



ГРУППА КОМПАНИЙ
РЕГИОН

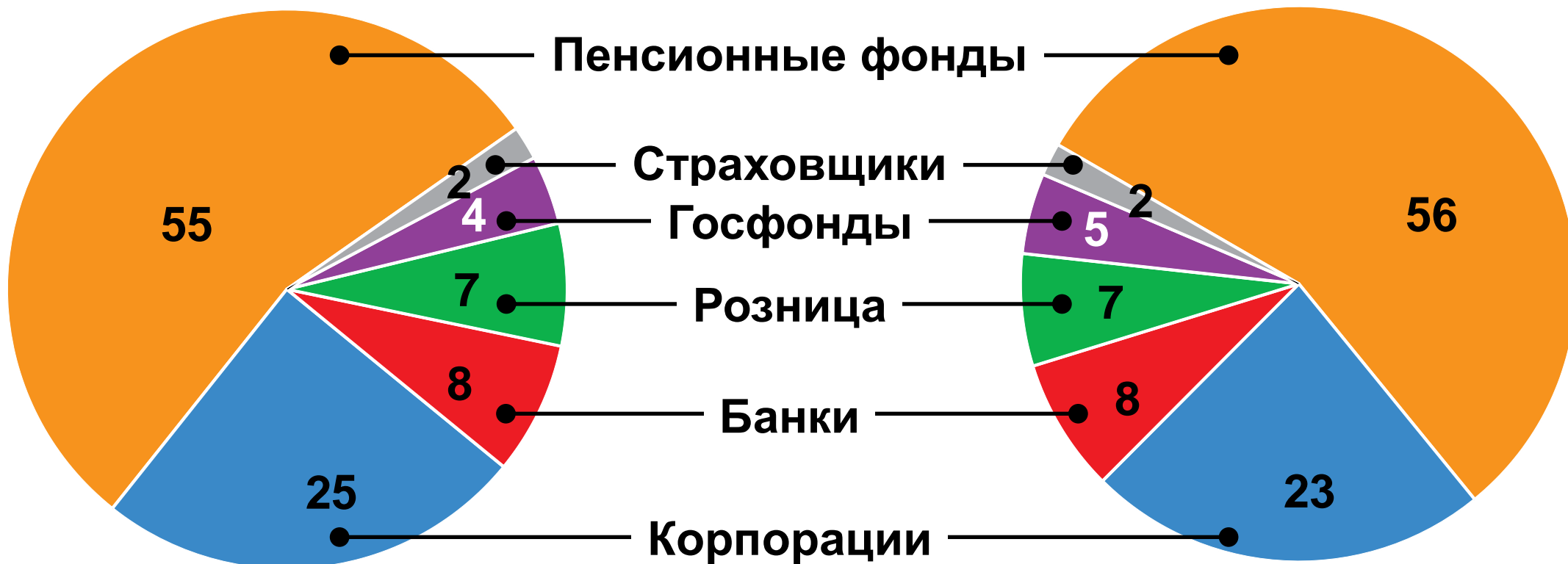


СОСТОЯНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Андрей Жуйков, Партнер, руководитель направления управления активами, ИК «РЕГИОН»

