«Инвестиции страсти» занимают от 5% до 30% в портфелях наших клиентов»

Наталья ЛАРИНА,
руководитель управления инвестиционного консультирования,
Уралсиб Private Bank

В интервью Cbonds Review Наталья Ларина, руководитель управления инвестиционного консультирования Уралсиб Private Bank, рассказала о том, в какие активы инвестируют состоятельные клиенты, стоит ли делать ставку на альтернативные инвестиции или лучше обратить внимание на структурированные ноты, почему сегодня большинство клиентов предпочитают прогнозируемую доходность и отказываются вкладывать в ПИФы и откуда среди них берутся смельчаки, готовые рискнуть.

– Какую стратегию инвестирования предпочитают ваши клиенты: консервативную, умеренную или агрессивную?

– Среди наших клиентов есть сторонники каждой из названных вами стратегий инвестирования. По нашему опыту, выбор стратегии зависит не столько от конъюнктуры рынка, ситуации на фондовых рынках, сколько от личных предпочтений клиента в плане риска и доходности инвестиций (риск-профиль клиента). При этом, как правило, клиенты очень редко меняют стратегию: сегодня ультраконсервативная, а через два месяца — агрессивная.

С другой стороны, в последнее время мы отмечаем некоторые изменения в предпочтениях. В связи с достаточно резкими движениями на рынках в этом году, обострением ситуации вокруг Украины, а также из-за существенной девальвации рубля с начала 2014 года привлекательность рыночных инструментов в целом снизилась. Многие наши клиенты стали предпочитать инструментам с рыночным риском альтернативные инвестиции (сырьевые товары, драгоценные металлы, структурные ноты, хедж-фонды, недвижимость, прямые частные инвестиции). Тем не менее клиенты, которые ориентируются на агрессивную стратегию инвестирования, все же остались. Несмотря на все обозначенные выше риски, они на каждом падении фондового рынка докупают акции, покупают опционы на рост или падение рынка. Также остаются портфели сбалансированной стратегии инвестирования, ориентированные на глобальный рынок.

— Что вы можете сказать о последних тенденциях в сфере private banking? В какие валюты, активы предпочитают инвестировать состоятельные клиенты?

— В периоды турбулентности рынков наибольший спрос всегда имеют так называемые резервные валюты (в первую очередь — доллар США, во вторую — евро). Среди активов наиболее популярны те, что дают прогнозируемую доходность (облигации качественных эмитентов с купонным доходом, акции эмитентов с высокими дивидендами, недвижимость). Сейчас мы наблюдаем падение интереса состоятельных инвесторов к традиционным рыночным инструментам — ПИФы, ДУ и так далее, — которые в последние годы по большому счету не приносят доходности, но при этом являются достаточно дорогостоящими. Я говорю о комиссиях за управление.

— Какой наименее рискованный инструмент инвестирования вы можете предложить клиенту, кроме депозита?

— Здесь нет однозначного ответа. Важно определиться, как клиент понимает риск и где для него пролегает граница «отсутствие риска». Для одних наименее рискованный инструмент — это валютный депозит в российском госбанке, для других (с учетом вероятности введения санкций в отношении российских госбанков со стороны США) этот депозит будет высокорискованным вложением. С точки зрения глобальной диверсификации наименее рискованным инструментом являются казначейские обязательства США, правда, их доходность стремится к нулю. Поэтому большого спроса со стороны российских состоятельных инвесторов на государственные долговые бумаги США мы не наблюдаем.

В целом, среди клиентов нашего частного банка наибольшим спросом в настоящее время пользуются облигации, выпущенные крупными российскими эмитентами: «ЛУКОЙЛ», «Сургут», «Татнефть», «Мегафон» и так далее. Мы предлагаем клиентам облигационные портфели как с российским риском (отечественные компании), так и с зарубежным.

— Какие новые инструменты инвестирования появились у банка в последнее время?

