

Розничные инвестиции в России 2025

—
Работа на пользу инвестора

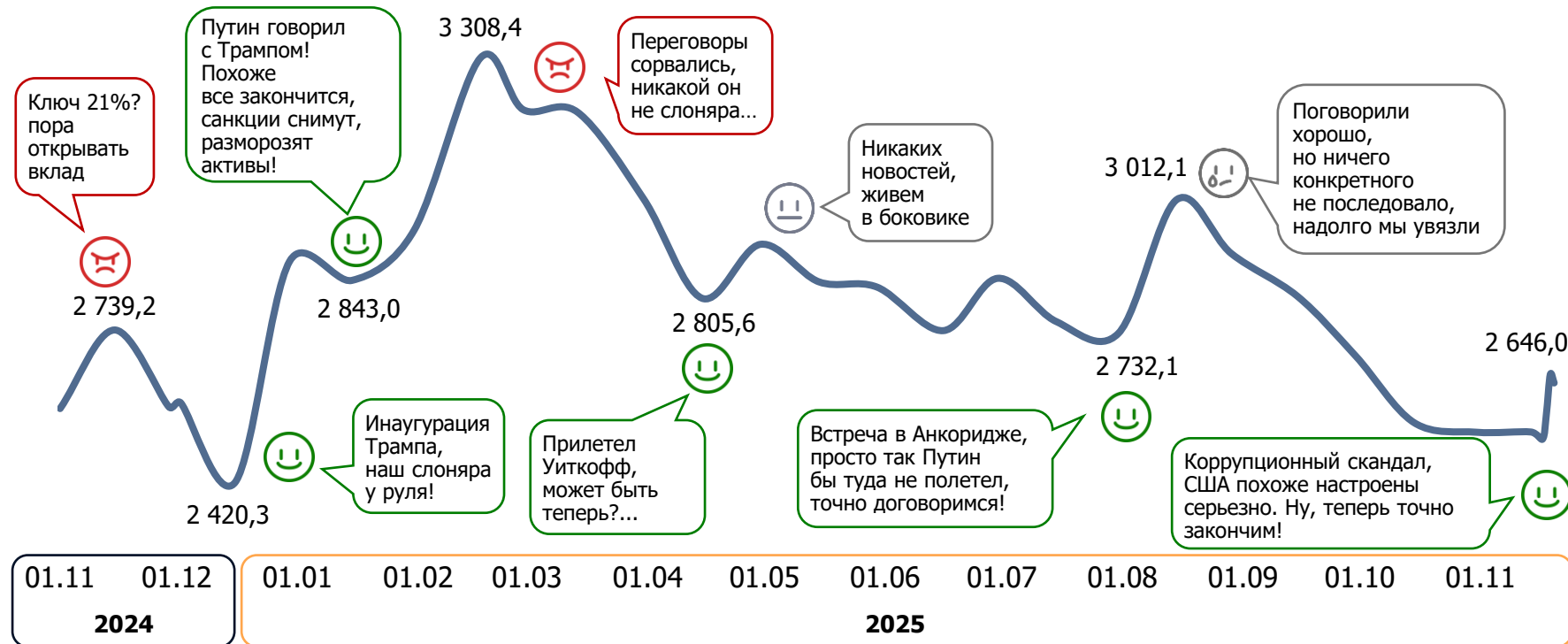
Ноябрь 2025

~70% торгового оборота акциями и БПИФами – у физлиц



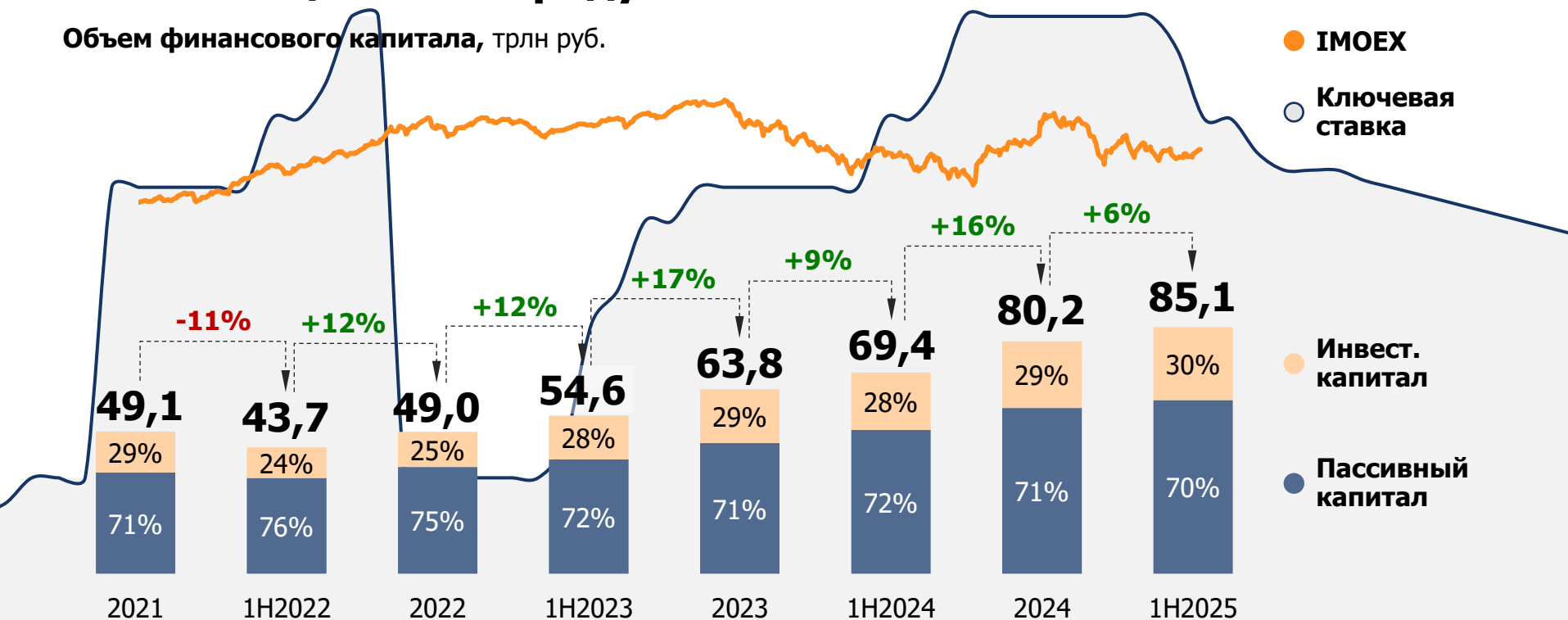
