Наряду с уровнем риска стратегии могут отличаться по типу управления: полуавтоматический и автоматический. «Автоматический способ — это классические торговые роботы. Полуавтоматический — система уведомлений, по которой инвестор вручную совершает или не совершает сделки»,— говорит руководитель проектов ИК «Велес Капитал» Валентина Савенкова.

Подготовлен — значит защищен

Прежде чем подключиться к стратегии автоследования, инвесторы должны четко понимать, на какие активы она ориентирована, как работает, внимательно изучить договор, все правовые стороны и риски. С учетом того, что стратегии ориентированы на рыночные активы, ключевым риском является неблагоприятное развитие ситуации на рынках, что может привести к убыткам. Важно понимать и такие потенциальные рыночные риски, как низкая ликвидность, при которой стратегия уже не может эффективно торговать активами без значительных ценовых колебаний инструментов в портфеле. «Вне зависимости от способа предоставления рекомендации инвестсоветник должен предоставить клиенту описание рисков, связанных с соответствующим финансовым инструментом или сделкой. Дополнительно клиент информируется о наличии либо отсутствии конфликта интересов у инвестиционного советника»,— отмечает президент СРО НФА Василий Заблоцкий.

К тому же стоит учитывать, что полное копирование стратегий не получится, как и итоговый результат инвестирования. «Имеется определенная задержка между выставлением заявки автора в торговую систему и формированием, направлением и исполнением поручения подписчика на основе такой заявки, в результате чего цена на финансовые инструменты может изменяться, так как сервис ограничен в возможности одномоментного исполнения заявок сразу по всем счетам подписчиков и на весь требуемый объем»,— отмечает Артур Шпонько. Кроме того, по словам Андрея Богданова, дополнительные комиссии при автоследовании плюс разницы в комиссиях брокеров также не дают возможности стопроцентного копирования.

Некоторые участники рынка стараются физически ограничивать доступ управляющих к малоликвидным бумагам и к бумагам, которые они не заявляли внутри стратегии

«Деньги» проанализировали комиссии стратегий автоследования «Финама», БКС и «Алор Брокер». Во всех случаях помимо брокерской комиссии, которая стандартно взимается в проценте с объема сделки или оборота за период, инвестору придется заплатить еще и вознаграждение владельцу стратегии. Как правило, последняя комиссия состоит из двух частей — комиссия за управление (management fee) и комиссия за успех (success fee). Обе взимаются в основном поквартально. Обычно management fee составляет 1–2% от стоимости активов, success fee — 10–20% от прироста стоимости активов. Комиссия за управление рассчитывается от средней стоимости активов портфеля. Комиссия за успех рассчитывается от суммы дохода. Например, если доходность клиента при автоследовании составила за квартал 10%, то комиссия составит 1–2%.

Величина комиссий зависит от типа активов и профиля стратегии. Например, в стратегии с более рисковыми активами она выше, чем для стратегий консервативной направленности. По словам Максима Дремина, в отдельных стратегиях может взиматься только вознаграждение за управление (management fee), либо комиссия за успех, либо и то и другое вместе. В «Финаме» плата за использование сервиса списывается ежедневно, ставка в годовых пересчитывается на 365-дневный базис. Фактически размер комиссии варьируется от 1% до 6% от стоимости активов. «Тариф 6% устанавливается по умолчанию на все новые стратегии, 3% может быть согласован к установке на умеренные стратегии, 1% — на ультраконсервативные»,— уточнил Артур Шпонько.

Внесистемные риски

Помимо рыночных рисков стоит знать о возможном конфликте интересов, который может возникнуть у управляющего стратегией. До того как ЦБ ужесточил регулирование, на рынке были случаи недобросовестных практик — фронтраннинга, а также реализации собственной позиции в неликвидных инструментах. В первую очередь речь идет о случаях, когда автор стратегии ставит свою заявку на покупку бумаг перед крупным ордером последователей, который может вызвать движение на рынке. То есть в таком случае он оказывается в более выгодном положении, так как осуществляет сделку на лучших условиях.

С тех пор брокеры проделали работу над ошибками и улучшили контроль за операциями на маркетплейсах. «Риск манипулирования, по сути, сведен к минимуму, так как ни один автор не знает ни точный объем средств подписчиков, следующих за его стратегией, ни точные настройки исполнения по конкретному инструменту»,— поясняет Артур Шпонько. К тому же брокеры осуществляют риск-менеджмент стратегий, которые предполагают определенные параметры по перечню бумаг, их доли в портфеле и максимальные просадки в цене. В случае отклонения, как отмечает Максим Дремин, «автоматические системы подадут сигналы нам и нашим риск-менеджерам».

Некоторые участники рынка стараются физически ограничивать доступ управляющих к малоликвидным бумагам и к бумагам, которые они не заявляли внутри стратегии. «На нашу платформу не допускаются стратегии, которые построены на бумагах с низкой ликвидностью и которыми можно манипулировать. То есть практически все, что используется в стратегиях наших управляющих, это высоколиквидные понятные бумаги, и поэтому в принципе на тех объемах активов, которые допущены к этим стратегиям, манипулировать практически невозможно»,— уверяет господин Дремин. В БКС пошли дальше и подключают к проверке стратегий риск-аналитиков и службу безопасности. «Отбор строгий, менее 10% стратегий удовлетворяют нашим требованиям и попадают на маркетплейс»,— говорит Виктор Бондарович.

Диверсификация — залог успеха

В случае если выбор остановился на автоследовании, как и при любой другой инвестиции, стоит диверсифицировать вложения по риску, рынкам, инструментам, а также по авторам. Артур Шпонько советует подключать не более двух стратегий одного автора, и эти две стратегии не должны торговаться в рамках одного рынка. При этом для наибольшей точности следования подключение необходимо выполнять суммами, кратными минимальной, указанной на странице стратегии. Даже при получении агрессивного инвестиционного профиля доля средств, подключенных на агрессивные стратегии, не должна превышать 25%. «Начинать необходимо именно с консервативных и умеренных стратегий. Идеальная пропорция распределения используемых стратегий по риск-профилям, по моему мнению, 25% — в консервативных, 50% — в умеренных и 25% — в агрессивных. Таким образом, можно достичь дополнительного эффекта диверсификации по риску»,— отмечает Артур Шпонько.

Участники рынка советуют отдавать предпочтения стратегиям, имеющим историю. По словам Василия Заблоцкого, желательно, чтобы инвестор ознакомился с алгоритмом работы такого сервиса, посмотреть исторические результаты, включая количество и объем сделок. «У нас четко стоит установка, что управляющий должен иметь опыт не менее трех лет на фондовом рынке, и, перед тем как его допустить на платформу, мы проверяем его брокерские отчеты, проверяем реальные живые сделки по стратегии. Клиентам тоже стоит обращать внимание именно на такие моменты и не подключать те стратегии, которые были созданы только вчера какими-то непонятными людьми, и настораживаться, даже если там нарисована очень хорошая доходность, потому что реальную эффективность управляющего можно проверить только на долгосрочном периоде»,— отмечает господин Дремин. К тому же, как отмечает Валентина Савенкова, первые выводы об эффективности стратегии инвесторам стоит делать не ранее чем через полгода после старта, оптимально — от года ●