

Россия – страна розничных инвесторов

Частные инвесторы – ключевой источник спроса на российском фондовом рынке



39 млн

Частных инвесторов
в России

А это:

- 51% (!) экономически активного населения страны
- Почти каждый 4-ый (!) россиянин

ПРИ ЭТОМ:

У НИХ МНОГО ДЕНЕГ



12 трлн руб.

Активы
инвесторов – ФЛ

2.2 млн руб.

Средний размер
брокерского счета
инвестора – ФЛ

ОНИ ЛЮБЯТ АКЦИИ



~70%

Доля ФЛ в объеме
торгов акциями и
паями биржевых
фондов

25-30%

Средняя доля
акций в
портфелях
инвесторов – ФЛ

ОНИ НЕСУТ ДЕНЬГИ НА РЫНОК



0.9 трлн руб.

+83% г/г

Нетто-взносы
инвесторов-
физлиц на
брокерские счета
в 3 кв. 2025 г.

Источники: Frank RG, Московская биржа, Банк России

Портрет российского розничного инвестора



Начинающий ✗

Более 80% инвесторов – ФЛ на российском рынке имеют опыт инвестирования менее 5 лет, более 50% - менее 3-х лет

Неуверенный ✗

- 70% российских розничных инвесторов сами считают себя «начинающими»
- Лишь 16% считают, что хорошо владеют информацией и являются финансово грамотными
- Даже достаточно длительная инвестиционная активность (>3 лет) не дает им ощущения уверенности в себе

Неквалифицированный ✗

На российском рынке менее 1 млн инвесторов имеют статус «квала»

И ПРИ ЭТОМ:

Самостоятельный ✓

По опросам 46% российских розничных инвесторов – ФЛ принимают решения самостоятельно: это очень много!

Активный ✓

По опросам средний российский частный инвестор совершает 7 сделок в месяц

И ПОКА (!) НЕ ДОЛГОСРОЧНЫЙ ✗

- По опросам 65% частных инвесторов НЕ характеризуют себя как «долгосрочных»
- Те, кто характеризует себя как «долгосрочного инвестора» имеют лишь краткосрочный опыт
- По факту даже по самому консервативному инструменту - депозитам ФЛ, мы видим, что горизонт инвестирования розницы – строго менее 3-х лет (всего 0.7% от всех денег на депозитах размещены на срок более 3-х лет)

Источники: Frank RG, Банк России

Хочешь долгосрочную розницу – создай ее

Чтобы таргетировать долгосрочную розницу, ее нужно формировать:

мы находимся в сложном переходном периоде, когда эти процессы придется выстраивать параллельно

01 ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И КВАЛИФИКАЦИИ ИНВЕСТОРОВ

Это ключевая системная задача профессионального сообщества (включая Регулятора, Организаторов торгов, брокеров, блогеров и СМИ)

ДЕНЬГИ ЕСТЬ. НУЖНО СДЕЛАТЬ ИХ УМНЕЕ, ЧТОБЫ ИХ СТАЛО ЕЩЕ БОЛЬШЕ

02 ТЕРПЕНИЕ И ВРЕМЯ

Российские частные инвесторы пока не «наторговали» достаточный опыт, им нужно больше времени на обучение
ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ, НО НЕ ДОСТАТОЧНОЕ. РАЗ РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТОР САМОСТОЯТЕЛЕН, ЕМУ НУЖЕН ОПЫТ И РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

03 НЕПРЕРЫВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

PR и IR-службы эмитентов тоже должны проводить непрерывный Investor Education с розницей, быть прозрачными и доступными, а не появляться «в эфире» лишь эпизодически, преследуя лишь конъюнктурные цели компаний

НУЖНО СОЗДАВАТЬ ЛОЯЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО ИНВЕСТОРОВ, КОТОРЫЕ ВАМ ДОВЕРЯЮТ

04 ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

Долгосрочные инвестиции по определению невозможны без глубокого погружения в инвестиционный кейс компании, которое требует качественной аудированной финансовой отчетности, Data Books, регулярного раскрытия и пр.

ЕСЛИ ВЫ ХОРОШИЙ ЭМИТЕНТ И ХОТИТЕ ДЛИННЫХ ДЕНЕГ, РЕГУЛЯРНО ОБЪЯСНЯЙТЕ, ПОЧЕМУ ИХ НУЖНО ПОСТАВИТЬ ИМЕННО НА ВАС

05 РАЗУМНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ДО ДОСТИЖЕНИЯ «СОВЕРШЕННОЛЕТИЯ» НАШ РЫНОК И ИНВЕСТОРЫ НУЖДАЮТСЯ В ТОНКОЙ НАСТРОЙКЕ ОГРАНИЧЕНИЙ И ПРАВИЛ ИГРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ



Кому доверять?

Несмотря на высокий уровень самостоятельности, многие российские розничные инвесторы прислушиваются к мнению представителей инвестсообщества

46%

Частных инвесторов в России принимают решение полностью самостоятельно

34%

Опираются на мнение брокера/финсоветника/управляющего⁽¹⁾

23%

Опираются на мнение блогеров и лидеров мнений⁽¹⁾

Источник: Frank RG, (1) группы респондентов частично пересекаются

БРОКЕР

КОМИССИОННАЯ МОДЕЛЬ

- Редко «рискует собственной шкурой»
- ✗ **Доход слабо зависит от результатов инвестиций клиентов (за исключением УК и ДУ)**
- Заинтересован в активных инвестициях и большом количестве сделок
- Получает выгоду от асимметрии информации
- ✗ **Получает выгоду от агрессивного маркетинга**
- Работает как правило в условиях конфликта интересов
- ✗ **Издержки перехода или переаллокации средств к другому брокеру снижаются, но все еще велики**
- ✓ **Деятельность жестко регулируется**



VS.

БЛОГЕР

МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ КОНТЕНТА

- Часто «рискует собственной шкурой»
- ✓ **Доход существенно зависит от репутации и результативности рекомендаций**
- Заинтересован в просмотрах, росте аудитории и ее лояльности
- Ориентирован на публичную информацию и ее анализ
- ✗ **Получает выгоду от агрессивного маркетинга**
- Конфликт интересов есть, но выражен гораздо слабее
- ✓ **Нет издержек перехода**
- ✗ **Деятельность слабо регулируется**

