

Игорь Вагизов

директор инвестиционной компании
«Инвестлэнд»

Бизнес win-win-win

ТЕКУЩАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ ОТКРЫЛА НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОВЕТНИКОВ

Игорь Вагизов, директор инвестиционной компании «Инвестлэнд», объясняет Ирине Слюсаревой, почему в условиях турбулентности гибкий и адаптивный подход в сочетании с диверсификацией показал себя существенно эффективнее традиционных классических методов.

Фотографии Павел Перов

— Игорь, незадолго до известных геополитических событий произошла, скажем так, институционализация бизнеса инвестиционного консультирования. Он вышел в белую зону, получил нормативную базу и так далее. Как работают эти новые возможности в новых условиях?

— Бизнес инвестиционного консультирования появился на российском рынке довольно давно, он просто работал без этой самой институционализации. Бывшие сотрудники банков и брокерских компаний, имеющие опыт работы на финансовых рынках, неформально договаривались с клиентами и давали им инвестиционные рекомендации. А клиенты платили за этот сервис: либо регулярные фиксированные выплаты, либо процент от прибыли. Рынок был дикий, правил на нем не существо-

вало, по итогу возникали конфликтные и спорные ситуации. Для консультанта многое зависело не от качества рекомендаций и опыта, а от умения убедить клиента, что ему есть смысл платить за советы.

В 2019 году ситуация изменилась: стала формироваться законодательная база и основные подходы к регулированию деятельности по инвестиционному консультированию, а также стали появляться различные институты, типа Совета по финансовому консультированию при НАУФОР.

Мы все эти начинания поддерживали и, как только появилась возможность, команда «Инвестлэнд» получила официальный статус инвестиционного советника. Это позволяет нам



разговаривать с клиентами в качестве профессионального участника финансового рынка и дает необходимый статус при общении с новыми клиентами. Для клиентов, особенно состоятельных, важно понимать, с кем они имеют дело. Для них недостаточно простого общения и опыта работы на рынке. Для того чтобы принять решение, таким клиен-

Небольшие команды управляющих, которые не интегрированы в тяжелую бюрократическую структуру банков или брокеров, более гибки при принятии инвестиционных решений. А в период сильной турбулентности на финансовых рынках гибкость и адаптивность — самые важные факторы принятия решений.

там важна подтвержденная квалификация советника. Поэтому возможность получить официальный статус инвестсоветника позволила нам совершить качественный прорыв, выйти на новый уровень и привлечь частных клиентов и family-офисы, которые ранее с нами не сотрудничали.

А прорывы индустрии нужны. Для компании «Инвестлэнд» в плане амбициозной модели развития всегда была примером компания «БКС», которая выросла из небольшой сибирской брокерской компании в современный инвестиционный банк. Чрезвычайно успешный опыт роста из региона.

В последние годы, как мы видим, многие премиальные клиенты осознали, что приобретение стандартного набора банковских инвестиционных продуктов, которые в первую очередь высоко маржинальны для банка, может привести к плачевным результатам. Банк продает то, что выгодно банку, а на стороне клиента играет только сам клиент. Не только действующие, но даже потенциальные клиенты стали просить, чтобы наши сотрудники сопровождали их в качестве независимых консультантов на встречах в банках и инвестиционных компаниях,

для помощи в принятии верного решения и выбора правильной стратегии инвестирования.

Когда сейлз-менеджер банка или брокера начинает напористо продавать сложный продукт, то наш консультант может распознать недобросовестную практику продаж, когда информация преднамеренно искажается, а в результа-

те клиент введен в заблуждение и считает, что приобрести этот конкретный продукт необходимо. И клиенты дозрели до понимания, что независимый консультант стоит своих денег: профессиональные советы зачастую не спасают от убытков во время мощных деформационных кризисов, но позволяют правильно аллоцировать активы и не допустить сильных перекосов или избежать существенных рисков.

Кроме того, у компании «Инвестлэнд» есть и свои стратегии инвестирования, которые не конкурируют с продуктами и стратегиями ведущих российских финансовых институтов, а успешно их дополняют. Например, одна из наших стратегий реализована на платформе компании «Тинькофф». С апреля 2022 она показывает рост + 16%! Это публичный трек, и он сам за себя говорит.

