



# ПОРТРЕТ КЛИЕНТА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Первое полугодие 2022 года

Москва  
2022



По итогам первого полугодия 2022 года Банк России провел обследование по определению основных характеристик портрета клиента доверительного управляющего. В обследовании приняли участие 9 крупнейших доверительных управляющих, которые охватывали практически всю клиентскую базу физических лиц: 840,9 тыс. клиентов (96,1% от числа всех физических лиц в доверительном управлении) с совокупным объемом активов под управлением в 786 млрд руб. (85,6% от совокупного объема активов физических лиц).

Всего на 30.06.2022 на рынке присутствовали 178 доверительных управляющих, которые управляли средствами 876 тыс. клиентов (из которых 875 тыс. – физические лица) с портфелями объемом 1,5 трлн руб. (из них 919 млрд руб. – активы физических лиц). Следует отметить, что рынок ДУ представлен в основном некредитными финансовыми организациями: на 48 кредитных организаций, оказывающих услуги ДУ, приходилось всего 2 тыс. клиентов с активами 38,3 млрд рублей.

В рамках обследования отдельно анализировались клиенты на индивидуальных стратегиях управления, которые зачастую имеют высокий порог входа, и клиенты на стандартных стратегиях управления, которые рассматриваются как инструмент для большого количества инвесторов.

Данные для обследования отражают портрет клиента доверительного управляющего – физического лица, актуальный на 30.06.2022.

### Используемые сокращения:

**ДУ** – доверительное управление

**ЕСИА** – Единая система идентификации и аутентификации

**ИСУ** – индивидуальные стратегии управления

**СМЭВ** – Система межведомственного электронного взаимодействия

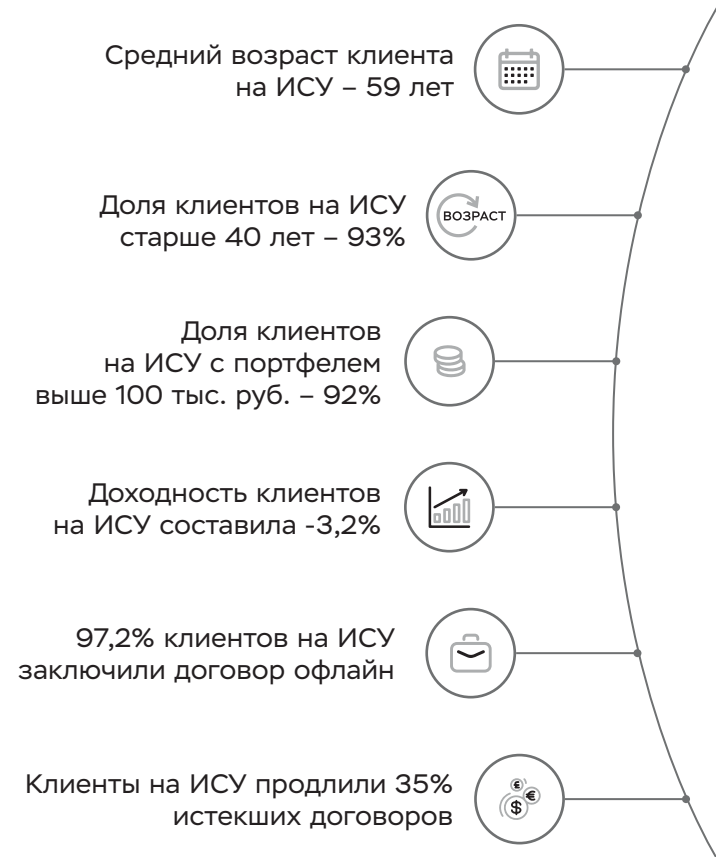
**ССУ** – стандартные стратегии управления



