

Риск профилирование

Теория и практика применения

Предисловие

- Текущий стандартный процесс риск-профилирования с помощью анкетирования объясняет менее 15% различий в рискованных активах между инвесторами
- Сейчас состав вопросов анкет, фокусируется на социально-экономических переменных и гипотетических сценариях, чтобы выявить поведение инвестора.
- Необходимо учитывать жизненный опыт инвестора и финансовые решения, которые инвестор принимал в прошлом, влияние семьи, друзей и советников

Зачем риск-профиль?



Инвестору

- Понять как вы относитесь к финансовым потерям
- Поможет составить план действий в случае реализации рискованных событий



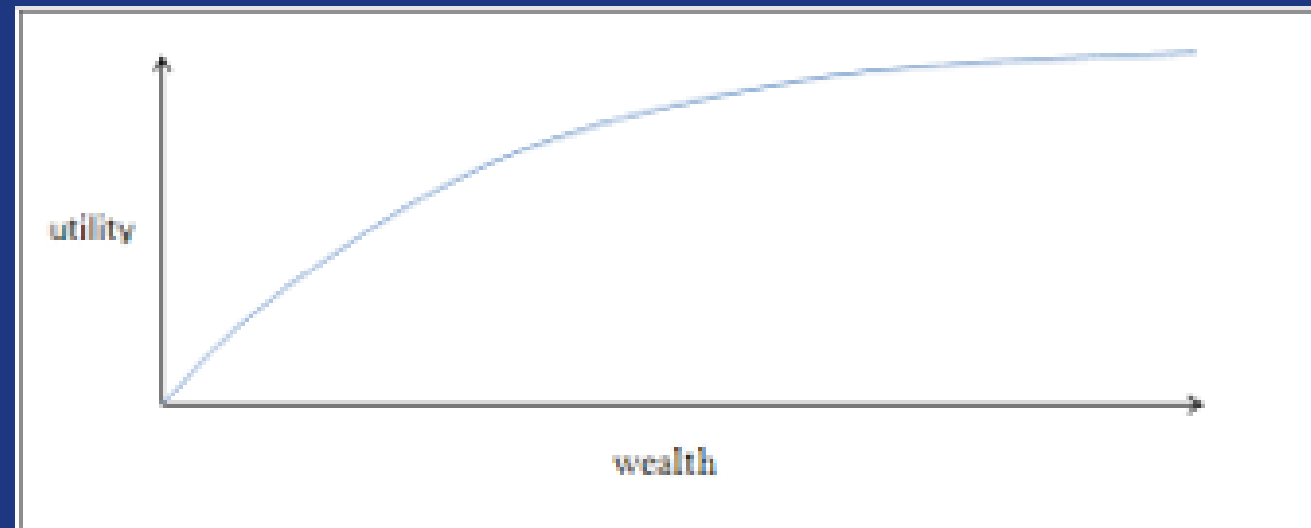
Финансовому советнику

- Разобраться в клиенте, с целью оптимального финансового решения
- Обеспечить долгосрочное сотрудничество

**Что такое
риск-профиль?**

ТЕОРИЯ

- Финансовая теория исходит из предположения, что все инвесторы не склонны к риску и берут на себя дополнительный риск только в том случае, если они считают, что более высокая ожидаемая доходность компенсирует его.
- Риск-профиль инвестора задается коэффициентом неприятия риска в функции полезности инвестора.



РЕАЛЬНОСТЬ

- Инвесторы не действуют рационально, как принято считать в традиционных финансах
- Необходимо провести различие между способностью рисковать (risk capacity) и неприятием риска (risk aversion)

Способность к риску (risk capacity)

Способность к риску (емкость, объем риска) относится к объективной способности инвестора брать на себя финансовый риск.

Она зависит от объективных экономических обстоятельств, таких как

- инвестиционный горизонт инвестора,
- потребность в ликвидности,
- доход и богатство,
- налоговые ставки и др.

Основная отличительная черта способности к риску в том, что она относительно невосприимчива к психологическим искажениям или субъективному восприятию.

Пример: покупка недвижимости

Терпимость к риску (risk aversion)

Неприятие риска можно понимать как **сочетание психологических характеристик и эмоциональных реакций**, определяющих готовность инвестора взять на себя финансовый риск, а также степень психологической или эмоциональной боли, которую он испытывает, сталкиваясь с финансовыми потерями.

Эти эмоциональные факторы часто **даже более важны для понимания практиком, чем объективные экономические обстоятельства инвестора.**

Регулирование в Европе, США



Европа

Статья 25 MiFID II:

Предоставляя инвестиционные консультации или управление портфелем, инвестиционная компания должна получить **необходимую информацию о клиенте**. . . знания и опыт в области инвестиций, относящиеся к конкретному типу продукта, финансовому положению человека, включая его способность нести убытки, его инвестиционным целям, включая его устойчивость к риску.



