

Don't Let it Be: Как не влюбиться в свой портфель

Роман Курганов
Инвестиционный советник Leader Group

ОБО МНЕ

Курганов Роман Дмитриевич

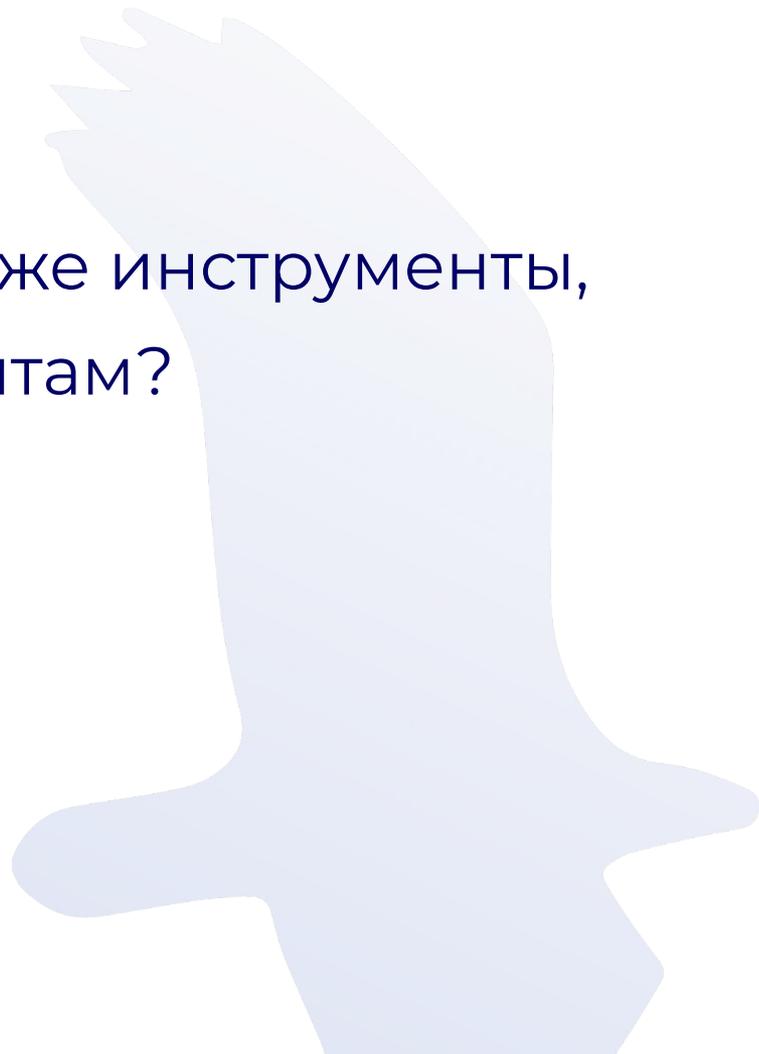
Инвестиционный советник и преподаватель.



Self-made investor – мой путь в инвестициях начался с личного опыта в 18 лет;
Инвестиционный советник (ЦБ РФ);
Преподаватель Финансового университета SF Education;
Аспирант кафедры банковского права МГЮА им. О.Е. Кутафина
Автор образовательной программы «Финансовое и инвестиционное консультирование», в рамках которой более 100 финансовых консультантов и инвестиционных советников прошли повышение квалификации;
Автор научных публикаций по темам банковского права и правового регулирования цифровых валют центральных банков;
Основатель консалтинговой компании Leader Group с офисами в двух странах: Москва, Дубай.

Рабочие языки:
русский, английский, французский.

Кто из Вас инвестирует в те же инструменты,
которые рекомендует клиентам?



“A clear vision leads to a successful investment”

رؤية واضحة.. استثمار ناجح

Основные ошибки:

когда финансовый советник сам инвестирует в рекомендуемые активы.

- ✗ **Эмоциональная привязанность к портфелю:** снижение объективности при принятии решений.
- ✗ **Игнорирование новых возможностей:** привычка держаться за уже изученные активы.
- ✗ **Конфликт интересов:** когда личный портфель влияет на рекомендации клиенту

Пример:

Случай в США: консультант рекомендовал клиентам акции технологической компании, в которую вложил сам. В итоге, когда рынок просел, он медлил с продажей, так как это означало бы убытки и для него. Клиенты потеряли деньги.

