Андрей ЯЦКОВ,
руководитель
департамента
брокерского
обслуживания, ВТБ

Мария РОМАНЦОВА,
управляющий директор
по долговым рынкам
капитала, ИК «Финам»

Розничный инвестор на рынке капитала: взгляд профессионалов

Роль частных инвесторов на российском рынке капитала за последние годы заметно изменилась. Рост их присутствия в структуре спроса, прежде всего на рынке облигаций, влияет на ценообразование, параметры размещений и поведение эмитентов. В рамках круглого стола Cbonds Review участники рынка обсудили, как трансформируется профиль розничного инвестора, какие факторы определяют его инвестиционные решения и какие риски и возможности это создает для рынка в целом.

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ РОЛЬ ИНВЕСТОРОВ-ФИЗЛИЦ НА РЫНКЕ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД: ОНИ УЖЕ ЗАДАЮТ ТОН СПРОСУ ИЛИ ПОКА ОСТАЮТСЯ «ВТОРЫМ ЭШЕЛОНОМ» ПОСЛЕ ИНСТИТУЦИОНАЛОВ?

Мария Романцова:

— Розничные инвесторы сегодня не просто занимают свою долю в структуре спроса в первичных размещениях, но зачастую определяют его характер. Если в сегменте high-yield доля розничных инвесторов традиционно составляет 100 %, а сделки инвестиционного грейда ориентированы на институциональных инвесторов, то в 2025 году мы увидели изменение баланса — по ряду сделок первого и второго эшелонов доля превышала 30 %. Все больше эмитентов хотят нарастить долю частных инвесторов в своих выпусках и прикладывают для этого усилия. Мы уже наблюдаем структурные изменения: большинство выпускающих компаний ориентируют ставки не на премию к банковским кредитам, а на премию к депозитам, что напрямую рассчитано на интерес физических лиц. В прошлом году существенным было количество «двойных» выпусков, когда компания одновременно предлагала два выпуска облигаций, ориентированных отдельно на институциональных и отдельно на розничных инвесторов. В текущем году на фоне необходимости рефинансирования более 6 трлн рублей конкуренция за капитал усилится, что заставит эмитентов и возвращать премии к доходности, которых практически нет сейчас, и дополнительно обратить внимание на розницу, которая будет искать более интересные возможности для вложения средств, нежели депозит.

Круглый стол брокеров

Аиша КУБЕЗОВА,
руководитель брокерского бизнеса, Сбер

Андрей Яцков:

— Частный инвестор остается превалирующей силой на рынке акций. Если в 2022–2023 годах доля физлиц составляла около 80 %, то в 2025 году — уже 70 %. После падения оборотов в предыдущие пару лет вместе с их ростом на этот рынок стало выходить больше институционалов, хотя движущей силой они не стали. А вот в облигациях определяющую роль сохраняют институционалы (банки, УК) — на физлиц стабильно приходится около трети всего оборота. Но нужно учитывать, что в деньгах прирост объемов у физлиц рос опережающими темпами — к примеру, в 2023 году, по данным Московской Биржи, розничные инвесторы вложили в акции на 38 % больше новых средств, а в облигации — в 4 раза. В 2025 году обороты бьют рекорды. К слову, в 2025 году среди клиентов «ВТБ Мои Инвестиции» доля облигаций в портфелях была выше рынка.

Аиша Кубезова:

— По данным Московской Биржи, на российском рынке акций по-прежнему доминируют частные инвесторы — в 2025 году их доля в объеме торгов составила 70.7 %. На срочном рынке — 56.5 %. Объемы вложений в облигации частными инвесторами существенно выросли, тем не менее их доля в объеме торгов облигациями составила 31.3 %. При этом мы видим, что если в облигациях первого и второго эшелонов основной спрос формируют, как и ранее, институциональные инвесторы, то в облигациях сектора ВДО и третьего эшелона (как на первичном, так и на вторичном рынках) высокая доля именно у физлиц.

