Проблемы развития доверительного управления в России и пути их решения

Оселедец А.А., студентка 4 курса финансового факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация

В данной статье рассматриваются существующие проблемы функционирования и развития такого сектора экономики, как рынок доверительного управления. К каждой проблеме предложены различные пути ее решения, а также способы привлечения капитала в данную сферу. Проведен анализ современного состояния рынка доверительного управления и представлены причины притока денежных средств к профессиональным управляющим.

Ключевые слова: доверительное управление, привлечение капитала, увеличение спроса.

Problems of development of trust management in Russia and ways of their solution

Oseledets A.A., student, Plekhanov Russian University of Economics

Annotation

In this article the existing problems of functioning and development of such sector of economy as the market of trust management are considered. Different ways of its solution, and also ways of attraction of the capital in this sphere are offered to each problem. The analysis of the current state of the trust management market and the reasons for the inflow of funds to professional managers.

Keywords: trust management, capital raising, an increase in demand.

Введение

С доверительным управлением связана деятельность по профессиональному управлению ценными бумагами, которые были предоставлены компании клиентами, с целью получения дополнительного дохода от вложения средств в ликвидные активы.

Главным преимуществом для клиентов в данном случае является то, что они имеют возможность разместить свои временно свободные денежные средства для приумножения капитала при отсутствии дополнительных затрат и необходимости быть постоянно вовлеченным в процесс выявления и анализа изменений на рынке ценных бумаг.

С помощью доверительного управления клиент получает опытного и профессионального управляющего, который:

- обладает интеллектуальными и временными ресурсами для управления инвестициями;
- имеет опыт и специальные знания в сфере фондового рынка, благодаря которым он может добиться наибольшей эффективности в управлении активами инвестора;
- способен, благодаря имеющейся инвестиционной инфраструктуре, обеспечивать комплексное выполнение задач клиентов, в том числе управленческий и бухгалтерский учет инвестиционных операций;
- обеспечивает профессиональный контроль над рисками и защиту инвестиций.

Таким образом, инвестор, отдавая денежные средства доверительным управляющим, полностью исключает затраты, связанные с потерей времени на долгий анализ и выбор соответствующих активов, а так же на их управление и контроль.

Проблемы доверительного управления в России

На данный момент, большинство из тех людей, которые имеют какие-либо сбережения, а это около трети россиян, имеют возможность передать свои активы в профессиональное управление и таким способом получать дополнительный доход. Однако существует несколько проблем развития доверительного управления в России.

Во-первых, это слабый уровень доверия, или его отсутствие, у населения к доверительным управляющим. Это связано с невысоким уровнем финансовой грамотности у большинства населения. Люди боятся передавать свои деньги в управляющие компании, так как не знают механизмов управления активами, а также инструментов приумножения средств при грамотном использовании. В большинстве случаев, такие люди передают свои денежные средства банку, под более низкие проценты, однако уверенные в том, что они знают, как работает данный механизм, и рассчитывают на относительно гарантированную выплату. Так же банки имеют наиболее высокую репутацию среди населения, по сравнению с компаниями доверительного управления. [1]

Во-вторых, небольшое количество привлекаемых средств связано с недостаточно широким ассортиментом, предлагаемым доверительными компаниями, а также качественных инструментов на российском рынке ценных бумаг, в отличие от европейского или американского рынка. Но эта проблема в основном связана с незначительной продолжительностью существования данного рынка. Помимо этого, существует ограниченность прозрачности финансовых инструментов, которые использует компания для управления активами клиентов. Кроме того, активы, находящиеся в управлении компании

имеют ограничение в использовании, то есть при срочном выводе денег, инвестор подвергается риску потери всех своих финансовых вложений.

Третьей, основной проблемой рынка доверительного управления, является вопрос сохранения темпов роста активов и привлечение новых денежных средств, так как в дальнейшем может фактически исчезнуть основной источник прироста капитала - пенсионные средства негосударственных пенсионных фондов. Полностью заменить такой источник дохода в ближайшее время не будет возможности у управляющих компаний, поэтому необходимо создавать все условия для привлечения частных лиц. [2]

Пути решения проблем доверительного управления

Учитывая приведенные проблемы, управляющие компании доверительного управления должны решить сложившуюся ситуацию на рынке и стимулировать спрос на свои услуги.

Следовательно, первое, что должна сделать управляющая компания, это создать новые, более сбалансированные продукты и конкурентные идеи. Также необходимо, чтобы предложения компании всегда были актуальными для потенциальных инвесторов, и для этого необходимо постоянно вести работу со своей целевой аудиторией. Компании могут проводить, например, семинары, где клиенты смогут узнать, какие преимущества они получат при сотрудничестве с управляющими компаниями. На данный момент на рынке востребованы такие структуры, которые не только предоставляют свои услуги, но и работают над тем, чтобы повысить уровень инвестиционной культуры своих клиентов. В таком случае будет повышаться общая финансовая грамотность привлеченных клиентов, и повышаться репутация компании.

Помимо этого, необходимо расширить ассортимент предлагаемых инструментов для работы на рынке ценных бумаг, а также предоставить клиентам выбор по срокам вложений и в разных валютах. Важно учитывать возрастающие интересы потребителей и делать акцент на них, например, наибольшим спросом сейчас среди клиентов выступают инструменты с использованием иностранных базовых активов.

Увеличить спрос можно также через предоставление гарантии защиты капитала, как отдельного гражданина, так и целой компании. Необходимо также подчеркнуть то, что главной целью доверительных управляющих является не только получение прибыли и процентов для своих клиентов, но и защита самого капитала и его приумножение. И немало важной частью в этом процессе является решение проблем и задач конкретного клиента и работа непосредственно с ним и в его интересах.

Чтобы привлечь дополнительный капитал к доверительным управляющим, необходимо реализовать услугу на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС), а также снизить порог входа. Это бы способствовало решению вопроса страхования счетов доверительного управления на ИИС, и решило бы вопрос защищенности денежных средств инвесторов.

Таким образом, решение данных вопросов и улучшение качества и эффективности работы управляющих компаний, будут способствовать оттоку капитала из банковских депозитов на счета доверительного управления.

Причины притока капитала к доверительным управляющим

По последним данным на финансовом рынке как раз наблюдается уход клиентов из банков и передача своих средств в управление профессионалам. Этому предшествуют три причины: снижение ставок по вкладам, отзывы лицензий у банков и деофшоризация.

Услугами доверительного управления на сегодняшний момент в большинстве случаев пользуются состоятельные граждане. По данным представителей управляющих компаний порог входа клиентов индивидуального доверительного управления составляет от 10 млн. рублей, а средний счет примерно 40 млн. рублей. Такие инвесторы постепенно начинают обращаться к услугам доверительного управления в основном потому, что банковские вклады становятся менее привлекательными из-за снижения процентных ставок. [4]

Рынок доверительного управления по сегменту индивидуального управления вырос примерно на 30% и в два раза опережает средний темп роста рынка. По данным «RAEX» в частное управление за первые 3 квартала 2017 года граждане передали свои средства в размере 150 млрд. рублей, что в 6 раз больше, чем за аналогичный период 2016 года (23 млрд. рублей). Наибольший приток приходится на состоятельных граждан, они составляют около 60 % всех привлеченных средств. Однако физические лица так же активно принимают участие в передаче свои средств под управление, с начала года таких клиентов прибавилось примерно на 30 тысяч человек. [3]

Таким образом, тенденция к снижению инфляции и ставок по депозитам в банках, вероятнее всего, продолжится, а значит, это способствует тому, что инвесторы и в дальнейшем будут уходить в альтернативные инструменты с более высокой доходностью. В данном случае объем рынка розничного доверительного управления может вырасти в 2018 году еще на 200 млрд. руб.

Помимо этого, падает доверие к таким банкам, которые давали более высокие ставки по депозитам относительно рынка из-за того, что идет отзыв лицензий у таких банков и их клиенты постепенно переходят в компании доверительного управления. Так же, учитывая

данный риск, инвесторам необходимо дробить свой вклад на более мелкие составляющие, чтобы части составляли не более 1,4 млн. рублей, так как только эта сумма покрывается страховыми выплатами.

Еще одной причиной притока капитала в доверительное управление является вывод средств из оффшоров. Наблюдается приток клиентов, которые переводят свои активы в российскую юрисдикцию, а затем направляют на счета индивидуального доверительного управления. Так же новыми клиентами являются те, кто закрыл свой оффшорный бизнес или перевел средства с западных счетов.

Вывод

Подводя итоги, можно отметить, что существуют предпосылки для дальнейшего роста и развития доверительного управления, так как все больше людей прибегают к услугам профессиональных управляющих и готовы передать свои средства для сбережения своего капитала и получения дополнительного дохода.

Список использованных источников

1. Официальный сайт «Ведомости » [Электронный ресурс] – Режим доступа. - https://www.vedomosti.ru/ (дата обращения 17.02.2018).
2. Официальный сайт «Коммерсант.ру» [Электронный ресурс] – Режим доступа. - https://www.kommersant.ru (дата обращения 17.02.2018).
3. Официальный сайт «Экономический научный журнал «Оценка инвестиций» [Электронный ресурс] – Режим доступа. - http://www.esm-invest.com/ru (дата обращения 17.02.2018).
4. Официальный сайт «Эксперт РА. Рейтинговое агентство» [Электронный ресурс] – Режим доступа. - https://raexpert.ru (дата обращения 17.02.2018).

References

1. Ofitsial'nyi sait «Vedomosti» https://www.vedomosti.ru/
2. Ofitsial'nyi sait «Kommersant.ru» https://www.kommersant.ru
3. Ofitsial'nyi sait «Ekonomicheskii nauchnyi zhurnal «Otsenka investitsii» http://www.esm-invest.com/ru
4. Ofitsial'nyi sait «Ekspert RA. Reitingovoe agentstvo» https://raexpert.ru