



# ПОРТРЕТ КЛИЕНТА БРОКЕРА

Первое полугодие 2022 года

Москва  
2022



По итогам первого полугодия 2022 года Банк России провел обследование по определению основных характеристик портрета клиента брокера. В обследовании приняли участие 18 крупнейших брокеров, которые охватывали практически всю клиентскую базу физических лиц: 25,2 млн клиентов (98,6% от числа всех физических лиц на брокерском обслуживании) с совокупным объемом брокерского портфеля в 4,3 трлн руб. (80,2% от совокупного объема активов физических лиц).

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

Настоящий материал является продолжением исследования [портрета брокерского клиента](#), проведенного по состоянию на 30.06.2021.

### Используемые сокращения:

**ЕСИА** – Единая система идентификации и аутентификации

**КО** – кредитная организация с брокерской лицензией

**НФО** – некредитная финансовая организация с брокерской лицензией

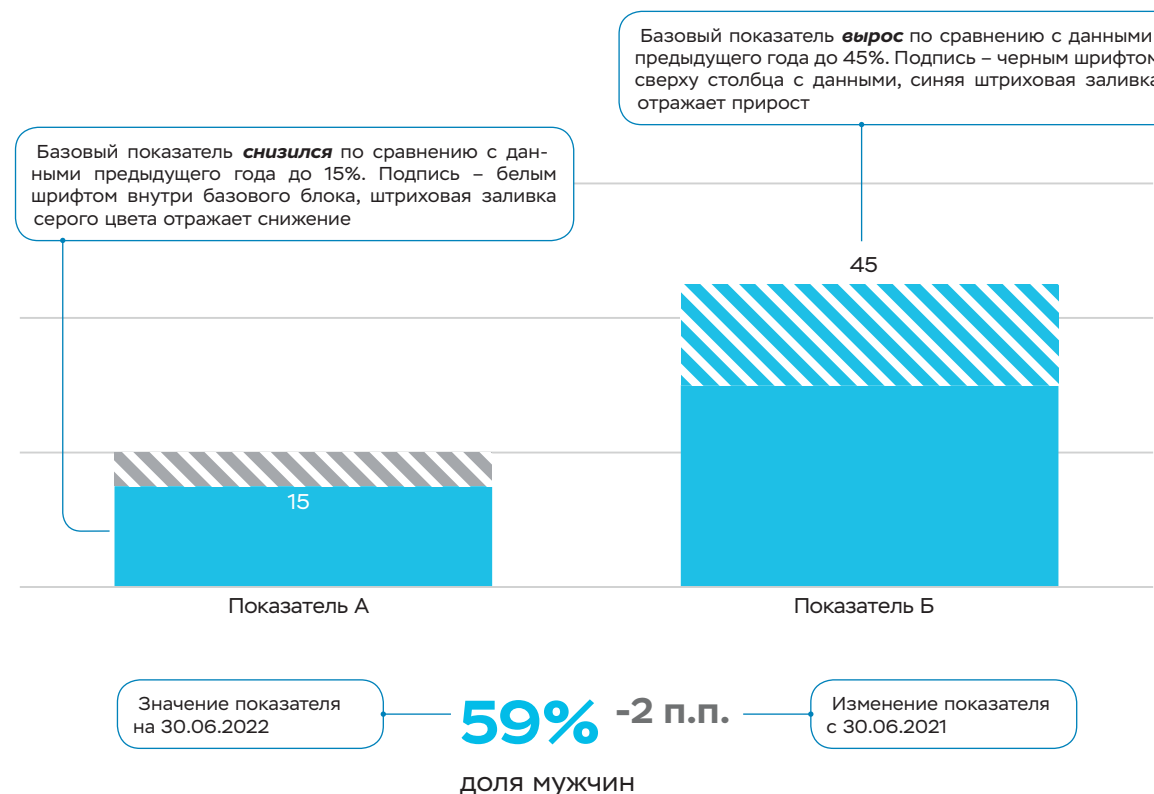
**ПИФ** – паевой инвестиционный фонд

**п.п.** – процентный пункт, единица измерения разности двух значений, выраженных в процентах

**СМЭВ** – Система межведомственного электронного взаимодействия

**ETF (Exchange Traded Funds)** – биржевой фонд

### СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЧТЕНИЯ ГРАФИКОВ (%)



# Портрет среднестатистического клиента российского брокера



# Количество клиентов

## Доля женщин среди клиентов брокеров растет

**59%** -2 п.п.

доля мужчин

**41%** +2 п.п.

доля женщин

**36,2 года** +0,2 года

средний возраст мужчин

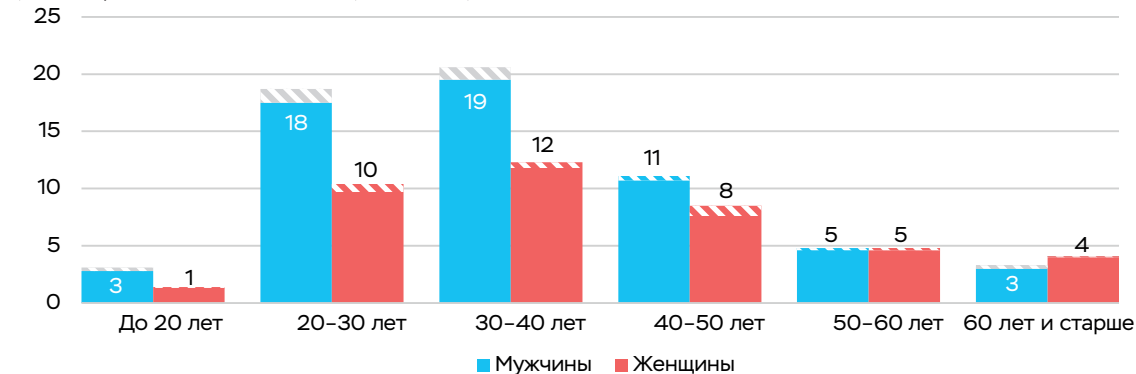
**39,2 года** -0,2 года

средний возраст женщин

1. По сравнению с годом ранее произошло небольшое смещение половозрастной структуры в сторону женщин (рис. 1). За счет более активного привлечения женщин в возрасте 20–50 лет их доля в общей структуре клиентов увеличилась на 2 п.п. Первая волна активного притока клиентов состояла по большей части из мужчин 20–40 лет, теперь же новыми клиентами все чаще становятся женщины в возрасте от 20 до 50 лет.
2. В результате средний возраст клиента на брокерском обслуживании незначительно увеличился – с 37,3 до 37,4 года (рис. 2). При этом, как и прежде, возраст 49% всех клиентов – от 20 до 40 лет.

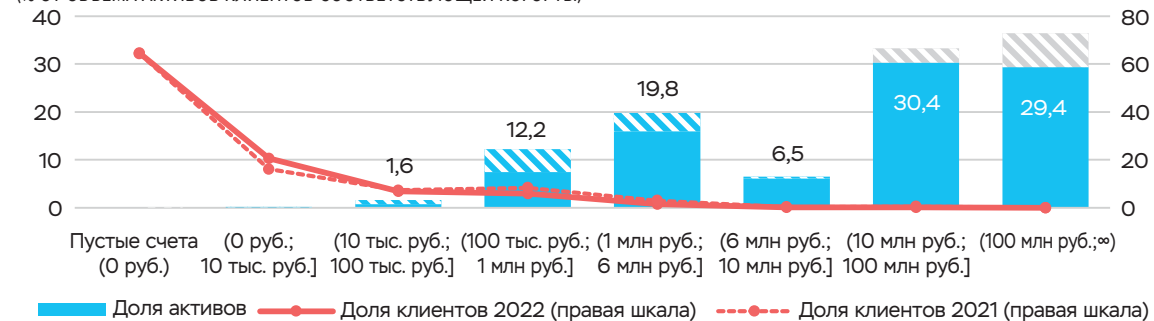
ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ  
(% ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

Рис. 1



ДОЛИ АКТИВОВ И КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ ПО КОГОРТАМ\*  
(% ОТ ОБЪЕМА АКТИВОВ КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ КОГОРТЫ)

Рис. 2



\* 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.).

