



Сколково



Финтех Хаб

Тенденции рынка инвесттех в России

Аналитический обзор
Декабрь 2025 г.

Об исследовании

В работе представлен обзор российского рынка массовых инвестиционных продуктов. Исследование рассматривает, как сложилась конъюнктура ключевых игроков, какие продуктые и сервисные решения стали отраслевым стандартом и как рынок выглядит на текущий момент.

В центре внимания — то, как меняются конкурентная среда, стратегия банков и брокеров, а также какие продуктые и технологические решения задают стандарт рынка на горизонте ближайших 3–5 лет.

Цель исследования: комплексный анализ основных игроков российского рынка массовых инвестиционных продуктов, актуальных предложений и тенденций

Методы исследования:

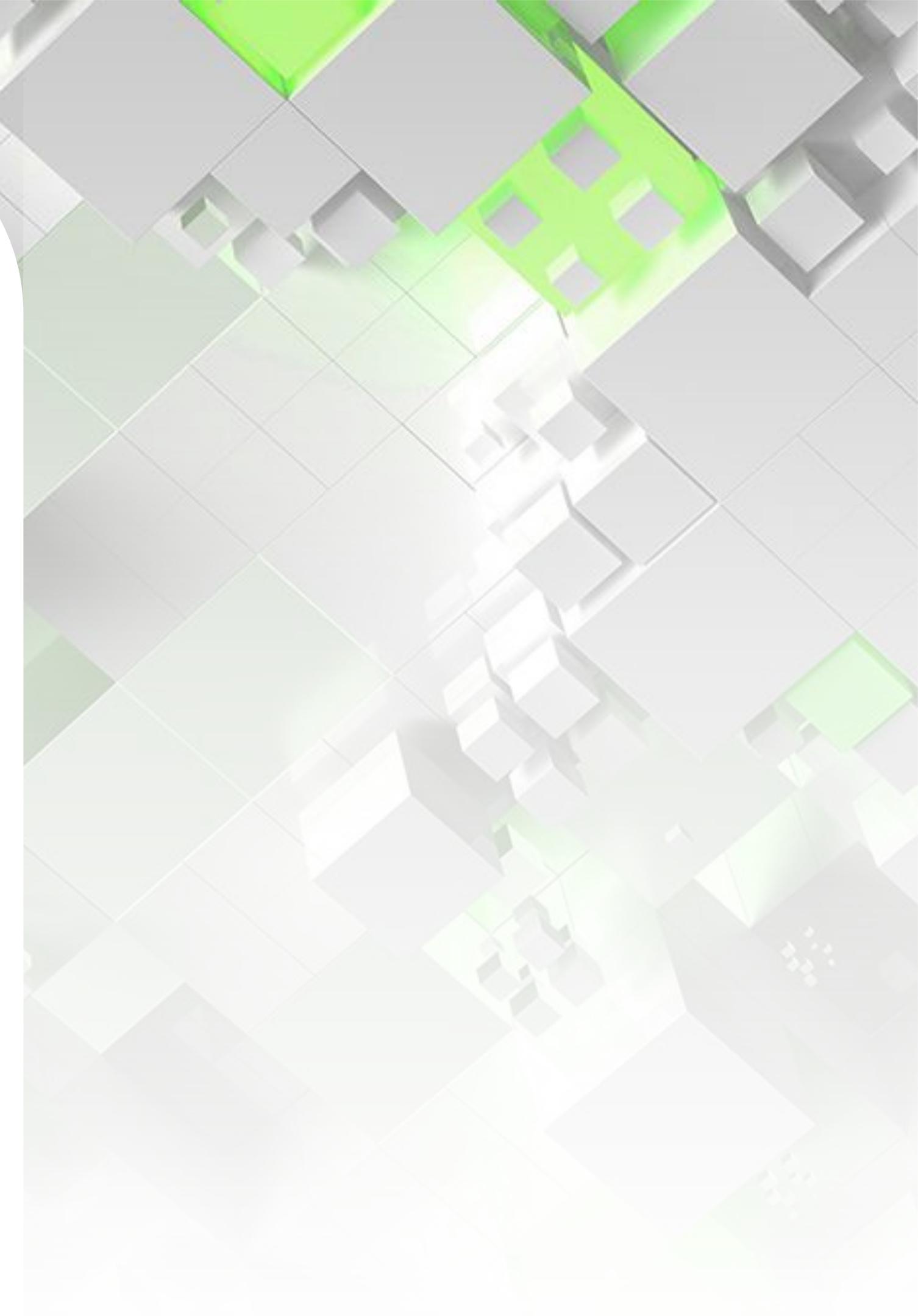
1. Анализ открытых данных (сайты компаний и публичные отчеты, публикации в СМИ, аналитические обзоры рынка, документы регулятора)
2. Экспертные интервью с представителями крупнейших игроков инвестхеха (банки и брокеры), а также участниками Фонда «Сколково», предоставляющими технологические решения для данного рынка

