

ВН

№7-8 июль-август 2022

Надежда на прирастание

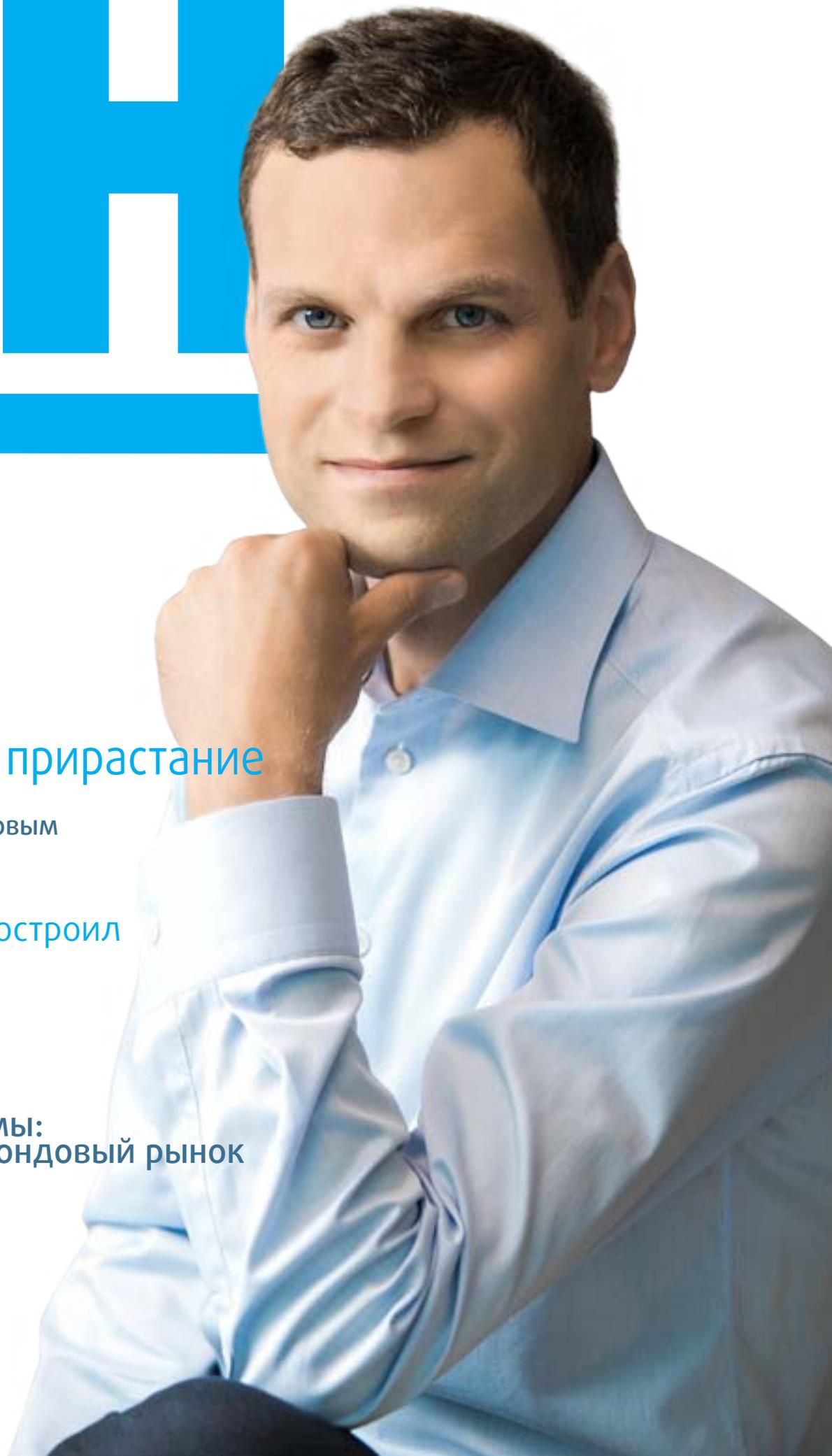
Интервью
с Алексеем Третьяковым

Дом, который построил «ДОХОДЪ»

Репортаж

Среди лучших

Смена парадигмы:
как меняется фондовый рынок



Содержание

№7-8, июль-август 2022



ТЕМА НОМЕРА: НАДЕЖДА НА ПРИРАСТАНИЕ

Надежда на приращение

Алексей Третьяков, генеральный директор управляющей компании «Арикапитал», рассказывает Ирине Слюсаревой о том, почему в нынешних условиях особенно важно удержать интерес частного инвестора к фондовому рынку; а также объясняет, почему нельзя решать все проблемы сразу.

4

НОВОСТИ

3

Диверсификация. Ликвидность

НАУФОР не согласна с излишними ограничениями для неквалифицированных инвесторов.

РЕПОРТАЖ

14

Дом, который построил «ДОХОДЪ»

Маргарита Бородатова, генеральный директор ООО УК «ДОХОДЪ», рассказывает «Вестнику НАУФОР» о том, что размер имеет существенное значение для компании, работающей в финансовом секторе. Но успех создают и другие факторы.

ЭЛИТА ФОНДОВОГО РЫНКА

22

Среди лучших

Подведены итоги ежегодного конкурса «Элита фондового рынка». Названы лучшие компании за 2021 год.

ЗАДАЧА / РЕШЕНИЕ

66

Смена парадигмы: как меняется фондовый рынок

По последним данным Московской биржи, в июне доля частных инвесторов в общем объеме торгов акциями составила 74%. Почти такой же была доля в торгах на срочном рынке. Число физических лиц, имеющих брокерские счета, превысило 20 миллионов человек.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

68

Качели

Рублевые котировки российских акций лишь немного подросли по итогам июля, в то время как российский рубль заметно снизился в рамках коррекции, что негативно сказалось и на динамике индекса РТС. При этом рублевые облигации продолжили умеренно дорожать, отыгрывая снижение как ключевой ставки ЦБ РФ, так и инфляционных ожиданий.

Издание зарегистрировано в Комитете РФ по печати
Свидетельство о регистрации № 018649 от 31.03.99
Издается ежемесячно с октября 1996 г.

Главный редактор **Ирина Слюсарева**

Редакция

Арт-директор **Павел Перов**
Иллюстратор **Евгений Тонконогий**
Цветоделение, ретушь и
подготовка к печати **Ксения Ключкина**
Фотография на обложке **Павел Перов**

Учредитель **НАУФОР**
12900, Москва, 1-й Коптевский пер., д. 18, стр. 1
Тел./факс: (495) 787-77-74, 787-77-75

Издатель **КЦ НАУФОР**

Автор макета **Петр Пирогов**

Автор редирайна **Павел Перов**

По вопросам приобретения журнала обращайтесь
по тел. +7 (495) 787-7775, доб. 5226 Татьяна Миронова.
Отпечатано в типографии «Парадиз»
Москва, Ленинградский проспект, дом 47
Тираж 1500 экз.



Надежда на прирастание

После необычно знойного, нетипично долгого лета...Ведь повадка типичного московского лета известна: дней десять зыбкого тепла в начале июня; потом нежную, едва проклюнувшуюся листву долго поливает стена ледяных дождей, а им на смену приходят неизбежные июльские страдания синоптиков, вот-вот обещающих приход теплых циклонов/антициклонов; в августе измученный горожанин, даже лежа на прогретом песке пляжа в Серебряном Бору, почти отказывается признавать реальностью знойный ветер, гонящий волокно облаков по нерельефно лазурной (совершенно без туч!) лазури. Лета просто не может быть, потому что его не бывает. Соллипизм более чем оправдан. Если в середине августа прогулка в шортах еще возможна (для мужественных и закаленных), то к 1 сентября (День знаний, ну вы поняли) природа уж точно зарывает. Вместе с нами, да.

А в этом году лето было таким долгим. Таким незабываемым.

Вдруг оно все же бывает?

Ирина Слюсарева ☺

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели. Все права защищены. Перепечатка допускается только по согласованию с редакцией.

Диверсификация. Ликвидность

НАУФОР НЕ СОГЛАСНА С ИЗЛИШНИМИ ОГРАНИЧЕНИЯМИ ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Банк России 20 июля опубликовал «Концепцию совершенствования защиты розничных инвесторов». Совет директоров НАУФОР 26 июля обсудил предложения регулятора. По итогам обсуждения Ассоциация направила Председателю Банка России Эльвире Набиуллиной замечания и предложения к Концепции.

По мнению НАУФОР, предложенные в Концепции меры могут вызвать большие негативные последствия для российского финансового рынка и усилят риски неквалифицированных инвесторов. Запрет на операции неквалифицированных инвесторов с иностранными ценными бумагами: лишит розничных инвесторов возможности диверсификации своих портфелей, повысит риски инвестиций и исключит долгосрочные инвестиции; снизит интерес со стороны розничных инвесторов к инвестициям в отечественные ценные бумаги; снизит общую ликвидность российского фондового рынка и интерес к нему со стороны иных инвесторов; повысит стоимость услуг, снизит их качество и конкуренцию на финансовом рынке; спровоцирует отток инвесторов и предложение индустрией альтернативных схем инвестирования в иностранные финансовые инструменты.

Как отмечается в письме, ограничение рисков неквалифицированных инвесторов должно быть осторожным и постепенным, чтобы дать индустрии и инфраструктуре возможность заместить ценные бумаги эмитентов «недружественных» стран бумагами других эмитентов, дать возможность инвесторам провести изменения в своих портфелях. Это следует сопровождать мерами стимулирования инвесторов и трансформацией инфраструктуры.

С учетом этого, предложены следующие меры. 1. Ограничить активное предложение ценных бумаг эмитентов «недружественных» стран, не исключая возможности их приобретения по инициативе клиента-неквалифицированного инвестора (возможно, ограничивая долю таких активов), не ограничивать операции с ценными бумагами эмитентов иных стран и поддерживать усилия индустрии по их предложению инвесторам. 2. Ввести для розничных инвесторов дополнительное предупреждение о рисках блокировки иностранных ценных бумаг (оно должно быть адресовано и приобретателям этих бумаг, и инвесторам, которые уже владеют ими). 3. Ввести для инвестиционных советников и управляющих требование учитывать риск блокировки при

инвестиционном профилировании и оказании услуг. 4. Ввести запрет на маржинальные операции с ценными бумагами эмитентов «недружественных» стран. 5. Принять меры по стимулированию розничных инвесторов (в том числе, отменить НДФЛ по доходам от облигаций, обращающихся на организованном рынке, усилить налоговые льготы по ИИС второго типа, дать возможность открывать ИИС управляющим компаниям паевых инвестиционных фондов). 6. Принять меры по децентрализации российской инфраструктуры и поддержать уже предпринимаемые инфраструктурой усилия по децентрализованному хранению обращающихся на российском организованном рынке иностранных ценных бумаг.

P.S. В начале сентября 2023 года Банк России направил брокерам предписание об ограничении продажи некалам ценных бумаг эмитентов из недружественных стран, предусматривающее, в частности, с 1 января 2023 года приостановку исполнения любого поручения неквалифицированного инвестора по увеличению позиции по ценным бумагам иностранных эмитентов из недружественных стран. □



Алексей Третьяков
генеральный директор управляющей
компании «Арикапитал»

Надежда на прирастание

АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КВАЛИФИЦИРОВАННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА СОЗДАЮТ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Алексей Третьяков, генеральный директор управляющей компании «Арикапитал», рассказывает Ирине Слюсаревой о том, почему в нынешних условиях особенно важно удержать интерес частного инвестора к фондовому рынку; а также объясняет, почему нельзя решать все проблемы сразу.

Фотографии Павел Перов

— Алексей, что происходило с российским рынком облигаций с февраля? Что будет происходить?
— В разных сегментах рынка облигаций ситуация сильно отличается. Серьезнее всех пострадал сегмент, связанный с зарубежными активами. Заморозка активов российских инвесторов, вложенных в иностранные бумаги — это самый жесткий удар по рынку коллективных инвестиций. И самая драматичная проблема. Сегмент ПИФов, инвестировавших в еврооблигации и зарубежные акции, был, пожалуй, наиболее интересным и быстрорастущим. Он вовлек в себя широкий круг российских инвесторов. Граждане РФ входили в это рынок особенно охотно, поскольку у них свежа историческая память о том, насколько часто в России про-

исходят финансовые кризисы. Многие инвесторы рассматривали портфели качественных иностранных ценных бумаг как вполне надежную подушку финансовой безопасности.

Соответственно, все крупные финансовые компании работали в этом сегменте, идя вслед за интересами клиентов. Поэтому заморозка активов такого рода стала наиболее неожиданным и наиболее удручающим событием.

И, пока подвижек здесь не происходит, с таким положением можно лишь мириться. И надеяться, что в будущем разморозка все же случится. Активные действия невозможны. А пока управляющие компании будут работать в режиме сохранения и выживания.



— Некоторые инвесторы считают такого рода вложения своего рода венчуром. Поскольку хорошие бумаги хороших западных компаний не потеряют в стоимости, они согласны «сидеть» в них довольно долго. Даже рассматривают возможность покупки активов у других инвесторов, не таких терпеливых. Конечно, с большим дисконтом. Вам встречались такие сюжеты?

В текущей ситуации едва ли не самое важное для государства — возможность сохранить доверие частного инвестора к фондовому рынку и его инфраструктуре. Чтобы сохранилось понимание того, что инвестиции через эту инфраструктуру надежны.

— Именно так и произошло: для российских инвесторов замороженные иностранные активы превратились в венчурные инвестиции. Хотя по идее акции и облигации крупных западных компаний, наоборот, должны быть ядром наиболее защищенных инвестиций. Человек должен вкладывать в такие активы значительную часть своих средств, исходя из соображений финансовой стабильности. Но сейчас все получилось наоборот: эти активы стали инструментом, главным образом, для спекулянтов. Или, по крайней мере, для любителей рискнуть.

— Так ценные бумаги надежных иностранных компаний и воспринимались отечественными инвесторами крайне благоприятно; инфраструктура западных рынков тоже считалась эталонно надежной и прозрачной. Однако можно ли считать полностью корректным одностроннее прекращение расчетов со стороны Евроклира?

— Обсуждать заморозку российских активов без обсуждения сопутствующей политической ситуации вряд ли возможно.

В любом случае, первоклассные бумаги первоклассных западных ком-

паний являются прекрасным активом и будут таковым в обозримой перспективе. Проблема в том, что российские граждане сейчас лишены к ним доступа через российскую инфраструктуру. Они не могут инвестировать в западные рынки. К сожалению, это, скорее всего, означает, что люди будут стремиться делать такие инвестиции

через другую инфраструктуру — не отечественную.

— Некоторые крупные игроки, имеющие зарубежные офисы, планируют работать через них, максимально изолировав свои зарубежные и российские структуры друг от друга. Но это не ваш путь?

— Мы небольшая нишевая компания, которая работает полностью внутри российской инфраструктуры и в рамках регулирования Банка России. Наши возможности этими параметрами исчерпываются. Поэтому надеемся, что в отношении западных активов рано или поздно случится разморозка.

Сейчас аккумулируем силы для того, чтобы все же сохранить экспертизу на западные рынки и выживать в рамках работы на российском рынке.

— Какое количество инвестиций с той стороны, по вашим оценкам, заморозили на нашем рынке: ведь нерезиденты хорошо вкладывались в те же ОФЗ? Некоторые аналитики считают, что в денежном выражении заморозка с обеих сторон произошла примерно на одинаковые суммы. Я это к тому, что если на российском рынке застряли серьезные западные деньги, то это дает ненулевой шанс на то, что возможен своего рода взаимный расчет по обязательствам. Хотя бы разовый. Как вы думаете?

— Да, мне кажется, что объем замороженных активов нерезидентов сопоставим с объемом инвестиций россиян, замороженных в зарубежных активах. Поэтому можно надеяться на размораживание. Но для российских властей также очень важна разморозка ЗВР. Тут я бы поставил знак вопроса.

— Да, тоже думаю, что вопрос разморозки российских ЗВР в обозримое время не возникнет. Ведь тут нет симметрии: в рубль резервы западных стран не размещались. Взаимны только инвестиции, сделанные физлицами с той и этой стороны. Здесь присутствует перспектива обоюдных потерь, поэтому и консенсус (на мой взгляд) можно искать только здесь.

— Согласен. Не надо стремиться распутать сразу все узлы и решить сразу все вопросы. Если бы удалось разморозить инвестиции физлиц, это само по себе стало бы серьезным успехом.

Ведь в текущей ситуации едва ли не самое важное для государства — возможность сохранить доверие частного инвестора к фондовому рынку и его инфраструктуре. Чтобы сохранилось понимание того, что инвестиции (в том числе, в зарубежные активы) через эту инфраструктуру надежны. Этот сюжет нельзя пустить на самотек.

Не секрет, что сейчас некоторые представители власти считают: ну и пусть пострадают те, кто инвестировал в экономики недружественных стран. Но если так рассуждать, то можно на корню зарубить идею разумных сбережений. И тогда внутри России будет стимулироваться все что угодно, помимо отечественного фондового рынка. Будет увеличиваться потребление, будет увеличиваться инвестирование через серые схемы. Собственно инвестирование частично перейдет в тень, частично уйдет в ложные и очень рискованные схемы какого-то эрзац-инвестирования (через операции на рынке Форекс, операции с криптовалютой и

тому подобное). Но фондовый рынок перестанет работать на то, чтобы гражданам имели возможность создавать личные финансовые подушки безопасности.

А ведь мы все хорошо помним, что фондовый рынок — это механизм трансформации сбережений в инвестиции.

Эта подушка нужна отечественной экономике. Доказано жизнью, что центральному банку (любому) нужны золотовалютные резервы, проинвестированные в надежные зарубежные активы: они являются буфером, позволяющим сглаживать циклические кризисы. То же самое действие оказывают средства населения. В 2018 году мы видели, что, когда на российском рынке возникают привлекательные условия, то граждане сами переходят из иностранных активов в отечественные, сами покупают рубль в форме российских акций и облигаций. Невидимая рука рынка действительно работает. Мне кажется, невозможно прийти к развитой экономике без полноценного фондового рынка и рынка коллективных инвестиций. Если государство осознает важность этой проблемы, то сможет попытаться разморозить средства отечественных инвесторов в западных активах. Может быть, добиться какого-то паритетного выхода.

— Какие еще конкретные меры могли бы укрепить доверие инвесторов — в нынешней-то ситуации?

— Очень важной задачей Центрального банка является сохранение контроля над инфляцией. И надо заметить, что регулятору это удалось. Именно благодаря действиям ЦБ рынок рублевых облигаций пострадал в наименьшей степени. Цены на активы приблизились к докризисным уровням.

Можно было бы также порекомендовать соблюдать лучшие практики корпоративного управления: не проводить

недружественных сделок M&A, выплачивать дивиденды. Недавняя ситуация с невыплатой дивидендов со стороны одной крупной газовой компании с государственным участием повлияла на рынок вполне негативно.

— Как реагировали на ситуацию февраля ваши клиенты?

— И наши клиенты, и сотрудники компании — все мы 24 февраля дружно испытали сильнейший шок. Но у нашей клиентской базы есть существенная особенность: ее состав-

Мы как нишевый игрок, у которого фонды относительно маленькие, сейчас проводим особенно активное управление, делаем много тактических операций. Активное управление (возможное на относительно небольшом объеме средств) плюс более квалифицированная клиентская база сейчас создают нам некоторые конкурентные преимущества.