США

Правило 2111 FINRA:

Инвестиционный профиль клиента включает, помимо прочего, возраст клиента, другие инвестиции, финансовое положение и потребности, налоговый статус, инвестиционные цели, инвестиционный опыт, временной горизонт инвестирования, потребности в ликвидности, устойчивость к риску и любую другую информацию, которую клиент может раскрыть члену или ассоциированному лицу в связи с такой рекомендацией.

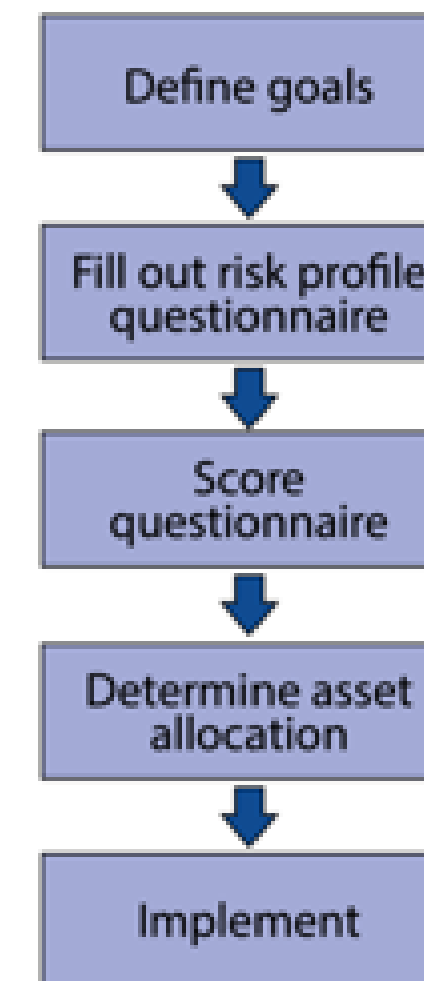
Базовый стандарт совершения управляющим операций на финансовом рынке

- Предполагаемые цель и сроки инвестирования
- Возраст клиента
- Примерные среднемесячные доходы и расходы за последние 12 месяцев
- Сведения о сбережениях
- Сведения об опыте и знаниях в области инвестирования