## АКТИВЫ КЛИЕНТОВ

### Значительно выросла доля портфелей клиентов среднего класса

**64,6%** +0,2 п.п

средняя доля клиентов с пустыми счетами

**1%**

крупнейших клиентов

~

**74%** -1,9 п.п.

средняя доля клиентов с пустыми счетами

**1%**

активов

~

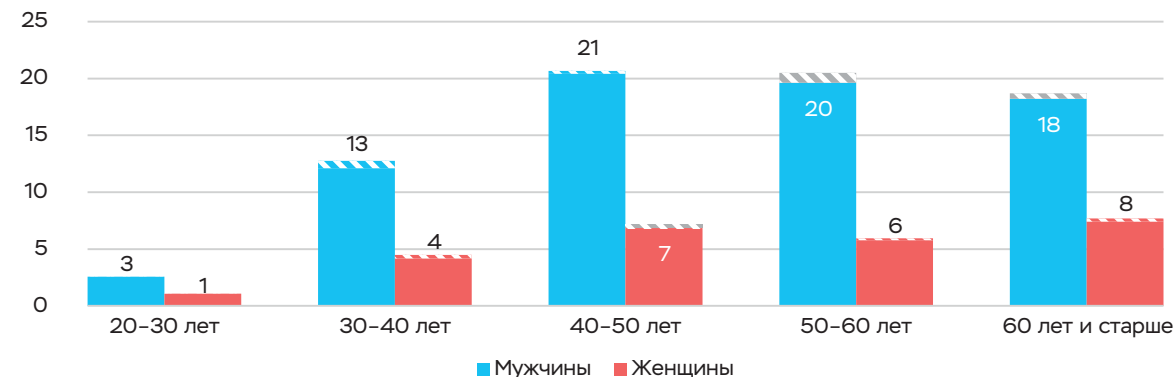
**89%** +1,0 п.п.

клиентов

1. **Доля активов клиентов со счетами от 100 тыс. до 6 млн руб. в общем объеме брокерских активов выросла с 23 до 32%.** Это произошло за счет как притока новых клиентов в эти когорты, так и перетекания в них клиентов из более крупных когорт из-за снижения стоимости их портфелей.
2. **Концентрация активов, принадлежащих клиентам с портфелями от 10 млн руб., уменьшилась на 10 п.п., до 59%.** Теперь на 1% самых состоятельных клиентов приходится 74% совокупных активов (на 1,9 п.п. меньше, чем годом ранее).
3. **Средний возраст клиента по активам практически не изменился (сокращение на 0,3 года, до 50,2 года)** (рис. 3).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ КЛИЕНТОВ ПО ВОЗРАСТАМ  
(% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА АКТИВОВ КЛИЕНТОВ (М + Ж = 100%))

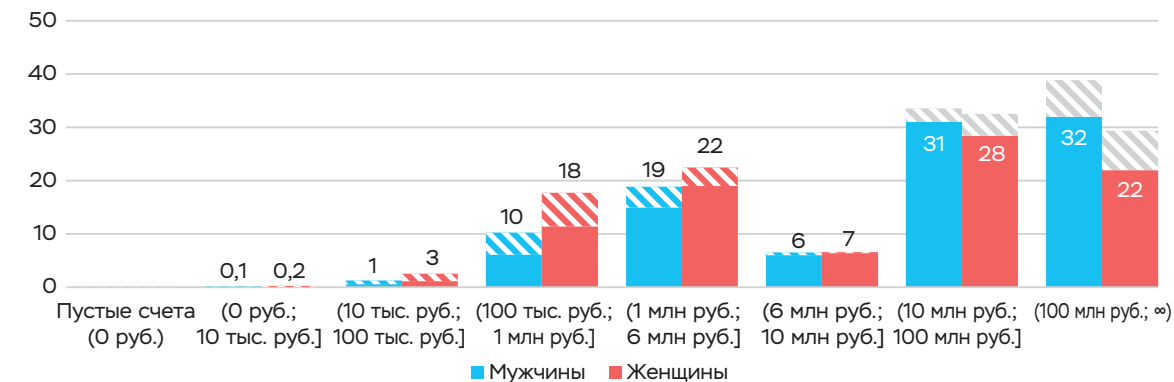
Рис. 3



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ ПО КОГОРТАМ

Рис. 4

(% ОТ ОБЪЕМА АКТИВОВ КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА (М = 100%, Ж = 100%))



# Торговая активность

Клиенты стали уделять гораздо меньше времени совершению сделок на рынке

**2,3 дня** -0,8 дня

в месяц в среднем мужчины заключают сделки

**1,9 дня** -0,1 дня

в месяц в среднем женщины заключают сделки

**19%** -16 п.п.

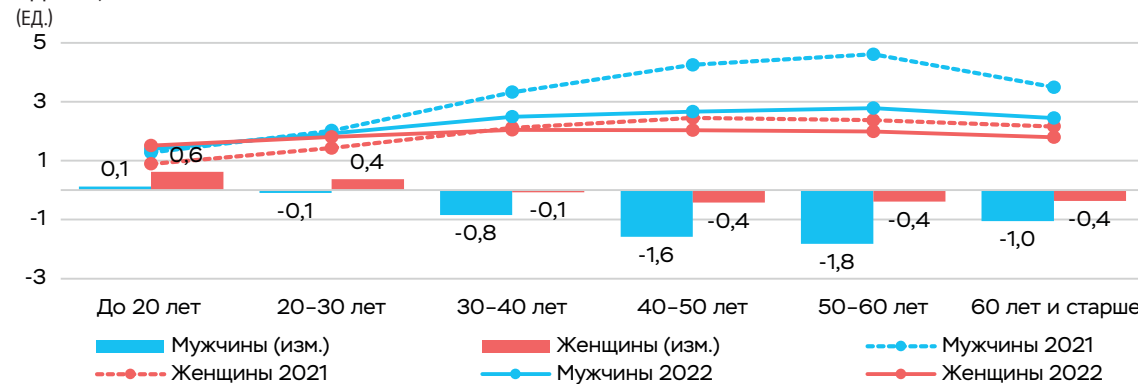
мужчин заключают более 6 сделок в месяц

**15%** -10 п.п.

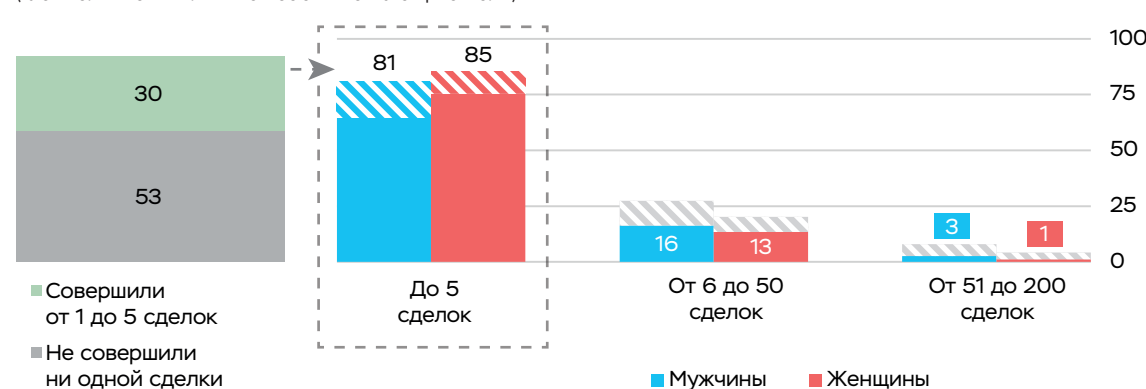
женщин заключают более 6 сделок в месяц

1. На фоне общей неопределенности, перевода клиентов и приостановки работы биржи сократилось количество дней, в которые клиент совершил хотя бы одну сделку (рис. 5). В среднем по рынку клиент брокера теперь совершает сделки 2,3 дня в месяц. Наиболее резко сократили активность мужчины от 40 до 60 лет (-1,8 дня), хотя продолжают оставаться наиболее активными клиентами.
2. Более половины клиентов с *непустыми счетами* не заключили ни одной сделки за полгода (52% мужчин и 55% женщин) (рис. 6).
3. Также наблюдается значительное сокращение доли клиентов, совершавших более 5 сделок в месяц (рис. 6). Если раньше только 69% клиентов совершали менее 5 сделок, то сейчас их доля увеличилась до 83% (прирост у мужчин составил 16 п.п., у женщин – 10 п.п.).

СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ В МЕСЯЦ, КОГДА КЛИЕНТЫ ЗАКЛЮЧАЛИ ХОТЯ БЫ ОДНУ СДЕЛКУ, ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ (ЕД.) Рис. 5



ТОРГОВАЯ АКТИВНОСТЬ КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И КОЛИЧЕСТВУ СДЕЛОК (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА) Рис. 6



# Диверсификация

Несмотря на все шоки, диверсификация портфелей клиентов\* выросла с 9,8 до 10,8 инструмента в портфеле

**11,1 инструмента** +0,6 инструмента

в среднем в портфеле мужчин

**10,3 инструмента** +1,5 инструмента

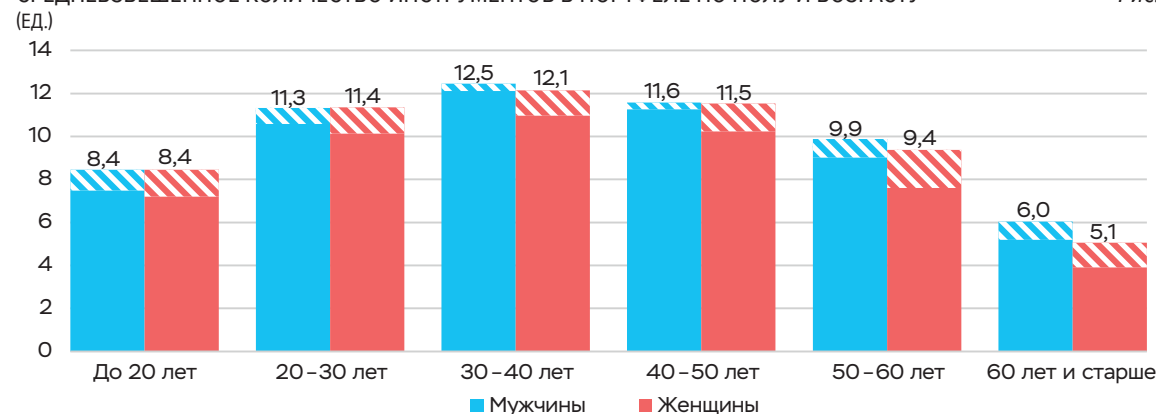
в среднем в портфеле женщин

- Диверсификация портфелей мужчин и женщин внутри всех возрастных групп практически сравнялась** (рис. 7) за счет более сильного прироста количества инструментов в портфелях женщин (+1,5 инструмента), чем в портфелях мужчин (+0,6 инструмента). Наиболее диверсифицированные портфели по-прежнему у клиентов в возрасте от 20 до 50 лет.
- Больше всего выросла диверсификация портфелей у клиентов с активами от 10 тыс. до 6 млн руб.** (рис. 8). Теперь у клиентов с активами до 6 млн руб. в среднем 10,6 инструмента (+1,2 инструмента), в то время как диверсификация у клиентов с более крупными портфелями, напротив, даже немного снизилась – до 16,3 инструмента (-0,7 инструмента).
- Диверсификация портфелей клиентов с активами до 10 тыс. руб. (58% от клиентов с непустыми счетами) практически не изменилась** (+0,1 инструмента).

\* За исключением клиентов с портфелями до 10 тыс. рублей.

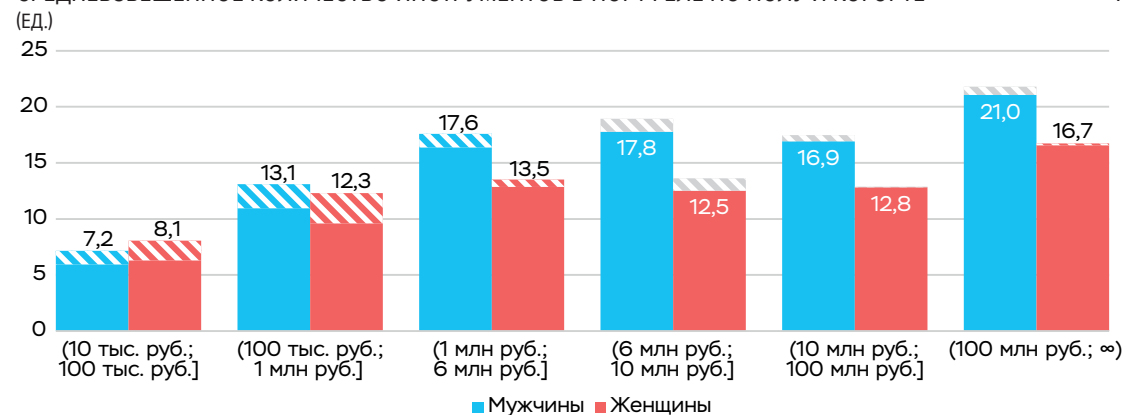
СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ИНСТРУМЕНТОВ В ПОРТФЕЛЕ ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ

Рис. 7



СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО ИНСТРУМЕНТОВ В ПОРТФЕЛЕ ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ

Рис. 8



# Иностранные активы

Наблюдается общая тенденция сокращения вложений в иностранные активы

**27%** -12 п.п.

доля иностранных активов в портфелях мужчин

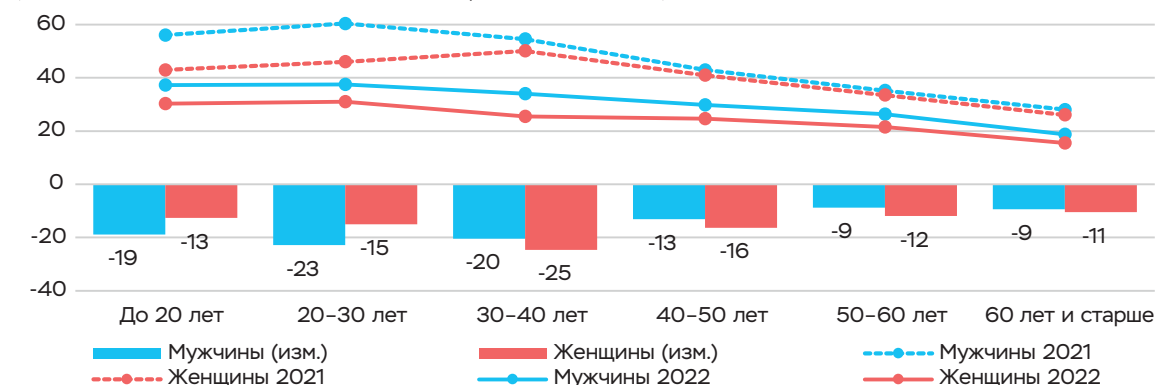
**22%** -15 п.п.

доля иностранных активов в портфелях женщин

- Основной причиной сокращения в портфелях доли иностранных активов стала их продажа:** при сопоставимом сокращении индексов S&P 500 (-38% с учетом валютной переоценки) и MOEX (-43%) в среднем доля иностранных активов в портфеле инвестора составила 25,8% (-13,1 п.п.).
- Как и раньше, **доля иностранных активов в портфелях более молодых клиентов больше, чем в портфелях клиентов старшего возраста,** притом что более молодые клиенты были вынуждены сократить долю иностранных активов гораздо сильнее (рис. 9).