ляют крупные и квалифицированные инвесторы, которые понимают рынок. И у нас построены многолетние доверительные отношения. Поэтому в момент кризиса мы не пытались ретушировать ситуацию, говорили о ней открыто, признавали все проблемы. Это, как мне кажется, сохранило доверие. Клиенты подробно обсуждали созданные трудности и возможные сценарии выхода из них, наше общение продолжается в таком формате и сейчас.

Сейчас приостановлены операции в наших фондах «Арикапитал — Чистые деньги» и «Арикапитал — Глобальные инвестиции». Это фонды зарубежных облигаций. Последние цифры по ним раскрыты на начало марта, сейчас они другие.

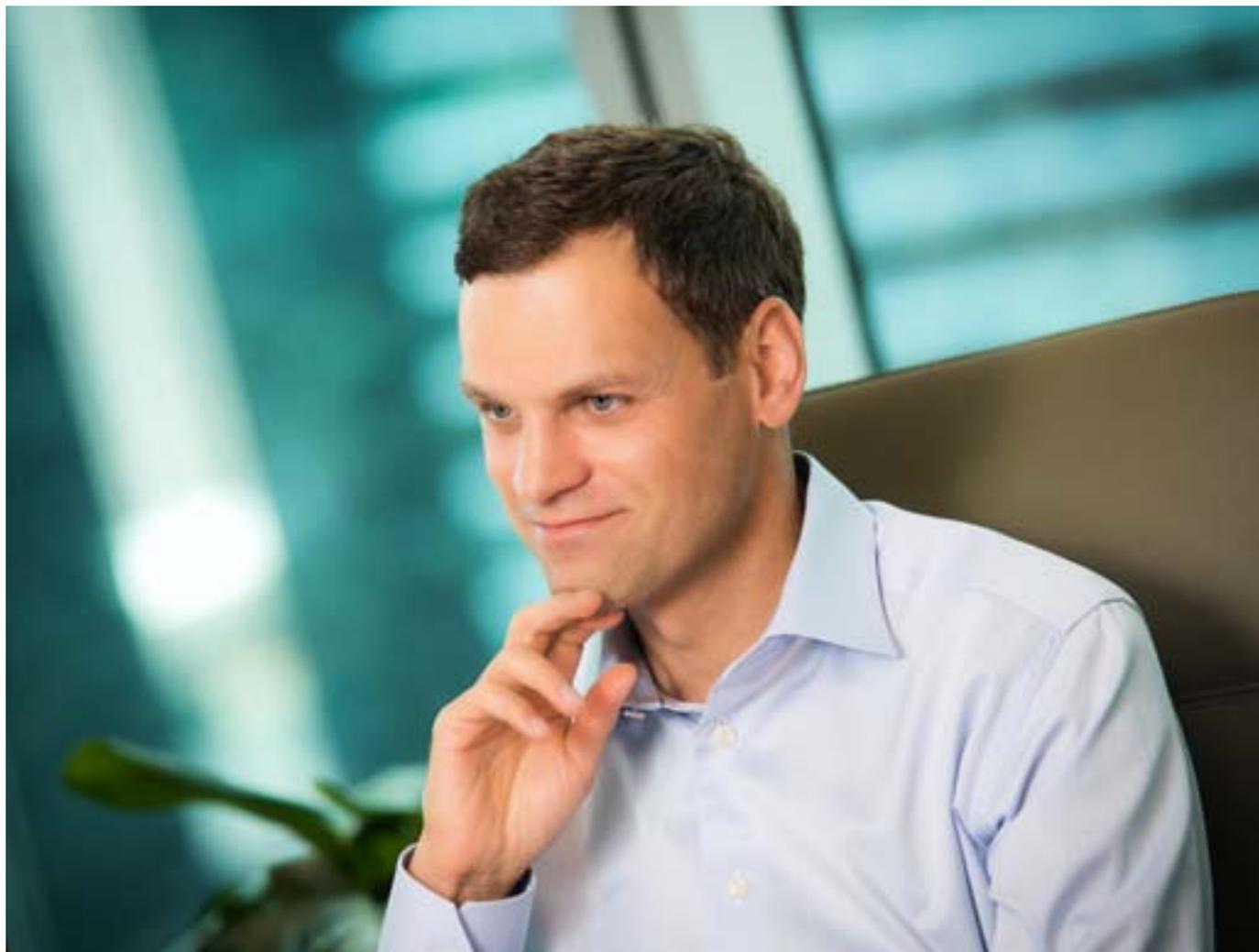
Если говорить о бизнесе в целом, то на конец прошлого года мы управляли активами в объеме 3 млрд рублей. Сейчас, если брать данные только

работающих фондов (по которым мы получаем комиссионное вознаграждение), то под нашим управлением — 670 млн рублей. База активов уменьшилась в 4,5 раза: главным образом, за счет того, что мы не учитываем активы замороженных фондов, операции по которым остановлены. Из-за оттока клиентов мы почти не пострадали: ушедшие клиенты унесли около 100 млн рублей.

Притом отток клиентов происходил отчасти по нашей инициативе.

Фонд «Арикапитал — мировые рынки» (он инвестировал в зарубежные акции), к счастью, держал бумаги у брокера не в НРД, а в Райффайзенбанке, поэтому они избежали заморозки. Но учитывая рекомендации Банка России и вообще возможные риски будущего, иностранные акции мы решили распродать. Учитывая, что фонд меняет профиль, рекомендовали пайщикам забрать средства. Часть из них так и поступила: вывела средства. А кто-то согласился инвестировать в наши рублевые фонды.

Но есть и хорошие яркие новости. В начале года мы, с некоторым опозданием относительно других крупных УК, запустили личный кабинет в формате онлайн. И начали реализовать в фонде «Арикапитал — рублевые сбережения» интересный проект в коллаборации с известным телеграмм-каналом. Проводим активную маркетинговую компанию, привлекаем



клиентов через онлайн-кабинет. Это сработало: в июне был приток в объеме 130 млн рублей. Благодаря этому в июне мы вышли на 4 место среди российских УК по нетто-привлечению активов.

Конечно, это рост с низкой точки — но все-таки рост. Рост — история, очень важная психологически. Все (и сотрудники, и клиенты) понимают, что доходы компании резко упали, активы под управлением резко сократились, экспертиза на зарубежных рынках реализована быть не может. В такой ситуации психологически очень важно видеть, что есть и перспективы. И да, фонд «Арикапитал — рублевые об-

лигации» растет. Возможность роста в нашем случае серьезно обусловлена позиционированием.

Ситуация на российском рынке остается неопределенной, крупным фондам с активами в несколько млрд рублей трудно реализовать стратегию активного управления, они преимущественно повторяют динамику бенчмарков. Поэтому если весь рынок падает (что мы сейчас и видим), то крупные фонды тоже неизбежно будут показывать минус.

К тому же крупные фонды привыкли привлекать клиентов из широкой банковской аудитории, где люди в целом не слишком разбираются, чем отлича-

ется банковский рынок от фондового. Разница между депозитом и паем ПИФа для них неочевидна. Поэтому когда они видят пониженную доходность, то реагируют однозначно — идут на выход. Не обращая внимания на то, что если рынок в целом упал на 30%, а активы конкретно их фонда — на 20%, то это говорит об успехе управляющего. И в такой фонд как раз есть смысл доинвестировать.

Тогда как нишевому игроку, использующему стратегии активного управления (такому, как мы), эта ситуация позволяет реализовать определенные конкурентные преимущества. И тем самым привлечь клиентов.



Мы как нишевый игрок, у которого фонды относительно маленькие, сейчас проводим особенно активное управление, делаем много тактических операций. Благодаря этому, например, фонд «Арикапитал — Рублевые сбережения» находится на 2-м месте по доходности с начала года среди 230 российских ПИФов всех категорий. А еще один

фонд. В периоде от конца февраля до апреля эти облигации выглядели лучше всех других: это были единственные бумаги в плюсе. В Фонде «Арикапитал — Рублевые сбережения» они составляли около 80% активов, именно благодаря этому фонд и выстоял так хорошо.

Сейчас мы частично переключаемся средства из ОФЗ с защитой от инфля-

Считаем, что сейчас акции уже точно поздно продавать, поэтому надо сохранять активную стратегию, переключаясь в более перспективные акции, и ждать начала нового тренда.

— Как формировалась ваша команда?

— Как таковая наша компания возникла в 2012 году. Но по отдельности каждый из тех, кто позже составил костяк команды, работал на фондовом рынке с начала 2000-х. Роман Пивков, Сергей Пронякин и я впервые встретились в банке «Зенит» и стали там пионерами российского рынка корпоративных облигаций. Это был период становления рынка корпоративных облигаций: создавалась его инфраструктура, обычаи делового оборота. Рынок на глазах становился работающим механизмом привлечения инвестиций в реальный сектор. Мы поучаствовали в становлении многих интересных проектов и компаний. В частности, банк «Зенит» был одним из организаторов облигационных займов для компании «Тинькофф». Олег Тиньков делал с нашей помощью первые привлечения на фондовом рынке.

При поддержке банка «Зенит», открывшего кредитную линию, был построен в 2003 году первый пивоваренный завод «Тинькофф». Для строительства второго завода компания привлекала средства через облигационный заём, а также ссуды банка «Зенит» (еще участвовал немецкий «HypoVereinsbank»).

В 2008 году наша команда перешла в НОМОС-банк, на тот момент он был одним из лидирующих частных российских банков. А в 2012 году решили основать собственный бизнес. Поскольку мы имели широкий опыт работы на инвестиционном рынке, то видели его потенциал. Понимали, что отрасль находится в зачаточном состоянии. И в плане объема привлеченных средств, и в плане диверсифи-

После начала СВО все трое совладельцев приняли решение сократить собственные зарплаты до уровня МРОТ. Решили сэкономить на себе, чтобы удержать сотрудников. Мы были категорически против того, чтобы кого-то увольнять, сокращать зарплату или отправлять в неоплачиваемый отпуск.

ПИФ («Арикапитал — мировые рынки») находится на 1-м месте по доходности среди 109 российских фондов акций всех категорий (включающих как российские бумаги, так и зарубежные). Активное управление (возможное на относительно небольшом объеме средств) плюс более квалифицированная клиентская база сейчас создают нам некоторые конкурентные преимущества. Благодаря которым мы надеемся прирасти.

— Настало ли уже время идти в фонды с новыми деньгами?

— Сейчас и акции упали, и валюта подешевела. Поэтому думаю, что инвестиции в фонды привлекательны. Особенно учитывая альтернативы. Внутри российской инфраструктуры эти альтернативы таковы: банковские депозиты и недвижимость. А хороший фонд сейчас способен находить интересные возможности и в валютном сегменте, и в сегменте акций, особенно учитывая, что сейчас российские акции серьезно подешевели.

Кроме того, есть и еще один отличный инструмент: ОФЗ с защитой от ин-

ции в валюту и акции. А в сам фонд приходят новые клиенты. Это первый проект, ориентированный на работу в формате онлайн и на розничных клиентов.

До 2021 года у нас было порядка 200 пайщиков. Мы выращивали эту клиентскую базу все 10 лет существования компании.

Запустив новый фонд, мы привлекли порядка 200 новых пайщиков буквально за месяц с небольшим. Для нас это и новые деньги, и новые клиенты.

— А что происходит с фондом «Арикапитал — Харизматичные идеи»?

— Это фонд российских акций, он показывал очень хорошую доходность за предыдущие 3 года. В этом году он по доходности в минусе, но падение на 10% меньше, чем падение фондового индекса Московской Биржи. Поэтому мы считаем, что фонд сохраняет высокое качество управления. Но, учитывая его специализацию, мы ограничены в возможности гибко переключаться в другие активы. Поэтому испытали просадку и небольшой отток клиентских средств.

кации продуктовой линейки, и в плане качества управления активами. Мы считали, что одной из причин слабого развития ПИФов был, во-первых, недостаток внимания к ним со стороны банков (поскольку УК в основном существовали при банках). А во-вторых, слишком высокие комиссии. Мы решили радикально изменить ситуацию и первыми сделали ПИФ с ультранизкой комиссией за управление (0,5% годовых за управление и 1,5% за совокупные инфраструктурные издержки). Эти комиссии были

Сейчас наши фонды находятся в защитной стратегии. Важно показывать инвесторам, что мы работаем лучше рынка в среднем. И готовиться к тому, чтобы любое потрясение не стало неожиданным для наших клиентов, не помешало им создавать финансовую защиту.

в три раза меньше, чем в среднем по рынку. Притом, мы одними из первых в России стали применять в ПИФах лучшие практики активного управления. Например, одними из первых стали инвестировать в еврооблигации, затем в зарубежные активы; применять хеджирование через инструменты срочного рынка.

— А что сейчас будет с вашей сильной экспертизой по зарубежным рынкам?

— После начала СВО все трое совладельцев приняли решение сократить собственные зарплаты до уровня МРОТ. Решили сэкономить на себе, чтобы удержать сотрудников. Мы были категорически против того, чтобы кого-то увольнять, сокращать зарплату или отправлять в неоплачиваемый отпуск. Посчитали, что в текущем режиме спокойно продержимся два-три года. А ту экспертизу, которая есть, будем применять для управления валютной

частью активов. Российские акции и облигации подвержены влиянию глобальных факторов. Поэтому экспертиза в области зарубежных рынков важна и при управлении российской частью портфеля.

Так что план на ближайшее будущее — сохраняя зарубежную экспертизу, применять ее в российских ПИФах.

Обратите внимание на книгу, которая лежит на столе: Бартон Биггс, «История инвестиционных стратегий». Биггс — один из известнейших экспертов по американскому

фондовому рынку. Неоднократно номинировался как один из лучших инвестируемых. Эта книга (в англоязычном варианте называется «Wealth, War and Wisdom») написана на материале истории фондовых рынков в 40-х годах. Это глубокое исследование, детально анализирующее, как западные инвесторы проходили через беспрецедентный опыт мировой войны. Эта книга повлияла на меня самым серьезным образом. Сейчас, когда мы проходим через беспрецедентный кризис, пришло в голову создать телеграмм-канал, открытый для всех желающих, в котором можно было бы делиться идеями о том, как поступать со сбережениями в период высокой турбулентности.

— Телеграм-канал — это отлично, но недостаточно. Важные книги тоже не должны быть только переводными: их следует писать и российским практикующим финан-

систам. Потому что в противном случае американцы в момент кризиса откроют книгу Биггса, а нашим открыть будет нечего.

— Ну я надеюсь, что российский фондовый рынок устоит. А я на нем проработаю до 70 лет, как Биггс. И в какой-то момент обобщу свой опыт.

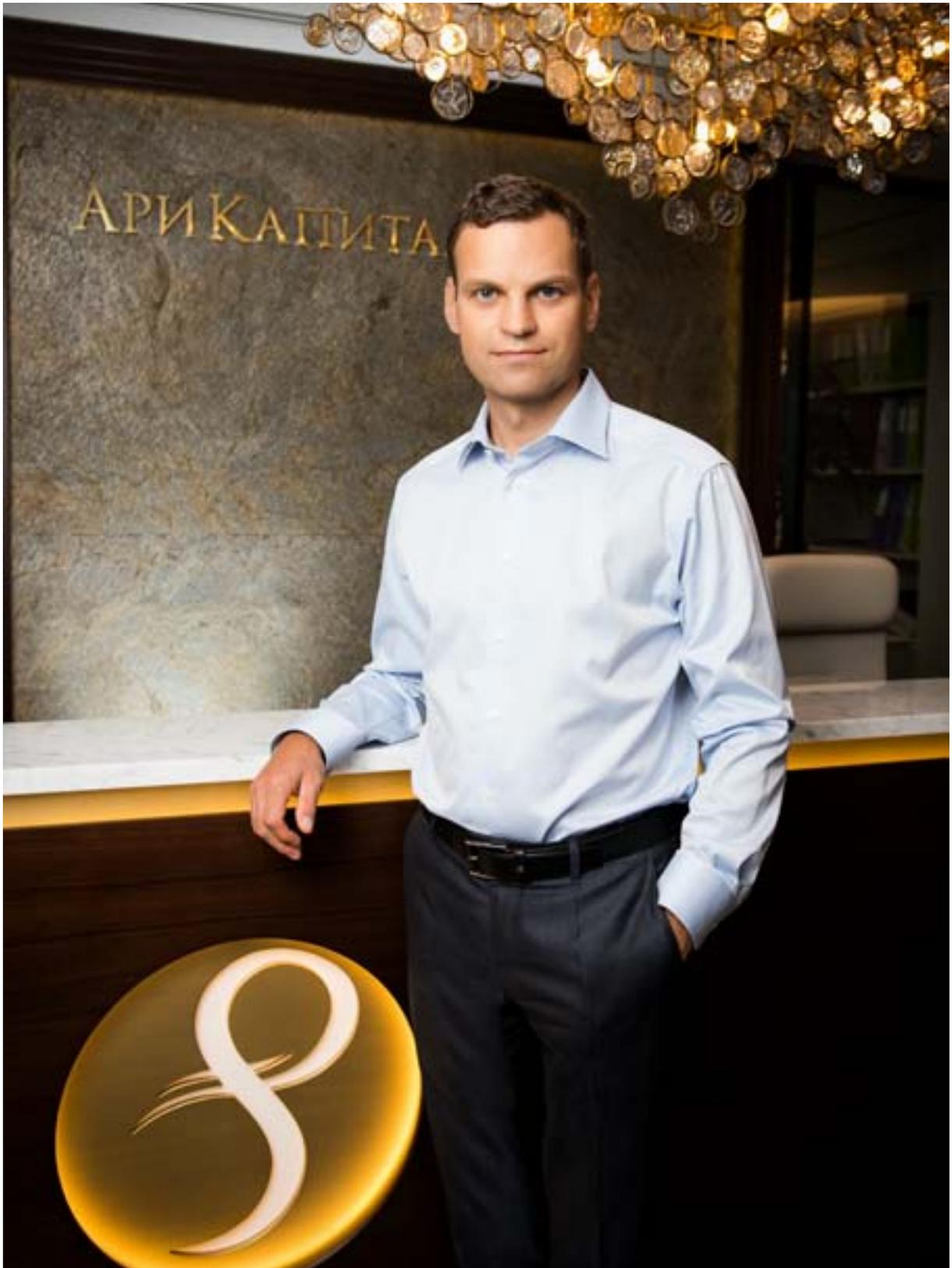
Горячие кризисы, как правило, не длятся долго. Я очень надеюсь на то, что текущий экстремальный кризис будет исчерпан в обозримом будущем. И, соответственно, прояснятся перспективы отечественного фондового рынка.

— Разве сейчас наш рынок не находится на самом дне?

— Сейчас под удар попали, в первую очередь, высокотехнологичные российские предприятия. Сырьевой характер нашей экономики, таким образом, усилился. В то же время мы стоим на пороге глобальной рецессии. А любая рецессия снижает цены на сырье. И я не исключаю, что ФРС сознательно повышает ставку, рассчитывая именно на то, что потребление сырья в перспективе сократится, продавив цены вниз.

Падение цен на сырье может привести к второй волне кризиса.

