



ЦЕНТР
БАНКОВСКОГО
КОНСАЛТИНГА
И ПРИКЛАДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ПРОФИЛЬ РОССИЙСКОГО ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА 2024



Центр банковского консалтинга и прикладных исследований Финансового университета при Правительстве РФ

Исследовательско-образовательный
центр, способствующий
опережающему развитию
финансовой отрасли России

E-mail: consult@fa.ru

Центр объединяет в одной команде опытных бизнес-практиков, академических гуру, ведущих аналитиков, финансистов. Занимается исследованием и анализом тем и проблем, актуальных для банковской отрасли с фокусом на завтрашний день

Эксперты Центра консультируют управленческие команды и топ-менеджеров банков и финансовых организаций по вопросам инноваций, трансформации, кибербезопасности, повышения эффективности различных бизнес-процессов

Центр проводит актуальные отраслевые исследования и представляет независимый источник качественной аналитики с использованием математических и социологических методов исследования. Команда Центра создает практико-ориентированные образовательные программы с учетом отраслевых бенчмарков и международного опыта для банков, учебных заведений, отраслевых институтов и ведомств



Профиль респондента

Методология исследования

В период с 1 октября по 11 ноября 2024 года проведен сплошной опрос россиян в возрасте от 18 лет из 83 регионов страны

Цель

Изучить поведение и мотивы частного инвестора и его участие на рынке акций

977 тысячам

был отправлен онлайн-опрос

15

качественных интервью

11 тысяч

анкет получено

Инвесторы

73%

Имеют какие-либо инструменты на российском фондовом рынке

Потенциальные инвесторы

24%

Нет инструментов на российском фондовом рынке, но планируют инвестировать в акции

Не инвесторы

3%

Нет инструментов на российском фондовом рынке, не планируют инвестировать в акции

61%

возраст
35–54 лет

71%

имеют инженерное или
экономическое
образование

64%

имеют объем
сбережений
до 5 млн Р

Портрет респондента на основе ответов

11 000 участников

75% — мужчины

25% — женщины

72%

имеют более 2-х
инструментов для
размещения средств

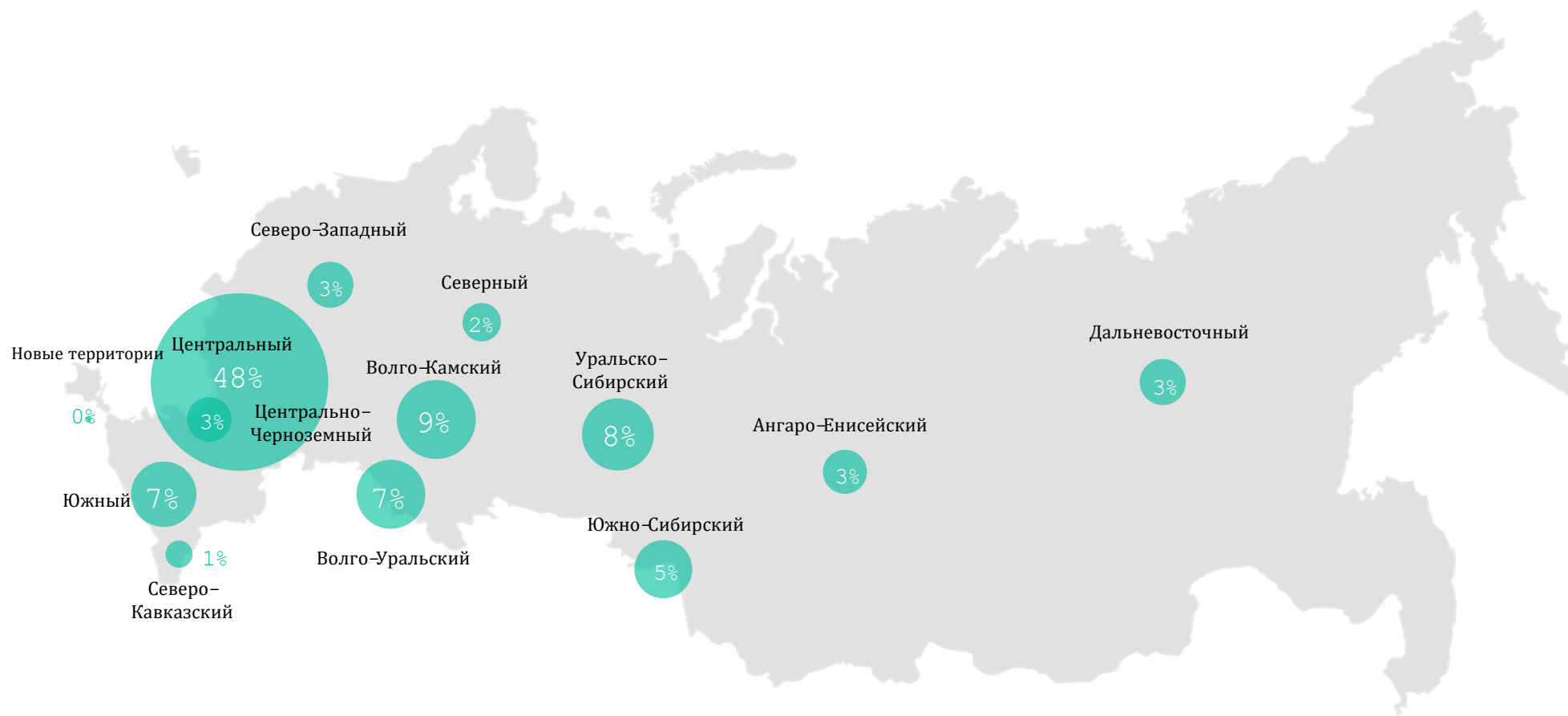
35%

респондентов работают
в промышленности, ИТ
или финансовой сфере

81%

необходимо улучшить знания в
области инвестирования.
Средняя оценка 2.7 из 5.

Портрет респондента : высокая концентрация в центральной части России — 48%



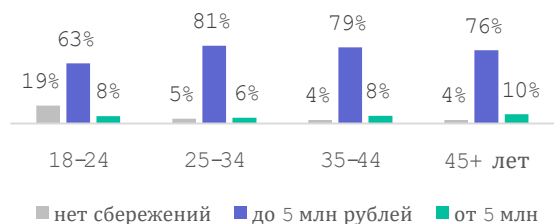
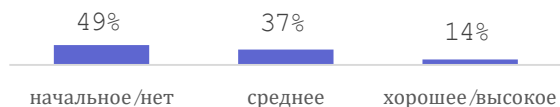
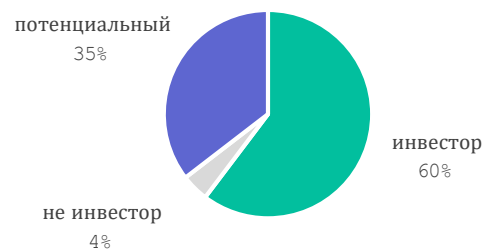
83 региона

Мужчины более активны в инвестировании, чем женщины, при этом потенциал к инвестированию у женщин высокий

Уровень самооценки финансовой грамотности у мужчин выше, чем у женщин

Женщины чаще не работают, при этом мужчины чаще задействованы в производстве и ИТ

Женщины накапливают сбережения значительно позже мужчин

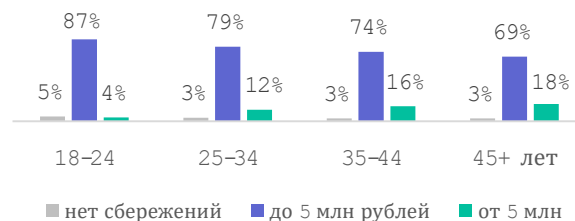


Типы респондентов

Уровень образованности

ТОП работы

Уровень сбережений



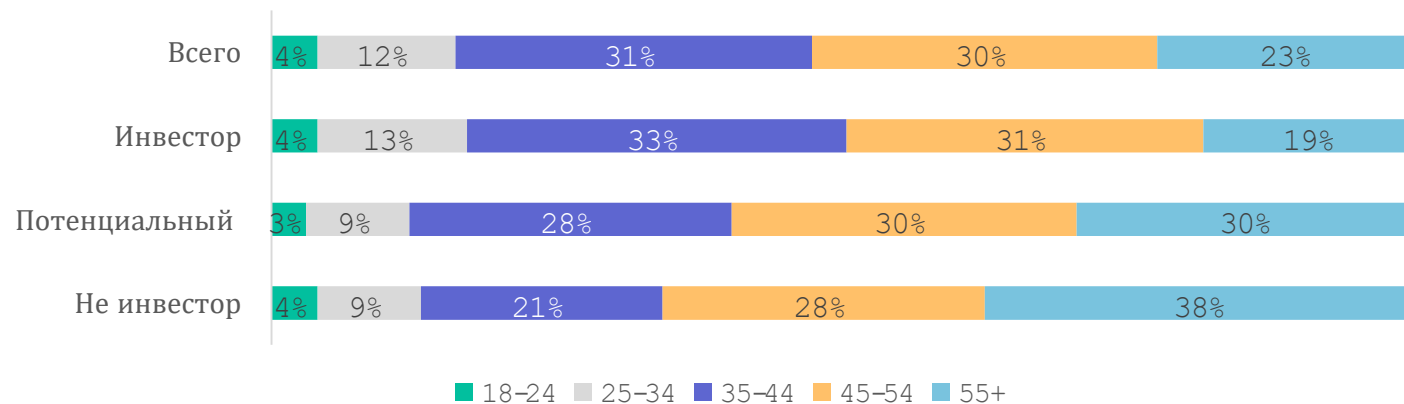
84%

респондентов
старше 35 лет

Доля молодежи
(до 35 лет) низкая, при
этом люди, склонные
к инвестициям, моложе не
инвесторов. 81%
инвесторов и 62% не
инвесторов моложе 55 лет

Портрет респондента: большинство — инженеры или экономисты старше 35 лет

Возраст



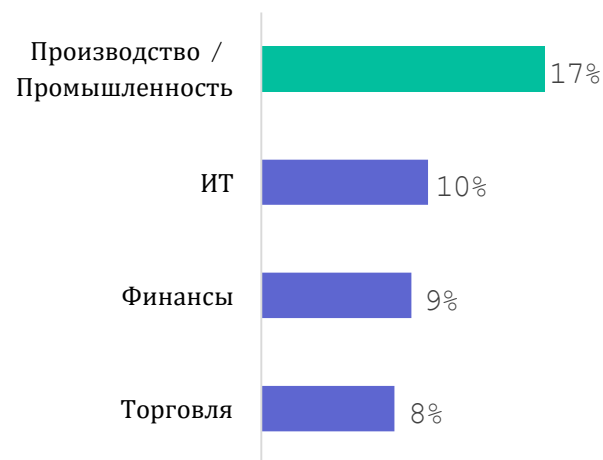
43%

имеют инженерное
образование

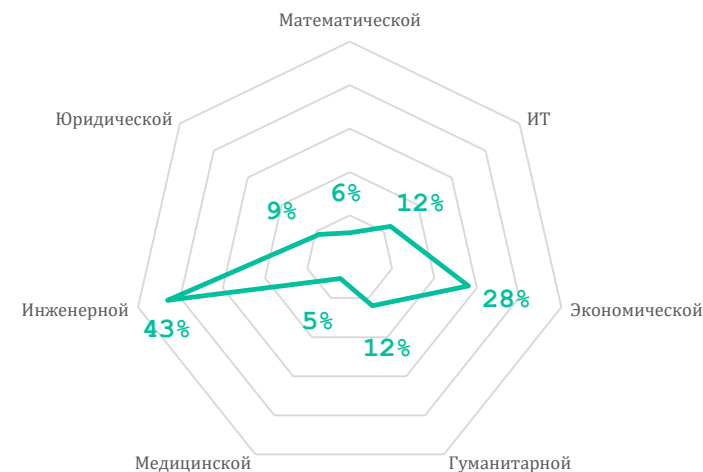
17%

респондентов работают
в производстве
и промышленности

Топ-4 отрасли работы



Специальность (образование)



50%

респондентов
с кошельком >1 млн
рублей, при этом
доля мужчин выше

>70%

считают инвестирование
от 3-х лет долгосрочным
инвестированием

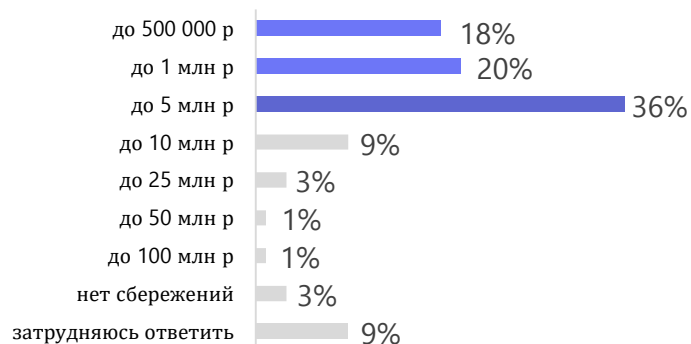
>70%

заинтересованы
в диверсификации портфеля
и в использовании
не только рублевых
банковских продуктов

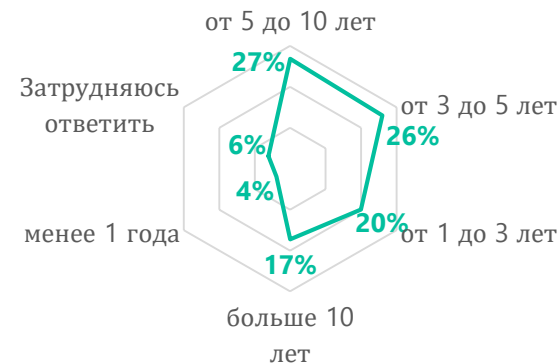
При этом инвестиции
занимают второе место по
привлекательности после
денежных инструментов в
рублях

Портрет респондента: инвестиции занимают 2 место по привлекательности

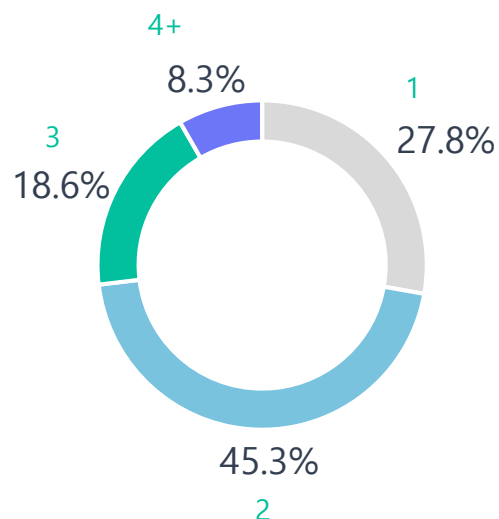
Объем сбережений



Восприятие «Вкладывать в долгую»



Количество инструментов



Приоритет в инструментах

Доля выбора респондентов по первым 3 местам



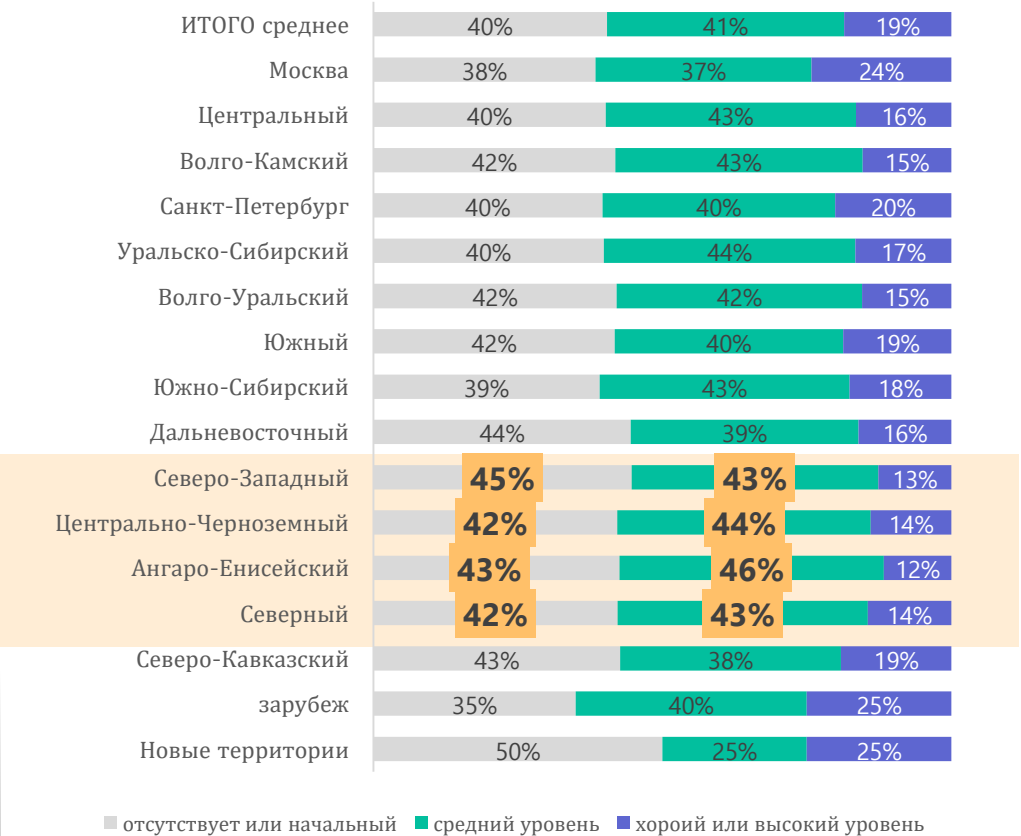
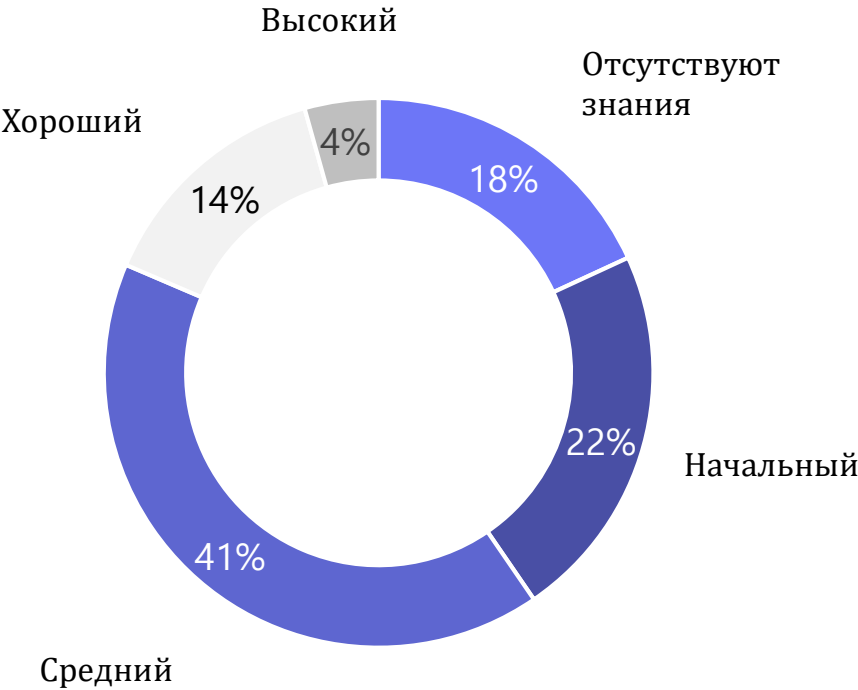
Портрет респодента: образованность в инвестициях (самооценка)

