Рынок становится розничным — и им всё больше управляет психология

Ольга НИКОЛАЕВА,
старший аналитик
департамента
клиентского
обслуживания,
ИФК «Солид»

Российский финансовый рынок за последние годы заметно изменился: на первый план выходят частные инвесторы, а поведение участников все чаще определяется не только экономическими моделями, но и эмоциональными факторами. Именно этой теме — роли психологии в инвестиционных решениях и трансформации клиентского подхода на финансовом рынке — было посвящено выступление Ольги Николаевой в секции «Cbonds Talks — твои 10 минут, которые услышит рынок!» XXIII Российского облигационного конгресса.

Частные инвесторы отличаются тем, что они не привыкли действовать согласно регламентам или институциональным правилам риск-менеджмента

Рынок заметно трансформировался за последние четыре года. Если раньше на нем превалировали институциональные игроки и нерезиденты, то сейчас на передний план выходят частные инвесторы. Очень много игроков покинуло рынок, поэтому он становится всё более и более розничным.

РЫНОК ПОД ВЛИЯНИЕМ ЭМОЦИЙ

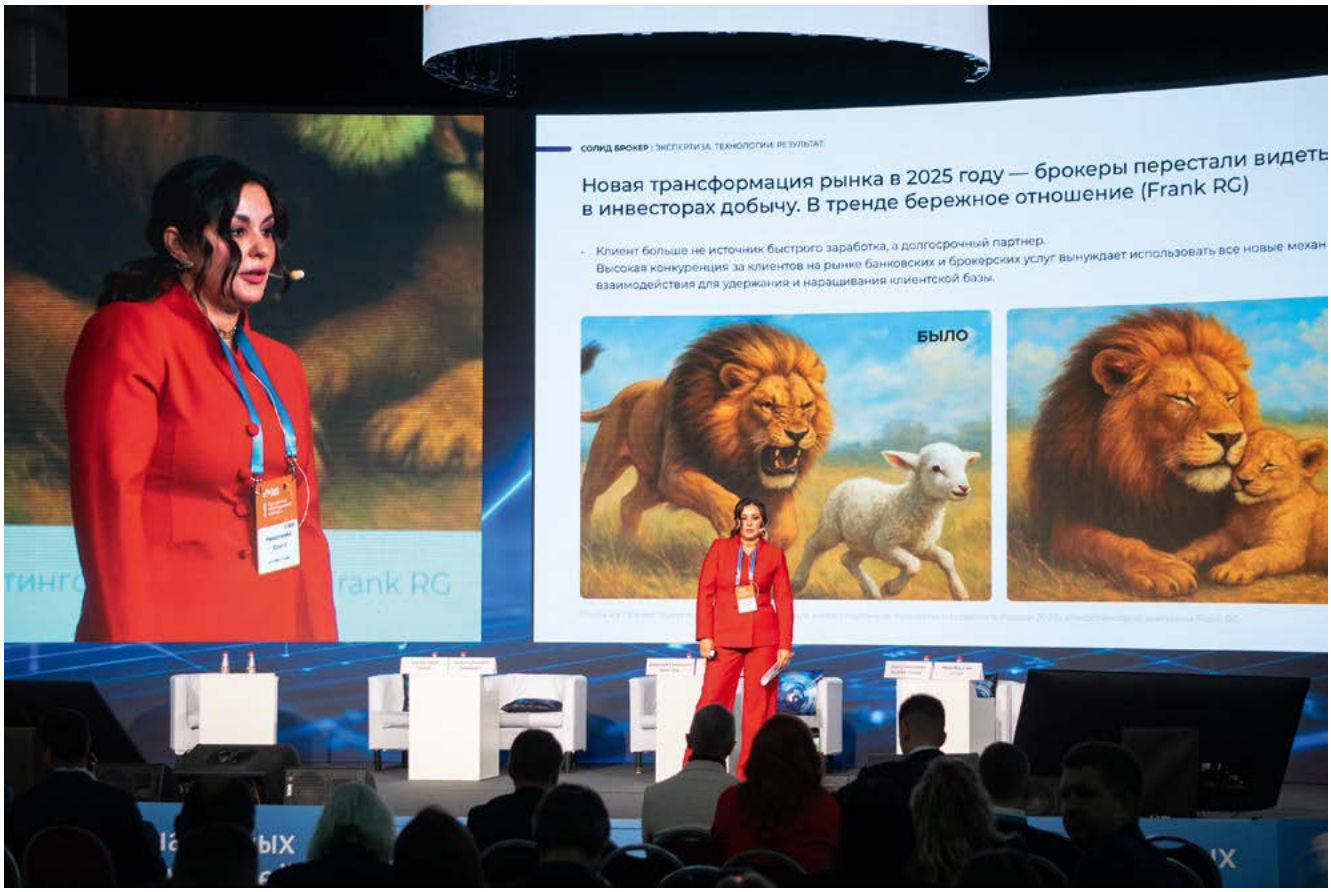
Частные инвесторы отличаются тем, что они не привыкли действовать согласно регламентам или институциональным правилам риск-менеджмента. Они действуют на основе собственных эмоций. Поэтому рынок становится теперь под управлением не экономической теории или математической статистики, а под воздействием наших страхов, эмоций, нашей психологии.