Поэтому сейчас наши фонды находятся в защитной стратегии. Важно показывать инвесторам, что мы работаем лучше рынка в среднем. И готовиться к тому, чтобы любое потрясение не стало неожиданным для наших клиентов, не помешало им создавать финансовую защиту. □





Маргарита Бордатова
генеральный директор ООО УК «ДОХОДЪ»

Дом, который построил «ДОХОДЪ»

РАЗМЕР ИМЕЕТ СУЩЕСТВЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩЕЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ. НО УСПЕХ СОЗДАЮТ И ДРУГИЕ ФАКТОРЫ

Фотографии Сергей Ермохин

Весной 2022 года УК «ДОХОДЪ» переехала в новый офис на Малом проспекте Васильевского острова.

Строгая архитектура улиц-линий, прочерченных Доменико Трезини, просторное четырехэтажное здание утопает в зелени двора. А внутри — светлые коридоры, высокие потолки офиса, наполненного цветами и картинами. Вот так мы встретились с генеральным директором компании Маргаритой Бордатовой.

О компании

Наши приоритетные направления развития — это управление фондами (закрытыми, открытыми, биржевыми) и доверительное управление. Поэтому ключевыми являются подразделения, которые непосредственно вовлечены в эти про-

цессы. Тем не менее отдельно хочется выделить наш аналитический департамент, который занимается поддержкой и совершенствованием новых инвестиционных продуктов и стратегий доверительного управления.

С 2011 года аналитики успешно развивают сервисы для принятия инвестиционных решений: «Анализ акций», «Анализ облигаций» и другие. Кроме того, специалисты департамента — авторы одного из самых востребованных сервисов, который аккумулирует информацию по выплатам дивидендов российскими компаниями. Наконец, именно это подразделение готовит уникальный авторский контент для наших социальных сетей.

Специалисты проводят собственные исследования, собирают необходимый материал, переводят статьи



всемирно известных экономистов и ученых. Контент в наших социальных сетях отличается высоким уровнем экспертизы, на него ссылаются инвестиционные и деловые СМИ, блогеры, инвесторы.

Мы как компания начинали с финансового инжиниринга и корпоративного консалтинга: помогали бизнесу выбирать и комбинировать подходящие финансовые инструменты. Поэтому сильный IT-отдел стал в компании основным, мы вплотную занялись разработкой финансовых продуктов. Так наш опыт в финансах привел к развитию направления FinTech.

Одна из наших компаний ориентирована на потребности внутреннего заказчика: разрабатывает программное обеспечение, комплексные IT-решения и сервисы, осуществляет их интеграцию и поддержку. Другая — занимается стартапами в области искусственного интеллекта.

Сейчас в нашем портфолио — кастомизированные продукты, которые созданы под потребности конкретного заказчика - финансовую группу «ДОХОДЪ»: мобильные приложения, аналитические сервисы, программы для автоматизации финансового учета. Мы не только разрабатываем ПО, есть и другие важные задачи:

- создаем сайты,
- настраиваем функционал личных кабинетов,
- интегрируем приложения и сервисы,
- занимаемся поддержкой ПО: следим за актуальностью, развиваем новые функции, выпускаем обновления.

Наше следующее направление работы — коробочные сервисы для финансового рынка.

IT-безопасность — один из стратегических приоритетов компании, так как от этого зависит непрерывность и устойчивость внутренних процессов. У нас всегда были повышенные требования к IT-безопасности.

Кадровый потенциал

Предлагать рынку полезные, действительно уникальные продукты и услуги

могут только увлеченные люди, которые умеют брать инициативу и работают на результат. Поэтому мы очень внимательно относимся к тому, каких сотрудников набираем в команду.

Они настроены на постоянное развитие: не боятся новых задач, охотно делятся знаниями с коллегами, предлагают новые пути решения.

Эти люди готовы брать на себя ответственность за итоги работы и понимают, что важен не процесс, а результат.

Мы верим, что от индивидуального успеха каждого сотрудника зависит общий успех компании, поэтомуощряем обучение, повышение квалификации, взаимодействие между отделами. В нашем коллективе устоялась доверительная и демократичная атмосфера, где каждый может себя реализовать.

Мы сотрудничаем с Международным банковским институтом: ряд сотрудников преподают в МБИ, лучшие студенты вуза стажировались у нас. Многие из них остаются работать в компании и после окончания стажировки.

Основной фокус при подборе мы делаем на опыт, профессионализм, на такие качества как инициативность, дипломатичность, доброжелательность, умение работать в команде, соответствие корпоративной культуре. Нам важно, чтобы в коллективе была поддерживающая и благоприятная атмосфера.

В финансовой группе работает более 120 сотрудников. Коллектив молодой, средний возраст сотрудников — 30–40 лет, средний стаж работы — 7–12 лет. Это уникальный показатель для финансового рынка.

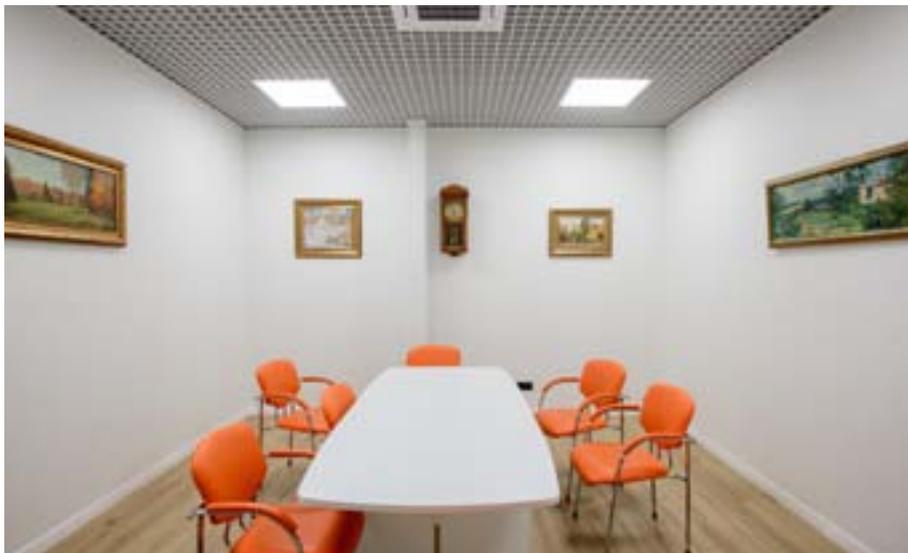
Все сотрудники с высшим образованием, некоторые имеют ученую степень. Степень надежности нашей экспертизы и авторитет компании в бизнес-сообществе во многом опирается именно на высокий уровень подготовки и широкий спектр знаний наших специалистов.

СПРАВКА.

Бородатова Маргарита Витальевна. Закончила электромеханический факультет Ленинградского политехнического института. Получила дополнительное образование в сфере инвестиций в Высшей экономической школе СПбГЭУ. Кандидат технических наук. По итогам 2021 года вошла в ТОП-100 лучших топ-менеджеров по версии издательства «Деловой Петербург», лауреат премии «Влиятельные женщины Петербурга».

Партнер компании: Марков Яков Григорьевич. Закончил математико-механический факультет Ленинградского государственного университета и машиностроительный факультет Ленинградского механического института. Получил дополнительное образование в сфере инвестиций в Высшей экономической школе СПбГЭУ. Кандидат технических наук. С 1997 года возглавляет кафедру ценных бумаг и инвестиций Международного банковского института, профессор





Офис для комфортной работы

У нас в офисе предусмотрены специальные условия для того, чтобы сотрудники могли переключиться и отдохнуть от рабочих задач. Организованы рекреационные зоны, есть столовая, на каждом этаже работает кофе-пойнт. Сотрудники могут воспользоваться комнатой отдыха с массажным креслом, поиграть в настольный теннис.

На первом этаже есть спортивный зал, где в нерабочее время проходят занятия по йоге, танцевальные классы. Фактически офис становится местом, где реализуются интересы не только в области работы.

Об искусстве

Первые картины покупались на аукционах как перспективные объекты инвестиций. Мы развесили их в офисе и любовались ими. Постепенно коллекция расширялась, стала неотъемлемой частью и изюминкой интерьера. При формировании коллекции мы ориентировались не столько на цену, которую предлагает художественный рынок за того или иного автора, сколько на ценность самих картин и уровень мастера. При этом, конечно, для меня важно, чтобы картина доставляла радость и эстетическое удовольствие, ведь рядом с ней мы находимся почти каждый день. Поэтому большинство

работ, украшающих наш офис, — это пейзажи в традициях русского реализма. Конечно, среди них выделяются произведения мастера, члена Ленинградского Союза художников Вячеслава Васильевича Набатова. Его картины можно встретить в художественных музеях России и частных собраниях мира, а в 90-х работы Набатова с успехом представляли ленинградскую школу на первых аукционах и выставках русской живописи во Франции.

В моем кабинете есть стол, уникальный и знаковый и для нашей компании, и для меня лично. Такой классический письменный стол в конце XIX века можно было встретить в кабинетах состоятельных петербуржцев и москвичей. Похожий по стилистике и декору стол с зеленым сукном принадлежал знаменитому русскому коллекционеру и предпринимателю Павлу Третьякову, сегодня он экспонируется в мемориальном музее братьев Третьяковых в Москве. Мы стремимся окружить себя прекрасным, не забывая при этом о деловой составляющей нашей жизни, ведь произведения искусства — это еще и одна из самых надежных форм инвестиций.

Красота в принципе располагает к созиданию. И, несомненно, это способствует формированию комфортного микроклимата и, как следствие, более эффективной работе ■

СПРАВКА.

Управляющая компания «ДОХОДЪ» предоставляет услуги частным и корпоративным клиентам на рынке ценных бумаг с 1993 года. Основные направления деятельности: управление активами паевых инвестиционных фондов; индивидуальное доверительное управление; семейные фонды; аналитика и инвестиционное консультирование. Лицензия Банка России; членство в НАУФОР.

С 2013 года компания является инвестиционным оператором эндаумент-фондов, один из которых обеспечивает стратегические цели Санкт-Петербургского политехнического университета имени Петра Великого.

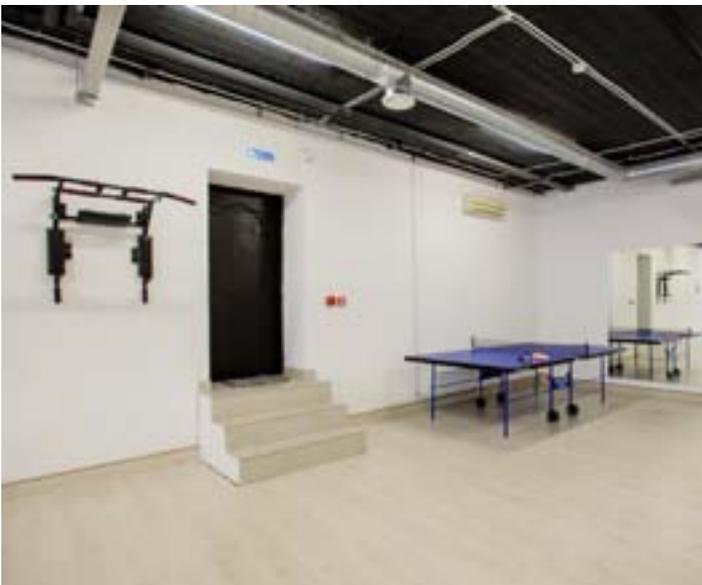
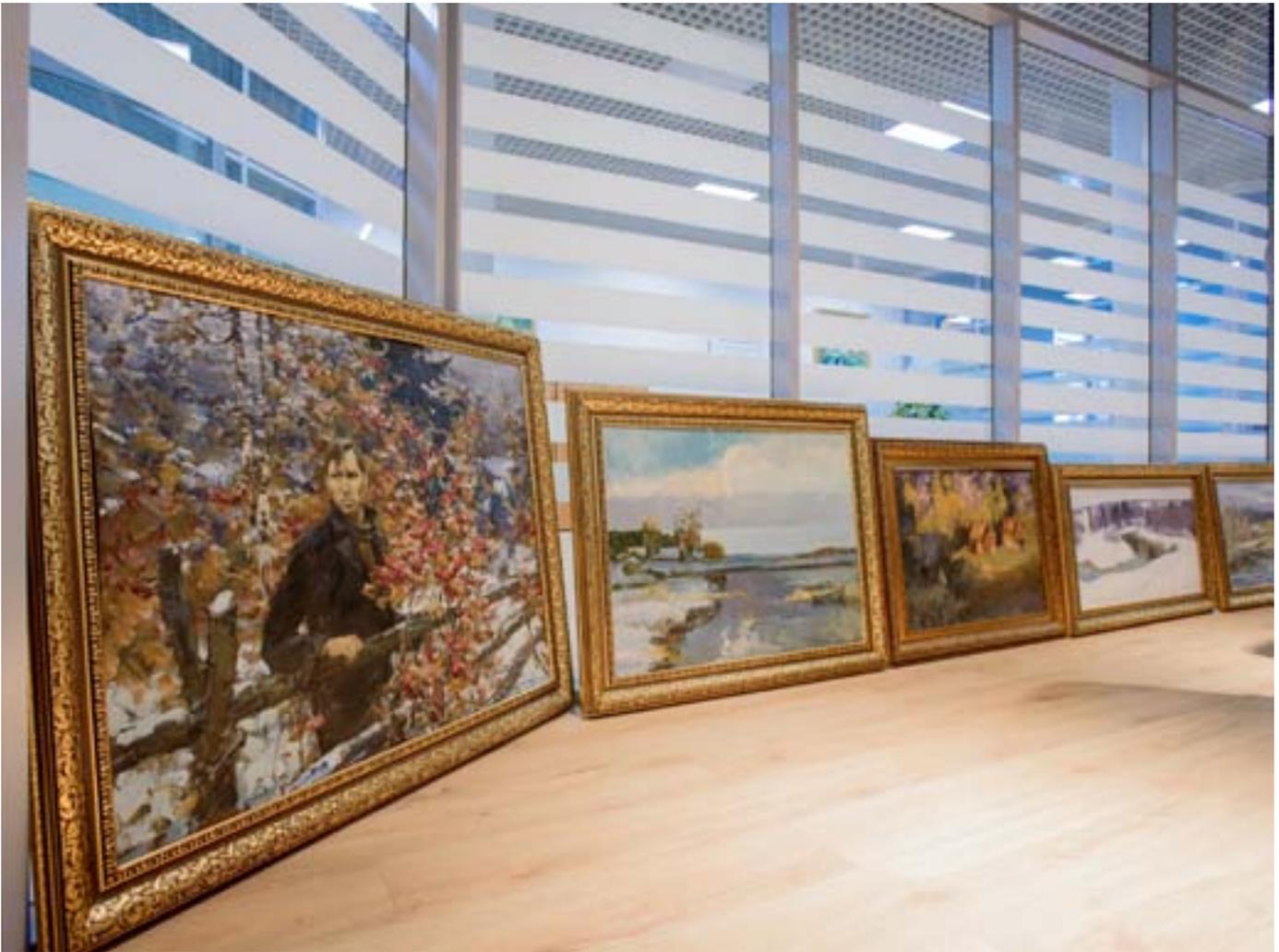
Компания «ДОХОДЪ» запустила 6 биржевых фондов, работа которых основана на факторном подходе к рынку ценных бумаг. Благодаря им инвесторы получили возможность составить сбалансированный и диверсифицированный портфель, устойчивый в разные периоды рыночных циклов.

Сервисами «Дивиденды», «Анализ акций» и «Анализ облигаций» от финансовой группы «ДОХОДЪ» в 2021 году воспользовались свыше 1,5 млн инвесторов.

Аккаунты компании в социальных сетях насчитывают более 150 тысяч подписчиков, аналитики и управляющие компании публикуют там актуальные новости и уникальную полезную информацию, которую высоко ценят инвесторы.

Миссия финансовой группы «ДОХОДЪ» — долгосрочные отношения с клиентами и их выгода от сотрудничества с компанией.

В финансовую группу также входят брокер АО «АКТИВ», консалтинговое агентство «Д энд К» и другие компании.



ВДОХНОВЕНИЕ В ЦВЕТЕ!

ПАРАДИЗ®

ПРЕПРЕСС · ДИЗАЙН · ТИПОГРАФИЯ

+7 (495) 755 24 10

info@paradiz.ru  www.paradiz.ru

 Москва, Ленинградский пр-т, дом 47, офисы 916, 920, 924
Мос. обл., г. Краснознаменск, ул. Парковая, дом 2а



Офсетная печать



Цифровая печать



Широкоформатная
и интерьерная печать



Послепечатные
работы



Дополнительные
услуги



Дизайн и допечатная
подготовка

Типография Парадиз – современная типография полного цикла. Мы предлагаем своим клиентам полный перечень полиграфических услуг и являемся лидерами в этой сфере.



РЕКЛАМНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

брошюры, каталоги,
буклеты, газеты,
листовки, пакеты,
плакаты, флаеры,
афиши, журналы,
постеры, комплексные
заказы



ДЕЛОВАЯ И ПРИКЛАДНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

визитки, блокноты,
ежедневники, папки,
бланки, открытки,
конверты, кубари,
фотокнижки, планинги,
гарантийные талоны,
инструкции, годовые
отчеты, книги



КАЛЕНДАРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

квартальные,
настенные, карманные,
настольные,
перекидные,
календари-плакаты,
календари-домики,
календари-магниты,
календарные блоки



POS - МАТЕРИАЛЫ И УПАКОВКА

хенгеры, шелфтокеры,
вобблеры, коробки,
этикетки, наклейки,
пакеты, холдеры,
выкраски, подставки,
ценники, вкладыши,
конверты



НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

баннеры, таблички,
плакаты, постеры,
мобильные стенды,
штендеры, вывески,
чертежи, картины,
ростовые фигуры





Среди лучших

Подведены итоги ежегодного конкурса «Элита фондового рынка». Названы лучшие компании за 2021 год

Фотографии Павел Перов

Конкурс «Элита фондового рынка» проводится НАУФОР с 2000 года и является одним из наиболее авторитетных независимых конкурсов в области рынка ценных бумаг. Победителей конкурса на основании данных голосования участников рынка определяет Национальное жюри, в состав которого входят представители компаний финансового рынка, инфраструктуры, эксперты.

Победителями конкурса стали:

1. Компания рынка акций — БКС Мир инвестиций;
2. Компания рынка облигаций — БК РЕГИОН;
3. Компания срочного рынка — финансовая группа «Финам»;
4. Брокерская компания для розничных инвесторов — Тинькофф Банк АО;
5. Брокерская компания для институциональных инвесторов — Банк ГПБ (АО);
6. Управляющий для состоятельных инвесторов — УК «Альфа-Капитал»;
7. Управляющая компания для розничных инвесторов — ООО «Тинькофф Капитал»;
8. Управляющая компания ЗПИФ — УК «Альфа-Капитал»;
9. Управляющая компания для институциональных инвесторов — РЕГИОН Эссет Менеджмент;
10. Управляющая компания — «восходящая звезда» — УК «Ингосстрах-Инвестиции»;
11. Брокерская компания — «восходящая звезда» — «ГПБ Инвестиции»;
12. Лучший брокерский онлайн-сервис — Тинькофф Банк АО;
13. Лучший онлайн-сервис по управлению активами — УК «Альфа-Капитал»;
14. Новый финансовый инструмент — первичное размещение обыкновенных акции ПАО «СПБ Биржа» на собственной площадке (тикер SPBE);
15. Проект по развитию национального фондового рынка — Московская Биржа, базовый курс по инвестиционной грамотности «Путь инвестора»;
16. Компания Урала и Сибири — УК «РЕКОРД КАПИТАЛ» (Новосибирск);
17. Компания Поволжского региона — ПАО «АК БАРС» БАНК (Казань);
18. Компания Северо-Западного региона — УК «ДОХОДЪ» (Санкт-Петербург);
19. Спецдепозитарий года — ДК РЕГИОН;
20. Инвестиционный советник года — ООО «ИК «Инвестлэнд» (Пермь);
21. Управляющая компания года — ООО «РСХБ Управление Активами»;
22. Брокерская компания года — Банк ВТБ;
23. CEO года — Ирина Кривошеева, УК «Альфа-Капитал»;
24. За личный вклад в развитие фондового рынка — Владимир Потапов.