82%

считают, что им необходимо улучшить свои знания в области инвестирования

Топ-4

региона, где у инвесторов особенно высокая потребность в повышении своего уровня образования



Инвесторы

64%

возраст
35–54 лет

66%

имеют инженерное
или экономическое
образование

75%

имеют объем
сбережений
до 5 млн рублей

95%

доля
биржевых
инвесторов

Портрет респондента

Инвестор

79% — мужчины

21% — женщины

90%

имеют более 2-х
инструментов для
размещения средств

38%

респондентов работают
в промышленности,
ИТ или финансовой сфере

80%

необходимо улучшить знания.
Средняя оценка
2.7 из 5

45%

инвесторов на зарубежных фондовых рынках – молодежь, возраста до 35 лет, в России доля молодежи среди инвесторов существенно ниже (16%)

> 70 %

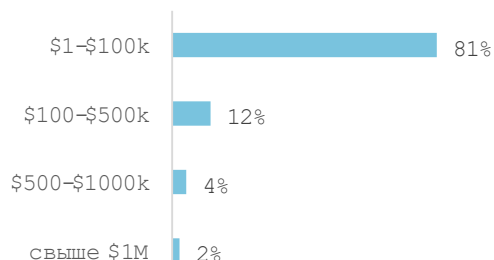
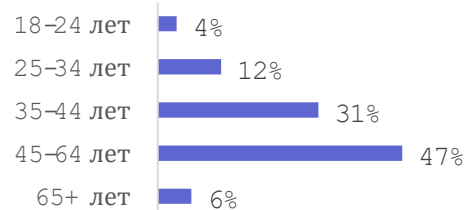
Потребность в образовании у инвесторов в России и зарубежом одинаково высокая

Размер кошелька у зарубежного инвестора незначительно превышает у инвестора в России

2x

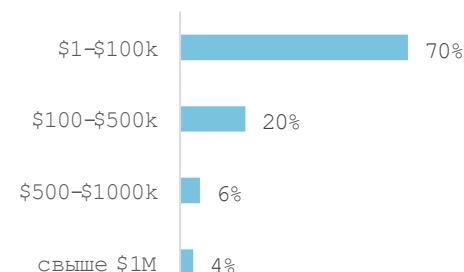
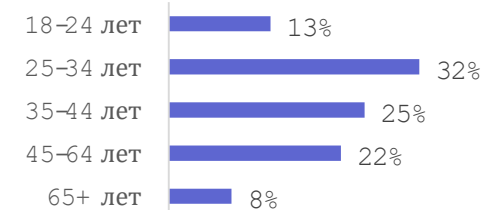
За рубежом женщины более активно инвестируют, чем в России

Россия



МЭФ*

(США, UK, Германия, Франция, Япония, Китай, Бразилия, ОАЭ, ЮАР)



48%

инвесторов на зарубежных фондовых рынках — используют акции как инструмент пенсионных накоплений, в России этот показатель ниже

Каждый второй инвестор за рубежом обращается к финансовым советникам, в России этот канал мало задействован. Также за рубежом активнее работает “сарафанное радио” друзей и близких, чем в России

При этом в России инвесторы гораздо чаще черпают информацию из социальных сетей и платформ брокеров

Россия



Мотивы

Источники информации

МЭФ*

США, UK, Германия, Франция, Япония, Китай, Бразилия, ОАЭ, ЮАР)



42%

инвесторов пришли на фондовый рынок после 2022 года

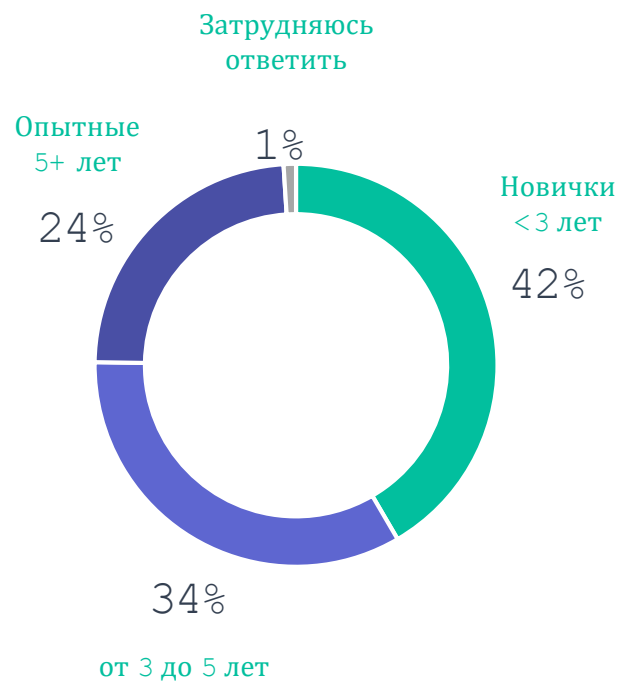
Мы разделили инвесторов на 2 группы в зависимости от опыта на рынке :

группа 1 – новички или новый (€), опыт на рынке до 3-х лет

группа 2 – опытные, опыт на рынке > 3 лет

Самая высокая доля новичков в Северо-Кавказском макрорегионе

Опыт на рынке :рынок молодой – 75% инвесторов пришли за последние 5 лет



■ новый ■ 3+ лет

Топ-3

мотиватора :собственный
интерес,дополнительный
заработок и рост кошелька

Новички в большей
степени пришли
на рынок через
программы лояльности,
также
они больше нуждаются в
совете

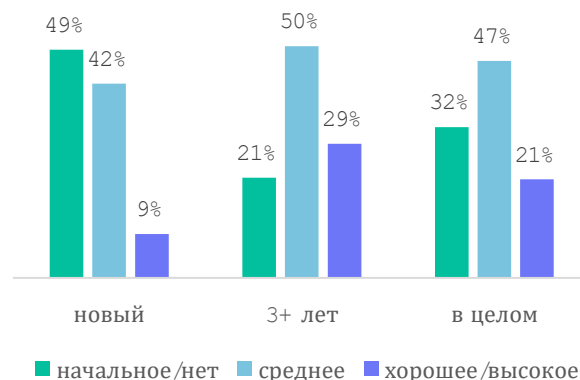
Влияние инвестиционных
менеджеров
как стимул
к инвестированию —
низкое

Образованность
интересующихся
инвестированием выше

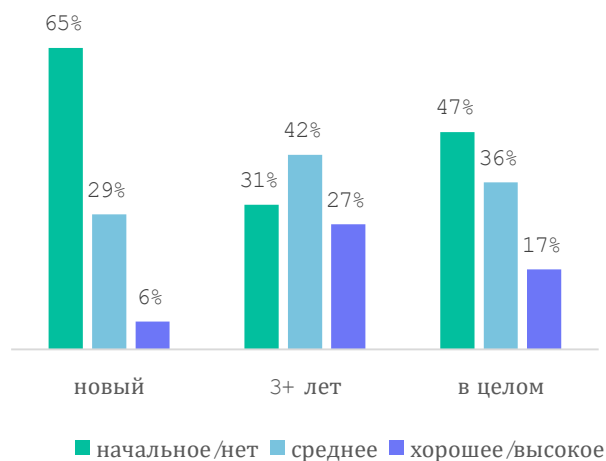
Как начал инвестировать :инвесторы в России интересующиеся и самостоятельные



Образованность тех,у кого появился собственный интерес к инвестированию



Образованность остальных



Акция в подарок

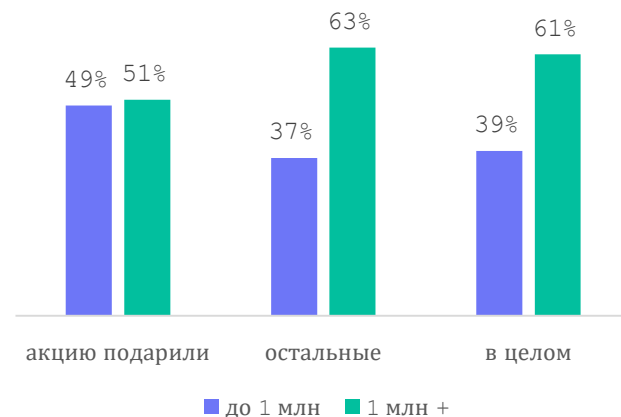
Тем, кому подарили акцию, чаще имеют более низкий кошелек

Тем, кому подарили акцию, имеют более низкий % акций в общем объеме сбережений

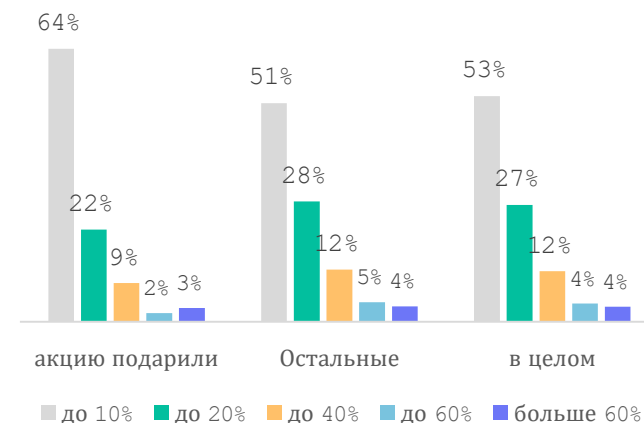
Тем, кому подарили акцию, более чувствительны к ДКП, и чаще теряли, чем зарабатывали

Как начал инвестировать :зум на инвесторов, пришедших через программы лояльности

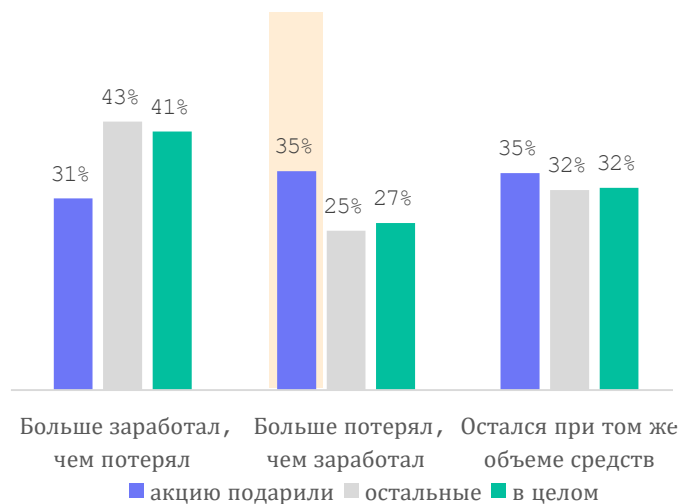
Объем сбережений



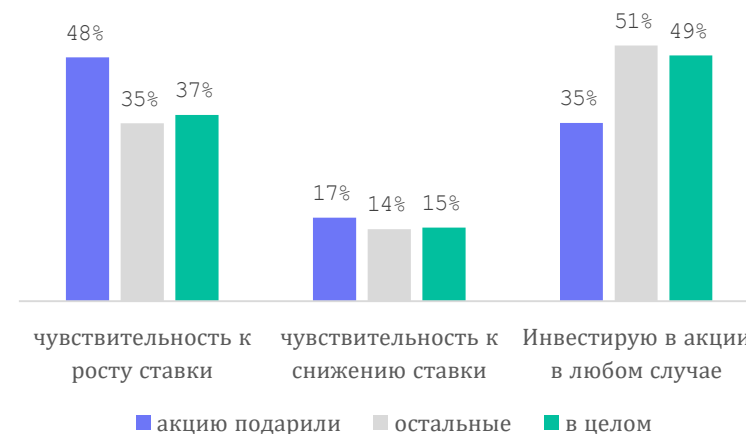
Доля акций в кошельке



Опыт на рынке



Чувствительность к ДКП



Большинство инвесторов самостоятельно изучают информацию перед сделкой

При этом опытные инвесторы чаще углубляются в финансовые показатели эмитентов

Роль инвестиционного менеджера слабая

Доля доверительного управления низкая

Как начал инвестировать: действия инвестора перед сделкой на рынке



Из них доля высоко образованных

31%,
что в 2 раза выше, чем остальные категории

Привел блогер

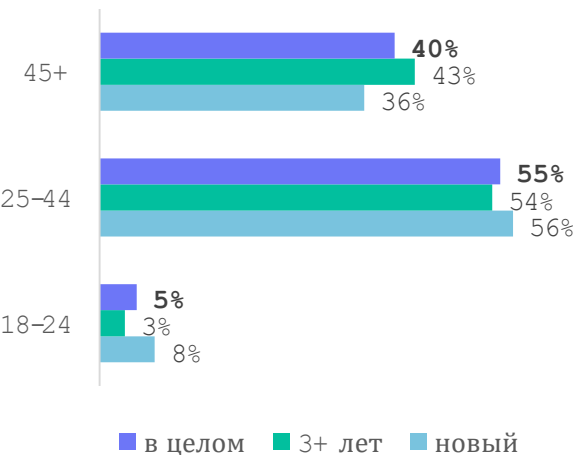
Женщины с различным опытом ориентируются на мнение блогеров, а мужчины с опытом от 3 лет чаще выбирают блогеров.

Мужчины от 25 до 44 лет и женщины после 45 более склонны инвестировать по совету блогеров

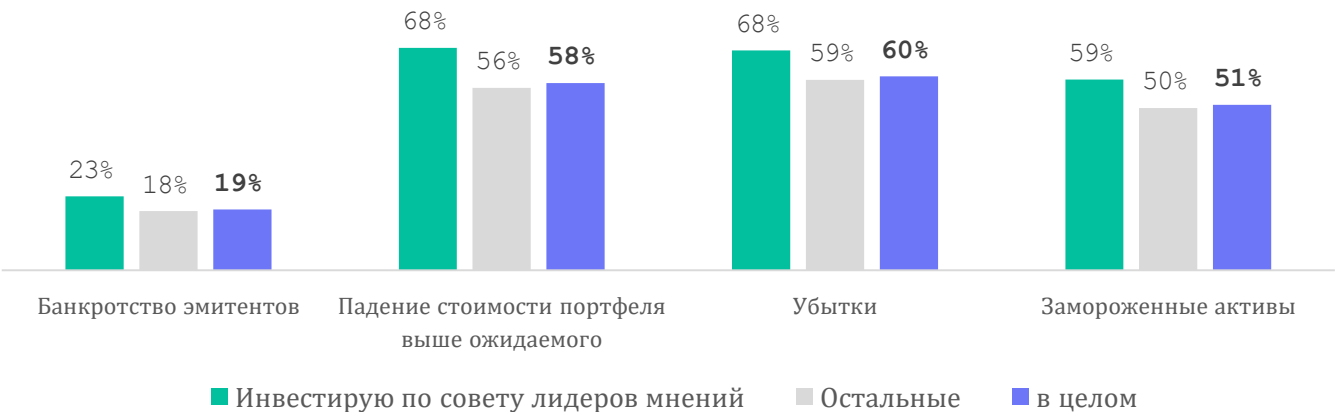
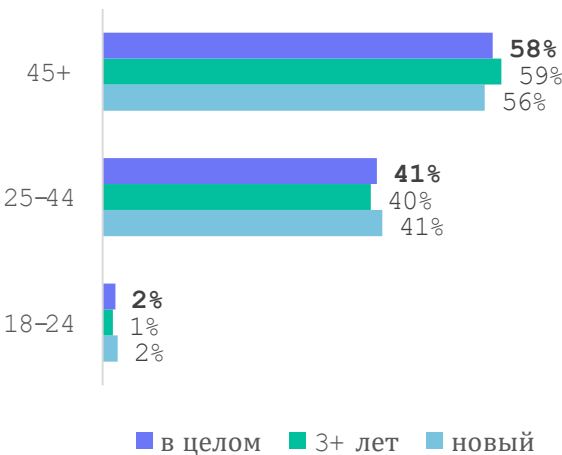
Инвесторы, прислушивающиеся к мнению блогеров, в большей степени сталкиваются с негативным опытом

Как начал инвестировать :зум на инвесторов, ориентированных на мнение блогеров

Мужчины



Женщины



Чем больше опыт и размер кошелька у инвестора, тем он больше рассматривает акции как инструмент защиты от инфляции, и пенсионных сбережений, а также стремится диверсифицировать риски

Налоговые льготы по разному стимулируют инвесторов в зависимости от размера кошелька. Так, новички с кошельком < 1 млн рублей менее чувствительны к налоговым льготам, а для опытных инвесторов с кошельком > 5 млн рублей этот фактор является важным стимулом

Только четверть из тех, кто выбрал мотивом налоговые льготы, обозначил барьером их недостаточность

Мотивы инвестирования: у большинства инвесторов долгосрочные мотивы

В разрезе опыта на рынке



В разрезе кошелька



Квалифицированные инвесторы более рациональны — им в большей степени важны сохранение собственного капитала от инфляции, диверсификация портфеля, налоговые льготы и пенсионные накопления

Квалифицированные инвесторы в большей степени рассматривают инвестиции в акции, как основной источник дохода