Не могу сказать, что кризис — это хорошо. Но определенные вещи он, во всяком случае, четко высвечивает. На растущем рынке каждый частный клиент считает себя Уоррен Баффетом или Рэем Далио. А вот кризисный год (как, скажем, текущий) проводит объективную и честную селекцию: какие стратегии помогли спасти капитал клиентов, а

какие — погрузились в пучину вместе с рынком. Вопрос не в том, что какие-то управлявшие в плюсе, а какие-то в минусе. Гораздо важнее, что многие клиенты с подачи своих менеджеров купили в портфели инвестиционные продукты, представляя риск этих инструментов весьма отдаленно.

К сожалению, результаты, к которым сейчас пришли многие клиенты этих компаний и банков, плачевны. К кризису большинство участников было не готово. На этом фоне результаты стратегий «Инвестлэнда» и многих других профессиональных советников показали свою эффективность.

Еще одна стратегия, о которой стоит сказать — это «Облигационная лесенка», которая запущена с нашими партнерами, компанией «БКС». Доходность этой стратегии обгоняет в разы результаты крупных именитых ПИФов облигаций. — В чем причина такой разницы в результатах?

— Одна из причин: небольшие команды управляющих, которые не интегрированы в тяжелую бюрократическую структуру банков или брокеров, более гибки при принятии инвестиционных решений. А в период сильной турбулентности на финансовых рынках гибкость и адаптивность — самые важные факторы принятия решений.

Банальный постулат: любой кризис — это время возможностей. Текущий крах рынков — не исключение.

Ряд его последствий, конкретно для компании «Инвестлэнд», сработал в позитивном ключе. В текущем году в России произошло очень серьезное расслоение управляющих, брокеров, инвестсоветников. Одни остались на плаву, смогли адаптироваться или находятся в процессе адаптации, другие не смогли. Поэтому идет передел рынка. И если раньше инвестиционные советники искали клиентов, то сейчас наоборот — спрос на инвестиционное консультирование существенно превышает предложение.

Текущая ситуация обнажила в индустрии много проблем: от конфликта интересов банка и клиента до абсолютного непонимания клиентами сути инвестиционных проектов, которые они массово покупали.

На наш взгляд, на российском рынке пришло время профессионалов. И это, без сомнения, позитивный тренд. Часть тех, кто не справился, уйдет с рынка или сменит профиль: управляющие станут советниками, например.

С февраля ни один состоятельный клиент не задал вопрос, зачем нужен инвестиционный советник. У каждого российского инвестора сейчас заморожена какая-то часть активов. А у кого не заморожена, тот держит активы в западном банке и боится, что завтра ему позвонят и попросят в течение месяца сменить место хранения. Поэтому востребованность советников будет только расти. Холодок по спине еще долго будет бежать как у частных, так и у институциональных инвесторов.

Профессионализм не в том, чтобы всегда знать, что делать. Он, ровно наоборот, заключается в том, что профессионал четко знает, чего делать не надо. У нас нет клиентов, которые сидели с третьим плечом в бумагах Газпрома. Нет клиентов, которые держали все активы в одной валюте, или только в акциях, или 100% активов клиентов были размещены в структурных продуктах.

Скучная диверсификация, которой мы неукоснительно придерживались, сохранила нашим клиентам активы, а компании — отношения с клиентами.

Высокая сравнительная доходность стратегий гибких, адаптивных и эффективных команд — является ли сигналом для инвесторов, что сейчас имеет смысл переходить из больших структур к игрокам поменьше?

В действиях большого игрока присутствует инерционность. При этом в банках с госучастием тоже работают менеджеры, которые адекватно диверсифи-

цируют активы клиентов. Но от инерционности большому игроку невозможно избавиться, и в кризисной ситуации это бьет очень сильно.

С другой стороны, в крупной компании клиенту гораздо спокойнее, потому что у такой структуры запас прочности существенно выше. Ведь, кроме доходности, клиент думает и о сохранности активов. И мы знаем случаи, когда, в ситуации заморозки валютных активов, большие банки отдавали клиентам деньги из собственных средств. Хотя по факту такой банк имел полное

В своей работе мы рекомендуем клиентам работать только с самыми крупными и надёжными финансовыми институтами. А мы в этой конфигурации являемся скорее третьей стороной, что позволяет выстраивать бизнес win-win-win.

право объявить форс-мажор и предложить клиенту ждать разморозки активов.

Поэтому в своей работе мы рекомендуем клиентам работать только с самыми крупными и надёжными финансовыми институтами. А мы в этой конфигурации являемся скорее третьей стороной, что позволяет выстраивать бизнес win-win-win.