КАКИМ БЫЛ ПРОФИЛЬ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА В 2025 ГОДУ — ПО РИСК-АППЕТИТУ, ГОРИЗОНТУ, ПРЕДПОЧТЕНИЯМ (КОРОТКИЕ/ДЛИННЫЕ БУМАГИ, ФИКС/ФЛОАТЕРЫ, ВАЛЮТА И Т. Д.) — И ЧТО ВЫ ОЖИДАЕТЕ ОТ ПОВЕДЕНИЯ РОЗНИЦЫ В 2026 ГОДУ?

Андрей Яцков:

— В 2025 году в центре внимания инвесторов были облигации. Наиболее привлекательными выглядели длинные ОФЗ, которые выигрывают в условиях начала цикла снижения ключевой ставки Банка России. При этом инвесторы начали наращивать позиции заранее — за несколько месяцев до первого шага регулятора.

Рынок акций в 2025 году не стал ключевым драйвером доходности. Сильный рубль ограничивал финансовые результаты экспортеров, а сохраняющиеся геополитические риски сдерживали интерес инвесторов к акциям в целом. В результате значительный потенциал роста — более 40 % — так и остался нереализованным, несмотря на снижение безрисковых ставок и доходности облигаций. Полагаем, что в 2026 году относительная привлекательность акций будет выше, что создаст условия для положительной динамики.

Интересно отметить, что доля валюты и драгоценных металлов в общем портфеле наших клиентов на конец 2025 года составляла около 1.5 %. При этом клиенты активно торгуют валютными фьючерсами и фьючерсами на драгметаллы — доля этих инструментов в общем объеме открытых позиций на срочном рынке сейчас составляет около 80 %.

В 2026 году выделяем несколько направлений, которые выглядят наиболее интересными для инвесторов: долгосрочные ОФЗ — их стоимость может вырасти по мере дальнейшего снижения ключевой ставки Банка России; квазивалютные облигации — инструменты, номинированные в иностранной валюте с рублевыми выплатами, которые могут выполнять защитную функцию в условиях валютной волатильности; акции компаний финансового и ИТ-секторов, а также некоторых экспортно ориентированных компаний.

Мария Романцова:

— В 2025 году профиль розничного инвестора в облигации стал заметно более консервативным и ориентированным на качество. Основной спрос концентрировался на длинных рублевых облигациях с фиксированным купоном преимущественно в сегменте государственных бумаг (ОФЗ) и облигаций ведущих корпоративных эмитентов с высоким кредитным рейтингом. Доля классических рублевых бумаг с фиксированной ставкой выросла с 28 до 33% за 9 месяцев года, а доля флоатеров сократилась с 11 до 10%: инвесторы стремились зафиксировать доходность на период ожидаемого снижения ставок в экономике. Структура портфеля незначительно сместилась в пользу длинных выпусков — доля бумаг с дюрацией от 5 до 10 лет.

Соотношение вложений частных инвесторов в бумаги инвестиционного грейда и ВДО в 2025 году по сравнению с 2024-м осталось практически на прежнем уровне. Объем вложений в инвестиционный грейд остался доминирующим: на конец III квартала 91% портфеля облигаций резидентов составляли бумаги с рейтингом не ниже A– (93% в 2024 году), из них 70% (71% в 2024 году) — наивысшее качество AAA. Сегмент ВДО показал некоторый прирост в портфелях инвесторов: по итогам 9 месяцев 2025 года инвестиции в облигации с кредитным рейтингом BBB+ и ниже — 9% (7% в 2024 году), из которых от BB+ до BBB+ составил 3% (3% в 2024 году). В 2026 году тенденция сохранится, ожидаем рост интереса к более длинным облигациям на фоне прогнозируемого снижения ставок и желания зафиксировать высокую доходность на длительный срок.