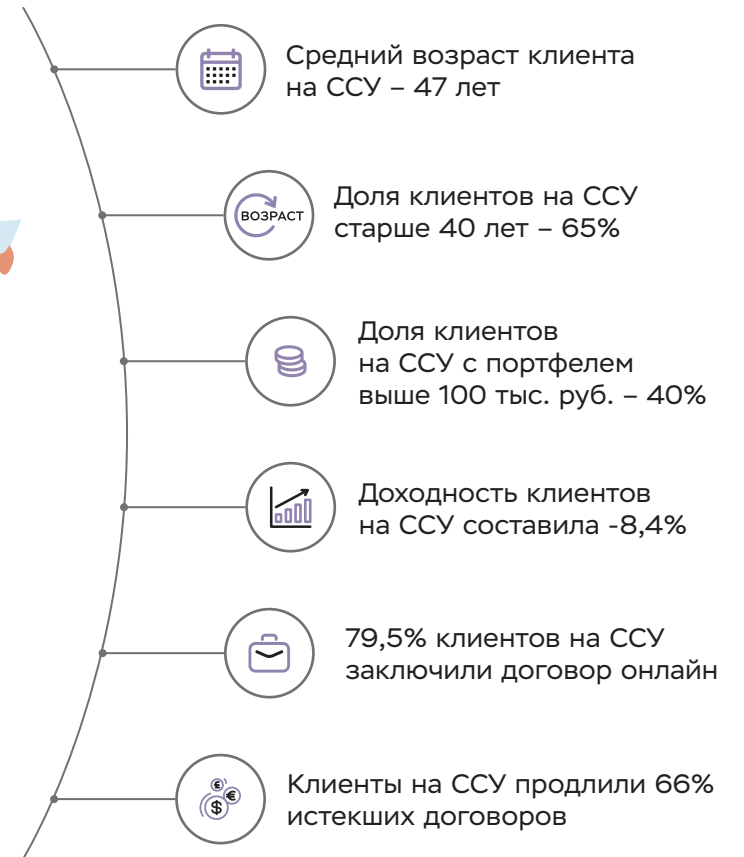


# Портрет клиента на индивидуальных и стандартных стратегиях управления

## Индивидуальные стратегии управления



## Стандартные стратегии управления



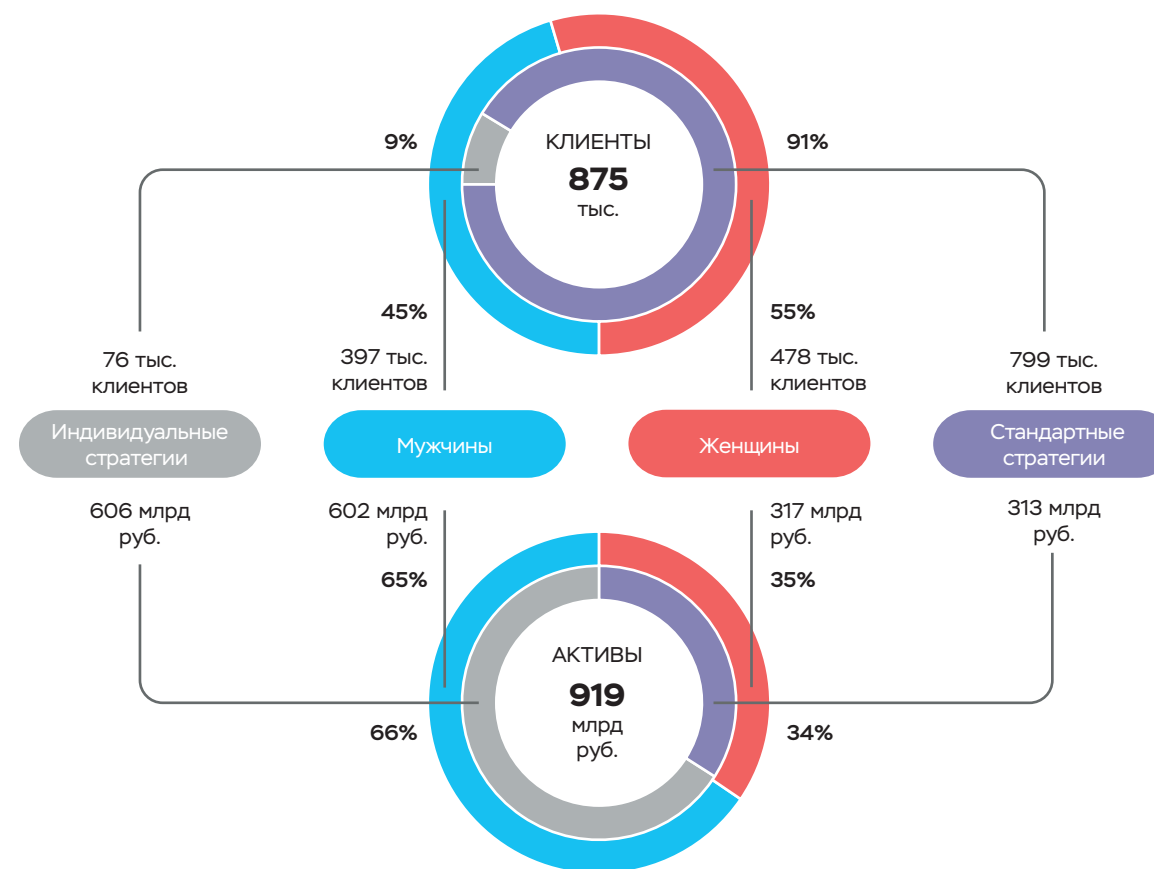
## Клиенты и активы

### Стандартные и индивидуальные стратегии управления – продукты для разных целевых групп

1. Только один клиент из 11 является клиентом на ИСУ, однако на них приходится 2/3 всех активов физических лиц в отрасли.
2. Средний счет клиента на ИСУ составляет почти 8 млн руб., а на ССУ – 0,4 млн рублей.
3. Женщин среди всех учредителей доверительного управления немного больше (55%), однако мужчины владеют в два раза большим объемом активов (65%). Наибольшая доля активов мужчинам принадлежит только в рамках ИСУ (71,7%), в то время как на ССУ пропорции примерно одинаковые (45% мужчин владеют 53% активов).

КЛИЕНТЫ И ИХ АКТИВЫ ПО ВИДАМ СТРАТЕГИЙ ДУ И ПОЛУ

Рис. 1



# Индивидуальные стратегии управления

## ИСУ – продукт для клиентов от 40 лет с портфелем от 10 млн рублей

**42%**

доля мужчин с договорами управления в рамках ИСУ

