

# НЕИЗВЕСТНЫЙ ИНВЕТОР

В своей статье Виктор ЧЕТВЕРИКОВ анализирует, похоже, одну из наиболее актуальных тенденций отечественного фондового рынка (а заодно рассуждает по поводу якобы уже состоявшегося прихода на него «физиков»). В ходе ее обсуждения мы задали участникам рынка следующие вопросы.

1. Частный инвестор более активно выходит на отечественный рынок ценных бумаг. Согласны ли вы с той оценкой отечественного «физика», которую дает в своей статье В. ЧЕТВЕРИКОВ?

2. Изучаете ли вы своего инвестора? Какие его качества вы хотели бы менять или, напротив, культивировать?

3. В статье говорится о том, что ДУ средствами институционалов опережает коллективное инвестирование. Следует ли стремиться изменить эту тенденцию? Какими методами? Нужно ли, чтобы отечественный РЦБ стал, как в США, рынком «домохозяек»?

4. Каковы могут быть методы повышения квалификации частного инвестора? Что здесь может сделать бизнес, а что – государство? Что делает ваша компания?

5. Какие меры защиты частного инвестора нужны? Нужно ли защищать, наоборот, брокера от агрессивного или недобросовестного «физика»?

6. Каковы пути и способы расширения инструментов инвестирования для частного инвестора дополнительно к существующим сегодня?

## Анализ рисков – лучшая защита инвестора



**АНАТОЛИЙ ПЕТРОВ**  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО  
ДИРЕКТОРА УК РОСБАНКА

2. Для полноценного изучения частного «розничного» инвестора, к сожалению, пока недостаточно статистики: фактически его массовый приход в ПИФы мы наблюдали только в 2005 году. Однако уже сейчас можно сказать, что при инвестировании, например, через ПИФы инвесторам следует уделять больше внимания риску, соответствующему той или иной доходности.

3. На мой взгляд, рынок будет более стабилен, если доля «розничных» инвесторов на нем вы-

растет. Вполне возможно, что активное продвижение государством пенсионной реформы заставит инвесторов задуматься об инвестировании, в том числе и непенсионных накоплений.

4. Методы повышения квалификации частного инвестора могут быть разными, но суть их должна быть в первую очередь образовательная. Информирование потенциальных инвесторов, разъяснение механизма работы фондового рынка через специализированные информационные ресурсы.

5. Осознание инвестором рисков при инвестировании на том или ином рынке (включая приобретение ПИФов) и трезвая оценка возможности принимать такие риски, по моему мнению, лучшая защита для частного инвестора.

В целом вопрос не к доверительным управляющим, а к брокерам. Тем не менее инфраструктура коллективных инвестиций, по моему мнению, достаточно прозрачна и отрегулирована, чтобы у недобросовестных «физи-

ков» возникли реальные шансы обогащения, не связанные с ростом стоимости пая.

6. Если речь идет о ПИФах, то неплохо было бы с точки зрения диверсификации предоставить инвестору (следовательно, ПИФам) возможность инвестирования в драгоценные металлы и участвовать в первичных размещениях акций и облигаций.

## Общение с «физиками» растет, как минимум, экстенсивно



**АСХАТ САГДИЕВ** ПРЕЗИДЕНТ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
КОМПАНИИ «ИСТ КЭПИТАЛ»

1. Да, думаю, в последнее время общение профучастников с частным инвестором действительно

стало более интенсивным. При чем эта тенденция заметна не только для паевых инвестиционных фондов, но и для компаний, занимающихся индивидуальным доверительным управлением. (Последние и ранее более тесно общались с частными инвесторами, нежели их коллеги из паевых фондов.)

