

IFA Согонов Илья
25 августа 2014 года



Брошюра

КАК СФОРМИРОВАТЬ ВАШ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ПОРТФЕЛЬ



Об авторе:

Независимый финансовый советник СОГОНОВ ИЛЬЯ

Партнер компании ФинПлан

- Опыт управления капиталом частных инвесторов на международных рынках объемом **свыше 10 млн. долларов** и опыт консультирования физических лиц по личным финансам свыше 3-х лет.
- Стаж работы на финансовых рынках составляет **более 5 лет**, в том числе опыт работы финансовым советником в одной из ведущих инвестиционных компаний России.
- Аттестованный Федеральной Службой по Финансовым Рынкам (ФСФР) специалист по финансовым рынкам (аттестаты ФСФР всех серий с 1.0 по 7.0).



Компания ФинПлан - это партнерство независимых финансовых советников, созданное для профессиональной помощи семьям бизнес класса в управлении личными финансами

Введение

Каждая преуспевающая семья в течение своей жизни реализует те или иные финансовые цели. Это может быть:

1. Формирование пассивного дохода или пенсионных накоплений.
2. Сохранение и выгодное вложение семейного капитала.
3. Оплата крупных покупок, образования детей в престижных учебных заведениях.

При этом одним из ключевых этапов в реализации финансовых целей является этап формирования портфеля инвестиций. **Инвестиционный портфель позволяет накапливать, сохранять и увеличивать ваш инвестиционный капитал для реализации ваших целей.**

*Что такое **Инвестиционный портфель** — это набор реальных или финансовых инвестиций, принадлежащих одному инвестору и управляемых, как единое целое.*


Почему я сделал эту брошюру?

Не обладая специальными знаниями в области инвестиций, люди зачастую совершают серьезные ошибки при формировании инвестиционного портфеля, которые могут **отдалить или вовсе сделать недоступными** реализацию финансовых целей.


В данной брошюре я проведу вас пошагово по процессу формирования инвестиционного портфеля для того, чтобы вы смогли **самостоятельно создать инвестиционный портфель для своих целей**, если у вас нет желания или возможностей обратиться к услугам профессионалов в данной сфере.

А также я предоставляю вам **несколько базовых инвестиционных портфелей**, чтобы вам было на что опираться при формировании собственного.


Отмечу, что инвестиционный портфель должен составляться **индивидуально для каждой семьи** или человека и с учетом следующих данных:



Текущее финансовое состояние инвестора (активы и пассивы, доходы и расходы)



Финансовые цели – их стоимость, сроки, валюта и место реализации



Отношение к риску инвестора



Стратегия инвестирования

Важно также помнить, что выбор **конкретных финансовых продуктов** для инвестирования желательно осуществлять с помощью квалифицированного независимого финансового советника, т.к. современные инвестиционные, страховые и кредитные продукты очень сложны для оценки и выбора человеком, не являющимся специалистом в финансовой сфере.

Общий процесс составления инвестиционного портфеля



ШАГ ПЕРВЫЙ. ОПРЕДЕЛИТЕ ВАШИ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Инвестиционный портфель составляется для достижения каких-либо финансовых целей. Это может быть создание рентного (пассивного) дохода, образование ребенка, покупка недвижимости, пенсионные накопления и пр. Поэтому первым делом вам необходимо определиться с вашими финансовыми целями. В табличке ниже приведены применимые инвестиционные инструменты в зависимости от срока до достижения цели.