Сотрудники-акционеры в основном из финансового сектора и промышленности

Мотивы инвестирования :зум на квалифицированного инвестора

Квалифицирован / нет



■ нет ■ являюсь квалифицированным инвестором

Зум :в каких отраслях работают сотрудники-акционеры



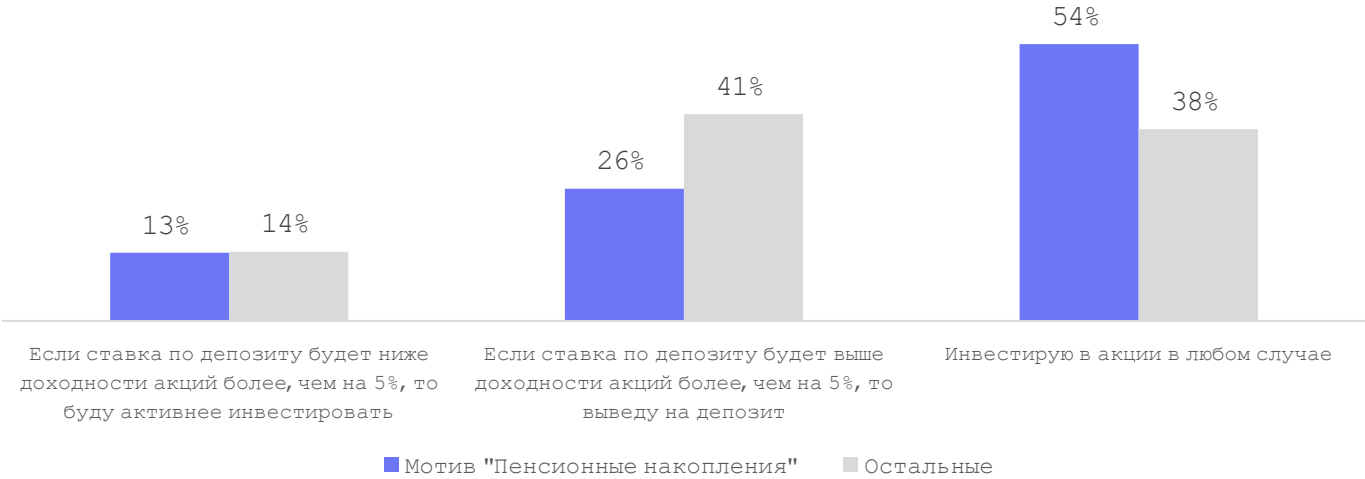
Инвесторы, стремящиеся накопить на пенсию, менее чувствительны к ДКП

Восприятие «длинных денег» у них на более долгосрочном горизонте (5+ лет)

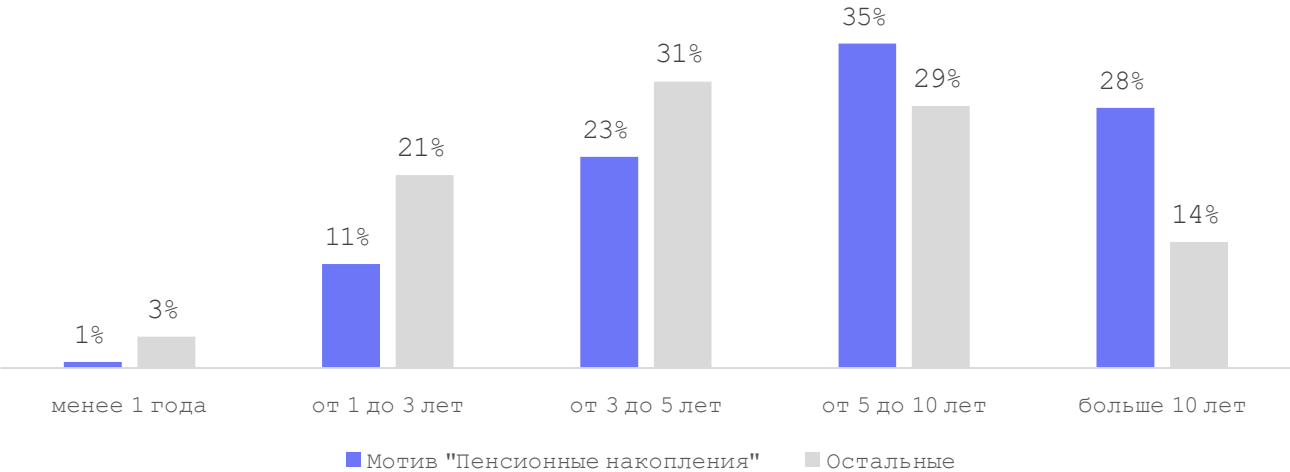
При этом осведомленность/заинтересованность в программах долгосрочных сбережений (ПДС) у них низкая — только 14% заинтересованы в программе

Мотивы инвестирования : зум на мотив «пенсионные накопления»

Чувствительность к ДКП



Что такое долгосрочные сбережения



Топ-3

источника знаний
у большинства инвесторов
— социальные сети
и платформы
банков/брокеров

Опытные инвесторы
в 2 раза чаще, чем новички,
получают
свои знания из книг
финансовой
направленности

Одним из значимых
источников получения
знаний — известные
инвест-блогеры

Каждый пятый опытный
инвестор пользуется
профессиональными
аналитическими
платформами

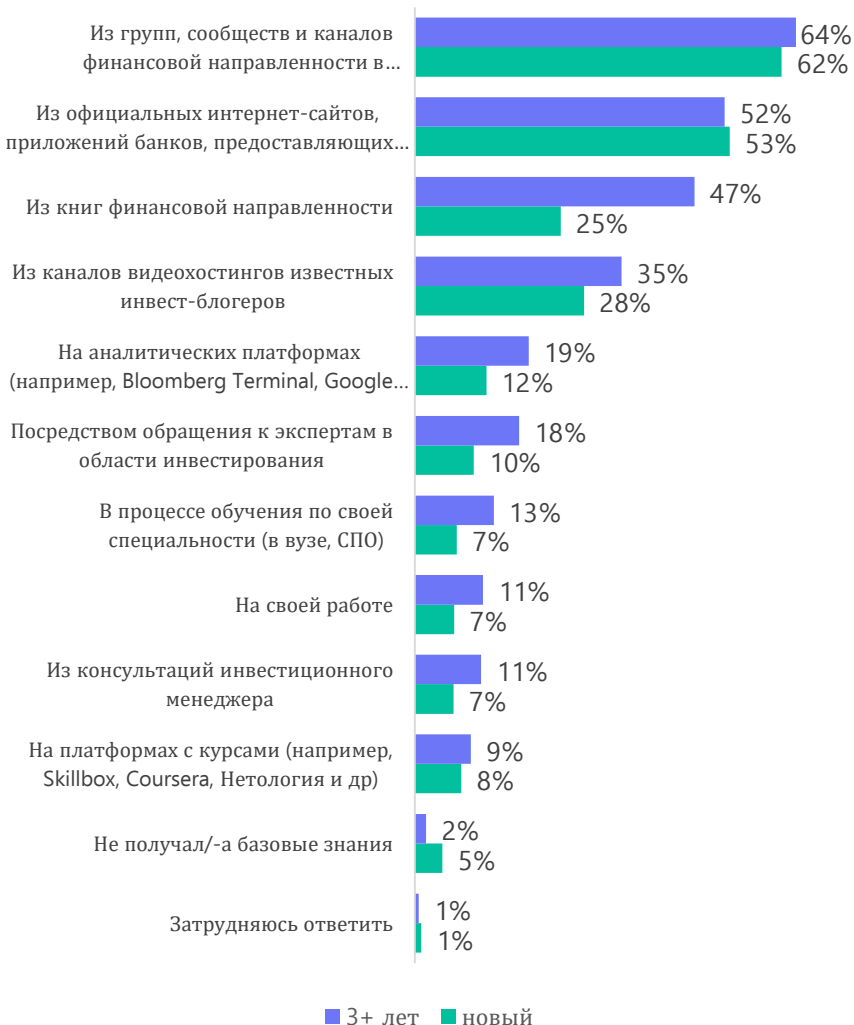
Инвесторы редко черпают
знания
у инвестиционных
менеджеров

56%

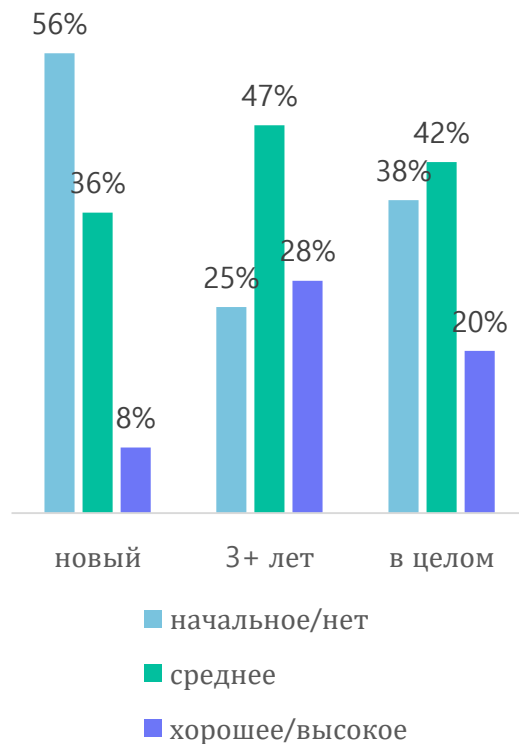
инвесторв новичков
необразованы

Образованность: соцсети играют важную роль в образовании инвесторов

Источники знаний об инвестировании



Самооценка образованности



1/3

опытных инвесторов
квалифицированы (зона
роста)

33%

новичков прошли
тестирование для допуска
к сложным
финансовым
инструментам

62%

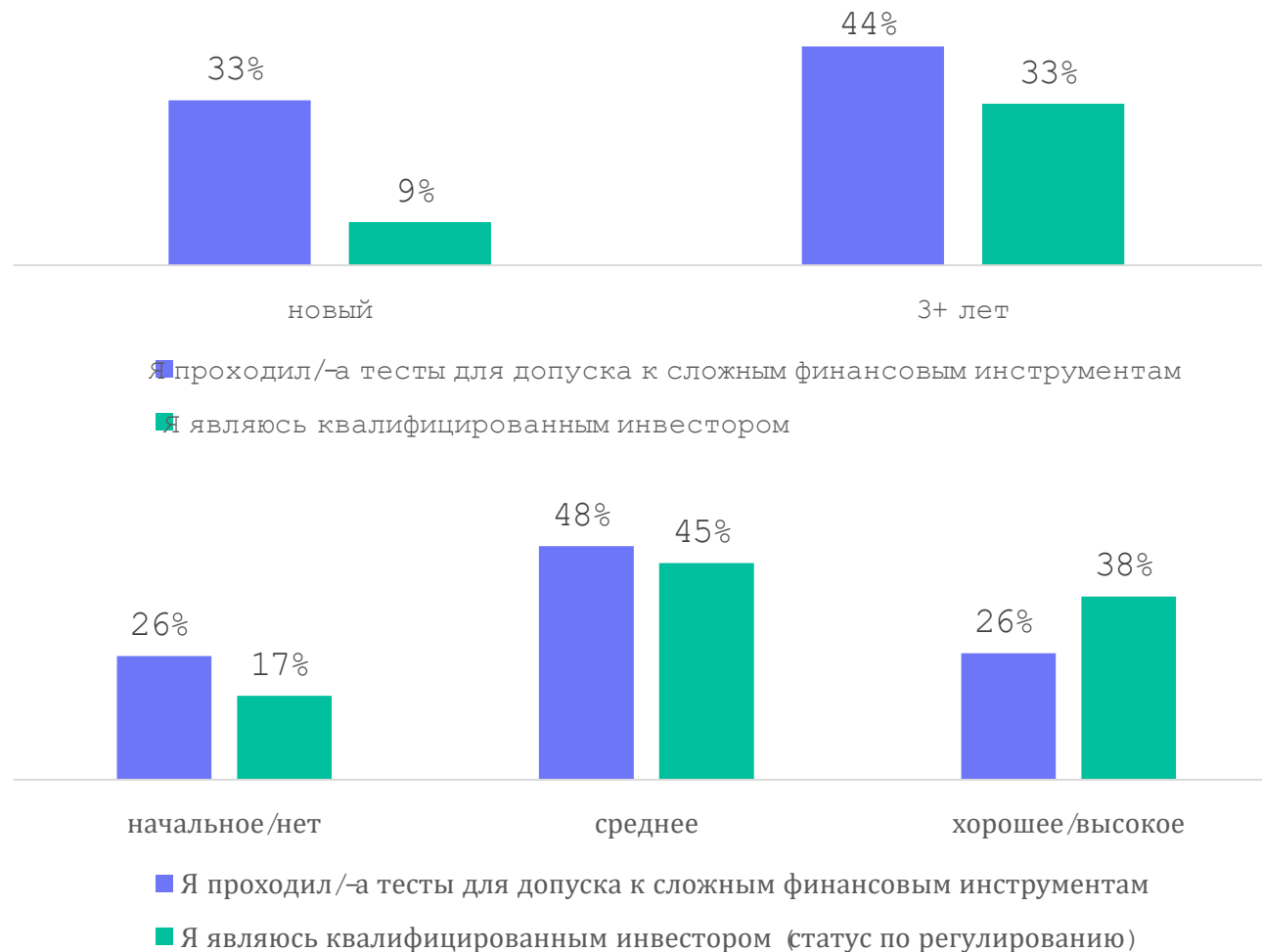
получивших статус
квалифицированного
инвестора считают свою
образованность на
фондовом рынке
недостаточной
(самооценка 3-)

74%

проходивших тесты
считают свою
образованность
на фондовом рынке
недостаточной
(самооценка 3-)

Образованность :несмотря на квалификацию и тестирование, уровень образованности самооценивается как недостаточный

Самооценка инвесторов по образованности в
сфере инвестиций и опыту



74%

опытных инвесторов
остаются при своих или
зарабатывают

Новички зарабатывают в
два раза реже,
чем опытные

Негативный опыт

Опытные инвесторы
в большей степени
столкнулись с убытками
или банкротством
эмитентов, при этом
падение стоимости акций
ощутили на
себе все инвесторы
в одинаковой степени

Заморозка активов
в основном проблема
опытных инвесторов

Комиссия брокера
является для большинства
инвесторов приемлемой

Опыт инвестирования



Негативный опыт инвестирования



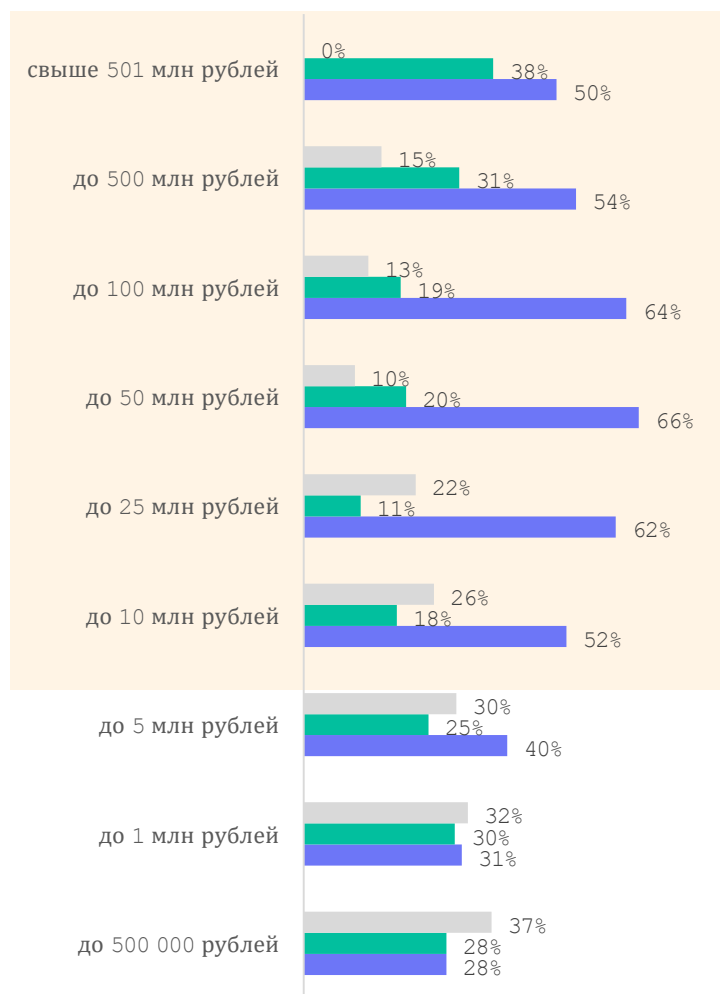
Инвесторы с большим кошельком более успешны — инвесторы, с кошельком > 5 млн рублей зарабатывают в два раза чаще, чем инвесторы с кошельком < 1 млн рублей

Массовый сегмент может увеличивать свою успешность, присоединяясь к большему кошельку ПИФов

Квалификация способствует более успешному инвестированию — квалифицированные инвесторы более успешны, чем остальные

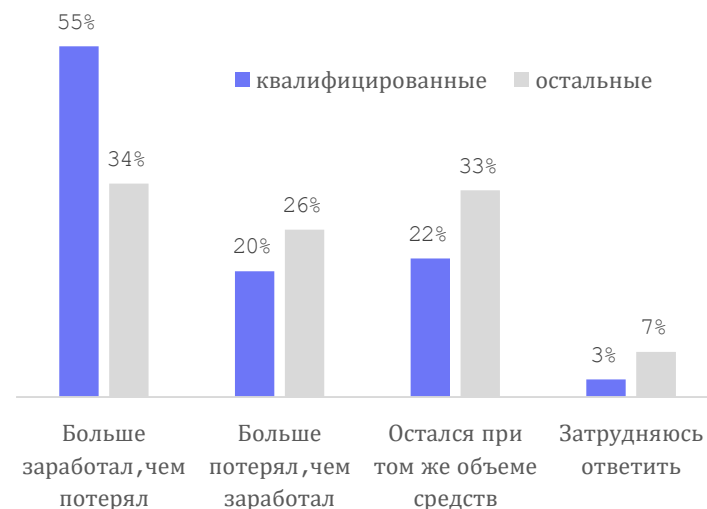
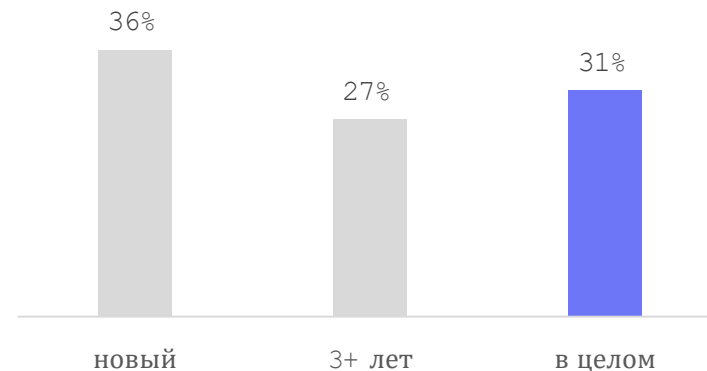
Каждый третий хотел бы получать информацию об успешных сделках