В условиях подъема экономики все больше людей стремятся инвестировать свои средства в прибыльные активы. Недвижимость, конечно, растет быстрыми темпами, но, *во-первых*, и для нее характерен циклический характер развития (а уже сейчас, например, в Москве заметны все признаки пузыря недвижимости), *во-вторых*, в целом она менее ликвидна по сравнению с ценными бумагами по определению. Поэтому общение профучастников с «физиками» увеличивается по меньшей мере экстенсивно, т.е. за счет увеличения числа заинтересованных заработать на фондовом рынке. Но имеется и интенсивный фактор: многие инвесторы, которые ранее полностью отдавали право принятия инвестиционного решения своему управляющему, сегодня все больше в процессе общения перенимают у последнего знания и опыт, таким образом перемещаясь в сторону так называемого «квалифицированного инвестора».

2. Своего инвестора мы, конечно, изучаем. Периодически проводим анкетирование клиентов, в том числе потенциальных, выявляя различные аспекты их потребительских предпочтений. По большей мере это касается вопросов взаимодействия компании и ее клиентов. Такие результаты помогают оптимизировать те наши бизнес-процессы, в которых предусмотрено общение с клиентом, в результате чего его работа с нами становится более эффективной и комфортной.

Что касается изучения профессиональных характеристик (уровня их профильных знаний, инвестиционных предпочтений, склонности к риску и т.п.) инвесторов, то по большей части мы ориентируемся на экспертное мнение наших специалистов, работающих непосредственно с клиентами, а также на соответствующие опубликованные аналитические материалы.

3. Думаю, что стремиться к превалированию доли «частных» коллективных инвестиций (сравнительно со средствами институционалов), несомненно, следует. В первую очередь это вопрос диверсификации клиентской базы профучастников: частных клиентов принципиально может быть гораздо больше, чем институциональных, что приведет к положительному влиянию на рискованные аспекты деятельности компаний, управляющих их активами. Также, естественно, наличие большого количества инвесторов даже с меньшими инвестиционными возможностями означает существенное увеличение притока средств на фондовый рынок, которое в итоге должно положительно сказаться на общей эффективности нашего фондового рынка.

4. Профучастники уже сегодня во многом способствуют повышению квалификации частных инвесторов. В частности, компания «Ист Кэпитал» проводит бесплатные семинары как для организованных групп, так и для отдельных слушателей. С этой целью специалисты компании подготовили учебные программы, рассчитанные на слушателей различной квалификации – от новичков, вообще не имеющих соответствующих знаний и опыта работы на фондовом рынке, до достаточно опытных инвесторов, ощутивших пробелы в своем образовании. Также периодически их приглаша-

ют выступать в качестве лекторов в рамках различных учебных курсов, в том числе MBA, вузов Москвы.

Другие компании, работающие на фондовом рынке, насколько я знаю, также в той или иной мере участвуют в образовательном процессе. Хотя, конечно же, в целом уровень этого участия явно недостаточен. Нам надо заниматься не только непосредственным обучением инвесторов, но и продвижением своих образовательных программ, участвовать в издании специализированных пособий и т.п.

Также важную роль в этом деле играет государство. С его стороны хотелось бы ожидать стимулирования внедрения и развития соответствующих программ в вузах, осуществление контроля качества такого образования. Стоит продумать возможность налогового стимулирования компаний, ведущих активную образовательную деятельность.

### **Частных инвесторов стало больше. Но до США пока еще очень далеко**



**СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ**  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
УК ПСБ

1. Нельзя четко провести границу между «неквалифицированным» и «квалифицированным» инвестором. В целом инвестора инвестиционных фондов можно определить как знающего тенденции рынка, основных игроков и основные инструменты фондового рынка, ведь все-таки он вкла-

дывает свои денежные средства, и порой немаленькие. Любого инвестора, который отказался от банковского депозита и попробовал воспользоваться услугами фондового рынка, зная о рисках, которые могут его ожидать, уже можно назвать квалифицированным. При вложении в рискованные инструменты сегодняшней пайщик перед принятием решения в пользу того или иного инвестиционного продукта и игрока рынка коллективных инвестиций изучает имеющиеся предложения и выбирает наиболее подходящий для себя вариант. Для этого нынешний пайщик использует различные способы, а именно: *call*-центры, общение с консультантами и клиентскими менеджерами в офисах управляющих компаний, Интернет, различные публикации в журналах и газетах.

