



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОКАЗАНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

# **Инвестиционное поведение и инвестиционные ожидания российских начинающих инвесторов в крупных городах**

Сентябрь 2021 г.

Москва

# Критерии отнесения российских инвесторов к категории «начинающие»

- По итогам проведения экспертных интервью с профессиональными участниками рынка ценных бумаг (брокерами, доверительными управляющими, инвестиционными советниками) и онлайн-опроса розничных инвесторов определены следующие критерии отнесения российских инвесторов к начинающим.

## **РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ ОТНОСЯТСЯ К КАТЕГОРИИ «НАЧИНАЮЩИЕ» ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ СООТВЕТСТВИИ ДВУМ КРИТЕРИЯМ:**

### **КРИТЕРИЙ №1**

открыли и пополнили счет (заключили договор) у брокера/доверительного управляющего или совершили покупку любого инвестиционного продукта/инструмента (обобщено – занимаются инвестированием)

### **КРИТЕРИЙ №2**

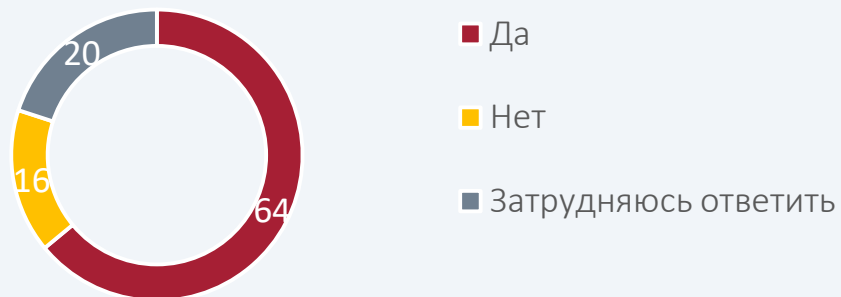
занимаются инвестированием не более чем 1,5 года (с начала 2020 года для настоящего проекта)

# Основные результаты онлайн-опроса (1/4)

## ПОРТРЕТ

- Типичный российский начинающий инвестор:
  - в равной степени как мужчины, так и женщины
  - возраст 35-50 лет (46%)
  - имеет высшее (65%) образование, чаще техническое (42%)
  - работает служащими/специалистами (41%)
  - состоит в браке и имеют детей (45%);
  - уровень дохода выше среднего (85%).
- 64% опрошенных считают себя инвесторами. 36% не идентифицируют себя в качестве инвесторов, хотя и соответствуют критериям (из них 16% — не считают себя инвесторами; 20% — затруднились ответить).
- Начинающие инвесторы вполне счастливы (79%), при этом не склонны доверять другим, полагаясь, в основном, на самих себя (54%).

