

Существует ли идеальный ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СОВЕТНИК?



15 декабря 2018 г.,

Конференция «Портфельные инвестиции для частных лиц»

То, о чем не любят говорить...

ИНВЕСТОР



СОВЕТНИК



ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ



БИЗНЕС



1. Прибыль для инвестора зарабатывает бизнес
2. Часть прибыли забирают финансовые посредники (а также инвестиционные советники)
3. Инвестор получает то, что осталось

- Банки
- Инвестиционные фонды
- Доверительные управляющие
- Брокеры и дилеры
- Страховые компании
- Пенсионные фонды
- ...

Конфликт интересов

ИНВЕСТОР



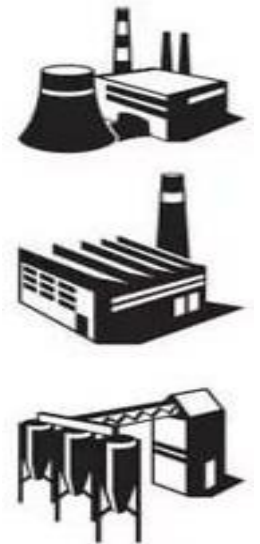
СОВЕТНИК



**ФИНАНСОВЫЕ
ПОСРЕДНИКИ**



БИЗНЕС



Проблема:

Интересы финансовых посредников обычно не совпадают с интересами инвестора. Они заботятся, в первую очередь, о своей собственной прибыли, а не о вашей.

Следствия:

- Продажа ненужных инвестору услуг
- Продажа ненужных инвестору активов
- Продажа услуг по завышенным ценам
- Стимулирование частых операций
- ... И многое другое

Главный вопрос

ИНВЕСТОР



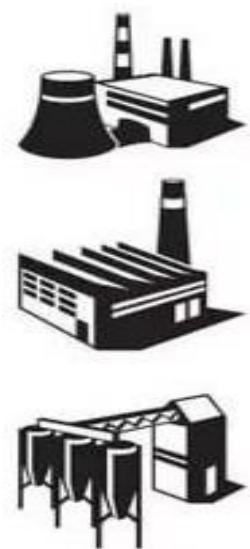
СОВЕТНИК



**ФИНАНСОВЫЕ
ПОСРЕДНИКИ**



БИЗНЕС

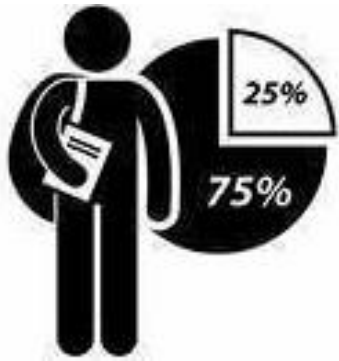


главный вопрос:

**НА ЧЬЕЙ СТОРОНЕ
СОВЕТНИК?**

Как выбрать советника, который будет выступать на вашей стороне, и давать советы, которые будут выгодны вам?

Признаки «идеального инвестиционного советника» - 1



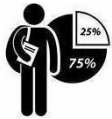
1. Ориентация на подходы на базе распределения активов

- Отказ от выбора времени операций
- Отказ от выбора отдельных бумаг
- Отказ от попыток предсказывать поведение рынков
- Минимизация количества операций



- 2. Индивидуальный подход к клиенту на основе инвестиционного профиля
- 3. Ориентация на снижение издержек и низкозатратные инвестиции
- 4. Получение вознаграждения от клиентов и только от клиентов

Признаки «идеального инвестиционного советника» - 2



1. Ориентация на подходы на базе распределения активов



2. Индивидуальный подход к клиенту на основе инвестиционного профиля

- Принятие решений на основе риск-профиля клиента
- Разные решения для разных клиентов

Совет: до консультации спросите советника: какие продукты он рекомендует?



3. Ориентация на снижение издержек и низкозатратные инвестиции

4. Получение вознаграждения от клиентов и только от клиентов

Признаки «идеального инвестиционного советника» - 3



1. Ориентация на подходы на базе распределения активов
2. Индивидуальный подход к клиенту на основе инвестиционного профиля

3. Ориентация на снижение издержек и низкозатратные инвестиции

- Основные инструменты – акции, облигации, индексные фонды и ETFs

Важно: необходим минимальный уровень финансовой грамотности самого инвестора – понимание, какие издержки в каких продуктах возникают



4. Получение вознаграждения от клиентов и только от клиентов

Признаки «идеального инвестиционного советника» - 4



1. Ориентация на подходы на базе распределения активов
2. Индивидуальный подход к клиенту на основе инвестиционного профиля
3. Ориентация на снижение издержек и низкозатратные инвестиции