Кстати, многие клиенты «Инвестэнда» держат активы в крупных банках, мы же консультируем их в качестве независимых инвестиционных советников. Такая модель позволяет клиенту быть уверенным в надежности места хранения своих активов, а также получать альтернативное мнение, профессиональное инвестиционную рекомендацию нашей команды.

Игорь, считаете ли вы возможной разморозку активов, номинированных в долларе и евро, если она будет проводиться в формате своего рода взаимозачета? Ведь заморожены не только евро-долларовые активы наших инвесторов,

но и рублевые активы нерезидентов. А значит, им зачет тоже нужен?

Это сейчас обсуждается как один из путей решения текущей проблемы. Потому что путь, в котором заинтересована только одна сторона, вообще не имеет перспектив.

Можно, конечно, судиться — 50 лет, или 100 лет. Но в данном случае легче достичь компромисса и хотя бы частичного решения проблемы внутри российского депозитария. У нерезидентов есть замороженные рублевые активы. И эти структуры, скорее

всего, находятся по этому поводу под сильным давлением своих национальных регуляторов: ведь банк или фонд должен соблюдать определенные нормативы, создавать определенные резервы под средства клиентов и так далее. Российские активы нельзя продать, но, допуская, вполне можно получить за них штраф регулятора. И, скорее всего, участники рынка с удовольствием избавились бы от этих токсичных активов или обменяли бы на не санкционные активы внутри НРД, например.

Думаю, компромисс здесь возможен и нужно над этим работать. Один из возможных вариантов — создать рабочую группу с очень широким составом, с участием специалистов с той стороны (сотрудников хедж-фондов, пенсионных фондов, имеющих российские активы) и начать обсуждение. Пути есть, хотя вряд ли получится пройти их быстро.

Обычно все участники инвестиционного процесса принимают решения



в двумерной плоскости риска и доходности. Но в текущем году к этим двум аспектам добавился еще один, может быть даже более важный — ликвидность. Я лично знаю людей, которые инвестировали в долларовые активы суммы с семью нулями, но в текущей ситуации из-за полной заморозки активов не имеют средств даже на текущее потребление, хотя активы — на миллионы и десятки миллионов долларов. Еще недавно те же еврооблигации казались прекрасным инструментом, очень надежным и ликвидным, а сейчас никто не хочет их покупать даже за бесценок.

Поскольку риски инвестирования в западные активы велики, да к тому же

еще не все реализовались, то регулятор в этом плане хочет немного придержать инвесторов и ограничить возможность инвестирования в иностранные активы для российских инвесторов. Как вы оцениваете эти намерения?

Повторю еще раз: мы боремся за максимальную диверсификацию клиентских активов при консультировании. Причем диверсификация должна включать не только разные классы активов, но и места хранения их, а также управляющих и консультантов. В конце 90-х на российском рынке обращалось считанное количество акций. Помню, участники рынка так и спрашивали друг у друга: покупал ли ты вчера акции? Уточнять,

какие именно акции, не требовалось: имелись в виду бумаги РАО ЕЭС. Была еще пара-тройка чуть менее популярных бумаг: ЛУКОЙЛ, Норникель. Нет никакого резона снова приходить к этой модели, рынок должен давать инвесторам гораздо более широкие возможности диверсификации. Это первый аспект, важность которого вряд ли можно переоценить.

Но есть и другая сторона вопроса. Как я понимаю, СПБ Биржа сейчас может работать с иностранными бумагами через один депозитарный мост. Функции расчетного депозитария для биржи осуществляет Best Efforts Bank, для которого глобальным



кастодианом, в свою очередь, является Bank of New York Mellon, через этот мост производится обработка и расчет транзакций. И этот мост, повторю, единственный.

Какой сценарий реализуется в случае, если он будет разрушен? Вопрос риторический, риск очень велик. Поэтому предосторожность регулятора понятна. Второй раунд заморозки иностранных

Наш основной продукт — составление индивидуального инвестиционного плана. Инвестор формулирует свои инвестиционные цели, проходит риск-профилирование, после чего составляем график инвестирования средств (или получения ренты). Только на завершающем этапе происходит подбор конкретных инвестиционных стратегий и инструментов.

активов может оказаться для нашей индустрии критическим.

Это второй аспект.

Оба аспекта важны, поэтому действовать следовало бы очень аккуратно. Можно пойти по линии разграничения ценных бумаг на две категории: бумаги из дружественных юрисдикций и бумаги из юрисдикций недружественных. Собственно, мы видим, что этот путь уже начал реализовываться. Долларовые активы будут, скорее всего, становиться токсичными и потребность в них будет, вероятно, снижаться.