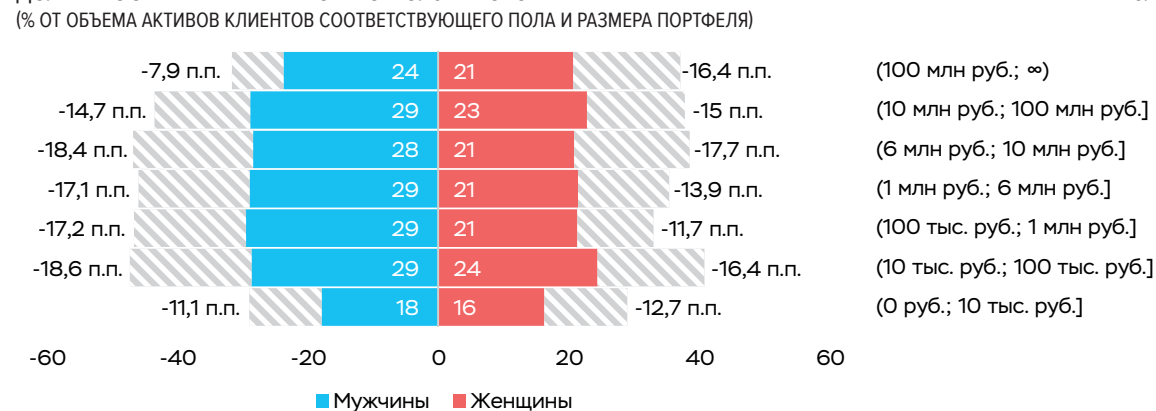
ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ АКТИВОВ В ПОРТФЕЛЯХ КЛИЕНТОВ ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ  
(% ОТ ОБЪЕМА АКТИВОВ КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ВОЗРАСТА)

Рис. 9



ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ АКТИВОВ ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ

Рис. 10





# Инструменты коллективного инвестирования (ПИФ/ETF)

Доля инструментов коллективного инвестирования в портфелях инвесторов сокращается почти на треть

**30,3%** -14,3 п.п.

мужчин используют ПИФ/ETF

**36,5%** -15,2 п.п.

женщин используют ПИФ/ETF

1. **За прошедший год существенно выросли доли клиентов, у которых отсутствуют паи в портфеле, и клиентов, у которых паи занимают более 90% портфеля.**

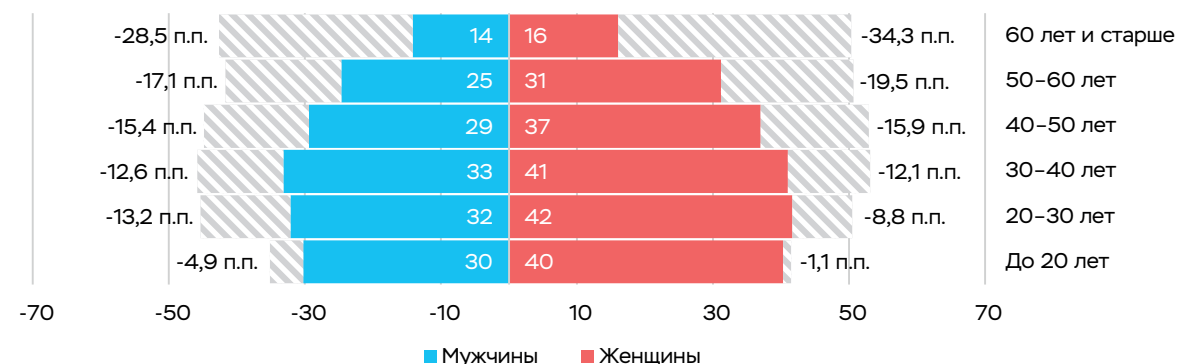
В результате заморозки активов и прекращения частью фондов процессов выдачи и погашения паев, многие клиенты отказались от идеи вложения в инструменты коллективного инвестирования.

С другой стороны, доля клиентов, портфель которых почти полностью состоит из ПИФ/ETF, увеличилась с 4 до 11% (рис. 12) в связи с ростом популярности услуги автоматического пополнения брокерского счета, средства с которого инвестируются в ПИФ.

2. **Стала явно выражена следующая тенденция: клиенты старшего возраста отказываются от инвестирования в паи ПИФ/ETF** и доля инструментов коллективного инвестирования в портфелях уменьшается с увеличением возраста клиента. Как можно предположить, это также связано с тем, что молодые клиенты гораздо чаще подключают сервис автоматического пополнения брокерского счета, средства с которого инвестируются в ПИФ.

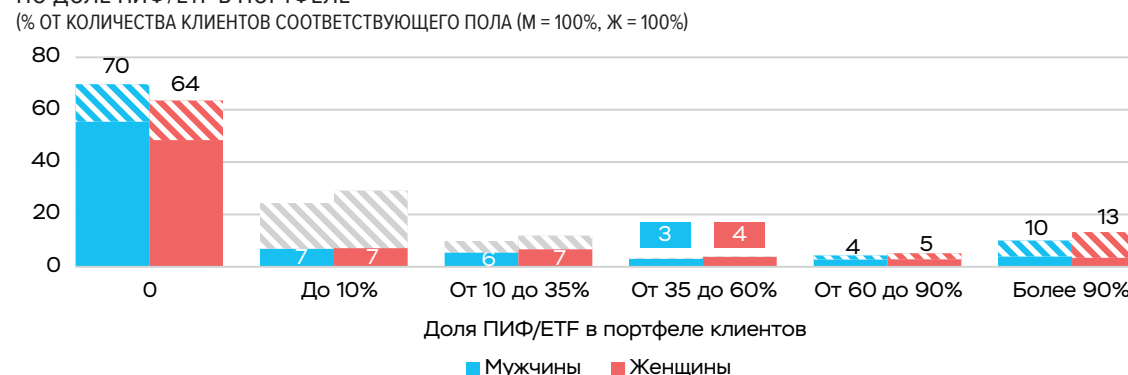
ДОЛЯ КЛИЕНТОВ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНСТРУМЕНТЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ВОЗРАСТА)

Рис. 11



ДОЛЯ КЛИЕНТОВ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНСТРУМЕНТЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ, ПО ДОЛЕ ПИФ/ETF В ПОРТФЕЛЕ

Рис. 12



## Маржинальная торговля

### Интерес клиентов к маржинальной торговле значительно сократился

**5,8%** -6,4 п.п.

клиентов заключили хотя бы одну **маржинальную сделку** с июля 2021 года

**1,9%** -2,7 п.п.

клиентов заключили хотя бы одну **короткую продажу** с июля 2021 года

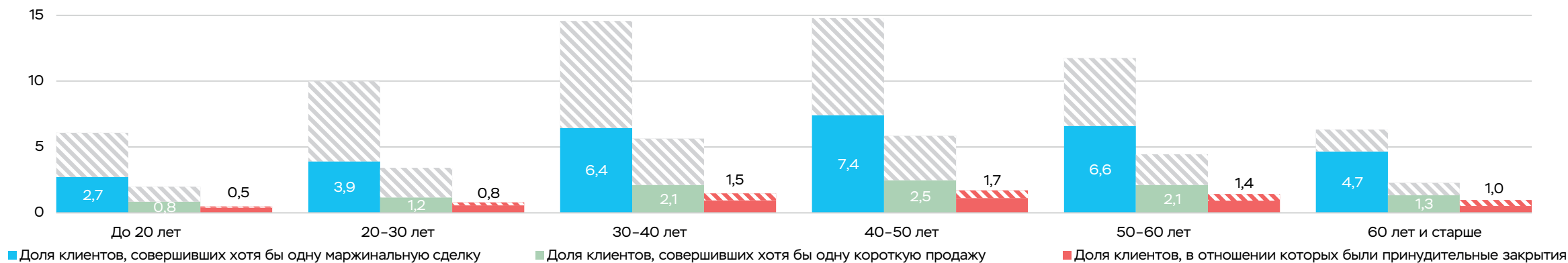
**1,3%** +0,5 п.п.