Опыт инвестирования : зум на кошелек и квалификацию



■ Остался при том же объеме средств
■ Больше потерял, чем заработал
■ Больше заработал, чем потерял

Те, кто хотели получать информацию об успешных сделках

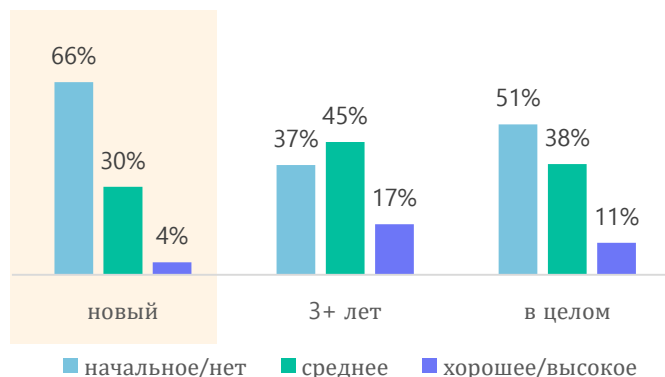


Успех в инвестициях существенно зависит от уровня финансовой грамотности и опытности: у 75% инвесторов, кто заработал, образованность на среднем или выше среднего уровня. При этом у 51% инвесторов, кто потерял, образованность ниже среднего

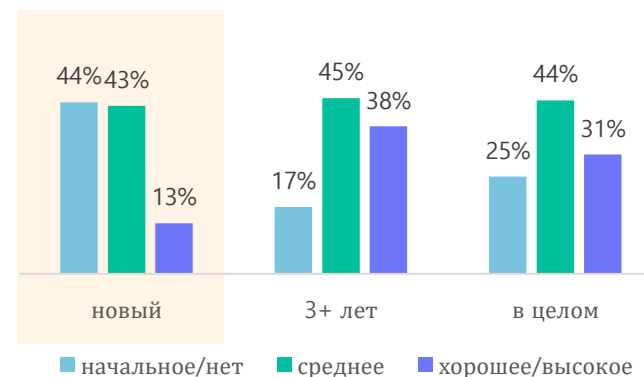
Новички чаще больше теряют, чем зарабатывают в том числе из-за низкой образованности в сфере инвестиций

Опыт инвестирования: зум на образованность и опытность (самооценка)

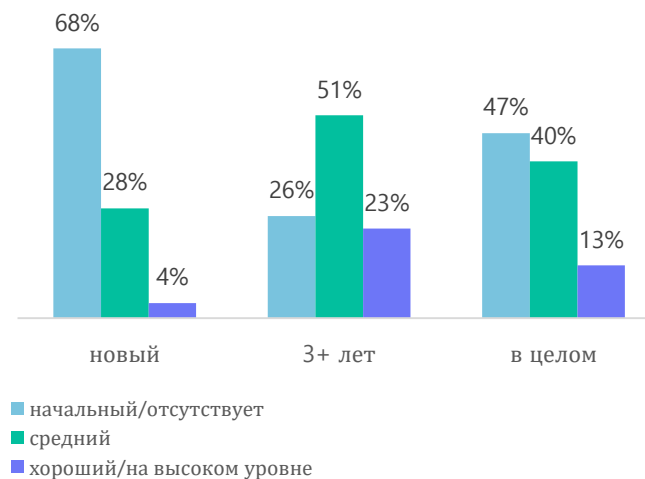
Образованность тех, кто потерпел убытки



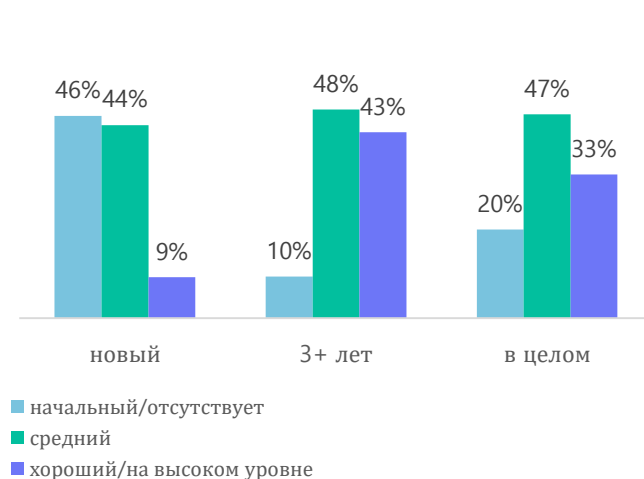
Образованность тех, кто заработал



Опыт тех, кто потерпел убытки



Опыт тех, кто заработал



Респонденты оценивали свой опыт на фондовом рынке и образованность в сфере инвестиций по шкале от 1 до 5, где 1 – опыт/образование отсутствуют или на очень низком уровне

62%

инвесторов склонны к увеличению доли акций в кошельке при определенных условиях (см. Мотиваторы)

Потенциал инвестирования в акции высокий: инвесторы готовы увеличить долю акций в кошельке в 2 раза, в среднем до 30%

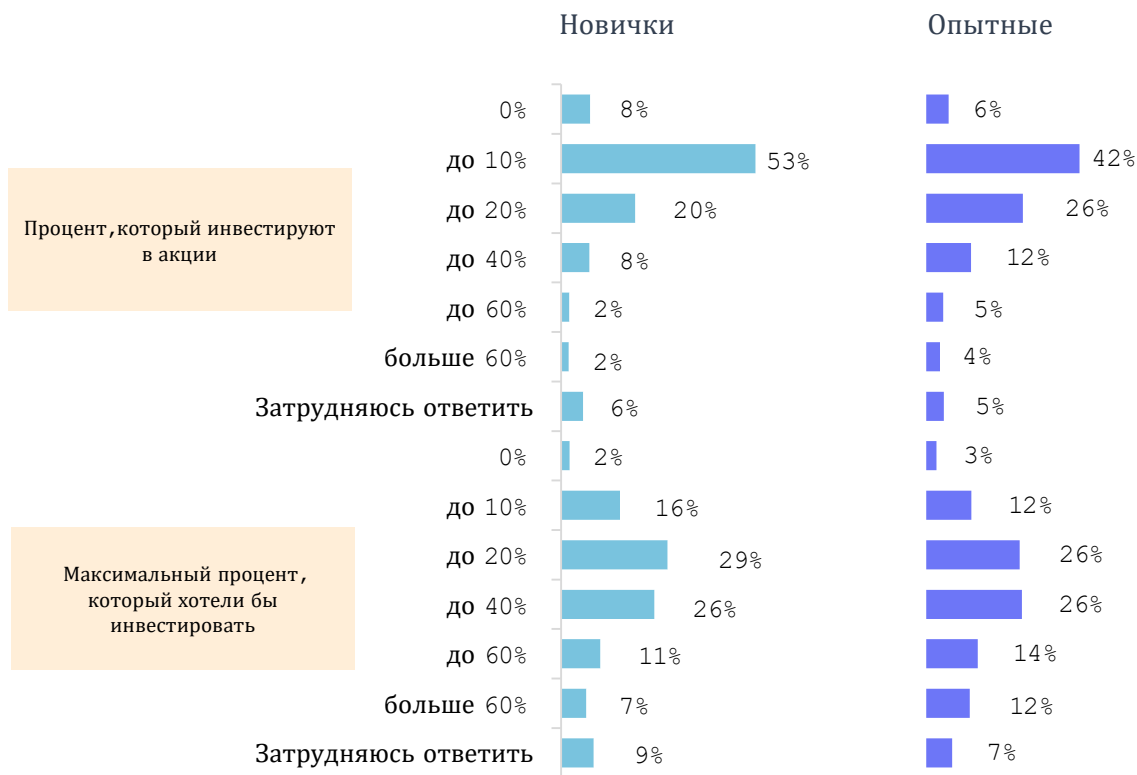
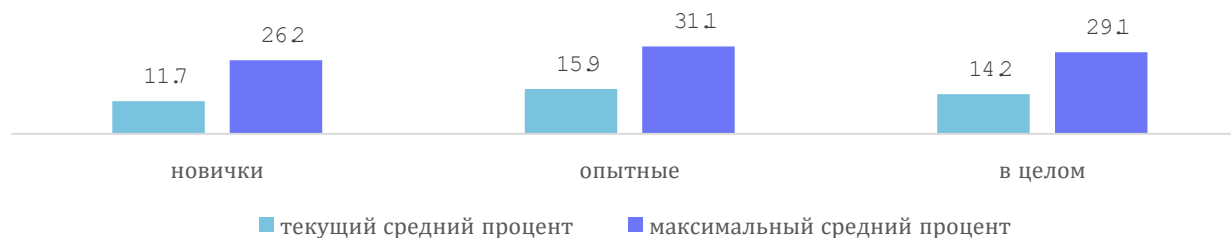
60%

готовы инвестировать более 20% кошелька

x2

доля акций в кошельке опытных инвесторов в 2 два раза выше, чем у новичков

Доля акций в кошельке инвестора



Топ-3 барьера

для большинства категорий инвесторов:

- высокие ставки по депозитам;
- низкая прозрачность дивидендов;
- недостаточные налоговые стимулы

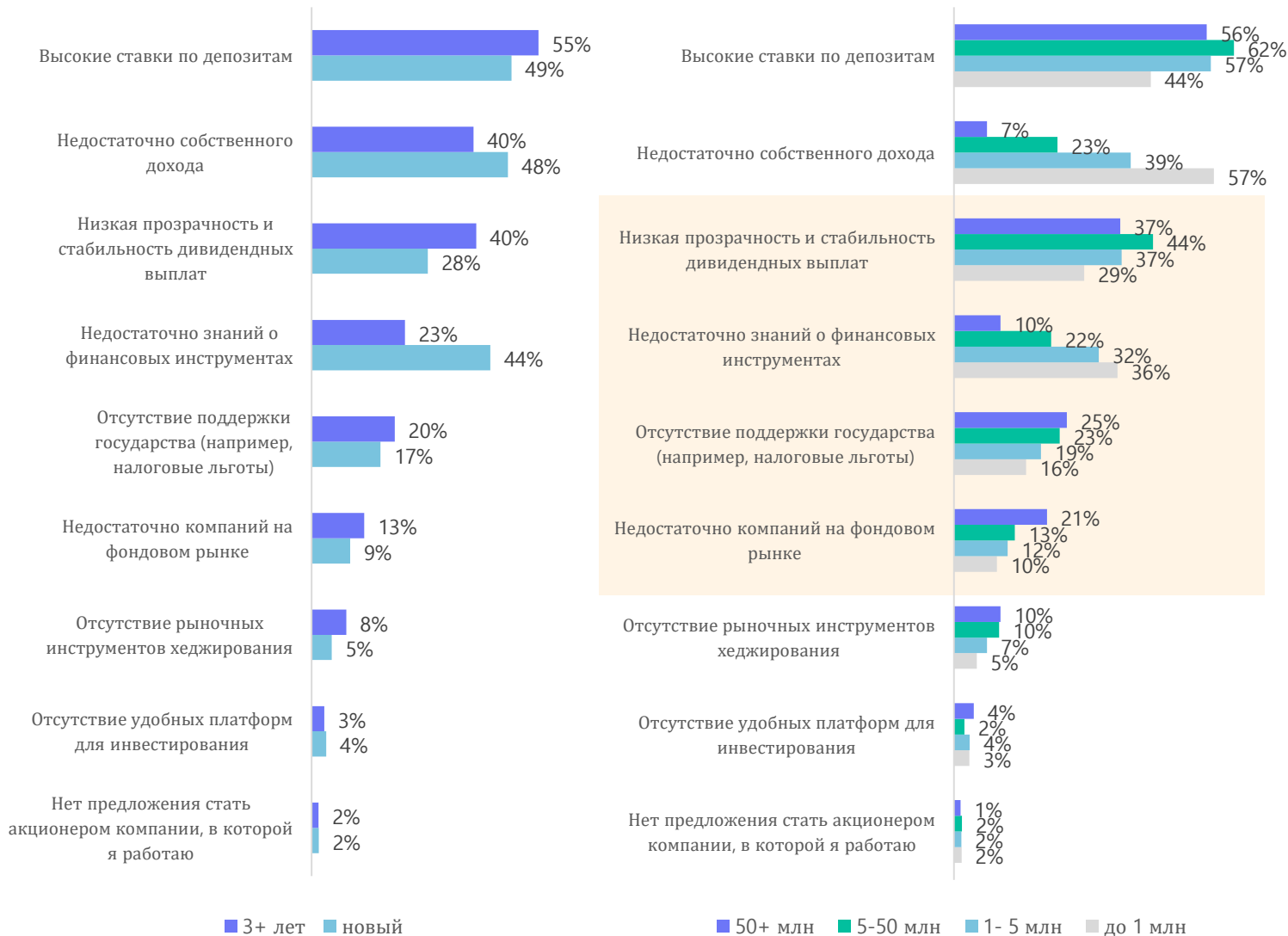
При этом в зависимости от размера кошелька, барьеры для дополнительного инвестирования существенно разнятся

Для новичков с кошельком <5 млн рублей важным барьером является необразованность и недостаток сбережений

При этом инвесторам с кошельком >50 млн недостаточно эмитентов

Отсутствие поддержки государства больше влияет на людей, имеющих сбережения свыше 1 млн руб.

Барьеры для дополнительного инвестирования



Топ-3 барьера:

- отсутствие сбережений,
- страх потерять все,
- отсутствие знаний

Для опытных инвесторов права миноритариев недостаточно защищены

Также опытным в большей степени не хватает информации об эмитентах

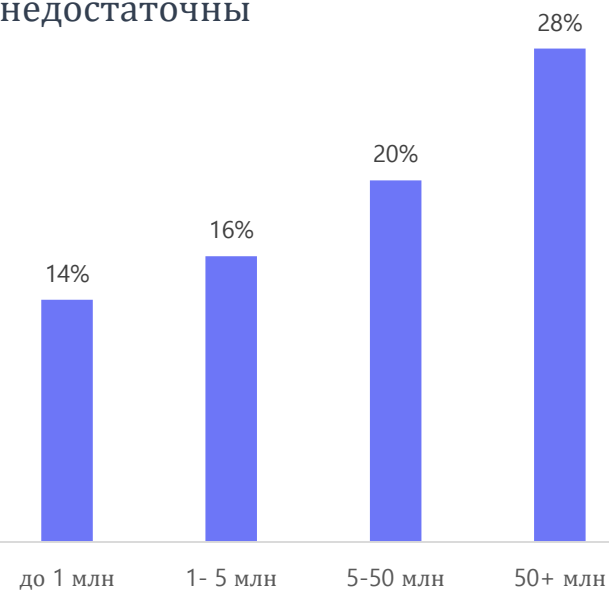
О недостаточности налоговых льгот в большей степени говорят опытные инвесторы с кошельком > 5 млн руб.

Почему люди не инвестируют в акции в принципе



■ 3+ лет ■ новый

Налоговые льготы недостаточны



Такие барьеры, как:

- страх потерять все;
- инвестиции требуют много времени;
- на инвестициях не заработать

характерны для людей с более низким уровнем образованности

Чем выше образованность, тем чаще люди отмечают, что права миноритариев недостаточно защищены, а также отмечают недостаточность эмитентов и страх банкротства брокера

Также люди с кошельком >50 млн рублей в большей степени недовольны экспертизой инвестиционных менеджеров

Почему люди не инвестируют в акции в принципе

В разрезе кошелька



■ 50+ млн ■ 5-50 млн ■ 1-5 млн ■ до 1 млн

В разрезе образованности



■ начальное/нет ■ среднее ■ хорошее/высокое

47%

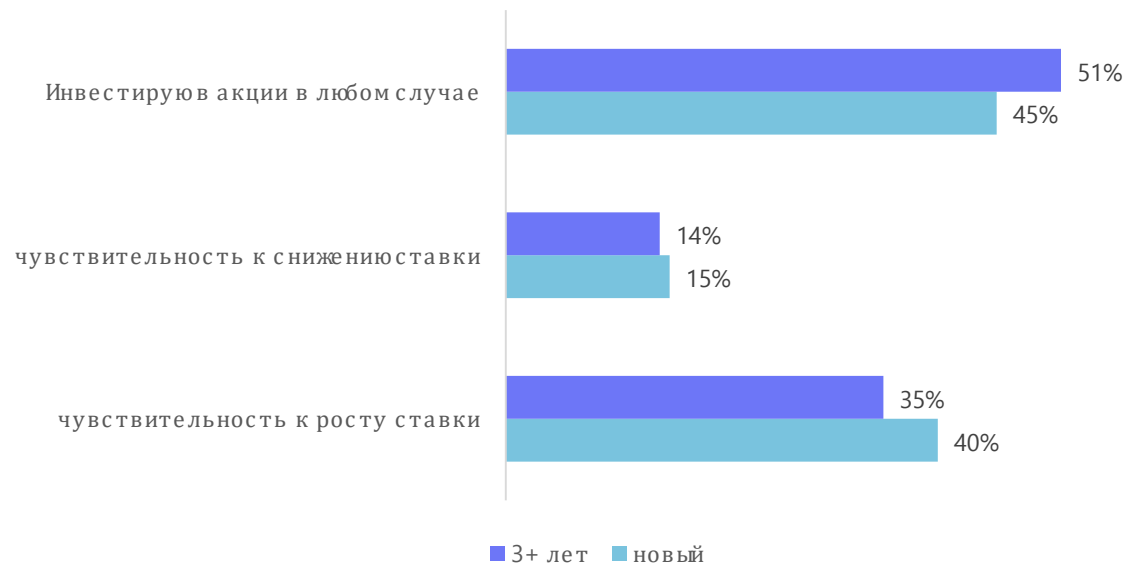
инвесторов останутся в акциях в любом случае

