



ГАЗПРОМБАНК

Рынок розничных услуг. За кем будущее?

*II Investfunds Forum - конференция институциональных инвесторов
26—27 мая 2011, Санкт-Петербург*

Ставка на большое будущее



* Здесь и далее использованы данные исследования Фонда «Общественное мнение»



Портрет будущих инвесторов

Консерватизм

- Пассивное инвестирование
- Долгосрочность вложений
- Инвестирование небольших сумм *(50% - до 100 тыс. руб.)*
- Инвестиции с минимальным риском

Низкая компетенция

- Слабая осведомленность о фондовом рынке и его институтах
- Незнание современных финансовых инструментов
- Незнание современных реалий обращения акций
- Незнание законодательства

Финансовый патернализм

- Примерно треть не готовы брать на себя ответственность за инвестирование

Нужно ли частному инвестору торговать?

Сумма счета
100 000 рублей

Среднемесячный доход
(при доходности 22.6% годовых)*
1 883 рубля

Даже в идеальной ситуации доход небольшого инвестора не отбивает его затрат на работу на рынке

Чтобы повысить доходность инвесторы берут дополнительный риск, что при отсутствии опыта приводит к потерям

По экспертным оценкам «срок жизни» такого инвестора – 6 месяцев

* Доходность российского рынка по индексу РТС в 2010 году



Парадокс?

Потенциальные инвесторы ориентированы на передачу вложений в управление специалистам

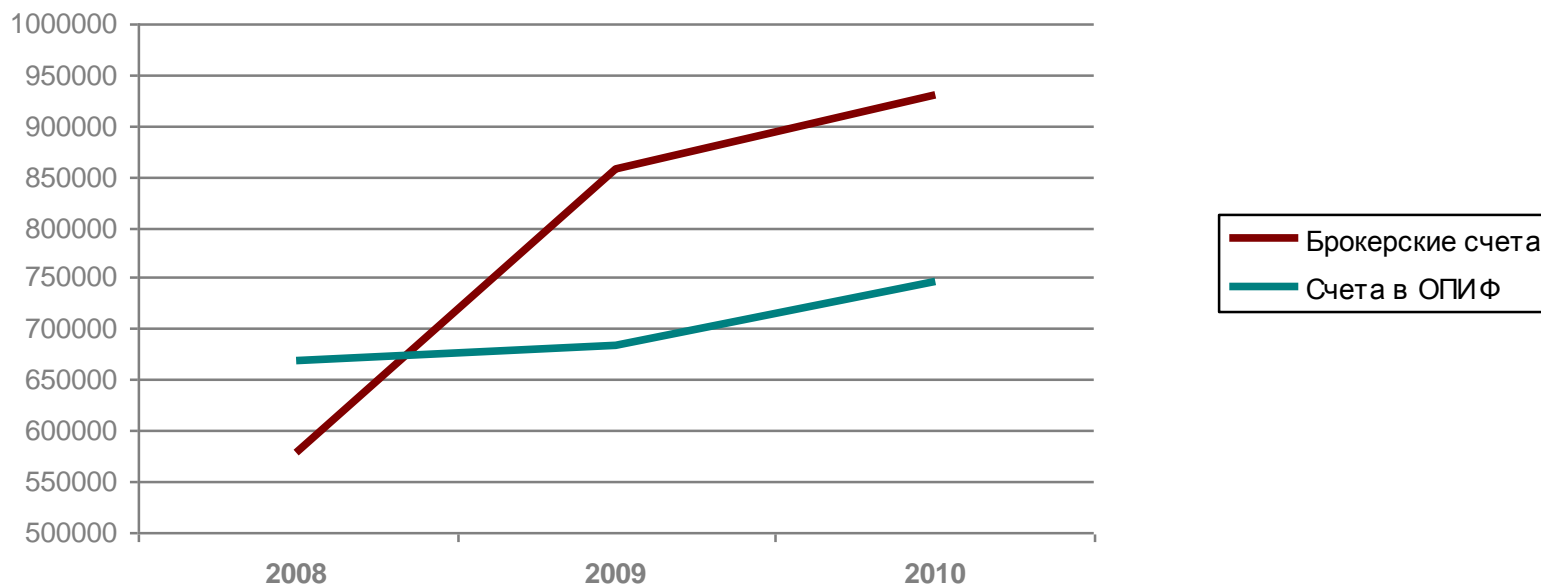
51% предпочитают передать вложения в управление специалистам

Однако...

