клиенту нужен фонд определенного формата под конкретную цель, но он начинает считать все параметры финансовой модели, потом их несколько раз пересчитывает. В итоге процесс принятия решения затягивается...

Кроме того, поскольку мы молодая управляющая компания, то большого объема активов под управлением у нас не может быть по определению. После обсуждения этого факта, клиент, если он пришел к нам, скажем так, с рынка и ничего не знает о нашей компании

и команде, снова запускает сеанс длительного раздумья. Также для клиента очень важна мобильность, экономия его времени, чтобы УК давала возможность проводить трудозатратные мероприятия (общие собрания и инвестиционные комитеты) в личном кабинете, что называется, по касанию. Разработка и запуск личного кабинета тоже требует времени. Однако понимая важность наличия до-

Как правило, УК действуют по прямому указанию владельца инвестиционных паев персонального фонда. Мы же, в дополнение к запросу клиента, предлагаем ему альтернативные варианты, опираясь на нашу экспертизу.

ступа к нему для наших инвесторов, мы уже находимся на завершающей стадии его создания и внедрения. И уже совсем скоро сможем предоставить его нашим пайщикам.

В настоящий момент все наши паевые инвестиционные фонды, сформированные или формирующиеся под конкретные нужды клиентов, ориентированы на инвесторов, которые нас хорошо знают. Это наши добрые знакомые, часть из них — мои друзья. С ними, конечно, очень удобно и комфортно работать.

Однако нам нужен и приток новых клиентов. Мы рассчитываем, что спустя некоторое время, когда компания станет более известной на рынке и заработает устойчивую положительную репутацию, к нам начнут обращаться инвесторы, из числа тех, кто с нами ранее не работал. Рассчитываем, что среди наших клиентов появится больше розничных инвесторов, которых заинтересуют наши готовые инвестиционные решения. Мы покажем хороший трек рекорд, в финансовом сообществе будет все чаще

звучать наше имя, возникнет эффект узнавания, — а дальше заработают иные каналы продвижения, в том числе, так называемое «сарафанное радио», благодаря чему появятся новые рыночные клиенты. Мы уверены, что так оно и будет, потому что у нас уникальный подход к клиенту. Мы беремся реализовать запрос любой сложности. Одна из непростых задач, которые нам при-

ходится решать, заключается в том, что мы структурируем сделки при формировании фонда и оказываем консультационную поддержку по его проектам. Немногие из коллег по цеху это делают. Как правило, УК действуют по прямому указанию владельца инвестиционных паев персонального фонда. Мы же в дополнение к запросу клиента, предлагаем ему альтернативные варианты, опираясь на нашу экспертизу.

У нас сильный и профессиональный комплаенс, который тщательно прорабатывает все детали, в том числе, юридические моменты, вопросы учета активов. В плане создания закрытых паевых инвестиционных фондов практически нет задач, которые мы не могли бы решить. Мы оперативно и, главное, успешно реализовали очень сложные проекты, на которые крупные УК могли и не обратить внимание, так как у них уже достаточно большая клиентская база, они могут выбирать проекты более простые, унифицируемые. Наша глубокая экспертиза в этих вопросах позволяет нам не бояться сложностей.



При подаче документов на лицензирование в Банк России я разработала бизнес-план на 50 страниц. Регулятор даже удивился такому объему документа. В настоящий момент этот бизнес-план мы уже выполнили. И теперь идем от простых продуктов к сложным. Например, запустили БПИФ денежного рынка, который лидировал по доходности среди аналогичных инструментов. Также работает и имеет биржевое обращение инвестиционных паев ЗПИФ комбинированный «Залоговые займы», активы которого составляют права требования из договоров займа, обеспеченные залогом недвижимости. Инвестиционные паи фонда предназначены для квалифицированных инвесторов, ограничены в обороте, информация о них могут получать только те люди, которые имеют соответствующий статус по закону.

— Можно ли уже обсуждать какие-то результаты?

— Можно. Создав УК, наш бенефициар, естественно, ожидал, что в какой-то момент она выйдет на операционную безубыточность. Могу сказать, что это уже случилось. Мы очень старались уложиться в короткие сроки и достигли цели всего за год.