клиентов, у которых брокер хотя бы один раз **принудительно закрывал позицию** с июля 2021 года

На фоне произошедших событий, в том числе приостановки работы биржи и временного запрета коротких продаж, по всем группам (как по полу и возрасту, так и по размеру активов) почти в половину сократилась доля клиентов с непокрытыми позициями (так называемые позиции с плечом), однако из-за резкого падения индексов в феврале и последовавшей повышенной волатильности на рынках вдвое возросло количество клиентов, чьи позиции были принудительно закрыты брокером.

ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ СОВЕРШИЛИ ХОТЯ БЫ ОДНУ МАРЖИНАЛЬНУЮ СДЕЛКУ, КОРОТКУЮ ПРОДАЖУ И У КОТОРЫХ БРОКЕР ХОТЯ БЫ РАЗ ПРИНУДИТЕЛЬНО ЗАКРЫВАЛ ПОЗИЦИИ (% ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ)

Рис. 13



# Маржинальные сделки

Доля клиентов, совершающих маржинальные сделки, сократилась в два раза

**7,0%** -7,3 п.п.

мужчин совершили хотя бы одну маржинальную сделку в течение первого полугодия 2022 года

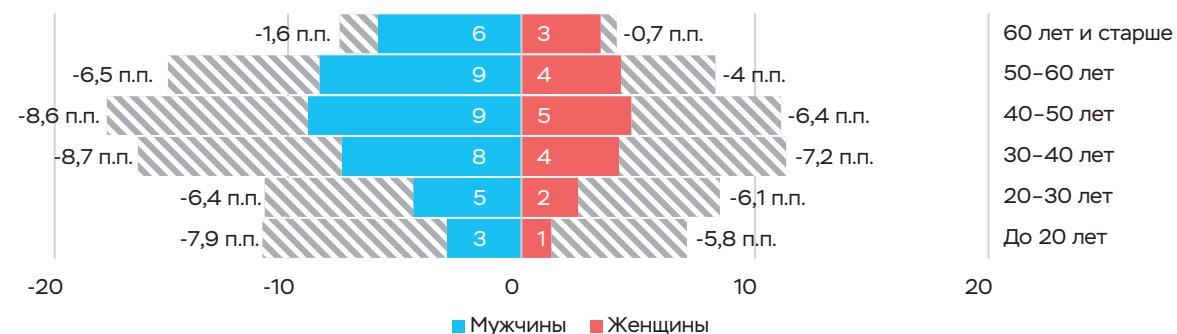
**3,8%** -4,6 п.п.

женщин совершили хотя бы одну маржинальную сделку в течение первого полугодия 2022 года

- Обвал рынка в феврале, его высокая волатильность и реализовавшиеся убытки от принудительных закрытий существенно снизили интерес инвесторов к сделкам с плечом.** Кроме того, требования по тестированию неквалифицированных инвесторов для допуска к совершению сделок с плечом ограничивают прирост новых клиентов, использующих данную услугу.
- Как и в прошлом году, **чем больше размер портфеля, тем больше доля клиентов, использующих маржинальную торговлю.** Примечательно, что именно среди клиентов с портфелями от 100 млн руб. наименьший процент тех, кто отказался от сделок с плечом.
- Вне зависимости от возраста доля клиентов, использовавших услугу маржинальной торговли, сократилась в два раза,** однако среди оставшихся клиентов структура половозрастного распределения существенно не изменилась: наиболее заинтересованными в маржинальной торговле остаются клиенты в возрасте от 40 до 50 лет.

ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ, ЗАКЛЮЧИВШИХ ХОТЯ БЫ ОДНУ МАРЖИНАЛЬНУЮ СДЕЛКУ  
(% ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ)

Рис. 14



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, ЗАКЛЮЧИВШИХ ХОТЯ БЫ ОДНУ МАРЖИНАЛЬНУЮ СДЕЛКУ, ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И КОГОРТЫ)

Рис. 15



# Короткие продажи

Доля клиентов, совершающих короткие продажи, сократилась в 2,6 раза

**2,3%** -3,2 п.п.

мужчин совершили хотя бы одну короткую продажу в течение первого полугодия 2022 года

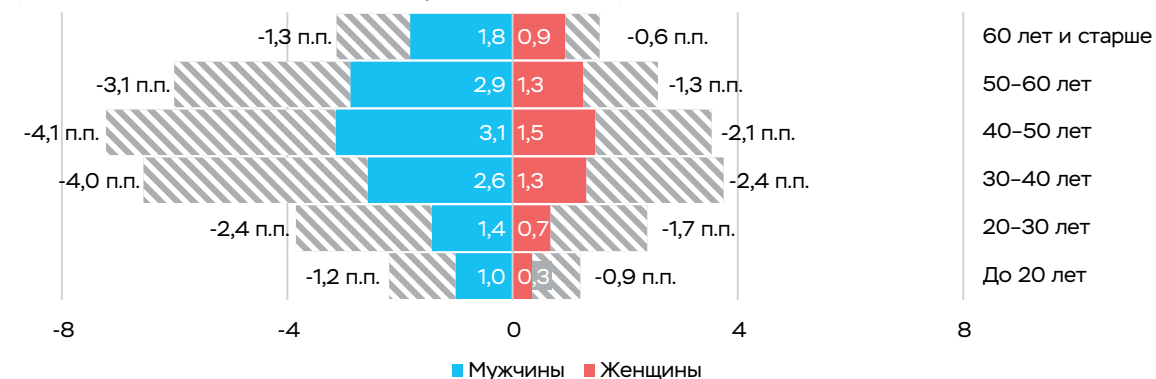
**1,1%** -1,8 п.п.

женщин совершили хотя бы одну короткую продажу в течение первого полугодия 2022 года

1. **Клиенты с портфелями свыше 100 млн руб. стали больше всех использовать короткие продажи (7,7% от всех клиентов в данной когорте)** (рис. 17). В этой когорте минимальное (относительно других когорт) снижение доли клиентов, отказавшихся от коротких продаж, составляет 2,3 п.п.
2. **После периодов высокой волатильности, экстремально низкой ликвидности и временного запрета коротких продаж** доля клиентов, осуществлявших такие продажи, снизилась в общем количестве клиентов, торгующих с плечом, с 38 до 32%.
3. **Женщины в большей мере сократили использование коротких продаж (доля женщин снизилась в 2,6 раза, доля мужчин – в 2,4 раза)** (рис. 16).

ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ, СОВЕРШИВШИХ ХОТЯ БЫ ОДНУ КОРОТКУЮ ПРОДАЖУ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ВОЗРАСТА)

Рис. 16



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, СОВЕРШИВШИХ ХОТЯ БЫ ОДНУ КОРОТКУЮ ПРОДАЖУ, ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ПОРТФЕЛЯ)

Рис. 17



# Принудительное закрытие позиций

**В первом полугодии 2022 года произошел кратный рост числа принудительно закрытых позиций клиентов**

**1,6%** +0,6 п.п.

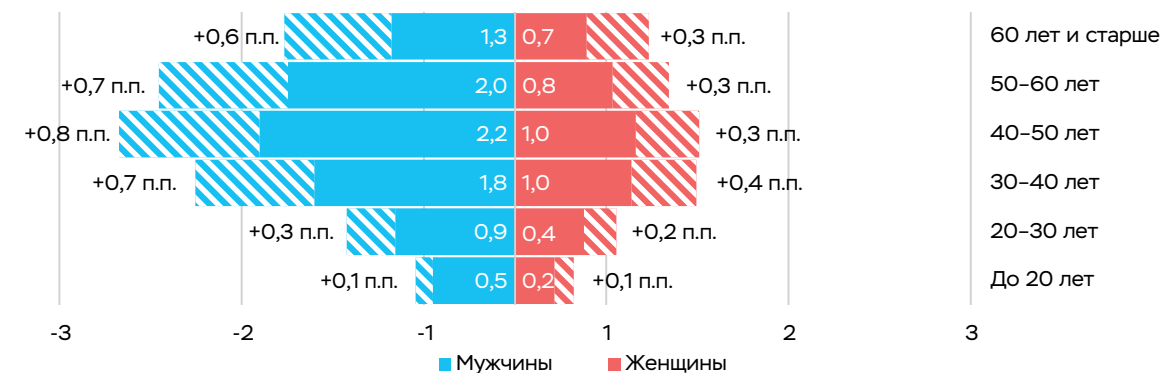
мужчин, у которых были принудительно закрыты позиции

