**Содержание лекции по теме «Азбука инвестора: базовые понятия»**

**для взрослой аудитории**

Формат проведения: лекция

Количество участников: не ограничено

Продолжительность мероприятия: 45 мин.

| **№ слайда** | **Деятельность спикера** |
| --- | --- |
| Слайд 1. Тема лекции (1 мин) | Добрый день! Меня зовут \_\_\_\_\_\_, я представляю \_\_\_\_\_. Сегодня наша встреча посвящена актуальной теме – разговору об инвестициях. Последнее время появляется всё больше рекламы коммерческих платформ для инвестирования, блогеры всё чаще рассказывают о простоте и прибыльности инвестиций, появляются даже специальные просветительские курсы о том, как начать инвестировать. Наш разговор сегодня посвящен инвестициям специально для того, чтобы у вас было корректное представление о них.  Важно отметить, что этот разговор не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией и лишь описывает весь спектр возможностей для инвестирования. |
| Слайд 2. Зачем инвестировать? (4 мин) | Но давайте сначала поймём, каково ваше представление об инвестиционной части финансового мира. Что у вас ассоциируется со словом «инвестиции»?  *Если аудитория слушателей не очень большая, то спикер может задать этот вопрос и выслушивать ответы. Если аудитория большая и выслушать несколько ответов не представляется возможным, то спикер может предложить ответить на этот вопрос каждому для себя.*  Обычно первое, что приходит в голову в ответ на этот вопрос – это термины «акции», «облигации», «биржа», «трейдинг» и т.д. Однако инвестиции – это более широкое понятие, которое подразумевает под собой вложение денежных средств или других активов с целью получения дохода в будущем.  Зачем это делать?  Думаю, очевидный ответ – это чтобы увеличить своё благосостояние! Но тут нужно быть довольно осторожными, чтобы этого благосостояния не лишиться – об этом мы обязательно поговорим чуть позже.  Ещё одна важная причина – это инфляция, то есть процесс повышения общего уровня цен и снижения покупательной способности денег. Инвестирование даёт возможность обеспечить доходность, которая нивелирует потери от инфляции.  Помимо этого, инвестирование – это способ диверсифицировать источники благосостояния, чтобы не зависеть от одного. Например, от работодателя – при увольнении с работы у вас может быть дополнительный доход. Или даже больше: если доходы от инвестиций покрывают ваши текущие расходы – это даёт свободу выбора: можно меньше работать, сменить профессию на более интересную, но менее оплачиваемую, или посвятить время семье и хобби, не беспокоясь о заработке.  И ещё один возможный ответ – это накопить на старость. Конечно же, пенсионерам положены выплаты от государства, но лучше добавить к ним свои накопленные деньги, чтобы иметь возможность удовлетворить больше своих потребностей в пожилом возрасте. |
| Слайд 3. Готовы ли вы инвестировать?  (7 мин) | Как для себя понять, можно ли вам начинать инвестировать с точки зрения глобальной финансовой безопасности? Для этого нужно определиться, на каком вы этапе обеспечения финансовой стабильности – эти этапы изображены на слайде.  *Далее при перечислении каждого этапа со слайда спикер может попросить слушателей поднять руку, если они находятся на этом этапе или уже прошли его.*  Давайте заодно проведём небольшой социологический опрос среди вас и поймём, кто из вас уже потенциальный инвестор, а кому ещё нужно позаботиться о финансовых резервах.  1. Для обеспечения своего финансового благосостояния, прежде всего, необходимо формирование финансового резерва – так называемой «подушки безопасности».  Вопрос слушателям: напомните в каком размере и в какой форме целесообразно его формировать? *(подразумевается ответ: в размере своих расходов за 3–6 месяцев; обычно это ликвидные денежные средства, к которым есть быстрый доступ в случае необходимости – например, средства на накопительном счете в банке)*.  Давайте поднимем руки, кто создал финансовый резерв, то есть обеспечил свою подушку безопасности?  *Спикер может комментировать ситуацию словами «отлично, как много у нас финансово грамотных людей в аудитории» или «вижу не так много рук, как хотелось бы, но уже радует, что вы пришли на это мероприятие, а значит, вас заботят вопросы личных финансов».