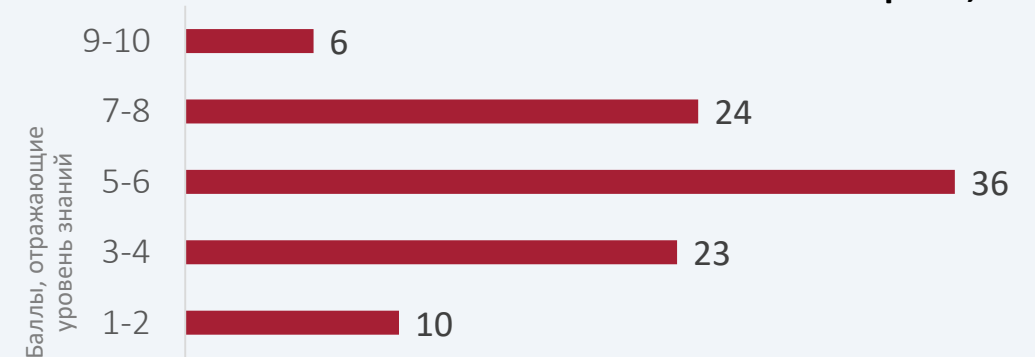
### СЧИТАЮТ ЛИ СЕБЯ ИНВЕСТОРОМ, %



## ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

- Уровень знаний об инвестициях порядка трети оценивает относительно высоко. Лишь 10% сказали, что очень мало знают об инвестициях. Это скорее всего свидетельствует о завышенной самооценке.
- 65% начинающих инвесторов имеют высшее образование.
- Сильное влияние на формирование знаний об инвестировании у начинающих инвесторов оказывают посты в социальных сетях (Instagram, Вконтакте) (48%), видеоролики (YouTube) (46%), каналы в мессенджерах (Телеграм) (39%).
- По мере погружения в тему инвестиций информационный профиль начинающих инвесторов меняется. В топ выходят специализированные форумы (44%) и приложения для инвестиций (35%).

### СОБСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ, %



10 баллов – знаю практически все об инвестициях, ..., 1 балл – практически ничего не знаю

# Основные результаты онлайн-опроса (2/4)

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ

- 67% начинающих инвесторов понимают с кем они работают: с брокером или ДУ. 16% не знают у кого открыт их инвестиционный счет\* /заключен договор: у брокера или у ДУ. 19% заявили об отсутствии инвестиционного счета (как правило, это те, чей портфель в основном представлен криптовалютой и металлическими счетами).
- 49% начинающих инвесторов имеет брокерский счет, 18% открыли счет/заключили договор у ДУ. У четверти инвесторов более одного инвестиционного счета.
- Типичным продуктом для начинающего инвестора являются акции российских компаний (44%), далее следуют паи ПИФ (20%), акции иностранных компаний (20%), российские государственные облигации (19%), криптовалюта (18%) и комбинированные продукты (18%)\*\*.
- У 61% начинающих инвесторов портфель состоит из двух и более продуктов/инструментов.

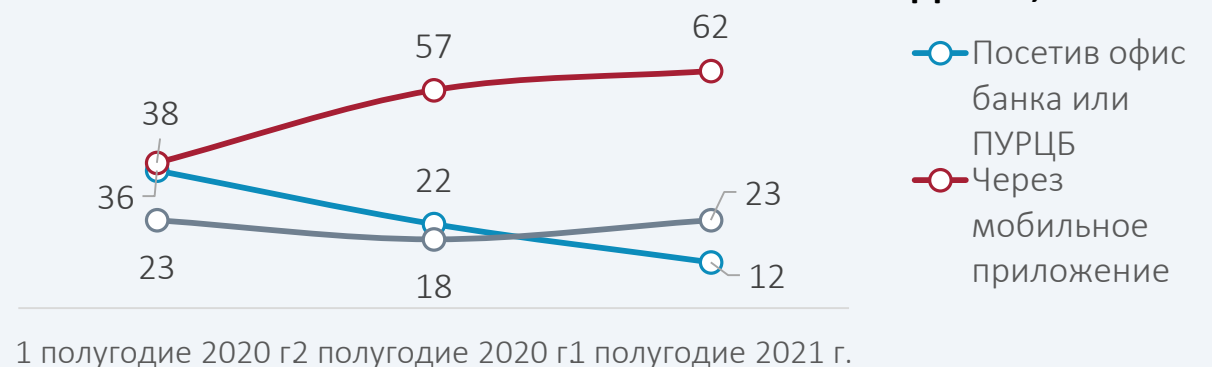
\* Под инвестиционным счетом в рамках данного исследования понимается счет для совершения инвестиций (покупки инвестиционных продуктов/инструментов).

\*\* Сумма больше 100%, так как можно было выбрать сразу несколько продуктов.