2025 год – год торговли новостями

Индекс Московской Биржи (IMOEX), пункты



В 2025 году продолжился рост капитала в пассивных и инвестиционных продуктах

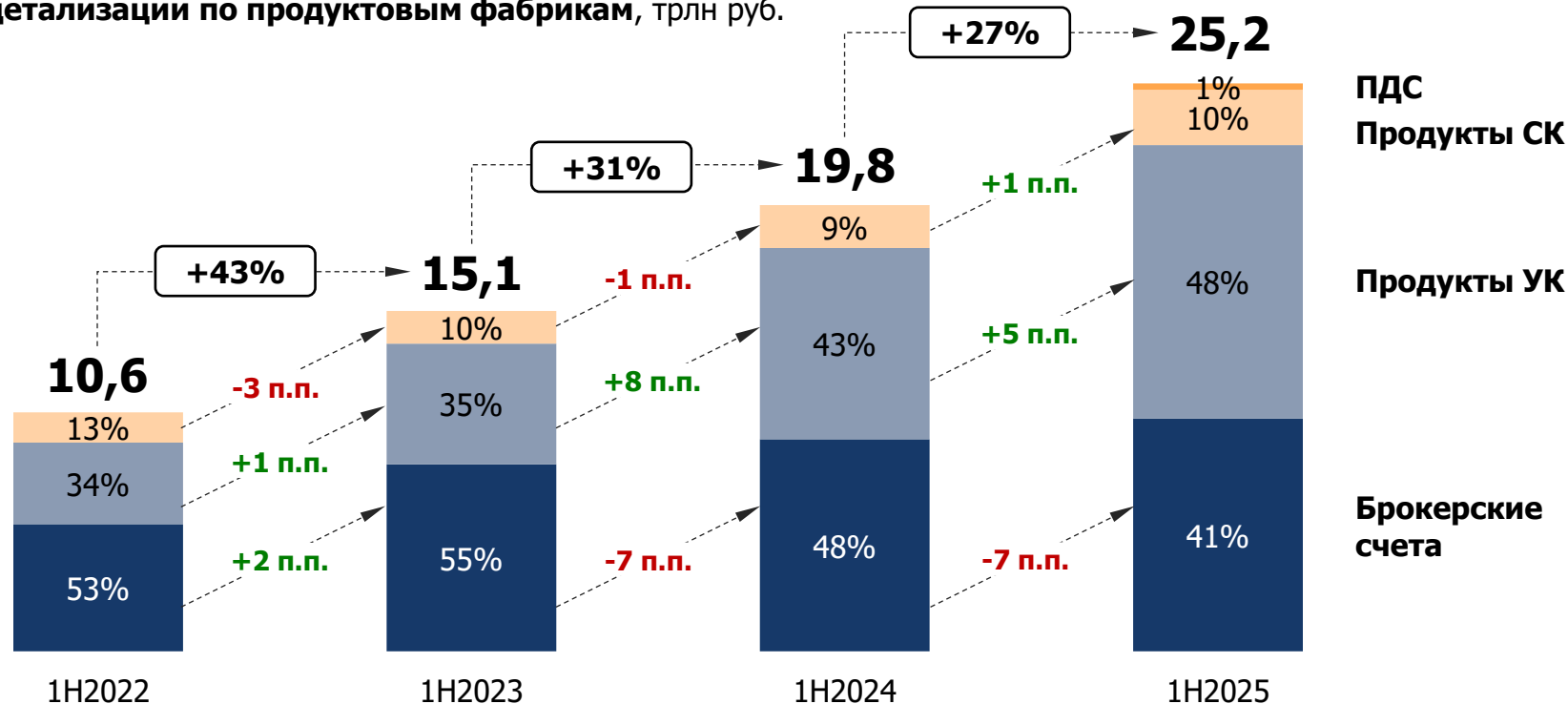
Объем финансового капитала, трлн руб.