5 КЛЮЧЕВЫХ ВЫВОДОВ

Усиление регуляторики, борьба за массовый и приват сегменты, будущее продуктов

- **Регулятор будет продолжать усиливать свое присутствие и вовлеченность** путем усложнения доступа к продуктам, повышения требований к безопасности, ставкой на рост финансовой и инвестиционной грамотности, а также налоговой регуляцией.
- Текущая конъюнктура рынка – результат **последовательных инноваций игроков**, а также **глобальных изменений последних 5 лет** (пандемия, закрытие международных доступов и санкции). Ключевыми на сегодня являются решения банков – Т-Банка, Сбера, Альфы, ВТБ, Газпромбанка, Инвестиции и Совкома, а также независимых брокеров – БКС, Финам и Цифры.
- В **минимальном наборе** все они предлагают быстрый удаленный онбординг, базовую полку (ОФЗ, голубые фишки, базовые ПИФы), простые портфели под цели, аналитику, автоследование и экспертные рекомендации и сопровождение.
- Основная конкуренция происходит в сегментах Mass (размер сегмента, возможность растить) и Top-Affluent (максимальная маржинальность, конкуренция за каждого клиента). **Pre-Affluent** остается **недообслуженным** из-за высоких затрат на клиента, а **Affluent** – из-за низкого качества сервиса.
- **Будущее продуктов** – за *life cycle* решениями, креативным использованием ЦФА, товарными активами (в т.ч. RWA), со-инвестированием, фондами недвижимости и внедрением продуктов на основе блокчайна и крипты.

Конъюнктура российского рынка: игроки и продукты



Что происходит на рынке

Инвест-продукты больше не дифференцируют, рынок в фазе удержания, при этом игроков за свободные деньги клиентов становится больше

1

Рынок инвестиций перешел из фазы экспериментов и роста в фазу оптимизации и удержания клиентов

Внешняя турбулентность, высокий охват банковскими услугами и уменьшением объемов российского рынка ведут к тому, что игроки переориентируются на более спокойные стратегии ожидания – в т.ч. за счет удержания и возвращения клиентской базы

2

Инвест-продукты стали якорем для экосистем, а не дифференциатором

Основные продуктовые фичи изобретены, конкуренты выровнялись, тарифные войны позади. Крупные игроки выстраивают связи между инвест-продуктами и другими сервисами, а не делают из их доступности событие

3

В борьбу банков и брокеров за свободные деньги клиента в экосистеме включаются и маркетплейсы

Для банков дело не только в скидках при оплате картами маркетплейсов, но и в целом в огромной и лояльной клиентской базе, которая легко принимает финтех-решения маркетплейсов – и скорее всего, инвестиционные тоже будут иметь высокий adoption rate.