При этом инвесторы более чувствительны к ужесточению ДКП

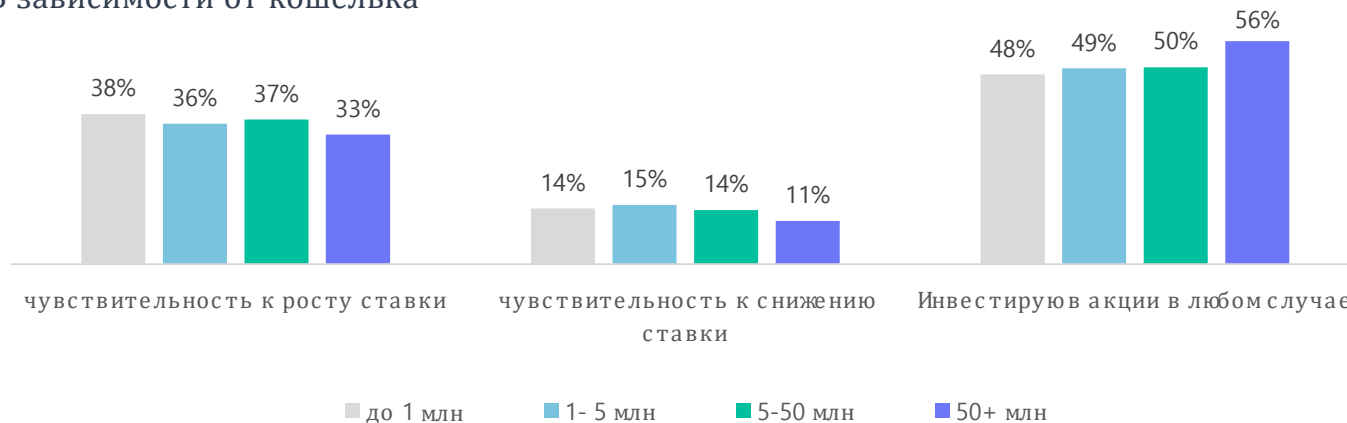
Чем больше опыт инвестирования и чем больше размер кошелька, тем чувствительность к ДКП ниже

Чувствительность к ДКП: у текущих инвесторов чувствительность к ДКП умеренная

В зависимости от опыта на рынке



В зависимости от кошелька



50% / 50%

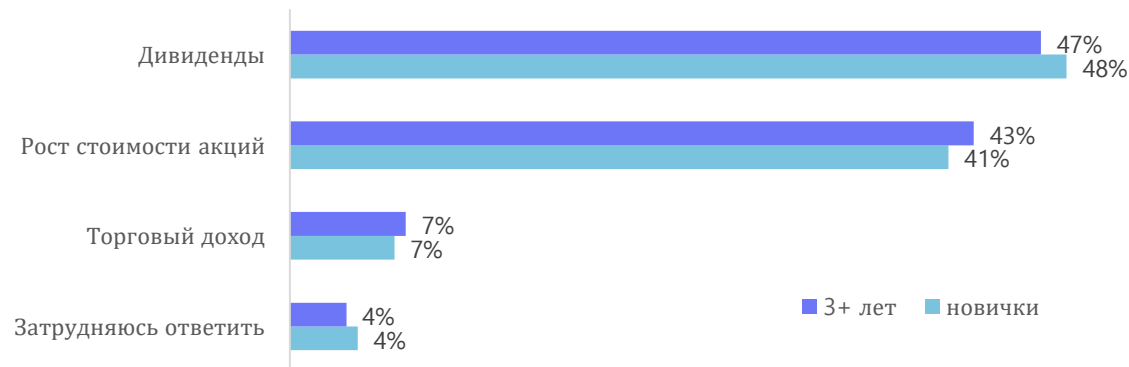
инвесторам одинаково важны дивидендная и курсовая доходность, при этом большинство инвесторов относят себя к категории «Бык»

7%

инвесторов зарабатывают на трейдинге

Инвестиционная стратегия: доходность

Предпочтительные виды дохода



Характеристика инвестиционного поведения (самооценка)



45%

инвесторов являются представителями рационального типа инвестиционного поведения, каждый из них готов размещать средства в инструменты только с разумным уровнем инвестиционного риска

Более опытные инвесторы чаще готовы вкладывать свои сбережения в высокорискованные инструменты, чем новички

Чаще всего теряли люди, использующие спекулятивную стратегию поведения

При этом доля агрессивных инвесторов и спекулянтов низкая

Инвестиционная стратегия : риск аппетит

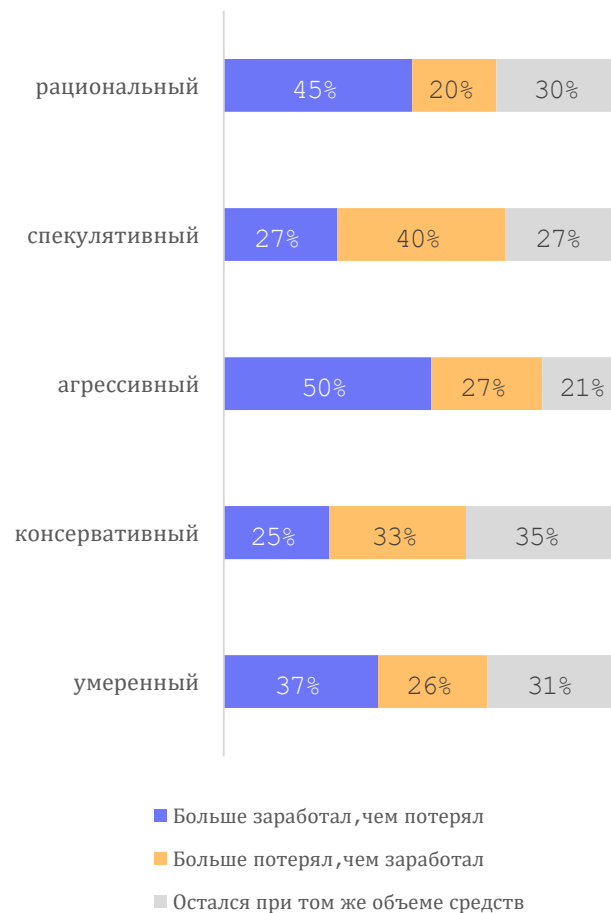
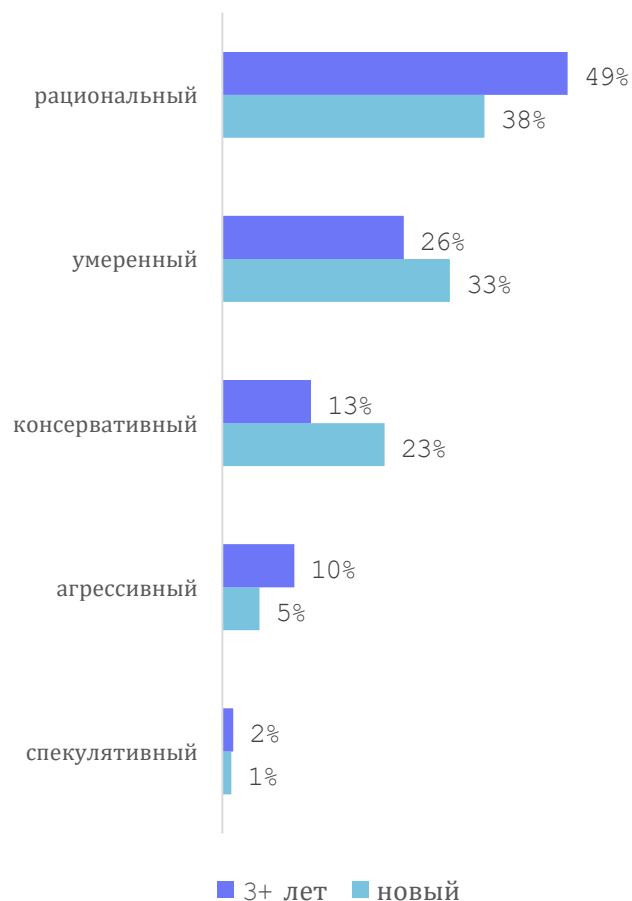
умеренный — инструменты с минимальным уровнем инвестиционного риска

консервативный — только в безрисковые инструменты

агрессивный — инструменты с высоким уровнем инвестиционного риска

спекулятивный — инструменты с почти любым уровнем инвестиционного риска

рациональный — инструменты с разумным уровнем инвестиционного риска



69%

инвесторов
совершают хотя бы одну
сделку в месяц

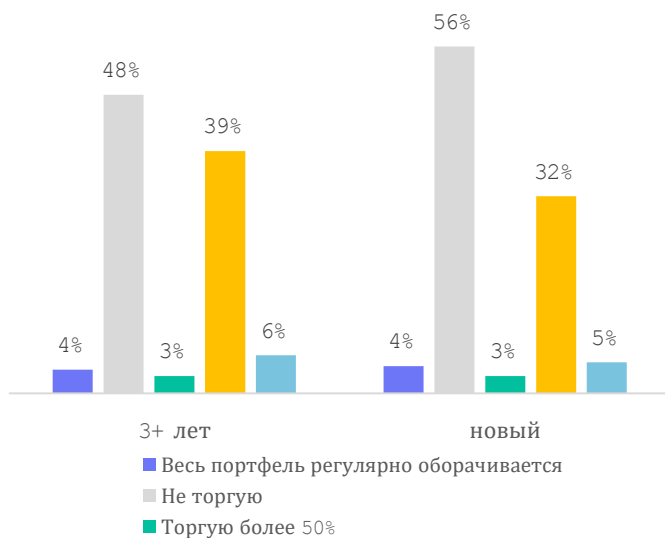
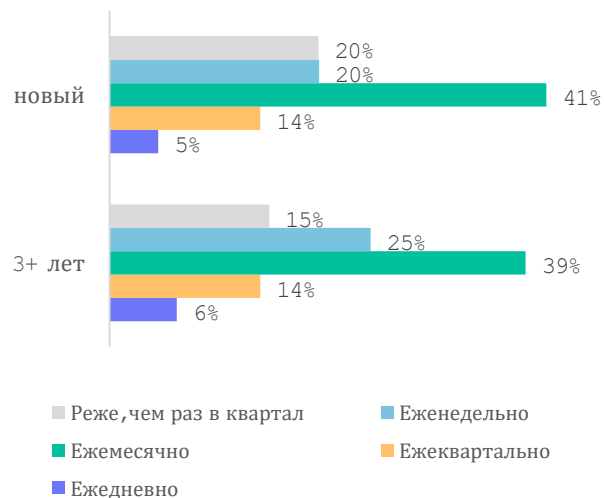
49%

торгуют хотя бы
какой-то частью
своего портфеля

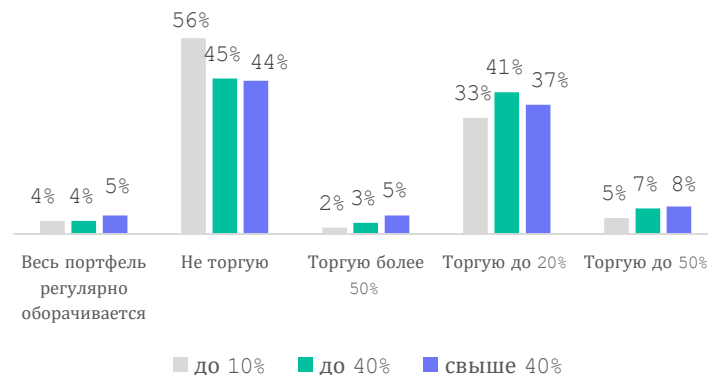
Чем выше доля акций в
кошелек, тем более
склонны инвесторы
торговать

Чем больше объем
сбережений, тем
инвесторы более
склонны торговать

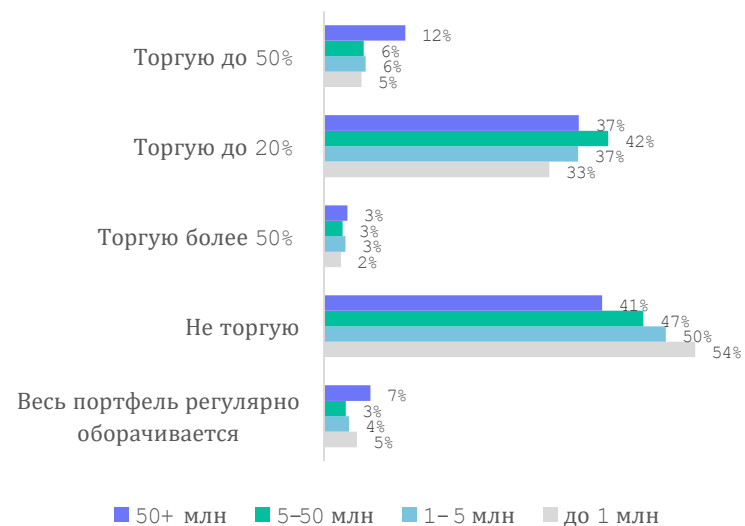
Торговля на бирже



Торговля от доли в кошельке



Торговля в зависимости от объема сбережений



Опытные инвесторы ниже оценивают достаточность и прозрачность эмитентов

Квалифицированные инвесторы ниже оценивают достаточность и прозрачность эмитентов

Чем выше кошелек инвестора, тем ниже он оценивает достаточность и прозрачность эмитентов, так 47% инвесторов с кошельком > 50 млн рублей считают недостаточным количество эмитентов, представленных на рынке, а также неудовлетворены прозрачностью эмитентов

Оценка эмитентов :достаточность и прозрачность

Оценка достаточности эмитентов на рынке исходя из опыта



Оценка прозрачности информации по эмитентам исходя из опыта



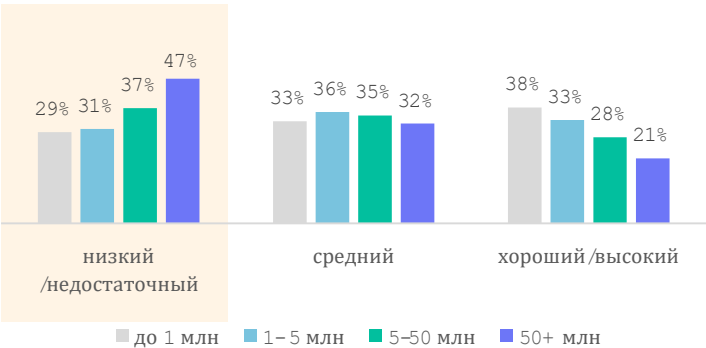
Оценка достаточности эмитентов на рынке исходя из квалификации



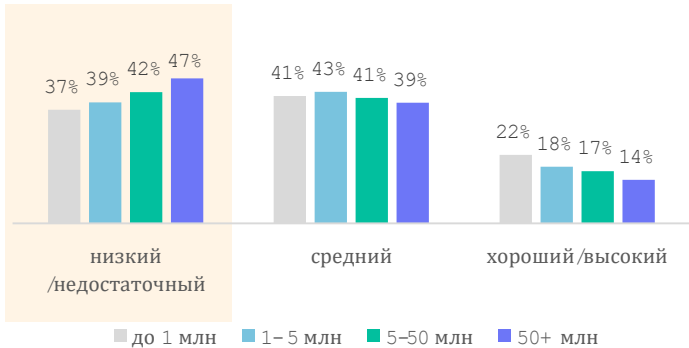
Оценка прозрачности информации по эмитентам исходя из квалификации



Оценка достаточности эмитентов на рынке исходя из кошелька



Оценка прозрачности информации по эмитентам исходя из кошелька



Топ-3

перспективные отрасли,
компании
из которых ожидают
инвесторы на рынке:

- промышленность,
- финансы,
- ИТ

По мнению
тех, для кого
недостаточность
эмитентов на рынке
критична,

68% интересует
сфера ИТ

Оценка эмитентов: перспективные отрасли

В целом



Те, кто выбрали, что
недостаточно эмитентов



Оценка эмитентов: компании, выход на рынок акций которых ждут инвесторы



Цена акции важна людям в основном со сбережениями до 5 млн рублей

63%

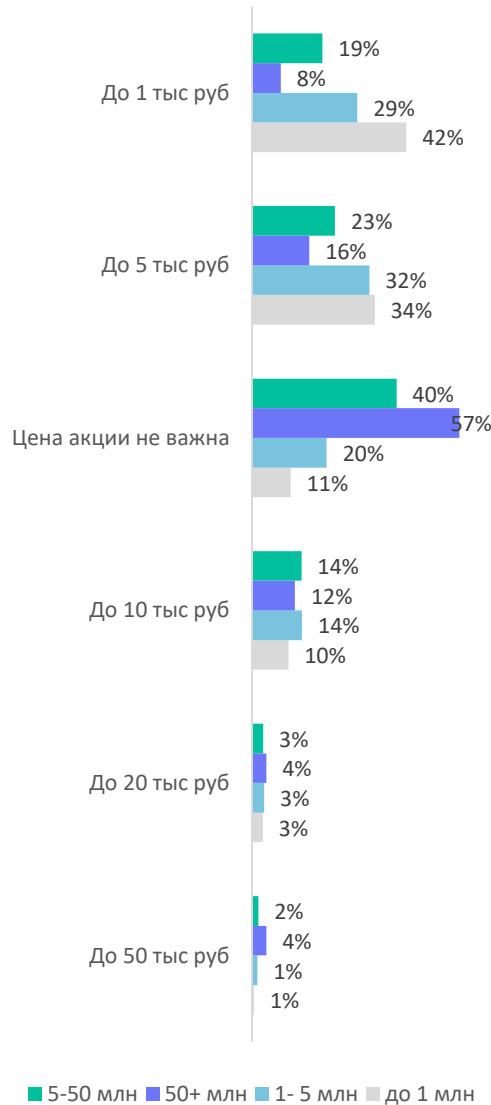
считают цену до 5 тысяч рублей за акцию комфортной для инвестирования