Источник: ЦБ РФ, данные Мосбиржи, Frank RG, 2025 г.

Страховые и управляющие компании усиливают позиции

Объем инвестиционного капитала
в детализации по продуктовым фабрикам, трлн руб.



Горизонт планирования 57% инвесторов – от 1 до 5 лет

Максимальный срок,
на который готов
инвестировать

13% Менее 1 года

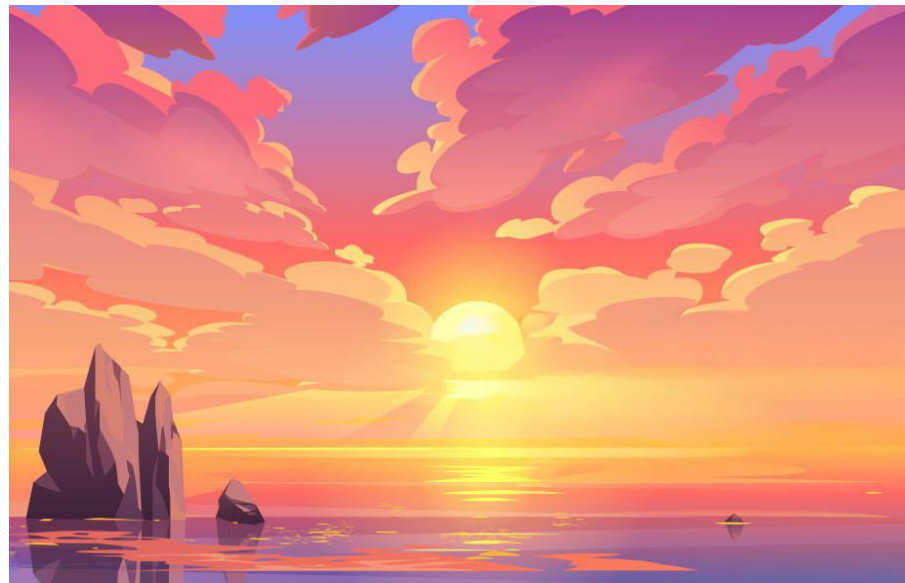
32% 1-3 года

25% 3-5 лет

12% 5-10 лет

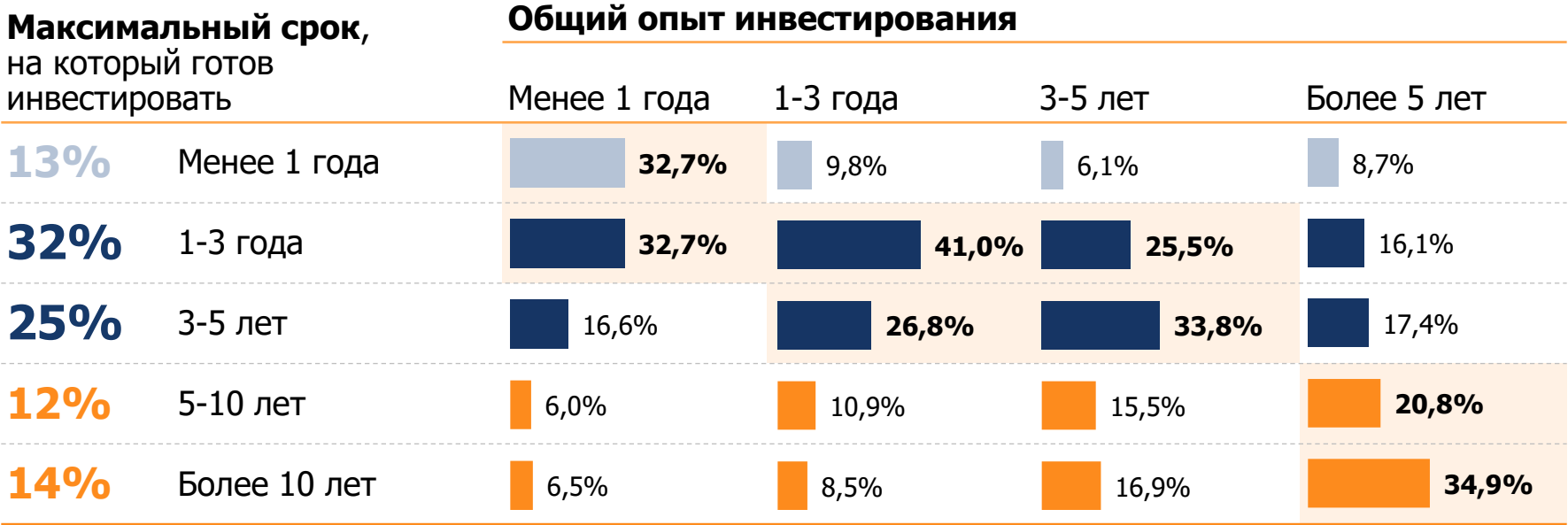
14% Более 10 лет

57%



Бережное отношение к инвестору позволяет играть вдолгую

Распределение инвесторов по категориям «опыт – горизонт инвестирования»



Источник: результаты анкетирования 1 111 инвесторов, Frank RG, 2025 г.

Участникам рынка необходимо сделать все, чтобы инвесторы прошли через долину смерти...

Неизвестность

Куплю акций