В то же время недавно произошло историческое событие: компания «Русал» выпустила в российской юрисдикции облигации, номинированные в юанях. Это был первый выпуск бондов в китайской валюте, и он прошел с большим успехом: высокий спрос, переподписка.

В последние месяцы заметное количество инвесторов перешло из доллара и евро в юань. Сами бы они не стали брать на себя лишние хлопоты, но жизнь заставила.

В общем, осторожность регулятора резонна.

Но и без диверсификации нельзя.

Поэтому я бы удлинил срок принятия решения, всячески протестировал спектр возможных решений. Но не учитывать наличие серьезного риска нельзя. Хотя пока мы видим со стороны американских брокеров крайне прагматичный подход: Interactive Brokers продолжает открывать счета российским резидентам и предоставляет возможность инве-

стировать в инструменты на мировом рынке.

— Похоже, с отечественными партнерами у компании «Инвестлэнд» все в порядке?

— С отечественными партнерами у нас по-разному. С «БКС» и «Тинькофф» мы активно работаем в формате автоследования. Классическое консультирование осуществляем через «Атон» и «Открытие Брокер». Мультиплатформенность позволяет нам выбирать наиболее интересные решения у каждого из них, не разрывая отношений ни с кем.

В то же время мы считаем, что именно формат автоследования является наиболее перспективным, гибким, прозрачным для клиентов и эффективным.

Динамика привлекаемых активов в этом формате кратно превышает привлечения на других платформах

— А что с западными платформами?

— Много инвесторов продолжает открывать счета и хранить часть своих активов в Interactive Brokers (IB). Мы рассказываем им о рисках хранения активов в иностранных юрисдикциях, но решение всегда остается за клиентом.

Кроме того, IB — один из немногих иностранных финансовых институтов, где российские клиенты могли совершать (и совершают) сделки с иностранными акциями и ETF в течение нескольких месяцев, с момента, когда были заблокированы возможности торгов на российских платформах, а также на платформах европейских банков.

Также сейчас есть возможность инвестировать на мировых рынках через профессиональных участников рынка ценных бумаг ОАЭ. Я думаю, количество зарубежных платформ будет расти в ближайшие месяцы.

— Ваш основной продукт — разработка и реализация инвестиционной стратегии?

— Не совсем так. Наш основной продукт — составление индивидуального инвестиционного плана. Инвестор формулирует свои инвестиционные цели, проходит риск-профилирование, после чего составляем график инвестирования средств (или получения ренты). Только на завершающем этапе происходит подбор конкретных инвестиционных стратегий и инструментов, которые включаются в клиентский портфель.

Такая бизнес-модель гораздо более эффективна для нас, так как делает наше сотрудничество с клиентом мало зависимым от текущей рыночной конъюнктуры. Мы просто выполняем план и вместе движемся к цели.

Прогрессивные компании (такие, как «БКС» и «Тинькофф») постепенно понимают, что такой формат для них выгоден. Им не нужно нанимать управляющих и всю команду управления, нести затраты на них. Успешных команд управляющих в России не так много, а хорошие часто меняют место работы. Поэтому такой вариант коллаборации брокера и независимого советника будет набирать популярность.

Брокерам интересно предлагать клиенту тот продукт, которого нет у крупных банков. Причем банк может продавать только свой продукт, а бро-

кер — и свой продукт, и продукт от внешнего управляющего, при этом нет конфликта интересов.

Автоследование — очень технологичный продукт, благодаря чему он получил сильный импульс к развитию именно в 2020 году, в период пандемии.

В силу всех перечисленных причин стратегии автоследования являются хорошим дополнением к классическим инвестиционным инструментам. В последние месяцы клиенты четко осознали разницу между ПИФаами акций (которые синхронно рухнули вместе с рынками) и стратегиями автоследования, многие из которых достойно держат удар и продол-

В последние месяцы клиенты четко осознали разницу между ПИФаами акций (которые синхронно рухнули вместе с рынками) и стратегиями автоследования, многие из которых достойно держат удар и продолжают генерировать прибыль клиентам.

жают генерировать прибыль клиентам. — У вас есть другие продукты: инвестконсультирование, счета за рубежом, инвестиции в недвижимость и так далее. Что с ними?

— Все продукты, имеющие валютную составляющую, оказались в той же ситуации, что рынок в целом. Что касается продуктов, базой которых являются российские облигации с расчетами в рублях, то там все взлетело. Людей, что называется, пронесло.