Мы в кор стадии, когда **инвест-продукт это якорь для сетапа продуктов**. 19-21 годы был бум приложений с легким входом, но я не уверен, что кроме Тинька кто-то смог сделать преимуществом. А дальше важно, что **все продукты одинаковы, продуктами не меряются**, если это не очень точечные продукты и высокодоходные сегменты. Сейчас **важны клиентский опыт и правильная интеграция между приложениями и продуктами** в общий сетап

(Интервью 1, руководитель продаж инвест-продуктов, топ-3 российский банк).

Сейчас **все стагнирует**, есть несколько причин: 1. **рынок сам стагнирует**, фондовый не растет, компании мало зарабатывают. 2. **кризис идей**, инвестпродукт уже примерно все сделали, **нет ноу-хау**, рецепт понятный. **это уже коммодити**. 3. много **борьбы скорее за выживание, а не развитие**. тебе и санкции мешают, и со странами бороться - много вещей

нужно делать, чтобы просто на месте оставаться.
(Интервью 4, ех-руководитель продуктов в брокере топ-3 банка).



Сейчас **в среднем все одинаковое**, рынок не очень хороший, воронка выстраивается загодя до брокера. У кого-то это сделано правильно, у кого-то нет. Но в целом рынок сильно сегментирован и поделен.

(Роман Забродин, Управляющий АО Винвестор).

Ситуация простая - **существуют монополисты** типа Сбер, ВТБ и Альфы, и есть **небольшое количество частных игроков** типа БКС и Финам, но **это неправильная ситуация**. А **инвест-продукты - конкуренции нет** на сегодняшний день, ну или она отстает от Американского рынка. Возможна **конкуренция со стороны цифровых платформ и маркетплейсов**. Яндекс и

Озон вцепились в эту тему. У Озон большие планы.

(Интервью 8, руководитель по развитию брокерских продуктов, топ-3 банк)



Мы же все клиенты ВБ и Озон банков **незаметно**. Там **низкие чеки и огромная база по щелчу**. И они создают УК и ЦФА. Никто не знает, что это, но хотят использовать. И не зря с этим борются сейчас, потому что **банки вовремя не восприняли всерьез этого конкурента**.

(Игорь Егоркин, Генеральный директор ООО «Токены»)

Как сложилась эта конъюнктура

Ключевые инновации и вехи

2016

Тинькофф первыми массово запускают **дистанционное открытие брокерских счетов** через мобильное приложение. Начало интеграции брокера с банковским супераппом. У Альфа, ВТБ и Сбера появляются первые мобильные приложения для торговли акциями.

2020

+1 млн. новых инвесторов за год благодаря пандемии, **онлайн-онбординг и дистанционные счета = новый стандарт.** Образовательные марафоны и новая волна игровых сценариев «легко начать инвестировать» (Тинькофф, Альфа, ВТБ) **Рост UX-решений:** ИИС через смартфон, мгновенный вывод денег 24/7, приложения «все в одном».

2023

Массовое переключение на российские активы, рост долей облигаций. Эксперименты с ЦФА, активизация локальных финтехов. **Усиление конкуренции за премиум-сегмент** с уходом международных игроков.

2018

Тинькофф и Альфа устанавливают **нулевые комиссии** на оборот по акциям РФ, ломая платные тарифы рынка и привлекая молодежь. Сбер активно развивает массовое открытие счетов. Первые эксперименты с простыми робоэдвайзерами / конструкторами портфеля.

2022

Санкции и закрытие международных рынков, уход западных брокеров. Появление синтетических продуктов (производных финансовых инструментов, имитирующих движение цены реальных активов – акций, индексов, валют, товаров – без передачи прав собственности на них) – CFD на западные акции, ETF и «новые голубые фишki», программы поддержки вывода валюты и серые схемы.

2024-2025

Агрегаторы инвестпродуктов и идея открытых API, дающих клиентам возможности использования собственных стратегий и инструментов, а также доступа и агрегации своих данных («конец брокерского рабства»). Интеграция **ботов и AI-ассистентов**. Запрос на **life cycle-продукты**, предлагающие решения с учетом жизненных приоритетов и целей клиента в текущий момент.