*  2. Второй важный шаг – обеспечение финансовой защиты на основе страхования. Заключая договор со страховщиком, то есть со страховой компанией, мы передаем ей ответственность за страховые риски и в случае их реализации получаем страховую выплату. Весьма актуальны различные виды личного страхования (страхование жизни, страхование от несчастных случаев, добровольное медицинское страхование), а также страхование имущества и ответственности. К сожалению, уровень страховой культуры в нашей стране еще не так высок, и часто граждане недооценивают важность страхования социальных и имущественных рисков.  Кто в этой аудитории оформляет добровольную страховку?  *Спикер может комментировать ситуацию словами «здорово, что вы опровергаете статистику и пользуетесь страховыми продуктами» или «не так уж много рук поднялось, но я надеюсь, что сейчас вы задумаетесь о том, как бы переложить финансовую ответственность за неприятные ситуации на кого-нибудь другого ☺».*  3. Перейдем к третьему способу обеспечения финансового благополучия. Достижение финансовых целей невозможно без использования различных инструментов сбережения, позволяющих в удобной форме сформировать значительные накопления, которые в будущем станут источником для крупных покупок. Помимо хорошо известных банковских вкладов и накопительных счетов, а также накопительного страхования жизни, все большее распространение в России получает Программа долгосрочных сбережений (ПДС) – о ней, кстати, мы тоже сегодня поговорим.  Но вот тут я позволю себе небольшое лирическое отступление, чтобы прояснить важный нюанс. Но сначала вопрос слушателям: чем отличается сбережение от инвестирования?  *Предполагаемый ответ: целью использования и уровнем риска.*  Инвестирование предполагает вложение денег в качестве капитала (самовозрастающей стоимости) и должно предусматривать возможность получения значимого реального (с учетом инфляции) дохода. В то время как у сберегательных продуктов доходность, как правило, не превышает уровень инфляции. Но стоит заметить, что в некоторых случаях невозможно четко разграничить между собой сберегательные и инвестиционные инструменты – именно поэтому сегодня мы обсудим и пограничные варианты.  Такая ситуация происходит из-за изменения экономической конъюнктуры. Например, в период повышенной ключевой ставки ЦБ доходность банковских вкладов опережала доходность многих инвестиционных продуктов. Но такая ситуация складывается не всегда. В настоящий момент происходит переток денег с банковских вкладов в облигации после снижения ключевой ставки.  4. И на 4 этапе, когда предыдущие способы уже задействованы и есть желание в большей степени использовать возможности финансового рынка для формирования дополнительного дохода, используются инвестиционные инструменты. |
| Слайд 4. «Правила начинающего инвестора»  (7 мин). | И в тот момент, когда вы осознали, что имеете финансовую возможность стать инвестором, вам нужно принять несколько базовых правил.  Правило 1 (смыслу которого был посвящен предыдущий слайд): сначала подушка безопасности, а потом уже инвестиции на бирже. Никогда не инвестируйте деньги, которые могут понадобиться вам в ближайшие 3-6 месяцев (а в условиях нестабильности — до 12 месяцев) на жизненно важные цели: оплату жилья, лечение, срочный ремонт.  Если вам срочно понадобятся деньги в момент просадки портфеля, вы будете вынуждены продавать активы с убытком, фиксируя потери. Финансовая подушка (ликвидный резерв на накопительном счёте или вкладе) даёт вам спокойствие и время переждать неблагоприятную рыночную фазу.  И тем более никогда не инвестируйте деньги, взятые в кредит!  Правило 2: инвестируйте только то, что готовы потерять. Эта фраза – не о фатализме, а о психологической готовности. Вы должны быть эмоционально подготовлены к тому, что стоимость ваших вложений может снизиться на 20%, 30% или даже более. Если мысль об этом вызывает панику, значит, вы превысили свою личную толерантность к риску. Перед инвестированием задайте себе вопрос: «Я спокойно проживу, если эта сумма завтра сократится на треть, и мне не придётся её выводить?». Если нет – уменьшайте сумму или пересматривайте инструменты в сторону менее рискованных (какие это инструменты – подробно обсудим во 2 части).  