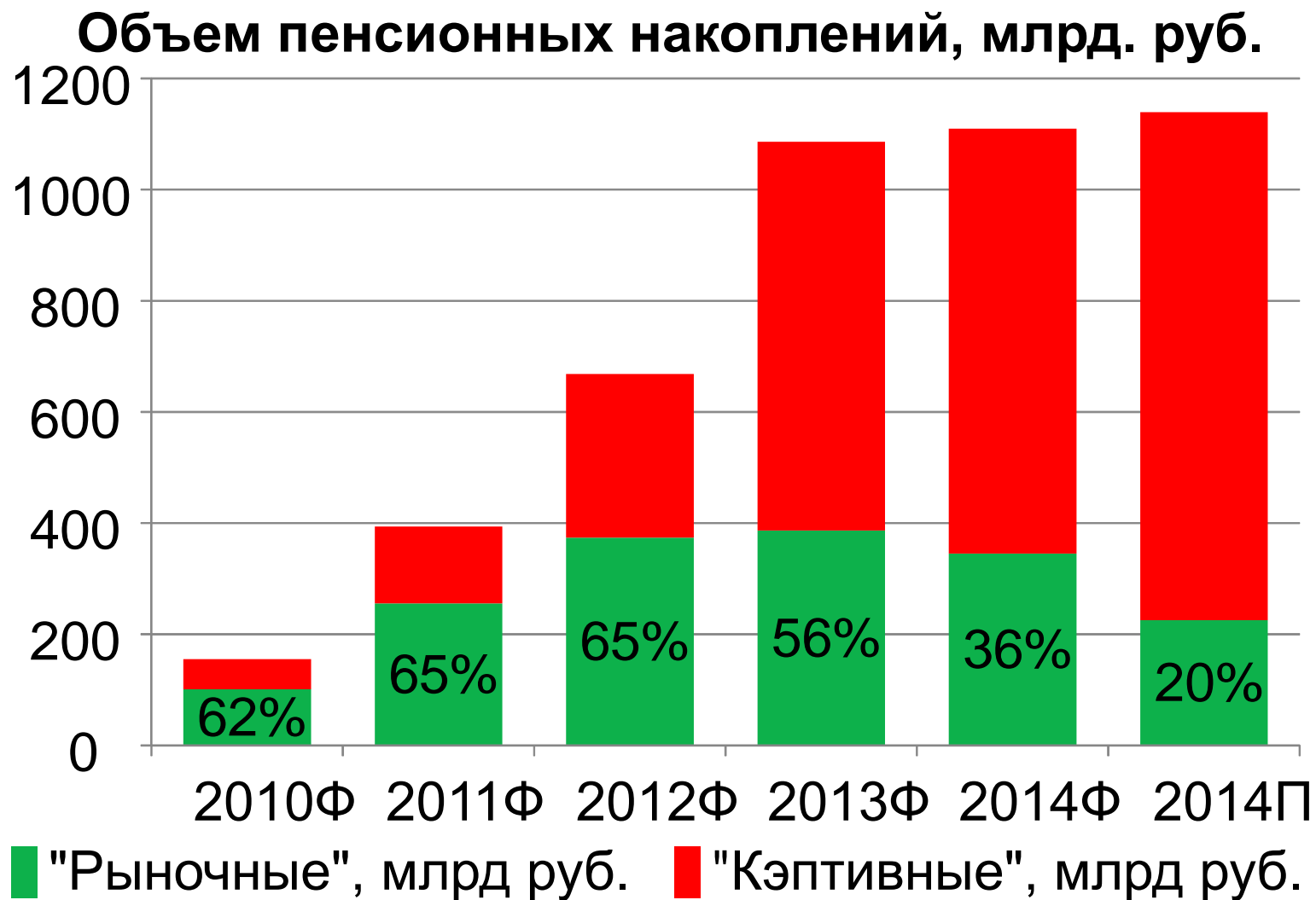
30.09.2013

30.09.2014



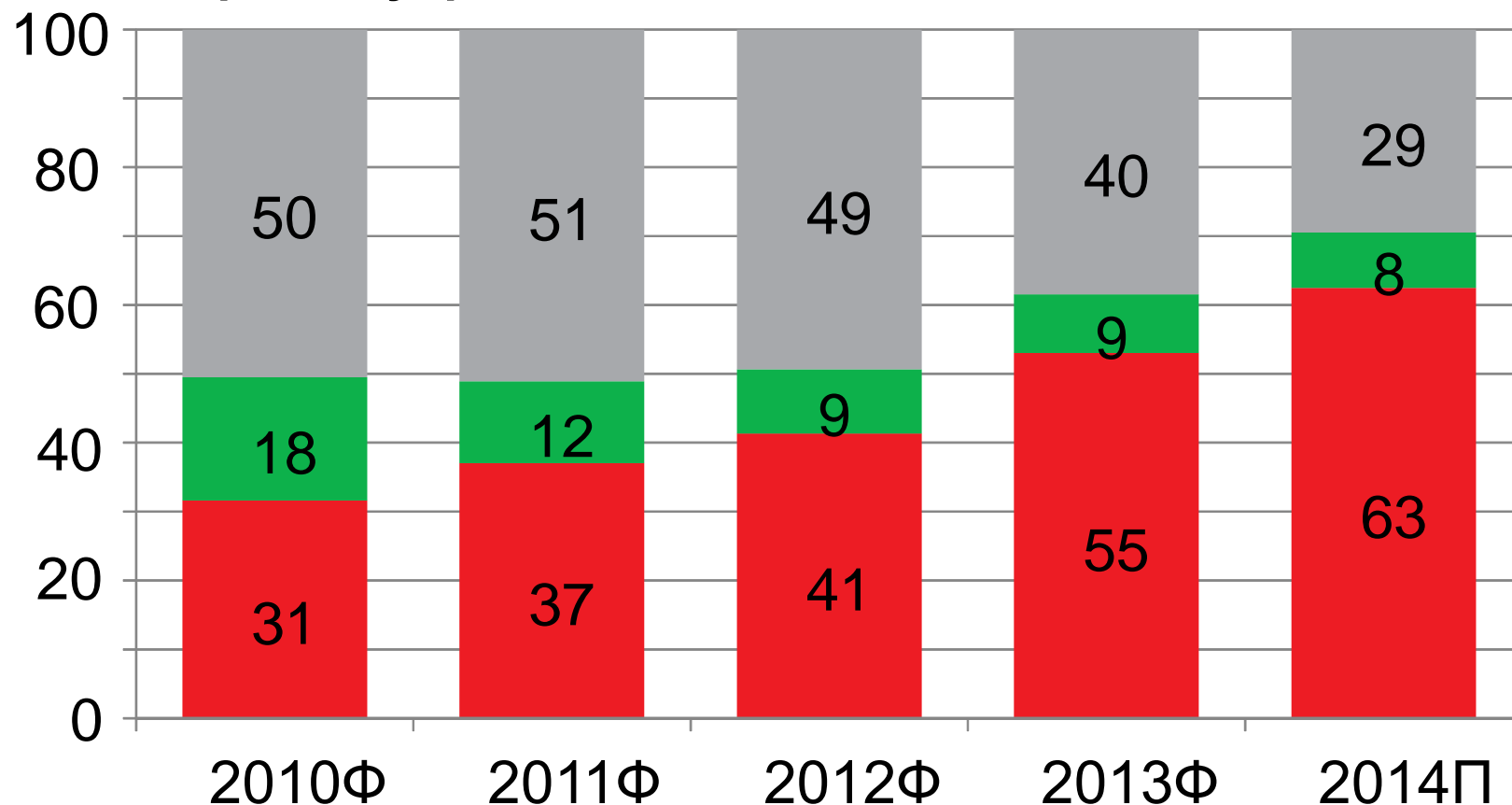
- Несмотря на «заморозку» накопительной части пенсии, НПФ продолжают оставаться ключевыми клиентами управляющих компаний, наращивая объем средств за счет материнского капитала и государственной программы софинансирования;
- Проект бюджета Пенсионного фонда России предусматривает в 2015-2017 гг. передачу НПФ 1,3 трлн рублей накоплений;
- Однако резкое увеличение рыночной доли «кэптивных» фондов существенно повысило уровень конкуренции среди рыночных управляющих компаний.

