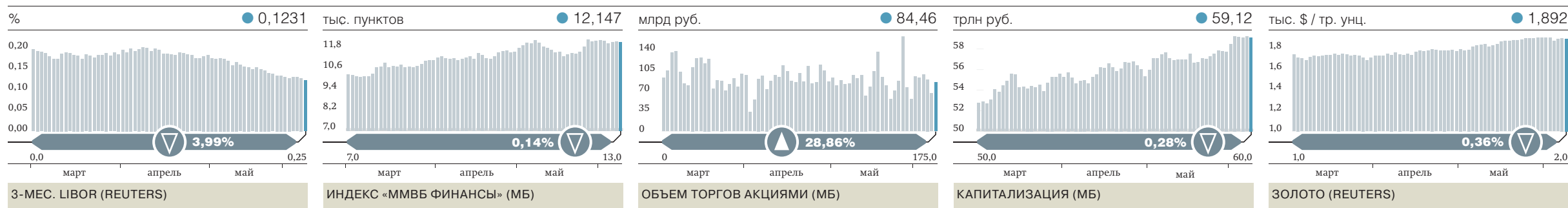


# ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



## Фонды вышли на линейку

Управляющие компании ориентируются на новых инвесторов

На фоне роста количества частных инвесторов на фондовом рынке управляющие компании стараются расширить предложение биржевых финансовых инструментов. В этом году сразу две УК — «Атон Менеджмент» и «Сбер Управление активами» — вывели на рынок линейку паевых фондов. Во втором случае фонды позиционируются не по классам активов, а по уровню риска, и рассчитаны на начинающих инвесторов. При этом участники рынка отмечают, что инвесторы с опытом могут самостоятельно собрать аналогичные портфели.

В среду на Московской бирже начнутся торги сразу пяти биржевых фондов «Сбер Управление активами», рассказали «Ъ» в управляющей компании. Правила фондов были зарегистрированы ЦБ 25 мая. Это уже второй случай в этом году, когда управляющая компания запускает целую линейку фондов. Два месяца назад «Атон-Менеджмент» вывела на биржу 17 БПИФов (см. «Ъ» от 8 апреля).

Впрочем, интерес вызывает не столько количество запущенных фондов, сколько их концепция. Они персонализированы не по классам активов, а по уровню риска, который будет брать на себя инвестор, и который указан в названии фонда: консервативный смарт-фонд, осторожный, взвешенный, прогрессивный, динамичный. Они будут повторять структуру специальных смарт-индексов, каждый из которых представляет собой готовый набор российских и американских акций, корпоративных облигаций, инструментов денежного рынка. От уровня риска, которому соответствует фонд, будет зависеть соотношение акций и облигаций. «Смарт-фонды нацелены на то, чтобы убрать все те этапы работы с инвестиционными инструментами, в ходе которых ин-

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ БИРЖЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ (МЛРД РУБ.)



весторы совершают основную массу ошибок», — отмечает гендиректор компании Евгений Зайцев.

Фонды будут востребованы в первую очередь новыми инвесторами, выходящими на фондовый рынок, считают управляющие. По данным Московской биржи, за пять месяцев этого года количество уникальных брокерских счетов выросло на треть и превысило 12 млн. По мнению директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадима Логинова, такие фонды больше подойдут начинающему и долгосрочному инвестору. «Простой пользовательский путь способствует, на языке продакт-менеджеров, росту заявок и откликов клиентов», — отмечает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков.

Новые фонды, комментирует начальник управления клиентских операций департамента по работе на рынках капитала Россельхозбанка Герман Григорян, по сути гибриды доверительного управления и робо-двизинга, так как в составе фондов — не один класс активов, а набор разных классов. «Готовый портфель технически будет удобнее использовать как основу для ИИС, индивидуального ДУ либо для автоматического инвестирования. Собирая портфель из нескольких инструментов можно самостоятельно и по отдельности, но

технически такую альтернативу намного сложнее реализовать», — считает гендиректор «Тинькофф Капитал» Руслан Мучилов.

В мае в «ВТБ Капитал Инвестиции» реализовали возможность подобрать портфель из БПИФ, подходящий конкретному инвестору по уровню риска в рамках стратегии робота-советника. «Было запущено пять стратегий, которые в зависимости от риск-профиля клиента позволяют перераспределить капитал между классами активов, а также использовать кратковременные рыночные дислокации отдельных регионов и классов активов», — рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

При этом на рынке ждут дальнейшего активного появления новых стратегий. Тем более что на российском рынке крайне мало отраслевых фондов. «Покрыты далеко не все страны, а фонды облигаций представлены преимущественно российскими или американскими эмитентами, фондов на развивающиеся рынки ничтожно мало», — отмечает Герман Григорян. «В ближайшее время предложим рынку несколько тематических фондов, которые будут больше подходить уже для более состоятельных инвесторов для расширения экспозиции их портфелей», — отметил Вадим Логинов.