Аиша Кубезова:

— Наши клиенты делали ставку на консервативные решения, увеличивая в портфеле долю облигаций, БПИФов (преимущественно денежного рынка) и сокращая долю акций. Так, в 2025 году чистые притоки в облигации увеличились вдвое относительно 2024 года и составили 387 млрд рублей. В результате доля акций в общем портфеле наших клиентов упала ниже 40% — наименьший уровень за последние 3 года.

В 2025 году профиль розничного инвестора в облигации стал заметно более консервативным и ориентированным на качество

КАКИЕ ОБЛИГАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СЕЙЧАС ЛУЧШЕ ВСЕГО ПРОДАЮТСЯ РОЗНИЦЕ И ПОЧЕМУ: ФИКСИРОВАННЫЕ КУПОНЫ, ФЛОАТЕРЫ, ЗАМЕЩАЮЩИЕ, ВАЛЮТНЫЕ ВЫПУСКИ, ВЫСОКОДОХОДНЫЕ БУМАГИ?

Мария Романцова:

— Сейчас среди розничных инвесторов наибольшим спросом пользуются облигации компаний инвестиционного грейда с фиксированным купоном и высокодоходные выпуски, поскольку они позволяют зафиксировать доход в условиях волатильности. Интерес к флоатерам находится на относительно низком уровне (доля в портфеле физических лиц 10%), он ниже из-за ожидаемого снижения ключевой ставки. Замещающие и выпуски в иностранной валюте востребованы преимущественно у квалифицированных инвесторов, цель которых захеджировать валютные риски.

Андрей Яцков:

— Наши клиенты видят, что на текущем рынке можно зафиксировать достаточно высокие доходности на 15 лет, и активно этим пользуются — в первую очередь через ОФЗ. Некоторые клиенты выбирают более краткосрочные корпоративные облигации, но с более высокой доходностью. В 2025 году доля облигаций — как корпоративных, так и длинных ОФЗ — в портфелях наших клиентов составила 47%. Наибольшим спросом пользуются выпуски с высокими кредитными рейтингами.

Отметим, что за 2025 год на платформе размещений «ВТБ Мои Инвестиции» было осуществлено более 420 размещений на 130 млрд рублей.

Аиша Кубезова:

— На фоне цикла снижения ключевой ставки мы видим, как интерес инвесторов сместился на облигации с фиксированным купоном. Более опытные инвесторы сделали ставку на длинную дюрацию, например, увеличивая позицию в долгосрочных ОФЗ (покупая их напрямую или через биржевые фонды с фокусом на эту стратегию). Также инвесторы предъявляли повышенный спрос на размещаемые дисконтные облигации Сбера — удобный инструмент для фиксации ставки на 5-летнем сроке

без «риска реинвестирования». Укрепившийся рубль в прошедшем году подогревал интерес к валютным облигациям — инвесторы делали ставку на купонный доход и возможное ослабление рубля. Спрос на бумаги с плавающей ставкой сохранялся, однако в меньших объемах, чем годом ранее. Также высокий интерес клиенты демонстрировали к размещаемым Сбером секьюритизированным облигациям — благодаря их привлекательной доходности и короткой дюрации за счет ежемесячной выплаты купона и амортизации.

КАКИЕ ФАКТОРЫ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО ВЛИЯЮТ НА РЕШЕНИЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА В БОНДАХ: УРОВЕНЬ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, ОЖИДАНИЕ ЕЕ СНИЖЕНИЯ, КРЕДИТНЫЙ РИСК, ЛИКВИДНОСТЬ, КУПОННЫЙ ГРАФИК, ДЮРАЦИЯ?

Аиша Кубезова:

— Сильнее всего влияет, безусловно, уровень ожидаемой доходности. Чуть более опытные инвесторы стараются получить дополнительную доходность за счет длинной дюрации. Поэтому прежде всего спросом пользуются бумаги с длинным сроком и фиксированным купоном. Часть инвесторов пытаются заработать повышенную доходность в высоком кредитном риске, покупая низкокачественные облигации. Однако «волна» кредитных событий в 2025 году в бумагах второго-третьего эшелонов, например, дефолты, а также проблемы с рефинансированием долга, — заставляет инвесторов пересматривать стратегию и все-таки искать здравый баланс между риском и доходностью.