Компания рынка акций – «БКС Мир инвестиций»

Олег Чихладзе, директор брокерского бизнеса «БКС Мир инвестиций»:

Прошлый год прошел для компании «БКС Мир инвестиций» под знаком роста. Роста причем не только финансовых показателей и клиентского портфеля, но также роста технологического и сервисного. Мы продолжили цифровую трансформацию и совершенствование нашей инвестиционной платформы, развивали действующие сервисы и запустили множество новых инструментов.

Лидерство — это, в первую очередь, результат опыта. За плечами БКС — 27 лет работы на фондовом рынке. За это время мы прошли много кризисов и после каждого из них становились еще сильнее.

На протяжении многих лет «БКС Мир инвестиций» занимает верхние строки рейтинга Мосбиржи по торговым оборотам. Мы неоднократно устанавливали исторические для российского рынка рекорды в разных сегментах.

Новаторские решения в области цифровых технологий и сервисов, надежная инфраструктура, профессиональная команда, которая обладает лучшей экспертизой на инвестиционном рынке, максимально широкий выбор инвестиционных инструментов, прозрачная тарифная сетка — все это позволяет нам оставаться бесспорным лидером отрасли.

Уровень финансовой грамотности российских граждан в последнее время значительно вырос. Многие инвесторы познакомились со всеми необходимыми классами активов, поняли их позитивные стороны, столкнулись с рисковой составляющей. Теперь они могут формировать свои портфели более взвешенно. Им стали менее интересны поверхностные советы (что покупать/продавать), они разочаровались в «гуру» из социальных сетей.

Растет спрос на профессиональную консультацию, клиенты все больше хотят понимать, что происходит в экономике и финансах, разбираться в конкретных финансовых инструментах и что делать дальше. В этом им помогают наши финансовые консультанты и персональные брокеры, что позволяет инвесторам избежать типичных ошибок, которые совершает большинство.

Мы видим повышенный спрос на качественные информационные материалы и аналитику. Более 10 лет профессиональная команда экспертов портала «БКС Экспресс» ежедневно делится полезной аналитикой, оперативно отвечает на вопросы инвесторов. Средняя посещаемость ресурса сейчас 1,5 млн уникальных посетителей, в марте их численность составила 2,3 млн человек. Также в два раза выросло число подписчиков на наш YouTube-канал. Такая востребованность послужила толчком к запуску на YouTube прямых эфиров с нашими экспертами — на канале «БКС Live». Мы не хотели оставлять инвесторов один на один с рынком и стремились поддержать их самой актуальной и полезной информацией. Так у нас стартовало шоу «Психология инвестора», в котором рассказываем о самых опасных психологических ловушках и способах их обойти. Обе программы как раз ориентированы на повышение финансовой грамотности и осознанный подход к инвестициям. И деньгам в целом.

Сегодня, безусловно, в отрасли произошли изменения небывалого масштаба. Рынок капитала сейчас стал совсем другим. Его стабильное функционирование неразрывно связано с доверием инвесторов к индустрии. Для поддержки этого доверия нужно консолидировано отстаивать права и интересы инвесторов на российских и западных площадках, в том числе в рамках инициативы Клуба по защите прав инвесторов, который был организован Московской биржей.

В текущих условиях крайне важен диалог и поиск совместных решений регулятора и профессионального сообщества, где принимались бы во внимание как интересы клиентов и отрасли, так и опасения регулятора. Новые, более жесткие ограничения для инвесторов в России могут навредить отрасли и спровоцировать отток с фондового рынка.

Развитию рынка будет способствовать допуск дружественных нерезидентов: он должен расширить географию торгов, немного увеличит ликвидность. Необходимо также расширить ассортимент валютных пар за счет введения торгов новыми валютами дружественных стран, что будет интересно не только инвесторам, но и экспортерам/импортерам.



Компания рынка облигаций – БК РЕГИОН

Алексей Кузнецов, вице-президент БК РЕГИОН:

Я благодарен за эту почетную награду, обладателями которой мы становимся не первый год, и хотел бы разделить ее со своими коллегами. У нас небольшая, но профессиональная команда, слаженная и дружная. В наших рядах есть специалисты, которые работают на рынке облигаций уже не один десяток лет, то есть, были свидетелями бурного роста рынка ГКО/ОФЗ, «зарождения» рынков субфедеральных и корпоративных облигаций. Наличие такой команды — основной залог успешной деятельности БК «РЕГИОН».

На протяжении последних лет мы традиционно входим в число крупнейших организаторов на рынке рублевых облигаций: по итогам 2021 года мы заняли первое место в рейтинге организаторов облигаций (без учета собственных займов) по версии Cbonds с долей рынка 17,5%. Для нас это основной рейтинг, на который мы ориентируемся.

В 2021 году на российском облигационном рынке было размещено около 700 выпусков 195 эмитентов на общую сумму около 3 трлн рублей, из которых более 300 млрд пришлось на долю БК «РЕГИОН» как организатора. Мы приняли участие в размещении 67 выпусков облигаций 29 эми-

тентов. Популярной темой в 2021 году стали облигации с ESG-повесткой. Самой значительной из таких сделок стало размещение первого выпуска государственных «зеленых» облигаций города Москвы объемом 70 млрд рублей, в размещении которого, кроме нашей компании, приняло участие еще 12 организаторов.

Важно отметить высокий спрос со стороны инвесторов на облигации эмитентов с высоким кредитным качеством, так называемого «первого эшелона», в условиях высокой волатильности на фондовом рынке.

На мой взгляд, инвестиционный потенциал рынка облигаций в настоящее и ближайшее время будет увеличиваться на фоне снижения инфляции и инфляционного давления, а также смягчения денежно-кредитной политики Банка России. Также я вижу большой потенциал для дальнейшего роста активности инвесторов – физических лиц. Было бы целесообразно расширить для них линейку инструментов инвестирования.

Еще раз хочу поблагодарить всех, кто нас поддержал и отдал за нас свой голос. Будем стараться стать лучшими в своей области и в следующем году!



Компания срочного рынка – финансовая группа «Финам»;

Владислав Кочетков, президент-председатель Правления финансовой группы «Финам»:

Срочный рынок, безусловно, более сложен по сравнению с рынком акций или облигаций. При этом он предлагает больше возможностей за счет реализации различных стратегий: хеджевых, спекулятивных, арбитражных. На нем, как правило, лучше работает математика, и его практически не покрывают аналитики, которые сосредоточены на базовых активах. В итоге, «срочка» — это площадка для быстрых и умных трейдеров, которые хорошо умеют считать. Или для тех, кто в том или ином формате купил готовый торговый алгоритм.

Как правило, средний размер счета на срочном рынке меньше, чем на фондовом, но оборачиваемость заметно выше. Клиент имеет высокую склонность к риску, нередко использует пониженное гарантийное обеспечение. Основная проблема российских производных инструментов — это ограниченная ликвидность и узкий ассортимент контрактов, что, конечно, сокращает активность участников торгов и ведет к их сосредоточению в 2–3 наиболее торгуемых бумагах.

Чтобы оставаться лидером на этом рынке, компания должна учитывать, что здесь действует много факторов — качественная работа торговых систем, комфортные тарифы, наличие обучения, готовые стратегии автоследования и мно-

гое другое. И, конечно, слаженная команда развития, которая постоянно дает клиентам новые возможности, одновременно пытаясь защитить их от излишнего риска.

В 2021 году Московская биржа еще публиковала статистику по рынкам и их участникам. «Финам» в целом двигался в рамках тренда. Наши основные отличия — большая доля активных клиентов-физлиц, а также корпоратив-хеджеров. Одновременно мы слабее представлены в сегментах «арбитражеров» и крупных высокочастников. Как результат, стабильно лидируя по активным клиентам, мы, как правило, не занимали первое место по объемам торгов, открытым позициям. При этом «Финам» предлагал доступ к мировым рынкам деривативов (включая опционы) в рамках единого счета. Данная услуга пользовалась высоким спросом у квалифицированных инвесторов.

Срочный рынок остался единственной площадкой, где работают алгоритмические стратегии, причем они приносят неплохой доход клиентам, так что интерес к нему растет. Наверное, сейчас главная задача — защитить рынок производных инструментов от агрессивных действий регулятора, который (есть опасения) в своей заботе о защите граждан на финансовых рынках вполне способен выйти за пределы разумных и обоснованных ограничений.



Брокерская компания для розничных инвесторов, Лучший брокерский онлайн-сервис — Тинькофф Банк АО

Дмитрий Панченко, директор Тинькофф Инвестиции:

Происходящие сейчас на российском фондовом рынке события кажутся беспрецедентными, однако, в его истории подобное уже происходило и не раз. Тем не менее, на бирже обращаются ценные бумаги огромного количества значимых для России и устойчивых компаний. По итогам августа доля розничных инвесторов в объеме торгов на Мосбирже составила рекордные 76,2%. Сейчас эмитенты пришли к той точке, когда нужно менять стратегии и переориентироваться для взаимодействия с новым классом инвесторов — розницей.

Как крупнейший брокер мы наблюдаем этот тренд уже на протяжении некоторого времени. Например, в нашей социальной сети для инвесторов «Пульс» (это точка контакта бизнеса и розничных инвесторов) к текущему моменту зарегистрированы уже 30 эмитентов.

Хотел бы, пользуясь случаем, сказать пару слов о решении регулятора относительно защиты неквалифицированных инвесторов. Предписание ЦБ — тот редкий случай, когда позиция ключевых брокеров не была услышана. Оно не стимулирует биржу улучшать инфраструктуру хранения иностранных бумаг, хотя шаги к этому ранее уже были сделаны.

Мы ожидаем снижения оборота торгов на Бирже СПБ и замедления ее развития, снижения конкуренции на российском биржевом рынке, а также перетока инвесторов к иностранным брокерам.

Для квалифицированных инвесторов в функционале брокера ничего не изменится. Мы наблюдаем рост числа клиентов, желающих получить статус квалифицированного инвестора — за последние полтора месяца количество квалифицированных инвесторов среди наших клиентов возросло в полтора раза.

Мы делаем все для того, чтобы инвестору было по-прежнему просто и комфортно инвестировать на фондовом рынке и приумножать свой капитал. Инфраструктура, надежность и сервис остаются для нас ключевыми направлениями

развития вне зависимости от обстоятельств. Именно поэтому в штате «Тинькофф Инвестиции» более 500 разработчиков.

Текущее время бросает нам много вызовов и, конечно, наши ответные решения требуют ресурсов. С первого объявления о блокировке НРД мы начали работу по восстановлению доступа инвесторов к их замороженным средствам. В частности, чтобы вновь начать торговлю паями фонда «Вечный портфель Тинькофф USD», мы выкупили заблокированные активы в его составе на сумму более 500 млн рублей. Одновременно мы оперативно реализовывали проекты, которые стали нашим ответом на «перевернувшийся» мир. Так, летом этого года мы предоставили клиентам доступ к Гонконгской бирже, запустили первые ЗПИФ на недвижимость, торговлю биржевым золотом и серебром. А также существенно упростили процедуру перевода ценных бумаг клиента из торговых систем других брокеров.

При этом продолжается работа и по усовершенствованию самого приложения, и по выпуску новых продуктов. В частности, мы расширили образовательные проекты и запустили отдельное мобильное приложение — Академия инвестиций.

Волатильность и неопределенность на рынке побудила многих инвесторов переложить часть своего портфеля в рублевые активы, которые торгуются на внутреннем рынке.

Так, с конца февраля по сегодняшний день доля российских бумаг в портфеле клиентов «Тинькофф Инвестиции» выросла на 14 п.п.: с 38% до 52%. Показательно, что доля американских бумаг при этом обвалилась на те же 14 п.п.: с 46% до 32%.

Вырос интерес к защитным инструментам, в основе которых лежат драгметаллы (в частности, золото), а также к облигациям — как корпоративным, так и государственным.

После открытия торгов бумагами с листингом на Гонконгской бирже наблюдаем постоянный рост доли китайских бумаг в портфелях клиентов. Растет также спрос на юани и облигации в китайской валюте.



Брокерская компания для институциональных инвесторов – Банк ГПБ (АО)

Роман Козлов, исполнительный вице-президент - начальник департамента брокерского обслуживания и электронной торговли Банка ГПБ (АО):

В основе работы любого брокера лежат технологии. От их уровня зависит сервис, который получают клиенты. При этом технологии брокера для институциональных инвесторов кардинально отличаются от технологий розничного брокера: как на уровне фронтальных решений (используемых для торговли на рынках), так и на уровне процессов мидл- и бэк-офисов.

Обслуживание институциональных инвесторов осуществляется по схеме B2B, брокер должен учитывать все нюансы, с этим связанные. Нашими основными клиентами являются российские УК, управляющие средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов, доверительного управления, страховые компании, с незначительной долей иностранных компаний. Объем активов на брокерских счетах данных клиентов превышает 1 триллион рублей.

У нас большой опыт по обслуживанию институциональных инвесторов и отлаженная инфраструктура. Но главное наше преимущество — это возможность предложить клиентам комплексное обслуживание как на вторичных, так и на первичных рынках капитала. Это позволяет своевременно реагировать на изменение ситуации на рынке и предлагать актуальные решения для клиентов. Например, считаем своевременным предложение инвесторам нового инструмента — локальных облигаций, номинированных в юанях, с размещением на Московской бирже (СМКПАО «ОК РУСАЛ» и ПАО «Полус»), что позволяет абсорбировать формирующийся навес юаневой ликвидности как у институциональных инвесторов, так и у физических лиц.

Цифровые сервисы, как я уже отметил, играют ключевую роль в обслуживании клиентов, но этим взаимодействие с клиентами, конечно, не ограничивается. С каждым из институциональных клиентов у нас выстроены партнерские отно-

шения, закреплен персональный менеджер, который обеспечивает решение всех вопросов, связанных с обслуживанием. Что касается услуг, то в 2021 году в соответствии с запросами наших клиентов мы начали предоставлять электронный доступ на американские торговые площадки NYSE, NASDAQ, а также на Лондонскую фондовую биржу. В настоящее время данный сервис ограничен. Однако этот опыт будет использован нами при дальнейшем расширении доступа к международным площадкам, в том числе на азиатских рынках. Также в 2021 году для наших клиентов — управляющих компаний, обслуживающих большое количество частных инвесторов, мы предложили цифровые сервисы массового открытия и управления счетами. Эти технологии были востребованы и успешно используются в настоящее время.

Справедливым будет отметить, что спектр инвесторов всего финансового рынка характеризуется, прежде всего, новым географическим охватом: после ухода нерезидентов рынок опирается на локальных инвесторов, среди которых значительных изменений по составу не наблюдаем. Для рынка акций российские институционалы остались фактически единственным классом портфельных инвесторов, способных сбалансировать потоки основного инвестора — ритейла (текущая доля ритейла в торгах акциями на Мосбирже составляет 70-80%). В июле-августе притоки в фонды акций УК возобновились на фоне экспирации депозитов с высокими ставками, покупки сосредоточены в наиболее ликвидных бумагах. В этой связи мы, конечно, считаем важным поддерживать и развивать условия по привлечению на фондовый рынок «длинных денег» пенсионных фондов и страховых компаний, в том числе за счет либерализации регуляторных требований к инвестиционному процессу и объектам инвестирования. Также, как я уже отмечал, важным является стимулирование выхода эмитентов на первичный рынок облигаций с выпусками в валютах дружественных стран.



Управляющий для состоятельных инвесторов, Лучший онлайн-сервис по управлению активами, Управляющая компания ЗПИФ – УК «Альфа-Капитал»

CEO года – Ирина Кривошеева

Ирина Кривошеева, генеральный директор УК «Альфа-Капитал»:

В этом году «Альфа-Капитал» отмечает 30-летие, к которому мы подошли с ощутимыми результатами. По масштабу розничного бизнеса компания сравнима с первой десяткой российских банков, активы под управлением по итогам 1 квартала 2022 года достигли 900 млрд рублей, число клиентов превысило 1,3 млн. Мы сохраняем лидерство в сегменте доверительного управления для физических лиц, на рынке розничных ПИФов вернули себе вторую строчку рейтинга. Победа компании сразу в четырех номинациях премии «Элита фондового рынка» — важное признание результативности нашей работы со стороны профсообщества.

Поддерживать высокие темпы роста бизнеса помогают сплоченная профессиональная команда, гибкая стратегия развития, готовность оперативно принимать тактические решения в ответ на новые вызовы. Большое значение, особенно в периоды турбулентности рынка, имеет доверие инвесторов, нарабатанное за эти три десятилетия. В кризисы страхи клиентов ослабевают, когда они чувствуют свою ценность для компании, видят желание открыто отвечать на порой сложные вопросы, знают, что мы понимаем их цели и озабоченности, продолжая управлять портфелями в соответствии с лучшими практиками.

Другим секретом лидерства можно считать внимательное изучение новых трендов в индустрии, международного опыта, наработок в области финтех и цифровых технологий. Пять лет назад в «Альфа-Капитале» была принята стратегия digital-развития: мы начали интенсивно создавать каналы удаленных продаж, модернизировать линейку продуктов, целенаправленно привлекать новые для нас клиентские группы, ориентированные на онлайн-сервисы. Команду пополнили специалисты с компетенциями в профильных областях — от программирования и мобильных технологий до big data и искусственного интеллекта. Только за прошлый год в компанию было привлечено 160 профессионалов.

Текущую ситуацию на рынке, то при всей ее неординарности, мы воспринимаем как реальность, в которой нужно и можно продолжать развиваться — конечно, с учетом корректировки многих процессов и объективно обусловленной смены приоритетов. Так, в части продуктового предложения мы стали уделять больше внимания рублевым активам, в том числе направлению альтернативных инвестиций и частного финансирования, а для целей географической и валютной диверсификации смотрим прежде всего на Восток.

В связи с востребованностью краткосрочных инструментов был создан БПИФ для размещения рублевой ликвидности в обратное РЕПО. Недавно сформирован первый на рынке открытый фонд с механизмом регулярных выплат пайщикам за счет поступающих купонов и дивидендов. Также нашу линейку пополнили, например, новые структурные ноты на российский рынок, стратегии с экспозицией на рынки Китая, Индии, Гонконга.

Считаем перспективным направление закрытых ПИФов — в компании их уже более 30 с суммарным объемом активов свыше 70 млрд рублей. При этом мы используем конструкцию ЗПИФа для разных, по сути, решений: для состоятельных инвесторов это линейка персональных фондов, для розничных — фонды с портфелями объектов коммерческой недвижимости в перспективных сегментах рынка. Готовится к запуску новый закрытый фонд для квалинвесторов, который будет зарабатывать за счет инструментов краудлендинга и P2B-кредитования в сфере малого и среднего бизнеса.