Чем выше опыт инвестирования, тем цена акции менее важна

Сплит акций может помочь привлечь массового частного инвестора

Комфортная цена за одну акцию

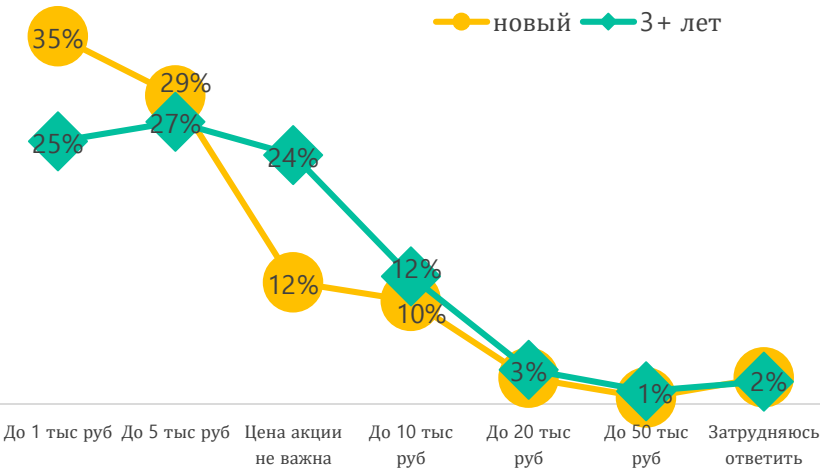
В зависимости от кошелька



В целом



В зависимости от опытности



Большинство инвесторов оценило **выше среднего** роботизированные решения и готовые финансовые стратегии

Большинство инвесторов дало **максимальную** оценку комфортности торговли и открытия счета через брокера

Те инвесторы, у кого был опыт использования маркетплейсов, считают его **успешным**

При этом половина инвесторов не пользовались услугами маркетплейсов

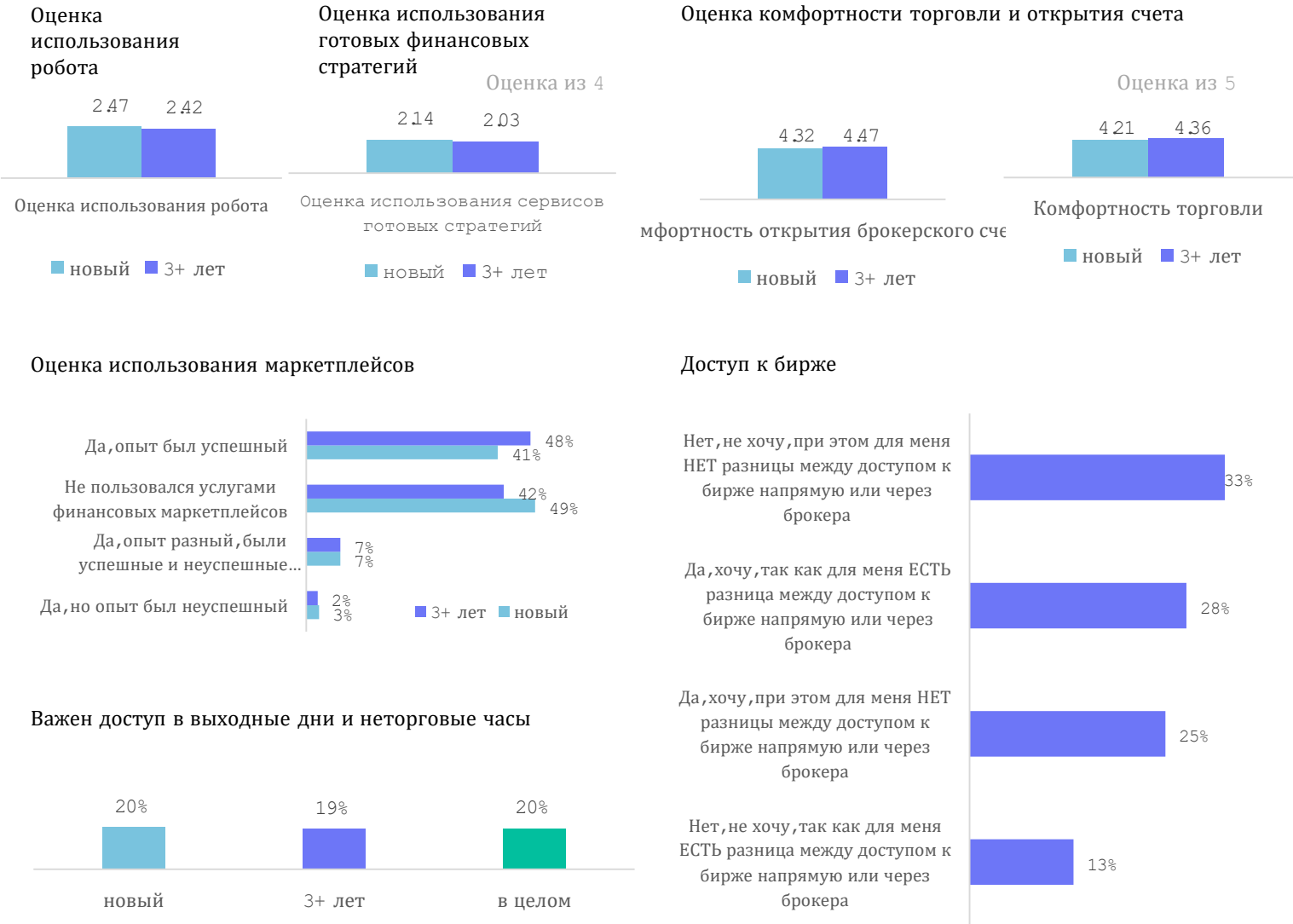
72%

инвесторов не нуждаются в прямом доступе к бирже

20%

инвесторам важен доступ к бирже в выходные и неторговые часы

Опыт использования услуг финансовых маркетплейсов для подбора и покупки финансовых продуктов





Потенциальные инвесторы / не инвесторы

Сравнение портрета потенциального инвестора с портретом инвестора

Потенциальный инвестор



58%

возраст
35-54 лет

62%

имеют инженерное или экономическое образование

81%

имеют объем сбережений до 5 млн Р

20%

Имеют более 2-х инструментов для размещения средств

28%

респондентов работают в промышленности, ИТ или финансовой сфере

96%

необходимо улучшить знания. Средняя оценка 1.8 из 5.

Инвестор



64%

возраст
35-54 лет

66%

имеют инженерное или экономическое образование

75%

имеют объем сбережений до 5 млн Р

90%

имеют более 2-х инструментов для размещения средств

38%

работают в промышленности, ИТ или финансовой сфере

80%

необходимо улучшить знания. Средняя оценка 2.7 из 5.

Сравнение портрета НЕ инвестора с портретом инвестора

Не инвестор

63% — мужчины

37% — женщины

52%

возраст
35-54 лет

59%

имеют инженерное или экономическое образование

82%

имеют объем сбережений до 5 млн ₽

15%

имеют более 2-х инструментов для размещения средств

26%

респондентов работают в промышленности, ИТ или финансовой сфере

Инвестор

79% — мужчины

21% — женщины

64%

возраст
35-54 лет

66%

имеют инженерное или экономическое образование

75%

имеют объем сбережений до 5 млн ₽

90%

имеют более 2-х инструментов для размещения средств

38%

работают в промышленности, ИТ или финансовой сфере

80%

необходимо улучшить знания. Средняя оценка 2.7 из 5.

Потенциальные и не инвесторы старше инвесторов: каждый третий 55+

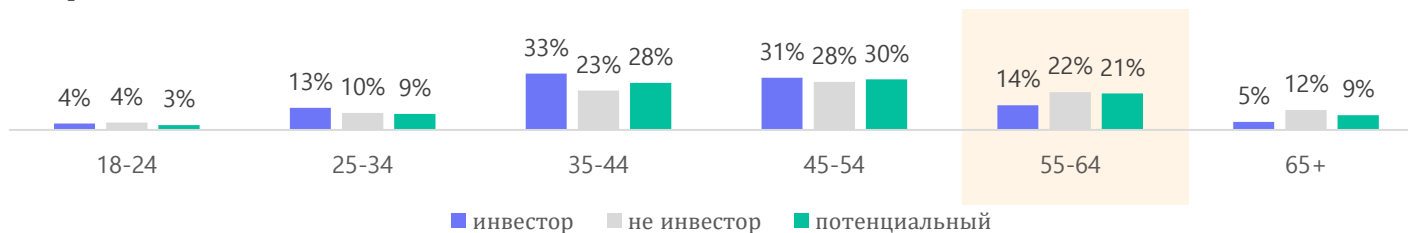
Потенциальные и не инвесторы в основном женщины

Потенциальные и особенно не инвесторы оценили уровень своей образованности гораздо ниже, чем инвесторы

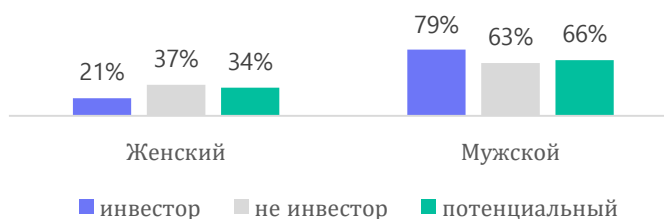
Кошелек потенциальных и не инвесторов значительно ниже, чем у инвесторов

Сравнение Портрет респондента (дополнительно)

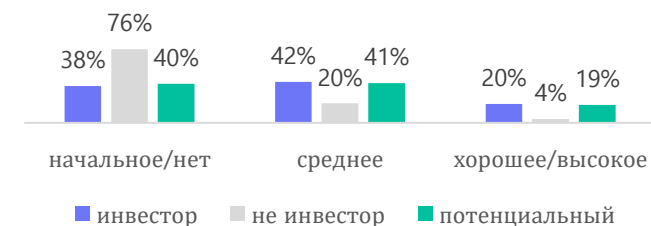
Возраст



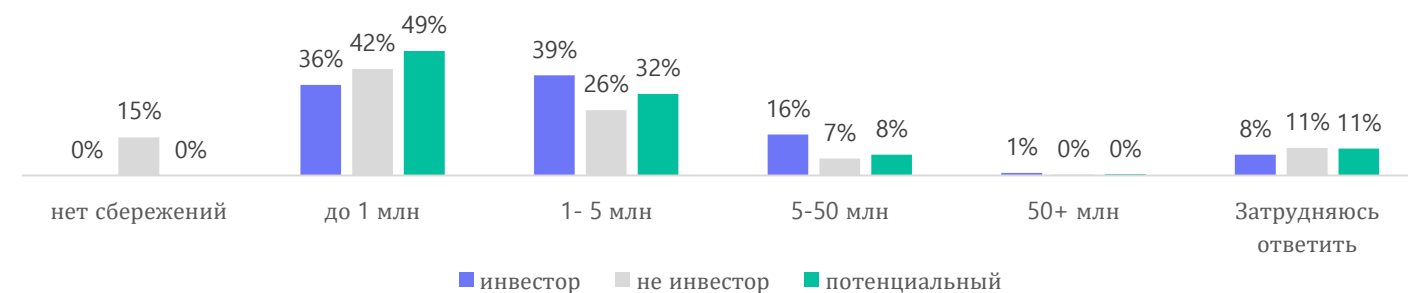
Пол



Образованность



Сбережения



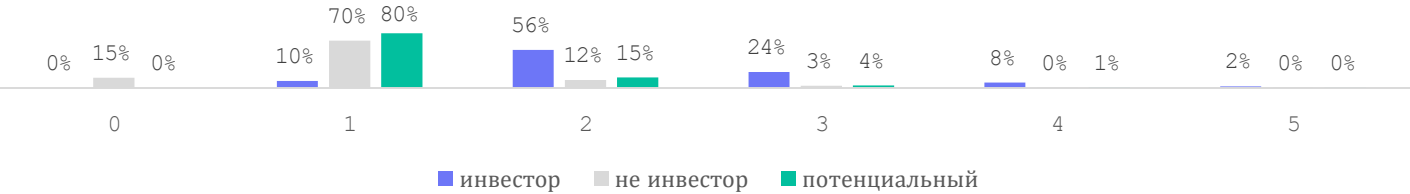
У потенциальных в основном 1 вид инструментов (в основном банковские продукты)

По профилю образования все типы респондентов похожи, с явным преобладанием инженерного и экономического профилей. При этом инвесторов с ИТ образованием в 2 раза больше, чем не инвесторов

Потенциальные инвесторы и не инвесторы чаще не работают или работают не в ИТ и в финансах

Сравнение Портрет респондента (дополнительно)

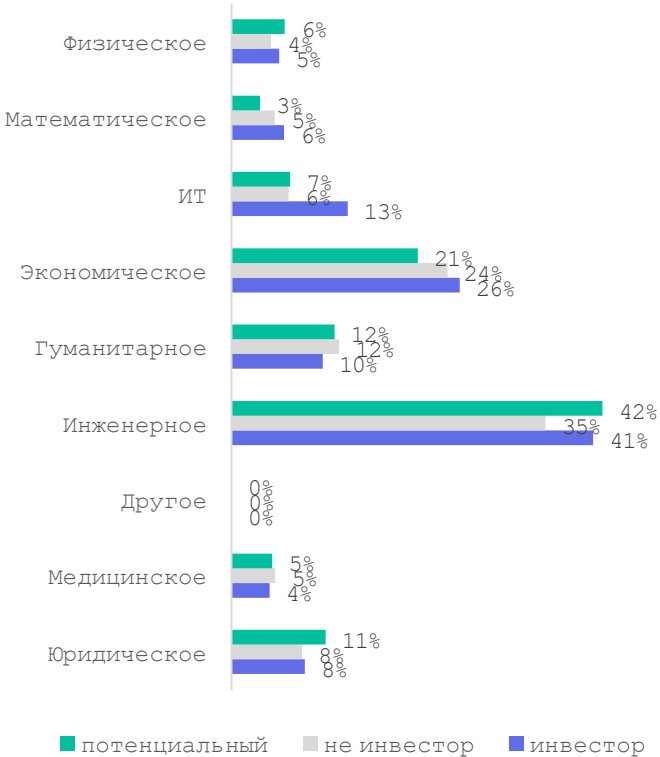
Количество инструментов



Работа



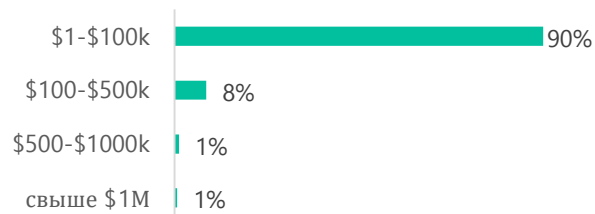
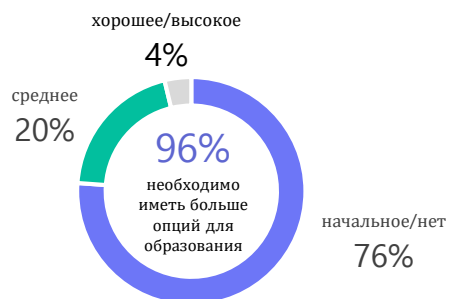
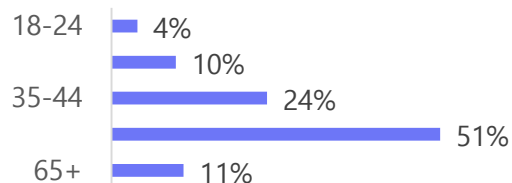
Образование



Профили не инвесторов в России и за рубежом во многом схожи:

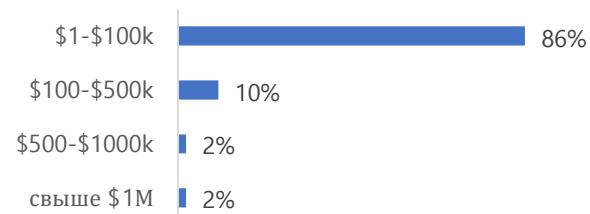
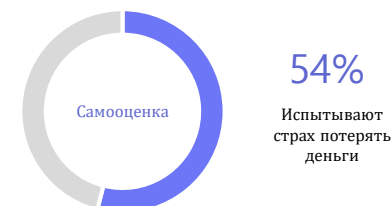
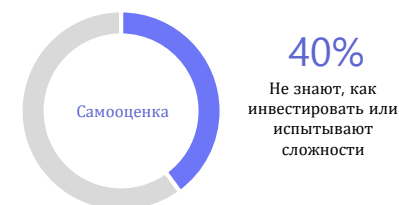
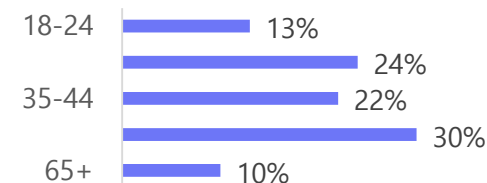
- Не инвесторы в России и за рубежом старше, чем инвесторы
- Основные барьеры к инвестированию — страх потерять все и отсутствие навыков и образования
- Размер кошелька одинаково низкий
- 96% не инвесторам в России необходимо улучшить свое образование, оно остается на низком или среднем уровне
- 2х реже в России испытывают технические сложности в области инвестиций

Россия



МЭФ*

(США, УК, Германия, Франция, Япония, Китай, Бразилия, ОАЭ, ЮАР)



* Отчет об исследовании поведения инвесторов в 2022 году в рамках Международного экономического форума (МЭФ) на базе опроса ФЛ из 9 зарубежных стран

Мотивы потенциальных инвесторов с кошельком > 5 млн рублей близки с мотивами существующих инвесторов

При этом мотивы потенциальных инвесторов с кошельком < 5 млн рублей более оппортунистические и краткосрочные

Независимо от кошелька, потенциальные инвесторы практически равнодушны к возможным налоговым льготам, а также в меньшей степени рассматривают акции как инструмент пенсионных сбережений

Мотивы инвестирования потенциальных инвесторов : оппортунисты

В целом



В разрезе кошелька (Потенциальные)



Потенциальные инвесторы более активно консультируются с инвестиционными менеджерами, а также советуются с ближним окружением

Также чем выше кошелёк потенциального инвестора, тем глубже проводится анализ перед инвестированием

При этом каждый четвертый потенциальный инвестор с кошельком > 5 млн рублей предпочитает инвестировать в акции известных ему компаний

Действия потенциального инвестора перед сделкой на рынке

В целом



В разрезе кошелька (Потенциальные)



Каждый пятый
потенциальный инвестор
с кошельком <1 млн
рублей
НЕ образован
в инвестировании

Потенциальные
инвесторы
в большей степени
ориентированы на
соцсети как источник
знаний, также важным
каналом для них
являются приложения
банков /брокеров

Потенциальные
инвесторы
с кошельком >5 млн
рублей предпочитают
академические
знания /книги

