



«Управляющая компания для институциональных инвесторов»

«Компания Северо-Западного региона»

УК «ТКБ Инвестмент Партнерс»

ФУНДАМЕНТ ПРОРЫВНЫХ РЕШЕНИЙ

Активы под управлением компании «ТКБ Инвестмент Партнерс» по итогам 2023 года выросли практически в два раза и превысили отметку в 1 триллион рублей

Интервью с Дмитрием Тимофеевым, генеральным директором УК «ТКБ Инвестмент Партнерс»

— Дмитрий, как вы оцениваете состояние рынка коллективных инвестиций и место вашей компании на нем?

— После сложного и турбулентного 2022 года нынешний, 2023-й, можно охарактеризовать как год адаптации и трансформации для рынка коллективных инвестиций. Все его участники столкнулись с рядом вызовов, которые, в большинстве случаев, на мой взгляд, были успешно решены. Среди них — проблемы, связанные с заблокированными активами; приостановка операций с паями паевых фондов, в составе которых были такие активы; изменение структуры российского фондового рынка и рост значимости розничных инвесторов; необходимость разработки новых инвестиционных стратегий/продуктов для новых реалий; рост конкуренции за талантливые кадры и многое, многое другое. Но, несмотря на все сложности, рынок коллективных инвестиций показал рост. Этот рост был количественным (с точки зрения объема активов в индустрии, числа выданных новых лицензий УК, улучшения финансовых метрик бизнеса УК). Но также рост был и качественным. Помимо увеличения спроса на продукты индустрии коллективных инвестиций, растет и качество клиентской базы вследствие перетока клиентов из иностранных юрисдикций и повышения финансовой грамотности всей клиентской базы в целом.

Компания «ТКБ Инвестмент Партнерс» заметно укрепила свои позиции: мы вошли в тройку крупнейших управляющих компаний России по версии рейтинга «Эксперт РА», активы под нашим управлением по итогам 2023 года выросли практически в два раза и превысили отметку в 1 триллион рублей. Мы позиционируем «ТКБ Инвестмент Партнерс» как УК преимущественно для институциональных клиентов и, если судить по рейтингам, входим в пятерку лидеров во многих сегментах бизнеса этого направления:

- 1 место по объему пенсионных накоплений НПФ;
- 1 место по объему активов эндаумент-фондов;
- 3 место по объему резервов и собственных средств страховых компаний;
- 4 место по объему пенсионных резервов НПФ.

Но, при всем при этом, мы также остаемся и розничной управляющей компанией, с той лишь разницей, что исповедуем свой «институциональный» подход и в наших розничных продуктах. Это позволяет продуктам удерживать лидирующие позиции, прежде всего, с точки зрения рейтингов доходности, а компании — иметь заметную долю рынка в ряде сегментов розничного бизнеса. К примеру, ТКБ Инвестмент Партнерс занимает:

- 4 место по объему средств физических лиц в ИДУ;
- 4 место по объему активов в ОПИФах, БПИФах и ИПИФах;
- 6 место по объему средств корпоративных клиентов в ИДУ.

— Что считаете главным достижением 2023 года?



Фотографии Сергей Ермохин

— Наше главное достижение в 2023 году — адаптация к новым реалиям. За счет привлечения в команду ряда очень сильных профессионалов, мы существенно ее усилили и смогли перестроить как свою работу в целом, так и инвестиционный процесс, в частности. В конечном итоге это позволило нарастить бизнес и достичь отличных результатов управления активами клиентов, которые были признаны публично.

К примеру, ресурс Investfunds признал наш ОПИФ «ТКБ Инвестмент Партнерс — Фонд сбалансированный» лучшим ПИФом смешанных инвестиций за 2023 год, за что мы получили соответствующую награду. В 2024 году этот фонд, по данным Investfunds, также сохраняет лидирующее место в рейтинге сбалансированных фондов. Еще один наш фонд — «ТКБ Инвестмент Партнерс – Премиум. Фонд акций» — по итогам 2023 года входил в первую четверть по доходности, а за 6 месяцев 2024 года занимает 2-ое место (по данным Investfunds).

