

«ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ИЗБЕЖАТЬ КРАЙНОСТЕЙ»



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Исторически российские граждане использовали в качестве накопления депозиты. Однако этот инструмент сбережений перестал удовлетворять по уровню доходности, и инвесторы устремились в финансовые инструменты, предлагаемые страховыми и управляющими компаниями. Старший вице-президент Сбербанка, руководитель блока «Управление благосостоянием» **Александр Бондаренко** рассказал о том, для чего необходима диверсификация инвестиций.



В чем ценность именно корзины финансовых продуктов, отличающихся как по рискованности вложений, так и по уровню доходности?

— Идеальный вариант — знать заранее, какая ценная бумага больше всего вырастет в цене через два или три года. Но этого никто не знает. Не стоит играть в рулетку и ставить все на «зеро».

Есть старая мудрость — не класть все яйца в одну корзину. Диверсификация — одно из фундаментальных понятий при вложении денег. Представьте себе шкалу, на одном конце которой риск, а на другом — доходность. Диверсификация — это такой манипулятор, с помощью которого каждый человек настраивает свои вложения, как громкость в проигрывателе. В зависимости от своих предпочтений и возможностей каждый может сам выбирать положения манипулятора между этими параметрами. Но главное, что диверсификация позволяет избежать крайних положений, при которых вложения либо почти не приносят прибыли, либо подвергаются слишком высокому риску обесценения.

— Из каких соображений следует выбирать финансовые продукты?

— Когда речь заходит о вложениях, многие закрывают глаза на факторы риска, ориентируясь только на доходность. Именно это заблуждение зачастую приводит к плачевным результатам. Чем выше прибыль, тем выше риск. Лучшие практики управления сбережениями частных инвесторов предполагают определение целей, как по срочности, так и по характеру самой потребности. К ним можно отнести формирование целевого капитала для образования детей, накопления на пенсию, сохранение покупательской способности имеющихся сбережений, защита себя и близких, а также имущества в ситуации наступления неблагоприятных событий в жизни. Этим задачам отвечает набор продуктов, содержащих, с одной стороны, гарантию достижения долгосрочных финансовых целей, страховую защиту, возможность осуществлять накопления путем регулярных отчислений, а с другой стороны, возможность получать инвестиционный доход, а также дополнительную выгоду через налоговые вычеты. Для долгосрочных задач могут подойти накопительные страхования жизни (НСЖ) и индивидуальные пенсионные планы (ИПП). Для среднесрочных задач подойдут продукты управления накопленными сбережениями: инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и продукты доверительного управления (паевые инвестиционные фонды (ПИФ), доверительное управление (ДУ), индивидуальные инвестиционные счета (ИИС).

— Как определить свой риск-профиль?

— Для его определения финансовый консультант проведет балльную оценку склонности к принятию риска, то есть фактически оценить приемлемый уровень риска (потенциальных потерь и волатильности финансового результата) и желаемый уровень доходности. Затем определит валюту, целевой срок вложений, текущий и будущий размер вложений. На основании данной информации, а также широкой палитры доступных инвестиционных инструментов моделируется оптимальный портфель, отвечающий подлинным целям клиента в части управления сбережениями. В рамках нашей компании был разработан робоэдвайзор, который на основе сложных алгоритмов определяет риск-профиль человека и составляет план накоплений для него. Затем формирует корзину инвестиционных продуктов, которые позволяют его выполнить.

— Как выбирать финансовых посредников?

— Страховые компании отличаются самым высоким уровнем устойчивости и надежности среди финансовых институтов. С момента существования финансового рынка в России на рынке страхования жизни зафиксировано всего лишь два примера ухода компаний с рынка — это был цивилизованный уход ING и Fortis с предварительной передачей портфелей в Allianz, которая взяла на себя ответственность за выполнение обязательств перед клиентами. Вместе с тем стоит, конечно, ориентироваться на крупные компании, смотреть на рейтинги

качества управления средствами и надежности. Крупнейшие страховые компании на рынке являются дочерними обществами ведущих российских банков, как следствие, уровень надежности можно отметить как весьма высокий. Такие же характеристики важны и при выборе управляющей компании. При выборе ПИФов стоит обращать внимание еще и на размер фонда. Как правило, чем меньше фонд, тем сильнее притоки и оттоки средств в нем влияют на общую доходность.

— Какие существуют гарантии и преимущества по различным продуктам?

— В рамках программ НСЖ и ИСЖ нет гарантий со стороны АСВ в размере 1,4 млн руб. Вместе с тем гарантией выплаты является платежеспособность самого страховщика. В рамках ИСЖ клиент может рассчитывать на приятную прибавку к доходу в виде налогового вычета в размере до 15,6 тыс. руб. Схожей особенностью обладает и индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), в рамках которого государство гарантирует вам, что вы получите 13% при вложении до 400 тыс. руб.

Доходность паевых фондов, как правило, зависит от уровня риска. Последний зависит от того, во что инвестируются средства фонда — облигации, акции или это смешанный фонд. В зависимости от целей можно сформировать набор фондов с комфортным сочетанием доходности и риска.

Но в любом случае главное — диверсифицировать свои вложения. Даже если какой-то продукт не оправдает ожиданий, то на среднем арифметическом вашем доходе это сильно не скажется. Не нужно тратить нервы на выбор — паевой фонд или ИСЖ, или ИИС, или НСЖ. Поиски философского камня лучше оставить алхимикам, в выигрыше останется тот, кто оставил выбор профессионалам. ●