**58%**

доля женщин с договорами управления в рамках ИСУ

**70%**

доля активов мужчин

**30%**

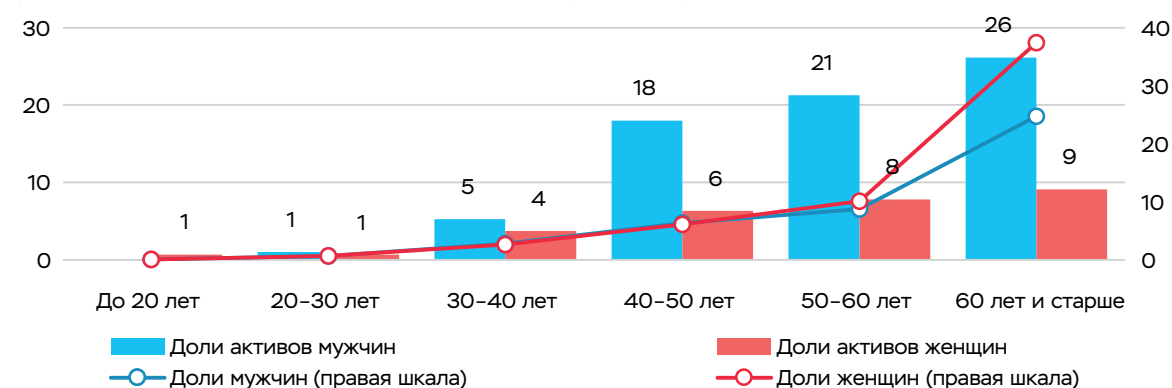
доля активов женщин

- Средний возраст клиента на ИСУ – 59 лет.** Клиентов до 40 лет всего 7%, при этом на них приходится 10% активов.
- Интересно отметить, что, хотя общепринятый порог входа в ИСУ обычно начинается от 1 млн руб., значительное число клиентов имеют портфель от 10 тыс. до 1 млн руб. (71%),** что связано с предложением одной из крупных управляющих компаний массового продукта, юридически оформленного как индивидуальная стратегия управления.
- В когортах<sup>1</sup> от 10 млн руб. находится всего 10% от всех клиентов на ИСУ, но они владеют 88% активов ИСУ.** В основном это клиенты в возрасте от 40 лет (87% от всех клиентов в когортах от 10 млн руб. и больше). Таким образом, 0,9% клиентов владеют 58% всех активов в ДУ (ИСУ и ССУ).

<sup>1</sup> Когорта – группа клиентов с портфелями в определенных пределах (например, все клиенты с портфелями от 1 коп. до 10 тыс. руб. включительно попадают в одну когорту и т.д.).