Срок до цели	Инструменты сохранения и увеличения капитала
До 3-х лет	1) Банковские депозиты и карты с начислением процентов 2) Государственные облигации 3) Структурные продукты с полной или частичной защитой капитала 4) Инвестиции в КПК, МФО, ломбарды, сервисы p2p-кредитования 5) Доверительное управление (алгоритмический трейдинг, торговые роботы, краткосрочные и среднесрочные стратегии управления)
3-5 лет	1) Корпоративные облигации 2) Инвестиции в недвижимость на стадии котлована 3) Доверительное управление (долгосрочные стратегии управления) 4) Хедж-фонды
5-10 лет	1) Инвестиционная недвижимость 2) Защитные и дивидендные акции 3) Доверительное управление (долгосрочные стратегии управления) 4) Хедж-фонды
Свыше 10 лет	1) Накопительное страхование жизни 2) Взаимные фонды, ETF-фонды, акции роста и акции компаний малой капитализации, акции компаний развивающихся экономик

	Что нужно сделать?	Пример
Описание целей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Содержание цели 2. Стоимость цели 3. Срок реализации 4. Приоритеты 	Цель – создать пассивный доход через 10 лет в размере 2 000 долларов США в месяц, приоритет – высокий.
Расчет инвестиций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определиться с уровнем инфляции (для доллара США рекомендуется 3-4% годовых, для рубля – 8-10% годовых) и уровнем доходности портфеля (стр. 9) 2. Рассчитать разовый или регулярные платежи для реализации цели (N – количество лет, r – доходность, i – инфляция): <ul style="list-style-type: none"> • Для разового платежа $\frac{\text{Стоимость цели} \times (1+i)^N}{(1+r)^N}$ • Для ежегодного платежа $\frac{\text{Стоимость цели} \times r \times (1+i)^N}{((1+r)^N - 1)}$ 	<p>Пусть уровень инфляции 3% в год, доходность 15% годовых. При доходности в 15% годовых стоимость цели:</p> $\frac{\$2000 \times 12}{(0,15 - 0,03)} = \$200\,000$ <p>Тогда разовый платеж равняется:</p> $\frac{\$200000 \times (1 + 0,03)^{10}}{(1 + 0,15)^{10}} = \$66\,439$ <p>Ежегодный платеж:</p> $\frac{\$200000 \times 0,15 \times (1 + 0,03)^{10}}{((1 + 0,15)^{10} - 1)} = \13238 <p>Ежемесячный платеж (делим на 12) равен \$1103</p>
Проверка реализуемости	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить инвестиционный ресурс (сколько вы можете инвестировать разово или регулярно) 2. Сравнить с требуемыми инвестициями 	Инвестиционный ресурс – \$1500 в месяц. Требуется \$1103, поэтому цель реализуема.

ШАГ ВТОРОЙ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАЧ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

На втором этапе, исходя из целей, необходимо определиться, на что ориентирован портфель – на повышение общей стоимости портфеля или на генерацию регулярного денежного потока. Данные задачи инвестирования могут реализовываться параллельно, если, например, параллельно решается задача создания пассивного дохода и накоплений на обучение ребенка.

Рост портфеля

- Цели – накопление на недвижимость, образование ребенка, пенсионные накопления
- Продукты:
 - Накопительное страхование жизни
 - Структурные продукты с полной или частичной защитой капитала
 - Взаимные фонды, ETF-фонды, в т.ч. фонды облигаций, акции роста и акции компаний малой капитализации, акции компаний развивающихся экономик, защитные акции
 - Инвестиции в недвижимость на стадии котлована
 - Хедж-фонды
 - Доверительное управление (в зависимости от стратегии)

Доход портфеля

- Цели – создание рентного дохода, финансирование накоплений
- Продукты:
 - Банковские депозиты и карты с начислением процентов
 - Государственные и корпоративные облигации
 - Инвестиционная недвижимость (рентная)
 - Дивидендные акции
 - Инвестиции в КПК, МФО, ломбарды, сервисы p2p-кредитования
 - Доверительное управление (в зависимости от стратегии)

ШАГ ТРЕТИЙ. ОПРЕДЕЛИТЕСЬ С РИСКАМИ ВАШЕГО ПОРТФЕЛЯ

Для комфортной работы с портфелем инвестиций вам необходимо определиться с допустимыми рисками вашего портфеля. Они связаны с вашим текущим финансовым состоянием, сроком до реализации цели, требуемой доходностью, вашей психологической склонностью к риску. Принято выделять 3 базовых уровня риска – консервативный, умеренный, агрессивный. На следующей странице представлены инструменты в зависимости от рисков портфеля.

