



Ираклий Кирия

Генеральный директор АО «Джи Экс Ту Инвест»

Классическое доверие

Чтобы население оценило преимущества инвестиций «вдолгую», должен произойти тектонический сдвиг в коллективном сознании инвестора

Классический доверительный управляющий, работающий на рынке более 25 лет, рассказывает, за счет чего небольшие компании могут успешнее проходить кризисы, работают ли сегодня классические механизмы привлечения клиентов и отличается ли инвестиционный климат в конкретном регионе.

Беседу вел директор Уральского представительства НАУФОР **Радик Ахметшин**

Фотографии **Евгений Голых**

— Сегодня я приветствую читателей журнала НАУФОР в офисе Уральского представительства НАУФОР и у меня в гостях Ираклий Георгиевич Кирия. Добрый день.

— Добрый день, Радик Гайнуллович, хотя обычно мы менее формально обращаемся.

— Сегодня мы общаемся для аудитории журнала «Вестник НАУФОР», и я хотел бы попросить Вас рассказать подробнее о вашей компании: вы ведь очень давно работаете на нашем рынке.

— Очень давно, я начал заниматься ценными бумагами в 1997 году. Был период, с 2000 по 2006 год, когда я работал в компании «Тройка-Диалог», а потом вошел в состав учредителей компании «Система Профит», с единственной лицензией

на доверительное управление. Собственно, этой деятельностью мы и занимаемся. Мы пережили много кризисов, успехов и пертурбаций, в 2018 году даже произошла смена бренда, сейчас мы называемся «Gx2Invest». Так что у нас долгая история, она продолжается и, надеюсь, будет только интереснее.

— Ну да, вы — один из старожилов нашей индустрии здесь, на Урале. С какими результатами компания завершила 2024 год, что влияло на работу и какие удаchi и проблемы были?

— Год был для нас успешным. Мы сработали в хорошую прибыль, увеличили собственные средства, сделали задел по активам и, что очень важно, сделали задел по довольным клиентам.

В 2022 году, когда начались санкции, ограничения для переводов бумаг между «Евроклиром» и НРД, мы занимались со всеми клиентами, у которых зависли российские бумаги в зарубежном контуре, в частности, воспользовались принудительным переводом ОФЗ в НРД. Это не столько про лицензионную нашу деятельность, доверительное управление, сколько про юридическое сопровождение клиентов. Помимо ОФЗ мы занимались и белорусскими евробондами, которые в конце 2024 года благополучно погасили.

Когда человек самостоятельно управляет своими деньгами, эмоции могут сыграть с ним злую шутку. А если управляют профессионалы, которые лично не связаны с этими деньгами, они подходят к этому более хладнокровно и расчетливо.

— Это непросто, чтобы клиенты были довольны в кризисное время, не во всех компаниях сейчас все идет гладко.

— Понятно, что гладко ни у кого не бывает. Но поскольку мы нишевая компания, мы активно включаемся в работу с проблемами клиентов. И получается так, что всегда кризисы, а мы прожили их в 2008 году, 2014 и 2022 году — идут нам в плюс, как это ни парадоксально. Мы в кризисы наращивали клиентскую базу, решая те задачи для клиентов, которые крупные компании в силу своей потоковости и массовости иногда упускают.

— Как устроен ваш бизнес?

— Мы представляем классическое доверительное управление, причем специализируемся в основном на российском рынке. Кстати, именно это позволило нам избежать проблем, связанных с блокировкой иностранных бумаг. У нас была очень незначительная доля клиентов в иностранных ценных бумагах. Часть удалось продать в рамках реализации выплат по Указу № 844, правовое поле нам понятно.

Главное в нашем бизнесе — это все-таки люди, которые работают с клиентами. Опыт наших сотрудников, как правило, больше 20 лет. И наши клиенты в основном — это старше 40 лет.

Мы практически не работаем с ритейлом. Индивидуальное ДУ — это не массовая история. «Меньше, да лучше» — вот наш подход. Средний счет у нас — где-то порядка 10 миллионов рублей.

В наших ближайших планах — перейти уже полностью на программное обеспечение, которое соответствует

требованиям IT-безопасности. Также мы планируем расширяться, потому что бизнес-вызовы требуют большего количества людей.