Большинство самостоятельно купило бы акции, нежели вложили бы средства в ПИФы

64% купили бы акции, 34% вложили бы в ПИФы

Статистика



- **Количество счетов в ОПИФ 747 тысяч**
- **На ММВБ зарегистрировано 885 тысяч физических лиц (из них 714 тысяч уникальных) и 44 тысячи юридических лиц и нерезидентов (из них 21 тысяча уникальных)**



Почему инвестор хочет управлять сам?

Последствия кризиса

- В пост-кризисные периоды растет доля наиболее подготовленных и склонных к риску инвесторов

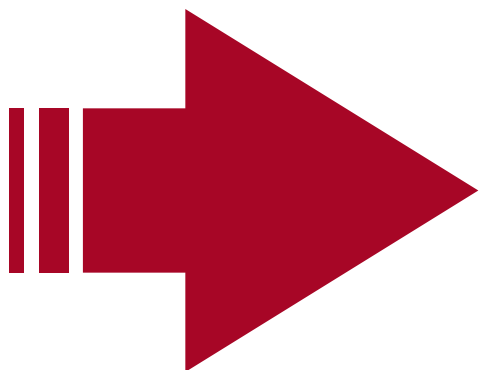
Продажи через обучение

- Низкий уровень финансовой грамотности является основным препятствием прихода инвесторов на рынок. Уже более 10 лет обучение является основным каналом продаж для ритейловых брокеров.

Главное противоречие

- **Различное понимание сути инвестирования в ПИФ у УК и инвесторов**

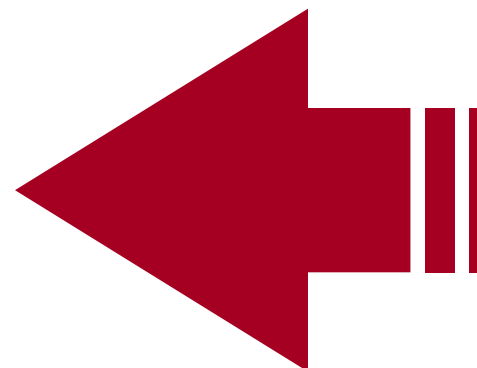
Различное понимание инвестирования в ПИФ



Массовый инвестор уверен, что принося средства в ПИФ, он доверяет их профессиональному управляющему, который обеспечит инвестору максимальный прирост средств и не допустит убытков

Находясь в рамках требований к структуре активов индустрия фондов видит свою задачу в том, чтобы инвестировать средства клиента в рынок

Предполагается, что если рынок падает, то инвестор сам принимает решение о выходе





Что будет дальше?

Институционалов всем не хватит

- Число институциональных инвесторов ограничено и уменьшается за счет их укрупнения
- Тенденция к созданию инвесторами собственной инфраструктуры управления или перераспределение клиентов среди узкого числа специализированных УК

Легкого заработка все меньше

- Изменения законодательства в отношении ЗПИФ уменьшили интерес к упаковке активов в фонды
- Кризис подорвал доверие к отрасли и привлекать клиентов стало дороже

Брокеры опережают

- Ритэйловые брокерские компании имеют успешный бизнес и продолжают инвестировать в его развитие

Что делать?

1. Работать с клиентом

- Повышение общей финансовой грамотности клиента
- Разъяснение клиенту сути приобретаемых инструментов, их правильное позиционирование
- Поддержание обратной связи с клиентом, разъяснение финансовых результатов, рекомендации по сохранению позиций

2. Менять подход к управлению

- Изменение требований по структуре активов
- Поиск иных форм организации коллективных инвестиций