Параметр	Консервативный	Умеренный	Агрессивный
Финансовое состояние, ограничения и обязательства	Низкий уровень благосостояния Обязательства по содержанию семьи	Средний уровень благосостояния Обязательства по содержанию семьи	Высокий уровень благосостояния
Срок до цели	Менее 5 лет	От 5 до 10 лет	Свыше 10 лет
Цель	Пассивный доход	Краткосрочные накопления	Долгосрочные накопления
Требуемая доходность	Низкая (до 12% годовых)	Средняя (12-18% годовых)	Высокая (свыше 18% годовых)
Психологическая склонность к риску	Обычно низкий уровень финансовых знаний, мало опыта в инвестициях, ориентация на сохранение капитала	Обычно средний уровень финансовых знаний, небольшой опыт инвестирования, ориентация на умеренный рост капитала	Обычно высокий уровень финансовых знаний, значительный опыт инвестирования, готовность к принятию высоких рисков

Риск портфеля	Инструменты сохранения и увеличения капитала
Консервативный	<ol style="list-style-type: none">1) Накопительное страхование жизни2) Банковские депозиты и карты с начислением процентов3) Государственные облигации4) Структурные продукты с полной защитой капитала5) Инвестиционная недвижимость (рендная)
Умеренный	<ol style="list-style-type: none">1) Корпоративные облигации2) Защитные и дивидендные акции3) Структурные продукты с частичной защитой капитала4) Взаимные фонды, ETF-фонды (REIT, голубые фишки, развитые экономики)5) Доверительное управление (в зависимости от стратегий)6) Хедж-фонды (в зависимости от стратегий)
Агрессивный	<ol style="list-style-type: none">1) Взаимные фонды, ETF-фонды (акции роста и акции компаний малой капитализации, акции компаний развивающихся экономик)2) Инвестиции в недвижимость на стадии котлована3) Доверительное управление (в зависимости от стратегий)4) Хедж-фонды (в зависимости от стратегий)5) Инвестиции в КПК, МФО, ломбарды, сервисы p2p-кредитования

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ. СФОРМУЛИРУЙТЕ СТРАТЕГИЮ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Стратегия инвестирования – это определение общих принципов работы с инвестиционным портфелем и подбор классов активов в портфеле с учетом желаемого уровня риска портфеля, а также целей и задач инвестирования. В стратегии инвестирования также определяется, в экономику каких стран, регионов, отраслей идут инвестиции.

Подбор классов активов

Подбор классов активов осуществляется исходя из срока до цели (стр. 6), задач инвестирования (стр. 8), желаемого риска портфеля (стр. 10).

Определение процентных соотношений активов в портфеле – чем меньше риск, тем больше консервативных инструментов, и наоборот. Также важно учитывать важность диверсификации.

Диверсификация

Диверсификация помогает снизить риски портфеля при сохранении его доходности. Для диверсификации рекомендуется включать в портфель разнообразные классы активов – облигации, акции (голубые фишки, роста, дивидендные, защитные, малой капитализации), недвижимость, а также инструменты с повышенным риском (хедж-фонды, доверительное управление, кредитный портфель).

Страны, регионы, отрасли

Инвестирование в отдельные страны, регионы, отрасли – в большей степени удел профессиональных управляющих.

Для других категорий инвесторов предпочтительны инвестиции в экономику США, мировую экономику, акции роста, дивидендные акции, акции компаний малой капитализации.

Активный или пассивный подходы

Активный подход предполагает прогноз будущего и инвестирование в отдельные акции, облигации, экономики с расчетом на их рост выше среднего.

Пассивный подход не предполагает прогноза и получения дохода выше среднего.

Для инвесторов, не имеющих навыков и времени для профессионального анализа рынка предпочтителен пассивный подход.

Существует ряд простых и не требующих финансового образования для применения методов, позволяющих повысить отдачу от инвестиционного портфеля. Рассмотрим их.