Образованность потенциального инвестора : откуда черпают знания

В целом



■ потенциальный ■ инвестор

В разрезе кошелька (Потенциальные)



■ 5+ млн ■ 1-5 млн ■ до 1 млн

60%

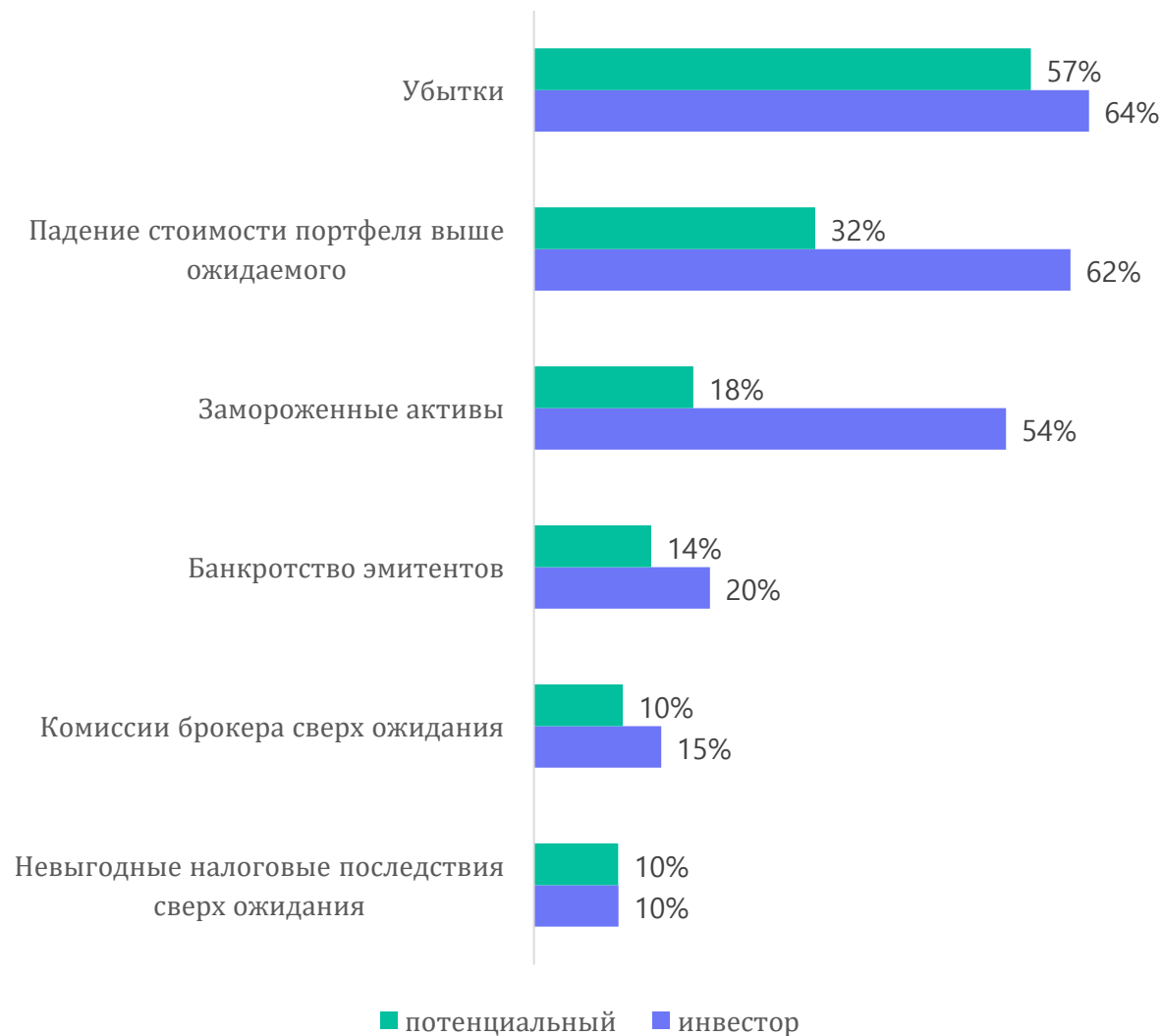
потенциальных инвесторов НЕ сталкивались с негативным опытом инвестирования в прошлом

Основная причина прошлого негативного опыта потенциальных инвесторов, у кого он был, - это убытки

У инвесторов неоправдавшиеся ожидания в отношении роста стоимости портфеля в два раза выше

Также потенциальные инвесторы меньше пострадали от заморозки активов

Прошлый негативный опыт инвестирования потенциальных инвесторов (у кого он был)

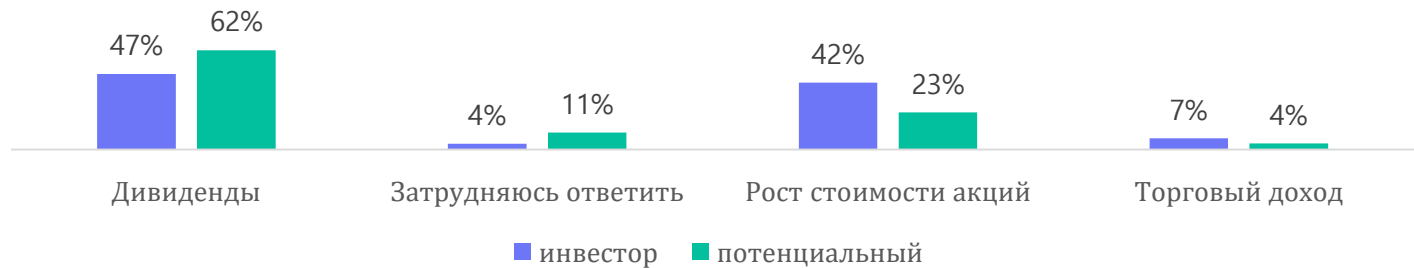


Потенциальные инвесторы в большей степени ориентированы на дивидендный доход от акций

Риск аппетит потенциальных инвесторов существенно ниже, чем у существующих инвесторов

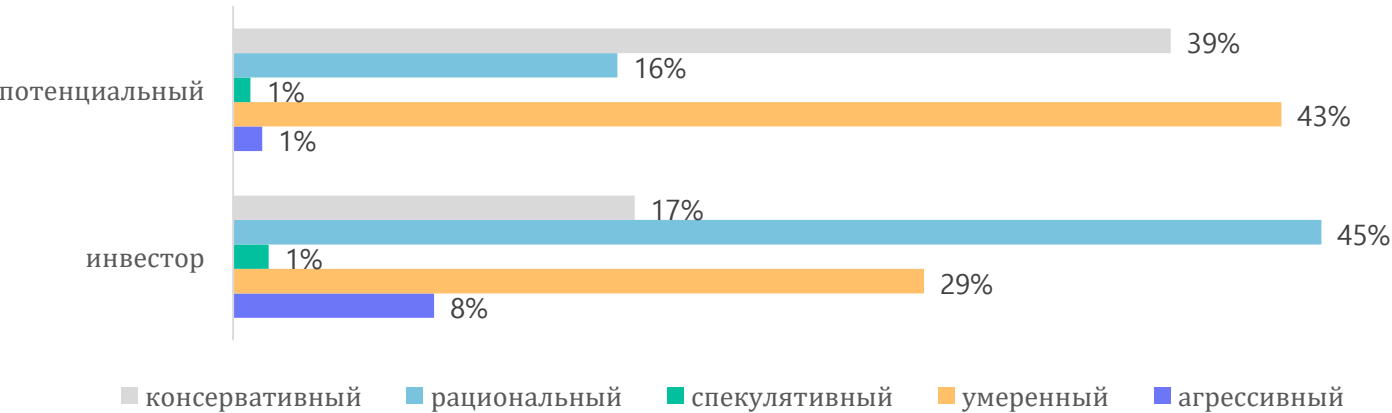
Инвестиционная стратегия потенциальных инвесторов: низкий риск аппетит

Предпочтительные виды дохода



Характеристика инвестиционного поведения (самооценка)

умеренный — инструменты с минимальным уровнем инвестиционного риска
консервативный — только в безрисковые инструменты
агрессивный — инструменты с высоким уровнем инвестиционного риска
спекулятивный — инструменты с почти любым уровнем инвестиционного риска
рациональный — инструменты с разумным уровнем инвестиционного риска



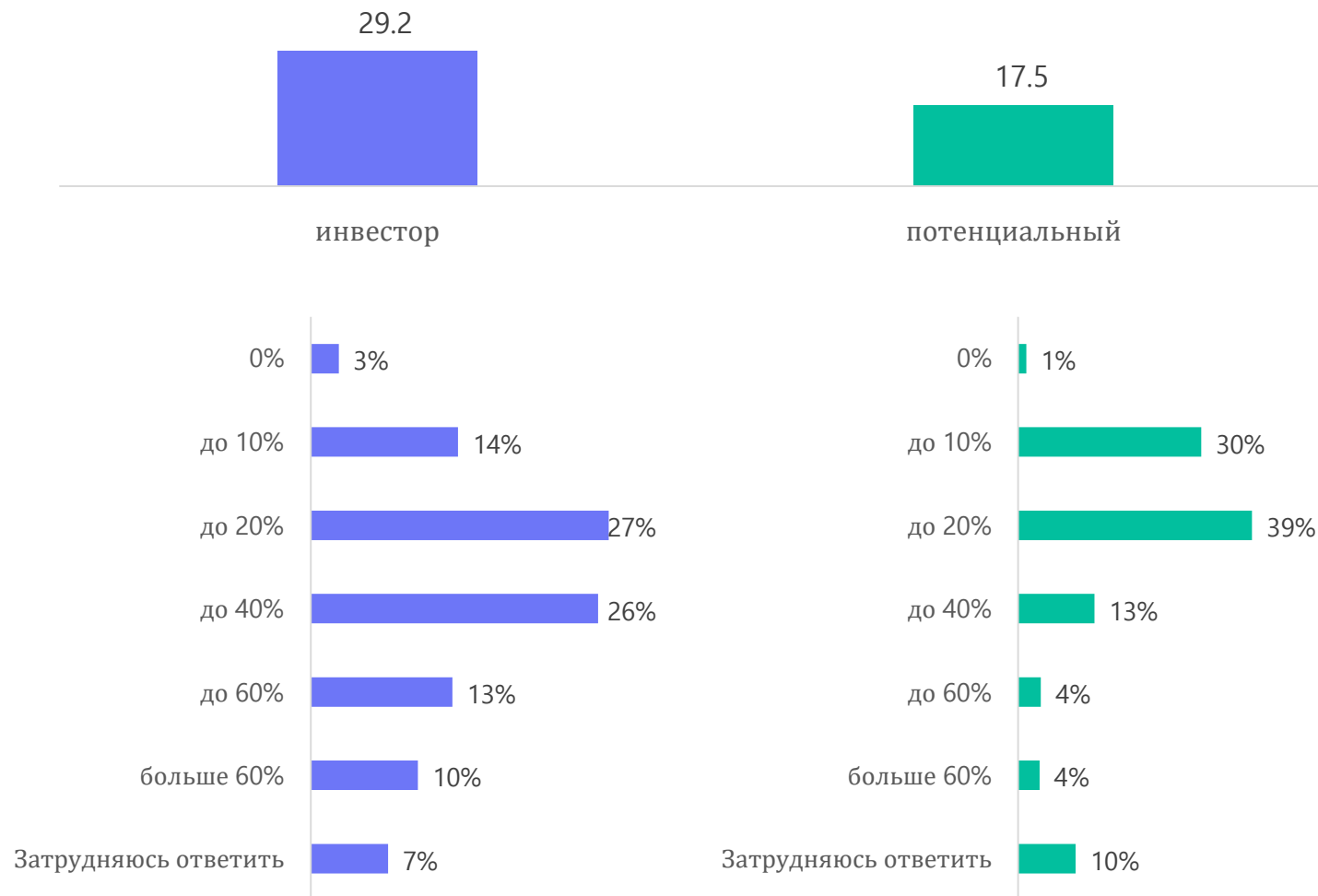
69%

потенциальных инвесторов готовы инвестировать не более 20% своего кошелька

Максимальная доля акций в кошельке потенциальных инвесторов почти в 2 раза ниже, чем у существующих

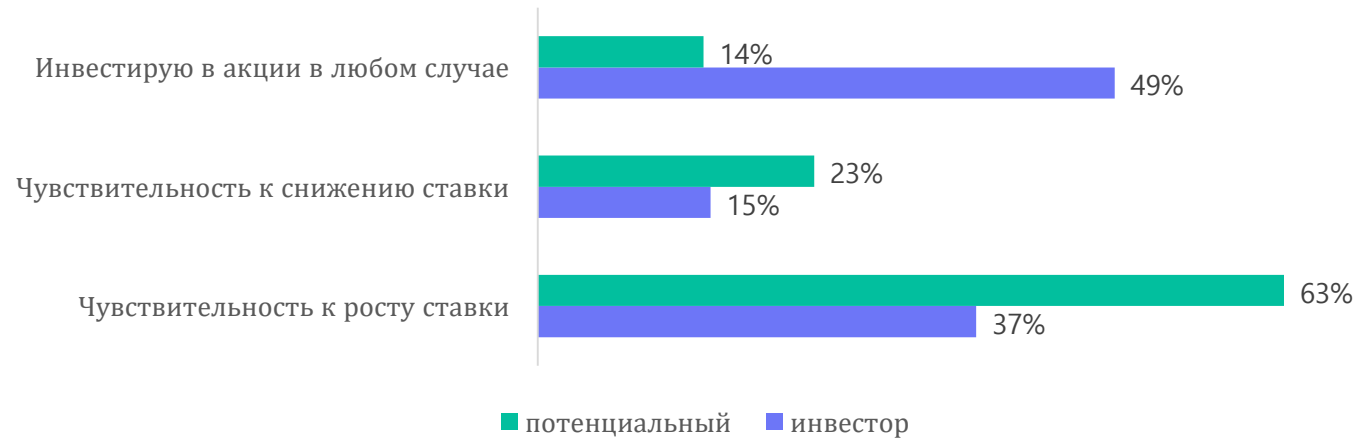
Инвестиционная стратегия потенциальных инвесторов: доля акций в кошельке ниже

Максимальная доля акций, которую респондент готов держать в кошельке

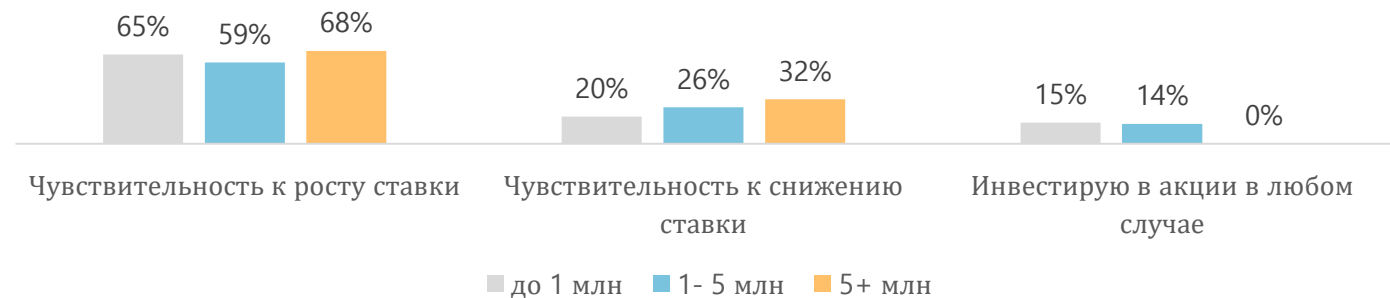


Чувствительность к ДКП у потенциального инвестора выше

В целом



В разрезе кошелька

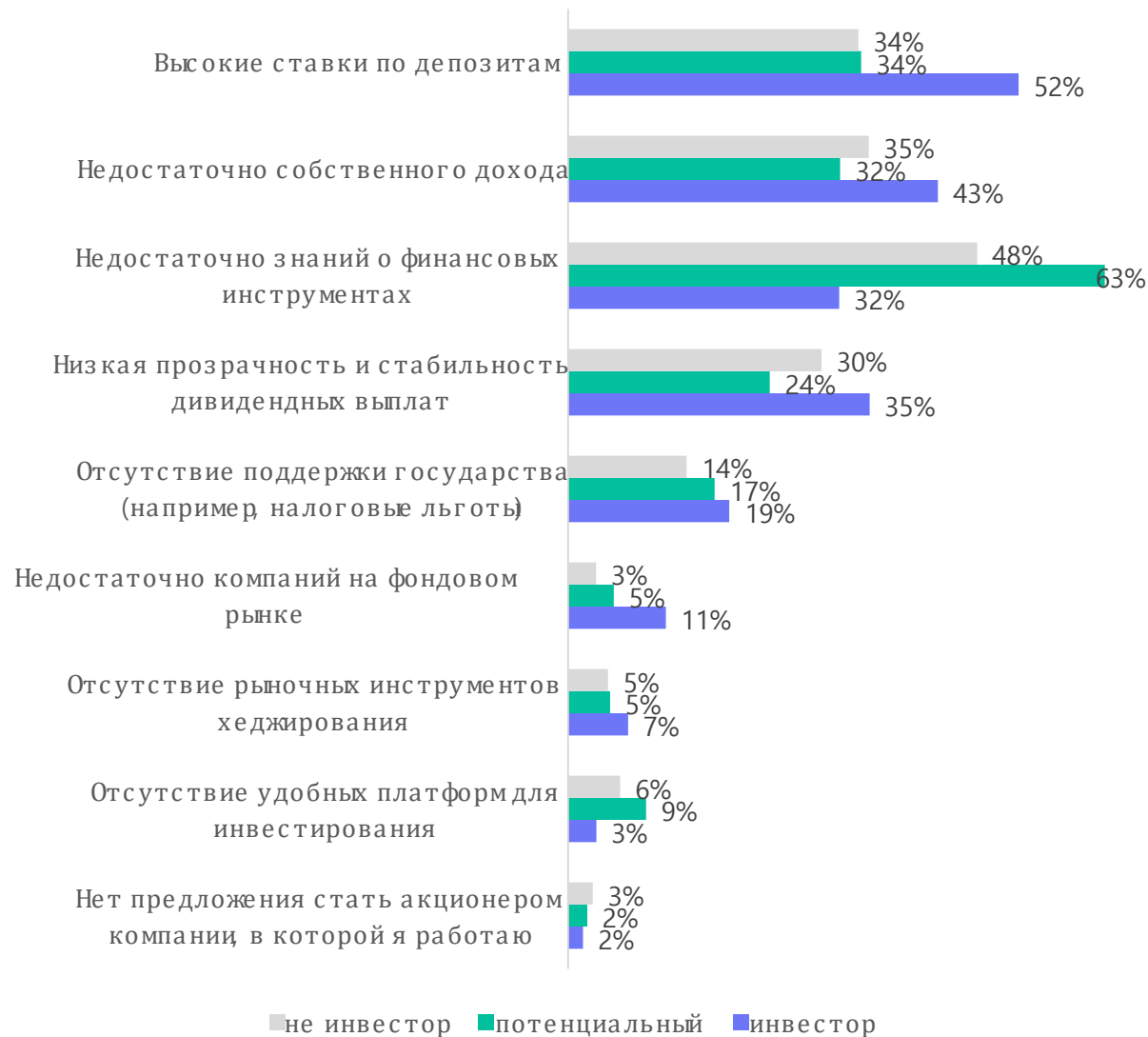


Чувствительность к ДКП у потенциальных инвесторов растет вместе с кошельком

Для потенциальных
и не инвесторов ключевой
барьер –
нехватка знаний

Для потенциальных
инвесторов существенно
чаще барьером служит
неудобство
инвестиционных платформ

