

# ПОРТРЕТ СОСТОЯТЕЛЬНОГО ИНВЕСТОРА В ИНТЕРЬЕРЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ



ИРИНА  
ШАРИПОВА

*В январе-феврале 1997 года управлением маркетинга Балтийского Финансового Агентства совместно с исследовательской фирмой «Гортис» было проведено пилотное исследование группы клиентов, пользующихся брокерскими услугами компании на рынке государственных ценных бумаг. В группу вошли лица, сумма инвестиций которых на момент начала исследования составляла не меньше 50 млн. рублей. Опрос проводился методом прямого интервью менеджерами инвестиционной компании, что обеспечило высокий уровень доверительности опроса. Объем реализованной выборки — 84 человека. Разработка программы исследования, ввод и обработка результатов опроса осуществлялись специалистами компании «Гортис».*

Много ли денег готовы инвестировать частные лица?

По утверждениям социологов, более 30% населения имеют сегодня сбережения. Причем большинство предпочитает хранить деньги либо в виде срочного банковского вклада, либо в наличной валюте.

Однако далеко не все владельцы сбережений готовы рассматривать возможность инвестирования имеющихся у них средств в ценные бумаги — из \$30 млрд, находящихся сегодня по оценкам официальных источников «на руках» у населения, только 10% уже сегодня может быть доверено инвестиционным институтам.

Как это ни странно, наиболее привлекательная с точки зрения проявления активности на фондовом рынке группа населения — состоятельные, динамичные молодые люди — вообще не намерены в ближайшее время инвестировать. В значительной степени это обусловлено сложившимися у них сте-

реотипами негативного восприятия фондового рынка, что, в свою очередь, вызвано определенным дефицитом знаний об этой сфере бизнеса.

По некоторым оценкам эта группа составляет до 4% всего населения, именно они имеют наиболее высокие текущие доходы и именно у них сосредоточена половина всех сбережений населения.

Для этих людей нет авторитетов. Они «сами с усами», они считают, что способны самостоятельно, своими умелыми действиями без особых трудностей разбогатеть, работая на фондовом рынке. Но пока они туда еще не пришли.

Активный состоятельный инвестор. Откуда он пришел?

Вместе с тем, сегодня на рынке ценных бумаг сложилась и группа активных состоятельных частных инвесторов, которых смело можно назвать новым российским средним классом, как с точки зрения экономических параметров, так и с точки зрения поведенческих характеристик.

Очень важной отличительной чертой представителей этой группы является их грамотность, просвещенность как инвесторов. Это люди, четко сформулировавшие для себя цели инвестирования, владеющие информацией и индикаторами для принятия инвестиционных решений, знающие в деталях механизм их реализации.

Они активны и состоятельны. Они пришли на фондовый рынок два-три года назад с довольно скромными средствами, но сегодня оперируют на фондовом рынке суммами свыше 50 млн. рублей. При этом, лишь 27% из них считают, что на рынке ценных бумаг эффективно можно работать с суммами менее 100 млн. рублей. Все остальные уверены, что для успешной деятельности в этой сфере нужны более значительные суммы.

Эти люди сумели использовать уникальные условия, сложившиеся в 1995—96 годах на российском фондовом рынке. Причем ситуация эта, скорее всего, больше уже не повторится — ни с точки зрения уровня дохода и уровня ликвидности, ни с точки зрения системы налогообложения.

Основную часть дохода, безусловно, нашим активным инвесторам принесли операции с государственными ценными бумагами — надежными, доходными и высоколиквидными. В этом нет ничего удивительного. В прошедшем году простейший вариант инвестиций, например покупка на аукционе МКО сроком обращения девять месяцев, давал возможность получить доход порядка 200% годовых, а проведение спекулятивных операций на

этом рынке могло принести и свыше 300% годовых.

Самое трудное, пожалуй, было просто принять решение и выбрать надежного партнера, чтобы это решение реализовать быстро и четко. Причем надежность потенциальному партнеру недостаточно просто продекларировать, ее надо доказать. Важнейшими составляющими понятия «надежная инвестиционная компания» активные инвесторы считают стаж работы на рынке (74% опрошенных), состав учредителей компании (63%), данные балансовых отчетов (63%), при этом гораздо меньше ценят положительные отзывы о компании в прессе (27%) и хорошие отношения с властями (20%).

