

РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В ПОРТФЕЛЯХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

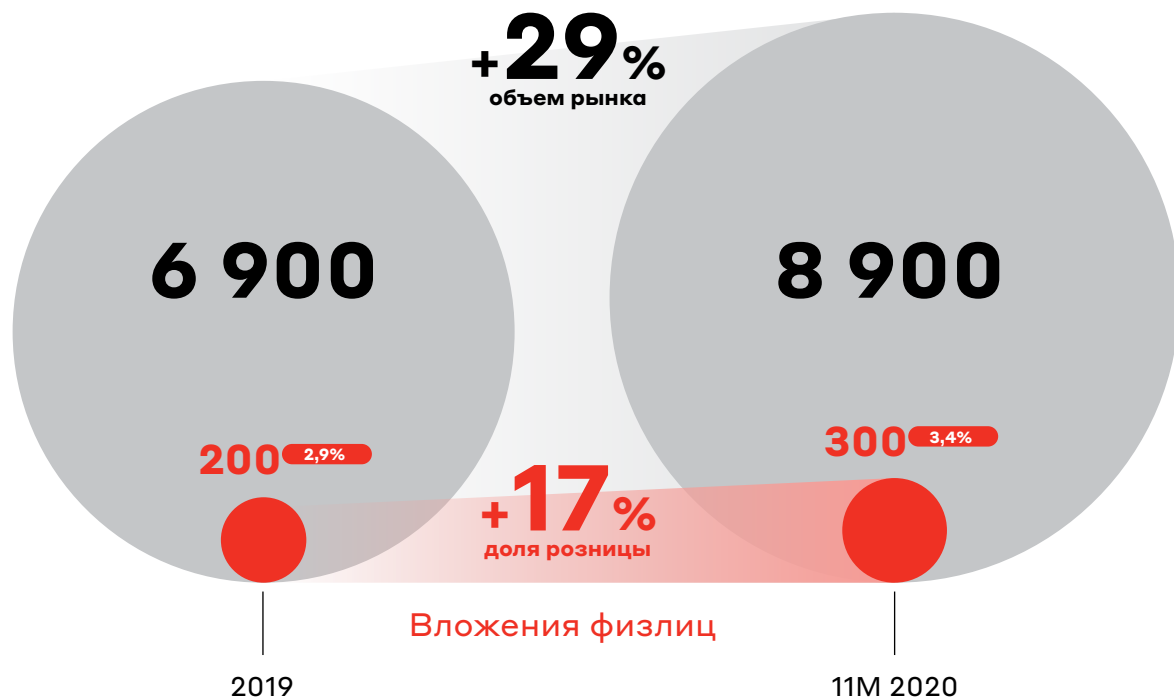
Дэвид Мэтлок

Начальник отдела долгового капитала

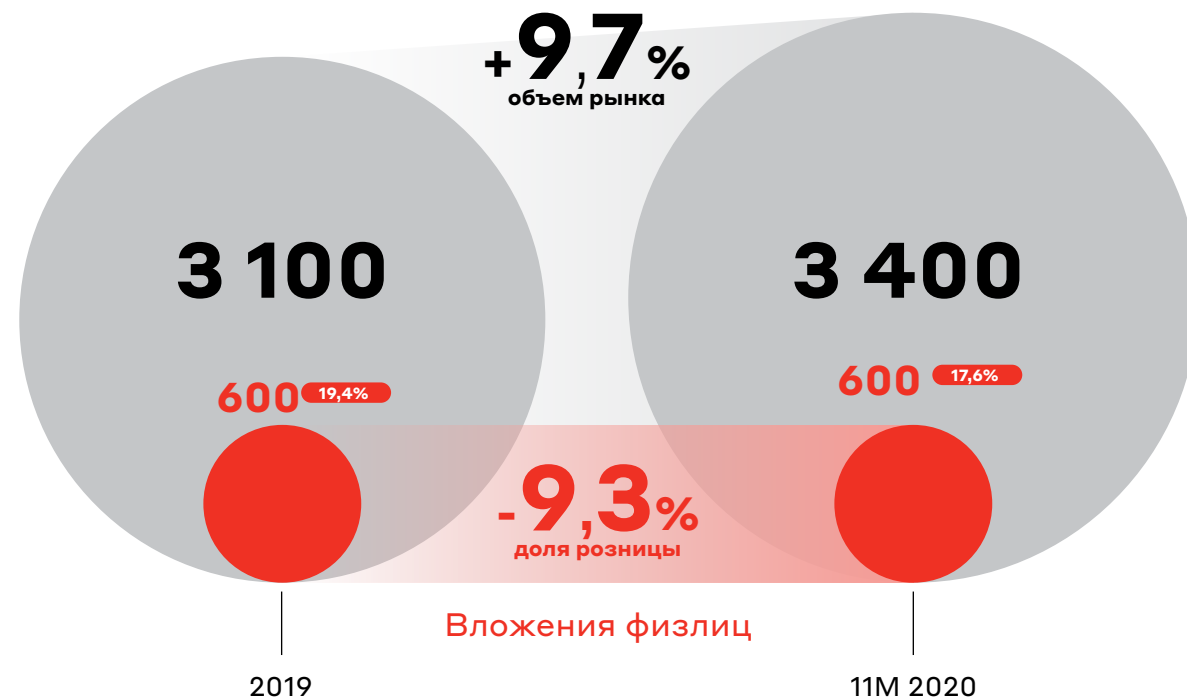