«РЫНОЧНЫЙ» СЕГМЕНТ НПФ СЖИМАЕТСЯ



ДОЛЯ «РЫНОЧНЫХ» УК БЫСТРО УМЕНЬШАЕТСЯ

Доля на рынке управления пенсионными накоплениями, %



■ "Рыночные" УК с НПФ в одной группе

■ "Кэптивные" УК

■ "Рыночные" УК без НПФ в одной группе

КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ

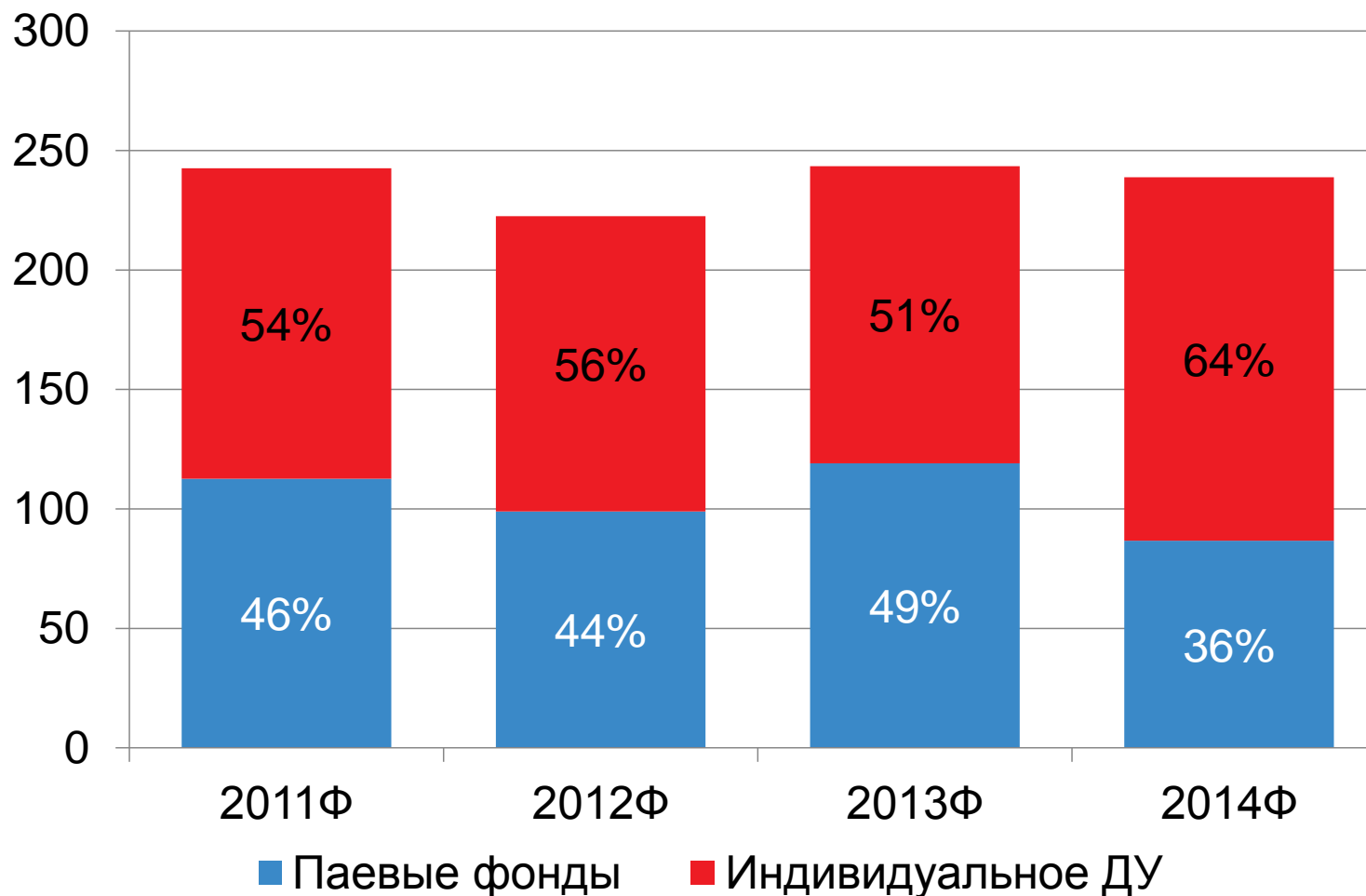
- Крупнейшие российские корпорации в последние два года заметно нарастили денежные потоки за счет оптимизации инвестиционных программ и сокращения издержек. В результате объем располагаемых денежных средств также возрос.
- Помимо этого растет роль управляющих компаний в реализации программ управления проблемными и непрофильными активами.
- Мы рассчитываем на сохранение умеренных темпов роста средств этой категории клиентов.

- Банки используют закрытые паевые фонды в целях обеспечения выполнения требований к размеру собственных средств;
- В настоящее время Банк России ужесточает контроль за вложениями банков в ЗПИФ:
 - с 01.07.2014 действуют новые правила резервирования вложений в закрытые паевые фонды;
 - одновременно ужесточен контроль за торговлей паями фондов на бирже в части манипулирования.
- Таким образом, можно ожидать последовательного снижения интереса банков к ЗПИФ.

- Сегмент розницы продолжает оставаться стабильной частью клиентской базы управляющих компаний, однако внутри него происходят серьезные структурные изменения.
- Интерес мелких и средних инвесторов неуклонно снижается на фоне высоких ставок по депозитам. Приток средств возобновится только тогда, когда сформируется устойчивый растущий тренд на рынке акций.
- Крупные (VIP) клиенты, напротив, сегодня активно интересуются доверительным управлением. Этому способствует появление высокодоходных инвестиционных возможностей, более простых для понимания в сравнении со структурными продуктами.

Структура ДУ средствами физических лиц

Объем средств клиентов в управлении, млрд руб.



- «Военная ипотека» обеспечивает стабильный прирост активов в управлении на несколько миллиардов рублей ежегодно.
- Новые государственные фонды такого объема, размещаемые в рыночные активы, скорее всего, появятся не скоро.
- В тоже время можно рассчитывать на появление целевых государственных фондов с узкоспециализированными инвестиционными декларациями.

- В условиях существенной девальвации рубля в будущем году вероятен рост убыточности по ОСАГО и КАСКО за счет увеличения стоимости запасных частей и материалов.
- Сокращение располагаемых доходов на фоне растущей инфляции снижает склонность населения к сбережениям и соответственно спрос на долгосрочные страховые продукты.
- Таким образом, приток средств страховых резервов в управляющие компании, вероятно, затормозится.