Мария Романцова:

— Розничные инвесторы все активнее выходят на рынок (за 2025 год приток розничных вложений в облигации составил 2.1 трлн рублей, что почти в 2.5 раза превышает показатель предыдущего года), и сегодня для них на первом месте стоит качество эмитента, а уже затем — доходность. Вместо традиционных депозитов физические лица все чаще выбирают надежные инструменты и проявляют осторожность из-за сохранения высокой ключевой ставки и роста риска дефолтов. В итоге основной приток капитала по результатам 2025 года приходится на ОФЗ и облигации с высокими кредитными рейтингами. Кроме того, важным фактором при выборе бумаг становится ликвидность: розничные инвесторы все чаще ориентируются на уровень спроса, чтобы избежать возможной заморозки активов.

Однако в целом уровень глубины работы с инструментами остается невысоким: основной ориентир на кредитный рейтинг и узнаваемость эмитента зачастую без анализа отчетности компании и погружения в структуру сделки, в том числе наличие/отсутствие ковенант и других защитных механизмов. Спрос в ходе размещения обеспечивается не столько финансовыми результатами, сколько доходностью и брендом.

Андрей Яцков:

— Ключевым событием прошлого года стал переход Банка России к смягчению денежно-кредитной политики. Подобные поворотные моменты на рынке случаются нечасто и традиционно открывают возможности для получения высокой доходности в консервативных инструментах. Многие частные инвесторы вовремя сделали ставку на рублевые облигации, сумев воспользоваться снижением ключевой ставки. Эта тенденция, на наш взгляд, сохранится и в 2026 году.

Прогнозная динамика ключевой ставки — определяющий фактор для облигационных стратегий клиентов состоятельного сегмента. Для широкого круга частных инвесторов таким фактором является доходность выпусков в сочетании с частотой купонных выплат, приемлемой срочностью выпуска и высоким кредитным рейтингом эмитента.

КАК ВЫ ВЫСТРАИВАЕТЕ ПРОДУКТОВУЮ ЛИНЕЙКУ ДЛЯ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ ФИЗЛИЦ (МАССОВЫЙ КЛИЕНТ, PRIVATE, КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ И Т. Д.)?

Аиша Кубезова:

— Наша ключевая цель для массового клиента — стать его доверенным проводником в мир инвестиций. Задача — не только создать, недорогое и технологическое обслуживание, но и дать продукты и сервисы, которые интуитивно учат, направляют и помогают принимать осознанные решения. Через продуманный дизайн, персонализированные подсказки, прозрачность тарифов мы стремимся не просто дать инструменты, а вырастить уверенного и финансово грамотного инвестора, который доверяет нам на каждом шагу своего пути.

С точки зрения прайвет-клиентов ключевое — индивидуальный подход, конфиденциальность и комплексное управление капиталом. При этом обслуживание не ограничивается только классическими брокерскими сервисами и продуктами. В фокусе внимания также налоговые сервисы, эксклюзивные продукты, стратегии, ориентированные на долгосрочные цели сохранения и приумножения капитала.

Мария Романцова:

— Продуктовая линейка формируется исходя из потребностей и риск-профиля клиента. Помимо этого, мы — как брокер — предоставляем клиентам полный доступ ко всему спектру инструментов долгового рынка, что позволяет подобрать оптимальные решения для каждой категории инвесторов.