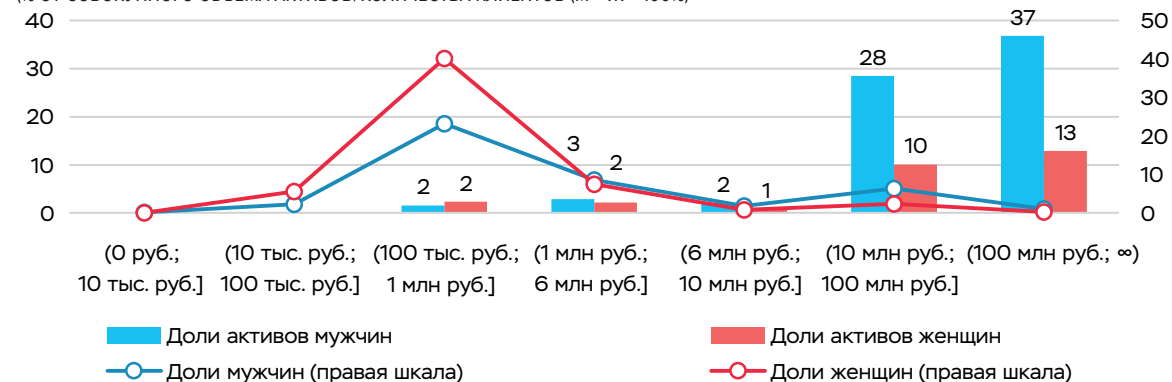
ДОЛИ АКТИВОВ И КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ НА ИСУ  
(% ОТ СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА АКТИВОВ/КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

Рис. 2



ДОЛИ АКТИВОВ И КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ НА ИСУ  
(% ОТ СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА АКТИВОВ/КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

Рис. 3



# Стандартные стратегии управления

## ССУ – инвестиционный продукт для массового инвестора

### 46%

доля мужчин с договорами управления в рамках ССУ

### 54%

доля женщин с договорами управления в рамках ССУ

### 53%

доля активов мужчин

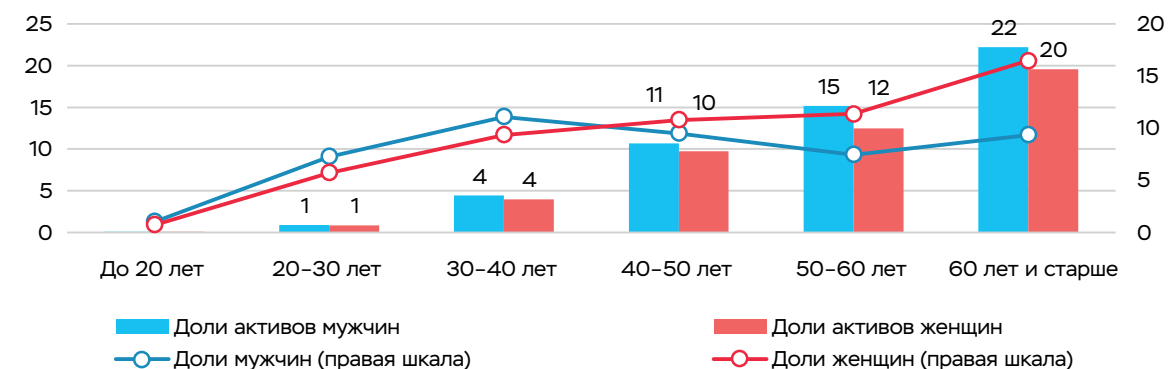
### 47%

доля активов женщин

- Средний возраст клиента на ССУ – 47 лет.** ССУ в большей мере, чем ИСУ, пользуются спросом среди инвесторов от 20 лет, а основной объем активов приходится на инвесторов с портфелем от 100 тыс. до 1 млн рублей.
- Количество клиентов на ССУ и их активы распределены по половозрастным группам и когортам гораздо более равномерно, чем на ИСУ:** число инвесторов незначительно больше среди женщин (54%), тогда как активы смещены в сторону мужчин (53%).
- Доля активов клиентов с портфелем свыше 1 млн руб. составила 60,5%,** а объем активов мужчин (38%) почти в два раза больше, чем женщин (23%), при сопоставимом количестве инвесторов с такими портфелями.

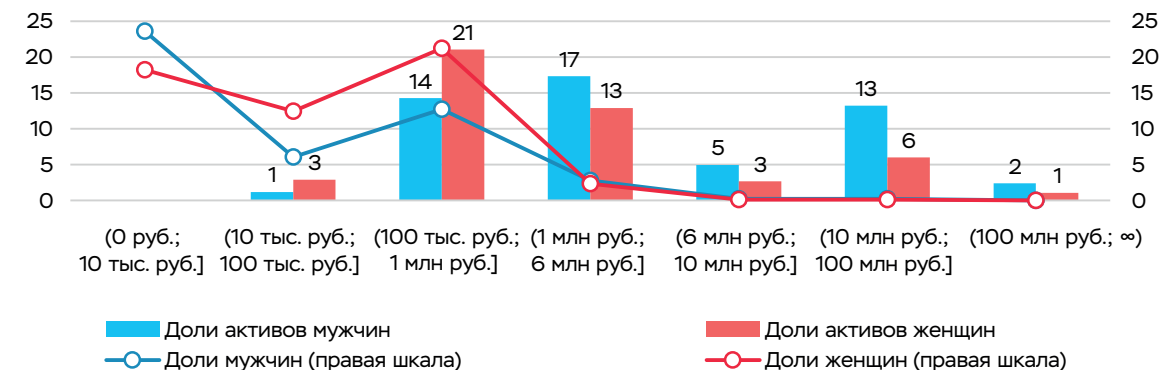
ДОЛИ АКТИВОВ И КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ НА ССУ  
 (% ОТ СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА АКТИВОВ/КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

