



понимает все связанные с этим риски. Осознаете ли вы свою ответственность как проводника в мир более рискованных инвестиций?

— Наша ответственность в этом вопросе очень высока. Ведь если клиент разочаровывается в фондовом рынке, он быстро переносит негатив на того, кто предложил ему инвестировать. Для нас риск не только в том, что он перестанет инвестировать, а в том, что он вообще не захочет быть нашим клиентом. Поэтому банк принимает ряд мер, чтобы клиент не шел в рискованные операции. Во-первых, это фокус на самые консервативные инструменты, то есть облигации. Второе — мы доносим до клиента основные риски. Он должен понимать, что акция может упасть на 20% и это не конец света. Третье — мы не разрешаем торговлю с «плечом». И, наконец, мы предлагаем наборы инструментов с защитными продуктами, потому что чем больше инструментов, тем меньше рисков. К сожалению, такой защиты нет у клиентов, которые работают самостоятельно. Мы видим, что те, кто покупает сам, делает это очень спекулятивно — часто использует пару инструментов, делает большие обороты по сделкам, но такая стратегия редко приносит хороший результат.

— Какая часть клиентов инвестирует самостоятельно?

— Примерно каждый пятый. Остальные предпочитают продукты коллективных инвестиций. Я думаю, что мы будем стремиться к практике западного рынка, где пропорции обратные.

«Мы предлагаем наборы инструментов с защитными продуктами, потому что чем больше инструментов, тем меньше рисков»

Но по опыту прошлого года я вижу, что очень важны ограничения для розничных инвесторов, ибо риск обжечься и испортить репутацию нашего фондового рынка на уровне страны огромен.

— На эту тему уже высказывался ЦБ, опасаясь разочарований со стороны массового инвестора...

— Да, этот риск реален. И мне кажется, в этой истории есть только один правильный путь. И это не путь обучения массового инвестора, ибо я не уверен, что можно обучить осознанности широкую массу людей. Поэтому профессиональные участники, которые дают доступ к торгам, должны помнить о собственной ответственности перед клиентом. Иначе на выходе будет негатив к банку, фондовому рынку как институту.

— Есть ли у вас рекомендации для инвесторов, с каким уровнем дохода стоит заходить на фондовый рынок?

— Сейчас доход уже не так критичен, важна способность аккумулировать свободные денежные средства. Я категорически не рекомендую тем, кто это не умеет, идти на фондовый рынок,

так как это не очень здоровая история. Для инвестирования подойдет любая сумма — 5 тыс. или 10 тыс. руб. в месяц. Это даже лучше, чем, например, прийти с накоплениями за всю рабочую карьеру или — что еще хуже — деньгами от полученной в наследство квартиры. Это очень плохая стратегия — инвестировать в один день большую сумму.

— Наверное, еще важен срок, на который клиент готов инвестировать?

— В целом, да, наверное, водораздел — это один год. На срок меньше года заходить смысла нет. На меньший срок я рекомендую 75% имеющейся суммы разместить на банковский продукт с гибким сроком, а остальное использовать для инвестиций. Еще важный вопрос: сколько эта сумма составляет от годового дохода? Я советую не инвестировать более одного месячного дохода в течение года. Иначе возможная потеря будет очень ощутима для бюджета и это оттолкнет от фондового рынка. Не должно быть иллюзий, что фондовый рынок — это Эльдorado, где выигрывают все. Но фондовый рынок — это отличный инструмент для того, чтобы получить более высо-

кий доход, чем позволяют классические банковские продукты. Но только при правильном применении. Но почему-то оговорка «при правильном применении» и «может позволить» обычно опускается. И это опасно.

— Большинство вкладчиков выбирают срок один год. Для фондового рынка год — это очень мало.

— Год — это не когда понадобятся деньги. Год — это срок, которым люди привыкли мерить эффективность своих денег. Клиент сравнивает доходность своих инвестиций. Но для стратегии на фондовом рынке это неправильное поведение. Зачастую бывает так: люди через три месяца смотрят в приложение, смотрят доходность портфеля, удивляются и принимают решение закрыть продукт и испытывают негатив. Но виноват не фондовый рынок, а отсутствие знаний и понимания, как работает каждый инструмент.

К примеру, наши фонды построены так, что, если вывести деньги досрочно, клиент платит комиссию. Мы предупреждаем об этом, чтобы клиент это учитывал. И мы видим, что до года выводят те, что получили хороший результат и хочет его зафиксировать даже с учетом комиссии. На мой взгляд, это и есть ответственное поведение банка. Мы постоянно акцентируем внимание на теме ответственности, так как на рынок пришло очень много новых инвесторов без опыта и их разочарование может обернуться огромной волной негатива для всех. Они будут негодовать оттого, что их не предупредили и не защитили, и в каком-то смысле будут правы.

— Одновременно с инвестициями очень сильно растет интерес к накопительным счетам. Есть ли у вас в банке большой переток из вкладов в накопительные счета?

— У нас это самый популярный сберегательный банковский продукт. В 2020 году портфель накопительных счетов вырос почти на 80%. Даже для инвестора это удобный инструмент. Мы объясняем им, что правильно не инвестировать всю сумму в один день, ведь риск, что это будет не самый лучший день, высокий. Оптимально разместить сумму на накопительном счете и понемногу покупать бумаги. 10–15% денежных средств от портфеля стоит держать на накопительном счете. Раньше клиенты держали деньги на брокерском счете, так как это позволяло быстрее реагировать на возможности. А сегодня все транзакции идут очень быстро, и накопительный счет — это грамотный выбор для этих целей ●