Андрей Яцков:

— Брокер ВТБ выстраивает продуктовую линейку, ориентируясь в первую очередь на потребности клиента и наиболее удобный для него способ реализации этих потребностей. Мы предлагаем как простые решения, подходящие для начинающих инвесторов, так и более сложные, комплексные продукты, ориентированные на более опытных и квалифицированных инвесторов. В зависимости от своего опыта и целей наши клиенты могут выбрать подходящий для себя продукт — самостоятельное инвестирование, инвестиции с нашей помощью — инвестиционное консультирование от экспертов ВТБ, а также готовые инвестиционные решения (передача активов в доверительное управление или покупка ПИФов).

Начинающим инвесторам, которые делают первые шаги самостоятельно, интересен сервис «Инвесткопилка». Специальный счет можно пополнить на любую сумму, деньги автоматически инвестируются в биржевой фонд «Ликвидность». Можно настроить автоматическое пополнение, а продать паи фонда без потери накопленного дохода в любой торговый день. Это хороший инструмент для регулярного накопления.

Среди более опытных инвесторов популярны инструменты долгосрочного инвестирования. Например, индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Мы видим, что растет популярность счетов ИИС-3. Каждый второй новый счет ИИС-3, открытый в 2025 году, был создан именно у нас. Примечательно, что рост наблюдается во многом среди состоятельных клиентов.

Квалифицированным инвесторам и всем, кто прошел тестирование в приложении «ВТБ Мои Инвестиции», доступна маржинальная торговля. Возможность увеличить объем операций за счет заемных средств выглядит привлекательно, особенно в периоды роста котировок. Отметим, что использование финансового плеча требует опыта, дисциплины и понимания рисков.

Для частных клиентов с крупным капиталом, которым требуется профессиональная поддержка, предлагаем полностью индивидуальный подход в рамках услуги Advisory Pro. С клиентом работает личный инвестиционный консультант, который помогает на всем пути инвестирования — следит за рынком и портфелем клиента, может дать обратную связь на идеи клиента в формате «второго мнения». Возможность получать профессиональную поддержку не только онлайн, но и в формате личных встреч есть у наших клиентов по всей стране — персональные инвестиционные консультанты «ВТБ Мои Инвестиции» сегодня работают в 32 городах России.

Среди готовых решений — сервис «Интеллект», который мы запустили в конце 2025 года. Сервис позволяет эффективно управлять портфелем с помощью ИИ на основе инвестиционного профиля клиента. После анкетирования система подбирает стратегию, формирует портфель и затем поддерживает его с учетом рыночных условий и уровня риска. Порог входа — 10 тыс. рублей, а инвестиции до 30 тыс. рублей — без комиссии, чтобы позволить клиентам протестировать сервис и понять логику его работы. «Интеллект» берет на себя рутинную работу — быстро анализирует большие объемы рыночной информации и без эмоций принимает решения, экономит инвестору время и помогает бороться с «информационным шумом». Начинающим инвесторам сервис может показать, как работает рынок на примере портфельного подхода. «Интеллект» раскладывает деньги в разные классы активов, не реже раза в месяц пересматривает состав портфеля и дает комментарий, почему куплены те или иные бумаги. Это идеальный продукт, чтобы углубить познание рынка. А опытные инвесторы могут сравнить свои собственные стратегии со стратегиями ИИ и взять на заметку интересные идеи.

Наша ключевая цель для массового клиента — стать его доверенным проводником в мир инвестиций

Кроме того, в 2025 году мы запустили услуги брокерского обслуживания для юридических лиц. Число юрлиц с брокерским счетом в «ВТБ Мои Инвестиции» с начала года увеличилось более чем в 3.5 раза. Корпоративные инвесторы чаще всего выбирают консервативные инструменты — им важна защита капитала, фиксированная доходность, преимущественно короткие сроки размещения средств. Они обращаются в первую очередь за размещением ликвидности. Наблюдаем три основные потребности: сделки РЕПО и фонды денежного рынка, размещение юаней и хеджирование валютного риска. Кроме того, клиенты-юрлица стали больше интересоваться БПИФами: на золото, корзину ОФЗ, корпоративных облигаций или акций. Ожидаем, что интерес юрлиц к брокерскому обслуживанию будет только увеличиваться по мере снижения ставки Банком России: многим компаниям может быть интересно зафиксировать текущие ставки через ОФЗ или облигации корпоративных эмитентов. Наличие брокерского счета значительно расширяет возможности по управлению ликвидностью для компаний, и мы отвечаем на этот запрос.

КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ В РАБОТЕ С РОЗНИЦЕЙ ВЫ СЧИТАЕТЕ САМЫМИ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫМИ? КАК ВЫ ЭТО КОНТРОЛИРУЕТЕ?

Андрей Яцков:

— Работа на финансовых рынках всегда связана с риском. Наша задача как брокера — помочь клиентам управлять риском и создать комфортную и прозрачную среду для инвестиций. Для этого мы предоставляем клиентам технологии, аналитику и сервис, которые позволяют более осознанно принимать решения и контролировать риски. Мы стараемся быть для клиентов партнером, который помогает выстраивать надежные инвестиционные стратегии в условиях неопределенности рынка.

В работе с частным капиталом в последние годы можно выделить несколько ключевых рисков. В первую очередь геополитический, проявляющийся в санкционном давлении и высокой неопределенности. Не менее значим процентный риск, вызванный волатильностью и сложностью прогнозирования денежно-кредитной политики Банка России, что напрямую влияет на стоимость активов. Также возрастает актуальность кредитного риска на фоне длительного периода высоких ставок, а риск ликвидности вынуждает концентрироваться на наиболее надежных именах.

Основой нашего подхода к риск-менеджменту остается строгая диверсификация. Считаем, что на одного эмитента стоит выделять долю не более 10 % портфеля. Это правило защищает от потерь при реализации специфических рисков отдельных компаний. Распределение по классам активов должно соответствовать инвестиционному горизонту и риск-профилю клиента. Чем меньше срок инвестирования, тем большую долю в портфеле следует выделять консервативным инструментам. Диверсификация и дисциплина — ключ к успешным инвестициям на длинном горизонте.

> Распределение по классам активов должно соответствовать инвестиционному горизонту и риск-профилю клиента

Для управления процентным риском мы адаптируемся к фазе цикла денежно-кредитной политики: если ранее акцент был на облигациях с плавающей ставкой, то сейчас, в ожидании смягчения, оптимальны длинные ОФЗ с фиксированным купоном. Одновременно кредитный риск и риск ликвидности нивелируются фокусом на первом эшелоне и государственных облигациях, обеспечивающих устойчивость и возможность быстрой ребалансировки. Таким образом, устойчивость портфеля строится на сочетании базовых принципов дисциплины и гибкой адаптации к меняющимся условиям.

Аиша Кубезова:

— В работе с частными инвесторами один из ключевых рисков — это принятие необдуманных решений под влиянием эмоций. Данный риск часто является одной из основных причин потерь на фондовом рынке. В текущих реалиях инвестор ежедневно сталкивается с огромным и часто противоречивым потоком информации. Поэтому наша стратегия — не просто предоставить доступ к рынку, а помочь клиенту отделить все лишнее от главного. Для этого мы развиваем рекомендательные сервисы, инвестиционные идеи. Создаем ИИ-сервисы, которые помогут быстрее ориентироваться на рынке. Например, суммаризатор новостей, где инвестор сможет в кратком виде узнать основные события по конкретной компании либо по рынку в целом. Более того, мы уже дали части клиентов и скоро дадим всем нашим клиентам ИИ-агента «Биржевой помощник». Он поможет новичкам на рынке быстрее адаптироваться — агент оценивает знания и поведение пользователя, предлагая не статичный курс, а персонализированный «трек» — от базовых уроков для новичка до сложных стратегий, полезных даже опытным инвесторам.

