

Индустрия финансовых посредников на пути трансформации для розницы: эксперты обсудили актуальную тему на конференции агентства «Эксперт РА»

Москва, 20 мая 2021 г.

18 мая 2021 года в Москве состоялась конференция **«Финансовые продукты для долгосрочных инвесторов»**. Организаторами выступили рейтинговое агентство «Эксперт РА» и аналитическая компания «Эксперт Бизнес-Решения».

В конференции приняли участие представители Министерства финансов России, управляющих компаний, инвестбанков, брокеров, эмитентов, частных инвесторов – всего свыше 120 делегатов. В рамках мероприятия обсуждались актуальные вопросы рынка розничных инвестиций: новации регулирования, упрощение доступа клиентов на рынок, развитие продуктовых линеек компаниями и снижение рисков розничных клиентов за счет диверсификации, образовательные функции индустрии и мн. др.

В приветственном слове к участникам конференции гендиректор агентства «Эксперт РА» **Сергей Тищенко** отметил своевременность обсуждения темы и ее значимость, особенно в контексте резкого роста рынка и сопутствующих этому рывку инициатив регуляторов по защите прав инвесторов. «Регуляторы и индустрия совместно имеют все возможности для дальнейшей трансформации рынка. Надеюсь, что общими усилиями нам удастся превратить рынок розничных инвестиций в источник долгосрочного финансирования нашей экономики», – сказал он.

Модератором панельной дискуссии выступила первый заместитель генерального директора агентства «Эксперт РА» **Марина Чекурова**. Открыл сессию докладом «От спринта к марафону: розничные инвесторы как долгосрочный ресурс для экономики» управляющий директор по корпоративным и суверенным рейтингам АО «Эксперт РА» **Павел Митрофанов**. Главной темой доклада стали новые вызовы, стоящие перед финансовым сектором, которые возникли в связи с активным притоком средств частных инвесторов в инструменты фондового рынка. «Мы видим, что сложившаяся ситуация (более 11 млн инвесторов-физлиц на рынке ценных бумаг) – это хорошо, но хрупко. Нам кажется, что существует много рисков для того, чтобы сложившаяся ситуация изменилась не в очень конструктивную сторону», – сказал П. Митрофанов. По его словам, индустрии необходимо сформировать рынок так, чтобы «эти миллионы человек не задохнулись, не устали от бега на своей новой финансовой дистанции». Важным элементом этой трансформации должна стать абсолютная прозрачность инвестиционных инструментов, что может быть достигнуто совместными усилиями рейтинговых агентств, самих эмитентов и финансовых посредников. Кроме того, П. Митрофанов отметил важность системных образовательных мероприятий, результатом которых стала бы всеобщая финансовая грамотность, для достижения желаемых изменений на рынке розничных инвестиций.

Тему прозрачности инструментов инвестирования поддержал директор по рынкам капитала Группы ГМС, представитель Ассоциации владельцев облигаций **Александр Рыбин**. По его словам, необходимо добиваться того, чтобы кредитный рейтинг ценной бумаги имел значение при принятии инвестиционного решения для 100 % частных инвесторов. В настоящий момент это не так: превалирует возможность получения высокой доходности, а риск игнорируется. «Чем ниже эшелон, тем выше ставка, тем больше физлиц готовы покупать облигации эмитента и тем меньше информации о нем. Облигация должна быть прозрачным, предсказуемым инструментом, чтобы при принятии инвестиционного решения инвестор принимал на себя риск осознанно, а не в результате недостаточной информированности», – отметил А. Рыбин.

Защита прав инвесторов – ключевая тема выступления директора департамента финансовой политики Минфина России **Ивана Чебескова**. Он отметил три важнейших направления деятельности регуляторов в отношении зарождающегося рынка розничных инвестиций: контроль за соблюдением интересов инвесторов, помощь в развитии индустрии посредников на финансовом рынке, а также организация мероприятий по повышению

финансовой грамотности. И. Чебесков сказал, что регуляторы стремятся найти баланс между разумными ограничениями и интересами индустрии, и, по его мнению, это получается. «Мы не хотим закручивать гайки. Жесткое регулирование – это меры, необходимые скорее в исключительных случаях. В остальном рынок отрегулирует все сам», – резюмировал он.

Гендиректор Freedom Finance **Тимур Турлов** добавил, что видит роль регуляторов еще и в качестве супервайзера в конфликтных ситуациях, возникающих между финансовыми посредниками и их клиентами из-за разного отношения к риску инвестиций на фондовом рынке. Необходимо также постоянно разъяснять розничным инвесторам заведомую рискованность вложений в его инструменты и принципиальную разницу между традиционным и инвестиционным банкингом, отметил Т. Турлов.

Глава ИК «Иволга Капитал» **Андрей Хохрин** сообщил, что по практике деятельности его компании наибольшим рискам подвержены наименее финансово благополучные категории клиентов: «Чем ниже чек, тем больше запрос на доходность». В связи с этим он считает необходимыми введение новых мер по защите инвесторов (закон о категоризации), которые не окажут негативного влияния на сам рынок, но гарантируют снижение социальной напряженности.