Виталий Гайдаев

## Валюта на замке

Согласно предварительным оценкам опрошенных НСФР банков, если закон будет принят в нынешнем виде, регуляторная нагрузка увеличится многократно: по подсчетам Сбербанка — в 24 раза. Альфа-банка — в 10 раз.

Как сообщили в Тинькофф-банке, из-за отсутствия «пороговых» сумм и расширения субъектного состава участников операций количество направляемых банком сообщений в день возрастет в четыре-пять раз. «Автоматизировать процесс выявления таких операций не представляется возможным, поскольку в SWIFT-сообщениях поле, в котором указывается адрес плательщика, не имеет четкой структуры и может заполняться по-разному, как с указанием буквенного обозначения кода страны, так и без указания. Автоматизированный анализ данного поля будет возвращать много ложных результатов из-за частичного совпадения слов», — пояснили в банке. В Сбербанке и Альфа-банке не ответили на запрос «Ъ».

Эксперты добавляют, что доработать существующие процессы внутреннего контроля для исполнения заложенных в законопроект норм до 1 октября, когда он должен вступить в силу, непосильно даже крупному банку. «Крупные банки посчитали, что расходы увеличатся в десятки раз, и в конечном счете это ляжет на плечи клиентов», — говорит Александр Наумов. Господин Войлуков указывает,

ЦИТАТА



**Государство сможет увидеть, сколько денег поступило на их (НКО. — „Ъ“) счета, сколько израсходовано и на какие цели**  
— Василий Пискарев, глава комиссии Госдумы по расследованию фактов вмешательства иностранных государств во внутренние дела России, 8 июня 2021 года

ет, что за это время «банки просто не успеют нанять и обучить сотрудников, перестроить отлаженные внутренние процедуры».

Чтобы избежать такой нагрузки, НСФР предлагает ограничить сумму операций, которые подлежат обязательному контролю, 600 тыс. руб. В АБР предлагают ввести порог в 100 тыс. руб. Кроме того, АБР предлагает отодвинуть дату вступления закона в силу на 180 дней с момента его опубликования, НСФР предлагает перенести ее на 1 июля 2022 года. Кроме того, в законе говорится, что под обязательный контроль попада-

ет плательщик из страны, находящейся в списке ФАТФ, или его банк. «Мы предлагаем оставить только банк, потому что он известен, его юрисдикция очевидна, а проследить за каждым плательщиком нереально. То же самое касается и переводов с помощью карт из-за малого количества информации о том, кто перевел деньги, мы предлагаем исключить их из подлежащих обязательному контролю», — говорит Алексей Войлуков.

Но эксперты сомневаются, что предложенные банкирами поправки могут попасть в нынешнюю версию. По словам главы комитета Госдумы по финансовым рынкам Анатолия Аксакова, вряд ли предложения могут быть учтены в третьем чтении. Как отмечает председатель коллегии адвокатов А1 Александр Заблоцкий, небольшие изменения в третьем чтении вносятся, но чаще всего это ограничивается редактурай предложений и отдельных формулировок, а крупные изменения — как внесение новых пунктов — уже не допускаются. В исключительных случаях по требованию фракций, представляющих большинство депутатов Госдумы, председательствующий обязан поставить на голосование вопрос о возвращении законопроекта к процедуре второго чтения, уточняет заместитель председателя Московской коллегии адвокатов «Арбат» Сергей Шутаев, но на практике это происходит крайне редко.

Максим Буйлов, Ксения Дементьева

## ВТБ «ВКонтакте» с клиентами

Банк запустит рассрочку через VK Pay

Платежная система «ВКонтакте» VK Pay привлекла в качестве партнера ВТБ, который запустит в ней новый для себя продукт — рассрочку. Сейчас такой сервис в системе доступен через относительно небольшой ХКФ-банк. По формату рассрочка подходит молодежной аудитории экосистемы «ВКонтакте», к потребительскому кредиту или ипотеке они еще вряд ли готовы, говорят эксперты. Однако они сомневаются, что ВТБ за счет этого сервиса удастся расширить свою клиентскую базу.

О том, что ВТБ начнет предоставлять новую услугу — рассрочку, «Ъ» сообщил зампред правления банка Анатолий Печатников. Пока продукт будет доступен только для клиентов платежного сервиса «ВКонтакте» — VK Pay. Запуск пилотного проекта намечен на осень. В ВТБ рассчитывают за счет проекта расширить клиентскую базу. Ежемесячный объем аудитории VK Pay оценивается в 17 млн человек, у банка свыше 14 млн розничных клиентов. Стратегическая задача — удвоить их число к 2030 году.