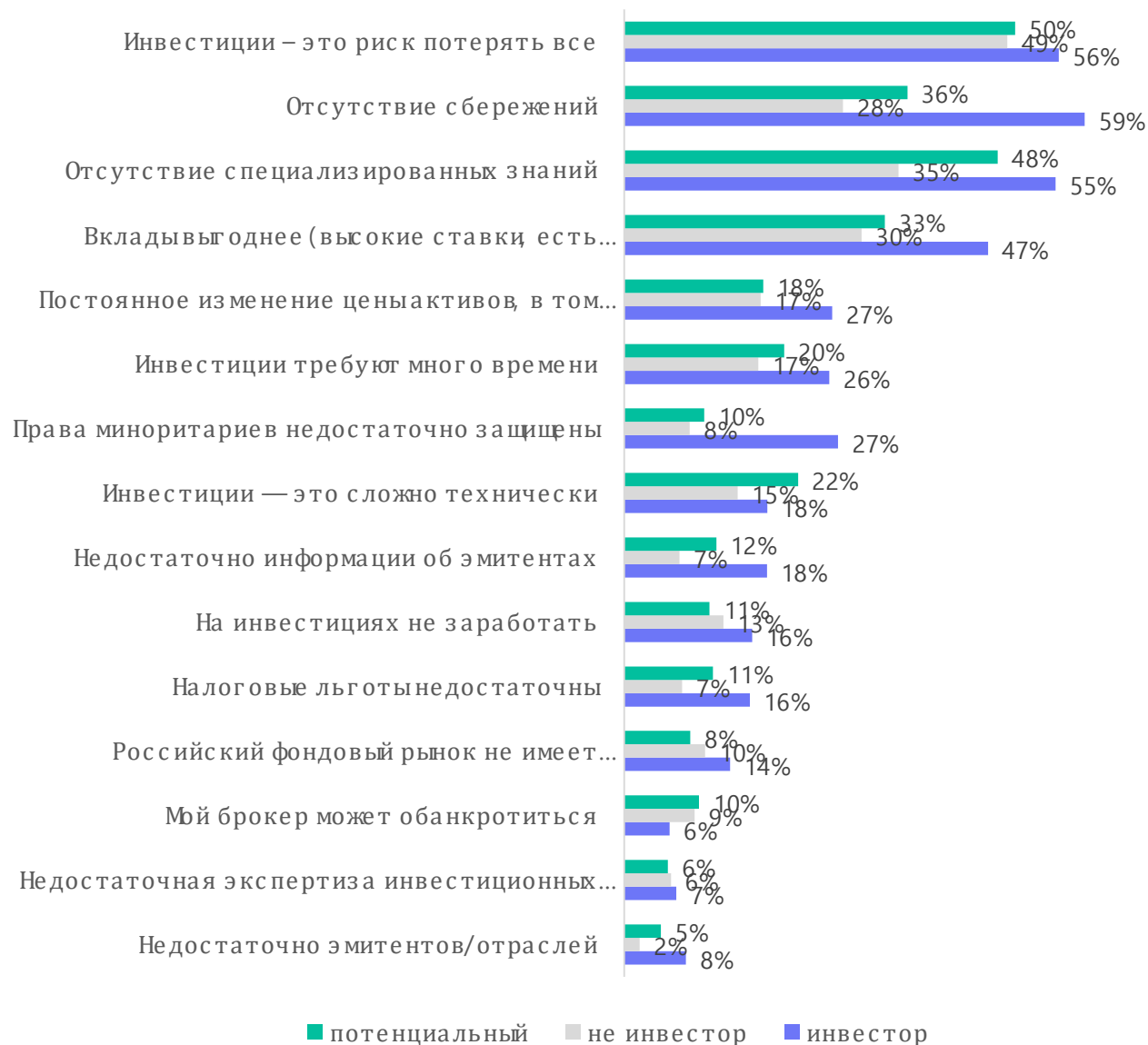
Барьеры для дополнительного инвестирования в акции



Все группы респондентов сошлись во мнении, что основными сдерживающими факторами выхода на рынок акций являются страх потерь и отсутствие знаний

При этом не инвесторов в меньшей степени сдерживает отсутствие сбережений, чем высокие ставки по вкладам

Почему люди не инвестируют в акции в принципе



В зависимости от размера кошелька барьеры к инвестированию у потенциальных и не инвесторов разнятся

Так у людей с кошельком < 1 млн рублей основным барьером является нехватка сбережений

Для людей с кошельком > 5 млн рублей важным барьером являются высокие ставки по депозитам, низкая прозрачность и стабильность дивидендов и недостаточная поддержка государства

При этом независимо от кошелька основным барьером является

нехватка знаний о финансовых инструментах

Барьеры для дополнительного инвестирования :в разрезе кошелька

Потенциальные



■ 5+ млн ■ 1-5 млн ■ до 1 млн

Не инвесторы

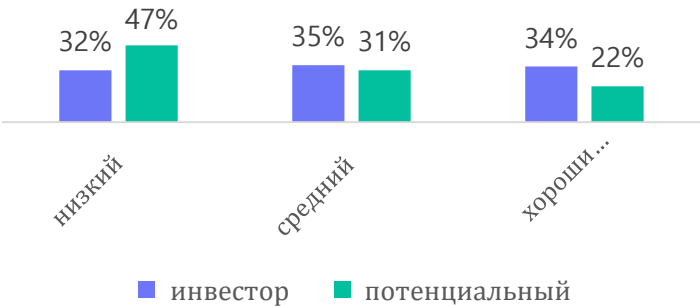


■ 5+ млн ■ 1-5 млн ■ до 1 млн

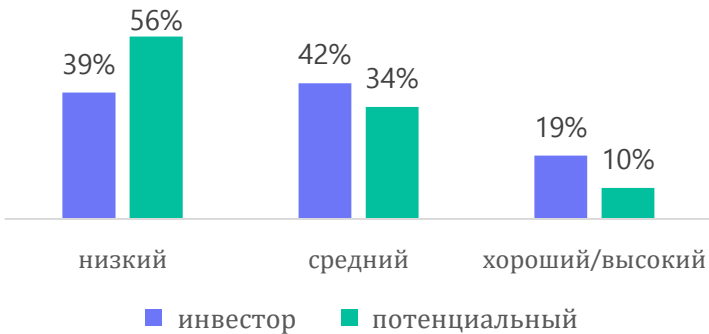
Потенциальные инвесторы хуже оценили достаточность эмитентов и прозрачность информации по ним

Оценка эмитентов: достаточность и прозрачность

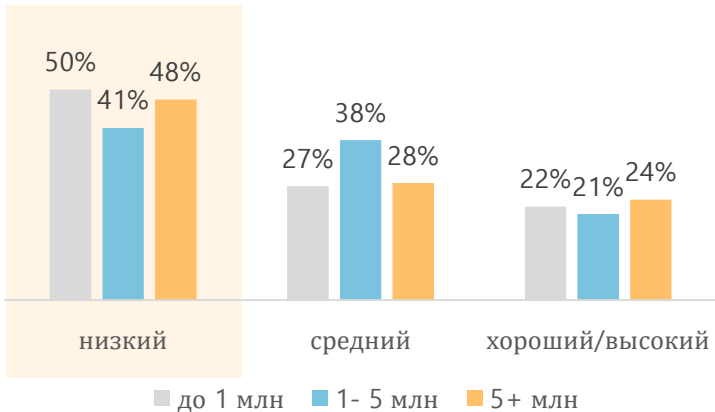
Оценка достаточности эмитентов на рынке



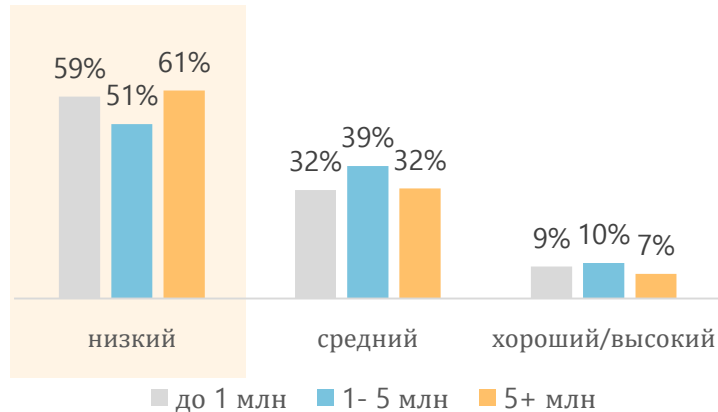
Оценка прозрачности информации по эмитентам



Оценка достаточности эмитентов на рынке исходя из объема сбережений потенциальные инвесторы



Оценка прозрачности информации по эмитентам исходя из объема сбережений потенциальные инвесторы



Все сошлись
во мнении в части
инвестирования в:

промышленность,
ИТ,
телеком

Мнения разошлись
в части:

финансового
сектора,
строительства

Оценка перспективных отраслей



Выводы

1/6 Профиль инвестора

В результате анализа типов респондентов на основе проведенного опроса, а также сравнительного анализа с профилем инвесторов за рубежом, мы выявили следующее:

Доля молодых инвесторов (до 35 лет) в России существенно ниже (16%), чем за рубежом (45%). При этом мотивация к инвестированию выше у более молодого населения

За рубежом инвесторы гендерно сбалансированы, в России же 75% инвесторов — мужчины. Потенциал роста доли инвесторов-женщин в России высокий

Размер кошелька является важным фактором для инвестирования, при этом кошельки зарубежных инвесторов существенно выше (x3), чем у российских инвесторов

Брокерам и управляющим компаниям необходимо изучить потенциал в существующем возрастном и гендерном дисбалансе среди инвесторов

2/6 Образованность

1. Вопрос повышения финансовой грамотности населения, с фокусом на инвестиционные продукты, является ключевым для развития фондового рынка

По результатам проведенного опроса, самооценка уровня образованности респондентов показала, что 82% людей оценивают свой уровень как средний или ниже (недостаточный). Такая же картина была выявлена в ряде развитых и развивающихся стран, как представлено в отчете Международного Экономического Форума (МЭФ) в 2022 году. При этом потенциальные инвесторы оценивают знания сравнительно ниже

Уровень самооценки финансовой грамотности у мужчин выше, чем у женщин

Недостаточная финансовая грамотность является ключевым барьером для тех, кто еще не пришел на рынок капитала

Это также топ-3 фактор успеха для существующих инвесторов. Успех в инвестициях существенно зависит от уровня финансовой грамотности и опытности: у 75% инвесторов, кто заработал, образованность на среднем или выше среднего уровня. При этом у 51% инвесторов, кто потерял, образованность ниже среднего

Несмотря на квалификацию и прохождение тестирования, уровень образованности самооценивается как недостаточный

Необходимо обеспечить систему повышения квалификации для квалифицированных инвесторов

2/6 Образованность

2. Соцсети и блогеры играют важную роль в образовании инвесторов, более трети инвесторов черпают знания из каналов лидеров общественного мнения (ЛОМов)

Необходимо продолжить развитие образовательных инструментов,
используя эти каналы взаимодействия

Необходимо включить в периметр регулирования каналы соцсетей, транслирующие информацию, связанную с фондовым рынком, а также рассмотреть целесообразность аккредитации инвестиционных блогеров

3. Инвестиционным и управляющим компаниям надо дополнительно изучить вопрос, почему институт инвестиционных/финансовых советников мало востребован в развитии образования, а также продвижения инвестиций

За рубежом каждый второй инвестор обращается к финансовому советнику. Опрос показал, что в России этот канал мало развит: только 7% инвесторов обращаются за помощью к финансовым советникам

3/6 Стимулы и мотивы инвестирования

1. Топ-3 стимулами прихода на рынок капитала для большинства инвесторов, а также потенциальных инвесторов с кошельком >5 млн рублей

1. Собственный интерес
2. Рост благосостояния (кошелька)
3. Желание заработать

Инвесторов привлекает как курсовая доходность, так и дивиденды. При этом потенциальные инвесторы более ориентированы на дивидендный доход и демонстрируют более низкий риск аппетит

Инвесторы отмечают недостаточную прозрачность дивидендной политики эмитентов как топ-3 причины нежелания инвестировать в акции

Необходимо
предпринимать
регуляторные меры по
повышению
прозрачности
дивидендной политики
эмитентов

2. Часть инвесторов пришла на рынок через программы лояльности: такие инвесторы более массового профиля, с меньшей долей акций в кошельке и более чувствительные к ДКП, и среди них больше людей с негативным опытом

По нашему мнению, программы лояльности (акция в подарок) являются неэффективным инструментом привлечения спроса

3/6 Стимулы и мотивы инвестирования

3. Еще одним каналом привлечения инвесторов на рынок акций являются соцсети и лидеры общественного мнения / блогеры.

При этом инвесторы в России выбирают соцсети чаще, чем за рубежом

Опрос показал, что инвесторы, ориентированные на мнение блогеров, в большей степени сталкиваются с негативным опытом

Необходимо включить в периметр регулирования деятельность инвестиционных блогеров

4. Топ-3 мотива инвестировать в акции для всех категорий инвесторов:

1. Пассивный доход
2. Создание финансовой подушки, включая пенсионные накопления
3. Защита от инфляции

5. Инвестирующие в акции с целью накопления на пенсию менее чувствительны к ДКП и ориентированы на более долгосрочный горизонт инвестирования (5+ лет)

Необходимо стимулировать инвестиции в акции как инструмент пенсионных накоплений, привлекая на рынок реально «длинные» деньги. За рубежом каждый второй инвестор использует акции как инструмент пенсионных накоплений, в России эта доля ниже (30%)

3/6 Стимулы и мотивы инвестирования

6. Налоговые льготы по разному стимулируют инвесторов в зависимости от размера кошелька

Новички с кошельком <1 млн рублей, а также потенциальные инвесторы менее чувствительны к налоговым льготам, а для опытных инвесторов с кошельком > 5 млн рублей, этот фактор является важным стимулом

Только четверть из тех, кто выбрал мотивом налоговые льготы, обозначил барьером их недостаточность

Необходимо сонастроить налоговые льготы в пользу инвесторов с кошельком > 5 млн рублей

4/6 Опыт инвестирования и потенциал

1.Опрос выявил, что есть разница в качестве опыта на рынке капитала в зависимости от опытности и размера кошелька инвестора

Новички и инвесторы с кошельком < 1 млн рублей зарабатывают реже

Инвесторы с большим кошельком более успешны, инвесторы с кошельком > 5 млн рублей зарабатывают в два раза чаще, чем инвесторы с кошельком < 1 млн рублей

Массовый сегмент может увеличивать свою успешность на рынке капитала, присоединяясь к большему кошельку через коллективные инструменты инвестирования

2. Квалификация способствует более успешному инвестированию — квалифицированные инвесторы более успешны, чем остальные

3.В рамках опроса мы выявили высокий потенциал инвестирования в акции

Инвесторы готовы увеличить долю акций в кошельке в 2 раза в среднем до 30%, при этом потенциальные инвесторы готовы инвестировать в два раза меньше

5/6 Барьеры дополнительного инвестирования и причины не инвестировать

Топ-3 барьерами для дополнительных инвестиций для большинства категорий инвесторов являются:

1. Высокие ставки по депозитам
2. Низкая прозрачность дивидендов
3. Недостаточные налоговые стимулы

В зависимости от размера кошелька, барьеры для дополнительного инвестирования существенно разнятся

Для инвесторов с кошельком <5 млн рублей важным барьером является необразованность и недостаток сбережений

Инвесторам с кошельком >50 млн рублей недостаточно эмитентов

Отсутствие поддержки государства больше влияет на людей, имеющих сбережения свыше 1 млн рублей

5/6 Барьеры дополнительного инвестирования и причины не инвестировать

Топ-3 причины, почему люди не начинают инвестировать:

1. Страх потерять все
2. Недостаточная образованность
3. Отсутствие сбережений/высокие ставки по вкладам

В зависимости от уровня образованности и размера кошелька, причины не инвестировать варьируются

Чем выше образованность, тем чаще люди отмечают, что права миноритариев недостаточно защищены, а также отмечают недостаточность эмитентов и страх банкротства брокера

Люди с кошельком >50 млн рублей в большей степени не довольны текущими налоговыми льготами и экспертизой инвестиционных менеджеров

6/6 Оценка эмитентов

В рамках опроса мы попросили оценить достаточность эмитентов на рынке и их прозрачность. Мнения респондентов разошлись в зависимости от квалификации и размера кошелька

Квалифицированные инвесторы ниже оценивают достаточность и прозрачность эмитентов

Массовые инвесторы (кошелек < 1 млн рублей) оценили в среднем как удовлетворительно и достаточность эмитентов, и их прозрачность

Инвесторы с кошельком > 5 млн рублей выразили большую неудовлетворенность

Также потенциальные и не инвесторы ниже оценили достаточность и прозрачность эмитентов

Топ-3 отрасли, компании из которых ожидают большинство респондентов:

1. Промышленность
2. Финансы
3. ИТ