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

- Стартовой точкой является покупка акций российских эмитентов (29%).
- В целом за рассматриваемый период более половины приобрели свой первый продукт, используя мобильное приложение (52%).
- Растет доля инвесторов, предпочитающих делать инвестиции через мобильное приложение, и сокращается доля тех, кто делает это, посещая офис банка или ПУРЦБ.
- Уровень удовлетворенности начинающих инвесторов при покупке инвестиционного продукта в офисе ПУРЦБ оценивается как достаточно высокий (75% оценивают на 4,5 из 5).
- Начинающие инвесторы скорее не имеют какой-либо стратегии инвестирования – размещают средства, не просчитывая вперед свои действия. Лишь треть (35%) говорит о наличии какой-то стратегии инвестирования.

### СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПЕРВОГО ИНВЕСТ. ПРОДУКТА, %



# Основные результаты онлайн-опроса (3/4)

## СТИЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

- Доминирует выжидательная стратегия «купил и держу» (68%).
- Об активном стиле управления заявили 23% и большинство из них (71%) совершают операции ежемесячно.
- Восприятие инвестиционного риска двоякое. С одной стороны, декларируется понимание и принятие рисков, с другой – неготовность к потере даже части вложений (около пятой части начинающих инвесторов).
- Распространен рациональный подход, когда предпочтительно сначала создать финансовую подушку безопасности, а уже потом рисковать вложениями (56% начинающих инвесторов говорят об этом).
- Доля тех, кто готов вложить в инвестиции даже заемные средства составляет всего 4%.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ

- Доминирующей мотивацией к началу инвестирования является любопытство и желание попробовать (50%). На втором месте поиск альтернативы депозиту/банковскому вкладу (41%), затем следуют простота инвестирования через мобильное приложение (36%) и наличие средств для инвестиций (35%).
- Преобладает стремление инвестировать в долгосрочной перспективе в сочетании с ожиданием получить доход на среднем уровне. Желание стремительно разбогатеть на инвестициях не распространено.
- Характерно ожидание позитивных результатов от инвестирования, особенно в долгосрочной перспективе. О неоправдавшихся надеждах говорит всего около пятой части начинающих инвесторов. Основная причина — получение существенно меньшего заработка, чем планировалось.

## ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ НАЧАЛА ИНВЕСТИРОВАНИЯ, %



# Основные результаты онлайн-опроса (4/4)

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ

- У подавляющего большинства начинающих инвесторов отсутствует статус квалифицированного инвестора (86%). При этом подтвердили свой статус квалифицированного инвестора 8%, остальные затруднились ответить.
- Начинающие инвесторы в целом оптимистичны в отношении выстраивания своих планов работы на фондовом рынке: они готовы продолжать инвестировать, не меняя инвестиционного посредника, но наращивая свой объем знаний и опыт в инвестировании.
- Характерна готовность более тщательно продумывать свои действия и стремиться к диверсифицированному инвестиционному портфелю.

## СЕГМЕНТАЦИЯ НАЧИНАЮЩИХ ИНВЕСТОРОВ

Среди начинающих инвесторов можно выделить четыре основных сегмента, различающиеся по поведению и ожиданиям.



«МЕЙНСТРИМ»



«ПРОФЕССИОНАЛЫ»



«ДОВЕРЯЮЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ»



«ВНЕ РЫНКА»

! Описание сегментов приводится на следующих четырех слайдах.

# Сегментация начинающих инвесторов (1/4)

## СЕГМЕНТ «МЕЙНСТРИМ»



<b>ПОРТРЕТ</b>	По социально-демографическим характеристикам этот сегмент совпадает с общим профилем начинающих инвесторов. Характерная черта — наличие высшего образования. Знания об инвестициях формировались через чтение постов в социальных сетях и сообщений в мессенджерах.
<b>ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>	Первая покупка — российские акции через мобильное приложение. Движущим фактором послужил тот факт, что через мобильное приложение инвестировать стало просто и легко. Значимо желание попробовать что-то новое, изучить, как работают инвестиции. При принятии решений обращается внимание на сообщения в специализированных приложениях для инвестиций и обзоры российских аналитиков.
<b>ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>	Цели носят преимущественно долгосрочный характер — накопления на пенсию и создание дополнительного дохода, которым можно пользоваться в течение длительного времени. Чаще ориентируются на пассивную инвестиционную стратегию «купил и держу».
<b>ПОРТФЕЛЬ</b>	Акции (российские и иностранные), облигации (российские государственные и корпоративные облигации), ПИФы, БПИФы, ETF.

