

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЛАБОГО ПОЛА



Многочисленные исследования показывают, что управляющие активами до сих пор недооценивают влияние состоятельных женщин на эту отрасль. Поэтому просьба «Денег» поделиться наблюдениями за женщинами-инвесторами вызвала у большинства опрошенных представителей управляющих компаний чувство непонимания и недоумения. «Это шутка?» — удивились в одной крупной российской УК.

Заграница — не пример для подражания

Такие настроения — не особенность молодого российского рынка доверительного управления. Они присутствуют и на вполне зрелом западном рынке. Согласно мартовскому отчету Gender-Lens Wealth швейцарского UBS Wealth Management, индустрия финансового консультирования до сих пор недооценивает влияние женщин-инвесторов на финансовую сферу. Так, по данным UBS Unique и Boston Consulting Group (BCG), только 2% управляющих частными активами рассматривают и обслуживают женщин как особый клиентский сегмент.

Индустрия финансовых консультантов в редких случаях выделяет женщин среди инвесторов, хотя на них уже в 2015 году приходилась треть частного капитала в мире. К тому же в ближайшие годы состояние женщин будет расти темпами, опережающими среднерыночные. По оценкам CFA Institute, глобальный доход женщин с текущих \$13 трлн вырастет в ближайшие пять лет почти на 40%, до \$18 трлн. Это больше, чем рост ВВП Китая и Индии вместе взятых за тот же период. В результате по темпам прироста доходы женщин будут опережать аналогичный показатель мужчин на 1,8 п. п. В итоге к 2028 году женщины будут контролировать 75% консервативных расходов по всему миру, оценивают эксперты Ernst & Young.

Прирожденные консерваторы

По данным Ernst & Young, 60% опрошенных финансовых консультантов не выделяют женщин в отдельную группу инвесторов. Однако последние исследования показывают, что поведение женщин и мужчин на финансовом рынке, так же как и во многих сферах жизнедеятельности, заметно отличается. В частности, женщины обычно тратят больше времени на подготовку к принятию инвестиционного решения, на поиск финансового консультанта, а при инвестировании занимают более долгосрочные позиции. «Женщина-инвестор чуть более консервативна, аккуратна, осторожна и внимательна к мелочам», — отмечает директор по работе с ключевыми клиентами «Альфа-Капитала» Андрей Бабиан.

При этом, по данным опроса Ernst & Young, проведенного среди директоров по маркетингу топ-10 управляющих компаний мира, только 43% женщин имеют долгосрочные инвестиции, против 63% мужчин. Вместе с тем только 25% женщин проводят активную ребалансировку своего портфеля, тогда как среди мужчин этими операциями занимаются 49%. «Женщины менее пристально следят за состоянием своего инвестиционного счета и, как следствие, количество совершаемых операций по покупке и продаже ценных бумаг у женщин-инвесторов ниже, чем у инвесторов-мужчин. Это существенно снижает транзакционные издержки и (при прочих равных) увеличивает нетто-доходность инвестиций», — отмечает аналитик УК «Сбербанк Управление активами» Александра Фалкова.

Осторожный консервативный подход к инвестированию может быть связан с долгосрочными целями. По словам портфельного управляющего GHR Group Алены Николаевой, многие женщины заботятся о благосостоянии и обучении своих детей, инвестируют, чтобы приумножить существующие накопления и дать детям лучшее образование. «В результате они предпочитают умеренный ожидаемый совокупный доход, включающий стабильно высокую дивидендную доходность, и низкую волатильность, нежели инвестицию с перспективой удвоения вложений и возможностью высокого уровня потерь», — отмечает госпожа Фалкова.

Впрочем, гендиректор УК «Открытие» Виктория Денисова считает, что инвестиционное поведение и выбор стратегий во многом зависят от таких факторов, как возраст, наличие опыта инвестирования, толерантность к негативным движениям рынка, срок, на который готовы инвестировать активы. Многие в поведении женщин-инвесторов зависят от характера человека, сферы деятельности, источников инвестиционного капитала. «Женщины, построившие собственный бизнес, зачастую очень тщательно отслеживают все позиции в своих портфелях,



внимательно следят за новостями, ставят лимит по возможным просадкам, требуют подробных отчетов», — отмечает Алена Николаева. При этом, по ее словам, женщины, у которых появилась подходящая для инвестирования сумма на счету в свете других причин, предпочитают «более консервативные стратегии, меньше вникают в суть происходящего, больше доверяют профессиональному совету управляющего и, как следствие, гораздо спокойнее переживают провалы рынков».

В поисках взаимопонимания

По данным опроса, проведенного BCG, 44% женщин при принятии инвестиционных решений опираются на мнение профессионалов из ближайшего окружения, более 30% опрошенных женщин называли друзей и членов семьи в качестве основного советника по вопросам инвестирования. И только 10% женщин указали риск-менеджеров (РМ) инвестиционных и управляющих компаний в качестве основного источника для принятия инвестиционных решений. При этом более 50% опрошенных женщин согласились, что хотели бы взаимодействовать с риск-менеджерами в индивидуальном порядке. А более 40% решительно заявили, что хотели бы общаться с маркетинговыми компаниями, которые могли бы объяснить результаты и обсудить проблемы, с которыми сталкиваются при инвестировании. Кроме того, стабильность и надежность банка, в котором будет проходить обслуживание, являются ключевыми для 55% опрошенных. Тогда как выбор инвестиционных продуктов менее важен (26%).