на все

Портфель
в -40%

Какой у меня
риск-профиль?

Еще и комиссию
платить?

FRANK RG

Профессиональные участники рынка смотрят с клиентом в одну сторону

70%

**программ
страхования
жизни**

гарантируют доходность
со 100% защитой капитала

7/7

экспертов

отмечали снижение
маржинальности продукта
страхования жизни
в пользу клиента

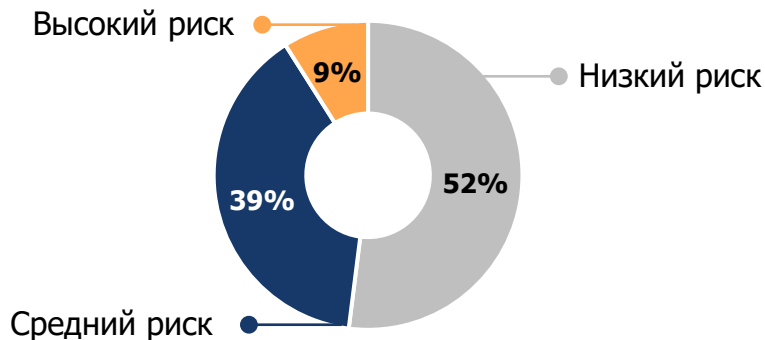


Структура фондов направлена на консервативных инвесторов

91%
СЧА фондов

для среднего и низкого
риск-профилей

Распределение СЧА фондов по уровню риска



Брокеры выстраивают с инвесторами долгосрочные отношения

13/16
брокеров

системно развивают
программы обучения инвесторов

60%
экспертов

отмечали, что КРІ
инвестиционных консультантов
мотивирует на долгосрочную
работу с клиентом



