



Деньги должны приносить деньги. В противном случае они лишь обесцениваются с каждым днем, принося массу огорчений. На предприятии с крупным капиталом решением проблемы занимаются специальные люди — инвестиционные менеджеры.

Инвестирование — это вложение капитала с расчетом получить доход в будущем.

Обладание деньгами, всегда обязывало искать им применение, чтобы деньги работали, приносили прибыль, а не лежали без дела. Историю инвестирования можно датировать моментом осознания, что деньги под матрасом – невыгодно, и решением вложить эти их в развитие нового дела (пустил ли в оборот в качестве займа или куда проще купить золотой слиток). Очевидно, что чем больший капитал можно поместить в проект – тем на большую прибыль можно рассчитывать. Небольшие взносы частных обладателей

могут дать суммарно мощный инвестиционный ресурс, который не только обеспечит прибыль вкладчикам, но и реализует существенный рост экономики.

Когда вкладчиков становится все больше, сложно добиться единого мнения в управлении денежным потоком, которое требует анализа ситуации на рынке, оценки возможных рисков, а также выработки единой стратегии. Никто из инвесторов не хочет оказаться в положении Буратино, который в надежде вырастить денежное дерево, просто зарыл свои монетки в землю, потеряв, таким образом, их навсегда. Когда управлением финансами и принятием решений занимаются сами вкладчики – это малоэффективно: взгляды на доходность проекта могут расходиться, равно как и оценка сложившейся ситуации. Оптимально это поручить это дело профессионалу – инвестиционному менеджеру.

Инвестиционный менеджер — кто это?

Задача инвестиционного менеджера — анализ возможных направлений, объектов для вложения средств и выбор наиболее оптимальных вариантов с учетом всех возможных рисков и предполагаемой доходности.

Специализаций в сфере инвестиционного менеджмента предостаточно. Конкретизация

деятельности зависит от того, в какой сегмент рынка проводится инвестирование. И за каждой открытой вакансией могут скрываться разные требования и должностные обязанности. Но независимо от рода деятельности и области приложения усилий, общими для всех менеджеров в сфере инвестиций остаются задачи обеспечения прибыли компании-работодателю. Для достижения этой цели средства можно вкладывать в финансовые активы (ценные бумаги: акции, облигации и др.), нефинансовые активы (драгоценные камни, металлы), материальные активы (недвижимость), нематериальные ценности (научные разработки).

Управление активами, в каком бы направлении оно не осуществлялось, состоит из двух основных этапов. Первый: анализ текущей ситуации, оценка активов, прогнозирование предполагаемого дохода и возможных рисков. На втором этапе происходит собственно действие в отношении инвестиционных средств или объектов инвестиций. Так, если речь идет о так называемом «портфельном менеджменте» (формирование и управление портфелем ценных бумаг) в работе будет задействовано несколько специалистов. Аналитик, который должен проанализировать текущее и предполагаемое состояние рынка, портфельный менеджер, на основании информации, предоставленной аналитиком, принимающий решение о целесообразности тех или иных действий (покупка новых акций, продажа имеющихся бумаг) и трейдер, непосредственно осуществляющий сделки на рынке. В процессе принимает участие и «группа поддержки» — юристы, специалисты бэк-офиса, бухгалтеры. Номенклатура профессий и специализация работников, задействованных в управлении инвестициями, может быть весьма разнообразна. Так, если речь идет о вложениях в сферу недвижимости, роль инвестиционного менеджера выполняет профессиональный риэлтор, который сможет дать максимально точную оценку положению дел на рынке недвижимости и спрогнозировать целесообразность вложения средств в тот или иной объект.

Знания — сила

На первый взгляд может показаться, что успешность инвестиционного менеджера — это лишь дело удачливости или следствие хорошей интуиции. Как иначе можно объяснить тот факт, что одному менеджеру удастся выбирать более успешные проекты, чем те, в которые вкладывают деньги остальные? На самом деле все намного сложнее. Работа инвестиционного менеджера — это не только и не столько интуиция. Специалист, намеревающийся построить успешную карьеру в сфере инвестирования, должен владеть большим массивом знаний (теория инвестиционного менеджмента, бухгалтерский учет, макро- и микроэкономика, принципы технического и фундаментального анализа, математическое моделирование и статистика, соответствующие законодательные и нормативные акты и многое другое). Разработаны теории, на основе которых созданы методики расчета рисков и доходности вложения денежных средств, оптимизации инвестирования, оценки эффективности инвестиционных проектов. Без этих знаний, расчетов и постоянного анализа инвестор никогда не сможет добиться положительных результатов. Деятельность в этой сфере — постоянная работа с большим массивом информации. Менеджер должен уметь ее собрать, проанализировать, наметить стратегию и составить план своих действий. Его задача — оценить эффективность программ и инвестиционных проектов, принять адекватное инвестиционное решение и довести его до успешного выполнения.