— Принципиально новых инструментов, решений на рынке private banking в последние годы не появилось. Этот рынок очень консервативен. Однако в зависимости от конъюнктуры рынка те или иные инструменты становятся крайне актуальными. Например, структурированные ноты.

Сам по себе этот класс инструментов не новый. Но с его помощью можно запрограммировать определенный сценарий, который представляется наиболее вероятным. Если вы верите в рост рынка, можно создать ноты, которые будут ориентированы на рост фондового рынка. Точно так же — на падение либо волатильность. Так или иначе, при реализации любого из этих сценариев клиент может заработать. В прошлом году, например, очень популярными среди клиентов были ноты с возможностью досрочного погашения, которые предполагали выплату купона. Купон выплачивался периодически, если не был пробит определенный барьер. С учетом того, что серьезных падений на фондовом рынке не было, клиенты получили хорошую доходность по этим нотам.

— Какая доля альтернативных инвестиций (вино, украшения, антиквариат, частные коллекции и прочее) является, на ваш взгляд, оптимальной в портфеле состоятельного клиента?

— Альтернативные инвестиции занимают долю от 5% до 30% в зависимости от стратегии и предпочтений клиента. Однако хочу особо подчеркнуть, что альтернативные инвестиции не сводятся исключительно к вину, искусству, монетам и раритетным автомобилям. В первую очередь это недвижимость, сырьевые товары, драгоценные металлы, структурные ноты, хедж-фонды. В традиционных модельных портфелях нашего частного банка такие активы, как вино, украшения, произведения искусства, раритетные автомобили, мы не учитываем. Так как они обладают низкой ликвидностью, а также требуют глубокого погружения в узкоспециализированный рынок, специфических знаний и опыта. С этим видом инвестиций (на Западе их относят к «инвестициям страсти») связаны высокие риски и издержки в виде расходов на приобретение, транспортировку, хранение, страхование, проверку на подлинность (искусствоведческую экспертизу).

— Как грамотно выстроить сбалансированный портфель для клиента?

— Очень многое в этом вопросе зависит от потребностей, целей клиента, а также его понимания допустимого уровня риска и ликвидности. К примеру, альтернативные инвестиции характеризуются, как правило, низкой ликвидностью, что для многих клиентов является дополнительным барьером при принятии решения о включении их в портфель.

Сбалансированный портфель, включающий российские активы, будет иметь одну структуру, а сбалансированный портфель с глобальной диверсификацией — другую.

Мы являемся сторонниками глобальной диверсификации, которая позволяет при максимально возможном уровне устойчивости портфеля добиваться желаемой клиентом доходности. Условно структура такого портфеля выглядит следующим образом: 40% — акции, 40% — облигации, 20% — альтернативные инвестиции. Внутри каждый из сегментов делится на акции и облигации развитых и развивающихся рынков, те, в свою очередь, — на государственные и корпоративные. В каждом случае структура портфеля настраивается в соответствии с потребностями, предпочтениями конкретного клиента.

— Какие три главных качества успешного управляющего вы можете назвать?

— Хладнокровие, которое позволяет в ситуации паники на рынках найти возможности для инвестирования. Умение брать на себя риск. Умение следовать четким правилам. В последнем случае управляющий, беря в портфель ту или иную инвестицию, должен четко понимать, при каком доходе/убытке он выйдет из нее. И следовать этому плану — важна жесткая дисциплина.

— Посоветуйте, как заработать в эпоху перемен? Как правильно инвестировать в нынешней нестабильной ситуации?

— Этот вопрос не может рассматриваться отдельно от риск-профиля клиента. Ультраконсервативный клиент переведет все средства в доллары и положит их в банковскую ячейку на хранение. Агрессивный будет искать возможности для входа в акции во время падения рынка. Мы, как частный банк, который главной своей задачей видит сохранение капитала клиента, придерживаемся взвешенного подхода. Поэтому оба варианта для нас являются крайними.