Клиенты – не добыча, а партнеры

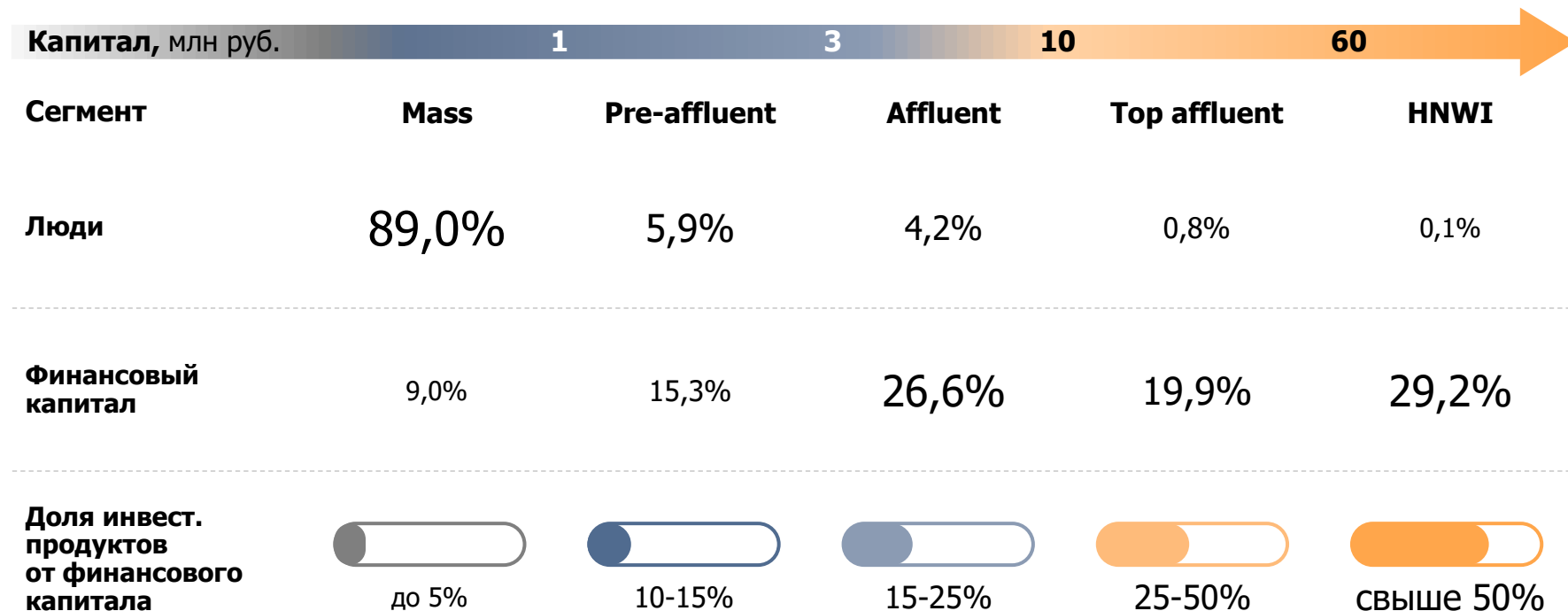
Было



Стало



Розничные инвестиции – прежде всего сегмент Affluent



Affluent – отличный партнер сейчас и в будущем

Mass (до 1 млн ₽)



Средний возраст инвестора

42 года



Affluent (1-100 млн ₽)



39 лет

HNWI (100+ млн ₽)