Рис. 4



ДОЛИ АКТИВОВ И КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ НА ССУ  
 (% ОТ СОВОКУПНОГО ОБЪЕМА АКТИВОВ/КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

Рис. 5



# Результаты инвестирования

## Индивидуальные стратегии показали результат лучше, чем стандартные стратегии

### -3,2%

средняя доходность клиентов на ИСУ

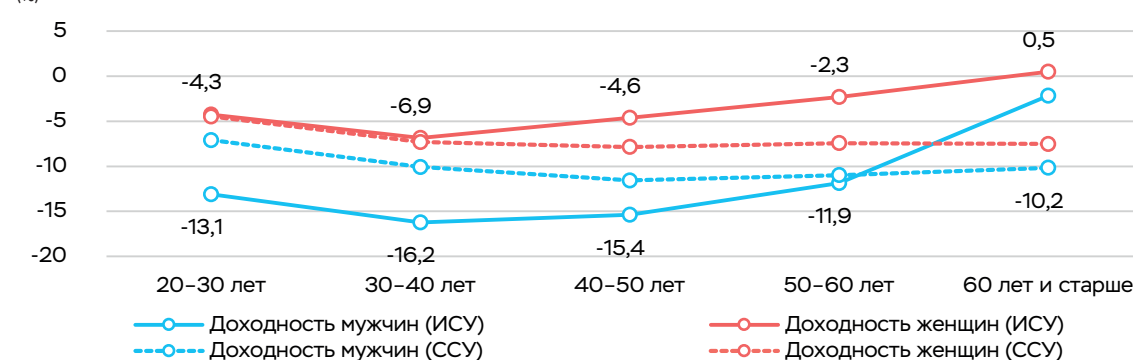
### -8,4%

средняя доходность клиентов на ССУ

- Клиенты в рамках ИСУ получили меньший убыток, чем клиенты на ССУ (-3,2% против -8,4%).**
- Мужчины получили больший убыток по сравнению с женщинами:** совокупные убытки мужчин составили -6,6% на ИСУ и -9,9% на ССУ, а у женщин: -0,8 и -7,2% соответственно. На существенный разброс в доходностях на ИСУ повлияла в том числе большая доля женщин в когортах до 1 млн руб. на «массовых стратегиях» (63%) с незначительными убытками.
- Наибольшая просадка активов приходится на клиентов с портфелями от 6 млн рублей.** При этом убытки клиентов на ИСУ в этих категориях больше, чем у клиентов брокеров (-33% против -19%), из-за большей доли в портфелях иностранных активов, в том числе снизившихся в стоимости еврооблигаций российских эмитентов. Однако к текущему моменту стоимость облигаций восстановилась, в связи с чем наблюдается улучшение ситуации с доходностью клиентов.

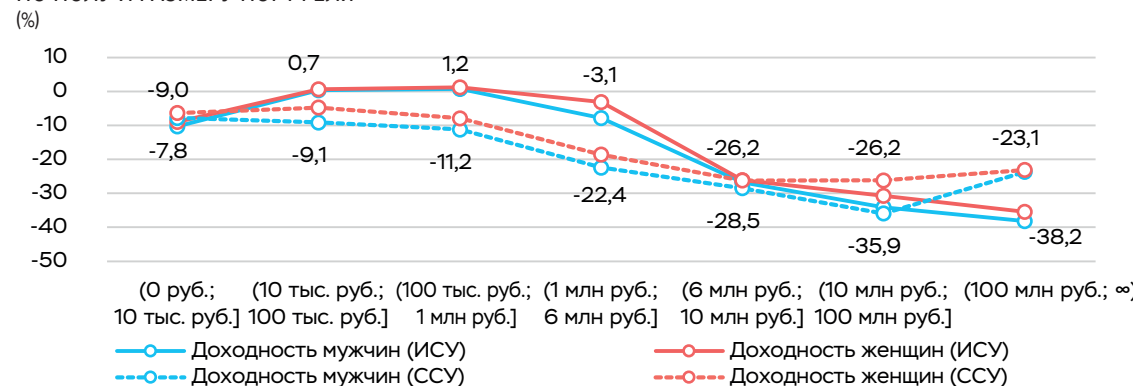
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ КЛИЕНТОВ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА (ИСУ И ССУ) ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ

Рис. 6



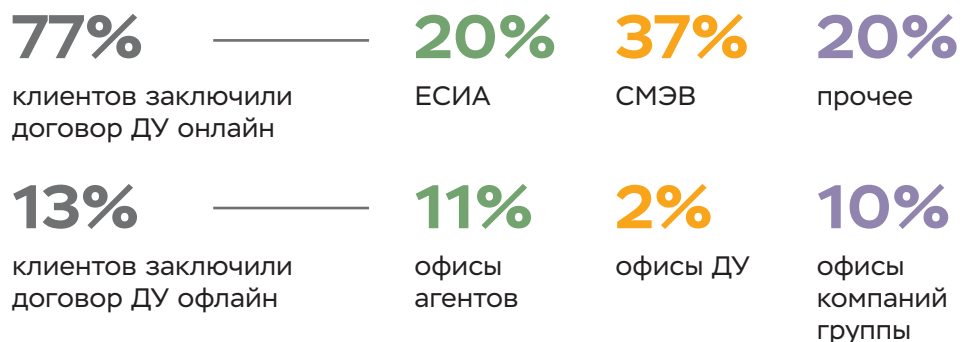
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ КЛИЕНТОВ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА (ИСУ И ССУ) ПО ПОЛУ И РАЗМЕРУ ПОРТФЕЛЯ

Рис. 7



# Способы заключения договора

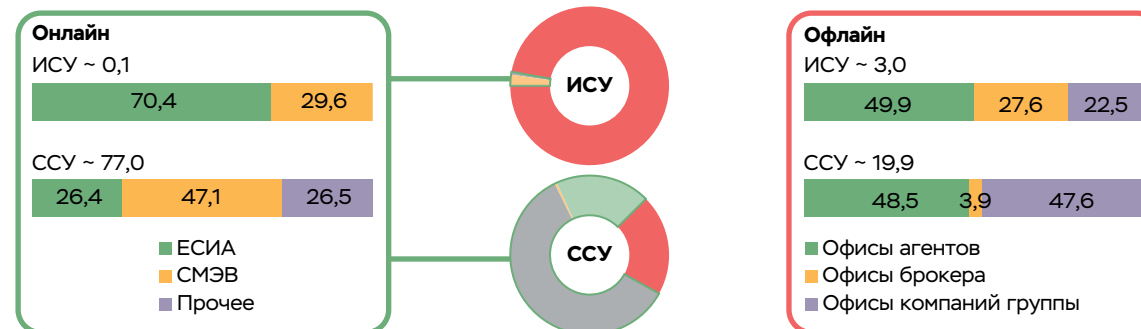
## Разные продукты – разные каналы



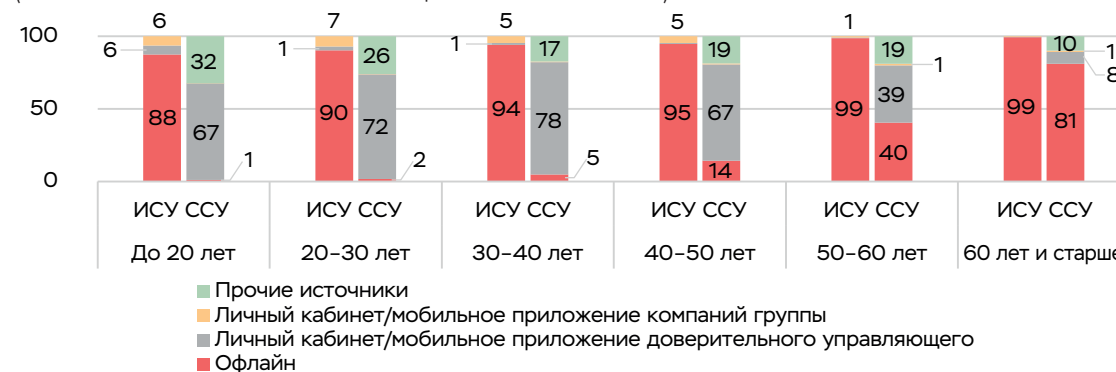
- Договор доверительного управления в рамках ИСУ заключается в основном при личном присутствии:** в ИСУ всего 2,8% договоров заключается онлайн, а в ССУ – 79,5%.
- Основная доля договоров ССУ заключена преимущественно с использованием СМЭВ.**
- Люди старшего возраста более склонны к заключению договора при личном присутствии** – это утверждение верно как для ССУ, так и для ИСУ.

