

«Управляющая компания для институциональных инвесторов» — УК «Регион Эссет Менеджмент»

Интервью с Екатериной Зайцевой, генеральным директором УК «Регион Эссет Менеджмент»

— Екатерина, с какими основными группами инвесторов работает компания «Регион Эссет Менеджмент» и какую долю занимают средства НПФ?

— Мы работаем с различными категориями инвесторов. Среди них: негосударственные пенсионные фонды, саморегулируемые организации, фонды целевых капиталов, государственные фонды, страховые компании, юридические и физические лица. Мы ориентированы на развитие новых партнерских отношений, поэтому список новых клиентов и объем активов в управлении стабильно растут.

— Какие изменения произошли в поведении и запросах институциональных инвесторов в 2022 году? Можно ли сказать, что они в определенной степени поддержали рынок?

— События последних лет только усилили запрос на ограничение риска со стороны институциональных инвесторов, у которых принцип сохранности средств является, в большинстве случаев, приоритетным. Мы не исключаем, что часть крупных инвесторов своими действиями поддержала рынок. Но все же основную поддержку в плане стабилизации ситуации, по нашему мнению, оказали действия Банка России.

— Как вы оцениваете доходность, которую показывают инвестиции в 2022–2023 году? Какие инструменты становятся предпочтительнее, удалось ли в целом восстановить доходность инвестиций?

— Сравнивая результаты управления портфелями с рыночными бенчмарками (облигационными индексами Мосбиржи), можно констатировать, что в 2022–2023 годах наши результаты находятся на уровне или (в большинстве случаев) превышают среднерыночные показатели.

Рост рынка акций в 2023 году можно рассматривать как коррекцию к падению 2022 года и, учитывая ужесточение

монетарных условий в текущем году, перспективы дальнейшего роста котировок существенно снизились. На наш взгляд, наиболее предпочтительным для долгосрочного инвестирования остаются долговые бумаги, текущая доходность которых находится на достаточно высоком уровне. В процессе инвестирования мы придерживаемся подхода, при котором вложения в рискованные активы ограничены, поэтому нам удается показывать относительно стабильную доходность даже в самые непростые времена.

— Согласны ли вы с мнением, что средства НПФ могли бы активнее использоваться для инвестиций в инструменты российского рынка ценных бумаг (в том числе, в акции)? И что это способствовало бы росту доходности пенсионных вложений?

— Всем известно, что некоторые инструменты рынка ценных бумаг, в данном случае акции, несут в себе наибольшие риски. НПФы, ввиду характера своей деятельности, ставят во главу угла сохранность активов и стабильный доход, превышающий инфляцию. Поэтому в целях повышения доходности такие инструменты можно и нужно использовать, но при условии, что такие инвестиции не несут избыточный риск.

— Какие сервисы вы предлагаете институциональным клиентам, насколько они востребованы? Как развивается взаимодействие с другими участниками рынка?

— На протяжении многих лет мы стараемся оказывать всем нашим клиентам услуги самого высокого качества. Победа в данной номинации в который раз доказала, что нам это удается. Помимо непосредственно управления активами, мы оказываем методологическую помощь в организации учета новых видов активов, в анализе законодательных изменений и так далее. На регулярной основе проводим встречи с клиентами для обсуждения стратегий инвестирования, результатов управления, решения оперативных вопросов. Высокая степень автоматизации процессов позволяет нам предоставлять отчеты



ты по индивидуальным формам, учитывая потребности конкретного клиента. Принцип «одного окна» в работе с клиентами позволяет отслеживать все возникающие у клиентов потребности; стараться решать их оперативно и максимально эффективно.

С другими участниками рынка мы активно взаимодействуем через участие в различных профессиональных комитетах и сообществах (СРО НАУФОР, Московская Биржа, Национальная ассоциация эндаументов), основной задачей которых является разработка и рассмотрение проектов нормативных актов и предложений, направленных на совершенствование и развитие законодательства и деятельности финансового рынка РФ. Сотрудники компании также принимают участие в работе комитетов по стандартам при Банке России, в рабочей группе Банка России по оптимизации регуляторной нагрузки на участников финансового рынка.

— **Расскажите о новых проектах в области управления целевыми фондами и как они формируются?**

— В рамках нашей группы два года назад был создан эндаумент-фонд «Филантроп». С его помощью каждый желающий может создать свой собственный благотворительный целевой капитал или поддержать действующий. «Филантроп» берет на себя все организационные и консультационные вопросы, а наша компания отвечает за качественное управление средствами эндаументов.

Благодаря этому проекту мы как управляющая компания погружены в понимание всех процессов, происходящих в фондах целевого капитала — в вопросах, возникающих в периоды от их создания до передачи дохода на благотворительные цели. Это очень ценно для нас быть на «одной волне» с нашими клиентами — эндаумента-

ми, число которых растет достаточно быстро с развитием этой отрасли.

— **В чем там состоит специфика управления?**

— Эндаумент-фонды — отдельный класс долгосрочных инвесторов, которым важна как сохранность средств, так и наличие регулярного дохода, который передается на благотворительные цели финансируемой за счет эндаумента организации. Мы всегда придерживаемся соблюдения принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации.

Чем ограничены возможности для управления эндаументами и какие законодательные вопросы необходимо решить?

Возможности для инвестирования у Фондов целевых капиталов достаточно большие. По сравнению с НПФ инструментарий намного шире, законодательные ограничения по сохранности отсутствуют. Тем не менее, многие эндаументы предпочитают ориентироваться на стратегии, позволяющие получать ежегодный доход, который можно будет направлять на благотворительные цели. Если у эндаумента, например, есть задачи по более активному накоплению капитала на горизонте 2–3 лет за счет реинвестирования, а не ежегодного распределения дохода, то стратегии могут допускать повышенный риск с прицелом на более высокий уровень доходности.

— **Расскажите о проектах, которые вы запускаете в том числе через фонд Филантроп.**

— На нашей платформе уже сформирован ряд интересных целевых капиталов. Первым стал целевой капитал «Офицеры», он был создан частным донором с целью поддержки сферы классического военного образования, поддержки кадетских школ, патриотического воспитания юного поколения.

Уникальным в своем роде эндаументом стал и «спортивный капитал», сформированный частными донорами

для развития детско-юношеского спорта и футбольной академии «Космос» в подмосковном Долгопрудном. В числе основателей есть и профессиональные спортсмены.

Также на платформе эндаумент-фонда «Филантроп» был создан и первый в России эндаумент для поддержки православного храма в Санкт-Петербурге — «Наследие. Храм на Гутуевском».

Недавно мы объявили о создании целевого капитала для поддержки Экономического факультета МГУ им. Ломоносова. Эндаументы есть у многих российских ВУЗов, но это — первый эндаумент для поддержки конкретного факультета, созданный донорами на независимой площадке, а не в рамках вузовского фонда. В процессе обсуждения и запуска сейчас находятся еще несколько проектов. В целом, любой успешный человек, неравнодушный к развитию общества и будущему наших детей, сможет найти на нашем «Филантропе» свой формат для участия в собственном проекте благотворительности или поддержать один из существующих эндаументов.