Правило 3: диверсифицируйте. Житейская мудрость говорит на этот счёт «не кладите все яйца в одну корзину» - это хорошее объяснение правила диверсификации. Распределяйте капитал между различными активами (классами, отраслями, странами, валютами), чтобы снизить зависимость от неудачи одного из них.  Правило 4: начинайте с малого и учитесь на практике. Не вкладывайте весь капитал разом. Начните с небольшой, психологически комфортной суммы. Протестируйте свою стратегию, инструменты и брокерскую платформу. По мере роста уверенности и знаний можно постепенно увеличивать объём инвестиций.  Правило 5: не поддавайтесь эмоциям. Самый главный враг инвестора – его эмоции. Поспешные эмоциональные решения почти всегда убыточны и разрушают заранее составленную стратегию: страх заставляет продавать на панике, жадность – покупать на пике эйфории. Вот советы, как этого избежать:   * Имейте письменный инвестиционный план с целями, горизонтом планирования и допустимым уровнем риска. Сверяйтесь с ним, а не с новостной лентой. * Автоматизируйте процесс: используйте стратегию усреднения (регулярные вложения фиксированной суммы), чтобы избавиться от необходимости «ловить» моменты. * Ограничьте частоту проверки портфеля. Ежедневный просмотр котировок провоцирует на действия. Для долгосрочного инвестора достаточно делать это раз в квартал.   Правило 6: не доверяйте мошенникам – в теме инвестиций они пытаются играть на сложности и непонятности финансовых инструментов:   * Перед переводом любой суммы проверьте компанию или специалиста в официальном реестре Центрального банка РФ на сайте cbr.ru. Наличие лицензии на брокерскую, депозитарную деятельность или деятельность по управлению ценными бумагами обязательно для участников финансового рынка. (Как говорится: доверяй, но в реестре ЦБ проверяй! ☺) * Откажитесь, если вам обещают гарантированную доходность (особенно сильно выше рынка), давят на срочность, просят перевести деньги на счета физических лиц или малоизвестных ООО. * Не используйте финансовые инструменты, если в их описании или рекламе используется чрезмерно сложная или эзотерическая терминология, а также вы не понимаете, как эти инструменты работают и что влияет на их цену и доходность; * Проверяйте информацию в открытых источниках: легальная компания не скрывает свою юридическую информацию, реквизиты, лицензии и ключевых руководителей. У неё есть офис, а не только сайт или мессенджер.   На слуху у вас может быть международный рынок торговли валютой Фо́рекс.  В чем риски? Частные трейдеры с небольшими депозитами не имеют доступа непосредственно на валютный рынок, а торгуют через брокерские компании и дилинговые центры. По сути, трейдер торгует с брокером, а тот уже отправляет его заявки на Форекс. Это дает возможность нечестным компаниям обманывать клиентов. Часто взимаются скрытые комиссии и платежи, бонусы, требующие пополнения счета по определенным условиям.  Правило 7: соблюдайте правило информационной гигиены, критически относитесь к информации. Задача инвестора не потреблять больше данных, а развивать критическое мышление для их оценки, потому что значительная часть финансовой информации в открытом доступе – это либо шум, либо уже учтённая рынком новость, либо откровенная манипуляция. Действия на основе непроверенных данных ведут к убыткам.  Не игнорируйте эти рекомендации, они формируют разницу между осознанным управлением капиталом и азартной игрой. Их соблюдение закладывает основу для долгосрочного успеха. |
| Слайд 5. «Важные характерис-тики»  инвестицион-ных инструментов  (5 мин) | Прежде чем переходить к конкретным инвестиционным инструментам рассмотрим их наиболее важные характеристики.  1. **Риск.** Выбирая тот или иной финансовый продукт для размещения средств, прежде всего следует адекватно оценить уровень риска, т.е. вероятность утраты вложенных средств. Также риском является вероятность неполучения ожидаемого дохода. Если банковские вклады предполагают полный возврат вложенных средств и гарантированный фиксированный доход, то вложение денег в акции вовсе не гарантирует ни того, ни другого.  2. **Доходность** характеризует степень прироста вложенного капитала. Другими словами, это отношение прибыли, полученной инвестором за время владения активом, к затратам на его приобретение. Для сопоставимости ее обычно измеряют в годовом выражении, в процентах. Доходность может быть фиксированной (гарантированной) либо только предполагаемой.  