Рис. 8

ДОЛИ КЛИЕНТОВ ПО СПОСОБУ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА (%)



ДОЛИ КЛИЕНТОВ ПО СПОСОБУ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ВОЗРАСТА И СТРАТЕГИИ)





# Истекшие и продленные договоры

Каждый второй клиент предпочел продлить истекший договор доверительного управления

35%

доля клиентов на ИСУ, которые продлили истекшие договоры

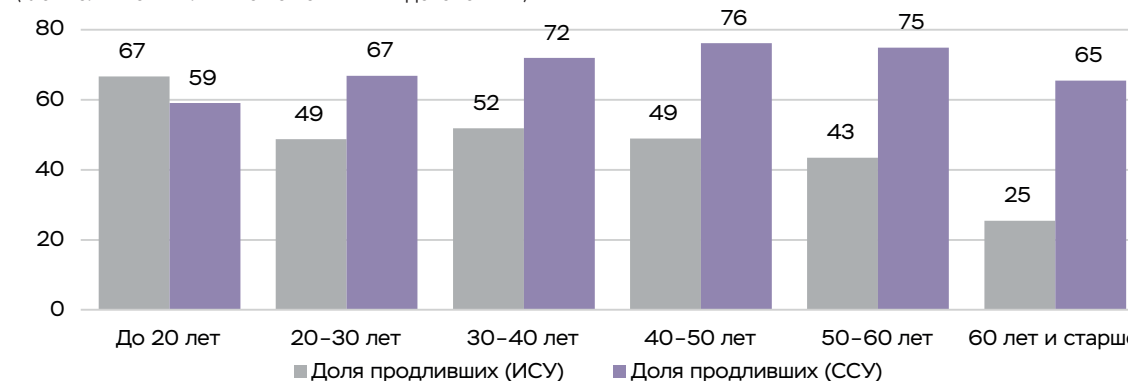
66%

доля клиентов на ССУ, которые продлили истекшие договоры

1. **Договоры ДУ зачастую заключаются на бессрочной основе либо по ним предусмотрено автоматическое продление в случае наличия срока действия.**
2. **Доли клиентов, продливших истекшие договоры, изменяются в соответствии с распределением доходностей:** чем выше убытки, тем больше доля продлений. Вероятно, инвесторы не желают (или не могут по причине блокировки активов) фиксировать для себя отрицательный результат.
3. **Доли клиентов, продливших договор в рамках ИСУ, аналогично растут вместе с величиной портфеля из-за высоких убытков в этих категориях, однако для ССУ закономерность нарушается:** это может объясняться как переходом клиентов на ИСУ, так и общим разочарованием предоставляемой услугой и, как следствие, выходом из доверительного управления.

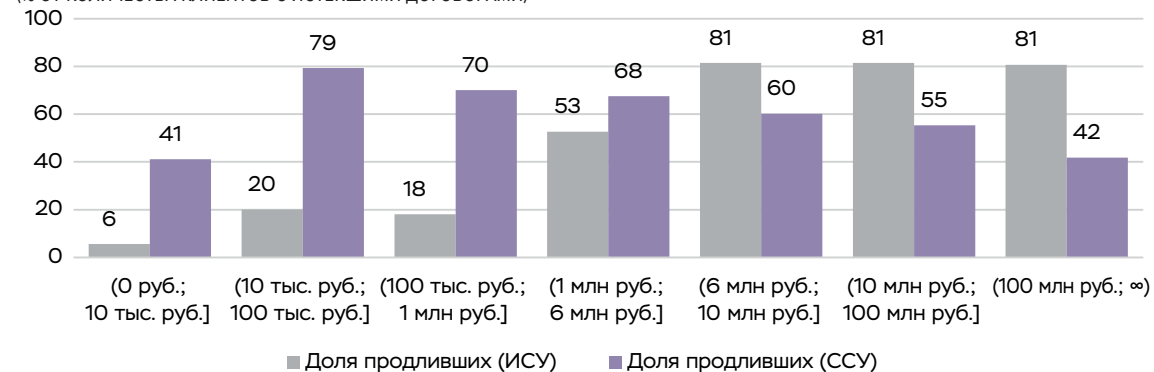
ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПРОДЛИЛИ ДОГОВОР, ПО ВОЗРАСТУ И СТРАТЕГИИ  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ С ИСТЕКШИМИ ДОГОВОРАМИ)

