



Renaissance  
Online

**Будущее российского фондового рынка:  
каким он нужен частному инвестору**

**1992-97**

Становление российского рынка, формирование класса инвесторов, появление брокерских компаний и рост их числа, сегментация рынка

**1998-99**

Сокращение числа инвесторов, разорение или уход с рынка ряда участников, консолидация брокерского бизнеса

**2000-04**

Появление интернет-трейдинга, резкое удешевление брокерской инфраструктуры, рост числа компаний, предоставляющих брокерские услуги с использованием систем интернет-трейдинга

**2005-07**

Рост российского рынка, сегментация рынка, развитие инструментов доверительного управления и коллективных инвестиций, стремительный рост числа частных инвесторов, первые признаки консолидации рынка

**?**

Ожидание прихода нескольких миллионов инвесторов на брокерское обслуживание

# Взгляд со стороны брокера...

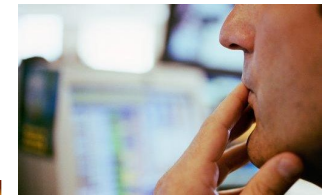
Кто является клиентом брокерской компании

Renaissance  
Online\_\_\_\_\_

Институциональный  
инвестор



Частный инвестор



Day-trader



Активный маржинальщик



Остальные



**Институциональный инвестор**

**Частный инвестор**

**Day-trader**

**Активный маржинальщик**

**Остальные**

Инвесторы с большим опытом работы, имеющие собственные стратегии, готовые к рыночному риску, получающие на рынке основную часть своего дохода. Имеют большие портфели и стабильные обороты.

Не опытные инвесторы, привлеченные на рынок рекламой. В большинстве случаев приносят маленькие суммы, торгуют не системно, через некоторое время прекращают.

**Институциональный  
инвестор**

**Частный инвестор**

**Day-trader**

**Активный маржинальщик**

**Остальные**

**Очень мало, обслуживать  
тяжело, привлечь еще  
сложнее**

**Миллионы,  
нетребовательны,  
любопытны**

Институциональный  
инвестор

Частный инвестор

Day-trader

Активный маржинальщик

Остальные

от

**1000 долларов**

**в месяц**

быть может

**100 долларов**

ДОХОДНОСТЬ =

ПРИБЫЛЬ

ЗАТРАТЫ

- ✓ Увеличение клиентской базы за счет новых клиентов любого качества
- ✓ Предоставление максимальных «маржинальных» плеч
- ✓ Стимулирование оборота путем инициирования на сделки по сигналам МТС или сотрудников брокера

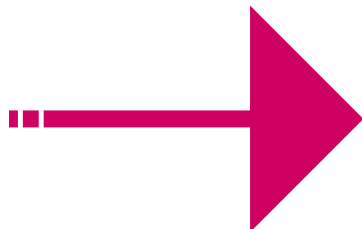
- ✓ Максимальная простота услуги
- ✓ Снижение затрат на одного клиента путем уменьшения уделяемого ему времени специалистов
- ✓ Снижение затрат на инфраструктуру: IT, риск-менеджмент, заработная плата...



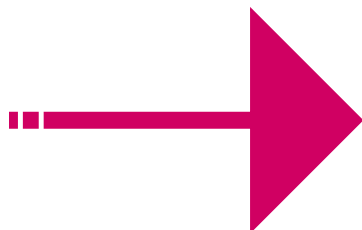
# Взгляд со стороны клиента...

## Что требуется от инвестора, работающего через брокера?

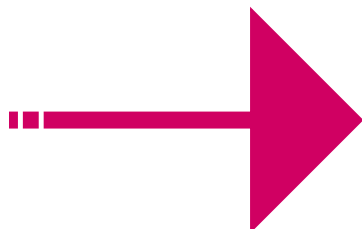
Renaissance  
Online



Участие в торгах, чтение аналитики и отслеживание новостей



Понимание рынка, принятие правильных решений, оценка рисков



Достаточные средства для формирования портфеля и их достаточный остаток для текущих расходов

Сколько инвестор хочет за такую работу?

Renaissance  
Online\_\_\_\_\_

Сумма счета

\$ 1 000

\$ 10 000

\$ 50 000

\$ 500 000

\$ 35 000

*Вполне возможно, что  
получиться заработать  
из расчета на месяц*

\$ 30

\$ 300

\$ 1 500

\$ 15 000

\$ 1 000



**Зачем инвестору, у которого нет достаточного капитала, брокерские услуги?**

**Зачем клиенту, у которого недостаточно времени и знаний, самостоятельно управлять портфелем?**

**Нужно ли инициировать на совершение сделок людей, которые самостоятельно в рынке не ориентируются?**

**Нужно ли вкладывать средства в вовлечение в самостоятельную торговлю тех, кто в перспективе торговать не будет?**

**Должны ли брокерские услуги продаваться в розницу?  
Конкурируют ли брокеры с управляющими компаниями?  
Растет ли качество брокерских услуг?**

Качественное брокерское обслуживание массового частного инвестора не рентабельно для брокера.