Сооснователь, инвестиционный стратег «Финансового брокера «Август» **Игорь Исаев** предположил, что, получив первый опыт самостоятельного инвестирования, клиенты брокерских компаний будут постепенно перемещаться к управляющим. «Клиенты пока не понимают, что в гонке на бирже против них участвуют крупнейшие банки, институциональные инвесторы, алгоритмические команды и т. д. Когда они поймут, что пытаются биться голыми руками против вооруженной армии профессионалов, они потянутся к управляющим», – сказал он.

Близкое мнение выразил гендиректор компании «Сбер Управление активами» **Евгений Зайцев**. По его словам, будущее розничного рынка – за синергией брокерских продуктов и продуктов УК. Наиболее близкие к такому идеальному продукту существующие аналоги – биржевые паевые инвестиционные фонды (БПИФы), стремительно набравшие очки за последний год.

О хороших перспективах БПИФов говорил также директор департамента рынка акций Московской биржи **Борис Блохин**. «На рынке слишком много информации и очень быстро все меняется. Чтобы не потеряться в этом потоке, розничному инвестору нужны экспертиза и время, чтобы во всем разобраться. БПИФ удовлетворяет всем этим потребностям. Потому у инструмента большое будущее», – считает он.

Заместитель гендиректора компании «РСХБ Управление Активами» **Константин Новик** подчеркнул, что в конечном итоге на каждый финансовый продукт найдется свой покупатель. Решения на розничном рынке будут приниматься не из соображений комиссионной выгоды, а в результате тестирования различных продуктов и выбора из них наиболее технологичного, комфортного и удобного.

О важной роли технического совершенствования доступа на рынок и поддержки процесса инвестирования говорил и директор компании «Тинькофф Инвестиции» **Дмитрий Панченко**. По его словам, это один из важнейших аспектов развития рынка, однако необходимо уделять как можно больше внимания образовательной составляющей. По наблюдениям Д. Панченко, даже новые клиенты проявляют высокую сознательность в выборе инструментов инвестирования, ее нужно развивать и поддерживать информационно. Это станет особенно актуальным, когда на рынке окажется «15-20 млн частных инвесторов, которые будут держать на рынке 30-40 % своих сбережений», добавил он.

Особое внимание необходимо уделять качеству образовательного процесса, добавил президент – председатель правления ГК «Финам» **Владислав Кочетков**. Он предложил ввести сертификацию качества таких услуг, что, по его мнению, должно способствовать удалению из информационного поля мошеннических и просто некачественных образовательных продуктов.

Тему поддержал управляющий директор по макроэкономическому анализу и прогнозированию АО «Эксперт РА» **Антон Табах**. По его словам, информационное «гуляй-поле» способствует увеличению рисков на розничном рынке, так как влияет на принятие инвестиционных решений. По его мнению, в сложившейся ситуации индустрия должна быть максимально честной и открытой перед клиентом, заниматься его просвещением и способствовать получению практического рыночного опыта, а также использовать хорошо зарекомендовавшие себя качественные инструменты как основу для новых продуктов (например, ИИС).

Глава компании «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент Банка ВТБ **Владимир Потапов** упомянул о важной роли диверсификации на розничном рынке. «Клиент с одним продуктом в портфеле – плохой клиент. Если мы видим такое, мы понимаем, что либо имела место навязанная продажа, либо это инструмент гемблинга», – сказал он. По мнению В. Потапова, росту качества инвестиционных портфелей должна способствовать уже упомянутая Е. Зайцевым из компании «Сбер Управление активами» синергия УК и брокера, которую органично дополнит инструмент эдвайзинга.

Гендиректор компании «Атон» **Андрей Звездочкин** считает, что массовый инвестор будет органически стремиться к унифицированным решениям (например, БПИФам), если к ним добавятся удобное мобильное приложение, а также возможность консультаций с инвестиционным советником. В сегменте состоятельных клиентов растет и будет расти диверсификация портфелей: расширяются горизонты инвестирования, появляется стремление к альтернативным видам инвестиций (private acvity, венчурное инвестирование, недвижимость).

Об одном из таких стремительно набирающих популярность виде альтернативных инвестиций – в коммерческую недвижимость – подробно рассказали управляющий фондом «ПНК Девелопмент» и инвестиционной стратегией PNC rental **Дмитрий Пилевин** и гендиректор компании «Сбер Фонды Недвижимости» **Екатерина Черных**. Д. Пилевин отметил, что пандемия породила всплеск интереса к инвестициям в складскую недвижимость, которая показала сильный рост из-за небывалого роста e-commerce в период самоизоляции. А создаваемые девелоперами закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФы) сделали доступными такие инвестиции и для розничного инвестора. Потенциал этого рынка, по мнению Е. Черных, оценивается примерно в 6,16 млрд рублей.

Контакты для СМИ: pr@raexpert.ru, тел.: +7 (495) 225-34-44.