Мы почти не продавали структурные ноты, так как считали их крайне рискованным продуктом. В сегменте еврооблигаций ситуация, как у всех: у кого бумаги в НРД, тот в порядке. К тому же ни один крупный российский эмитент не отказался от купонных выплат. А если бумаги в Euroclear, то тут наши возможности ограничены.

Инвестиции в недвижимость также просели, но, на наш взгляд, рынок REIT

остается очень привлекательным и доступен к инвестированию через зарубежные юрисдикции.

Еще раз: многое решает степень диверсификации. Сегмент российских облигаций практически восстановился; акции пока в процессе восстановления. Поэтому если у человека заморожено 20–30% активов, это неприятно, но не смертельно.

Большую часть портфелей диверсификация спасла. Сейчас наша задача — довести коэффициент ликвидности всех клиентских портфелей до 1.

Вот вы сказали, что ни один из крупных российских эмитентов не

отказался от дивидендных выплат. А «Газпром»-то?

Это опять прозвучит странно, но в портфелях наших клиентов бумаг «Газпрома» не было. Хотя я никак не ожидал, что «Газпром» отменит дивидендные выплаты. Но я всегда считал, что рынок — самый главный аналитик. И он предполагает не только позитивные расклады. Поэтому, когда «Газпром» торговался перед объявлением дивидендов с потенциальной дивидендной доходностью 17% годовых, был достаточно очевиден риск невыплат.

Но мы продали весь объем бумаг «Газпрома» даже не по этой логике. Мы посмотрели, что долларова капитализация «Газпрома» перед обвалом была выше, чем осенью 2021 года, когда «Газпром» был топовой инвестицией у всех фондов развивающихся рынков. Капитализация, иными

словами, улетела в космос. Когда такое происходит, надо фиксировать прибыль

Это ровно та ситуация, когда о том, что конкретные бумаги надо покупать, Ротшильд рассказывает чистильщик обуви.

После такого забрать деньги со стола — хорошее решение.

В общем, кейс с невыплатой дивидендов «Газпромом» — не очень хорошая история для рынка. Да, у рынка короткая память, но в данном случае доверие к рынку у частных инвесторов серьезно подорвано.

— Я понимаю, что вы отвечаете только за своего инвестора, отнюдь не за общую температуру по больнице. Но все-таки — можно ли сейчас сохранить доверие инвесторов? И какие структуры (регулятор, государство, СРО, профсообщество) для этого должны предпринять конкретные меры? и какие?

Ситуация, как в известном анекдоте: мыши плачут, колются, но продолжают есть кактус. Средняя доходность по депозитам сейчас около 7%. По облигациям приличного качества максимальная ставка, наверное, десятая минус налог: итого 8%. С другой стороны, рынок акций будет восстанавливаться, хорошие эмитенты будут платить дивиденды даже в текущих условиях. Та же «Роснефть» уже заплатила, причем по максимальной границе. При этом продолжают возвращаться российские капиталы, прежде выведенные в западные и вообще мировые юрисдикции. Там было инвестировано, по подсчетам коллег, порядка 1,4 трлн долларов. А free-float российского рынка составляет примерно 100 млрд долларов. Соответственно, если на российский рынок перетечет даже 5% от суммы 1,4 трлн, то что получится? 70 млрд долларов придут, чтобы купить активы общим объемом 100 млрд.

Случится рост рынка в 2–3 раза на ровном месте, так как инвесторам нужно разместить свои деньги, чтобы спасти их от инфляции.



Однако при этом возникнет эффект узкого горла, он нехорош для рынка.

Наверное, такие моменты должен разруливать регулятор. Российский регулятор не мог влиять на решения американских хедж-фондов, совершавших операции с русскими активами. Но внутри отечественного рынка у него больше возможностей. Если у россиянина будет большой объем денег на покупку, то Банк России может постепенно выпускать на российский рынок нерезидентов. Потоки будут встречными, что увеличит обороты и ликвидность рынка

Думаю, здесь нужно проводить очень гибкую политику. Сейчас с на-

шего рынка выпускают дружественных нерезидентов, реакция рынка на это пока нулевая. Но, при всем уважении, эти объемы инвестиций относительно невелики. Дело не в них. Основные объемы вкладывали западные инвесторы: Европа и США. Там и основные деньги, и основные decision makers по русским активам. Да, собственно, там формировались все тренды по всем развивающимся рынкам, не только по российскому. Если большой фонд покупал, то сразу и Россию, и Бразилию.