Социально-демографическая характеристика

К числу активных состоятельных инвесторов относятся преимущественно люди «в возрасте» — 59% из них старше 45 лет. Впрочем, молодые люди до 35 лет в этой группе тоже присутствуют — их порядка 12%.

Что касается социального состава, то здесь преимущественно представлены руководители высшего и среднего звена — около 46% (по данным фирмы «Гортис» к началу 1997 года в целом по Санкт-Петербургу эта цифра составляла — 6,4%), специалисты-техники — 18,9% (7,3%).

Образовательный уровень активных состоятельных инвесторов очень высок — 90% имеют высшее образование (в целом по городу — 38,6%).

Среди всех работающих представителей этой группы четверть является собственниками или совладельцами фирмы, на которой работают.

Экономическое поведение

При том, что сумма инвестиций этой группы довольно велика, их потребительские предпочтения и запросы довольно скромны. Лишь 52% из них имеют личный автомобиль (причем 65% — отечественный), только 20% используют сотовый телефон и 10% имеют кредитные карты. Услугами страховых компаний пользовались в том или ином аспекте только 14% опрошенных. Этим людям нельзя назвать завсегдатаями ресторанов и казино. Курят менее 30% из них, 20% совсем не пьют.

Довольно прохладно относятся к политике, а из политиков больше всего любят Гайдара (17%) и Чубайса (16%).

Их некоторые оценки и медиапредпочтения

Наиболее надежными банками считают Сбербанк России, Промышленно-строительный банк Санкт-Петер-

бурга, Промстройбанк России, Инком-банк.

Регулярно читают газеты «Санкт-Петербургские Ведомости», «Деловой Петербург», «Коммерсант daily», журналы «Деньги» и «Эксперт», при этом 35% не читают регулярно вообще никаких общеинформационных газет и 50% — никаких журналов.

Явное преимущество среди радиостанций отдают ГТС и программе «Маяк», среди телепрограмм явно предпочитают НТВ (85%), ОРТ и РТР ( по 61%).

#### Предпочтения и особенности поведения

**Отношение к новому.** Среди всех опрошенных 45% — умеренные новаторы и 28% — умеренные консерваторы, 67% явные оптимисты.

**Принятие решений.** Решения эти люди, в основном, принимают на основе анализа информации (47% — «аналитики», то есть склонны к неторопливому принятию решений после взвешенного анализа, 20% — «директора», которые принимают решения быстро и самостоятельно, с учетом внешней информации. Но при этом 28% опрошенных склонны все же принимать решение по схеме «как у соседа».

**Азартность.** Около 12% представителей этой группы азартны, а 50% умеренно азартны.

Приятно отметить, что 71% из них — патриоты, считающие, что необходимо быть хорошим членом общества, платить налоги, быть полезным обществу в целом.

**Семья и работа.** 42% представителей группы — «папаши», то есть умеренные трудоголики, у них есть любимая работа, которая является важным и неотъемлемым условием их существования, но не в ущерб семье.

**Организованность.** Около 47% представителей этой группы «бухгалтеры», то есть люди, которые не планируют жизнь очень строго, но все финансы у них на учете, а 25% — «финансисты», жизнь которых строго распланирована, а финансы всегда строго учтены.

**Одна из главных задач инвестиционной компании** — сохранение и расширение лояльной группы клиентов. Но решение этой задачи практически неосуществимо, если компания не ведет постоянную работу по изучение уже существующих клиентов. Безусловно, не менее важны и клиентская оценка уровня результатов взаимодействия с компанией, параметров услуг, детализация пожеланий по развитию деятельности.

Именно в ходе такой работы и попытались мы «нарисовать» портрет активного состоятельного инвестора. Но это пока всего лишь портрет нашего любимого клиента. Такого положительного, состоятельного, активного и что очень важно — стабильного. Клиента, предпочитающего сегодня нашу компанию всем другим. Мы даже знаем, почему, и очень дорожим этими ростками нашего среднего класса — основой стабильности любого государства.



#### СПРАВКА ОБ АВТОРЕ

*Ирина Шарипова — кандидат экономических наук, начальник управления маркетинга Балтийского Финансового Агентства (СПб.). Телефон (812) 329-8181, E-mail: root@bfa.spb.su.m*