— Как вы формируете стратегии управления?

— Как вы знаете, с 2025 года нет так называемых стандартных стратегий управления для доверительного управления. Для каждого клиента должна быть индивидуальная стратегия. Я считаю это решение Банка России правильным.

Даже когда стандартные стратегии не были запрещены, под них было сложно подогнать всех клиентов, даже со схожим инвестпрофилем и запросами. Время входа разное, немножко разные портфели, ну и в процессе инвестирования у человека по-разному меняется подход, и под единый «знаменатель», если это действительно ДУ, не подгонишь.

Сейчас фиксировать какую-то стратегию за клиентом смысла особого нет, главное — определить его инвестиционный профиль и уже в его рамках,

в рамках аппетита клиента к риску, работать более гибко.

Опыт нам позволяет понимать, что человек хочет, и смотреть немножко шире, чем просто инвестирование в ценные бумаги. Прекрасная, допустим, инвестиционная идея, вполне в целом реализуемая, но конкретно вот этому человеку она может не подходить, потому что у него свои жизненные обстоятельства, ему эти деньги понадобятся пораньше, или в принципе это вообще ему не подходит под его психологический тип. Это тоже немало важный момент, и я даже сказал бы, что психология инвестирования иногда играет ключевую роль. И в этом еще одно наше преимущество, потому что все-таки, когда человек самостоятельно управляет своими деньгами, эмоции могут сыграть с ним злую шутку. А если управляют профессионалы, которые лично не связаны с этими деньгами, они подходят к этому более хладнокровно и расчетливо.

Мы принципиально не навязываем людям ненужных идей, не пытаемся «сделать оборот». Нет задачи продать какой-то продукт, продать конкретную облигацию, структурный продукт, или привлечь на размещение конкретных акций.

Более того, мы в последнее время практически не заходим в IPO по акциям, мы все покупаем на вторичном рынке. Эта стратегия себя оправдала, потому что можно дешевле купить. Ну я говорю про данный момент. Если ситуация поменяется, изменим и мы свой подход.

У нас был опыт размещения пары облигационных выпусков для двух корпоративных клиентов помогали получать субсидирование по купонам.

— Вы часто выступаете о важности индивидуальных инвестиционных счетов, развиваете этот продукт. Мне хотелось бы узнать, какую роль они играют в вашем бизнесе и как вы относитесь к изменению





регулирования и увеличению сроков ИИС до 10 лет, насколько это может быть востребовано населением?

— Да, мы активно открываем клиентам ИИС-счета, потому что они настраивают клиента на долгосрочное инвестирование (по российским меркам). Мы, соответственно, получаем процент от прибыли, либо процент от активов.

На счет возвращения сроков ИИС: на более короткий срок — это удобно, выгодно и легче в плане привлечения инвестора. Но все-таки правильный подход к инвестированию подразумевает закладываться на длительные сроки. Это не вклад в банке, когда

разместил средства на время, а потом тебе надо — забрал и потратил. Мы хотим привлекать клиентов, которые хотят держать некий портфель, который дает текущий доход в виде купонов либо дивидендов.

Кстати, текущий статус ИИС позволяет выводить дивиденды по акциям. Это, на мой взгляд, очень большое преимущество для тех людей, которые рассматривают ИИС как некий личный фонд. Ну и, как вы знаете, чем длительнее срок инвестирования, тем больше вероятность, что заработаешь.

— Ираклий, это все правильно, да. Но статистика говорит о том, что население

и в длинные облигации опасается вкладывать. А 10-летние ИИС — каковы ваши прогнозы готовности к вложениям на длительные сроки?

— В каком-то смысле регуляторы подталкивают людей на долгосрочное инвестирование. И это уже, скажем так, изменение психологии инвестирования. И это правильно, именно за это ты и получаешь «плюшки» в виде инвестиционной налоговой льготы.

И потом, как показала практика, у нас есть ИИСы, которые открыты уже более десяти лет. То есть люди готовы, и здесь, наверное, результативность является основным критерием. То есть если это дает ощутимый результат, люди готовы

держат счета дольше — и десять, и двадцать лет.