В перспективе AI-помощник сможет оценивать риски портфеля клиента, давать сценарные прогнозы и рекомендации, как скорректировать торговую стратегию или портфель для улучшения результатов клиента.

> В работе с частными инвесторами один из ключевых рисков — это принятие необдуманных решений под влиянием эмоций

Мария Романцова:

— Главные риски — недостаточный уровень финансовой грамотности среди розничных инвесторов, а также предоставление недостоверной информации и возможные мошеннические действия со стороны отдельных эмитентов. В первом случае, когда многие клиенты не имеют даже базовых знаний о рынке облигаций: например, чем отличается облигация от депозита, что означает кредитный рейтинг, почему и как меняется стоимость ценных бумаг. Мы уделяем большое внимание обучению, в том числе у нас действует собственный учебный центр. Во втором — при выявлении расхождения между заявленной эмитентом и фактической информацией, при возникновении определенных событий по бумагам стремимся оперативно доводить это до сведения инвесторов. Например, на нашем портале bonds.finam.ru частные инвесторы могут получить подробную и актуальную информацию по выпускам облигаций, эмитентам и существенным новостям о компаниях. Кроме того, интеграция аналитики и сервисов в мобильное приложение позволяет клиенту получать все необходимые данные прямо в своем портфеле — быстро и удобно.

ЧТО, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ДОЛЖНО ИЗМЕНИТЬСЯ В ИНФРАСТРУКТУРЕ ИЛИ РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНКА, ЧТОБЫ ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР СТАЛ БОЛЕЕ УСТОЙЧИВЫМ И ДОЛГОСРОЧНЫМ УЧАСТНИКОМ РЫНКА?

Мария Романцова:

— Для повышения устойчивости и долгосрочного интереса розничных инвесторов необходимы системные изменения. Прежде всего требуется усилить ответственность аудиторов за качество аудита отчетности эмитентов, как это принято в мировой практике, ввести дополнительные требования к организаторам размещений в части привлекаемой на фондовый рынок ликвидности, чтобы исключить формальный подход. Сегодня быть организатором может, по сути, любая компания с брокерской лицензией, однако должен быть баланс между привлечением новых денежных средств на фондовый рынок и объемами организованных размещений. Также важно реформировать институт представителя владельцев облигаций (ПВО), чтобы он реально защищал интересы инвесторов, особенно в выпусках ВДО, где риски заведомо выше. Такие меры станут основой для повышения доверия, стабильности и долгосрочного присутствия частных инвесторов на всех сегментах рынка.

Андрей Яцков:

— Для формирования более устойчивой и долгосрочной базы частных инвесторов важно повышать доверие к инвестициям, а его можно сформировать только через диалог с людьми, повышение финансовой грамотности. Без этого инфраструктурные изменения малоэффективны.

Брокер ВТБ создал и активно развивает платформу «ФинКод» и проект «Школа инвестора», где начинающие инвесторы могут получить необходимую базу знаний, чтобы разобраться в финансовых рынках и начать инвестировать. Среди других инициатив, способствующих повышению финансовой грамотности, — регулярные инвестиционные клубы для клиентов «ВТБ Мои Инвестиции», а также онлайн-марафоны для студентов от «ВТБ Образование».

Еще одно направление, которое считаем перспективным, — это развитие инструментов для долгосрочного инвестирования. Например, создание семейных ИИС, когда родитель может открыть на ребенка ИИС, инвестировать, а после достижения ребенком совершеннолетия передать ему доступ. Желательно, чтобы на этот ИИС можно было также положить материнский капитал. Этот продукт мог бы стать дополнением к доступным сейчас трем типам ИИС. Уверены, такой инструмент был бы востребован.

Другим важным драйвером может стать технологическое развитие. Готовые инвестиционные решения, такие как портфели с авторебалансировкой и сервисы на основе ИИ, а также упрощенные переводы между брокерами снизят порог входа и издержки принятия решений.