Востребованы и некоторые дополнительные сервисы, особенно юридическое сопровождение инвестиций. Не случайно у телеграм-канала AlfaWealth, который информирует как раз о развитии ситуации вокруг замороженных активов россиян и других актуальных для инвесторов темах, число подписчиков превысило 100 тысяч.

Не только «Альфа-Капитал», но и рынок доверительного управления в целом подошел к кризису с очень хорошими показателями. К началу года общий объем активов под управлением составил 10,9 трлн рублей, из них 1,2 трлн приходилось на средства физлиц в ДУ, 0,9 трлн — на инвестиции открытых ПИФов, 0,2 трлн было аккумулировано в биржевых фондах. Число клиентов индивидуального ДУ достигло 850 тысяч, количество пайщиков — внушительных 7,7 млн. Сейчас нашей общей задачей является забота о сохранении этого ценного ресурса — доверия миллионов граждан к российскому рынку и его инфраструктуре.

Как нам кажется, именно сейчас может проявиться «эффект бабочки», когда даже небольшие шаги будут серьезно влиять на темпы и векторы дальнейшего развития отрасли. В данном контексте, в частности, важно продолжить работу участников рынка, регулятора, СРО в лице НАУФОР по снятию ограничений в отношении зарубежных активов российских клиентов. Этому могут способствовать и инициативы, обсуждаемые с Банком России, и деятельность Клуба защиты инвесторов при Московской бирже, и усилия каждой компании в отдельности.

Все вместе мы — сила, определяющая то, какой будет российская индустрия управления активами через пять, десять и очередные 30 лет.



Управляющая компания для розничных инвесторов — ООО «Тинькофф Капитал»

**Руслан Мучипов, генеральный директор
УК «Тинькофф Капитал»:**

Лучшей характеристикой бизнеса являются его экономические показатели. Так вот, за 2021 год число пайщиков УК «Тинькофф Капитал» выросло в три раза и на конец года достигло 1,9 млн человек. В 2022 году показатель продолжил расти и на сегодняшний день превысил 2,2 млн пайщиков.

Стоимость чистых активов фондов «Тинькофф» за 2021 год выросла более чем в 4 раза — до почти 53 млрд рублей.

В 2021 году мы активно расширяли линейку за счет узкоспециализированных фондов, среди которых «Тинькофф SPAC», «Тинькофф Green Economy», «Тинькофф Semiconductors» и другие. Это дало нашим клиентам возможность инвестировать в перспективные и быстроразвивающиеся отрасли и регионы. В целом за год мы открыли 13 новых фондов, доведя общее число торгуемых на бирже БПИФов до 22.

В прошлом году в целом наблюдался активный рост числа розничных инвесторов. И многие из них начали свой путь на фондовом рынке с биржевых фондов. Как для новичков, так и для опытных инвесторов пай фонда — это комфортный инструмент, позволяющий диверсифицировать вложения и снижать риски. Кроме того,росло число пользователей сервиса «Инвесткопилка», который привязан к одному из трех фондов «Тинькофф Вечный портфель» (в долларах, евро и рублях, соответственно). К концу года число пользователей этим инструментом приблизилось к 2 млн человек.

Наибольшей популярностью среди наших клиентов пользуется стратегия «Вечного портфеля». Фонды, в которые «упакована» эта стратегия, хорошо диверсифицированы по классам активов. Кроме того, они лежат в основе сервиса «Инвесткопилка», который для многих

становится отправной точкой в инвестициях. Поэтому на конец 2021 года самыми популярными фондами — по числу пайщиков и объему СЧА — стали «Тинькофф Вечный портфель RUB» и «Тинькофф Вечный портфель USD».

Среди других востребованных фондов также можно выделить «Тинькофф Индекс Мосбиржи», инвестирующий в акции крупнейших публичных компаний России; фонд «Тинькофф Технологии», делающий ставку на самый прогрессивный сектор современной экономики — информационные технологии, а также «Тинькофф USA 500», в состав которого входят акции 500 крупнейших компаний США.

Что касается методов взаимодействия с клиентами, то полагаю, наиболее эффективными оказались образовательные проекты, а также маркетинговые кампании по привлечению и удержанию клиентов.

Хорошо развивались дистанционные каналы продаж. Мы стали более активно информировать клиентов о новых возможностях инвестирования в фонды. В частности, запустили несколько постоянных рассылок, в которых (на основе запросов и определенных действий клиента) предлагаем вложиться в тот или иной фонд.

Также в мобильном приложении запустили баннеры, рассказывающие о разных фондах и преимуществах инвестирования в них, и ряд тематических полок с подборками различных фондов. Теперь клиенты в приложении могут переходить на аналитические статьи с полным обзором по каждому фонду.

Стремимся помочь нашим клиентам развить и, главное, закрепить навык накопления. Помогает им в этом сервис «Инвесткопилка». Инвестору ставится задача пополнять «Инвесткопилку» до конца года на определенную сумму. Те, кто продержатся до конца, получают не

только гарантированный денежный приз, но что самое важное — полезный навык.

Во времена неопределенности и волатильности на рынке особенно важно оставаться для инвестора надежным партнером, помогая ему проходить сложный период. Именно на это «Тинькофф Инвестиции» в целом, и УК «Тинькофф Капитал», в частности, бросили все силы.

Прежде всего, мы обеспечили клиенту доступ к его заблокированным средствам. УК возобновила торги всеми фондами «Тинькофф», решив инфраструктурные проблемы по своей цепочке задействованных организаций. А в августе «Тинькофф» сделал беспрецедентный шаг, направив свыше 500 млн рублей на выкуп заблокированных бумаг в фонде «Тинькофф Вечный портфель USD». Таким образом мы «разблокировали» активы 450 тысяч клиентов на общую сумму свыше 4,5 млрд рублей. Такое на рынке еще не делал никто.

Мы также стараемся оперативно и в полном объеме информировать клиентов о происходящих на рынке изменениях и рисках, которые они могут повлечь.

В настоящее время мы делаем ставку на менее рискованные активы: фонды на акции и облигации в рублях, золото, недвижимость, инструменты в валютах дружественных стран. Ищем и другие инструменты, которые позволили бы клиентам поддерживать диверсификацию портфеля.

В будущем мы надеемся на стабилизацию ситуации. Несмотря на некоторые сложности, эмитенты ценных бумаг по-прежнему продолжают работать, генерировать денежные потоки, приносить дивиденды и процентный доход. Ожидаемая нормализация процентных ставок, по моему мнению, также будет вести к росту стоимости активов.



Управляющая компания для институциональных инвесторов – АО «РЕГИОН Эссет Менеджмент»

Екатерина Зайцева, генеральный директор УК «РЕГИОН Эссет Менеджмент»:

Я благодарна за эту награду всему профессиональному сообществу, а также нашим клиентам и партнерам. Как и раньше, приоритетным направлением деятельности нашей компании остается работа с институциональными инвесторами, чьи активы занимают основную долю в общем объеме активов под управлением. Мы уделяем этому сегменту основное внимание, поскольку доля активов институциональных клиентов на рынке доверительного управления по-прежнему остается очень значительной.

Мы работаем с институциональными клиентами около 20 лет и всегда стараемся предоставить самый высокий уровень сервиса: ведь качественное обслуживание складывается из многочисленных деталей, начиная от обсуждения стратегии управления и заканчивая предоставляемой отчетностью. Наши клиенты обращаются к нам не только по текущим вопросам, но и для консультаций в связи с изменениями в законодательстве, макро- и микроэкономическими ожиданиями, прогнозами и по многим другим поводам. Такой постоянный диалог по самым разным вопросам дает нам возможность чувствовать веяния рынка, вовремя определять и удовлетворять потребности клиентов на изменения в процессах, отчетности, документах. Спасибо за высокую оценку нашей работы!

В 2021 году мы также сделали акцент на работе с эндаумент-фондами. Считаем этот рынок наиболее перспективным. А накопленный опыт и компетенции нашей компании позволяют предложить этому клиентскому сегменту полный перечень необходимых услуг с пониманием особенностей данных институтов.

В 2021 году наша управляющая компания стала партнером эндаумент-фонда «Филантроп». Мы вместе создали уникальное комплексное решение, позволяющее любым частным лицам и организациям запускать собственные эндаументы. Подобная синергия и тесная кооперация позволяют обеспечивать качество инвестирования передаваемых в эндаументы активов, гибкость решений. Сам же проект — не просто готовая платформа с полным администрированием; это решение, тщательно продуманное с точки зрения качества, контроля и оптимизации любых усилий. Аналогов ему в России нет. Вся инфраструктура выстроена так, чтобы «создатели» эндаументов могли сосредоточиться исключительно на сути своей деятельности в рамках эндаумент-капитала, а не на операционных процессах или вопросах инвестирования.

Мы надеемся, что это решение создаст условия для притока активов в значимые для общества сферы, а также (как следствие) на отечественный фондовый рынок, где такие капиталы инвестируются.



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

пока 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.

НАУФОР



ЗВЕЗДА
АССОЦИАЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ

27.10
ЧЕТВЕРГ
11:00
НАЧАЛО

КОНФЕРЕНЦИЯ [ОНЛАЙН]

КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ НФО

Участники конференции обсудят:

Важнейшие аспекты построения информационной безопасности некредитных финансовых организаций

1. Обсуждение Положения Банка России от 20 апреля 2021 г. № 757-П «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к обеспечению защиты информации при осуществлении деятельности в сфере финансовых рынков в целях противодействия осуществлению незаконных финансовых операций».
2. Современные реалии, влияющие на реализацию требований Положения № 757-П.
3. Основные проблемы и вопросы практической реализации требований Положения 757-П.

Актуальный профиль рисков информационной безопасности и обеспечение непрерывности деятельности некредитных финансовых организаций

1. Обсуждение Положения Банка России от 15.11.2021 № 779-П «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к операционной надежности при осуществлении видов деятельности, предусмотренных частью первой статьи 76 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в целях обеспечения непрерывности оказания финансовых услуг (за исключением банковских услуг)».
2. Особенности реализации требований Положения № 779-П в зависимости от объема бизнеса некредитных финансовых организаций.
3. Риск-менеджмент информационной безопасности и актуальный профиль рисков некредитных финансовых организаций.
4. Решение вопросов реализации требований Положения № 779-П.

Регистрация на сайте www.naufor.ru



Брокерская компания - «восходящая звезда» — ИК «ГПБ Инвестиции»*

Дмитрий Фирсов, генеральный директор
«ГПБ Инвестиции»*:

Весь 2020 год мы готовили платформу к масштабному розничному запуску — улучшали инфраструктуру, расширяли список доступных инструментов Московской биржи, подключали доступ к СПБ Бирже.

По этим причинам 2021 год стал для нас лучшим с точки зрения привлечения клиентов и роста клиентских активов. Количество клиентов на брокерском обслуживании выросло до 95 120 человек. Мы поднялись с 25-го места на 8-е в рейтинге Московской биржи среди брокеров — лидеров по количеству обслуживаемых клиентов. За 2021 год мы также увеличили число открытых ИИС до 22 382, поднялись с 25-го места на 13-е. Активы клиентов за год увеличились почти в двадцать раз. Уже в ноябре 2021 года мы попали в список системообразующих брокеров.

Мы входим в экосистему Банка ГПБ, что дает нам дополнительный импульс в развитии сервиса. Кроме того, в нашем приложении есть ценные бумаги, по которым банк выступает в качестве эмитента.

При этом у нас большая доля собственных клиентов — для них первое впечатление об экосистеме складывается благодаря взаимодействию с нашим сервисом.

Наш фокус — собственные разработки.

Чтобы выдержать кратный рост, мы сфокусировались на запуске новых продуктов, развитии качества работы сервиса, его отказоустойчивости и масштабировании. В 2021 году выпустили 12 обновлений: улучшили приложение и добавили новый функционал для клиентов.

Такие возможности нам дает фокус на развитии ИТ-экспертизы. Мы уверены, что брокерская инфраструктура должна строиться на современных технологиях. Это прак-

тически в любых условиях дает на рынке серьезное преимущество, которое не только снижает риски, но и позволяет оперативно реагировать на изменения. Мы делаем ставку на решения с открытым кодом и собственную базу знаний, а также использовали и продолжаем использовать безопасные облачные решения российских компаний.

На наш взгляд, брокер должен быть надежным с точки зрения брокерской и ИТ-инфраструктуры. Это позволит клиенту оперативно реагировать на изменения рынка.

Не менее важно быть гибким в части продуктового предложения и уметь быстро выпускать новые решения для инвесторов. Такими решениями могут быть ценные бумаги, которые позволят сохранить капитал в условиях рыночной неопределенности, или вывод новой валютной пары, или же быстрое внедрение процедуры тестирования инвесторов прямо в приложении.

Контроль операционных издержек и рисков в целом тоже всегда должен быть у брокера в фокусе. Задача сотрудников — моделирование различных ситуаций на рынке, их последствий и детальная проработка решений. Из этого вытекает и другое требование — все сотрудники брокера должны обладать глубокой экспертизой рынка и иметь широкий кругозор. Это помогает выработать оптимальные решения для клиентов в зависимости от ситуации на рынке.

* В 2016 году была основана компания «Ньютон Брокер» (позже переименованная в «Ньютон Инвестиции»), которая позднее вошла в состав экосистемы АО «Газпромбанк». Продуктом компании является приложение «Газпромбанк Инвестиции». Это сервис, который позволяет клиентам с любым портфелем инвестировать на Московской и СПБ Бирже. В августе 2022 года компания переименована в ООО «Ньютон Брокер»



Проект по развитию национального фондового рынка – базовый курс по инвестиционной грамотности «Путь инвестора», Московская Биржа

Кирилл Пестов, управляющий директор по развитию бизнеса Московской биржи:

Частные инвесторы за несколько лет стали новой движущей силой на российском финансовом рынке. Сегодня их более 20 млн человек. В 2022 году доля частных инвесторов значительно возросла и уже превышает 70% в объеме торгов на рынке акций и на срочном рынке. Нам важно, чтобы шаги инвесторов на биржевом рынке были осознанными, а это, в свою очередь, требует знания финансовых рынков, понимания рисков. Поэтому одна из важнейших задач биржи, банков и брокеров — повышение инвестиционной грамотности. С этой целью мы непрерывно работаем над образованием инвесторов, в рамках нашего проекта «Школа Московской биржи» разрабатываем и внедряем различные программы, направленные на качественную и всестороннюю подготовку для инвесторов всех уровней квалификации. Мы рады, что наш курс отмечен премией НАУФОР «Элита фондового рынка», одной из ведущих независимых премий в области рынка ценных бумаг.

Московская биржа запустила комплексный курс «Путь инвестора» летом 2021 года в рамках программы повышения инвестиционной грамотности, которая объединяет обучающие проекты различных форматов. Он был разработан при экспертной поддержке Банка России по методологии Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и первым в России получил аккредитацию Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ). Он раскрывает базовые принципы эффективного инвестирования: от понимания рисков работы на рынке до знания инвесторами своих прав.

«Путь инвестора» — это бесплатный онлайн-курс, который могут пройти все желающие после простой регистрации на сайте биржи. Он состоит из 12 онлайн-уроков по 6-9 минут, которые можно проходить в удобное время. По итогам обучения слушатели узнают, как составлять финансовый план и определять свой риск-профиль, изучат финансовые инструменты и работу финансового рынка в России. С момента запуска на портале Школы Московской биржи в июне 2021 года с курсом ознакомились более 1,3 млн человек.

Мы считаем, что без прохождения хотя бы базового уровня обучения (например, нашего курса «Путь инвестора») работа на финансовом рынке в принципе невозможна. Для начала инвестирования необходимо провести аудит собственного финансового состояния, проверить наличие подушки безопасности. Человек должен понимать, какие цели он ставит для себя в рамках инвестирования, грамотно оценивать свой риск-профиль, построить стратегию и понимать, какие инструменты будет целесообразно включить в портфель для достижения поставленных целей. Отсутствие понимания работы финансового рынка и доступных на нем инструментов может привести к катастрофическим последствиям. Ведь именно от незнания люди совершают такие страшные ошибки, как, например, инвестирование на заемные средства, или поддаются обещаниям заоблачных прибылей со стороны мошенников, которые, предлагая участие якобы в инвестициях, выманивают у граждан личные данные и деньги.

Повышение финансовой грамотности инвесторов — общая задача для всей индустрии, поэтому мы рады, когда участники рынка используют наш курс для повышения уровня инвестиционной грамотности своих клиентов. Ссылки на наш курс появились в приложениях различных брокеров. Кроме того, недавно он стал доступен на платформе онлайн-кинотеатра Okko. В ближайшее время курс появится и на других площадках, что даст возможность пользователям учиться на той платформе, которая им удобна.

В то же время «Путь инвестора» — только часть нашей образовательной программы для инвесторов, которую мы реализуем в рамках Школы Московской биржи. Недавно мы представили новый интерактивный курс «Деньги делают деньги», продолжающий наш одноименный подкаст, два сезона которого набрали более 1,5 млн прослушиваний. Новый курс — это комплексное обучение инвестициям, он создан в рамках программы Московской биржи по повышению инвестиционной грамотности, объединяющей проекты различных форматов. Также мы регулярно проводим обучающие вебинары (с представителями участников рынка и эмитентов, финансовыми экспертами) на самые актуальные темы в области инвестиций и личных финансов.



Компания Урала и Сибири – УК «РЕКОРД КАПИТАЛ» (Новосибирск)

Руслан Сторчак, генеральный директор УК «РЕКОРД КАПИТАЛ»:

По состоянию на конец 2021 года в портфеле компании было 14 паевых инвестиционных фондов и один фонд целевого капитала. В части продуктов для квалифицированных инвесторов большую часть, конечно, составляют комбинированные закрытые фонды (9 проектов), но также есть один интервальный фонд финансовых инструментов. В проектах для неквалифицированных инвесторов на конец года — два открытых фонда рыночных финансовых инструментов, а также два фонда недвижимости. То есть, все типы фондов — ОПИФ, ИПИФ, ЗПИФ.

Хотелось бы отдельно отметить, что для нас каждый фонд — это своя история, индивидуальный подход и персональные технологии в работе с инвестором.

За год инвестиционный портфель компании вырос почти на 30%. Мы уверены, что каждый новый фонд выводит управляющую компанию на новый виток развития — и партнёрских отношений, и навыков, и знаний.

Общий объем привлеченных средств за 2021 год вырос почти в два раза по сравнению с 2020 годом (без учета погашений паев). Если анализировать приток за 2021 год в разрезе инструментов, то инвестиции распределились следующим образом.

91,6 % приходится на ЗПИФ для квалифицированных инвесторов, 4,8% — на ОПИФ и 3,6% — на ЗПИФ для неквалифицированных инвесторов.

Пока в лидерах, конечно, квалифицированные комбинированные фонды. Однако во второй половине текущего года мы планируем провести активную маркетинговую программу

по развитию ОПИФ и ЗПИФ для всех категорий инвесторов, чтобы привлечь в этот сегмент розничных инвесторов.