Но понимаю, что для части профучастников удлинение срока ИИС — это ухудшение и для клиента, и сложность при продаже такого инструмента.

— Да, в этом-то все и дело, что и ситуации бывают разные, и вдолгую люди боятся вкладываться, поэтому, видимо, большая часть инвесторов все-таки будет против длинных сроков.

— Желание быстро заработать свойственно человеку вне зависимости от того — Россия это или какая-то другая страна. Но практика показывает, что основные выгоды получают те, кто инвестируют «вдолгую», и чтобы это осознала основная часть населения, должен произойти тектонический сдвиг в области подходов к инвестированию.

Для коротких сроков есть рынок депозитов, где сейчас хорошие ставки. Есть ультраконсервативное инвестирование — это недвижимость. Потом идет рынок ценных бумаг, а потом уже начинается история с криптовалютой и весь этот «хайп», рассчитанный на тех, кто верит, что может проснуться миллионером.

— Да, предложений много, но вот что замечу — инвестиционных компаний стало меньше, да и банков тоже. Что мешает в работе и развитии компании со стороны регулирования?

— Основное, что меня волнует, что тренд в нашей регуляции всегда выливается в то, что мы больше тратим денег на обслуживание регуляции, чем на бизнес, и наши затраты постоянно растут в этом смысле. И здесь мне как руководителю, конечно, хотелось бы уменьшить издержки. Но я не концентрируюсь на этом, потому что все-таки это не какие-то фатальные с точки зрения бизнеса вещи, и все-таки надо концентрироваться на том, чтобы зарабатывать.

Есть еще технологические задачи, которые мы должны исполнять. Большинство компаний работало с Windows, Microsoft Office и т. д., и мы должны перейти на некий контур, который более безопасный в плане IT-инфраструктуры и т. д. Это тоже, кстати, отдельный вопрос. Потому что мы не можем себе позволить вложить кучу денег в разработку собственного программного обеспечения для того, чтобы все это сделать.

Глобально же, конечно, ничего не мешает. Что еще хотелось бы оптимизировать — это нагрузка, связанная

У нас есть ИИСы, которые открыты уже более десяти лет. То есть люди готовы, и здесь, наверное, результативность является основным критерием. Но понимаю, что для части профучастников удлинение срока ИИС — это ухудшение и для клиента, и сложность при продаже такого инструмента.

с отчетностью. Сейчас бэк-офис готовит в разнообразном разрезе множество отчетов, которые часто дублируют информацию. Формы все время совершенствуются, меняются, дополняются.

Я бы предложил, чтобы сама подача отчетов была другой: сделать что-то похожее на личный кабинет профучастника, куда он заводит обязательные показатели, а «нормоконтролер» уже формирует из них отчетность, скомпонованную, как нужно Центральному банку либо другому государственному органу.

Есть также форма отчета доверительного управления, которая регламентирована требованиями Центрального банка, который мы ежеквартально обязаны предоставлять клиентам. Он включает в себя любое движение денег, бумаг, рассчитанные сделки, завершённые сделки, как меняется портфель — мы должны уместить на формате А4. Получается мелким-мелким шрифтом. Ну, слава

богу, сейчас практически никто уже распечатки не просит, всех устраивает электронная форма.

— В начале ноября у нас в Екатеринбурге будет очередная конференция НАУФОР, где будет наш знаменитый «круглый стол», я думаю, есть смысл об этом сказать. Регулятор, надеюсь, услышит. И я думаю, что и коллеги, если это действительно интересно, вас поддержат.

— Да, конечно, эту тему подниму. Я понимаю, что, конечно, есть крупные компании, где специальные отделы занимаются только этими вопросами. Но они

тоже не прочь сократить издержки, связанные с заполнением форм, если это можно сделать без ущерба для регулирования и клиентов.

— Ираклий, если все-таки мы горизонт беседы немножко расширим, Вы отлично знаете наш регион — Урал, Сибирь, наше представительство, и вот ваше мнение — какой инвестиционный климат в нашем регионе, в чем его особенности?

— Если мы говорим про услуги, то региональная специфика может быть только в части клиентов.

В этом смысле Екатеринбург вполне себе активный и хороший город. Есть богатые регионы, есть не очень богатые регионы, с точки зрения количества людей, которые могут себе позволить инвестировать средства фондовый рынок, понимают этот рынок.

