

Группа компаний «ФИНАМ»

Для Investfunds Forum VIII - конференция
институциональных инвесторов

Тема: Розничный инвестор: что и как ему предложить?

Май, 2017

**Артем Хачикьян, директор представительства в Санкт-Петербурге
АО «Инвестиционная компания ФИНАМ»**



Финам

Профиль розничного клиента

Возраст: 28-54, 60+

Средний доход, тыс.
руб: 45 в СПб (36 по
РФ) *

В браке: 60%
Есть дети: 40%

Руководители,
специалисты, рабочие,
пенсионеры,
безработные,
домохозяйки и
молодые мамы

Кто учит: школа,
институт, иногда
друзья и родители. Но
в основном – это
учеба на своих
ошибках



Состояние банковских
институтов

Реальная инфляция

Понимание
финансовых инноваций

Инвестиции только в
понятные инструменты:
недвижимость,
автомобили и прочее

Профиль состоятельного человека



ФИНАМ

Образование

Больше 90% имеют высшее образование. Из них 60% - это инженеры, около 30% - это люди с экономическим образованием. **Треть имеет второе высшее образование с упором на экономику и финансы. 88% - это люди, которые прошли специальные бизнес-курсы, с упором на развитие необходимых компетенций**

Если вы не можете увидеть себя богатым, то никогда не сможете этого добиться. *Роберт Кийосаки*

Уровень знаний и навыков в области финансов



По версии Всемирного Банка (2008):

49% россиян хранят сбережения дома

62% предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги, считая их сложными и непонятными

Только 11% россиян имеют стратегию накоплений на период пенсионного возраста (для сравнения: 63% – в Великобритании)

Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д.

Пути развития и знакомство с продуктами и услугами



Откройте демо-счет;
вступите в клуб
трейдеров на сайте
comon.ru

Изучите
продукты.
Начните с
консервативных

Выберите
портфельного
управляющего

Составьте
личный план

Подпишитесь
на рассылку

Учитесь и
становитесь
независимым от
чужого мнения
профессионалом

Получение услуг в России

Запросы на услуги:

1. Управление недвижимостью
- 2. Управление активами**
- 3. Финансовые консультации**
- 4. Банковские услуги**
5. Налоговое планирование
6. Страхование
7. Вопросы с передачей имущества и бизнеса
8. Бизнес образование

- Низкий уровень финансового консалтинга – дефицит универсальных специалистов
- Низкий уровень обучения специалистов
- Навязывание банковских и прочих альтернативных продуктов инвестирования
- Усложнение процесса общения, неумение общаться доступным языком



Спасибо за внимание!

«Самый ценный актив — время. Большинство людей не могут его правильно использовать. Они упорно трудятся, делая богатых богаче, но не прикладывают усилий, чтобы сделать богатыми себя». *Роберт Кийосаки*