**0,8%** +0,3 п.п.

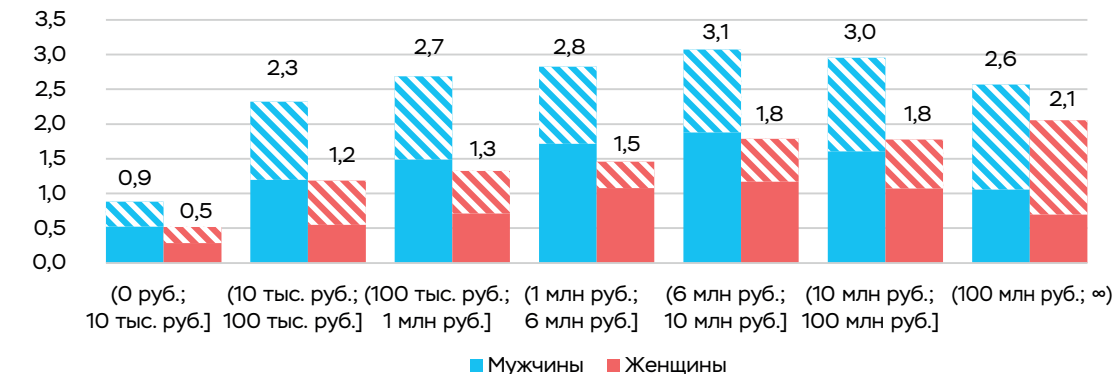
женщин, у которых были принудительно закрыты позиции

- Ситуация на рынке увеличила количество принудительных закрытий:** если в первом полугодии 2021 года брокеры принудительно закрывали позицию одного клиента из десяти маргинально торгующих, то в 2022 году принудительному закрытию подверглась каждая пятая позиция (как среди мужчин, так и среди женщин).
- Несмотря на то что прирост доли принудительно закрытых позиций максимален в когорте клиентов с портфелями от 100 млн руб. (в 2,5 раза)** (рис. 18), данные клиенты, как видно на слайдах 12 и 13, оказались наиболее подготовленными к подобным событиям и продолжили использовать маргинальную торговлю.

ВОЗРАСТНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ, У КОТОРЫХ БРОКЕР ПРИНУДИТЕЛЬНО ЗАКРЫВАЛ ПОЗИЦИИ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ВОЗРАСТА) *Рис. 18*



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО КОГОРТАМ КЛИЕНТОВ, У КОТОРЫХ БРОКЕР ПРИНУДИТЕЛЬНО ЗАКРЫВАЛ ПОЗИЦИИ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА И ПОРТФЕЛЯ) *Рис. 19*



# Результаты инвестирования

## Системные шоки привели к значительным убыткам для всех клиентов

### -23,8%

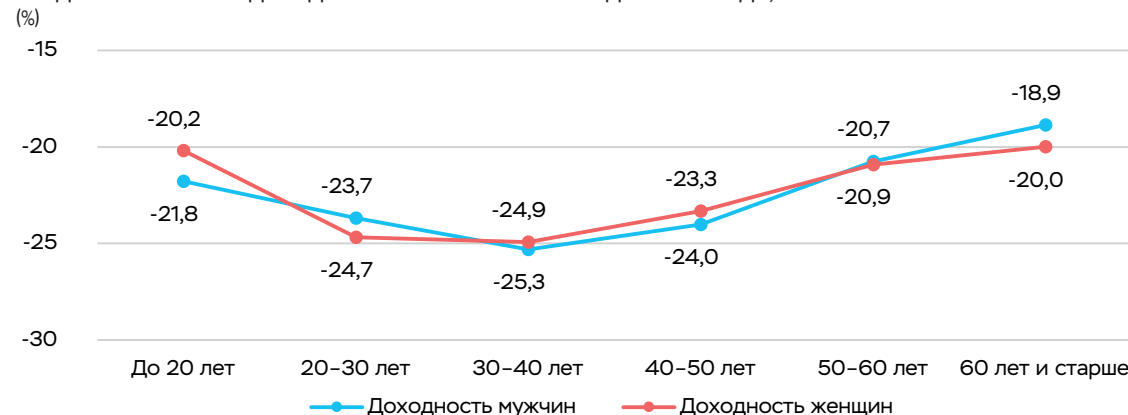
средневзвешенная доходность мужчин за первое полугодие 2022 года

### -23,5%

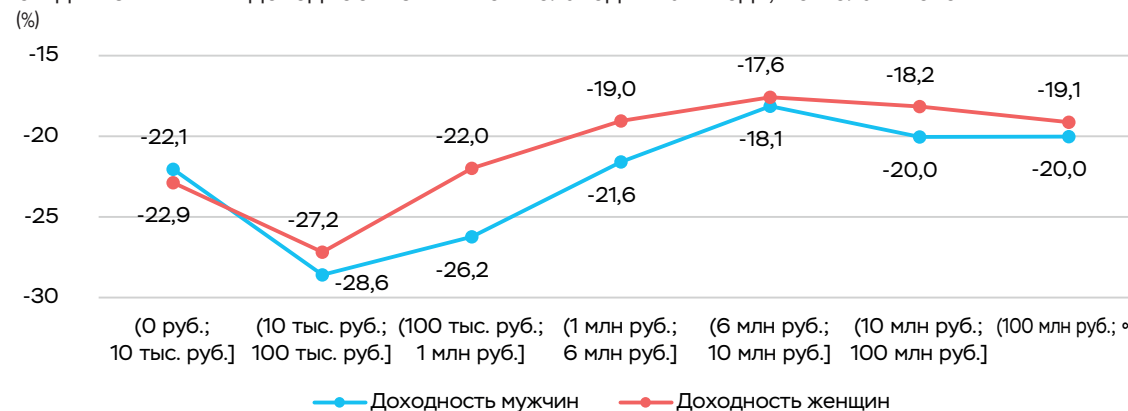
средневзвешенная доходность женщин за первое полугодие 2022 года

- Наихудшая отрицательная доходность наблюдается у клиентов с размером портфеля от 10 до 100 тыс. руб.** (рис. 21): невозможность полноценной диверсификации наряду с дополнительными издержками (комиссии и т.п.), значимыми по сравнению с размером портфеля, оказала наибольшее влияние на результат.
- У клиентов с портфелями от 1 млн руб. и более доходность в среднем варьируется незначительно (в пределах от -17,6 до -21,6%)** – вероятно, в связи с достаточным уровнем финансовой грамотности, техническим доступом к инструментам, а также готовностью потратить достаточное количество времени и усилий. Таким образом, инвесторы с крупными портфелями обладают хорошим опытом и возможностями составить качественный диверсифицированный портфель.
- Мужчины, более склонные к риску, имеют худшую отрицательную доходность по сравнению с женщинами** (по всем когортам, за исключением клиентов с портфелями до 10 тыс. руб.).