Таким образом, устойчивость и долгосрочное участие частного инвестора на фондовом рынке — это результат синергии нескольких факторов: системного повышения финансовой грамотности, развития качественной технологичной инфраструктуры, а также создания инфраструктуры, поощряющей долгосрочные цели. Именно к ней относится инициатива по введению семейных ИИС — такой инструмент закладывает основы инвестиционной культуры в преемственности поколений и напрямую способствует увеличению горизонта планирования инвестиций.

Аиша Кубезова:

— Помочь в этом могут налоговые послабления для розничных инвесторов. Например, чтобы инвестор стал более долгосрочным участником рынка, нужно сделать механизм ИИС более выгодным. Сейчас ИИС-3 интересен в первую очередь состоятельным инвесторам за счет существенной суммы, которую можно освободить от налога. На наш взгляд, здесь бы очень хорошо подошла прогрессивная шкала: дольше держу и больше вношу — значительнее льгота. Кроме того, росту привлекательности ИИС может способствовать отмена налогообложения дивидендов на ИИС. Нужно улучшать реальное качество работы института защиты прав розничных инвесторов в корпоративном поле. Это на текущий момент, на наш взгляд, основные факторы, которые должны способствовать росту.

Устойчивость и долгосрочное участие частного инвестора на фондовом рынке — это результат синергии нескольких факторов

где и когда вам удобно

Финансовые данные в вашем кармане

Поиск по базе Cbonds

Быстрый поиск облигаций, акций, фондов, индексов, компаний, ISIN

Cbonds

pro@cbonds.info **APP**

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

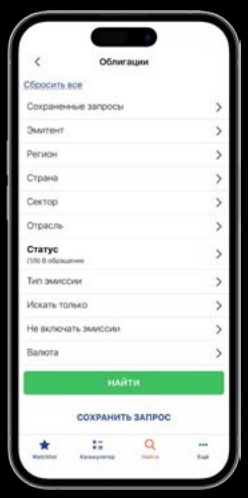
1 000 000 облигаций

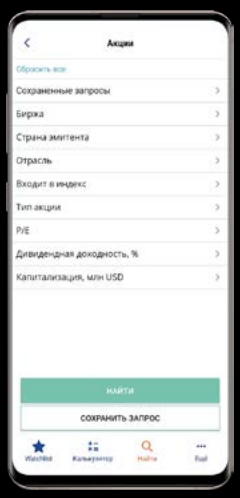
100 000 акций

80 000 индексов

160 000 фондов

Поиск облигаций

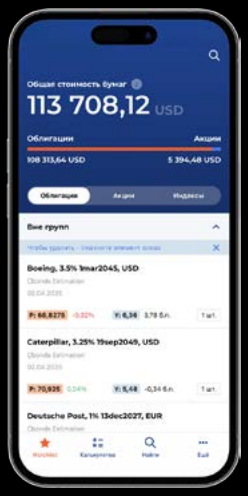


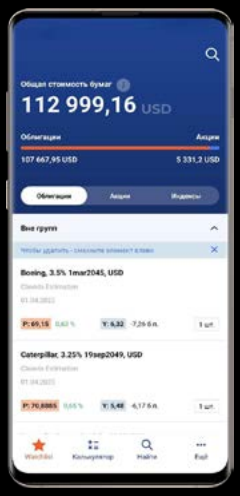


Поиск акций

Watchlist

Позволяет отслеживать информацию и котировки по избранному списку облигаций, акций и индексов





Облигация

Данные о текущих и архивных котировках и доходностях на биржевом и внебиржевом рынке

Базовая информация о выпуске: статус, объем, купоны, график платежей, даты размещения и погашения, кредитные рейтинги и другие параметры

Акция

График торгов, параметры акции, график выплат, дивиденды, держатели, информация об эмитенте, новости

Индекс

График значений, методика и составляющие расчета

Реклама. АО «Сбондс.ру». Подробнее на сайте: https://cbonds.ru