Франция, 2020: известный wealth-менеджер активно продавал клиентам структурные ноты на нефтяные компании, имея личную позицию в этих активах. Когда рынок нефти рухнул, он не пересмотрел стратегию, несмотря на очевидные сигналы.

Почему «любовь» к своему портфелю — опасная ловушка?

х Слепота к рискам: если советник держит одни и те же активы годами, он может не замечать их ухудшение.

х Эффект подтверждения: поиск информации, подтверждающей свою позицию, и игнорирование контраргументов.

Пример:

Германия, 2018: консультант настаивал, что криптоактивы — будущее, так как у него самого был портфель биткоина. Его клиенты, вдохновленные его уверенностью, вложились, но после обвала 2018 года потеряли большую часть капитала.

Как избежать ошибки и сохранять объективность?

1

Диверсификация и «профессиональная дистанция»

- Вкладывать максимум 10-15% личного капитала в стратегии, которые рекомендуешь клиентам.

2

Систематическая переоценка позиций

- Не держаться за активы только потому, что они есть в твоём портфеле.

3

Использование независимых аналитиков

- Доверять стороннему анализу, а не только своим ощущениям.

Пример:

Швейцария, 2019: консультант работал по принципу «Клиенты прежде меня». Он отказался от инвестиций в тот же фонд, который рекомендовал клиентам, из-за конфликта интересов. Это позволило ему вовремя оценить ситуацию и помочь клиентам выйти из инвестиций, когда фонд начал показывать слабую динамику.



Конфликте интересов:
российский и
зарубежный опыт

Указание Банка России от 17.12.2018 N 5014-У "О порядке определения инвестиционного профиля клиента инвестиционного советника, о требованиях к форме предоставления индивидуальной инвестиционной рекомендации и к осуществлению деятельности по инвестиционному консультированию"

Нормативно-правовая база о конфликте интересов: российский опыт

В целях определения инвестиционного профиля клиента - физического лица, не являющегося квалифицированным инвестором, инвестиционный советник должен запросить у него способом и в форме, предусмотренными внутренним документом инвестиционного советника, содержащим описание мероприятий, осуществляемых инвестиционным советником для определения инвестиционного профиля клиента, следующую информацию.

- Информацию о возрасте клиента - физического лица.
- Информацию о среднемесячных доходах и среднемесячных расходах за период, предусмотренный положением об определении инвестиционного профиля, но не менее чем за последние 12 месяцев, а также о наличии и сумме сбережений клиента - физического лица.
- Информацию об образовании клиента - физического лица.
- Иную информацию, если необходимость ее представления клиентом - физическим лицом, не являющимся квалифицированным инвестором, в целях определения инвестиционного профиля предусмотрена положением об определении инвестиционного профиля.
- В целях определения инвестиционного профиля клиента - юридического лица, не являющегося квалифицированным инвестором, инвестиционный советник должен запросить у него способом и в форме, предусмотренными положением об определении инвестиционного профиля, следующую информацию.

Нормативно-правовая база о конфликте интересов: зарубежный опыт

США

Закон о консультантах по инвестициям 1940 года (Investment Advisers Act of 1940)

Закон устанавливает фидуциарные обязанности для инвестиционных консультантов, обязывая их действовать в наилучших интересах своих клиентов и раскрывать любые конфликты интересов.

Великобритания

Правила Управления по финансовому регулированию и надзору (Financial Conduct Authority, FCA)

FCA устанавливает требования к финансовым консультантам, включая обязательства по предотвращению и раскрытию конфликтов интересов.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Теория жизненных циклов (Life Cycle Hypothesis, LCH).

Разработанная Франко Модильяни и Ричардом Брюмбергом, теория утверждает, что:

В разное время жизни финансовые цели меняются, что требует различных стратегий сбережений и инвестирования.

Жизненный цикл клиента может отличаться от жизненного цикла консультанта, что требует индивидуального подхода.

ПРЕИМУЩЕСТВА инвестирования в те же инструменты

- + Уровень конверсии в сделку выше
- + Дополнительная мотивация для клиента
- + Хочешь, не хочешь, за своим портфелем будешь следить

ВЫВОД

Итог: «Не стоит превращать личные инвестиции в тестовую площадку для клиентов»

Призыв: «Будьте рациональны, а не эмоциональны»

Финансы. Право. Налоги

Телеграм-канал инвестиционного советника и основателя Leader Group Романа Курганова.



Подписаться