! Расчеты и описание сегментов сделаны на основе пересекающейся модели, различия между сегментами являются статистически значимыми.

## Сегментация начинающих инвесторов (2/4)

### СЕГМЕНТ «ПРОФЕССИОНАЛЫ»



<b>ПОРТФЕЛЬ</b>	Иностраные корпоративные и государственные облигации, инструменты форекс-рынка, деривативы, инвестиционные облигации.
<b>ПОРТРЕТ</b>	Локализованы в Москве и реже встречаются в других городах. Повышена доля наемных руководителей. Высокий и специализированный образовательный уровень (повышена доля тех, кто имеет ученую степень или заканчивал аспирантуру, а также имеет профильное образование в сфере финансов). Повышают уровень знаний об инвестициях, проходят специализированные курсы. Информационное потребление разнообразно, но общие предпочтения смещаются в сторону профессиональных источников. Предпочитают принимать решения самостоятельно. Повышена доля тех, кто высоко оценивает свой уровень счастья.
<b>ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>	Чаще идентифицируют себя в качестве инвесторов. Предпочитают брокеридж. При принятии решений об инвестициях больше других сегментов читают обзоры на иностранных сайтах, анализируют отчетность компаний, участвуют во встречах с эмитентами. Первый продукт — российские акции и инструменты форекс-рынка.
<b>ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕЛИ И ОЖИДАНИЯ</b>	Планируют сделать инвестирование своей основной деятельностью, максимально заработать в краткосрочной перспективе. Повышена готовность к риску, чаще используют активную торговлю.



# Сегментация начинающих инвесторов (3/4)

## СЕГМЕНТ «ДОВЕРЯЮЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ»



<b>ПОРТФЕЛЬ</b>	Средства в доверительном управлении, комбинированные продукты, полиса НСЖ, ИСЖ
<b>ПОРТРЕТ</b>	<p>Не наблюдается выраженных социально-демографических отличий.</p> <p>Повышена чувствительность к информационному фону — «доверяющие» чаще пользуются различными социальными сетями, обсуждают тему инвестиций с окружающими, полагаются на советы других, а не на собственные выводы и решения, а также в целом чуть больше доверяют людям.</p> <p>Предпочитают получать консультации от профессионалов рынка, обсуждают свои инвестиционные намерения с родственниками и знакомыми.</p>
<b>ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>	<p>Точка входа на рынок — комбинированный продукт и/или перевод средств в доверительное управление, причем почти половина сегмента сделала этот шаг в начале периода пандемии.</p> <p>При принятии решений об инвестициях, помимо чтения общего потока инвестиционных новостей, чаще консультируются с профессионалами, читают сайт Банка России и опираются на опыт знакомых.</p> <p>Мотивы для начала инвестирования — появление свободных средств и ориентация на практику родственников и знакомых, которые тоже инвестируют.</p>
<b>ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕЛИ И ОЖИДАНИЯ</b>	Цели консервативны — стремление заработать дополнительный доход выше уровня депозита на постоянной основе в течение длительного времени. Не достижение этой цели — основная причина разочарований.