В 2023 году мы выиграли ряд важных конкурсов в рамках институционального сегмента, а хорошие результаты по розничным продуктам позволили компании приступить к расширению своей агентской сети.

Все эти достижения, помимо рейтингов по объему активов, нашли отражение и в ряде других завоеванных премий: победа в номинациях «Компания года в сфере управления фондами целевых капиталов» и «Компания года в сфере управления ОПИФ» от премии «Финансовая Элита России», а также «Лучшая программа управления активами институциональных инвесторов» от Investment Leaders Award.

Однако, самой значимой наградой для УК «ТКБ Инвестмент Партнерс», безусловно, является премия НАУФОР, где мы были номинированы и получили заслуженную победу как «Управляющая компания для институциональных инве-

сторов» и «Компания Северо-Западного региона».

— Что позволило активизировать бизнес, какие именно направления и за счет чего?

— Активизировать рост бизнеса нам позволили следующие факторы.

Во-первых, на протяжении сложного 2022 года и в начале 2023 года (когда степень неопределенности оставалась такой же, как и в 2022 году), мы были в постоянном контакте со всеми своими клиентами, делились пониманием происходящих событий, экспертизой, планами и объясняли свои решения. Это позволило сохранить и даже увеличить степень доверия в наших отношениях и, в конечном итоге, пройти эти сложные времена, не потеряв ни одного важного клиента. Хотя нет, одного ключевого клиента в 2022 году мы все же потеряли – это BNP Paribas Investment Partners, которые расторгли с нами договор инвестиционного консультирования. Этот факт был болезненным для компании, но мы смогли успешно восполнить эту потерю с точки зрения выпавшей выручки, и по итогам 2023 года компания показала рекордные финансовые показатели за всю историю существования. Таким образом, правильный кризис-менеджмент позволил нам сохранить базис.

Во-вторых, в 2023 году мы переосмыслили ключевые операционные процессы, существенно изменившиеся в 2022 году, с тем, чтобы понять, какие из наших направлений наиболее маржинальны, на чем стоит сфокусироваться и сделать акцент. Мы посчитали себестоимость с учетом новых реалий для каждого из направлений, пересмотрели тарифную политику, переосмыслили продуктовую линейку. Приоритетизация и концентрация внимания на сегментах с наибольшей эффективностью позволили нам показать максимальный рост по итогам 2023 года. С учетом того, что в 2023 год компания вошла с острым дефицитом ресурсов (прежде всего, с точки зрения человеческого капитала), процесс правильной расстановки при-

оритетов действительно был критически необходим.

Столкнувшись с нехваткой людских ресурсов после экстренных мер по сокращению затрат в 2022 году, мы вовремя возобновили найм персонала и тем самым существенно усилили/обновили команду, а также создали задел для роста бизнеса.

Кроме того, создать прочный фундамент для роста бизнеса нам помогли правильные инвестиционные решения, которые были приняты в конце 2022 года и далее, на протяжении всего 2023 года. Это решения, прежде всего, заслуга нашей инвестиционной команды: коллеги смогли полностью переосмыслить новые реалии, существенно видоизменить и улучшить инвестиционный процесс. Как итог, наши инвестиционные продукты и стратегии показали отличные результаты, а некоторые публичные портфели и вовсе стали лидерами по доходности среди конкурентов.

Все меры, перечисленные выше, в совокупности позволили нам существенно вырасти практически по всем направлениям бизнеса.

В частности, объем пенсионных активов под управлением вырос на 112% за счет привлечения крупного НПФ и существенного увеличения объема бизнеса с теми НПФ, которые уже являются клиентами нашей УК, сегмент индивидуального доверительного управления — на 162% за счет увеличения числа крупных клиентов. Бизнес со страховыми компаниями и с корпоративными клиентами рос меньшими темпами (на 36% и 31% соответственно), и это был органический рост за счет притоков по действующим клиентам.