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА, ПО ПОЛУ И ВОЗРАСТУ (%) Рис. 20



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА, ПО ПОЛУ И КОГОРТЕ (%) Рис. 21



## Торговые сервисы

**36%** +6 п.п.

клиентов используют **инвестиционные рекомендации**

**0,5%** -0,02 п.п.

клиентов используют **стратегии автоследования**

**0,01%** -0,02 п.п.

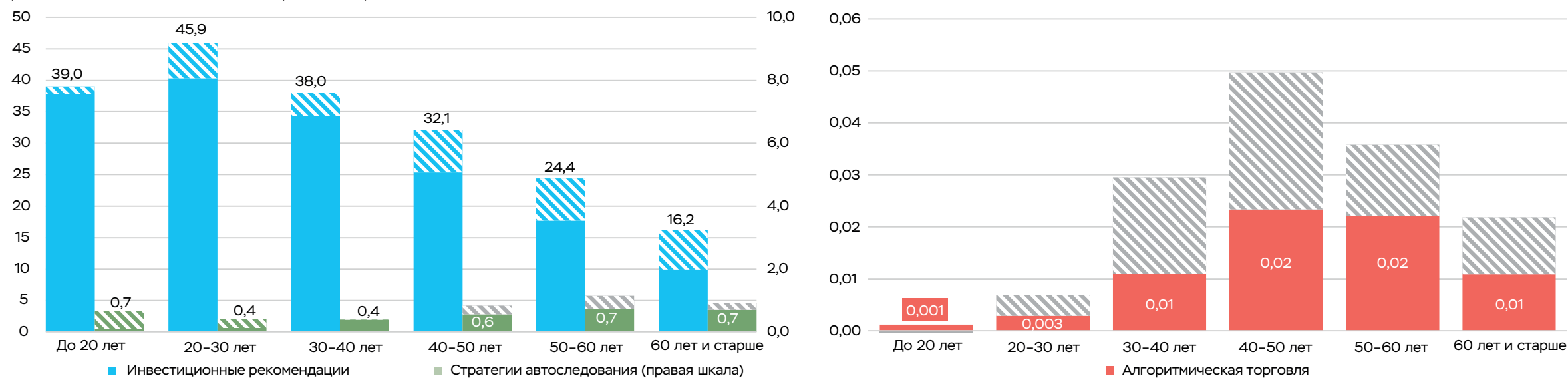
клиентов используют **алгоритмическую торговлю**

**Растет доля клиентов, пользующихся инвестиционными рекомендациями от лицензированных инвестиционных консультантов.** За год их доля выросла на 6 п.п., а среди клиентов в возрасте 20–30 лет ими пользуются уже чуть менее половины. Люди старшего возраста также постепенно открывают для себя эту услугу – доля пользователей старше 60 лет увеличилась почти вдвое.

**Количество пользователей услуги автоследования также растет в абсолютном выражении, однако не так быстро, как количество клиентов,** поэтому их доля немного сокращается. А вот резкое снижение ликвидности и экстремальная волатильность привели к уменьшению даже в абсолютном выражении количества клиентов, использующих алгоритмическую торговлю.

ДОЛИ КЛИЕНТОВ, ПОЛЬЗУЮЩИХСЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ, СТРАТЕГИЯМИ АВТОСЛЕДОВАНИЯ И АЛГОРИТМИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛЕЙ  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ВОЗРАСТА)

Рис. 22



# Взаимодействие с брокером

## Продолжается рост популярности мобильных приложений

**72,4%** +3,4 п.п.

мужчин взаимодействовали с брокером через приложение

**78,9%** +7,0 п.п.

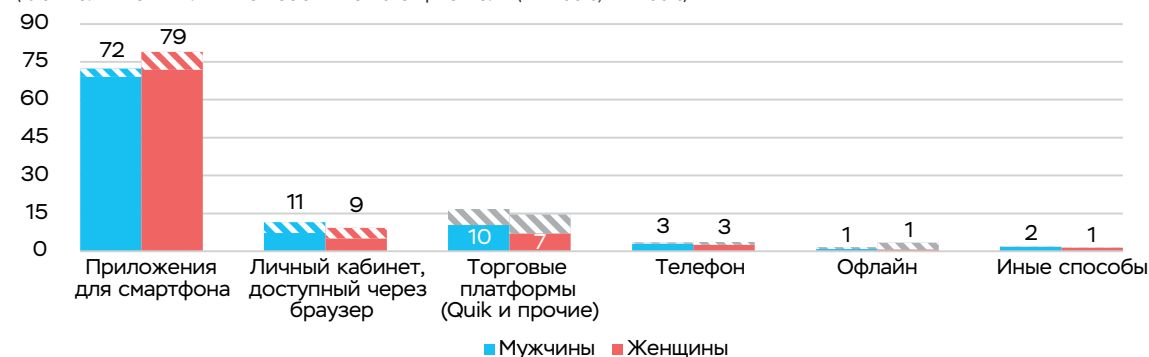
женщин взаимодействовали с брокером через приложение

- Доля поручений через мобильное приложение и личный кабинет продолжает расти** (рис. 23): их совокупная доля составила 85,4% (+9,1 п.п.).
- Доля торговых платформ, занимающих нишу среди опытных трейдеров, сократилась:** наблюдается уменьшение как доли (на 6,8 п.п.), так и количества (на 32%) инвесторов, их использующих.
- Рост популярности личных кабинетов, доступных через браузер (на 4,2 п.п., до 10,7%), объясняется блокировкой приложений отдельных крупных брокеров:** новые клиенты не имеют возможности скачать приложение и вынуждены подавать поручения через личный кабинет.
- Клиенты старших возрастов активно переходят в онлайн:** по итогам полугодия 95% клиентов от 60 лет и старше подавали поручения онлайн. Для офлайн-поручений характерно сокращение как доли клиентов, использовавших данный способ (на 9 п.п.), так и их количество (в 2 раза).

ПОЛОВАЯ СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ СПОСОБ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БРОКЕРОМ

Рис. 23

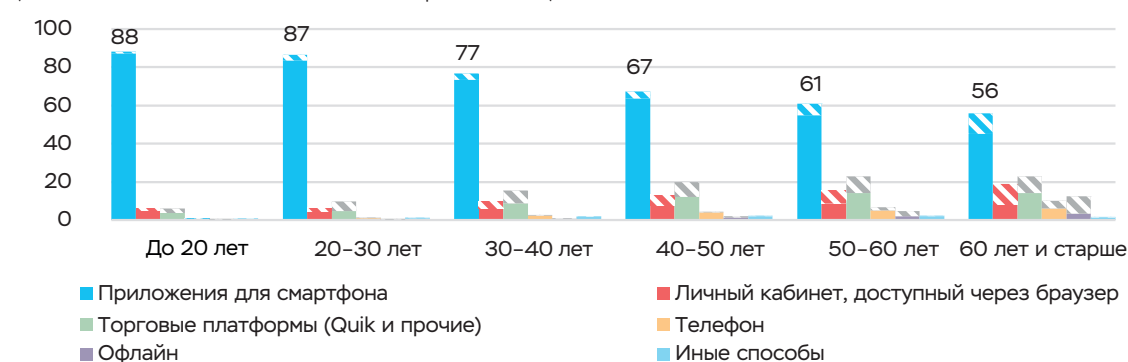
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПОЛА (М = 100%, Ж = 100%))



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ СПОСОБ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БРОКЕРОМ

Рис. 24

(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ВОЗРАСТА)





## Заключение договора

### Онлайн-канал окончательно стал основным для заключения договора

**87,8%** +14,4 п.п.

клиентов заключали договор на брокерское обслуживание онлайн

**6,8%** -24,9 п.п.

клиентов использовали СМЭВ

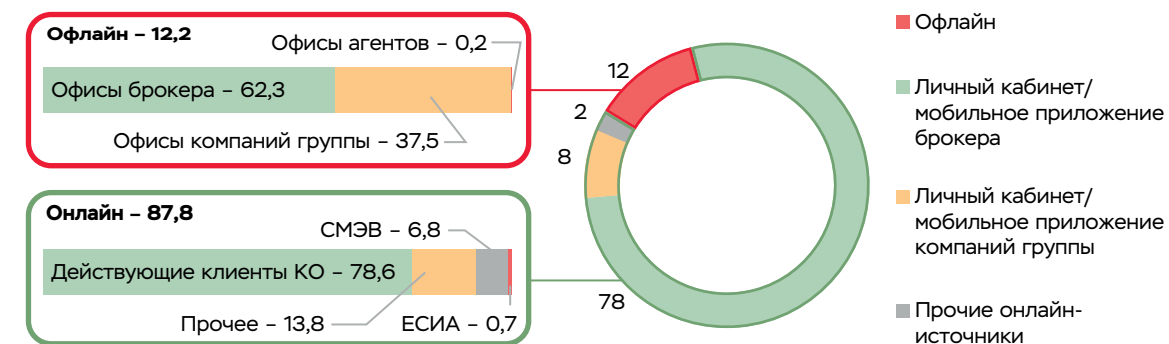
**0,7%** -0,1 п.п.