Сейчас – время удержания, а не инноваций

Эксперты сходятся в том, что рынок замер и не развивается: все большие фичи уже изобретены, игроки и «борются за сервис» в интеграции, простоте и интуитивности

Сейчас **все стагнирует**, есть несколько причин: 1. **рынок сам стагнирует**, фондовый не растет, компании мало зарабатывают. 2. **кризис идей**, инвестпродукт уже примерно все сделали, **нет ноу-хау**, рецепт понятный. **это уже коммодити**. 3. много **борьбы скорее за выживание, а не развитие**. тебе и санкции мешают, и со странами бороться - много вещей нужно делать, чтобы просто на месте оставаться.

До 22-го года все было на грани запуска крипты, а когда поперли санкции, это задвинули, крипта могла задрайвить рынок. Но случились ЦФА, но пока что-то никто не придумал, что делать, как будто все креативные люди отошли от темы.

(Интервью 4, ex-руководитель продуктов в брокере топ-3 банка).

Из трендов последних 2-3 лет видно, что **брокерская инфраструктура становится коммодити**, набирает важность **доступ к различным рынкам**. Брокера не создают принципиально новые сервисы и играют с линейками тарифов. Задача сейчас - предоставлять индивидуальное предложение и удерживать [клиента]. **Постоянно менять тарифы неинтересно, поэтому тренд последних 3-5 лет - это сервисы продуктов линейки эдвайзинга**.

(Интервью 10, управляющий директор по электронным рынкам, топ-3 российский банк)

На мой взгляд, **фондовый рынок не интересен из-за ключевой**. Вклады и облигации – это доходность гарантированная. **Притока средств нет**. Периодически возникают идеи, типа 1,5 года назад Фонды денежного рынка - это инструменты фиксированной доходностью, рынок рос в несколько раз (Андрей Столяров, к.э.н., доцент Базовой кафедры инфраструктуры финансовых рынков)



Один из трендов, это уход в модели без комиссии. Если посмотреть как выстрелил Robinhood, [становится ясно], что российские брокеры в целом сильно обдирают инвесторов, нещадно. Таких комиссий нигде нет, весь мир идет к минимизации комиссий вплоть до нуля. Дальше, я думаю, все придет к тому, что брокеры сами будут доплачивать инвесторам, чтобы те у них регистрировались, а зарабатывать будут на другом. (Интервью с резидентами Фонда «Сколково», Impact Capital)



Недопокрыт услугами премиум банкинг, а с инвестициями еще веселее. **Деньги есть, но предложить реально дорогие предложения сложно** - они имеют высокую себестоимость, и получается, что есть желание сделать сервис как у прайвата, но нет возможности, не хватает выручки. В результате все время что-то страдает.

(Дмитрий Кашаев, портфельный управляющий и Директор по стратегическим проектам БКС)

За последние годы скорее нет [про новые продукты]. Это была эволюция. Вот Фонд ликвидности ВТБ, его хорошо запустили, покупают и у других. Честно - все **концентрируются на выживании и сохранении базы**. (...) Самое большое влияние - контекст внешний. Была широкая линейка, зарубежные и российские активы, и сами банки и компании могли клиентов вытаскивать на интересные активы, **сейчас возможность торговать западными бумагами ограничена**. у нас рынок узкий, мало активов и эмитентов (относительно мирового), и из-за этого **нормальный портфель не составить**. Для снижения риска нужен адекватный портфель. сейчас с этим сложно.