Самостоятельная активная работа на рынке не выгодна для инвестора с малой суммой средств.

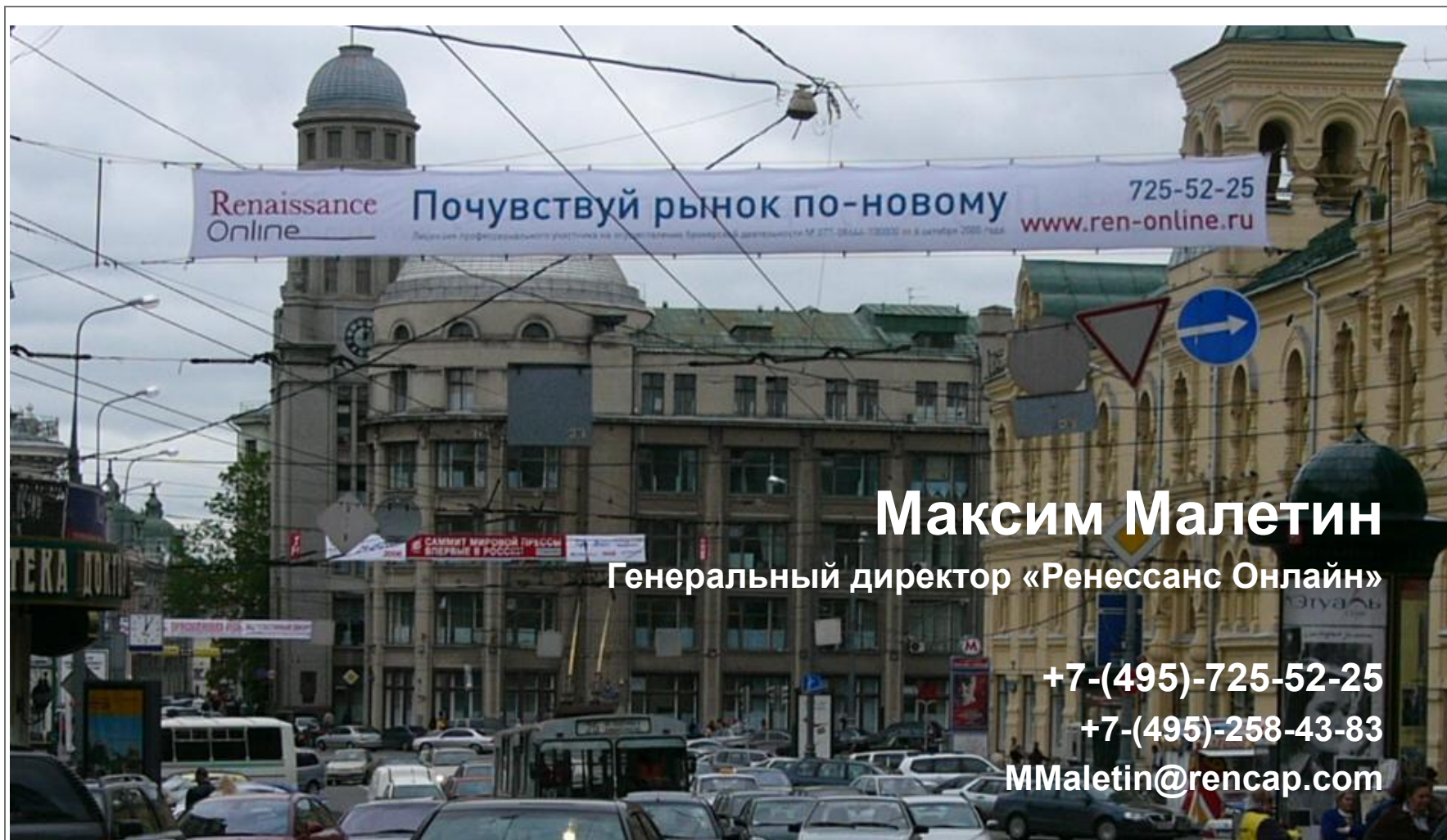


**Необходимо развитие различных форм коллективных инвестиций и доверительного управления как основных вариантов инвестирования частных инвесторов.**

**Брокерские услуги должны предоставляться профессиональным инвесторам.**

Спасибо за внимание

Renaissance  
Online



**Максим Малетин**

Генеральный директор «Ренессанс Онлайн»

+7-(495)-725-52-25

+7-(495)-258-43-83

[MMaletin@rencap.com](mailto:MMaletin@rencap.com)