Согласно обзору Банка России о показателях брокеров за первое полугодие, число индивидуальных счетов на Мосбирже превысило 37 млн. При этом объем инвестирования физических лиц на брокерских счетах сейчас превышает 11 трлн. Таким образом, нельзя списывать со счетов этот важный пул инвесторов и надо проявлять к нему все больше и больше внимания.

КЛИЕНТ – БОЛЬШЕ НЕ «БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ», А ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПАРТНЕР

Еще одна важная трансформация этого года связана с тем, что профессиональные участники стали относиться к своим клиентам как к долгосрочным партнерам, а не как к источнику быстрой наживы денег. Все больше внимания уделяется психологии клиента, пониманию основ его поведения и выстраиванию стратегии инвестирования в зависимости от этого.

Причина — усиливающаяся конкуренция на рынке финансовых услуг. У нас на одно физическое лицо в данный момент приходится



практически два брокера и два с половиной банка. Поэтому, чтобы драться за клиента, надо расширять свой функционал. В наших с вами интересах, чтобы как можно больше клиентов прошли через «долину смерти» с минимальными потерями.

ФИНАНСОВЫЕ ПСИХОТИПЫ: КАК ПОНЯТЬ ИНВЕСТОРА

Что же мы можем для этого сделать? Нам поможет учение швейцарского психолога Карла Густава Юнга. Он разработал типологию людей, на основе которой выделяется восемь основных психотипов. Если переложить это на инвестиционное поведение, то инвесторов можно разделить на экстравертных и интровертных. Первые обращают внимание на мнения аналитиков, новости, настроения, вторые базируются на собственном внутреннем понимании и ощущениях.

В зависимости от функций психики инвесторов можно разделить на четыре типа. Мыслительный тип живет по принципу «логика и порядок превыше всего», их портфели структурированы и диверсифицированы. Чувствующий тип обращает внимание на то, что он купил и что при этом ощущает: обычно в портфеле такие компании, которые делают мир лучше. Ощущающий тип верит только тому, что видит, поэтому склонен к частой ребалансировке и активному трейдингу. Интуитивный тип мыслит иначе: «Все уже изменилось, пока вы смотрели на графики», — и часто выбирает модные активы, технологические акции, крипту.

АРХЕТИПЫ И ДИСЦИПЛИНА В КРИТИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ

На следующем, более продвинутом этапе можно рассматривать архетипы — бессознательные моменты, которые влияют на нас в критических ситуациях. Это персона, тень, анима/анимус и самость. И именно самость — архетип дисциплины и баланса — то, к чему стоит стремиться. Недаром Уоррен Баффет говорил: «Жадничайте, когда другие боятся, и бойтесь, когда другие жадничают».

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Рынок сегодня — это не только столкновение экономических факторов, но и грандиозная проекция коллективной человеческой психики. Более глубокое понимание финансовой психологии становится нашим конкурентным преимуществом. Финансовый консалтинг должен предлагать человеку стратегию, которая соответствует его психотипу.

Нельзя агрессивному инвестору предлагать консервативную стратегию и наоборот. Залог финансового успеха и душевного спокойствия — понимание человеческой психики. А спокойствие — самое главное, что должно быть с нами в ближайшее время.

Рынок сегодня — это не только столкновение экономических факторов, но и грандиозная проекция коллективной человеческой психики