(Интервью 3, ex-продакт цифровых продуктов крупного российского брокера)

Какие продукты и сервисы предлагают: база

Экспертная оценка «гигиенического минимума», без которого инвестиционная платформа не может существовать

Что предлагают	Почему это важно
Быстрый удаленный онбординг	Онлайн-регистрация и KYC за 5-10 минут стали стандартом в пандемию, пользователь не хочет заниматься документами и куда-то идти
Базовая полка (депозиты, ОФЗ, голубые фишки, базовые ПИФы)	Вызывает доверие и ощущение профессионализма, позволяет удовлетворить различные потребности и стратегии, важны знакомые бренды компаний
Простые портфели или стратегии под цели	Позволяют неискушенным клиентам подобрать сразу набор инструментов под свои цели и риск-профиль
Понятная аналитика	Возможность подготовить и скачать данные для налоговой, прозрачность собственных средств и их изменений, триггеры новых решений
Автоследование и экспертные рекомендации (человек / ИИ)	Снижение страхов и рисков за счет копирование приглянувшихся инвест-идей или следования более опытным рекомендациям
Управляемая ликвидность	Пополнения и вывод 24/7 – еще одно стандартное ожидание, по аналогии с универсальным счетом
Сопровождение	Бот должен быть толковым, а оператор – на связи. Это создает ощущение помощи и поддержки. Без них клиенты могут уйти

Какие продукты и сервисы предлагают: база

Что говорят эксперты

Набор услуг-сервисов сейчас базовый: **мобильное приложение с доступами** к продуктам (**тут гонка, у кого лучше РНЛ или удобство** - что Marks Webb FrankRG оценивают), какие там фичи все отслеживают; это партнер или банковская база клиентов, (а маленькие - им тяжелее, в перспективе их количество должно уменьшиться, у нас и сейчас все сконцентрировано). По сервисам - на **обычный доступ на биржу не проживешь, нужны дополнительные продажи маржинальных продуктов** (структурные продукты, вот БКС через Дубай предлагает, а Сбер и ВТБ российские решения), **персональный брокер и персональный советник** - ведь деньги у **премиума и хайната**, а они хотят человеческий консалт, а не робо, **автоматизация - это решение для массы**). И также инвест идеи.

(Интервью 8, руководитель по развитию брокерских продуктов, топ-3 банк)

Минимальный набор.... есть **конкуренция**, все смотрят по сторонам и реагируют, [у нас] есть **огромная продуктовая команда с целью быть в тренде** (валюты, металлы, фьючерсы на крипту) — чтобы это было в минимальном наборе. Несколько лет назад был бум IPO, делали инфраструктуру под это. Потом вышли вперед инструменты с фиксированной доходностью. **Если ты застрял в прошлом, и у тебя все на бумаге — ты тут уже не в тренде. Должно быть клиенту интересно:** вот все запустили фонды денежного рынка, и мы ищем продукты с нашей спецификой (...). [Например], новые секьюритизированные и конвертируемые облигации — мы все стараемся давать [клиентам].

(Интервью 12, руководитель управления цифровых продаж крупного российского брокера)

[Для «гигиенического минимума»] **формально** нужна **лицензия**. Дальше это **брокерский счет, фонд ликвидности максимально упрощенный, ИИС, широкая линейка БПИФов** (и тут может быть смешение, он может быть чьим угодно) можно это решать по-разному, это тоже гигиена. Также - **автоследование** хоть в каком-то виде. Срочка - это вряд ли. Идти в более сложные продукты - это уже не очень актуально, продуктовое преимущество уже не решает. **Могу ли предложить зарубежные бумаги?** Могу, есть инфраструктура. Но буду ли? Нет, не буду, это будет **tailor-made уже**.