3. **Ликвидность** отражает возможность возврата вложенных средств в любой момент без потери стоимости. Другими словами, ликвидный актив можно быстро обменять на деньги по рыночной цене. Чем медленнее и сложнее процесс продажи, тем менее ликвидным считают такой актив.  Данный параметр наиболее важен при размещении денег на длительный срок. Далеко не все финансовые продукты предполагают полный возврат средств при досрочном прекращении договора.  4. **Срок**. Также важно сразу определиться с предполагаемым сроком размещения средств. Обычно горизонт инвестирования определяют следующим образом:   * Краткосрочные инвестиции – сроком до 1 года, * Среднесрочные – от 1 года до 5 лет, * Долгосрочные – от 5 лет.   Также нужно обратить внимание на наличие ограничений по срокам со стороны финансовой организации. Существуют финансовые продукты с довольно длительным минимальным сроком, например, от 3-х лет.  5. **Наличие гарантий.** И еще большое значение имеет наличие и размер установленных государством гарантий на случай отзыва лицензии у финансовой организации, а также налоговые льготы.  Например, в отношении доходов по банковским вкладам установлена необлагаемая налогом сумма, а по страхованию жизни, Индивидуальному инвестиционному счёту (ИИС-3) и Программе долгосрочных сбережений (ПДС) установлены налоговые вычеты по НДФЛ.  Конечно, есть и прочие важные характеристики, которые обязательно следует учитывать при выборе наиболее подходящего варианта сбережения и инвестирования – этот список не исчерпывающий, но основной. |
| Слайд 6. «Взаимосвязь риска и доходности»  (2 мин) | Думаю, всех интересует, куда всё-таки вкладывать деньги, чтобы получить доход и не потерять свои накопления? Для этого давайте обсудим взаимосвязь риска и доходности.  На предыдущем слайде мы говорили, что при инвестировании существует вероятность невозврата вложенных средств. И чем выше этот риск, тем больше готовность оплачивать этот риск. Такую взаимосвязь обычно называют прямо пропорциональной зависимостью риска и доходности. Но важно понимать, что чем выше риск, тем выше не доходность, а лишь вероятность более высокого дохода.  В целом, для инвестиционных инструментов характерен более высокий уровень риска и доходности по сравнению с консервативными сберегательными инструментами. При этом их ассортимент очень широк – скоро мы подробнее обсудим каждый из этих инструментов. |
| Слайд 7. «Риск-профиль инвестора»  (4 мин) | Все люди разные. Кто-то спокойно катается на американских горках, а кто-то нервничает на карусели. Точно так же и в инвестициях. Даже если у двух человек одинаковая сумма для старта, они могут действовать совершенно по-разному. Всё дело в психике, характере и стрессоустойчивости.  Один человек будет спокойно смотреть, как его вложения временно падают в цене из-за какой-нибудь непредвиденной ситуации (той же пандемии). Другой – запаникует и продаст всё в убыток, хотя падение было ожидаемым этапом.  Главное правило: если ваши желания («хочу заработать миллион за год!») не совпадают с вашими реальными возможностями и характером («но я паникую при каждом минусе»), хорошая стратегия не получится. Вы будете постоянно совершать эмоциональные и невыгодные поступки.  Характер инвестора (да и просто человека) по отношению к неизвестности обычно называют риск-профилем. Но он учитывает не только отношение к риску, но и цели, опыт, горизонт планирования.  Обычно выделяют три вида риск-профилей:  1. Консервативный инвестор предпочитает более надёжные инструменты, так как готов терпеть лишь минимальную степень риска.  Какие это инструменты? Предыдущий слайд может подсказать вам.  *Спикер слушает ответы аудитории. Предполагаемый ответ: депозиты и облигации (ОФЗ).*  2. Умеренный / рациональный инвестор ставит своей целью приумножение капитала, но он не готов реагировать на каждое изменение рынка. Это средний вариант между предыдущим поведением и следующим.  3. Агрессивный тип инвестора отличается хорошим уровнем стрессоустойчивости, так как выбирает рисковые варианты и готов пережидать значительную просадку рынка, чтобы в итоге получить более высокую доходность.  Как думаете, какие инструменты выбирает такой инвестор?  *Спикер слушает ответы аудитории. Предполагаемый ответ: акции, производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы и т.д.), валюта.*  Как понять, какой у меня риск-профиль? У многих брокерских компаний, порталов по финансовой грамотности и просветительских курсов на тему инвестирования есть специальные тесты для определения типажа инвестора.  *Спикер может предложить аудитории устроить интерактив и поднимать руки, при ответе на следующие вопросы.*  Давайте мы проверим, каких инвесторов у нас больше? Предлагаю вам поднимать руки, если услышите описание своего поведения. Не переживайте – у нас тут не профессиональная диагностика.  Обычно такой тест содержит такие вопросы:   1. Что для вас важнее?  * Сохранить деньги от инфляции и иметь возможность снять их в любой момент. * Постепенно накопить на крупную цель (первый взнос на квартиру, магистратуру) за 3-5 лет, получив доход выше, чем в банке. * Максимально приумножить капитал на горизонте 10+ лет, даже если будут серьёзные временные просадки.  1. О чём вы будете больше жалеть?  * Что вложились в актив, который потом сильно упал * Что не вложились в актив, который потом сильно вырос  1. После потери какой доли инвестированного капитала вы откажитесь от инвестиций и захотите вывести деньги?  * Минимальная (+-1-5% в год) * Небольшая (+-5-10%) * Умеренная или значительная (готов видеть падения на 15-25% и больше)   Это не полный список вопросов, но уже хорошее начало для понимания своего поведения как инвестора. |
| Слайд 8. «Довери-тельное управление»  (4 мин) | Современные технологии с лёгкостью позволяют стать самостоятельным инвестором и открыть счёт буквально в пару кликов. Но если у вас пока нет уверенности в своих силах, то можно попробовать другой вариант: делегировать принятие решений профессионалам – в финансовой сфере это обычно называют доверительным управлением. Такие специальные компании управляют Паевыми инвестиционными фондами (ПИФ).  Но выбор управляющей компании тоже достаточно сложное и ответственное решение, поскольку от правильного выбора зависит, увеличится ли ваш капитал, или вы столкнётесь с финансовыми потерями. Вот несколько критериев, на которые следует обратить внимание.  Действующая лицензия Центрального банка России. Это обязательное и проверяемое в специальном реестре условие. Лицензия должна быть именно на деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами (ПИФ) и негосударственными пенсионными фондами (НПФ). Наличие лицензии на доверительное управление ценными бумагами (для отдельных счетов) также критически важно.  Стратегии под ваш профиль. Стратегии должны быть четко сегментированы: консервативные (облигации), сбалансированные, агрессивные (акции роста), отраслевые (ИТ, сырьё) и другие. По каждой должно быть понятное описание инструментария.  Длительная история на рынке и хорошая репутация. Оцените, какими проектами занималась компания до этого и каков был результат: отдельно можно обратить внимание на решения, принятые в годы финансовых кризисов. Отсутствие крупных скандалов или судебных разбирательств с клиентами также может говорить о качественной работе компании.  Прозрачная и открытая система формирования стоимости услуг. Необходимо детально изучить договор: какую комиссию (процент от стоимости активов) за управление оставляет себе управляющая компания за работу, берёт ли она комиссию за покупку/продажу паёв. Все скрытые сборы должны быть исключены.  Частота и ясность отчётности. Управляющая компания обязана предоставлять регулярные отчёты. Критерий их качества: насколько отчёт понятен неспециалисту? Отчёт должен показывать структуру портфеля, ключевые сделки, объяснение принятых решений и их результат.  Финансовые исследования аналитического отдела – это ключевое конкурентное преимущество управляющей компании. Проверьте, публикуют ли они содержательные, а не рекламные, обзоры компаний и отраслей? Насколько их аналитика опирается на фундаментальные данные, а не на рыночные слухи?  Удобство мониторинга и контроля. Попробуйте оценить заранее возможность через личный кабинет или мобильное приложение в режиме, близком к реальному времени, видеть стоимость своих активов, структуру портфеля, начисленные комиссии. |