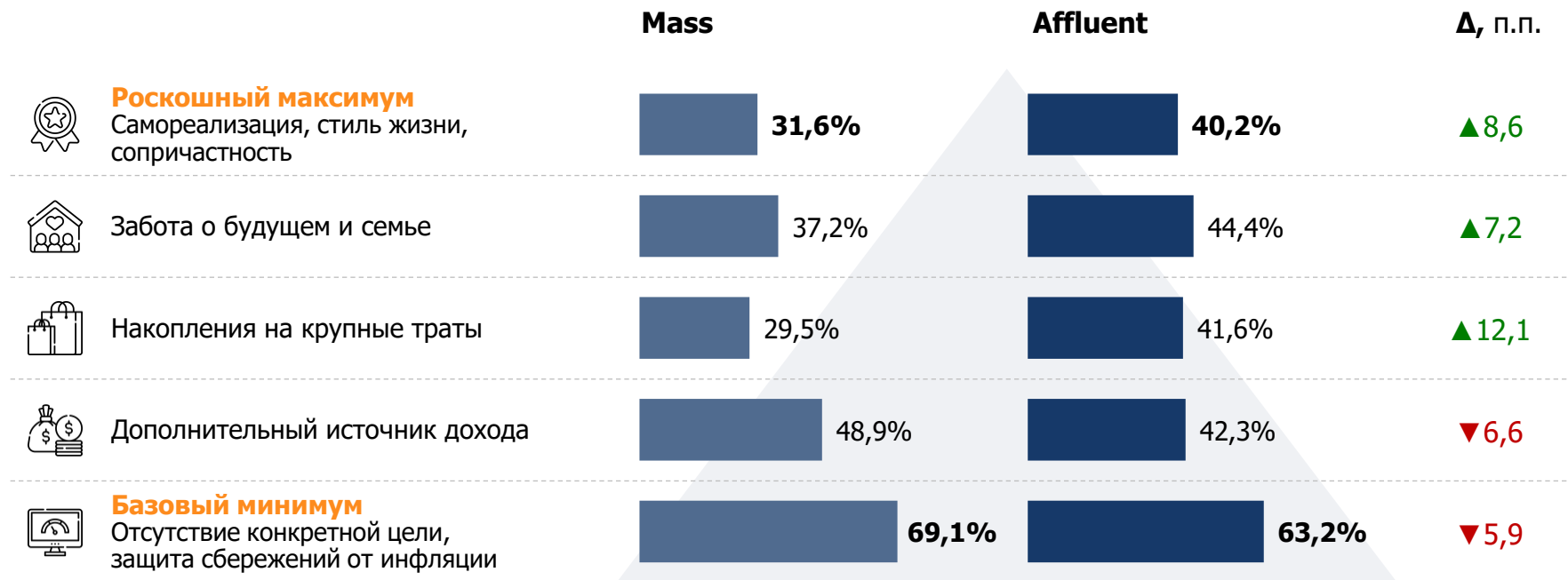
51 год

Риск-профиль	Смешанный	
Открытость к экспериментам	Средняя	★ ★ ★
Доступность продуктов	Низкая	★ ★ ★
Подход к взаимодействию	Универсальный	
Власть одного клиента	Низкая	★ ★ ★
Доход от сегмента	Низкий	★ ★ ★

Смешанный		Консервативный	
Высокая	★ ★ ★	Низкая	★ ★ ★
Средняя	★ ★ ★	Высокая	★ ★ ★
Универсальный		Индивидуальный	
Средняя	★ ★ ★	Высокая	★ ★ ★
Высокий	★ ★ ★	Средний	★ ★ ★

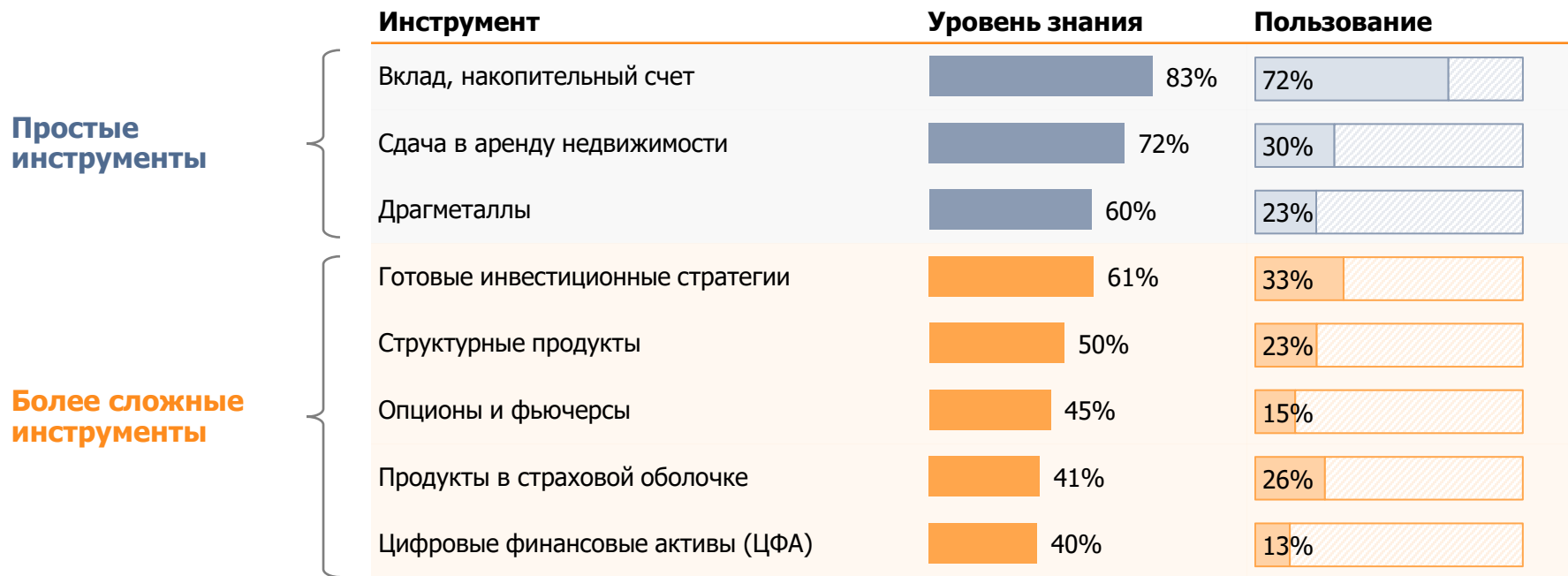
Какие задачи решают разные сегменты в инвестициях?