Доля розницы на рынке корпоративных и банковских облигаций

Рынок корпоративных облигаций,
млрд ₽



Рынок банковских облигаций,
млрд ₽



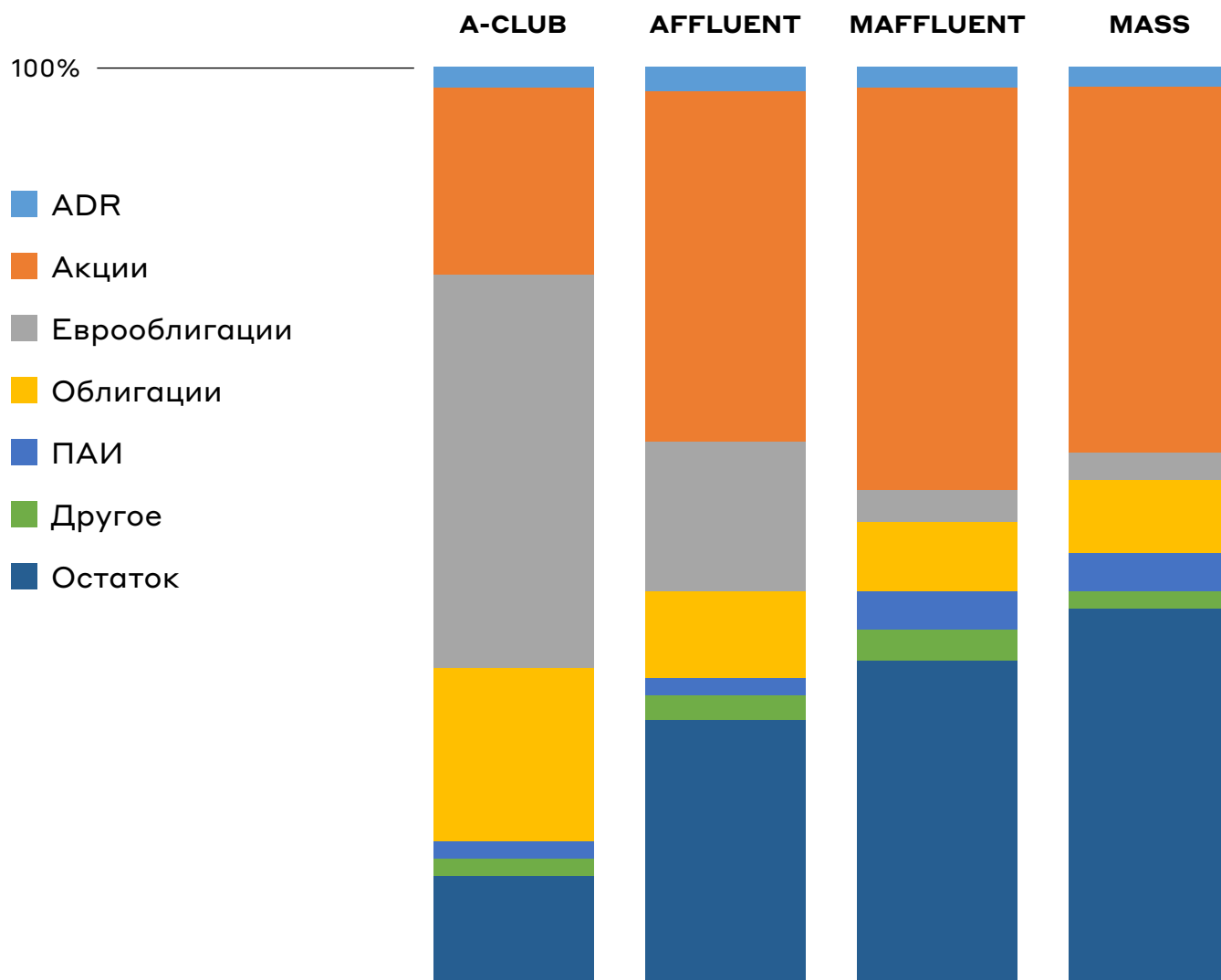
Источники: по объему рынков—Сбондс. Корпоративные облигации—из категории «рыночные».