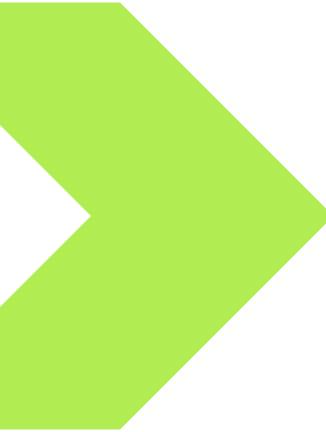
(Интервью 1, руководитель продажами инвест-продуктов, топ-3 российский банк)

Есть набор, мы недавно этот опыт проходили, в 23 только запустились. Мы пытались этот минимум сделать - это базово **доступы на МСБ и Питерскую биржу**, это **маржинальное кредитование** (широкий список бумаг, не уже МСБ), **мобильное приложение и ЛК**, это **мастхэв**, причем с набором возможностей - аналитика, торговля, история операция, история вывода и зачисления денег и финансовые результаты. Требования к сервису достаточно высокие. Если в течение времени не появляется что-то, клиентам, это не нравится (...) **Красивая и понятная клиенту отчетность**. - сейчас брокерский отчет это формализованный документ, к нему есть требования, там куча текста, который сложно понять. **Если норм отчет, это большой шаг к тому, чтобы сохранить клиента.**

(Интервью 3, ех-продакт цифровых продуктов крупного российского брокера)

Чем стараются выделяться

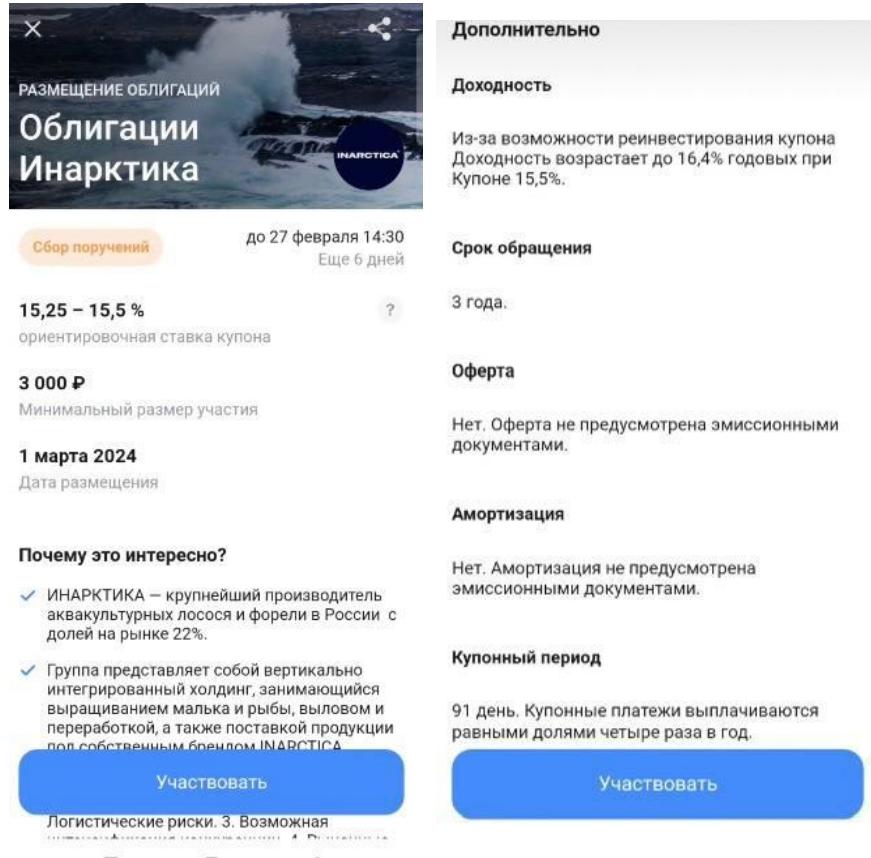
Чтобы «удивить» массовых клиентов, предлагают расширенную продуктовую полку*

