



9 июня 2021 года в Санкт-Петербурге прошла конференция НАУФОР для управляющих компаний и специализированных депозитариев «Рынок коллективных инвестиций 2021». В ходе сессии «Взаимодействие управляющих компаний и спецдепозитариев» Татьяна Есаулкова, генеральный директор ООО «СДК «Гарант», сделала важное заявление. Она сообщила присутствующим, что компания запускает витрину паевых инвестиционных фондов SDKGARANT.ONLINE, которая разработана в партнерстве с крупнейшими российскими управляющими компаниями.

Витрина нацелена, в первую очередь, на частных инвесторов.

Журналу «Вестник НАУФОР» Татьяна Есаулкова рассказала о проекте более подробно.

СДК «Гарант» выходит в онлайн

НА ТЕКУЩЕМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ВИТРИНЫ ЧАСТНЫЕ ИНВЕТОРЫ МОГУТ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ И ВЫБРАТЬ ПИФ

Татьяна Есаулкова, генеральный директор ООО «СДК «Гарант», рассказывает журналу «Вестник НАУФОР» о созданной в компании витрине паевых инвестиционных фондов, ее задачах, а также направлении, в котором она будет развиваться.

— Татьяна, когда и почему у компании появилась идея создать платформу SDKGARANT.ONLINE?

— Мы постоянно находимся в поисках проектов, которые позволят развивать наш бизнес на годы вперед. В рамках такого поиска пару лет назад появилась идея создания витрины паевых инвестиционных фондов. Тогда, в силу разных причин, идея осталась нереализованной. Но какое-то время спустя появился закон о маркетплейсах, который позволил сформировать понимание, в каком именно направлении стоило бы развивать такую платформу, а также дал законодательную базу для реализации.

— Какие задачи решает платформа для потенциальных покупателей паев ПИФов?

— В первую очередь, платформа решает задачу поиска информации по рынку коллективных

инвестиций, начиная от разъяснений относительно того, какая структура называется ПИФом и по каким принципам она работает, заканчивая профильной аналитикой от управляющих компаний.

Также потенциальные покупатели смогут при помощи платформы познакомиться с управляющими компаниями, оценить их успешность, принять решение, кому они хотят доверить свои деньги. А на следующем этапе — совершить сделки, перейдя с витрины на площадку выбранной управляющей компании.

В дополнение к платформе мы создали для частных инвесторов два дополнительных канала информирования: аккаунт в Телеграме «@Купи пай» и одноименный аккаунт на ресурсе ЯндексДзен. На оба эти канала по-

тенциальные инвесторы могут подписаться и ежедневно получать от нас актуальную информацию о рынке коллективных инвестиций, о наиболее доходных ПИФах, о новых трендах.

— **Ваша платформа будет интересна только потенциальным покупателям паев или другим инвесторам тоже?**

— На первом этапе развития платформа будет интересна, главным образом, начинающим инвесторам, поскольку позволит им знакомиться с рынком коллективных инвестиций. Люди смогут получить базовые знания, совершить первые сделки, выбрать оптимальную для себя стратегию инвестирования и определиться с индивидуально допустимым уровнем риска.

Для более опытных инвесторов платформа также может предложить множество аналитической информации, которая касается как рынка коллективных инвестиций, так и инструментов для анализа доходности каждого отдельного пая разных управляющих компаний. К примеру, на платформе пользователь сможет сравнить динамику стоимости паев различных фондов, ориентированных на вложения в драгметаллы, эффективность разных управляющих компаний.

— **Какова минимальная сумма для начала инвестирования в ПИФы?**

— Минимальная сумма инвестиций определяется политикой конкретной управляющей компании. Сейчас у многих ПИФов минимальная сумма начинается от 100 рублей, что позволяет начинающим инвесторам инвестировать в инструменты рынка коллективных инвестиций вне зависимости от размера капитала.

— **На что бы вы рекомендовали обратить внимание при выборе управляющей компании и ПИФа?**

— Критериев может быть достаточно много, часто они зависят от конкретного инвестора и его целей.

Из общих рекомендаций, моменты, на которые всегда стоит обращать внимание, таковы:

- опыт и репутация управляющей компании;
- объем средств в управлении;
- размеры комиссий.

— **Безопасно ли пользоваться платформой? Насколько защищены персональные данные?**

— Платформой пользоваться абсолютно безопасно, поскольку и непосредственно сделки с паями, и сопряженная с этим передача персональных данных осуществляется в информационных системах самих участвующих в сделке управляющих компаний, которые строго следят за сохранением конфиденциальности информации. Отдельно хотелось бы отметить, что пользоваться платформой надежно еще и потому, что СДК «Гарант» работает только с высококвалифицированными управляющими компаниями.

— **Какие управляющие компании вошли в состав партнеров? Как вы выбираете партнеров для платформы среди управляющих компаний?**

— Сейчас к платформе присоединились 6 управляющих компаний: КСП «Капитал УА», УК «ОТКРЫТИЕ», УК «ПРОМСВЯЗЬ», УК «Система Капитал», УК «Ингосстрах-Инвестиции», УК «Апрель Капитал». Но их число будет расти. Мы видим интерес к платформе у других участников.

Что касается критериев выбора партнеров, то они достаточно просты. Это, во-первых, репутация управляющей компании. На платформе мы создаем безопасную среду, где инвестор будет уверен, что передает свои деньги высоконадежным компаниям. Во-вторых, близость взглядов на рынок коллективных инвестиций. На первом этапе развития проекта мы хотим строить платформу с компаниями и людьми, с которыми достигнуто полное взаимопонимание.

— **Почему управляющим компаниям может быть интересно выйти на платформу SDKGARANT.ONLINE?**

— Мотивация управляющих компаний достаточно очевидна. Наша платформа — это дополнительный канал продаж.

Кроме этого, в рамках платформы мы обсуждаем с партнерами гипотезы, которые могут быть интересны и полезны для инвесторов.

Дополнительный плюс заключается в том, что, хоть «СДК гарант» и является активным участником рынка коллективных инвестиций, но наша основная специализация — инфраструктура рынка, сегмент B2B. Поэтому по многим вопросам мы привносим иной взгляд на сегмент взаимодействия с инвесторами.

— **В каком направлении планируете развивать платформу?**

— На текущем этапе для себя мы определили два главных вектора развития платформы:

1. Витрину логично развивать в сторону предоставления инвесторам возможности совершать сделки с паями непосредственно на платформе. Иными словами, на базе витрины следует создать полноценный маркетплейс по ПИФам. При этом особое внимание мы планируем уделить скорости совершения сделок и минимизации со стороны инвестора количества действий, которые от него потребуются для совершения операций.

2. Информационно-аналитическое направление, которое позволит инвесторам получать актуальную информацию и аналитику рынка ПИФов из одного источника. □