клиентов использовали ЕСИА

1. Практически все новые договоры были заключены онлайн (87,8%), при этом большая часть новых клиентов уже являлись идентифицированными клиентами КО (78,6%) (рис. 25).
2. Наибольшее снижение доли договоров, заключенных офлайн, произошло среди клиентов старше 50 лет (-27 п.п.), в результате чего по всем возрастным группам онлайн-привлечение составило не менее 80% (рис. 26).
3. Наиболее высокая доля офлайн-привлечений приходится на НФО (53%): часть НФО заключали офлайн-договоры с клиентами, перешедшими от брокеров, попавших под санкции. При этом доля офлайн для КО составила 5%.
4. Доля клиентов, использовавших СМЭВ, сократилась на 24,9 п.п., до 6,8%, что связано с ограничением возможности проверять паспорта новых клиентов через СМЭВ с апреля 2022 года. При этом по-прежнему сохраняется такая возможность через систему ЕСИА, через которую в первом полугодии пришло в два раза больше клиентов, но их доля все еще мала (0,7%).

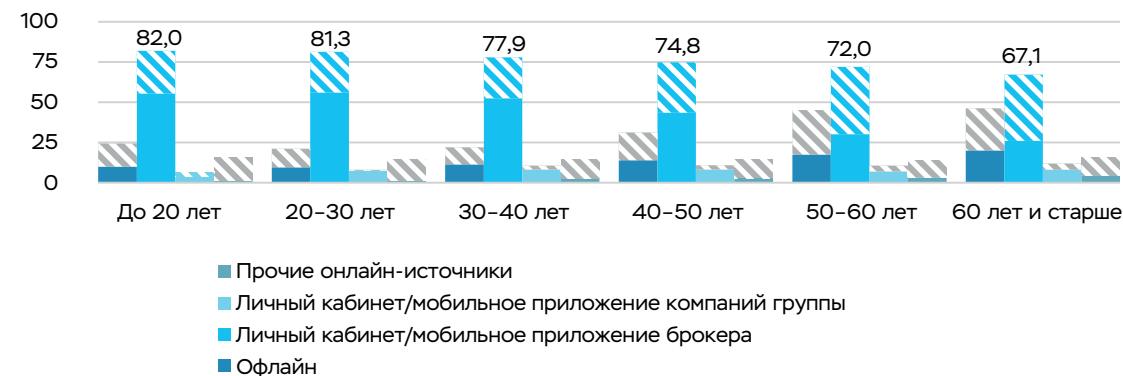
КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ, ЗАКЛЮЧИВШИХ ДОГОВОРЫ И ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫХ ОПРЕДЕЛЕННЫМ СПОСОБОМ (%)

Рис. 25



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ЗАКЛЮЧИЛИ ДОГОВОР ОПРЕДЕЛЕННЫМ СПОСОБОМ (% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ВОЗРАСТА)

Рис. 26



# Пополнение счетов

## Вероятность пополнения брокерского счета в первые полгода после открытия сократилась

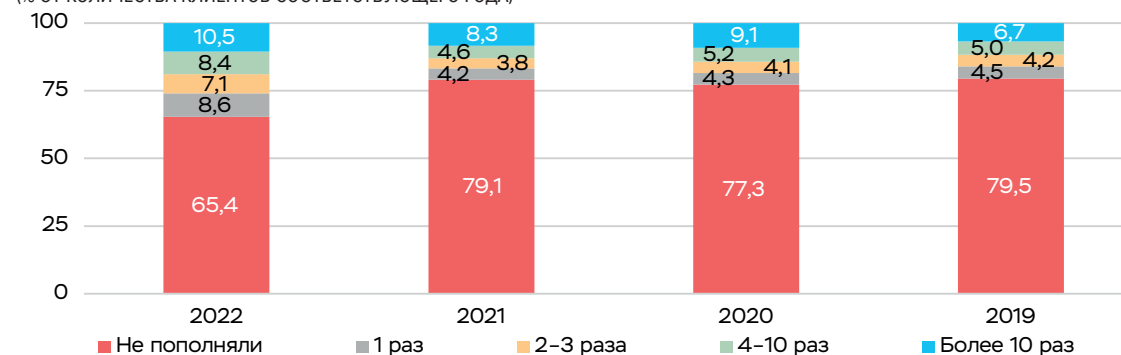
**34,6%** -6,8 п.п.

клиентов, открывших счет в первой половине 2022 года, хотя бы раз пополнили его (включая пополнение при открытии счета)

- Наибольшая вероятность пополнения приходится на новых клиентов** (рис. 27 и 28): клиенты, открывшие счет менее 6 месяцев назад, пополняли его в первом полугодии 2022 года в 34,6% случаев, более старые клиенты – только примерно в 21% случаев.
- При этом вероятность пополнения счета сократилась почти по всем категориям клиентов** (рис. 28): годом ранее 41,4% новых клиентов (открывших счет менее 6 месяцев назад) и 25% клиентов со счетами, открытыми от 6 месяцев до 1,5 года назад, пополняли свои брокерские счета. Вероятность пополнения незначительно увеличилась только среди клиентов, открывших счет от 1,5 до 2,5 года назад (с 21,8 до 22,7%).

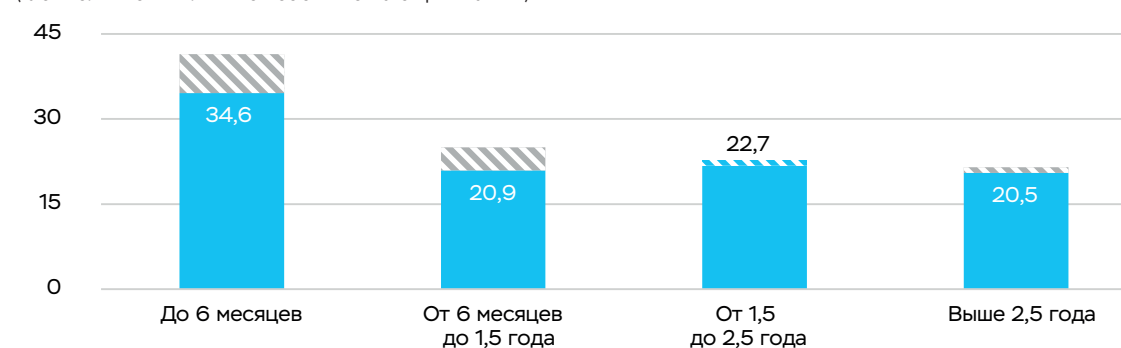
ДОЛИ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПОПОЛНЯЛИ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ ОПРЕДЕЛЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗ, ПО ГОДУ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ГОДА)

Рис. 27



ДОЛИ КЛИЕНТОВ, ПОПОЛНИВШИХ СВОИ СЧЕТА ХОТЯ БЫ ОДИН РАЗ, ПО СРОКАМ ЖИЗНИ СЧЕТА  
(% ОТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ГРУППЫ)

Рис. 28



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