По итогам года в лидеры вышел фонд, который уже дважды получал награду Investfunds Awards как «Лучший ПИФ акций»: ОПИФ рыночных финансовых инструментов «АЛЁНКА-КАПИТАЛ» с доходностью пая 64,98%. Это самый высокий результат по итогам 2021 года.

У нас есть ряд интересных инвестиционных проектов, например, в спорте и образовании — это всегда слабо финансируемые отрасли. Особенно в небольших городах и поселениях; до них инвестиции просто не доходят. В проекте по строительству Ледовой арены в рабочем поселке Кольцово Новосибирской области фонд выступал не только инвестором: УК провела всестороннюю экспертизу проекта, предоставила необходимые консультации и рекомендации для того, чтобы строительство было завершено, проект реализован. Сейчас арена эксплуатируется под цели ДЮСШ по хоккею с шайбой, секций фигурного катания, любительских команд по хоккею, а также услуг массового катания для детей и взрослых, что способствует развитию физкультуры и спорта, его популяризации среди подростков и юношей Новосибирской области и самого Новосибирска. Сформировавшийся опыт нашей компании заинтересовал и другие регионы: сейчас на рассмотрении в компании несколько похожих кейсов. Кроме того, планируем расширение данного проекта в сторону строительства гостиницы, в первую очередь, для возможности приема участников и гостей при проведении на Ледовой арене регулярных спортивных соревнований.

Если говорить об интересных проектах: каждый из функционирующих фондов по-своему интересен и уникален. С момента выхода нормативных актов, поддерживающих работу фондов с движимым имуществом, нам всегда было профессионально интересно пробовать реализовать каждый подобный проект. Был очень интересный кейс по управлению комплексом производственного оборудования на территории завода, который мы отработывали совместно с нашим партнером, компанией «ВТБ Специализированный депозитарий». Но, в итоге, пока «заморозили» эту историю — по причине внешних экономических условий. Мы готовы к рассмотрению новых идей и новых проектов, будь то патенты, движимые активы и иные, на первый взгляд, незнакомые рынку формы инвестиций. Главное — качественная экспертиза и проверка.

Развитие компании может и должно идти в разных направлениях: продуктовая линейка, кадры, квалификация и знания. Также должен быть и, так сказать, географический охват. Цель — не только привлечь новых клиентов, но также организовать поддержку и комфорт уже действующим клиентам и партнёрам. Поэтому и было создано обособленное подразделение компании — офис «Петроградский» в Санкт-Петербурге. Сейчас в стадии реализации несколько новых проектов в Северо-Западном регионе, о которых с удовольствием сообщим позднее. Мы не планируем на этом останавливаться, в бизнес-план развития компании внесены новые цели.

Мы сотрудничаем и с Сибирским университетом. Тут получился симбиоз

потребностей двух сфер. Как говорил ранее, образование — это сфера, где нужна поддержка. А рынок коллективных инвестиций, особенно региональный, нуждается в квалифицированных кадрах. Поэтому целесообразно включать в образовательную программу для студентов профильных профессий лекции от практиков, а также организовывать стажировки студентов в инвестиционной компании. Эти меры дают возможность сформировать хорошие кадровые ресурсы для финансовой индустрии.

Совместно с РАНХиГС мы реализуем пилотную программу сотрудничества, которая решает несколько основных задач. Во-первых, представители компании периодически проводят мастер-классы по глубокому профессиональному ориентированию в финансовой сфере. Во-вторых, мы принимаем студентов на стажировку по различным направлениям (юриспруденция, финансы, сопровождение операций с недвижимостью, инвестирование на рынке ценных бумаг и рынке недвижимости и так далее). Это позволяет на ранних этапах выявить потенциально перспективных и заинтересованных ребят, с последующим их приемом в штат компании. На сегодняшний день у нас уже приняты по итогам подобных мероприятий двое молодых специалистов и один находится на стажировке. Их результатами мы довольны и верим в их прогресс в будущем.

Основной риск регионального рынка — ограниченность ресурсов (финансовых, людских, инфраструктурных). Поэтому эффективность работы компании на этих территориях должна быть

выше. Но это позволяет, с другой стороны, выстроить более профессиональную и эффективную команду. В будущее мы однозначно смотрим с оптимизмом, поскольку в новых, хоть и кризисных условиях открываются многие возможности, которых ранее даже не существовало.

Некоторые наши достижения последних лет, действительно можно отнести к рекордам. Но главная цель, к которой мы всеми силами стремимся — надежность и устойчивость в действительно сложных условиях ведения бизнеса.

«Элита»: региональный этап

В процедуре проведения конкурса «Элита фондового рынка» сложилась традиция. Перед тем, как будут определены победители всероссийского конкурса, НАУФОР проводит региональный этап, на базе представительства в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Казани. Члены региональных жюри определяют победителей в глобальной номинации «Компания региона», а также победителей регионального этапа конкурса в других номинациях. Им вручаются дипломы и благодарности.

По итогам 2021 года дипломантами конкурса стали:

УК «Гамма Групп» (Новосибирск) — победитель в номинации «Восходящая звезда» по региону Урала и Сибири;

АО «Управляющая компания «РФЦ-Капитал» (Магнитогорск) — победитель в номинации «Управляющая компания для институциональных инвесторов» по региону Урала и Сибири;

УК «Свиньин и Партнеры» (Санкт-Петербург) — победитель в номинации «Управляющая компания ЗПИФ» по Северо-Западному региону.

Благодарности за вклад в развитие фондового рынка в Поволжском регионе получили:

Замов Тимур Наилевич, директор ООО «ТАИФ-ИНВЕСТ» (Казань);

Газизуллин Ильдус Илхамович, начальник отдела внутреннего контроля-контролер УК «Центр капитал» (Казань);
 Андреева Татьяна Николаевна, директор ООО «Гофмаклер» (Чебоксары).

Благодарности за вклад в развитие фондового рынка Урала и Сибири получили:

Сторчак Руслан Сергеевич, генеральный директор «УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Нечаева Кристина Андреевна, заместитель генерального директора – исполнительный директор УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Киселёва Юлия Владимировна, главный бухгалтер УК «Инвест Менеджмент Центр» (Новосибирск);

Смирнов Дмитрий Михайлович, начальник отдела ценных бумаг ИК «Финансовый Дом» (Пермь);

Киселева Ирина Анатольевна, начальник бэк-офиса ИК «Финансовый Дом» (Пермь);

Дронов Алексей Георгиевич, генеральный директор УК «Инвестиции и инновации» (Екатеринбург);

Балабанова Светлана Владимировна, главный бухгалтер УК «Инвестиции и инновации» (Екатеринбург);

Преображенская Екатерина Ивановна, заместитель генерального директора – контролер ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Золотухина Ольга Валентиновна, главный бухгалтер ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Изотова Анна Андреевна, начальник отдела ПОД/ФТ ЗАО «Управляющая компания» (Екатеринбург);

Зинченко Евгения Николаевна, риск-менеджер ИК «ММК-Финанс» (Магнитогорск);

Кудрявцев Дмитрий Сергеевич, специалист по дилерской деятельности ИК «ММК-Финанс» (Магнитогорск).

Благодарность за вклад в развитие фондового рынка Северо-Западного региона была вручена

Шабанову Михаилу Витальевичу (Санкт-Петербург), председателю комитета НАУФОР по экономической и информационной безопасности.





Компания Поволжского региона – ПАО «АК БАРС» БАНК (Казань)

Айдар Мухаметзянов, директор Дирекции Инвестиционного бизнеса ПАО «АК БАРС» Банк:

«Ак Барс» Банк — лидер финансового рынка Татарстана. И в 2021 году он свое лидерство уверенно подтвердил: не только сохранил позиции на всех основных сегментах финансового рынка страны, но и показал эффективное управление инвестициями. Мы перевыполнили плановые значения в 1,5 раза практически по всем направлениям.

В банке активно работало направление срочного рынка. Высокие результаты были показаны и на рынке валютных деривативов. Трейдеры Ак Барс Банка по результатам 2021 года номинированы ММВА сразу в четырех номинациях (лучший трейдер денежного рынка, лучший FX трейдер, лучший банкнотный трейдер и лучший менеджер финансовых институтов).

Основополагающим для нас является развитие и укрепление сотрудничества на финансовых рынках как с российскими, так и иностранными финансовыми компаниями по всему спектру операций и услуг. Банк успешно взаимодействует с более чем 200 контрагентами России, СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан), дальнего зарубежья, а также с банками развития — Международным банком экономического сотрудничества, Международным инвестиционным банком, Евразийским банком развития. Мы наращиваем свой бизнес вместе с партнерами.

Одной из приоритетных задач Банка остается расширение круга банков-партнеров и банков-контрагентов из стран СНГ как для заключения собственных операций Банка, так и реализации сделок корпоративных клиентов Банка. В 2021 году Банк подтвердил статус лидера рынка по сотрудничеству с банками стран СНГ, в дополнение к активной работе с банками Республики Беларусь расширив сотрудничество с крупными банками Узбекистана.

Отдельно хотел бы сказать о нашей активности на рынке долговых размещений. В 2021 году Банк принял участие в размещении 3-х выпусков облигаций нескольких эмитентов. Среди них — АФК «Система», ООО «Брусника. Строительство и девелопмент», АО «Лидер-Инвест». Совокупный объем размещений составил 1,9 млрд рублей. На российском долговом рынке по состоянию на 31 декабря 2021 года Банк был представлен одним пилотным выпуском биржевых структурных облигаций общим объемом 100 млн рублей.

В 2021 году Банк также выступил — впервые для себя — одним из организаторов сделки по предоставлению синдицированного кредита «ПАО Уралкалий», условия которого были привязаны к динамике показателей устойчивого развития компании. Отрадно отметить, что по версии Sбonds компания ПАО «Уралкалий» была признана «заёмщиком года».

Мы не просто наблюдаем увеличение активности граждан России на фондовом рынке, но активно включены в этот процесс. В 2021 году продолжил набирать популярность такой

продукт, как индивидуальный инвестиционный счет, который мы предлагаем в рамках брокерского обслуживания. По сравнению с 2020 годом объем активов и количество ИИС увеличились за 2021 год на 82% и 108% соответственно.

По итогам 2021 года сохраняется доля привлечения клиентов по дистанционным каналам, порядка 30% ИИС открыты онлайн. Областью внимания и зоной роста в ближайшем будущем будет привлечение клиентов через онлайн каналы.

По итогам декабря 2021 года Группа АК БАРС занимала на Московской бирже места в нескольких рейтингах: 23-е место по числу активных клиентов; 26-е место по объему операций на ИИС и 23-е место по количеству зарегистрированных ИИС.

В 2021 году были запущены решения в виде готовых предложений начинающим инвесторам. Также проведены маркетинговые акции для новых и действующих клиентов. Например, в мобильном приложении запущен тарифный план «Стартовый портфель» (для тех, кто хочет начать инвестировать, но не готов выбирать ценные бумаги самостоятельно); там же стал доступен список популярных ценных бумаг; на сайте банка реализована покупка паев. Для действующих клиентов проведена акция «Лето возможностей»; для новых клиентов проведена акция «Инвестиционный марафон».

Разработан обучающий курс для начинающих инвесторов.

Действует функция открытия, пополнения и мониторинга баланса инвестиционного счета в приложении мобильного банка. Функционирует приложение для самостоятельной торговли на бирже (AK BARS Trade) с удобным интерфейсом. С его помощью можно в режиме реального времени просматривать рыночные котировки и совершать сделки с российскими и зарубежными финансовыми инструментами.

На постоянной основе проводятся обучающие семинары и вебинары с целью повышения финансовой грамотности населения, в том числе о возможностях индивидуальных инвестиционных счетов. Наиболее популярны обзоры рынка инвестиций с прогнозами, а также рассказ об основах инвестирования (как собрать инвестиционный портфель, с чего начать инвестировать).

В своей розничной сети банк осуществляет продажи паев паевых инвестиционных фондов. Управление ПИФами осуществляется через управляющую компанию «АК БАРС Капитал», одну из ведущих на рынке управления активами в Республике Татарстан.

Для значимых клиентов действует услуга доверительного управления активами на рынке ценных бумаг. Есть стратегии, основанные на рублевых и долларовых облигациях, а также смешанные стратегии (там присутствуют акции). В 2021 году в продуктовую линейку были добавлены новые стратегии для квалифицированных инвесторов, включающие инструменты с фиксированной и плавающей доходностью.



Компания Северо-Западного региона – УК «ДОХОДЪ» (Санкт-Петербург)

**Маргарита Бородатова, генеральный директор
ООО УК «ДОХОДЪ»:**

2021 год ознаменовался для нашей компании запуском линейки биржевых фондов. Все они следуют уникальным авторским индексам УК «ДОХОДЪ», которые рассчитываются Московской Биржей. В основе наших индексов (а, следовательно, и фондов) лежит факторный подход к отбору ценных бумаг. Активы попадают в наши биржевые ПИФ только в том случае, если соответствуют определенным критериям (факторам). Как следствие — эти инструменты свободны от субъективных и экспертных мнений. Мы рассматриваем наши БПИФ как удобный механизм для начинающих и опытных инвесторов. Комбинируя фонды друг с другом и с другими инструментами, участники рынка могут диверсифицировать свои портфели и более точно следовать своим инвестиционным стратегиям.

Среди инвесторов мы хорошо известны аналитическими сервисами: «Дивиденды», «Анализ акций», «Анализ облигаций». Мы непрерывно их совершенствуем. За прошедший год ими воспользовались 1,5 млн уникальных посетителей. На них строят свое обучение многие популярные инвестиционные блогеры и ведущие инвестиционные платформы.

Растет популярность не только аналитических сервисов компании. Аудитория наших социальных сетей, которые ведут финансовые аналитики и управляющие, увеличилась

до 150 тысяч человек. Это важный показатель: так много людей разделяют нашу философию инвестиций и доверяют экспертизе. Нам очень важно взаимодействие с аудиторией в социальных сетях. Обратная связь, которую мы получаем, позволяет непрерывно улучшать наши сервисы и предлагать рынку востребованные продукты, которые затем получают высокую оценку инвесторов.

Основная проблема сейчас — замороженные в Euroclear иностранные активы инвесторов. А также ПИФы с иностранными активами, операции с которыми приостановлены в силу тех же причин.

Понятно, что в целом условия ведения бизнеса изменились. На это влияет не только СВО, но и то, что сейчас происходит в мировой экономике.

У нашей компании есть преимущество: успешный опыт прохождения мировых и отечественных кризисов в прошлом, а в настоящем — хороший запас прочности.

Если говорить о возможностях, то сегодня финансовый рынок очень технологичный. Цифровизация — важная часть стратегии нашего развития.

Конечно, мы решительно смотрим в будущее. Рынку нужно меньше запретов и больше свободы.

Нужно ускорить реализацию законодательных инициатив, которые уже давно рассматривались для улучшения инвестиционного климата. Это планы по введению ИИС третьего типа, снижению ставки НДФЛ для нерезидентов и ряд других проектов.



Специализированный депозитарий года — ДК РЕГИОН

Анна Зайцева, генеральный директор депозитарной компании РЕГИОН:

Я благодарна за эту награду и хотела бы сказать несколько слов о том, чем для нас ознаменовался 2021 год. Знаковыми событиями для компании стал запуск депозитарного учета электронных закладных в «промышленных масштабах» и первая сделка секьюритизации с электронными закладными. Второе знаковое событие — запуск услуги аутсорсинга учета для управляющих компаний.

Все это требует постоянных инновационных решений, совершенствования существующих процедур. Ведь мы стараемся не просто идти в ногу со временем, а опережать его на шаг.

Мы постоянно дорабатываем систему электронного документооборота для клиентов в целях увеличения скорости обработки клиентских операций. В настоящий момент IT-специалисты составляют порядка 15% от общего штата

сотрудников, что позволяет нам день за днем совершенствовать процессы взаимодействия с клиентами.

В 2021 году наш спецдепозитарий получил колоссальный опыт работы с правилами доверительного управления клиентов, и этот процесс уже поставлен на прочные рельсы. Основной проблемой является то, что стандартных правил для квалифицированных инвесторов практически нет, каждый проект индивидуален. Управляющие компании, кроме обязательных положений, стараются прописать все особенности, которые важны для самого проекта (выдел имущества, согласование сделок инвестиционным комитетом, описание рисков и прочее). Все эти вопросы требуют тщательной юридической проработки со стороны спецдепозитария. Наш опыт позволяет давать управляющим компаниям рекомендации при описании новых пунктов ПДУ. Стоит отметить, что компании прислушиваются к рекомендациям с благодарностью.



Инвестиционный советник года — ООО «ИК «Инвестлэнд» (Пермь)

Игорь Вагизов, директор ИК «Инвестлэнд»:

Компания «Инвестлэнд» основана в 2006 году. Но наша реальная «история» глубже, поскольку команда состоит из профессиональных управляющих с опытом работы на финансовых рынках с 1996 года. В настоящий момент компания внесена в единый реестр инвестиционных советников Банка России и недавно стала победителем конкурса «Элита фондового рынка» в номинации «Лучший инвестиционный советник» по результатам 2021 года.

Небольшие команды, вроде нашей, которые не интегрированы в тяжелую бюрократическую структуру банка или крупной брокерской компании, имеют возможность принимать инвестиционные решения быстрее и более гибко. Такая структура позволила нам показать эффективность даже в текущих нестабильных условиях.

С февраля этого года ни один состоятельный клиент не задал нашим сотрудникам вопрос, зачем нужен инвестиционный советник. Диверсификация, которой мы неукословно придерживались, сохранила нашим клиентам активы. А «Инвестлэнду» — отношения с клиентами.

В 2021 году наша стратегия автоследования «Инвестиции в недвижимость» показала лучший результат среди долларовых стратегий на платформе Fintarget компании БКС. Доходность составила +31% USD, что на 6% превышает доходность индекса S&P 500.

В текущем году стратегия Smart Trader, инвестирующая в российские акции и реализованная на платформе компании «Тинькофф», с апреля 2022 показывает рост + 22%! Доходность еще одной стратегии, «Облигационная лесенка» (запущена в партнерстве с компанией «БКС») в разы обгоняет результаты крупных именитых ПИФов облигаций. Такие результаты не нуждаются в комментариях.

Страница того рынка, который существовал в периоде с 1997 по 2022 год, перевернута. Началась новая глава. Уверен, что в условиях высокой турбулентности востребованность советников будет только расти. Мы не планируем останавливаться на достигнутых результатах.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка мы налаживаем отношения с новыми партнерами, чтобы предлагать нашим клиентам эффективные инвестиционные решения.



Управляющая компания года – ООО «РСХБ Управление Активами»

Роман Серов, генеральный директор ООО «РСХБ Управление Активами»:

Минувший 2021 год явился для управляющей компании «РСХБ Управление Активами» символическим, когда стали заметны результаты одновременно по нескольким направлениям и проектам, невидимым для внешнего глаза, но по которым несколько лет велась плотная работа.

Стратегически удалось: обеспечить количественный прорыв в розничном сегменте, в продажах по ИИС ДУ и ПИФам, в премиальном сегменте с запуском новых стратегий доверительного управления; запустить в управляющей компании бизнес-направление Wealth Management с офисом для состоятельных клиентов и обеспечить инвестиционную и инфраструктурную поддержку для нового подразделения Private Banking; внедрить онлайн-сервисы мобильное приложение «РСХБ Управление Активами» и «Личный кабинет»; реализовать первые в России биржевые фонды на принципах ESG. А также усилить позиции для бенефициаров бизнесов с помощью продукта/сервиса ЗПИФ Family Office.