Страница того рынка, который существовал в периоде с 1997 по 2022 год, перевернута. Началась новая глава. В ней

формируются новые центры принятия решений, новые маркетмейкеры. Старый рынок разрушился, новый — в процессе становления.

Появление на нашем рынке хотя бы дружественных инвесторов создаст дополнительную ликвидность, увеличит обороты. Пока обороты очень небольшие. Заметны попытки Московской биржи оживить торговую активность. Нынешние трудности не стоит воспринимать трагически. Помню, после ареста Ходорковского казалось, что фондовому рынку пришел конец: ведь арестован владелец первоклассного эмитента, голубой фишки. Многие думали, что после

такого никто в Россию точно не будет инвестировать.

— Каков портрет вашего инвестора и как он себя вел в феврале?

— До начала 2020 года инвестором был человек, главным образом, состоятельный, продвинутый, в возрасте, имеющий недвижимость, собственный бизнес и свою стратегию. В 2020 году все поменялось, причем во всем мире: драйвером перемен стала пандемия. На рынок массово пошла молодежь. Появились reddit-сообщества, которые опрокидывали ведущие мировые хедж-фонды. Bloomberg назвало их «жадными трейдерами-профанами». Считается, например,

Индустрия инвестиционных услуг будет двигаться к структурному упрощению. Текущая ситуация обнажила ситуацию, в которой многоуровневые структуры не способствуют снижению рисков потери клиентами активов, а также их эффективному управлению.

что они сыграли существенную роль в ралли акций компании Tesla, раскрутили акции умирающей компании Game Stop и так далее. У нас такие инвесторы-непрофессионалы работают через сеть Telegram.

Истории о том, как концентрация мурьев приводит к гибели крупного зверя, датируются 2020 годом. Прежде ничего похожего не было, многое изменила скорость распространения информации. Еще совсем недавно информацию вначале получали крупные участники рынка, потом игроки помельче, и лишь через несколько ступеней данные поступали к, условно, домохозяйке. Сейчас домохозяйка и Уоррен Баффет получают информацию с разницей в доли секунды. В плане скорости распространения информации рынок полностью выровнялся.

Если говорить о российском рынке, то после прихода массового инвестора

его портрет резко поменялся. В частности, упал средний чек. Также серьезный импульс к развитию получил рынок паевых фондов. Пришло очень много непрофессиональных инвесторов с небольшими капиталами, которые поверили в то, что российский фондовый рынок повторит историю рынка американского. И эти люди не были в той же степени готовы к рискам, что инвесторы предыдущей, скажем так, волны. Но риски реализовались для всех категорий.

Могу сказать, что на американском рынке регулирование для непрофессиональных инвесторов отстроено более

жестко и в то же время более гибко, чем в России. Хотя, конечно, сейчас ужесточение регулирования индустрия воспринимала бы болезненно: ей надо все-таки пережить имеющиеся трудности, адаптироваться. Но, с другой стороны, все понимают, что доверие массового инвестора уже серьезно подорвано. В том числе, потому что серьезные ошибки при продажах инвестиционных продуктов совершали многие участники рынка. В том числе, крупные банки с госучастием, на которых держится индустрия. В ряде этих институтов аллокация активов была непозволительной и категорически не соответствовала риск-профилю. Если сейчас случится еще какой-то обвал (например, на СПБ бирже), то будет очень тяжело.

Очень большая группа инвесторов просто уйдет с рынка. Не хотелось бы, чтобы это случилось.

Как вы, исходя из всего сказанного, оцениваете перспективы индустрии инвестиционных советников?

Откровенно говоря, пока индустрия в России не полетела. Если коллега спросит меня, есть ли ему смысл получать статус инвестиционного советника, я не дам ему однозначного ответа. Не готов однозначно рекомендовать получать этот статус. Наверное, надо действовать в обратном порядке. Если уже есть клиенты, которые генерируют выручку определенного объема, то в этот момент можно переходить в официальный статус. А вот наоборот — сначала получать статус, а потом искать клиентов — так делать не надо. Если клиентов недостаточно, то проще уйти под крыло большого банка. Компания «Инвестлэнд» давно на рынке, поэтому у нас солидная клиентская книжка, которая позволяет нам расти дальше.

Кроме того, индустрия инвестиционных услуг будет двигаться к структурному упрощению. Текущая ситуация обнажила ситуацию, в которой многоуровневые структуры (с большим количеством отделов, департаментов и так далее) не способствуют снижению рисков потери клиентами активов, а также их эффективному управлению. □