Где можно получить знания, необходимые для работы?

Образование в сфере экономики и финансов можно получить в Киевском экономическом университете (бывший Институт народного хозяйства), Национальном Университете имени Тараса Шевченко (экономический факультет), Киево-Могилянской академии (факультет экономических наук), Донецкой государственной академии управления (факультет менеджмента в непроизводственной сфере), Харьковском (экономический факультет) и Одесском экономическом университетах.

Образование по специальности «управление финансами» (financial management), полученное в западных бизнес-школах, ценится гораздо выше отечественного.

Впрочем, если у вас высшее математическое, вполне можете попробовать себя в инвестициях: после теории дифференциальных уравнений и прочих премудростей математического факультета формулы расчета доходности инвестирования покажутся сущими пустяками. А специальные знания получите, если повезет и вас примут стажером в инвестиционную компанию.

Шаг за шагом

Даже имея профильную специальность и диплом престижного учебного заведения, нет гарантий, что вас примут на работу с распростертыми объятиями, а тем более доверят принимать важные решения и распоряжаться крупными суммами.

Обычно о построении карьеры студенты начинают задумываться еще на третьем-четвертом курсах. Выбирают инвестиционную компанию или банк и стараются устроиться практикантами хотя бы на время каникул. Основная работа стажеров —

«принеси — подай — рассортируй»: заполнение баз данных, помощь специалисту компании в текущих вопросах, не требующих квалификации и ответственности. Да и оплата на такой позиции (если вообще предполагается) — минимальная. Зато есть возможность приобрести самое ценное — опыт.

После практики (конечно, при условии, что вы оставили о себе хорошее впечатление) можно устроиться в ту же компанию на должность младшего (junior) менеджера. Если на эту позицию будут претендовать два кандидата, практикант, хорошо зарекомендовавший себя, и специалист со стороны — скорее всего, предпочтение отдадут первому, уже успевшему ознакомиться с деятельностью данной компании или инвестиционного банка. Поэтому стажировка во время каникул — дело хотя и не обязательное, но крайне полезное и значительно облегчающее дальнейшее трудоустройство.

По сравнению с практикантами, младший менеджер — более серьезная и ответственная позиция. Направление работы зависит от того, к кому именно работник идет «младшим»: к аналитику, портфельному менеджеру или трейдеру.

Карьерного «потолка» в данной отрасли практически не существует. С позиции менеджера можно продвигаться до должности директора направления, затем еще выше — стать управляющим директором инвестиционной компании или инвестиционного банка. В зависимости от политики руководства, успешного директора могут пригласить стать партнером — владельцем небольшой доли акций компании. Особенно такой подход популярен на Западе. Считается, что специалист гораздо больше заинтересован в успехе предприятия, когда от этого напрямую зависит его личный

доход.

Набравшись опыта и подкопив связей, заработав стартовый капитал, можно открыть свой инвестиционный банк. Впрочем, иногда предложение о сотрудничестве от крупной зарубежной инвестиционной компании оказывается намного интереснее.

Срочно требуется...

Требования работодателей к соискателям в данной отрасли весьма стандартны:

- высшее образование (экономическое или математическое);
- знание законодательства в области инвестиций, управления активами;
- знание теории инвестирования, финансовой математики и финансового анализа;
- практические навыки работы на ПК;
- хорошее знание английского языка.

Обязательное дополнительное требование — опыт работы в конкретном направлении инвестирования. А также опыт организации тех или иных инвестиционных проектов, проведения операций и управления денежными средствами.

Поиск работы в сфере инвестиций не ограничивается изучением объявлений о трудоустройстве. Даже если заинтересовавшая вас компания не опубликовала объявление о поиске сотрудника — это не значит, что вы не можете попробовать устроиться работать. Многие крупные организации не публикуют на сайтах списки вакансий, а просто предлагают всем желающим присылать свои резюме. И тут уж вероятность получения интересного предложения о сотрудничестве будет зависеть только от того, насколько вам удастся обосновать свое желание работать именно в данной компании и заинтересовать руководство в сотрудничестве с вами.

Работа инвестиционного менеджера связана с постоянным развитием и самообразованием. В его поле зрения — компании из разных сфер и направлений деятельности, что помогает досконально разобраться, как устроен любой бизнес в принципе. Постоянное общение с новыми людьми, решение нетривиальных задач делает эту работу динамичной и очень интересной. А добавляет удовольствия азарт и драйв от удачной сделки или вложения. В общем, скучно на такой работе не будет.

Источник: osvita.work.ua