Рис. 9



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПРОДЛИЛИ ДОГОВОР, ПО КОГОРТЕ И СТРАТЕГИИ  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ С ИСТЕКШИМИ ДОГОВОРАМИ)

Рис. 10



# Пополнение счетов

Интерес клиентов к пополнению счета изменяется  
соразмерно сроку действия этого счета

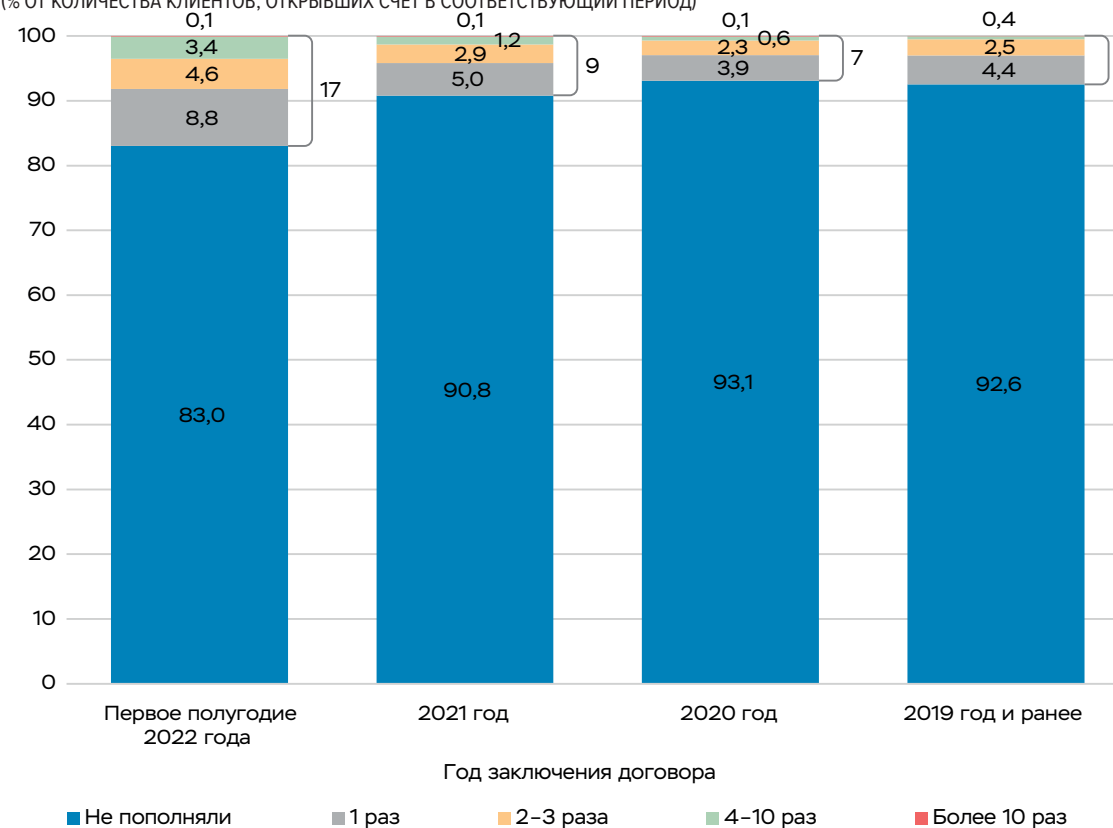
90%

доля клиентов, которые ни разу  
не пополняли счет в течение первого  
полугодия 2022 года

- Договор ДУ вступает в силу с момента пополнения соответствующего счета,** поэтому по нему не предполагается наличие пустых счетов. При этом клиенты в ДУ предпочитают не делать дополнительных пополнений своих счетов. Доля пополнивших счет среди всех клиентов в первом полугодии 2022 года составила 10%.
- Среди всех клиентов, пополнивших счета в первом полугодии 2022 года, наибольшая вероятность пополнения приходится на новых клиентов:** каждый шестой клиент хотя бы раз пополнял счет в течение первого полугодия.

ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПОПОЛНИЛИ СЧЕТ ДУ ОПРЕДЕЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗ  
В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГОДА ОТКРЫТИЯ СЧЕТА  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ, ОТКРЫВШИХ СЧЕТ В СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ПЕРИОД)

Рис. 11



Материал подготовлен Департаментом инвестиционных финансовых посредников.

Фото на обложке: Shutterstock/FOTODOM

107016, Москва, ул. Неглинная, 12

Официальный сайт Банка России: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

© Центральный банк Российской Федерации, 2022