Распределение основных целей в инвестициях



Знание о продукте конвертируется в пользование

Соотношение уровня знания и пользования различными инструментами

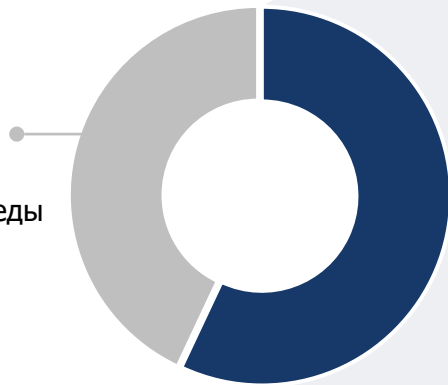


Многообразие продуктов и информации останавливает клиентов при инвестировании

Факторы, вызывающие беспокойство на рынке инвестиций

43%

факторы
внешней среды



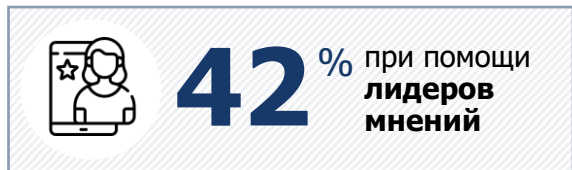
57%

контролируемые
факторы

Нехватка знаний об инструментах и трендах	44,1%
Риск мошенничества нарушение безопасности	29,0%
Недостаток времени на анализ и принятия решений	27,6%
Недостаток информации качественной аналитики и советов	25,0%
Отсутствие доверия к фин. советникам/ брокерам	24,1%
Непонимание налогов их влияния на инвестиции	21,7%

Половина инвесторов при принятии решений полагаются на профессиональных участников рынка

Способ принятия решений в инвестициях



Финансового
советника



26,4%

Персонального
брокера



26,3%

Управляющего



15,6%

Советов
от блогеров



26,7%

Знакомых/ друзей



22,1%

Искусственного
интеллекта



15,0%

23%

не пользуясь помощью
со стороны



Как получить доступ к клиенту?

