

# «БОЛЬШИНСТВО НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ — ЭТО БЫВШИЕ ВКЛАДЧИКИ»

В 2020 году наблюдался бум розничных инвестиций на бирже: было открыто 5,6 млн брокерских счетов. За год прирост вложений за вычетом валютной и курсовой переоценки составил 1,3 трлн руб. В основном он шел через банки: через них пришли 85% клиентов. О том, какие инструменты стоит выбирать с точки зрения сбалансированного риска, почему не стоит покупать акции на деньги от продажи бабушкиной квартиры и как инвесторам правильно использовать накопительные счета, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель управления клиентского счастья и монетизации Райффайзенбанка Кирилл Матвеев.



**2020 году мы увидели рекордный приток инвесторов на фондовый рынок. Какие инструменты были наиболее популярны среди ваших клиентов и почему?**

— Инвестиционный бум произошел по трем причинам. Во-первых, из-за снижения ставок по вкладам вследствие снижения ключевой ставки. Вторая причина — упрощение доступа к инструментам фондового рынка. И, наконец, это волатильность валютных курсов и цен на нефть. Кроме того, страхи пандемии и появившееся у многих свободное время привели к тому, что клиенты задумались о том, куда инвестировать деньги. До лета мы не видели роста цен на недвижимость, в том числе потому, что многие не понимали, что будет. При этом самоизоляция привела к накоплению дополнительных средств у населения. Движение валюты стало триггером, чтобы подумать, а устраивает ли меня ставка по депозиту? Что можно сделать? Купить валюту? А правильное ли сейчас время? Основной приток был в рублях, но значительная их часть конвертировалась в валютные инструменты.

За год наши клиенты использовали более 2 тыс. инструментов на Мосбирже и иностранных площадках. Основу стратегий составляли облигации, в основном госзайма, и крупные корпоративные размещения — они занимали до 70% среднего портфеля. На акции пришлось около 25%. Остальное занимали различные фонды.

**— Можно ли разделить розничных инвесторов на типы? Какие они?**

— В целом есть две категории инвесторов. Первая — это бывшие вкладчики. Им понятна история с облигациями, так как они не готовы рисковать и хотят получить стабильный прогнозируемый доход. Вторая категория — это клиенты более агрессивного профиля, которые готовы к риску. В основном это клиенты до 35 лет, и они инвестируют в акции. Они спокойно воспринимают двузначный рост или падение на этом рынке.

Среди тех, кто покупает акции, порядка 30% активно торгуют. Однако успех этой торговли не всегда очевиден. Поэтому мы видим тренд на то, что будет расти доля биржевых фондов и ETF как более здоровая альтернатива акциям. При этом доля облигаций в общем портфеле вряд ли изменится.

**— Как вы считаете, может ли в этом году повториться такой рекордный рост вложений со стороны частных инвесторов?**

— Потенциал рынка все еще довольно большой, но повторение бума 2020 года зависит от определенных факторов. При отсутствии больших потрясений темпы замедлятся — уж слишком революционным был прошлый год. Барьеры между банком и фондовым рынком становятся все прозрачнее. Грань между накопительным счетом и инвестициями в облигации становится все эфемернее. Можно отметить, что облигации в основном покупают через коллективные инвестиции, а акции — самостоятельно. Но основная масса новых инвесторов — это бывшие вкладчики.

**— То есть этот большой прирост инвестиций на фондовый рынок произошел за счет оттока с вкладов?**

— Не совсем так. В 2020 году наши клиентские пассивы увеличились на 30% без учета инвестиций. А средства в инвестиционных продуктах за год выросли почти на 40%.

То есть правильнее сказать так: часть денег, которые раньше бы пришли в банковские продукты, ушла на фондовый рынок. В целом приток дополнительных денег в финансовые продукты был очень нетипичным и в первую очередь связан с резким падением потребительской активности. Сейчас мы имеем отложенный спрос, и, как только мы вернемся к нормальной жизни, клиенты начнут тратить деньги.

**— Почему все же 30% не пошли в инвестиции, а остались во вкладах? Что их останавливает?**

— В первую очередь — отсутствие знаний. Для некоторых клиентов инвестиции все еще остаются чем-то из разряда финансовых пирамид и имеют негативный оттенок. Кроме того, очень сильны психологические барьеры. Клиент рассуждает так: да, мне это интересно, да, меня не устраивают процентные ставки по вкладам, но я не понимаю, что мне нужно купить на фондовом рынке. Страх потери всегда больше желания заработать.

**— Как Райффайзенбанк отреагировал на возросший интерес клиентов к инвестиционным инструментам во время пандемии? Какие новые продукты, сервисы, услуги вы предложили?**

— У нас было несколько важных историй. Во-первых, мы быстро перестроились, стали проводить дистанционные консультации с клиентами. Мы сфокусировались на том, чтобы вывести функционал торговли на фондовом рынке в мобильном банке. В мае—июне мы запустили брокерский сервис в широкую розницу, дав возможность клиентам открыть брокерский счет без визита в офис. Здесь наша цель — дать простой и удобный сервис для получения доходности выше, чем по традиционным банковским продуктам. Во многом поэтому мы и получили такой существенный рост инвестиционного портфеля по итогам 2020 года — на 40%.

**— Вы сказали о психологических барьерах у тех клиентов, кто пока скептически относится к фондовому рынку. Но ведь среди тех, кто инвестировал в акции и облигации, немало тех, кто не вполне**