Цифры за 2021 год важны не в абсолютной форме, а в динамике. Все мы прекрасно понимаем, как порой непросто строить бизнес с нуля, в зависимости от условий поставленной задачи, от стартовой инфраструктуры и окружающей среды. А среда была очень конкурентная, и инфраструктура создавалась по мере развития компании.

В 2021 году компания «РСХБ Управление Активами» по числу клиентов доверительного управления выросла в 7,5 раз до 18 тысяч. По числу ИИС ДУ вошла в ТОП-5. Стоимость чистых активов ОПИФ под управлением «РСХБ Управление Активами» увеличилась на 50%. Доля состоятельных клиентов значительно выросла. Количество ЗПИФ Family Office составило 11.

По доходам от рыночных активов управляющая компания выросла более чем на 100%. И пополнила список ESG-продуктов выпуском второго БПИФ «РСХБ – Российские корпоративные еврооблигации, вектор И.Эс.Джи».

В целом была сформирована широкая линейка инвестиционных продуктов для самого разного клиентского сегмента,

начиная от неквалифицированных инвесторов широкой розницы до состоятельных клиентов в рамках направлений Wealth Management (управляющая компания) и Private Banking (Россельхозбанк).

Взаимодействие с розничными клиентами строилось и продолжает развиваться в рамках нескольких каналов взаимодействия. Это оффлайн и цифровые каналы продаж компании и ее агентской сети: мобильное приложение и «Личный кабинет» компании, дистанционно-банковское обслуживание агента продаж, что позволяет привлекать действующих клиентов и активно коммуницировать с ними. Клиентская поддержка осуществляется в формате колл-центра, чат-ботов, а также через аккаунты компании в социальных сетях и ТГ-канале.

В целом, в новой реальности для функционирования инфраструктуры российского фондового рынка и восстановления доверия к нему со стороны розничных клиентов необходима поддержка и совместная работа регулятора, саморегулирующих организаций в плотном взаимодействии с профучастниками. В частности, по теме разморозки иностранных активов в валютных ПИФах для неквалифицированных инвесторов и портфелях доверительного управления состоятельных клиентов.

Рынку нужны сигналы надежды на возможность в будущем урегулировать и высвободить активы в системах европейских депозитариев. Также необходимо обеспечить понятную процедуру обслуживания счетов типа «И», «Д» и «С» для выплат российскими эмитентами купонов и погашений, а также дивидендов в российских рублях.

Теперь о задачах. Стратегические наши задачи направлены на развитие инфраструктуры управляющей компании в целом, усиление каналов продаж, их цифровизацию. В новых реалиях важно максимальное взаимодействие с инвестором и выстраивание той коммуникации, которая ему была бы комфортна в рамках всех сервисов управляющей компании, поэтому в данной ситуации важно обеспечить работу Учебного центра (для качественной консультации и избежания миссинга), а также работу колл-центра, операционного и клиентского подразделений управляющей компании.



За личный вклад в развитие фондового рынка —

Владимир Потапов

В номинации «За личный вклад в развитие фондового рынка» победил Владимир Потапов. Эта награда присуждается Национальным жюри только один раз и не за результаты конкретного года, а в целом по заслугам перед рынком. Журнал «Вестник НАУФОР» пообщался с победителем.

— Как вы пришли на фондовый рынок, почему выбрали эту сферу?

— Я всегда мечтал быть аналитиком. Строить финансовые модели и анализировать компании — было работой мечты.

Фондовым рынком я заинтересовался достаточно рано так как в то время все с интересом читали блокбастеры про Уолл-стрит и ценные бумаги. Я же учился в НИУ ВШЭ, и курс про фондовый рынок был одним из самых популярных среди студентов. Практическое применение этот интерес получил чуть позже, когда я начал работать в инвестиционной сфере. Это случилось почти 20 лет назад, тогда я уже закончил обучение в Пекине, в Народном университете Китая и учился на последнем курсе ВШЭ. У меня было ощущение, что академические знания пора применять на практике. Так я попал на стажерскую программу в компанию «Тройка Диалог». В начале моей карьеры процесс инвестирования был гораздо более сложным, в отличие от того, что мы видим сегодня, когда любой человек может скачать удобное приложение и открыть брокерский счет.

— Какие позиции вы занимали, с какими рынками была связана работа?

— Я проделал долгий путь в финансовой отрасли, начав карьеру со стажерской программы в компании «Тройка Диалог» в 2003 году. Спустя 3 месяца работы я уже был в штате младшим аналитиком, затем постепенно дошел до позиций старшего портфельного управляющего и партнера. Потом наступил кризис 2008 года, который очень сильно повлиял на мою дальнейшую карьеру и помог сделать следующий шаг.

В 2010 году меня пригласили присоединиться к команде группы ВТБ в качестве глобального руководителя бизнеса портфельных инвестиций. Через несколько лет я стал

СЕО единой инвестиционной платформы — ВТБ Капитал Инвестиции. Мы ставили перед собой достаточно амбициозную задачу: построить крупнейшую цифровую инвестиционную платформу и предоставлять весь спектр услуг по управлению сбережениями. Мы решили изменить рынок, научить людей инвестировать, предоставить для этого клиентам высокий уровень технологий, широкую продуктовую линейку и лучшую экспертизу на рынке. Нашими клиентами были как российские инвесторы (состоятельные частные клиенты и крупные институциональные инвесторы), так и международные игроки. На конец 2021 года клиентские активы под нашим управлением составляли 4,4 трлн рублей, а общее количество клиентов, доверяющих нам свои активы, превышало 2,2 млн человек с разных континентов, с инвестициями как на фондовом рынке, так и в фонды недвижимости, private equity, pre-ИРО, товарные рынки.

— Каковы приоритеты вашей работы руководителя на финансовом рынке? Сколько длится ваш рабочий день?

— В целом, одна из важнейших моих задач как руководителя — инвестировать в развитие своей команды. В рыночной системе сотрудниками не всегда правят деньги, скорее, это мотивация и видение перспективы. Моя команда объединяет людей идейных, профессионалов, для которых важно делать мир лучше. В работе с командой я использую разные инструменты: от менторинга и коучинга до психологии. Универсального инструмента нет, мой личный опыт показал, что к каждому сотруднику нужен индивидуальный подход.

Мне кажется, руководителю в любой сфере важно понимать, что он не может быть идеальным. И реализовывать значимые проекты при наличии всего двух-трех лидеров в команде просто невозможно. Для реализации масштабных проектов и переворотов в индустрии нужно выстраивать команду из десятков лидеров разного уровня, которые не боятся брать на себя ответственность. Я называю их «мини-СЕО». В крупных компаниях число таких лидеров может быть 50 или даже больше человек.

При этом я считаю важным находить время на семью, хобби и спорт. И в этом плане стараюсь быть примером для своих сотрудников, заряжать их на развитие в разных сферах жизни, не только в работе.

— **Чем вы гордитесь в своей деятельности (может быть, это не конкретный результат, а выстраивание процесса)?**

— Большую часть жизни я занимался управлением активами и изучал, как эффективно инвестировать деньги клиентов. Однако у меня всегда было ощущение, что классический asset management не закрывает все потребности, связанные со сбережением собственных средств. В какой-то момент мы с командой поняли, что можно построить платформу инвестиционных решений на основе брокерского счёта, где будут решаться все задачи клиента. Так появилась идея создания собственной платформы ВТБ Мои Инвестиции, которая бы предлагала пользователю полностью цифровой клиентский путь: с момента зарождения идеи диверсификации сбережений до вывода денег. Тогда мы бросили все силы на разработку мобильного приложения ВТБ Мои Инвестиции и уже через 5 месяцев, в июне 2018 года, представили его клиентам.

Когда мы создаем новый продукт или сервис, для нас важно, чтобы он отвечал 3-м правилам: простота, прозрачность и персонализация. Я называю это «правилом 3-х П». Все, что мы делаем, проходит тест на соответствие этим условиям. Если продукт не удовлетворяет хотя бы одному условию, мы его дорабатываем или откладываем.

Эти же правила мы использовали при развитии цифровой платформы ВТБ Мои Инвестиции. Мы начали с полного изменения клиентского пути и упрощения процесса приобретения инвестиционного продукта. Брокерский счет стало возможно открыть онлайн,

без визита в офис. Путь для клиента стал прозрачным, сделки начали совершаться в один клик.

Мы одними из первых на рынке дали клиентам возможность видеть прозрачную цену сделки на организованном биржевом рынке, мир ОТС-сделок уже уходил в прошлое.

Дальше начался долгий, но очень интересный процесс персонализации приложения. На основе анализа клиентских данных мы строили продукты на базе искусственного интеллекта, запустили робо-советника, добавили услугу инвестиционного советника прямо в приложение, предоставили доступ к продвинутой аналитике по портфелю клиента, его результатам и текущему состоянию.

Все вместе это сложилось в массовый продукт, который поменял привычные привычки и подходы к управлению сбережениями. И мне кажется, что все это в комплексе помогло инвестициям войти в жизни миллионов людей по всей стране.

— **Как вы оцениваете развитие российского рынка по состоянию на начало этого года, какие достижения являются наиболее важными?**

— Очевидно, что в последние годы российский финансовый рынок прошел через качественные преобразования. Роль обычных людей стала не просто заметной, она стала определяющей для динамики фондового индекса. Впервые в российской истории компании получили возможность размещать акции на отечественных биржах исключительно за счет розничных инвесторов. Эмитенты стали более открытыми и начали диалог с розничным инвестором. Второе значимое изменение — это, конечно, цифровизация, которая открыла доступ к инвестициям для большого числа розничных инвесторов вне зависимости от стартовой суммы.

У клиентов на брокерском обслуживании появилось множество новых цифровых продуктов и сервисов.

Важно не потерять это в новых условиях и продолжить развитие фондового рынка в стране.

— **Как вы оцениваете перспективы отечественного рынка ценных бумаг?**

— Меня всегда мотивировали вызовы, поэтому на любой кризис я смотрю как на точку роста и открытие новых возможностей.

Безусловно, инвестиции продолжают свое развитие. Сейчас мы наблюдаем системные изменения в ландшафте и архитектуре фондового рынка: географические, инфраструктурные и инструментальные. Сегодня, как и всегда, важно сохранять доверие клиентов, ставить их интересы на первое место.

В силу очевидных ограничений по внешним инвестициям, роль внутренних сбережений и внутреннего инвестора продолжит расти. Уменьшение доли иностранных инвестиций в портфелях уже привело к формированию спроса на инвестирование в валютах развивающихся стран. На фоне новых возможностей увеличится роль прямых инвестиций. Важнейшим принципом инвестирования останется диверсификация. Привычных инструментов, может, уже и не будет. Но будет идти развитие внутренних сбережений, альтернативных и технологичных инвестиций. Разумеется, роль институциональных инвесторов тоже продолжит развиваться.

В целом, нас ждет серьезный этап трансформации и формирование нового рыночного ландшафта.

Путь к получению статуса квалифицированного инвестора в Центре оценки квалификаций НАУФОР

Подготовка к профессиональным экзаменам:
финансовое консультирование

Обучение в КЦ НАУФОР
в форме семинара/вебинара

**Узнать о наборе новых групп
и записаться можно на сайте**

 www.naufor.ru

Программа обучения:

- 1 день** Рынок ценных бумаг. Понятие и виды ценных бумаг. Понятие и виды договоров, являющихся производными финансовыми инструментами.
Участники рынка ценных бумаг. Инфраструктурные организации.
Регулирование и саморегулирование на рынке ценных бумаг.
Институты коллективного инвестирования.
- 2 день** Корпоративное право.
Налогообложение операций с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами.
Противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.
- 3 день** Защита прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг.
Противодействие неправомерной деятельности на рынке ценных бумаг.
Требования к инвестиционному советнику.
Квалифицированные и неквалифицированные инвесторы.
Порядок определения инвестиционного профиля клиента.
Порядок предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации.
- 4 день** Правила контроля конфликта интересов.
Внутренний контроль и риск-менеджмент инвестиционного советника.
- 5 день** Анализ финансовых рынков.
Финансовые вычисления и оценка доходности ценных бумаг.
Принципы управления портфелем ценных бумаг.



Марк Савинков

руководитель Департамента прямых продаж и взаимодействия с агентской сетью сервиса «Газпромбанк Инвестиции»

Смена парадигмы: как меняется фондовый рынок

По последним данным Московской биржи, в июне доля частных инвесторов в общем объеме торгов акциями составила 74%. Почти такой же была доля в торгах на срочном рынке. Число физических лиц, имеющих брокерские счета, превысило 20 миллионов человек.

Двадцать миллионов — это действительно много. Поэтому динамику российского фондового рынка сейчас в значительной степени определяет мнение именно этих людей.

Трудности адаптации

В последние полгода фон для частных инвесторов создался достаточно неопределенный: часть иностранных акций оказалась временно недоступной для торгов, появляются валютные ограничения, а крупные компании отказываются от выплаты дивидендов. Причем, последнее оказывается едва ли не самым определяющим для всего рынка — исторически средний показатель дивидендной доходности российского фондового рынка составлял около 10%. В ситуации, когда ставки на депозитах находились в районе 4%. Причем дивидендная доходность воспринималась практически как гарантированная.

Однако в текущей ситуации инвесторы склонны переоценивать дальнейшие риски — в то время,

когда большая часть из них уже реализовалась. На рынке образуется своего рода замкнутый круг: на негативных новостях инвесторы продают акции, котировки снижаются и тянут за собой рынок в целом.

Отношение частных инвесторов к российскому рынку стало более спекулятивным: мало кто готов задумываться о потенциальной дивидендной доходности через 5 или 10 лет. Несмотря на настроения рынка, вряд ли стоит отрицать возврат компаний к регулярным выплатам дивидендов, ведь сырье будет по-прежнему востребовано и пойдет на экспорт, а жители России будут и дальше пользоваться мобильной связью, покупать технику и продукты.

Нужно время

Практически весь российский бизнес столкнулся со структурными изменениями: приходится искать новых поставщиков, находить новые рынки сбыта. Все это может привести к росту издержек

и снижению маржинальности бизнеса даже при текущем объеме продаж. Но уже сейчас видно, что решения принимаются: нефть перенаправляется на азиатские рынки, ритейлеры активно пользуются возможностями параллельного импорта.

На рынке есть и стабильные компании, бизнес которых практически не связан с текущими ограничениями, хотя иногда это бывает не совсем очевидно. Например, западные страны вводят ограничения на импорт российского золота, но главный золотодобытчик России — компания «Полюс» — продает почти всю продукцию на внутреннем рынке.

Со временем бизнес адаптируется и войдет в стабильный цикл производства и продаж. Многие компании как раз и отказываются от дивидендов за 2021 год для перестройки работы в новых условиях. Когда баланс будет найден, компании снова начнут делиться прибылью с акционерами, но тогда и цена их акций, вероятно, окажется на совсем других уровнях.

Новая парадигма

За последние полгода компании, присутствующие на бирже, не сообщали о критическом состоянии бизнеса. Однако в некоторых сферах сложности все же наблюдаются. Например, в отрасли черной металлургии: там компании сообщают о крайне низкой загрузке производственных мощностей и снижении рентабельности до минимальных значений. Крайне сложно адаптироваться Аэрофлоту: чтобы пережить сложный период, компания провела дополнитель-

ную эмиссию акций. В данный момент это скорее единичные случаи, чем тенденции для всего российского бизнеса.

Другие отрасли в текущей ситуации начали развиваться даже более интенсивными темпами, чем в стабильное время. ПАО «Группа Позитив» или Positive Technologies, которая предоставляет своим клиентам комплексные услуги в сфере кибербезопасности, сейчас осталась практически без конкурентов. Компания вышла на IPO в конце 2021 года и сейчас ставит перед собой цель удваивать продажи каждый год. Яндекс захватывает всё большую долю в объеме поисковых запросов и продолжает развитие экосистемы, VK развивает свои медиа-сервисы гораздо более высокими темпами.

Что удержит частного инвестора

Физические лица начали массово приходить на фондовый рынок, когда это стало интуитивно понятно и максимально удобно. Частные инвесторы узнавали основы финансовой грамотности и инвестирования. Большинство из них приходило на фондовый рынок с долгосрочными целями. Сейчас неопределенность на рынке заставляет их задумываться о сокращении инвестиций в фондовый рынок России. И происходит это в моменте, когда рынок находится на локальных минимумах, а, следовательно, предоставляет возможность войти в активы с большей потенциальной доходностью.

На самом деле, помимо российского рынка, у инвестора остается много возможностей продолжать инвестировать

в зарубежные активы. У ряда брокеров остается доступ на СПБ Биржу, где можно торговать бумагами иностранных компаний. Банк России рассматривает инициативы, направленные на предоставление частным инвесторам возможности выйти из заблокированных активов.

Кроме того, на первый план выходит рынок облигаций. Сегодня на рынок заемных средств выходят различные компании — от сервиса аренды самокатов Whoosh до «Самолета», одного из крупнейших российских девелоперов. Это позволяет рассчитывать на получение стабильной доходности, которая зачастую остается выше 10% даже с помощью консервативных инструментов.

Вероятно, в данный момент задача профессионального инвестиционного сообщества — показать инвесторам, что долгосрочное планирование на фондовом рынке остается возможным. Инвестиционные решения, основанные на фундаментальном анализе, позволят в долгосрочной перспективе сохранить капитал от стремительно растущей по всему миру инфляции. □



Виктор Коновалов
заместитель директора «Интерфакс-ЦЭА»

Качели

Индекс РТС упал в июле на 16% — до 1129,24 пункта, а рост индекса Мосбиржи составил 0,4%. Индекс цен гособлигаций RGI вырос за месяц на 1,17%

Рублевые котировки российских акций лишь немного подросли по итогам июля, в то время как российский рубль заметно снизился в рамках коррекции, что негативно сказалось и на динамике индекса РТС. При этом рублевые облигации продолжили умеренно дорожать, отыгрывая снижение как ключевой ставки ЦБ РФ, так и инфляционных ожиданий.

Рынок акций РФ

Рынок акций РФ начал месяц с разнополярной динамики blue chips на фоне смешанных внешних сигналов и затишья в санкционной риторике Запада; основное давление на российские фондовые индексы оказали просевшие бумаги «Газпрома», которые продолжили отыгрывать неожиданное решение акционеров компании не выплачивать дивиденды за 2021 год.

Акционеры девелопера «Группа компаний ПИК» утвердили решение не выплачивать дивиденды за 2021 год. В прошлом году «ПИК» перечислил акционерам 22,51 рубля на акцию по итогам 2020 года и еще 22,92 рубля на акцию за I квартал 2021 года — в общей сложности около 30 млрд рублей. Акционеры «ФосАгро» на годовом собрании также не утвердили выплату финальных дивидендов за 2021 год.

Рекомендация по финальным дивидендам компании составляла 390 рублей на акцию, или 130 рублей на GDR (была дана еще в начале февраля). Общая сумма выплат могла составить 50,5 млрд рублей.