- 
- ✓ IPO и Pre-IPO ([Альфа](#), [Сбер](#), [Финам](#))
 - ✓ Инвестиционная соцсеть ([Пульс от Т-Банка](#))
 - ✓ Индекс настроений рынка ([ВТБ](#))
 - ✓ Прямой доступ к торговле на зарубежных биржах ([Финам](#))
 - ✓ Глубокое внедрение ИИ-технологий в самообучение робосоветников и советы прямо в интерфейсе ([Робот-советник ВТБ](#))
 - ✓ Отсутствие комиссий (БКС базовые тарифы, [Совкомбанк](#) самая низкая комиссия)
 - ✓ Симулятор практики (Т-банк, ВТБ, [Финам](#), [БКС](#) демо-режим)
 - ✓ Страхование инвест-продуктов (Freedom24)
 - ✓ Инвестиционное страхование жизни ([Альфа](#), [Сбер](#))

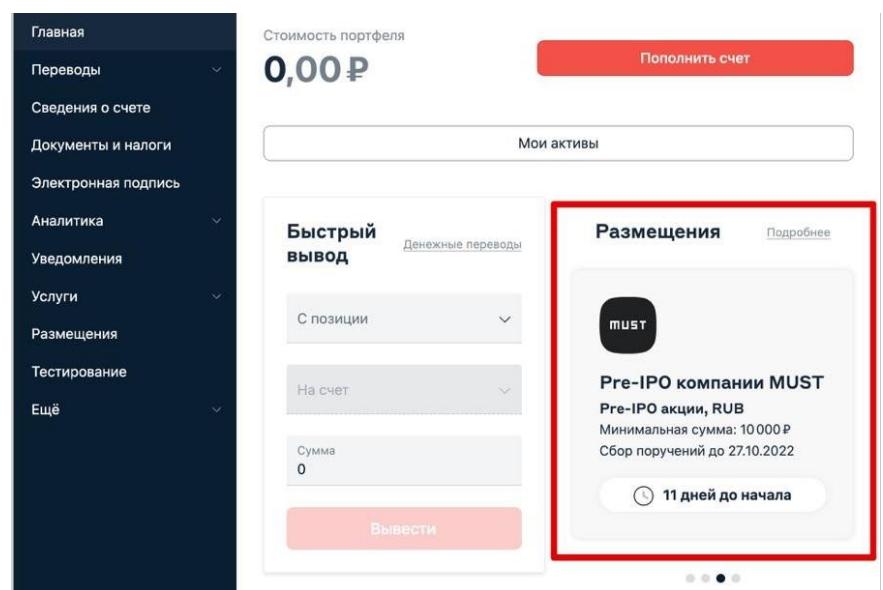
*На основе анализа сайтов и открытых материалов конкурентов

Доступ к IPO и Pre-IPO

Доступ к размещениям компаний прямо в приложении



Интерфейс ЛК «Т-инвестиции»



Интерфейс ЛК «Альфа-инвестиции»