| Слайд 9. «Самостоя-тельное управление»  (3 мин) | Но если вы всё-таки выбрали вариант самостоятельно принимать решения, то современный финансовый рынок готов предложить вам широкий выбор возможностей: инвестирование в ценные бумаги перестало быть прерогативой профессиональных трейдеров и сложной технологической задачей. В наши дни пользоваться инвестиционными инструментами так же легко, как и многими банковскими продуктами – с помощью своего смартфона. Однако, есть нюанс: формально торговать на бирже может только человек, получивший специальное разрешение после прохождения аттестации. Таким посредником между инвестором и биржей выступает брокер.  Поскольку многие сделки на бирже были цифровизированы, то сейчас на рынке есть много брокерских компаний, которые представлены онлайн-сервисами, поэтому мы будем говорить о брокерских платформах.  Тут к решению тоже следует подойти осознанно – с умом выбрать брокерскую платформу. Что для этого нужно учесть:  Базовый и обязательный к проверке критерий – действующая лицензия Центрального банка России. Компания должна быть в реестре профессиональных участников рынка ценных бумаг на сайте ЦБ РФ с лицензиями на брокерскую и, желательно, депозитарную деятельность.  Надёжность. Финансовая устойчивость выше, а риски неожиданного ухода с рынка нижу у крупных компаний с государственным участием, дочерних компаний системно значимых банков или у крупнейших независимых брокеров с долгой историей.  Тарифная политика – то, за какие действия брокерская платформа берёт комиссию.   * Комиссия за операции. Необходимо сравнивать не только процент за сделку (который часто близок к нулю у крупных игроков), но и минимальную комиссию за операцию, которая может сделать мелкие сделки невыгодными. * Комиссия за обслуживание счёта (аналог абонентской платы): её наличие, размер и условия списания (например, если не было сделок или если портфель меньше определённой суммы). Идеально – отсутствие платы за простой. * Комиссии за денежные операции: за вывод средств, за ввод/вывод валюты, за внебиржевую конвертацию. * Депозитарная комиссия. Плата за учёт ценных бумаг. У многих крупных брокеров отсутствует.   Интеграция с банковскими услугами. Если брокер часть банковской группы, удобство быстрых переводов между брокерским и расчётным счётом является плюсом.  Большинство современных брокерских платформ имеют приложения.  Поэтому прежде чем остановиться на конкретном варианте – протестируйте интерфейс: откройте демоверсию или хотя бы изучите скриншоты. Проверьте, всё ли вам кажется интуитивно понятным при использовании. |
| Слайд 10. «Ключевые идеи»  (4 мин) | Итак, к концу нашего разговора давайте проверим, что вам удалось вынести из сегодняшнего общения. Какие советы вы бы дали начинающему инвестору?  *Спикер выслушивает варианты ответов от аудитории. После этого демонстрирует предлагаемый список на слайде и может комментировать: «Отлично! Как много полезного вам удалось уловить!»*  Создайте финансовую подушку безопасности перед тем, как начать инвестировать – сначала накопить сумму, покрывающую непредвиденные расходы, и только потом начинать вкладывать деньги в инструменты с риском. Никогда не инвестируйте заёмные деньги!  Диверсифицируйте портфель: распределяйте капитал между разными активами, отраслями, валютами и странами, чтобы снизить зависимость от неудачи одного из них.  Понимайте связь риска и доходности: чем выше потенциальная доходность инструмента, тем выше риск потери вложений. Инвестируйте в соответствии со своим отношением к риску.  Оценивайте характеристики инструментов: при выборе инвестиционного инструмента анализируйте его риск, доходность, ликвидность, срок и наличие гарантий.  Используйте налоговые льготы: рассмотрите возможность открытия ИИС-3 или участия в Программе долгосрочных сбережений (ПДС) для оформления налоговых вычетов и дополнительного дохода. |
| Слайд 11.  «Информация о портале Мои финансы»  (1 мин) | Мы сегодня обсудили с вами достаточно сложную, но важную тему. Надеюсь, вам стало легче ориентироваться в мире инвестиций.  Больше полезной информации можно найти на сайте Минфина России и на портале моифинансы.рф, а также в социальных сетях портала: В Телеграм-канале – <https://t.me/FinZozhExpert> Во ВКонтакте – <https://vk.com/moifinancy>  Спасибо вам большое за такую активную вовлеченность, мне было очень приятно с вами беседовать! |