В нашем регионе много представителей крупных компаний, с которыми нам приходится делить эту поляну, работая зачастую с одними и теми же

клиентами. Современный клиент имеет счета не у одного, а у трех-четырех брокеров.

У наших клиентов, как правило, есть несколько брокерских счетов и есть счета доверительного управления. Вот он приходит к нам и ставит определенную цель. По идее, это могли бы делать инвестиционные советники, но мы, как доверительные управляющие, составляем индивидуальную стратегию под этого человека. Бывает, что получив рекомендацию от брокера, люди приходят и спрашивают: «А как вы думаете?».

И в этом смысле мы работаем на общий интерес.

В нашем случае основной канал привлечения — это рекомендации. Играет роль личный уровень доверия к людям, которые работают в компании. Что касается сайта, я хочу сказать, что, наверное, в нашем случае сайт — это последнее, куда люди заходят

— А в разрезе клиентов — какие вы видите изменения? Лет, наверное, двадцать назад можно было говорить, что молодежь не очень настроена, и вообще меньше было инвесторов. Сейчас, мне кажется, молодежь стала серьезно интересоваться фондовым рынком.

— Верно. Мы недавно принимали участие в конференции «Финмаркет», там много было достаточно молодых людей, они все подходили, задавали вопросы. Многие хотят стать профессиональными трейдерами.

Молодежь интересуется, потому что есть геймификация, есть удобные приложения. Финтех у нас хорошо развит. Но если инвестирование не является основной деятельностью, рано или поздно он наиграется, и переходит в более спокойный режим инвестирования. Он формирует портфель, сидит в нем и ждет дивидендов, купонов по облигациям.

Через активную торговлю многие тоже проходят, это больше удел молодых ребят, психологически ближе. Они хотят

все сделать сами, все держать под контролем.

— Я думаю, что молодежи, может быть, имеет смысл говорить, о рисках.

— Да, согласен. Например, повышенный интерес к криптовалютам — тема для разговора. Конечно, это направление, которое развивается, и, думаю, из режима «дикого Запада», постепенно перейдет в более развитое и безопасное сообщество. Хотя, насколько я знаю, сейчас обсуждается, что могут появиться квантовые компьютеры, которые могут взламывать любую криптозащиту. Поэтому надо быть готовым ко всему.

— Вы строите какие-то стратегии с криптой?

Как профучастник мы не занимаемся криптовалютами. Хотя, насколько я знаю, Центральный банк разрешил финансовым организациям работать с деривативами для квалифицированных инвесторов на биткоин и рассматривается особый порядок доступа к криптовалюте для клиентов финансовых организаций. Но мы это не используем. Я считаю, что пока криптовалюта все еще несет достаточно высокие риски, в том числе, и хранения. Допустим, мы удачно купим какую-то криптовалюту, но мы не застрахованы от того, что у нас ее украдут. И поскольку это все не в контуре надзора Банка России, то и не к кому пойти, чтобы разобраться. Примеры есть: крупнейшие криптобиржи обвораживаются, и они ничего с этим поделать не могут. Такие операционные риски для нас неприемлемы.

Если мы говорим конкретно про биткоин, и это мое личное

мнение, он развивается как инструмент. Компании выпускают на него продукты, фонды, и вполне возможно, что сложится уже более регулируемый рынок. И, тем не менее, пока не лезем в эту историю. Брать на себя ответственность за то, что ты не можешь хотя бы как-то контролировать, на мой взгляд, легкомысленно.

— Да, это большая потенциальная проблема. Но коль мы говорим сейчас про клиентов, как вы их привлекаете? И, допустим, почему для этого вам не требуется яркий современный сайт для этого?

— Мы не пытаемся конкурировать в сегменте ритейла с крупными игроками. В нашем случае основной канал привлечения — это рекомендации. Играет роль личный уровень доверия к людям, которые работают, в компании, в частности, ко мне. Вот это основное.

То, что касается сайта, я хочу сказать, что, наверное, в нашем случае сайт — это последнее, куда люди заходят. В основном же, если не считать рекомендаций, смотрят Телеграм-канал, Дзен-канал, есть упоминания в СМИ, публикации. Есть известный бренд. Все это вместе формирует уровень доверия.