Канал приобретения продукта в страховой оболочке/ факторы выбора УК и брокера



приобрели **страховой продукт**
через банк/ брокера



выбрали **УК** из-за связи
с банком/ брокером обслуживания



выбрали **брокера** из-за связи
с банком обслуживания



Банк

**Хочешь конкурировать –
дружи с брокером
и банком**



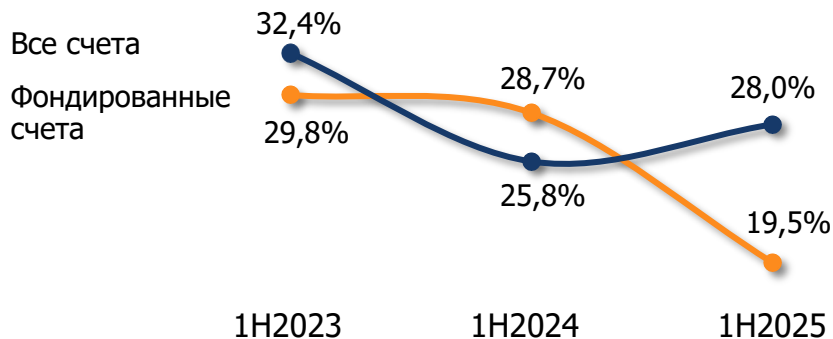
УК

СК

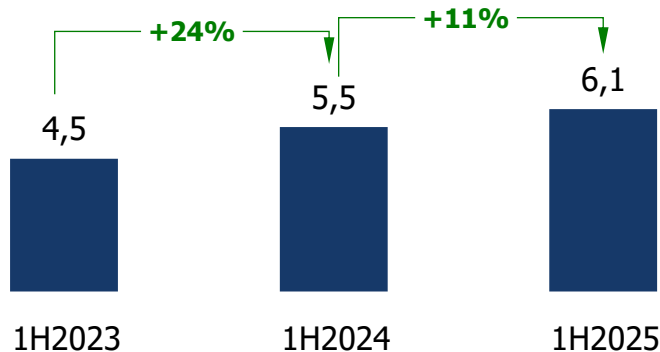
Брокер

Конкуренция на рынке банковских и брокерских услуг растет

Динамика брокерских счетов физлиц



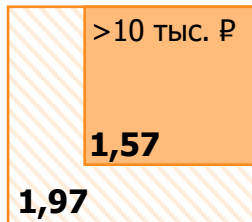
Динамика кол-ва премиальных клиентов, млн клиентов



Доля ТОП-5 брокеров по кол-ву клиентов

90,5%

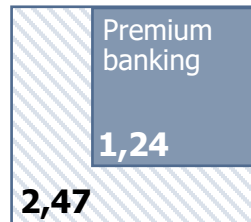
Среднее кол-во брокеров на инвестора



Доля ТОП-5 банков по кол-ву клиентов

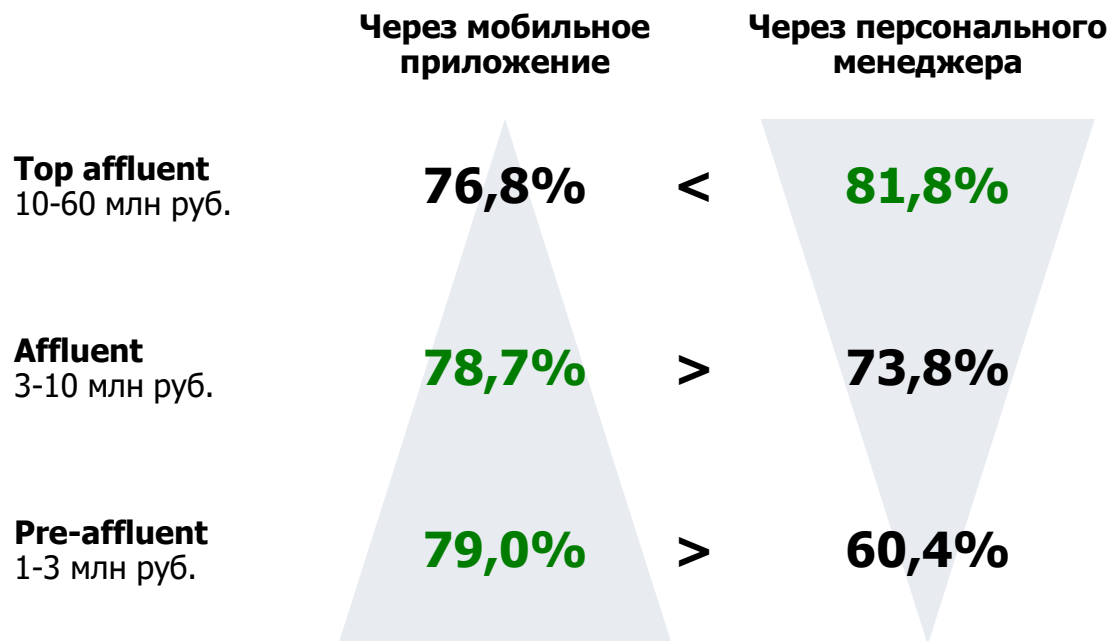
91,7%

Среднее кол-во банков на premium клиента



Персональный менеджер нужен банку, но перестает быть нужным клиенту

Предпочтения клиентов при взаимодействии с банком



Причины снижения ценности менеджера

- ❗ Высокая нагрузка менеджеров
- ❗ Текучесть кадров
- ❗ Недостаточные компетенции
- ❗ Доступность справочной информации в открытом доступе

Настрой цифровой клиентский путь – и в добрый путь!





Любовь Прокопова

Проектный директор
Wealth management
руководитель проекта

prokopova@frankrg.com