Хотели, честно говоря, добиться такого результата раньше, в виде подарка положить под елку, но один из наших крупных инвесторов раздумывал достаточно длительное время, и это немного поменяло наши планы, по выходу в положительную зону по прибыли бизнеса.

— Обратила внимание на то, что часть ваших фондов имеет оригинальные стратегии. Это результат той самой ориентации на нужды клиента, о которой вы сказали?

— Да, фонды у нас уникальные. И именно это позволяет нам демонстрировать стабильный и положительный результат, а также позволяет нашим

клиентам достигать своих инвестиционных целей.

— Можно ли считать, что это касается только закрытых ПИФов? А биржевые фонды ориентированы на массового инвестора, у которого нет статуса квалифицированного инвестора?

— Первым рыночным паевым фондом под управлением УК «Финстар Капитал» стал биржевой фонд рыночных финан-

Замечу, что в ситуации, когда пять крупных управляющих компаний держат 85% рынка, конкурировать очень сложно. Тем не менее, на данном этапе конкуренцию мы выиграли. Уверена, за счет уникального предложения мы продолжим наращивать свою долю рынка, заберем часть у конкурентов.

совых инструментов «ФИНСТАР — Денежный рынок ПЛЮС» с пассивной стратегией управления. Его формирование происходило в августе 2024 года. Фонд действительно ориентирован на тех, у кого статуса квалифицированного инвестора нет, считаем его своего рода наглядным продуктом, который демонстрирует наши возможности. Мы запускались в непростое время, в этот период инвесторам были интересны рыночные фонды узкой направленности. В частности, ориентированные как раз на денежный рынок.

Целью фонда «ФИНСТАР – Денежный рынок ПЛЮС» является следование доходности ставки денежного рынка RUSFAR через размещение денежных средств в депозиты с Центральным контрагентом. Но, согласно инвестиционной декларации фонда, также допустимы вложения в акции и облигации.

Торги инвестиционными паями фонда «ФИНСТАР – Денежный рынок ПЛЮС» под тикером FINC стартовали на Московской бирже 3 сентября про-

шлого года. Паи доступны неквалифицированным инвесторам. По итогам декабря 2024 года наш фонд занял первую строчку рейтинга по доходности среди биржевых фондов ликвидности, а в октябре и ноябре уверенно лидировал среди рублевых продуктов коллег по цеху. Собственно говоря, фонд с момента своего формирования занимал лидирующие места по доходности среди БПИФ денежного рынка в рублях.

Фонд получил признание Московской биржи, на конференции по коллективным инвестициям, которая состоялась 21 февраля текущего года.

Путем создания фондов денежного рынка шли многие УК. Но наша компания даже этот продукт, сравнительно простой, сделала уникальным.

Замечу, что в ситуации, когда пять крупных управляющих компаний держат 85% рынка, конкурировать очень сложно. Тем не менее, на данном этапе конкуренцию мы выиграли. Уверена, за счет уникального предложения мы продолжим наращивать свою долю рынка, заберем часть у конкурентов. Для начала было бы здорово её увеличить, скажем, до 10% от объема активов под управлением на краткосрочной дистанции.

— Рассчитываете, что добьетесь такого результата потому, что с рынка к вам начнет приходить массовый инвестор, увидев ваши результаты?

— Именно так.



Да у нас, пожалуй, и не остается другого пути. Например, когда УК формируется в большой финансовой группе компаний, которая имеет большую базу клиентов, отлаженную структуру, то в этой ситуации предложить уже существующим клиентам продукты управляющей компании проще, чем найти совсем новых клиентов. У нас такой возможности нет. Есть только материнский банк, но он небольшой, с клиентской базой соответствующего объема.

Поэтому мы должны выделиться хорошими показателями и уникальными продуктами.

Сейчас запустили интервальный ПИФ «Золотой актив» на физическое золото. Это еще один отличный пример уникального продукта.

— Можно рассчитывать на существенный рост базового актива (золота) в текущее время?

— У нас нет иллюзий, что цена золота будет стремительно расти. Наша идея состоит в другом. Формирование комбинированного ПИФа «Золотой Актив» под управлением УК «Финстар Капитал» началось 14 февраля 2025 года. Это рублевый фонд, активно управляемый. Целью его инвестиционной политики является вложение активов фонда преимущественно в драгоценные металлы (сейчас это только золото), а также в права на них.