Сегмент розничных фондов вырос на 65%, благодаря запуску стратегии расширения агентской сети и повышению эффективности имеющихся каналов продаж, по закрытым паевым фондам рост составил 46%.

Итоговый прирост совокупных активов под управлением превысил 97%; их общий объем перешагнул отметку

в один триллион рублей, а основные финансовые показатели компании достигли исторически максимальных значений.

— В компании созданы хорошие условия для сотрудников (в том числе, переезд в новый офис); как инвестиции в персонал отражаются на успехе компании?

— Как я уже говорил, мы своевременно возобновили наем персонала, численность сотрудников компании значительно выросла, поэтому, несмотря на использование гибридного формата работы, появилась необходимость увеличения количества физических рабочих мест в офисе в Петербурге. Новым специалистам нужно время для адаптации, а она возможна только при тесном общении с коллегами непосредственно в офисе. Старое офисное пространство стало мало, и было принято решение переехать в новый, более просторный офис в этом же бизнес-центре.

Работая над проектом нового рабочего пространства, мы отталкивались от самых последних тенденций и веяний в этой области, четко понимая, что наш бизнес — это, прежде всего, человеческий капитал. Люди — главное, и мы должны создать такую офисную среду, чтобы в ней было не только удобно работать и комфортно находиться, но и общаться и взаимодействовать с друг другом как в рамках бизнес-процессов, так и неформально. Я был приятно удивлен, когда после новоселья в новом офисе многие сотрудники, ранее предпочитавшие удаленный формат работы, выразили желание работать очно.

В этом году мы запустили проект корпоративного ТКВ IP-клуба, на меро-

приятнях которого можно послушать интересные и полезные лекции, принять участие в мастер-классах и дегустациях, пообщаться с коллегами вне рабочей обстановки. Кроме того, благодаря инициативным сотрудникам, появился корпоративный пляжный волейбол с возможностью занятий и игры с профессиональным тренером.

При этом, мы не ограничиваемся только созданием комфортной среды, но инвестируем в образование. У нас есть программа корпоративного обучения, в рамках которой сотрудникам предоставлен доступ к электронной библиотеке деловой литературы от издательства «Альпина паблишер». Все эти проекты, выходящие за пределы стандартного пакета компенсации, очень важны для нас как инструмент нематериальной мотивации персонала.

Я верю, что такие затраты, безусловно, окупаются, способствуют росту эффективности коммуникаций между сотрудниками, улучшению корпоративной культуры и, в конечном итоге, как уже видно, приносят позитивные результаты для бизнеса и позволяют еще сильнее сплачивать команду. А сплоченная команда и сотрудники — это фундамент, на котором строится наш бизнес.

Я считаю нашу компанию одной из самых эффективных на рынке с точки зрения операционных финансовых метрик. Показатель Cost/income находится на уровне стабильно ниже 0,15, а показатель отношения операционной прибыли к средней численности персонала превышает 40 млн рублей. На мой взгляд, такие показатели возможны за

счет применения нашей бизнес-модели, в рамках которой мы фокусируемся на крупных институциональных клиентах, а розничный бизнес развиваем по принципу B2B: у нас нет своей розничной сети продаж, мы выстраиваем это направление посредством продаж через наших партнеров.

СПРАВКА

По итогам 2023 года объем активов институциональных клиентов под управлением «ТКБ Инвестмент Партнерс» превысил 960 млрд рублей, из них более 880 млрд рублей пришлось на активы негосударственных пенсионных фондов, более 63 млрд рублей — на средства страховых компаний и почти 25 млрд рублей — на средства фондов целевых капиталов. Притоки по всем этим группам клиентов по итогам года превысили 400 млрд рублей, количество портфелей институциональных клиентов на конец года вплотную приблизилось к 100 (точнее, составило 97).