# Сегментация начинающих инвесторов (4/4)

## СЕГМЕНТ «ВНЕ РЫНКА»

**В**

<b>ПОРТФЕЛЬ</b>	Металлические счета и/или криптовалюта
<b>ПОРТРЕТ</b>	<p>Выражена тенденция локализации представителей данной группы в некоторых крупных провинциальных городах. Понижен уровень образования и социальный статус, не склонны доверять людям.</p> <p>Источники знаний об инвестициях, в том числе влияющие на принятие решений, носят популистский характер, не близкий к профессиональной информации. Это чтение постов в социальных сетях, просмотр видео на YouTube или иных сервисах, чтение телеграм-каналов.</p> <p>Чаще не считают себя инвесторами.</p>
<b>ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ</b>	<p>Точка входа в инвестиции — приобретение криптовалюты или открытие металлического счета через личный кабинет на сайте.</p> <p>Помимо общих причин для начала инвестиций выделяется ориентация на успехи инвестирования у других людей.</p>
<b>ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕЛИ И ОЖИДАНИЯ</b>	<p>Среди целей, помимо общих трендовых, значимыми являются игровые моменты, повышение своего социального статуса и максимальный заработок в краткосрочной перспективе.</p> <p>Ожидание доходности от инвестиций на уровне существенно выше банковского вклада. Одна из причин разочарования в инвестициях — появление мошенников и псевдо-экспертов.</p>

# Ключевые черты портрета начинающих инвесторов в России и за рубежом

	<b>РОССИЯ</b> по результатам онлайн-опроса	<b>ИНЫЕ СТРАНЫ</b> по результатам анализа публикаций
<b>ПОРТРЕТ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Начинающие инвесторы в равной степени как мужчины, так и женщины, чаще среднего возраста (35-50 лет)</li> <li>Имеют высшее образование, состоят в браке и имеют детей, уровень дохода выше среднего</li> <li>Информационные источники: посты в социальных сетях, видеоролики, каналы в мессенджерах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Начинающие инвесторы более молоды, чем инвесторы-профессионалы, среди них стало больше женщин</li> <li>Уровень образования средний</li> <li>Информационные источники: посты в социальных сетях, видеоролики, каналы в мессенджерах, специализированные форумы для инвесторов</li> </ul>
<b>ПОВЕДЕНИЕ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Скорее не имеют какой-либо стратегии инвестирования, распространен пассивный стиль управления</li> <li>Мотивация - любопытство и поиск альтернативы депозиту. Чаще осознают риски инвестирования, действуют осторожно</li> <li>Типичный вход на рынок – покупка акций через мобильное приложение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Активность, готовность к более агрессивным, краткосрочным и рискованным инвестициям</li> <li>Мотивация к покупке акций не всегда является функциональной (стремление заработать), но бывает эмоциональной или статусной</li> <li>Игра на бирже для некоторых групп инвесторов стала заменой ставок на спорт или похода в казино, которые закрылись в пандемию</li> <li>Типичный вход на рынок – покупка акций через мобильное приложение</li> </ul>

# Общая методология опроса

## ЦЕЛИ

- Дать портрет российского начинающего инвестора:
  - Социально-демографические характеристики
  - Уровень образования
- Выявить мотивацию к инвестиционной деятельности
- Проанализировать инвестиционное поведение
- Описать отношение к риску
- Описать инвестиционные ожидания
- Выявить и описать отдельные сегменты российских начинающих инвесторов

## РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТЬ ВЫБОРКИ

- Относительная ошибка выборки для показателей доли при доверительной вероятности 95% составляет 5,2%.
- Предельная ошибка для распространения результатов выборочного наблюдения на генеральную совокупность равняется 2,6%.

## СБОР ДАННЫХ

- Метод – онлайн опрос по структурированной анкете
- Объем выборки – 1466 респондентов (полностью заполненных анкет)
- Города проведения исследования (города-миллионники, в соответствии с техническим заданием):
  1. Волгоград
  2. Воронеж
  3. Екатеринбург
  4. Казань
  5. Краснодар
  6. Красноярск
  7. Москва
  8. Нижний Новгород
  9. Новосибирск
  10. Омск
  11. Пермь
  12. Ростов-на-Дону
  13. Самара
  14. Санкт-Петербург
  15. Уфа
  16. Челябинск
- Период сбора данных 1 – 15 августа 2021 года

# Спасибо за внимание!

