«У НАС НЕТ „КОРОБОЧНЫХ“ РЕШЕНИЙ»

О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ РИСК-ПРОФИЛЯ ИНВЕСТОРА, ОСНОВАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРАХ И ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ КАПИТАЛОМ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АННЕ СМИРНОВОЙ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ГРУППЫ QBF ГЕВОРГ ГЕВОРГЯН.

GUIDE: Кто ваши клиенты?

ГЕВОРГ ГЕВОРГЯН: Это самые разные люди — разных возрастов и профессий, объединяет их желание быть уверенными в завтрашнем дне с целью сохранить капитал. Именно такие задачи решает профессиональный финансовый советник, работающий в инвестиционной компании QBF. В первую очередь это рекомендации особенного круга людей, которые по большей части являются квалифицированными инвесторами. Если рассматривать маркетинговые инструменты, то, безусловно, мы их используем: например, участвуем во всех ключевых мероприятиях нашего города, сотрудничаем с ведущими СМИ, знаем, как развиваются наши конкуренты, следим за рыночными тенденциями и запросами наших потенциальных клиентов. Работа финансового советника заключается в профессиональном финансовом сопровождении частных, корпоративных и институциональных клиентов. Советник знает и умеет применять инструментарий финансовых рынков. Но иногда клиенты нам доверяют нестандартные задачи.

G: Какие?

Г. Г.: Например, недавно мы решили задачу клиента, найдя специалистов по сделкам с недвижимостью в одной из европейских стран. То есть поиск надежных профессионалов вроде бы не про финансы — но про доверие и укрепление такого рода капитала, становление партнерских отношений.

G: Есть минимум, с которым человек может стать вашим клиентом?

Г. Г.: Как я уже говорил, большая часть наших клиентов — квалифицированные инвесторы. Многие из них начинали свою инвестиционную историю со сравнительно небольших капиталов и, развиваясь вместе с компанией, достигали поставленных целей. Поэтому владелец, например, одного миллиона рублей также является нашим потенциальным клиентом. Такой клиент получит необходимую консультацию, и ему будет предложен оптимальный финансовый план.

G: Если у инвестора небольшой первоначальный капитал, вы персонально изучаете его, чтобы решить, будете ли работать с ним?

Г. Г.: Инвестиционные компании имеют широкий спектр форм взаимодействия с инвесторами, начиная с классического брокерского обслуживания, где мы даем доступ на Московскую биржу, и тогда минимальная сумма определяется стоимостью актива. Или же клиент самостоятельно становится пайщиком фонда, где минимальный пай стоит, например, десять тысяч рублей. Инструментов очень много для любого капитала, но считаю нужным сделать акцент на доверительном управлении, которое является основой деятельности профессионального финансового советника. С каждым годом все больше инвесторов доверяют свои финансы и, если хотите, свое будущее, уверенность в завтрашнем дне.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

G: Насколько, по вашим ощущениям, жители России готовы к осознанному подходу в инвестировании?

Г. Г.: Большинство жителей России пользуется традиционными финансовыми инструментами, но в последние два года ситуация меняется. Кризис в банковской сфере, помощь Центробанка в повышении финансовой грамотности населения и открытость источников показателей деятельности управляющих компаний помогают клиенту сделать выбор в пользу инвестиционного рынка. Потенциальные инвесторы ищут и готовы рассматривать альтернативные инструменты инвестирования. Данная альтернатива при традиционном уровне защиты позволяет решать огромное количество задач, связанных с капиталом.

G: Как вы определяете, какой вариант инвестирования предлагать конкретному клиенту?

Г. Г.: У нас нет «коробочных» решений, то есть универсального набора для всех. Наоборот, мы формируем портфель клиента, исходя из его задач на сегодняшний день и перспективу. Если обратиться к основам инвестирования, то в портфеле должно быть три составляющих: фундаментальная защитная часть, генерирующая часть, которая решает задачу по пассивному доходу, и ликвидная часть. Наша компания разработала и внедрила множество инвестиционных идей и стратегий, основанных как на классических решениях фундаментального и технического анализа, так и на развивающейся идеологии количественных инвестиций.

G: То есть вы определяете, что предложите клиенту, после личного общения с ним?

Г. Г.: Доверительное управление — это процесс, связанный с выстраиванием долгосрочных доверительных отношений с клиентом. Здесь без личных встреч не обойтись. Бывает, что потенциальный инвестор не может четко сформулировать задачу, тогда работа финансового советника на первой встрече заключается в том, чтобы выявить потребности в долгосрочной перспективе.

G: А характер инвестора играет свою роль при выборе стратегии, которую вы предложите ему?

Г. Г.: Более того, характер инвестора играет определяющую роль в формировании портфеля. В нашей профессиональной среде его называют риск-профилем инвестора, который выявляется в результате заполнения специально разработанной регулятором анкеты. В соответствии с определенным риск-профилем выбирается стратегия: например, консервативная для аккуратного инвестора, не готового рисковать более чем 10% своего капитала.

G: На ком лежит ответственность за успешность финансовых решений, которые вы предлагаете клиенту? Что происходит, если ваши аналитики ошиблись, кто отвечает за это?

Г. Г.: Все зависит от формы взаимодействия и риск-профиля клиента. Форма взаимодействия доверительного управления заключена в диверсификации риска, управлении этим риском. Одна из задач — это понимать риск и уметь с ним работать. Совершенно другая форма взаимодействия, когда клиент сам управляет своим портфелем, в этом случае принятие риска находится в зоне его ответственности. При формировании портфеля в рамках нашей деятельности мы ставим границы максимально допустимого риска, формируем вместе с инвестором приемлемый уровень и управляем, в том числе, им.

G: Вы советуете вашим клиентам вкладываться только в российские компании?

Г. Г.: На наш взгляд, российский рынок сильно недооценен, активно советуем нашим инвесторам покупать финансовые активы российского фондового рынка, на профессиональном языке это значит «входить в позиции», пока стоимость бумаг очень привлекательна. Дивидендный сезон 2018 года показал, что зарабатывать на отечественном рынке можно и нужно. Наши специалисты и клиенты это понимают и применяют на практике. А зарубежные ценные бумаги инвесторы могут покупать, находясь в России, через Санкт-Петербургскую биржу и так участвовать в самом большом фондовом рынке мира. ■