Доля розницы в различных категориях облигаций—ЦБР «III KB 2020: ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ», стр. 5.

Структура портфеля на текущий момент



The most phygital
bank since 1990



- 1 График даёт представление о том, как разные категории клиентов Альфа-Банка распределили свои деньги.
- 2 Самый большой сюрприз – уровень свободных денежных средств. В процентном соотношении он меняется (от 11% до более 40% от общего объема активов) в зависимости от категории инвестора. Масс-сегмент испытывает трудности при выборе активов для вложений.
- 3 Чем богаче клиент, тем выше распределение по облигациям в процентах от активов (более 60% для топовой категории).
- 4 Клиенты A-Club (с более чем \$1 млн вложений в ликвидные активы) явно предпочитают еврооблигации.
- 5 Локальные облигации (в основном корпоративные рублевые облигации) составляют стабильные 10% для остальных категорий розничных клиентов.

Как менялись портфельные предпочтения розницы



The most phygital
bank since 1990

1 Важнейший фактор — снижение ставок на банковские вклады.

2 Он спровоцировал рост аппетита к риску: доля ФЛ в обороте акций на фондовом рынке — 44% в 2020-м против 33% в 2019 году.

3 По итогам 2020 года объём притоков средств в сберегательные инструменты вне банков (брокеридж, ДУ, СК, НПФ) превысит притоки во вклады в 2 раза.

4 Доля 3,4% нерелевантна для многих эмитентов: в общем объёме выпуски от первоклассных эмитентов с низкой доходностью, которые не представляют большого интереса для розницы (они берут 1-2% от этих выпусков).

5 Розницу интересуют высокодоходные облигации.

Эмитенты предлагают доходность от 200 бпс над ОФЗ и выше — особенно если бренд известен — и могут рассчитывать на то, что частные инвесторы возьмут от 10 до 20% от выпуска, иногда больше.

6 Важно вовремя передавать клиентам информацию о букбилдинге в правильном формате — онлайн и прямо в смартфон.

Клиенты пока ещё думают, как поступить с деньгами, которые получили от банка. Инструменты с фиксированной доходностью могут стать хорошей заменой, и сейчас правильный момент для формирования привычки вкладываться именно в них.

Источники:

п. 2 – Данные ЦБР «III KB 2020: ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ», стр. 17.

п. 3– Оценка Альфа-Директа на основе данных за 9М от ЦБР