

Клиентские кейсы

Кейс № 1

В начале 2023 года, мы открыли для клиента брокерский счет в Interactive Brokers (IB), который успешно инвестировал у нас портфель сначала на 400, а через 3 месяца еще на 600 тысяч долларов. За 2023й год мы сделали 10% чистой доходности для клиента, то есть после вычета комиссий за управление.

До нас, у клиента был негативный опыт инвестирования в акции, управляющий вначале получил супердоходность, сильно просел и сумма инвестиций до сих пор не превышает 50% от первоначально вложенных. Учитывая этот опыт и цели инвестора, мы предложили сфокусироваться инвестору на умеренно-консервативных стратегиях, которые лучше подходят для формирования пенсионных резервов.

Несмотря на положительный опыт работы с нашей командой, у клиента сохранялись опасения, что американский брокерский счет могут заблокировать, а если открывать счет в IB как резидент ЕС, то это накладно с налоговой точки зрения (ндфл от 20% и выше)...

В 2024 году мы перевели его портфель ценных бумаг в иностранную страховую компанию на Маврикий (не относится к списку недружественных юрисдикций) для защиты от возможных политических событий и санкций. Причем сам портфель ценных бумаг остался в IB, но теперь номинальным владельцем стала страховая компания, а клиент стал обладателем полиса с правом требования по нему... В такой оболочке активы клиента нельзя заблокировать, как произошло с активами в НРД, так как полис это услуга, а не счет. Сейчас мы продолжаем инвестировать в фондовый рынок через страховой полис, так как это дает особый (защищенный) юридический статус и снижает налоговую нагрузку.

Поначалу, клиента смущали комиссии страховой компании, которые на порядок выше чем брокерские комиссии, но когда мы все посчитали, с учетом налогов, то на горизонте 5 лет и более полис однозначно эффективнее. Клиент доволен своим решением, и после открытия полиса уже успел в него перевести и все свои бумаги из Freedom (Казахстан). Он также рассматривает возможность перевода еще части активов в размере от 500 тысяч долларов после продажи недвижимости, так как, цитирую: «на кирпичах стало сложно зарабатывать».

Основная цель клиента в том, чтобы защитить свои сбережения и получать стабильный доход. Он понимает, что это его пенсия, его финансовая подушка, и он не хочет ей рисковать. Поэтому он готов не к максимальной, а к приемлемой доходности и планирует увеличивать свои инвестиции постепенно. И планирует делать ежеквартальные пополнения, чтобы в итоге прийти к тому объему портфеля, который сможет обеспечить ему стабильный денежный поток, покрывающий все его расходы...