В начале месяца выросли акции «Башнефти» после того, как акционеры компании на годовом собрании одобрили выплату дивидендов за 2021 год в размере 117,29 рубля на обыкновенную и привилегированную акции. Акции «ОГК-2» подскочили после известий, что акционеры утвердили дивиденды по итогам 2021 года в размере 0,09655 рубля на акцию, с закрытием реестра 11 июля (дивидендная доходность составила около 14%). Кроме того, позитивную динамику продемонстрировали бумаги «Русала» и его материнской Ep+ на новостях о переговорах о возможном слиянии «Русала» с «Норникелем». Глава «Норникеля» Владимир Потанин дал согласие на начало переговоров по сли-

янию «Норникеля» и «Русала». Потанин также сообщил, что акционерам ГМК в 2022 и 2023 годах на фоне дополнительных издержек и завершения срока действия соглашения акционеров не стоит ждать того уровня доходности, который обеспечивали дивидендные выплаты компании ранее.

Глава Минэкономразвития РФ Максим Решетников заявил, что ситуация в экономике России развивается лучше первоначальных ожиданий, улучшилась ситуация на потребительском рынке, немного подрос импорт, а главным риском для восстановления остается слабость спроса.

Вместе с тем в конце первой декады июля упали в цене после дивидендных отсечек акции «Роснефти», «ОГК-2», «Башнефти» и «Мосэнерго».

Ситуация на мировых рынках капитала была нестабильной; Китай сообщил о существенном увеличении случаев заболевания коронавирусом COVID-19 за неделю. Ограничения на перемещения были введены в 11 китайских городах, на которые приходится около 15% ВВП Китая. Власти Шанхая снова начали массовое тестирование жителей города. Руководители Федерального резерва США посчитали нужным ускорить темпы повышения базовой процентной ставки в связи с ухудшением инфляционных прогнозов и сошлись во мнении о необходимости ее подъема до уровней, при которых политика регулятора будет ограничивать экономическую активность в США, говорилось в про-

токоле июньского заседания Федерального резерва. Участники заседания отмечали, что ФРС придется продолжить подъем ставки, чтобы добиться замедления инфляции в стране до целевого уровня в 2%.

Рынок акций РФ начал вторую декаду месяца с отката на фоне ухудшения внешней фондовой и сырьевой конъюнктуры, а также отсутствия внутренних драйверов роста; индекс МосБиржи опустился в район 2160 пунктов, обновив минимум с конца февраля, во главе с бумагами «Мобильных телесистем», заметно упавших после дивидендной отсечки. Рухнули в цене акции Petropavlovsk (-77%), обновив исторические минимумы на новостях о запуске процедуры несостоятельности и приостановке торгов бумагами в Лондоне.

Канада согласилась отправить в Германию принадлежащую «Газпрому» газовую турбину производства компании Siemens для трубопровода «Северный поток 1», которая находилась на ремонте в Монреале. Ранее немецкие официальные лица призвали Канаду найти способ вернуть подпавшую под санкции турбину, опасаясь, что Россия может под этим предлогом остановить газопровод «Северный поток 1» и не даст Германии заполнять свои газовые хранилища перед зимой. Тем временем, сам газопровод «Северный поток 1» остановился для планового обслуживания (плановый ремонт продлился до утра 21 июля).

В дальнейшем российский рынок акций продолжил снижение в отсутствие вну-

тренных драйверов и негативных сигналов с внешних площадок после публикации в США статистики об ускорении потребительской инфляции в июне, что подогрело ожидания ужесточения монетарной политики Федеральным резервом. Индекс МосБиржи опустился в район 2070 пунктов, лидировали в откате акции Polymetal. По данным Минтруда США, потребительские цены (индекс CPI) в США в июне выросли на 9,1% в годовом выражении (максимум почти за 41 год, с ноября 1981 года), при прогнозах повышения на 8,8% после подъема на 8,6% в мае. Цены производителей в США (индекс PPI) в июне выросли на 11,3% в годовом выражении и на 1,1% относительно мая при прогнозах повышения на 10,7% и 0,8% соответственно.

Нефть Brent опустилась ниже 98 долларов за баррель из-за усиления опасений рецессии в мировой экономике, возобновления роста заболеваемости COVID-19 в Китае, а также укрепления доллара США. Еврокомиссия ухудшила прогноз ВВП еврозоны на 2022 год, а также существенно снизила прогноз на 2023 год (до 1,4% с 2,3%). Негативом для рынков стали также слабые финансовые отчеты банков JPMorgan и Morgan Stanley за прошедший квартал.

В середине месяца рынок акций РФ скорректировался вверх за счет закрытия игроками части «коротких» позиций после недельного отката, а также улучшения внешней фондовой и сырьевой конъюнктуры (нефть Brent поднялась выше 101

долларов за баррель). Индекс МосБиржи превысил 2100 пунктов, а индекс РТС отскочил выше 1160 пунктов на фоне укрепления рубля. Лидировали бумаги нефтяных и финансовых компаний, а также производителей удобрений. Минфин США напомнил, что Соединенные Штаты не вводили санкции в отношении России в части производства, продажи и транспортировки товаров, связанных с сельским хозяйством (в том числе удобрений) и здравоохранением. Кроме того, американский Минфин опубликовал документ, в котором указывал, что на поставки продукции российского АПК не распространяются действующие против РФ санкции.

Взлетели акции ФСК ЕЭС и «Россетей» на новостях об объединении компаний, а также расписки Ozon и бумаги «Яндекса» на заявлениях президента РФ. Владимир Путин считает необходимым создать в короткие сроки механизмы, позволяющие российским быстрорастущим компаниям, таким как Ozon и «Яндекс», привлекать для своего развития капитал на российских финансовых рынках. Налоговую льготу, стимулирующую инвестиции граждан в ценные бумаги российских эмитентов из высокотехнологического сектора экономики, предлагается продлить на 5 лет, сообщил министр финансов РФ Антон Силуанов. Это предложение поддержала и глава Банка России Эльвира Набиуллина.

Однако сформироваться устойчивой тенденции к росту не позволил ряд факторов — очередная волна укрепления рубля, снижение нефтяных цен из-за ситуации с коронавирусом в Китае, сообщения о новых антироссийских санкциях ЕС, ужесточение денежно-кредитной политики Европейским ЦБ. Лидировали в откате после отсечки на бирже годовых дивидендов акции «Сургутнефтегаза», «Ростелекома» и «Транснефти». Упали также до новых минимумов бумаги ПАО «СПБ биржа» на новостях от ЦБ РФ об ограничениях доступа к торговле на бирже неквалифицированных инвесторов. Банк России планирует временно включить сделки с иностранн

ми бумагами (доступ к которым открыт на «СПБ бирже») в перечень доступных только квалифицированным инвесторам; это предусматривает концепция совершенствования защиты розничных инвесторов, подготовленная регулятором.

ЕЦБ, повысив процентную ставку на 50 базисных пунктов, планирует дальнейшую нормализацию процентных ставок, а также запускает новую программу выкупа облигаций для ограничения фрагментации в еврозоне (механизм Transmission Protection Instrument, TPI).

Газопровод «Северный поток 1» в соответствии с графиком 21 июля возобновил транспортировку газа из России в Германию после плановых профилактических работ (объемы прокачки остались на уровне 40% от общей мощности из-за отсутствия турбины Siemens). Великобритания решила ввести в августе запрет на импорт из России угля, а в конце декабря — на импорт нефти. Запрет также касается предоставления технической поддержки, финансовых услуг, связанных с этими товарами.

Рынок акций РФ 22 июля скорректировался вверх по большинству blue chips, поддержку рынку оказало решение Банка России снизить ключевую ставку сразу на 150 базисных пунктов (до 8% годовых), что превысило ожидания аналитиков. ЦБ РФ ожидает среднюю ключевую ставку до конца 2022 года в диапазоне 7,4-8,0%, тогда как июньский прогноз составлял 8,5-9,5% годовых. ЦБ РФ также сохранил прогноз по инфляции на 2023 году на уровне 5-7%, по-прежнему ждет ее возвращения к цели в 4% в 2024 году. Кроме того, регулятор улучшил прогноз динамики ВВП РФ на 2022 год — ЦБ ожидает теперь снижения экономики на 4-6% вместо прогнозировавшихся ранее 8-10%.

Позитивная коррекция рублевых цен акций доминировала в течение большей части последней недели месяца благодаря как ослаблению рубля после снижения ключевой ставки ЦБ РФ, так и улучшению настроений на внешних площадках. Лидерами роста в конце месяца

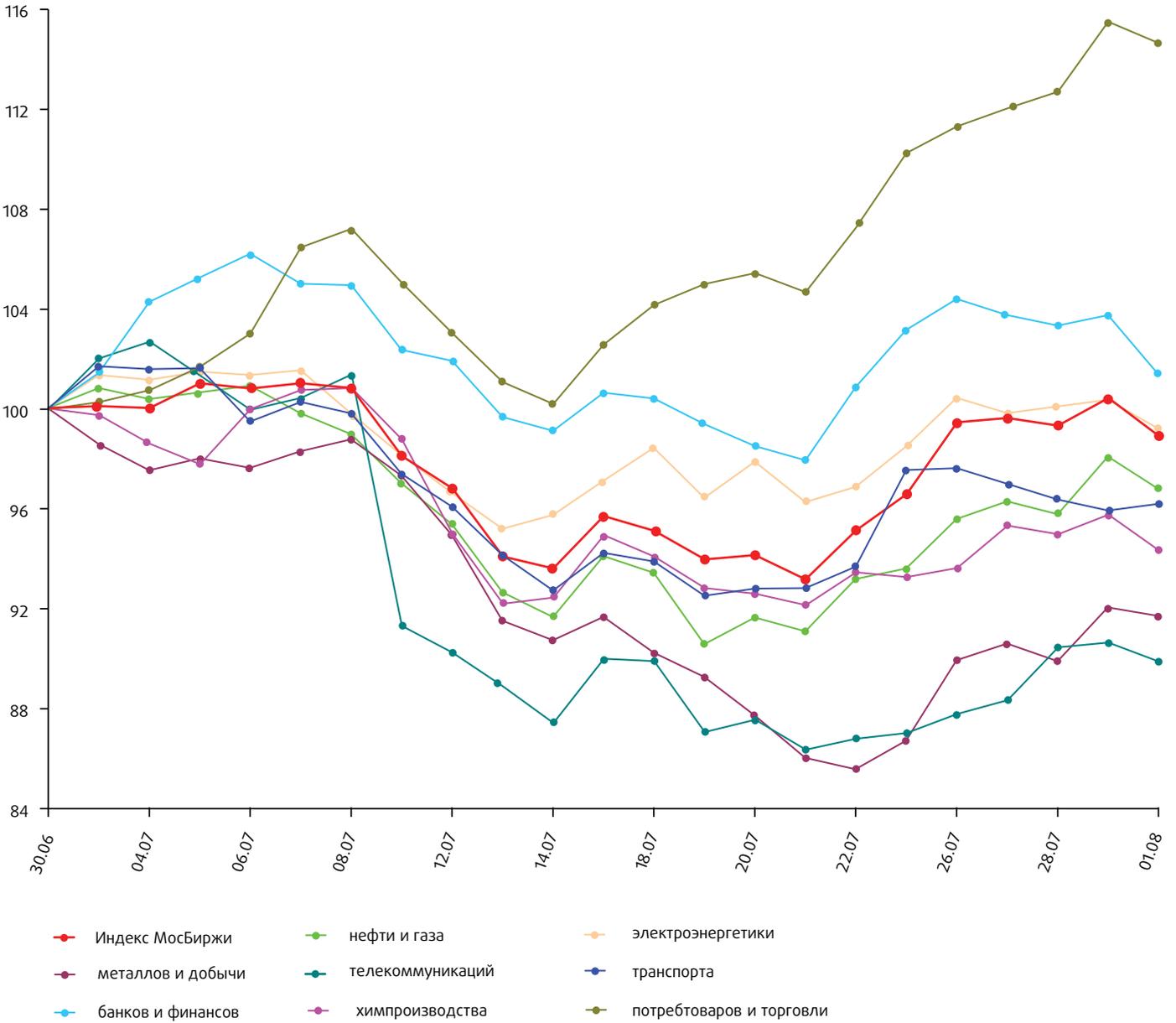
выступили акции «Яндекса», Polymetal, «Норникеля», а также депозитарные расписки ритейлера «О'Кей». Выручка «Яндекса» по итогам II квартала увеличилась год к году на 45% и составила 118 млрд рублей. Скорректированная EBITDA компании в отчетном периоде выросла в 4,5 раза, до 25,7 млрд рублей. Розничная выручка ритейлера «О'Кей» во II квартале увеличилась на 11,5% в годовом выражении (до 49,562 млрд рублей).

Федрезерв США ожидаемо повысил процентную ставку на 75 базисных пунктов, до 2,25-2,5% годовых, и подтвердил, что ожидает дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики. Глава Федрезерва Пауэлл дал оптимистичную оценку состоянию американской экономики, отметив, что она не находится в рецессии и есть основания ждать сильных показателей во втором полугодии. Вместе с тем, он не исключил более сильного повышения ставки ФРС в будущем, если поступающие статданные будут располагать к этому. Тем временем, данные Минторга США показали снижение ВВП страны во II квартале на 0,9% в пересчете на годовые темпы, при прогнозах роста на 0,4-0,5%. Американская экономика сократилась по итогам второго квартала подряд, что соответствует техническому определению рецессии. В первом квартале ВВП США снизился на 1,6%.

Цены ОФЗ продолжили подрастать

Начало месяца было не совсем благоприятным для инвесторов в рублевые облигации — котировки ОФЗ снижались на фоне отрицательной коррекции рубля на заявлениях о возможном скором возобновлении валютных интервенций со стороны правительства РФ, возобновившейся недельной инфляции после нескольких недель снижения потребительских цен в России, а также заметном падении нефтяных цен (нефть Brent 5 июля подешевела на 8%). Агентство Bloomberg сообщило, что согласно модели их экономистов, вероятность рецессии в США выросла до 38%, а вероятность рецессии в еврозоне достигла в

Рисунок. Динамика сводного и отраслевых фондовых индексов ММВБ



июле 45% по сравнению с 30%-й вероятностью месяцем ранее.

Лишь ближе к концу первой декады июля в секторе рублевых облигаций стала формироваться тенденция к ценовому росту. Инвесторы активизировали покупку, прежде всего, «коротких» и среднесрочных ОФЗ на фоне роста нефтяных цен и укрепления рубля. Премия в доходности 10-летних ОФЗ к 1-летним бумагам выросла до 66 базисных пунктов. Рост цен «длинных» бумаг сдерживало снижение склонности к риску на глобальном рынке на фоне опасений замедления мировой экономики в связи с ужесточением монетарной политики крупнейшими центробанками мира.

Кроме того, инвесторы негативно восприняли данные по росту заболеваемости COVID-19 в Китае. В Макао, мировом центре азартных игр, в качестве меры борьбы со вспышкой COVID-19 закрыли на неделю все казино. С середины июня здесь зафиксировали порядка 1,5 тыс. случаев инфицирования, около 19 тыс. человек находились на обязательном карантине. Всем жителям района было предписано оставаться дома по крайней мере в течение пяти дней.

Значимыми для рынка были данные по исполнению федерального бюджета России в первом полугодии с профицитом 1,374 трлн рублей. Доходы бюджета за шесть месяцев составили 14,017 трлн рублей, или 56% к общему объему доходов на год; расходы — 12,643 трлн рублей, или 53,4% к бюджетной росписи. Первичный профицит бюджета за этот период был на уровне 2,064 трлн рублей. Процентные расходы составили 690,135 млрд рублей, непроцентные — 11,953 трлн рублей. Хорошее исполнение бюджета в первом полугодии позволяет правительству обходиться без займствований и аккумулировать ликвидность для погашения ОФЗ по графику.

Премия в доходности 10-летних ОФЗ к 1-летним расширилась до 114 базисных пунктов. Инвесторы продолжили ротацию портфелей в пользу «коротких» облига-

ций на фоне рисков замедления мировой экономики из-за ужесточения монетарной политики мировыми Центробанками и новой волны распространения COVID-19. Инфляция в США в июне выросла до 9,1% в годовом выражении по сравнению с 8,6% в мае. Кроме того, сдерживающее влияние на рынок рублевых гособлигаций оказали ожидания возобновления действия бюджетного правила, так как использование части нефтегазовых доходов на покупку валюты увеличит потребности бюджета в заимствованиях. Федеральный бюджет на 2023-2025 годы сверстан с суммарным дефицитом 4,4 трлн рублей, который планируется финансировать преимущественно за счет размещения новых ОФЗ.

Восстановление спроса на «длинные» ОФЗ, произошедшее в середине месяца, поддержала статистика по снижению потребительских цен в РФ. В дальнейшем покупки облигаций активизировались на фоне погашения ОФЗ 26209 на сумму 294 млрд рублей. Восстановление цен на нефть Brent в диапазон \$105-107 за баррель и продолжение тренда на укрепление рубля также поддержали спрос на ОФЗ. Еще одним позитивным фактором стали данные о снижении инфляционных ожиданий россиян в июле до 10,8% по сравнению с 12,4% в июне. Росстат сообщил, что за неделю с 9 по 15 июля потребительские цены в РФ снизились на 0,17%. Это транслируется в замедление годовой инфляции до 15,4-15,5% по сравнению с 15,9% в июне и 17,1% в мае.

На этом фоне доходность ОФЗ срочностью до 1 года в начале третьей декады месяца ушла ниже 8% годовых (снижение за день составило 22-46 базисных пунктов). ОФЗ со сроком до погашения 1-3 года снизились в доходности на 22-24 базисных пункта. При этом процентные ставки облигаций срочностью более 10 лет снизились всего на 5-6 базисных пунктов. В результате премия в доходности 10-летних ОФЗ к 1-летним расширилась до 125 базисных пунктов.

На глобальном рынке инвесторы оценивали итоги заседания Европейского

центрального банка (ЕЦБ), на котором регулятор повысил процентные ставки впервые за 11 лет, причем сразу на 50 базисных пунктов. Таким образом, базовая процентная ставка по кредитам теперь составляет 0,5% годовых, ставка по депозитам равняется нулю, а ставка по маржинальным кредитам — 0,75% годовых. Кроме того, ЕЦБ сообщил, что запускает новую программу выкупа облигаций для ограничения фрагментации в еврозоне.

Центральным событием 22 июля стало очередное заседание Банка России, на котором ключевая ставка была снижена еще на 150 базисных пунктов (до 8% годовых), что оказалось более агрессивным действием регулятора, чем ожидал рынок. Рынок рублевых облигаций позитивно отреагировал на итоги заседания ЦБ РФ, ценовой индекс облигаций RGBI вырос за день более чем на 1,1%. Кривая доходности ОФЗ снизилась за день на 20-30 базисных пунктов, при этом доходность 10-летних бумаг опустилась к 8,83% годовых.

Банк России сохранил «голубиный» сигнал о будущей направленности денежно-кредитной политики, сделав его чуть более размытым по времени. В июне, после снижения ставки с 11% до 9,5% годовых, ЦБ заявил, что «будет оценивать целесообразность снижения ключевой ставки на ближайших заседаниях». Теперь сигнал регулятора звучит так: «Банк России будет принимать дальнейшие решения по ключевой ставке с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции относительно цели, процесса структурной перестройки экономики, а также оценивая риски со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков. Банк России будет оценивать целесообразность снижения ключевой ставки во втором полугодии 2022 года». ■