4. Получение вознаграждения от клиентов и только от клиентов

- «Независимый советник» или «fee-only»
- Единственный способ минимизировать конфликт интересов между инвестором и индустрией



А. Сотрудник инвестиционной индустрии

ИНВЕСТОР



СОВЕТНИК



**ФИНАНСОВЫЕ
ПОСРЕДНИКИ**



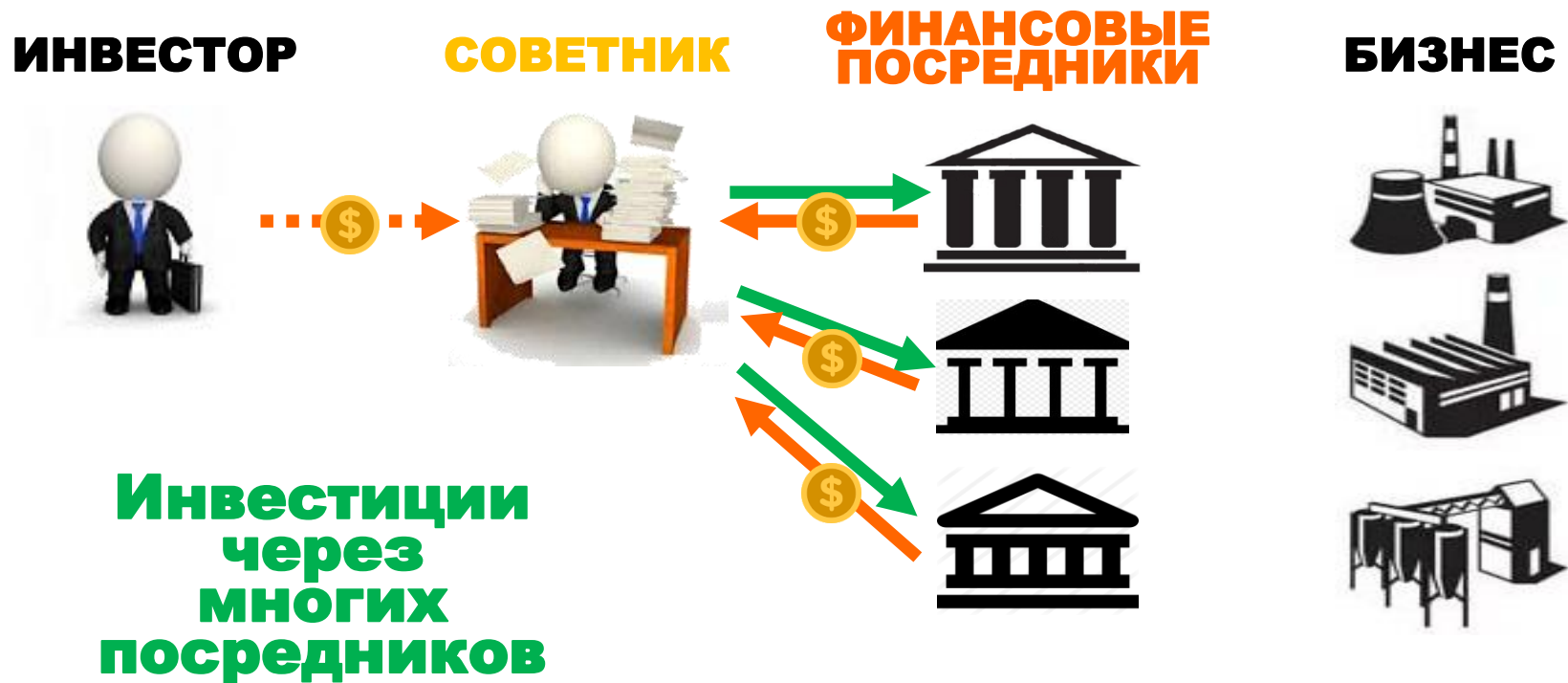
БИЗНЕС



**Инвестиции
через
одного
посредника**

**Получение вознаграждения от одного
посредника (зарплата, премии, бонусы,
агентские выплаты)**

В. Условно независимый советник («fee-based»)



С. Реально независимый советник («fee-only»)

ИНВЕСТОР



СОВЕТНИК



**ФИНАНСОВЫЕ
ПОСРЕДНИКИ**



БИЗНЕС



**Инвестиции
через
многих
посредников**

**Получение вознаграждений от клиента и
только от клиента (оплату услуг)**

Признаки «идеального ИНВЕСТИЦИОННОГО СОВЕТНИКА»



1. Ориентация на подходы на базе распределения активов



2. Индивидуальный подход к клиенту на основе инвестиционного профиля



3. Ориентация на снижение издержек и низкозатратные инвестиции



4. Получение вознаграждения от клиентов и только от клиентов