Процесс риск профилирования

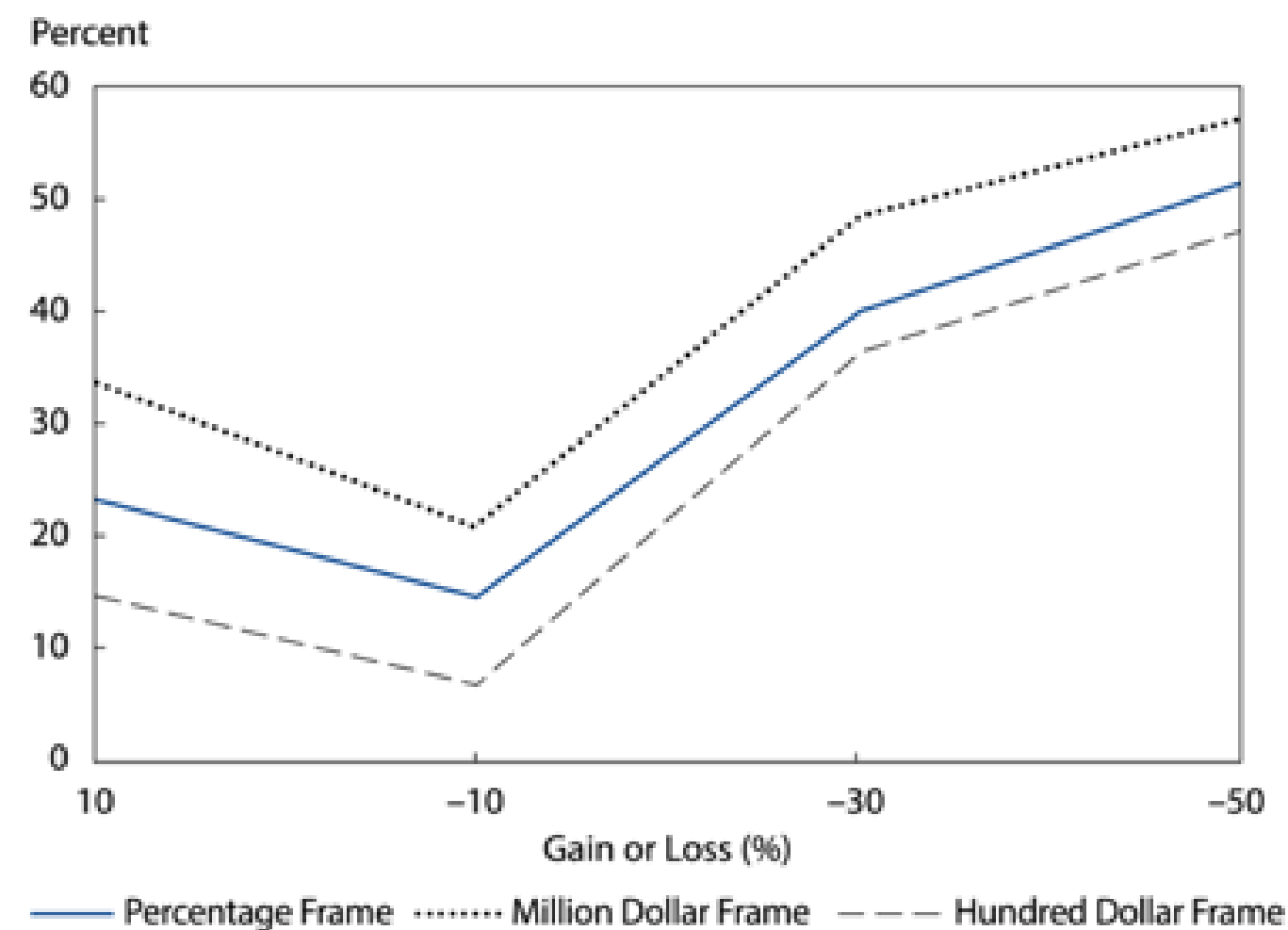
INVESTOR RISK PROFILING

FIGURE 1. STANDARD PROCESS FOR RISK PROFILING



Пример не рационального принятия решений Фрейминг

FIGURE 2. PERCENTAGE OF INVESTORS WHO DECIDED TO SELL IN THE HYPOTHETICAL SCENARIOS



Когда мы сталкиваемся с типовой анкетой, мы все можем быть инвесторами, любящими риск, но когда наступает очередной финансовый кризис, наше поведение может сильно отличаться от того, что мы говорили, когда отвечали на вопросы анкеты

Факторы влияющие на риск-профиль

1. Наша генетическая предрасположенность к финансовым рискам.
(Объясняют от 20 до 40 процентов различия в доле рискованных активов)
2. Люди, с которыми мы взаимодействуем, и их влияние на наши взгляды.
(Государство, общество, семья)
3. Обстоятельства, с которыми мы сталкиваемся в жизни, в частности, в период, который психологи называют годами становления.
(Депрессия/процветание, инфляция/снижение ставок)

Выводы для инвесторов и финансовых советников

Инвесторам

- Занимайтесь самоанализом
- Планируйте ваши действия в различных ситуациях
- Развивайтесь, изучайте предметную область

Финансовым советникам

- Подходите к решению задач клиентов комплексно
- Изучайте своих клиентов, выстраивайте долгосрочные сотрудничество, риск профилирование – ключ



Антон Дорогов

whitesan

Сервис финансового планирования

<https://whiteswan.finance/>



РИСК ПРОФИЛЬ VANGUARD

[HTTPS://RETIREMENTPLANS.VANGUARD.COM/VGAPP/PE/PUBQUIZACTIVITY?STEP=START](https://retirementplans.vanguard.com/vgapp/pe/pubquizactivity?step=start)



РИСК ПРОФИЛЬ SCHWAB

[HTTPS://WWW.SCHWAB.COM/RESOURCE/INVESTMENT-QUESTIONNAIRE](https://www.schwab.com/resource/investment-questionnaire)



RISK PROFILING AND TOLERANCE CFA

[HTTPS://WWW.CFAINSTITUTE.ORG/-/MEDIA/DOCUMENTS/BOOK/RF-PUBLICATION/2018/RISK_COMPILATION_2018.PDF](https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/book/rf-publication/2018/risk_compilation_2018.pdf)



РИСК ПРОФИЛЬ VANGUARD

[HTTPS://RETIREMENTPLANS.VANGUARD.COM/VGAPP/PE/PUBQUIZACTIVITY?STEP=START](https://retirementplans.vanguard.com/vgapp/pe/pubquizactivity?step=start)



ТЕСТИРОВАНИЕ НА ТИП ЛИЧНОСТИ

[HTTPS://CVCODE.RU/](https://cvcode.ru/)



ОБЗОР НАДЗОРНОЙ ПРАКТИКИ НАУФОР

[HTTPS://NAUFOR.RU/TREE.ASP?N=22141](https://naufor.ru/tree.asp?n=22141)