2. Наша компания постоянно изучает нашего инвестора, ведь не зная того, кто является нашим пайщиком, невозможно двигаться дальше, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль. Основным моментом, который требует изменений, это отношение нашего клиента к сроку инвестирования в ПИФы. Необходимо объяснить как уже пришедшему клиенту, так и потенциальному пайщику, что инвестирование в фонды – это долгосрочная стратегия, которая при грамотном управлении может привести к существенному доходу, даже несмотря на периодически возникающие колебания рынка. Работу в данном направлении мы ведем постоянно. Рекомендуемый средний срок инвестирования в наши фонды составляет полтора года.

3. Каждая управляющая компания выбирает свою стратегию развития: одни концентрируются только на крупных, преимущественно институциональных клиентах, предлагая им индивидуальное доверительное управление и за-

крытые паевые фонды. Другие называют себя «розничными» компаниями и ориентируются главным образом на массового клиента. Наша компания относится ко второй группе. Мы стремимся привлечь клиента со средним и выше среднего доходом, чтобы он мог не просто вложить в наши фонды накопленные средства, но и работать с нами на постоянной основе, получать профессиональные консультации, совершать операции со своим инвестиционным счетом. Мы считаем, что сейчас на рынке тенденция такова, что число частных инвесторов со средним доходом постоянно увеличивается, но до достижения показателей США еще очень далеко.

4. Управляющие компании ведут просветительскую работу среди населения России для повышения осведомленности о рынке коллективных инвестиций. Особенно активно на протяжении последних двух лет, о чем свидетельствует динамика показателей работы паевых инвестиционных фондов. Управляющие компании по-разному подходят к данному вопросу, но в целом можно обозначить следующие направления: участие управляющих компаний в различных телепередачах, публикации в СМИ, участие в конференциях и круглых столах, посвященных проблемам коллективных инвестиций. Кроме того, в последнее время популярны семинары с участием экспертов из управляющих компаний для потенциальных пайщиков.

В свою очередь государство может централизованно заниматься просвещением частного инвестора. Необходима специальная целевая программа, которая была бы направлена на разъяснение возможностей вложения денежных средств. В рамках программы можно заниматься выпуском брошюр, посвященных рынку ценных бумаг, с подробным опи-

санием всех возможностей фондового рынка. Совместно с депутатами местного законодательного собрания устраивать семинары для частных инвесторов с приглашением экспертов из управляющих компаний. Ведь если государство будет выступать с рекомендациями об использовании возможностей фондового рынка, то доверие потенциальных участников намного возрастет.

5. В настоящее время, когда рынок коллективных инвестиций находится на стадии роста, инвестиции в паевые фонды в России составляют около 1% от ВВП, что в 30 с лишним раз меньше, чем в Европе и США. Когда частный инвестор недостаточно осведомлен о данном рынке и не склонен доверять свои средства без гарантии их возврата, конечно, необходимы меры защиты интересов частного инвестора, чтобы привлечь его внимание к этой перспективной отрасли. Со стороны управляющих компаний это полная прозрачность их деятельности, уважаемые и известные учредители фондов, большая просветительская работа среди частных инвесторов. Со стороны государства это жесткий контроль ФСФР за деятельностью управляющих компаний и, конечно, обеспечение политической и экономической стабильности в стране. Со стороны эмитентов ценных бумаг, в которые управляющие инвестируют средства пайщиков, это прозрачность, успешная и прибыльная работа.

6. Сейчас на российском рынке и так достаточно много инвестиционных инструментов, которые удовлетворяют практически всем интересам инвесторов. Новые инструменты могут создать лишние трудности при выборе. Имеющиеся инвестиционные продукты охватывают практически все возможные стратегии инвестирования. Поэтому говорить о принципиально новых продуктах пока рано. ■