— Теперь поговорим о других рисках. Сегодня настолько активизировались мошенники, что людей это сильно озаботило и теперь они уже начинают на все смотреть, с сомнением. И мы, как члены НАУФОР, что-то должны предпринять, чтобы это не оттолкнуло инвесторов от фондового рынка?

— Людям, которых обманули, я по-хорошему сочувствую, но, как правило, это не связано с фондовым рынком в целом. Это люди, которые как раз и не доверили нашему фондовому рынку, а использовали самые консервативные способы хранения, вплоть до того, что у многих наличность лежала в квартире, где «сын вскрыл сейф и деньги родителей отдал мошенникам»,



или «бабушка перевела средства на безопасный счет». Кстати, это говорит, что такие люди не очень ориентируются в банковских расчетах.

А есть люди любознательные, которые интересуются, хотят разобраться. Для того, чтобы начать инвестировать, высшее образование не нужно, и оно совершенно не гарантирует, что вы будете успешны при инвестировании. Здесь нужен обычный разумный, даже можно сказать — обывательский, подход, чтобы разобраться в целом и не попадаться на откровенные удочки «безопасных сетей» или «возможности быстро заработать». Но серьезное инвестирование лучше доверить профессионалам.

— Мы все время говорим о работе и о рынке, но как человек — находите ли вы время для отдыха, переключения? Есть ли у вас хобби? Что интересного в этом аспекте можно найти в нашем Уральском регионе?

— Работа наша — напряженная, требует большой концентрации. Безусловно, надо разряжаться, как-то обновляться. Мы с женой ходим заниматься танцами — танцуем сальсу, мне очень нравится. Мы занимаемся в определенной студии, там сформировалась тусовка людей увлеченных людей. Там разные направления — сальса Нью-Йорк, сальса Казино или бачата. Особенная атмосфера: все знают рисунок танца, это и развивает, и обучает. Очень помогает и в эмоциональном плане, и умственном тоже, потому что развивает владеть своим телом, движением, координация.

— Я знаю, что вы ведь еще и спортом, по-моему, занимались, да?

— Да, спорт я тоже люблю. Футбол. Мы играем два раза в неделю, по утрам. Прекрасная зарядка на весь день.

Рисую, у меня жена художник, она проводит мастер-классы. И это тоже очень помогает, поддерживает тебя, перезагружает. А главное, что ты получаешь картину, с которой у тебя связаны

воспоминания, эмоции, и которая украшает твою квартиру.

Еще очень помогают путешествия, и наш Северный и Южный Урал — очень интересное место в этом направлении.

— Как вы находите время держать себя в форме?

— Думаю, что каждый может себе позволить найти время на это. Я не говорю про путешествия в горы, но какие-то небольшие физические нагрузки совершенно точно можно найти время. Танцы, зал, в конце концов — обычная зарядка по утрам — очень полезная штука.

— Ираклий, огромное спасибо за разговор, мне очень понравилось. От лица всех читателей журнала «Вестник НАУФОР» хочу пожелать дальнейших успехов и процветания.

— Спасибо, очень интересные вопросы вы задавали, поэтому так все хорошо раскрылось.

— Спасибо. ■

Биография Ираклия Кирии

Выпускник физфака УрГУ, начал свой профессиональный путь на рынке ценных бумаг в 1997 году в региональных инвестиционных компаниях. В 2000 перешел на работу во вновь открытый Екатеринбургский филиал Тройки Диалог, а с 2003 по 2006 год был руководителем филиала.

В 2006 году, сразу после ухода из Тройки Диалог, вместе с партнерами организовал Управляющую компанию «Система Профит», которая в этом же году получила лицензию на деятельность по управлению ценными бумагами и стала членом НАУФОР.

В 2013 году компания стала лауреатом в региональном конкурсе Элита Фондового рынка, проводимого НАУФОР, в номинации «Лучшее развитие бизнеса».

В 2018 году компания сделала ребрендинг и была переименована в АО «Джи Экс Ту Инвест».

Начиная с даты основания и по сей день Ираклий остается бессменным генеральным директором