Фонд привлекает инвестиции, привязанные к физическому золоту. Все знают, что за последние 3-5 лет золото уже и так увеличило стоимость более чем на 200%. Мы отдаем себе отчет в том, что такой тренд не будет продолжаться дальше, но, как минимум, считаем, что увеличение стоимости золота в рублях будет составлять 25-30% год к году. Благодаря нашей стратегии, мы четко понимаем, как зарабатывать на физическом золоте.

На сегодняшний день вкладываться в валюту очень рискованно. Золото — более понятный и прозрачный актив, который всегда в цене, всегда востребован, имеет высокую ликвидность и часто используется в качестве защитного инструмента во время кризисов на финансовых рынках. Есть много инвесторов, купивших себе в собственность в 2022-2023 годах большой объем золота. Сегодня этот актив не используется, но продавать и возвращаться в рубли, его владельцы

Наша компания разработала удобный и функциональный сервис взаимодействия с инвесторами — личный кабинет клиента на сайте управляющей компании. В данный момент ведется работа по интеграции личного кабинета с сервисом «Госуслуги».

не хотят. В фонде будет запущен сервис, в рамках которого это золото начнет генерировать прибыль, и портфель фонда будет прирастать. В рамках дедолларизации, это единственный инструмент, который работает как валютный продукт. Наш фонд нацелен на сохранение и преумножение объема золота владельцу инвестиционных паев.

По нашим оценкам, ожидаемая доходность составит до 6% в год в золотом эквиваленте. В совокупности мы ожидаем доходность фонда до 35% годовых в рублях.

На первом этапе (в апреле 2025 года) фонд будет заниматься куплей-продажей физического золота на Московской бирже с ожидаемым оборотом 300 млн рублей в месяц. А в течение года ожидается выход фонда на оборот сделок до 5 млрд рублей. Паи фонда можно купить в управляющей компании, погашение паев можно производить в последние пять рабочих дней каждый квартал. По достижении

стоимости активов фонда в 150 млн. рублей, паи фонда будут выведены на Московскую биржу.

Это уникальная история, которой пока нет на рынке. Мы ожидаем, этот фонд будет интересен не только нашим постоянным клиентам, но и массовому инвестору.

— А с чем работает фонд «Хороший»? Название такое, что ключа для предположения о базовом активе не дает.

— Фонд называется «Хороший», потому что так предложил назвать клиент,

и создан под задачи хорошего человека. Клиент хороший — вот и фонд хороший.

А если говорить серьезно, это как раз пример кастомизированного персонального фонда, ориентированного полностью под задачи конкретного инвестора.

В нашей компании под задачи клиента сейчас сформированы два ЗПИФа: «Хороший» и «Октопус». В процессе формирования находится еще один фонд «Н-Траст». А всего под индивидуальные запросы клиентов сейчас формируется шесть фондов и процесс их формирования достаточно активен.

— Почему создание закрытых персональных фондов может быть интересно владельцам активов?

У закрытых фондов, есть ключевая особенность — их закрытость. Вследствие этого, отсутствует возможность покупать и продавать их в любой момент времени.

Преимущества у ЗПИФ значительно больше, именно поэтому последнее вре-



мя количество именно закрытых фондов стремительно увеличивается. Среди ключевых преимуществ:

1. Приватность и конфиденциальность.

Раскрытие информации по закрытым фондам не требуется, и это позволяет сохранять анонимность владельцев активов.

Информация о структуре активов, доходах и бенефициарах остаётся недоступной для широкой публики.

2. Защита активов

Активы, переданные в фонд, юридически отделены от личного имущества владельца, что защищает их от кредиторов, судебных исков или банкротства.

В некоторых юрисдикциях фонды обеспечивают «экранирование» активов даже в случае развода или семейных споров.

3. Вариативность в управлении

Владелец фонда может устанавливать индивидуальные правила управления, включая выбор инвестиционных стратегий, доступ бенефициаров к активам и принцип распределения дивидендов.

4. Налоговые льготы

Доход ЗПИФ не облагается налогом на прибыль, т.к. на основании статьи 19 НК РФ ЗПИФ не является юридическим лицом, а соответственно, не является плательщиком этого налога.