Варианты периодической коррекции портфеля

- Ребалансировка портфеля – периодически портфель ребалансируется (увеличиваются одни части портфеля, а другие уменьшаются). На растущем рынке, как правило, увеличиваются вложения в акции и фонды акций. На падающем рынке – в облигации и фонды облигаций, золото.
- «Шведский метод» - с заданной периодичностью (6 мес., 1 год, 3 года, 5 лет) балансируются разные части портфеля для приведения к % соотношению, которое было выбрано ранее (например, 40% акции, 60% облигации, со временем оно может меняться). В данном методе не нужно прогнозировать рынок.

Варианты добавления инвестиций

- Усреднение – добавление регулярно через определенные промежутки времени.
- «Постоянный рост» - с помощью добавления и вывода инвестиций обеспечивается постоянный рост портфеля на установленном уровне (например 20% годовых)
- «Покупка на коррекциях» - при коррекции происходит частичное добавление инвестиций, при возврате на максимальные уровни – добавленные инвестиции выводятся.
- Диверсификация – периодически покупаются новые фонды, после накопления определенной суммы в старых, старые фонды при этом не продаются.

ШАГ ПЯТЫЙ. ОПРЕДЕЛИТЕ ВАЛЮТНЫЙ СОСТАВ ПОРТФЕЛЯ И СТРАНУ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Валюта
портфеля

- Основные рекомендации:
 - Инвестиции желательно осуществлять в той валюте, в которой номинирована ваша финансовая цель
 - При инвестициях на срок от 2-3 лет не рекомендуется инвестировать в рублях (низкая стабильность курса и высокая инфляция)
 - Рекомендуется использовать для формирования портфеля стабильные валюты (доллар США, Евро, Британский фунт)

Страна
инвестирования

- Обычно определяется с учетом особенностей налогообложения, инвестиционных продуктов и реализации целей инвестора, что представляет собой достаточно сложный процесс, реализуемый профессионалами в области финансового консультирования и налогового планирования
- Основные рекомендации
 - Если валюта инструмента – рубль – то страна инвестирования – Россия
 - Если валюта инструмента – не рубль – рекомендуется инвестировать за пределами России
 - Если есть возможность, рекомендуется выбирать страну с действующим английским правом (Великобритания, США), т.к. в нем наилучшим образом защищены права инвестора

ШАГ ШЕСТОЙ. ВЫБЕРИТЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ВОЙДУТ В СОСТАВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

На последнем этапе необходимо реализовать портфель в конкретных финансовых продуктах.

Я настоятельно рекомендую выбирать финансовые продукты с независимым финансовым советником, так как финансовые эксперты в курсе многочисленных особенностей инструментов, которые с учетом ваших личных обстоятельств могут оказать как негативное, так и позитивное влияние на риски и доходность вашего портфеля.

Тем не менее, если вы решите самостоятельно выбирать инструменты, могу порекомендовать вам следующие сайты:

www.banki.ru – банковские депозиты

www.rusbonds.ru - облигации в России

www.sproducts.ru – структурированные продукты

www.finance.yahoo.com – акции, фонды, ETF

www.eurekahedge.com – хедж-фонды

КЕЙС №1. ПОРТФЕЛЬ ДЛЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

Семья, цель – пенсионные накопления, через 20 лет выход на пенсию. Иных финансовых целей нет. Доход позволяет ежемесячно инвестировать \$2000.

Задача инвестирования – рост капитала.

Отношение к рискам – рассмотрим три варианта.

Подход к инвестициям – пассивный. Коррекция осуществляется 1 раз в год по «шведскому методу», добавление инвестиций – метод усреднения и диверсификации.

Валюта инвестиций – доллар США, в агрессивном портфеле также рубль 20%.

