

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.П. Гришина

В статье отражена актуальность развития услуг доверительного управления в России для целей получения дохода корпоративных и частных инвесторов, превышающего банковский процент. Представлен анализ сильных и слабых сторон этих услуг на современном этапе развития. Отмечается потенциал доверительного управления в будущем для финансирования реального сектора экономики в России.

Сегодня некоторые предприятия и многие частные лица имеют возможность использовать временно свободные активы для среднесрочных вложений с целью получения прибыли (дохода), превышающей банковский процент по депозитам. Однако менеджеры предприятий, тем более частные вкладчики по тем или иным причинам часто не могут самостоятельно осуществлять эффективные операции на финансовых рынках. Это побуждает обращаться к профессионалам и с их помощью выбирать наиболее выгодные способы вложения средств.

В России имеются хорошие предпосылки для развития услуг доверительного управления имуществом в коммерческих банках. Нынешняя конкуренция в российском секторе доверительных услуг во многом определяется двумя аспектами: взиманием комиссии и опытом работы с отдельными инструментами. Уточнение размера комиссии сейчас в России сводится к предложению потенциальному клиенту (российскому или западному) как можно меньшей величины взимаемых комиссионных, и только.

Рыночные реформы в России привели к появлению финансовых инструментов, при умелом обращении с которыми инвестор может получить значительную прибыль. Однако на практике, человек, обладающий небольшими сбережениями, по-прежнему рассматривается как нежелательный гость на российском рынке ценных бумаг. Предпочтение отдается крупным предприятиям, фирмам, имеющим значительные свободные активы. От этого страдают владельцы денежных средств, финансовый рынок и экономика страны, остро нуждающаяся в инвестициях.

Индивидуальное доверительное управление активами имеет ряд преимуществ по сравнению с работой через брокера и вложением средств в паевой инвестиционный фонд или общий фонд банковского управления. Эти преимущества сводятся к следующему:

- гибкое, эффективное управление портфелем клиента, осуществляемое профессионалами;
- непрерывный контроль ситуации на финансовых рынках, информационная и аналитическая поддержка управляющего клиентским портфелем;
- персональный менеджер и персональный подход к каждому клиенту, учет инвестиционных предпочтений клиента при составлении инвестиционной декларации;
- комиссионное вознаграждение, зависящее от результатов управления;
- возможность регулярного получения детального отчета о состоянии портфеля и совершенных операциях.

При осуществлении индивидуального доверительного управления учитываются интересы конкретного инвестора, отдающего средства в доверительное управление. Одному нужен небольшой, но гарантированный доход. Другому – максимально быстрый рост вложенных активов. Третьего устроит сохранение активов от инфляции при обеспечении мгновенной ликвидности портфеля. Четвертому необходимо обеспечить долгосрочный прирост инвестиционного капитала. Все это в полной мере может учесть только опытный и квалифицированный специалист с сильной аналитической службой.

При осуществлении индивидуального доверительного управления имущество учредителя учитывается отдельно и вкладывается в доходные активы (управляется) тоже отдельно. В данном случае не возникает необходимости в сложных методиках расчетов долей по вложениям и распределению доходов и расходов. Клиент может поручить

компания осуществлять доверительное управление его активами, не согласовывая с ним каждую операцию, разрешив компании действовать по своему усмотрению, а может попросить согласовывать каждую операцию или какие-нибудь виды операций с ним – так называемое консультативное управление.

Как правило, крупные клиенты выбирают компании, предлагающие оперативное обслуживание, обеспечивающие возможность проведения эксклюзивных сделок, предоставляющие информационное обслуживание. Клиенты, которые имеют крупный портфель, обычно обслуживаются в нескольких компаниях.

Коммерческие банки тоже осуществляют индивидуальное управление активами клиентов. В настоящее время банки управляют главным образом денежными средствами и пакетами ценных бумаг. Инвестиции в драгоценные камни и металлы существенно затруднены в российской практике, прежде всего, в силу несформированности российского рынка драгоценных камней и металлов, его недоступности для потребителей – как юридических, так и физических лиц. Надо заметить, что в настоящее время рынок драгоценных камней и металлов очень нестабилен. Инвестиции в золото не принесут ожидаемой доходности, а скорее принесут только потери для инвестора.

Немногие коммерческие банки в России соглашаются выполнять услуги по управлению имуществом физических лиц, владеющих небольшими суммами денежных средств. Большинство российских коммерческих банков предпочитают управление имуществом юридических лиц при сумме от нескольких сот тысяч долларов. Инвестор – физическое лицо, желающий передать в доверительное управление коммерческому банку свои «кровные» 1-2 тысячи долларов, скорее всего, будет встречен с недоумением.

Большинство банков, осуществляя доверительное управление денежными средствами клиента, руководствуются собственной стратегией и до кризиса предлагали ориентироваться своим клиентам на доходность, соотносимую с прибылью по ГКО, т. к. именно ГКО и другие государственные ценные бумаги составляли основную часть инвестиционного портфеля клиента. Кроме них средства размещались на депозитах и корреспондентских счетах в зарубежных банках. С целью диверсификации вложений использовались муниципальные ценные бумаги, акции предприятий, вложения в золото, опционы на акции приватизированных предприятий, вложения в иностранную валюту.

Индивидуальное доверительное управление ценными бумагами доступно только институциональным инвесторам, крупным юридическим лицам и состоятельным частным лицам (в этом плане услуга доверительного управления обладает некой элитарностью). Преимущества индивидуального управления активами заключаются в индивидуальной стратегии инвестирования средств, варьирующемся в размере вознаграждения и подотчетности управляющего непосредственно клиенту. К недостаткам можно отнести значительный размер минимальной суммы инвестирования, мене выгодное по сравнению с ПИФаами налогообложение доходов от инвестирования, а также отсутствие контроля управляющего со стороны других юридических лиц (имеются в виду спецдепозитарий и аудитор, контролирующие деятельность управляющей компании паевого фонда).