Благодаря этому, весь доход ЗПИФ можно в полном объёме направить на приобретение новых активов и финансирование иных проектов, входящих в структуру фонда

Это только ряд ключевых отличий закрытых фондов от других форм коллективных инвестиций, которые помогают бизнесу максимально эффективно и безопасно распоряжаться финансовыми потоками организации и грамотно планировать предстоящие расходы и обязательства.

— А в чем фишка юаневого фонда?

— В момент, когда этот фонд задумывался, была очень интересная инвестиционная идея по юаню. Предполагалось,

что в фонде будет реализовываться пассивная стратегия следования за индикатором стоимости обеспеченных средств в китайских юанях RUSFARCNY (Russian Secured Funding Average Rate CNY). Размещать денежные средства планировалось в депозиты с ЦК или в облигации.

Сейчас фонд находится на стадии формирования, однако процесс был приостановлен ввиду известных всем участникам движений на этом рынке.

Проще говоря, время для подобного фонда сейчас не самое подходящее. Когда тренд изменится, вернемся к этой идее.

— Какой ваш фонд сейчас является самым эффективным?

— В настоящее время очень хороший результат демонстрирует закрытый ПИФ «Залоговые займы», особенностью которого является индивидуальный подход к рассмотрению каждого заемщика. В рамках работы этого фонда приоритетным направлением нашей деятельности по управлению капиталом является выдача займов и приобретение прав требований из договоров займов малому и среднему бизнесу. В силу финансовых показателей, крупные банковские кредиты данной категории заемщиков часто бывают недоступны, а если и доступны, то все равно, банк обычно принимает соответствующее решение очень долго. Этот продукт может быть интересен, например, субъектам малого и среднего бизнеса, которые испытывают затруднения с источниками фондирования кассовых разрывов, а также — с увеличением оборотных средств, например, для торговой деятельности.

Портфель защищен залогами, а в случае просрочек — ликвидным имуществом заемщика: квартирами, парковочными местами, домами и коммерческой недвижимостью. Пока рассматриваем

эти объекты только в крупных городах России.

Включение в состав активов ЗПИФ прав требований из договоров займов осуществляется при наличии ликвидного залога и достаточной кредитоспособности заемщика. Критерии, предъявляемые к обеспечению:

- объект залога должен быть юридически чист;
- оценка залога должна превышать объем прав требований к должнику в два раза;
- залог должен быть первичным (то есть, наша УК является первым залогодержателем).

— Используете ли вы новые финансовые технологии?

— Да, с новыми технологиями мы работаем активно.

Наша компания разработала удобный и функциональный сервис взаимодействия с инвесторами — личный кабинет клиента на сайте Управляющей компании. В данный момент ведется работа по интеграции личного кабинета с сервисом «Госуслуги». Данная интеграция позволит обмениваться с нашими инвесторами юридически значимыми документами, проводить корпоративные мероприятия (такие, как общее собрание владельцев инвестиционных паев или проведение инвестиционных комитетов). Также инвесторы смогут оперативно, а главное адресно, получать от управляющей компании интересующую их информацию.

В то же время Личный кабинет поможет экономить время наших клиентов. Подать заявку на приобретение и погашение инвестиционных паев можно будет прямо с телефона, где бы инвестор ни находился, главное условие — наличие интернета. Личный кабинет обеспечивает такой сервис благодаря интеграции нашего клиента в единую цифровую экосистему, звенья которой

можно описать как систему, состоящую из трех контуров.

Во-первых, это внешний клиентский контур: непосредственно сам личный кабинет, позволяющий клиентам проходить процедуру авторизации, подавать в управляющую компанию заявки и иные юридически значимые документы.

Во-вторых, внутренний контур, система документооборота на базе 1С: Документооборот. Это система, позволяющая автоматически распределять по ответственным сотрудникам и обрабатывать поступившие от клиентов документы.

Третий контур создан для B2B систем (таких, как системы электронного документооборота с инфраструктурными контрагентами). Этот контур позволяет, например, направлять специализированную депозитарную информацию и документы, подписанные усиленной квалифицированной подписью. Что, в свою очередь, дает возможность совершать операции покупки/продажи инвестиционных паев или же проводить в рамках инвестиционного фонда корпоративные мероприятия. □