Консервативный – 8%	Умеренный - 12%	Агрессивный – 20%
10% - Накопительное страхование жизни 40% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 15% - Взаимные фонды (экономика США, голубые фишки) 15% - Взаимные фонды (фонды недвижимости) 10% - Портфель защитных акций США	30% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 10% - Взаимные фонды (развитые экономики) 20% - Взаимные фонды (развитые экономики, акции компаний малой капитализации) 20% - Взаимные фонды (фонды недвижимости) 10% - Портфель защитных акций США 10% - Арбитражные хедж-фонды (инвестиции после накопления)	10% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 15% - Взаимные фонды (развитые экономики) 25% - Взаимные фонды (развивающиеся экономики) 25% - Инвестиции в недвижимость на стадии котлована (рубль) 25% - Арбитражные хедж-фонды (инвестиции после накопления)

КЕЙС №2. ПРОДАЖА БИЗНЕСА

Владелец продает бизнес, цель – рост капитала (горизонт инвестирования - 7 лет) и получение текущего дохода в рублях. Стоимость бизнеса \$2 000 000.

Задача инвестирования – рост капитала и текущий доход. Подход к инвестициям – пассивный. Коррекция осуществляется 1 раз в 3 года по «шведскому методу», добавление инвестиций – нет. Валюта инвестиций – доллар США (80%), рубль (20%).

Консервативный – 8%	Умеренный - 12%	Агрессивный – 20%
15% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 40% - Структурные продукты на еврооблигации с полной или частичной защитой 15% - Портфель защитных акций США 10% - Хедж-фонды (арбитраж)	10% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 15% - Портфель еврооблигаций 10% - Портфель защитных акций США 15% - Хедж-фонды (арбитраж) 15% - Доверительное управление (статистический арбитраж) 15% - Доверительное управление (торговля спредами американских акций)	5% - Взаимные фонды (фонды корпоративных облигаций) 10% - Портфель еврооблигаций 15% - Хедж-фонды (арбитраж) 10% - Доверительное управление (опционы) 10% - Доверительное управление (статистический арбитраж) 15% - Доверительное управление (спреды американских акций) 15% - Доверительное управление (алгоритмический трейдинг)
10% - Банковский депозит (рубль) 10% - Государственные и корпоративные облигации (рубль)	10% - Государственные и корпоративные облигации (рубль) 10% - Дивидендные акции (рубль)	10% - Кредитование (НКО) (рубль) 5% - Государственные и корпоративные облигации (рубль) 5% - Дивидендные акции (рубль)

КЕЙС №1. ПРОДАЖА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ

Владелец жилой недвижимости в Москве получает доход 5% годовых в рублях за вычетом всех расходов. Доходность его не устраивает, поэтому он продает квартиру в Москве.

Цель владельца недвижимости – рентные платежи. Стоимость недвижимости – 200 000 долларов. Задача инвестирования – текущий доход.

Подход к инвестициям – пассивный. Коррекция осуществляется 1 раз в 3 года по «шведскому методу», добавление инвестиций – нет.

Валюта инвестиций – доллар США.

Консервативный – 8%	Умеренный - 12%	Агрессивный – 20%
50% - Портфель еврооблигаций 25% - Портфель дивидендных акций США 25% - Инвестиционная недвижимость в Великобритании	50% - Инвестиционная недвижимость в Великобритании (по ипотечной схеме) 15% - Портфель еврооблигаций 15% - Портфель дивидендных акций США 20% - Доверительное управление (опционы)	25% - Инвестиционная недвижимость в Великобритании (по ипотечной схеме) 25% - Портфель дивидендных акций США 50% - Доверительное управление (опционы)

Мой сайт: [SOGONOV.COM](https://sogonov.com)

На сайте:

- Изучайте актуальные новости, аналитику, статьи и видео на тему личных финансов
- Подписывайтесь на мою [бесплатную рассылку](#)
- Добавляйтесь в мои [сообщества в социальных сетях](#)
- Посещайте мои [семинары и вебинары](#)
- Записывайтесь ко мне на [консультацию](#) для подготовки личного финансового плана и получения рекомендаций по финансовым инструментам для Вашей ситуации

Согонов Илья

Независимый финансовый советник

Партнер компании ФинПлан