Сейчас клиенты VK Pay уже могут оформить рассрочку через ХКФ-банк (с лимитом 300 тыс. руб.), покупая товары у партнеров (AliExpress, «Связной» и др.), а также на маркетплейсе «ВКонтакте». В ХКФ-банке считают сотрудничество с VK Pay «очень перспективным проектом, который пользуется большой популярностью», однако не назвали результаты партнерства и объемы выданных рассрочек.

В ВТБ рассчитывают, что к 2025 году в рамках партнерства с VK Pay будут выдавать около 3 млн рассрочек ежемесячно. К 2025 году среднемесячный объем покупок может достигать 19 млрд руб. Следующим этапом после запуска сервиса может стать увеличение среднего чека рассрочки и возможность предлагать клиентам новые продукты, в частности кредитные карты или кредит наличными, добавляют в банке.

Рассрочка — востребованный среди аудитории VK Pay продукт, отметил директор по развитию бизнеса системы Максим Попов. С помощью экспертизы ВТБ сервис сможет «лучше подбирать индивидуальные предложения» для клиентов, считает он.

Однако эксперты скептически относятся к перспективам партнерства. Сервис VK Pay не является массовым для

оплаты, и его развитие ограничено тем, что для многих компаний основатели сервиса выступают конкурентами, считает директор процессингового центра «КартСтандарт» Майя Лотова. После приобретения Совкомбанком проекта карты рассрочек «Совесть» (ранее принадлежала группе QIWI) и интеграции ее в проект «Халва», по мнению госпожи Лотовой, «на рынке рассрочек сформировался явный лидер, имеющий огромную сеть приема и выгодные условия». «Новому игроку, имеющему изначально крайне ограниченную инфраструктуру приема, будет сложно заинтересовать как потенциальных клиентов, так и партнеров», — считает она.

«Рассрочка вряд ли будет популярна настолько, чтобы привлечь значительное количество новых клиентов для ВТБ», — соглашается независимый эксперт на рынке платежных карт Дмитрий Вишняков. — «Качество заемщиков будет также вызывать вопросы со стороны управления кредитными рисками банка». Кроме того, динамика роста количества клиентов самого VK Pay достаточно скромная и говорить о существенном росте в будущем было бы преувеличением, полагает он.

Тем не менее платежный сервис постепенно превращается в независимый финансовый продукт, в будущем способный привлекать новых пользователей, считает региональный директор международного платежного оператора Ecompra в Москве Андрей Морьяков. «На данный момент выгода проста — монетизация клиентуры VK через дополнительную услугу, которая является сторонним решением, но все равно замкнута в экосистему „ВКонтакте“, — поясняет он. — Социальная сеть сможет монетизировать клиентуру более активно, так как кредитный продукт дорогой и, вероятнее всего, компания будет делить прибыль с ВТБ».

В то же время эксперт указывает и на возможные риски для потребителя: аудитория «ВКонтакте» молодая и должна будет тщательно разобраться в условиях рассрочки, обратить внимание на условия договора, чтобы рассрочка не превратилась в банковский кредит. Также возможны стандартные риски для пользователей соцсетей: спам от банков и микрокредитных компаний, взлом аккаунта.

Ольга Шерунова, Ксения Дементьева, Максим Буйлов

Специальная сессия  
ИД «Коммерсантъ»  
в рамках ПМЭФ-2021

Организатор



# Инвестиции в Москву. Возможности для всех

Коммерсантъ



**Александр Казначеев**  
заместитель председателя правления МКБ

В прошлом году был бум ипотеки и жилищного строительства. МКБ очень активно работает со «стройкой», которая занимает более 10% в корпоративном портфеле банка. Кредитный портфель девелопмента составляет 125 млрд руб. Объем средств на эскроу-счетах только в первом квартале 2021 года вырос на 50%, до 17 млрд руб. Как видите, МКБ делает ставку не на эскроу-счета. В эскроу-счета пошли сейчас практически все банки, там высочайшая конкуренция и минимальный доход. Мы же работаем на концепции финансовой экосистемы девелопмента — от финансирования на покупку участков под строительство и заканчивая финансовыми продуктами для уже эксплуатируемых проектов в области недвижимости. При этом мы работаем в партнерстве с крупными девелоперскими компаниями и можем предоставлять не только банковские продукты для застройщиков, но и девелоперскую экспертизу наших партнеров. Это позволяет более уверенно финансировать проекты жилищного строительства, когда часть рисков снимается за счет профессиональных партнеров. Мы также хорошо знаем подрядчиков, которые умеют качественно строить и пользуются нашими лимитами. Все это интегрировано с нашими ипотечными продуктами и технологией с автоматическим открытием эскроу-счетов и аккредитивов физических лиц-покупателей. Мы видим, что построенная нами экосистема приносит очень хорошие результаты.

kommersant.ru/conference

реклама 16+



**МКБ**

МКБ ПАО

КоммерсантъFM 93.6

слушайте online

на [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

16+ реклама