

Совет да доход

В прошлом году частные инвесторы занимали активную позицию на фондовом рынке: они предпочитали торговать сами, нежели доверять свои капиталы управляющим. Профучастники же в борьбе за клиентов генерировали все новые и новые услуги. Одна из старых тем, вернувшая себе популярность в 2009-м, — финансовый консалтинг или консультативное управление.

Телефон доверия

Суть услуги «финансовый консультант» или «финансовый советник» состоит в том, что в паре с каждым клиентом, осуществляющим брокерские операции, работает специалист компании, который постоянно следит за рынком. Инвестор самостоятельно управляет своим счетом, но обращается к личному финансовому советнику, когда возникает необходимость. В задачи консультанта входит анализ факторов, которые могут повлиять на изменение цены акций, информирование клиента о возможных сценариях развития событий на финансовых и товарных рынках, анализ его инвестиционного портфеля или даже формирование нескольких вариантов портфелей на выбор.

Одна из причин популярности услуги финансового консультирования в том, что волной финансового кризиса 2008 года на фондовый рынок вынесло много новичков, желавших спасти свои капиталы, поскольку недвижимость и паевые фонды стремительно дешевели. «Появление этой услуги связано с текущим невысоким уровнем финансовой грамотности населения. Его подавляющее большинство с трудом ориентируется в том, что представляет собой фондовый рынок», — поясняет директор по брокерскому обслуживанию компании «Финам» Денис Колоусов. Но это, по мнению участников рынка, не главное. Основная причина состоит в том, что фондовый рынок остается нестабильным, волатильным и малопонятным даже для опытных игроков. Генеральный директор «Пермской фондовой компании» Сергей Токарев поясняет, что финансовое консультирование как услуга предлагалось клиентам и раньше, но пользовалось малым спросом, ведь «и так было понятно, на чем можно зарабатывать деньги». «А вот сегодня спрос есть, и достаточно существенный. Наверное, основная причина состоит в том, что рынок продолжает оставаться непредсказуемым», — поясняет он. — Поэтому к услугам финансовых консультантов сегодня прибегают и люди с большим опытом работы на рынке».

К тому же клиент получает возможность обсуждать с профессионалом свои инвестиционные идеи. По мнению Алексея Бушуева, руководителя инвестиционной компании «БрокерКредитСервис» (БКС) по Уральскому региону, именно этот момент разделения функций является наиболее привлекательным и ключевым в этой услуге: «Решения принимать тяжело. Когда работаешь один, страшно хочется на кого-то переложить ответственность. А в случае с финансовым консультированием происходит разделение: с одной стороны — идея, а ответственность — с другой. Консультант свободен в мыслях, а задача клиента — контролировать риски». «Этот диалог нередко переходит в частную беседу и может длиться часами. Этаким „секс по телефону“. Ведь нередко между „прийти на рынок, чтобы



10–15% частных инвесторов имеют профессионального консультанта ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

зарабатывать“ и „придумать себе смысл жизни“ люди выбирают последнее», — резюмирует Алексей Бушуев.

Цена успеха

Апгрейд услуги финансового консультирования в прошлом году провели все крупные профучастники фондового рынка. Некоторые впервые внедрили ее у себя. Так, в инвестиционной компании «Витус» введен тарифный план «Персональный менеджер», который работает для клиентов с активами более 1 млн руб. По этому плану размер комиссионного вознаграждения при совокупном обороте торгов за месяц на ММВБ, Санкт-Петербургской фондовой бирже и в «Системе гарантированных котировок РТС» до 10 млн руб. составит 0,04%, а

свыше 90 млн руб. в месяц — 0,025%. За работу в торговой системе РТС — 0,1%.

В «Пермской фондовой компании» в феврале тарифы на брокерское обслуживание были снижены на 10%. Теперь, согласно тарифному плану «Финансовый консультант», комиссия за обслуживание на торгах ММВБ и РТС составит 0,25% от суммы сделки при обороте до 20 млн руб. в месяц и 0,1% при обороте свыше 100 млн руб. в месяц. Тариф предоставляется клиентам с активами от 500 тыс. руб. Тарифный план «Персональный менеджер» имеет фиксированную комиссию в 0,2%. По этому тарифу, согласно информации, размещенной на сайте, «предоставляется полное сопровождение в брокерском обслуживании».

В БКС есть «Персональный брокер», в рамках которого клиенты могут торговать на внебиржевом рынке (РТС Классический и РТС Board). Здесь вознаграждение составит 0,2% при обороте от 1 млн руб. в день и 0,06% при обороте свыше 10 млн руб. в день. Для начинающих инвесторов есть «Персональный брокер плюс» — с комиссией 0,3% при обороте от 1 млн руб. в день и 0,1% свыше 10 млн руб. в день. За ваши дополнительные 0,1% в БКС обещают разработать инвестиционную стратегию, а также предложить на выбор несколько вариантов формирования первоначального инвестиционного портфеля.

В «Финаме» дополнительно к брокерскому счету заключается допсоглашение, в котором оговаривается плата за консультационное обслуживание. Минимальная сумма инвестирования — 3 млн руб.

Несмотря на внешне прозрачные тарифы, опрошенные „Ъ“ участники рынка утверждают, что понять, что представляют собой услуги финансового консультирования в той или иной компании можно только эмпирическим путем. Только так можно проверить качество советов, ведь консультирование — это интеллектуальный продукт, и он во многом зависит и от способностей конкретного аналитика, и от технических возможностей компании. Сегодня им пользуются порядка 10–15% активных клиентов компаний.

«Не совсем корректно говорить о реально полученных доходах, поскольку мы не осуществляем управление активами, все решения клиент принимает сам. Но то, что клиенты смогли заработать 184–215% годовых во втором полугодии прошлого года и по средним показателям прирост капиталов опередил прирост индекса ММВБ, — это весомая оценка этой услуги», — поясняет гендиректор инвестиционной компании «Витус» Сергей Чернов.

В БКС, говоря о перспективах, поясняют, что на смену индивидуальной торговле уже приходят структурированные продукты. В них средства инвесторов делятся на две неравные части. Первая часть (до 85–90% средств) инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью (например облигации). Вторая часть средств инвестируется в опционы на какой-либо базовый актив. Этим активом могут быть как акции, так и индексы, товарные или валютные фьючерсы. Опционная часть и обеспечивает вкладчику прибыль.

Консультативное управление будет востребовано до тех пор, пока уровень финансовой грамотности населения России будет оставаться низким, поясняют специалисты. Нестабильная ситуация в экономике также усиливает необходимость в том, чтобы рядом находился тот, кто может понятно растолковать происходящее, то есть устойчивый спрос на услугу точно обеспечен еще на несколько лет.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА