

Управляй
своими
деньгами

Н. Солабуто

Секреты инвестирования в ПИФ

 ПИТЕР®

рекомендовано

 ФИНАМ

менеджмент

Николай Вячеславович Солабуто

Секреты

инвестирования в ПИФ

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11298269

Секреты инвестирования в ПИФ. / Солабуто Н.: Питер; Санкт-Петербург; 2008

ISBN 978-5-91180-354-4

Аннотация

Хотите «трудоустроить» свои сбережения? Думаете, куда и как вложить деньги, чтобы их приумножить? У вас в руках – руководство по работе с личными инвестициями. В нем описаны принципы управления личными финансами с углубленным рассмотрением темы накопления через паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Книга поможет разобраться во всех финансовых решениях, необходимых для успешного инвестирования в ПИФ. Секреты, советы, ответы на базовые и продвинутые вопросы, глоссарий – она содержит только конкретную и нужную информацию. Издание продолжает серию книг «Управляй своими деньгами», адресованных тем, кого интересуют вопросы личных финансов и, в частности, персональных инвестиций.

Содержание

Благодарность	4
От автора	6
Вступление	8
Часть 1	18
Глава 1	18
Для начала сформулируйте личные финансовые цели	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Николай Солабуто

Секреты

инвестирования в ПИФ

Благодарность

Любая книга – продукт коллективного творчества. Конечно, пишет ее конкретный человек, но он постоянно взаимодействует с окружающими, обменивается с ними информацией, обсуждает те или иные вопросы, получает нужные и полезные советы. Для меня такими людьми стали мои коллеги – портфельные менеджеры инвестиционной компании «ФИНАМ». Я рад, что они смогли оторваться от своих мониторов, забыв на несколько минут о движении котировок и динамике индекса ММВБ. Именно благодаря лучшей в России трейдерской команде была написана эта книга, которая, надеюсь, включает в себя все наиболее актуальные вопросы, связанные с рынком коллективных инвестиций, вложением средств в паевые инвестиционные фонды. Искренне благодарю всех членов нашей команды. Думаю, читатели этой книги должны знать их по именам: Сергей Белов, Сергей Дорогавцев, Александр Дорофеев, Андрей Сапунов, Александр Павлючков, Петр Бубнов, Алексей Бутенко, Алан Казиев, Иван

Лопатин, Виталий Любимов, Дмитрий Ковалевский, Алексей Белкин.

Еще один человек, без которого эта книга не могла бы появиться на свет, – Дмитрий Серебренников, руководитель дивизиона «Инвестиционный» холдинга «ФИНАМ» и мой самый строгий критик. Его наличие – один из наиболее мощных из известных мне стимулов к самосовершенствованию. Надеюсь, эта книга не последнее среди моих произведений, которые будут предложены его критическому вниманию.

Яна Ромашкина и Владислав Кочетков входят в число идейных вдохновителей этой книги. Спасибо им за моральную поддержку и понимание.

От автора

Сегодня инвестиции в ценные бумаги входят в нашу жизнь и занимают в ней значительное место. Буквально два года назад количество инвесторов в нашей стране составляло 50 000, а сейчас уже 300 000 человек. Опыт Соединенных Штатов говорит, что треть населения страны напрямую или опосредованно инвестируют в ценные бумаги. Так что фондовый рынок рано или поздно войдет в каждую семью. Эта книга поможет вам подготовиться к этому моменту.

Эта книга станет помощником для тех, кто решил воспользоваться таким инструментом, как коллективные инвестиции, по-простому – ПИФ. Понятно, что у каждого из нас, кто решил стать инвестором, есть много путей. Например, можно самому заниматься составлением портфеля акций, можно нанять персонального инвестиционного консультанта, но если эти пути недоступны из-за высокого порога инвестиционного капитала, то все равно рынок не оставит вас в безвыходной ситуации. Объединив денежные средства разрозненных вкладчиков, Паевой инвестиционный фонд наймет профессионалов для управления вашими денежными средствами для получения положительных результатов. Тем и хороша индустрия инвестиций, что она находит достойные инструменты для инвестиций всем желающим преумножить свой капитал.

Я проработал на фондовом рынке с 1994 г., с того самого момента, когда появились первые организованные площадки для торговли ценными бумагами. Хотя тогда было много вопросов к качеству этих самых бумаг, но рынок есть рынок и сейчас он все расставил по своим местам. И как профессионал хочу привести один из наших постулатов: на фондовом рынке 90 % психологии и только 10 – всего остального. Эта книга несет знания в рамках этих 10 %. Весь остальной успех на 90 % зависит только от вас. От вашего отношения к своим деньгам, к риску, от дисциплины и, конечно, желания зарабатывать. Если вы воспользуетесь советами, изложенными в данной книге, и прибавите к ним свой психопортрет, то о положительном результате можно не беспокоиться, он придет так же, как приходит день. Но психология у всех нас разная, поэтому в книге есть варианты для разных людей, которые решили воспользоваться такой возможностью, как вложения в ценные бумаги посредством форм коллективных инвестиций.

Р. С. Рынок паевых фондов развивается очень быстро. Важно отметить, что книга написана в середине 2006 г. и содержит данные этого времени.

Вступление

В начале 1990-х гг. была эпоха стихийных инвестиций, «финансовых пирамид» и чековых фондов, но уже с середины 1990-х гг. инвестиции обрели цивилизованные формы. В апреле 1995 г., когда в Указе № 416 от 26.04.1995 г. Президента РФ Б. Н. Ельцина «О мерах по обеспечению интересов инвесторов...» в первом пункте было сказано: «Считать первоочередной задачей федеральных органов государственной власти, субъектов РФ в сфере государственного регулирования финансового и фондового рынков РФ обеспечение интересов инвесторов, в том числе путем установления правовых и экономических основ деятельности привлекающих средства инвесторов инвестиционных институтов, в том числе паевых инвестиционных фондов...»

Так был дан формальный старт подготовке законодательной базы индустрии коллективных инвестиций в России.

Через три месяца выходит Указ № 765 от 26.07.1995 г. «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации». Этим указом вводится механизм функционирования паевого инвестиционного фонда и управляющих компаний. Также в указе было дано поручение Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку в 2-месячный срок разработать базовые документы и разработать механизм образо-

вания ПИФов при реорганизации привлекающих денежные средства коммерческих структур.

Первого сентября 1995 г. Федеральная комиссия издает Постановление № 9, подписанное председателем ФКЦБ Анатолием Чубайсом, «О Программе развития паевых инвестиционных фондов». Целью этой программы являлось создание нормативной базы ПИФов, анализ ЧИФов, которые выразили желание преобразоваться в ПИФы, и реализация реальных проектов таких преобразований, а также реализация 1–2 проектов по созданию «пилотных» паевых фондов. Организационное обеспечение данной работы возлагалось на исполнительную дирекцию ФКЦБ. Финансирование – за счет средств приватизационных займов и западной технической помощи.

Через два года появились первые действующие ПИФы в России. Почти год ушел на информационную кампанию, подготовку нормативной базы и появление первых лицензированных управляющих компаний (УК) и зарегистрированных фондов.

Начало: «Тройка-Диалог» управляет средствами сотрудников АО «Детский мир» на основе гражданско-правовых договоров в 1993–1994 гг. Банк «Церих» с августа 1994 г. апробирует «фонд банковского управления». Банк «Центр» (бывший «Гермес-Центр») оформляет специальные депозитные инвестиционные вклады. Московский инвестиционный фонд (МИФ) в начале 1994 г. решает пре-

образовать свой чековый фонд в открытый инвестиционный. «Первый ваучерный банк» в мае 1995 г. создал товарищество на вере (коммандитное товарищество) «Взаимный фонд “Первый ваучерный банк и Компания”». Появление формы паевых фондов означает по существу легализацию реально сложившейся рыночной практики и приведение ее к жесткому регулированию и четким стандартам.

Серьезную поддержку организации оказывает в 1996 г. заем Международного банка реконструкции и развития (МБРР) в \$31 млн специально для проекта «Развитие коллективных форм инвестиций и защиты инвесторов». На эти деньги разрабатывается законодательство и обучаются первые специалисты, также создан Центр коллективных инвестиций (ЦКИ), проходит информационная кампания.

Семнадцатого апреля 1996 г. лицензируются первые три управляющие компании: в соответствующей последовательности номеров лицензии ФКЦБ России на доверительное управление имуществом паевых инвестиционных фондов получили «АВО-капитал» (Промрадтехбанк и Объединенный институт ядерных исследований), компания «Мономах» (созданная при участии банка «Империял») и «КУ-ИФ» (управляющая компания ЧИФ «Первый ваучерный фонд»).

В августе лицензии получили ОАО «Кредис» (Москва), ЗАО «Управляющий паевого инвестиционного фонда “Нефтегазэкспорт”», ЗАО «Паллада Эссет Менедж-

мент», ЗАО «Управляющая компания “Гута-Инвест-Менеджмент”», ЗАО «Инвестиционная компания “Этерна”». УК «Кредис» являлась проектом швейцарского банка *Credit Suisse First Boston*. УК «Этерна» являлась проектом ОНЭК-СИМ-банка совместно с «Интеррос-Эстейт» и «Интеррос-Согласие».

В сентябре 1996 г. лицензии получают еще три УК: РТК-инвест (управляющая компания пенсионного фонда «Ростелекома», «Тройка-Диалог», а также МКБ-капитал (проект Межкомбанка).

В октябре – еще две компании: ОФГ-инвест (связанная с именем основателя одноименной группы Бориса Федорова) и «Монтес Аури» (связываемая с именем не менее легендарного Альфреда Коха).

До наших дней «доживут» семь. Меньше всех изменятся «Тройка-Диалог» и РТК-инвест. У других будут меняться названия, учредители. Так, «КУИФ» станет «Пионером», а затем «Пиоглобалом». ОФГ-инвест купят немцы, «Паллада» сблизится с группой *State Street*, а затем будет куплена «Русскими фондами», как и «Монтес аури». «Мономах» сменит двух владельцев и будет принадлежать сначала группе «Олма», а затем новосибирской группе «Прайд». «Этерна» и АВО-капитал уйдут в историю вместе со своими банками-учредителями. «Гута-инвест» станет «Флеминг-Гута», а затем обретет очередную жизнь, став УК НВК, принадлежащей владельцу «Русснефти» Михаилу Гуцериеву. МКБ-ка-

питал у Межкомбанка купить банк «Русский Стандарт» и переименует в «Русский Стандарт Капитал», а в 2002 г. ее уже купит ВБРР и переименует в УК «Портфельные инвестиции». Швейцарский «Кредис» уйдет с российского рынка.

Из 13 зарегистрированных в 1996 г. УК наиболее продвинулся в плане создания первых фондов четыре. Это «Паллада», КУИФ, «Кредис» и «Тройка-Диалог».

ФКЦБ 12 сентября регистрирует два фонда компании «Паллада», возглавляемой Элизабет Хиберт.

Фонд «Пионер Первый» станет третьим паевым фондом в России, получив регистрацию 5 октября.

Первым успеет сформировать Фонд краткосрочных рублевых инвестиций «Кредис», зарегистрированный четвертым, начавший формирование 16 декабря. В фонд КРИ «Кредис» было вложено \$5 млн «стартовых». Датой формирования фонда станет 31 декабря 1996 г.

До нового 1997 г. успеют зарегистрироваться восемь ПИФов: два от «Паллады», два от «Пионера», три от «Кредис» и «Илья Муромец» от «Тройки-Диалог».

К началу 1997 г. будет лицензировано три специализированных депозитария. Первым станет «Первый Российский Специализированный депозитарий» (слово «российский» потом будет исключено из названия). За ним право работы с паевыми фондами получают банк «Империял» и «Кредит Свис Кастоди».

А как там...

Первый инвестиционный фонд в мире был основан в августе 1822 г. в Бельгии, затем в 1849 – в Швейцарии и в 1952 г. – во Франции. Как массовое явление они стали появляться в Великобритании и США. Тогда трасты ориентировались на крупных клиентов, а мелким инвесторам приходилось пользоваться услугами финансовых брокеров. В силу роста числа мелких инвесторов возникла необходимость создания института их консультирования. Тогда в 1899 г. в США образуется первая инвестиционно-консультационная компания; к 1910 г. таких компаний было уже десять.

Появление первого взаимного фонда в США относится к 1924 г., однако во всех странах, в том числе и в США, инвестиционные фонды начинают устойчиво развиваться лишь после Второй мировой войны, постепенно составляя конкуренцию крупным банкам и иным финансовым институтам. В настоящее время более половины американских семей являются вкладчиками того или иного инвестиционного фонда.

За последние 125 лет в разных странах мира с различными правовыми и финансовыми системами выкристаллизовались различные структуры коллективного инвестирования. Теперь инвестиционные фонды стали подразделяться по юридической структуре (корпоративные, трастовые, контрактные), по операционной структуре (открытые, закрытые), по целям и по объектам инвестирования.

1. Корпоративные фонды

Наиболее распространенный в мировой практике тип фондов – корпоративный фонд, который организуется по подобию акционерного общества. Он осуществляет инвестиции от лица своих акционеров в акции и облигации других компаний. Доход, полученный от таких инвестиций, распределяется среди акционеров фонда в виде дивидендов, а стоимость их пакетов акций растет (или падает) в соответствии с изменениями в стоимости инвестиций фонда. Владельцами корпоративного фонда являются акционеры, а управляют им от их имени директора компании, которые вправе делегировать часть своих функций (например, управление активами) другим организациям.

Первые корпоративные инвестиционные фонды появились в 1860-х гг. Наиболее популярные типы корпоративных фондов – это взаимные фонды (mutual funds) в США, открытые инвестиционные компании (open-ended investment companies) в Великобритании и инвестиционные общества с переменным капиталом (Societes d'Invesissments a Capital Variable) во Франции. К корпоративным фондам также относят акционерные инвестиционные фонды в России.

2. Трастовые фонды

В основе деятельности трастового фонда лежит четкое разделение между управляющей компанией фонда и попечителем (trustee). Попечитель отвечает за сохранность активов фонда и за соответствие деятельности фонда заявленным

целям. Управляющая компания по договору с попечителем управляет инвестиционным портфелем фонда и, как правило, осуществляет административные процедуры. Такое разделение функций является дополнительным средством защиты для фонда и его инвесторов.

К трастовым фондам относят паевые трасты в Великобритании. Эта форма также используется в странах бывшей Британской империи: Австралии, Новой Зеландии, Гонконге, Малайзии, а также в Южной Африке, где эта форма опирается на традиции общего права, унаследованные от Великобритании.

3. Контрактные фонды

По законам некоторых стран не разрешается создавать трасты для управления коллективными активами. В этих странах (в основном с системой романо-германского права или гражданского кодекса) была разработана контрактная форма фонда. При такой форме юридическим собственником активов фонда является либо управляющий, либо инвесторы коллективно. Номинальным владельцем активов является кастодиан, который осуществляет и их хранение. Отделение функции управления фондом от функции хранения активов реализуется созданием «китайских стен» и подкрепляется высокой репутацией кредитных институтов и жестким контролем над ними со стороны регулятора. Сами инвесторы не являются акционерами. Они как участники имеют

право пользоваться преимуществами прироста капитала и дивидендами, но не имеют права голоса. Единственное право, которым они могут воспользоваться, – это право на продажу своих активов, т. е. если им не нравится, как ведется управление фондом, они могут выйти из него.

К представителям таких фондов относят инвестиционные фонды Германии, взаимные фонды Италии, взаимные фонды инвестиций в Швейцарии, инвестиционные трасты в Японии, а также паевые инвестиционные фонды в России.

По операционной структуре фонды делятся на открытые, интервальные и закрытые.

1. Фонды открытого типа

Фонд открытого типа имеет переменный капитал. При этом купить и продать пай можно в любой день. Таким образом, открытый инвестиционный фонд может расширяться или уменьшаться со временем без необходимости организации серий собраний акционеров или пайщиков для получения разрешения на увеличение или уменьшение капитала. В фонде открытого типа акции или паи можно купить и предъявить к выкупу в фонде регулярно, чаще всего ежедневно. Их также можно купить/ продать на бирже.

К открытым фондам относят открытые паевые инвестиционные фонды.

2. Фонды закрытого типа

В таком фонде имеется фиксированное количество акций или паев. Поэтому когда акции или паи инвестиционного фонда приобретаются каким-либо лицом, соответствующее их количество должно быть продано другим лицом. Эта операция проводится на фондовой бирже так же, как обычная купля/продажа акций. Создание и выпуск дополнительных акций (паев) или выкуп акций (паев) для аннулирования обычно требуют согласия акционеров.

В России к фондам закрытого типа принадлежат закрытые паевые инвестиционные фонды.

3. Интервальные фонды

Где-то посередине между открытыми и закрытыми инвестиционными фондами находятся интервальные. Строго говоря, интервальные инвестиционные фонды – это открытые инвестиционные фонды, паи которых можно купить/продать не в любой рабочий день, как в открытом фонде, а только в течение некоторых периодов времени, которые называются интервалами. Чаще всего такие интервалы объявляются раз в квартал.

Часть 1

Для чего мы занимаемся инвестициями

Глава 1

Мы инвестируем для того, чтобы тратить

Каждый имеет конкретные финансовые цели. Раньше говорили: «Каждый человек должен посадить дерево, построить дом, вырастить сына», сейчас можно перефразировать: «Каждый человек должен купить квартиру, машину, дачу и дать детям хорошее образование». На все это требуются денежные средства и очень значительные. Если мы просто будем откладывать немного денег с заработной платы, то вряд ли за жизнь мы что-то накопим. Поэтому мы и обращаемся к фондовому рынку как к инструменту, позволяющему нам реализовать наши планы. Но, придя к управляющему, мы сталкиваемся с множеством вопросов: сколько денег передать в управление, а сколько оставить себе на «черный день»? А что такое этот самый «черный день»? Сколько нужно откладывать с заработной платы на свой торговый счет? В

каком году я смогу купить квартиру, в каком машину, в каком дачу? Какая доходность мне требуется для достижения всех моих целей? И что нужно сделать, чтобы защитить свой план достижения финансового благополучия?

Итак, что такое личные финансы и как их планировать? Личные финансы – это те деньги, которые приходят к нам в виде заработной платы или из других источников дохода (наследство, рентный доход, выигрыш в лотерее или казино, инвестиционный доход) и которые мы тратим или не тратим (инвестируем). Но для того, чтобы мы не повторяли жизнь многих людей, которые занимают до получки, пытаюсь свести концы с концами (что самое интересное, это не бедные люди, порой мы можем встретить таких людей с очень приличной зарплатой), нам требуется взять все наши денежные потоки под контроль. Но это не все: помимо текущих трат нам порой требуется накопить на довольно крупные покупки. И здесь нам потребуются инструменты, которые не только сохраняют наш капитал, но еще и преумножат его. Чтобы справиться со всеми этими задачами, мы обзаводимся финансовым планом. **Личный финансовый план** – это документ, отражающий текущее положение ваших дел, ваши личные финансовые цели, а также реалистичный план их достижения, т. е. накопления и инвестирования средств. Личный финансовый план – прежде всего документ, который обязательно должен быть перенесен на бумагу. Если личный финансовый план существует только в вашей голове, то он

вряд ли будет реализован. Средний срок, на который составляется личный финансовый план, составляет не менее 10 лет.

Для начала сформулируйте личные финансовые цели

Первое, с чего вы должны начать, и это самое важное, являющееся основой личного финансового плана, – определиться с вашими желаниями и стремлениями, с вашими финансовыми целями. «Чего вы хотите?» – это очень простой вопрос, но ответить на него, как ни странно, очень сложно. «Хочу достичь финансовой свободы» или «Хочу быть богатым» – это правильные ответы, но неполные. Их надо конкретизировать. Если мы говорим о «финансовой свободе», то сразу определяемся, какую сумму денег мы должны получать от своих инвестиций, чтобы она смогла заменить вам заработную плату и позволила жить припеваючи и не работая. Если мы говорим, что хотим стать богатыми, то сразу должны дать отчет, что для нас означают эти слова, т. е. что конкретно и за какую цену мы должны в этой жизни приобрести, чтобы почувствовать себя богатыми. Чтобы разобраться с этим вопросом, можно воспользоваться нехитрым психологическим приемом. Наймите человека и поставьте перед ним задачу: в течение десяти минут он должен задавать вам только один вопрос: «Что ты хочешь?» и конспектировать

ваши ответы, а в конце задать еще один вопрос: «А как ты хочешь этого достичь?» и после этого оставить вас наедине с вашими мыслями. После первого вопроса вы, конечно, назовете те свои желания, к которым вы сейчас стремитесь и которые кажутся вам достижимыми. Но не тут-то было, ваш собеседник тупо продолжает задавать этот же вопрос. Вы, конечно, говорите, что желаний-то как раз очень много, но «сами понимаете, не все и не всегда они исполняются», и что на этом вы хотите закончить разговор. Но собеседник не унимается, и для того, чтобы он отстал, вы начинаете фантазировать и помимо уже привычных «машины, квартиры, дачи» появляются яхта впридачу, вилла на островах и заканчивается список обязательным турпоходом в космос. По мере составления списка вы начинаете говорить много конкретики и о тех вещах, которые вы хотите иметь, в том числе и их цены. В какой-то момент ловите себя на мысли, что вы очень хорошо владеете вопросом: что, где и почем можно купить. А после финального вопроса: «Как ты хочешь этого достичь?» вы понимаете, что многое, а может, и все из перечисленного, вы сможете в этой жизни себе позволить. Только нужно правильно распорядится своими деньгами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.