IPO и Pre-IPO

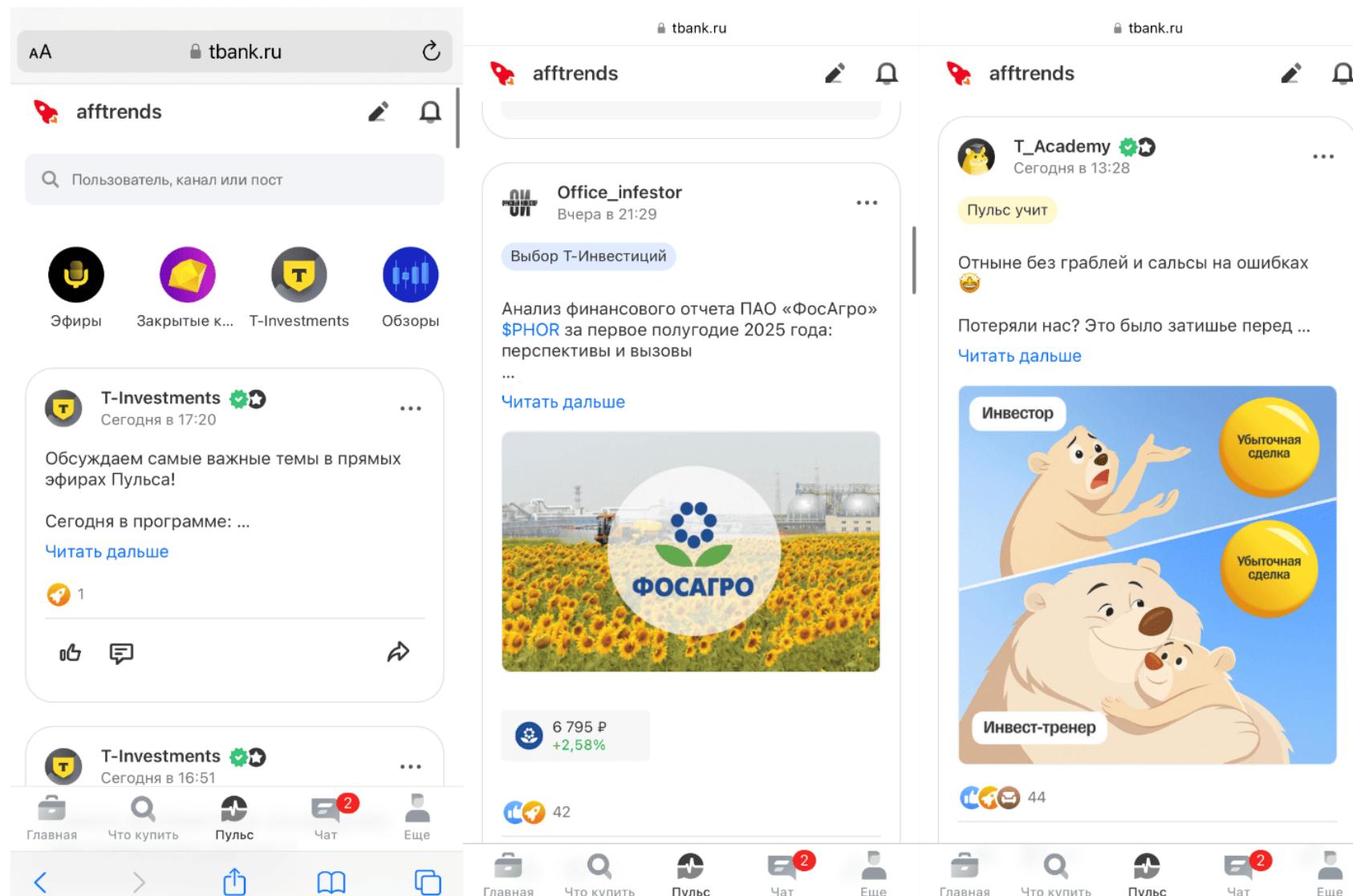
IPO как высокодоходный и высокорисковый инструмент для российского рынка – достаточно привычная и доступная история. Рост же интереса к pre-IPO, как возможности купить по более низкой цене акции перспективной компании до того, как они станут доступны всем, можно отметить примерно с 2022 г., когда снизилось количество M&A сделок, а доступ частных компаний к капиталу затруднился.

Продукт pre-IPO есть у Т-Инвестиций, Альфа-инвестиций, Финама, БКС и Цифры. Для участия требуется статус квалифицированного инвестора, также может быть выставлен высокий порог входа.

В приложении у пользователя есть информация о сроках, доходности, купонном периоде и другая важная информация по конкретной компании. При покупке деньги списываются с основного брокерского счета. Для продажи клиенту нужно переждать «период блокировки» (lock-up period) после IPO (варьируется по компаниям и брокерам). Деньги зачисляются также на основной счет.

Инвестиционная соцсеть «Пульс»

Социальные инвестиции, которые скопировали даже *Robinhood*



Интерфейс приложения соцсети «Т-банка»

Донаты за контент и сообщество

«Пульс» — это крупнейшая в России социальная сеть для инвесторов и трейдеров, интегрированная в экосистему Т-Банка.

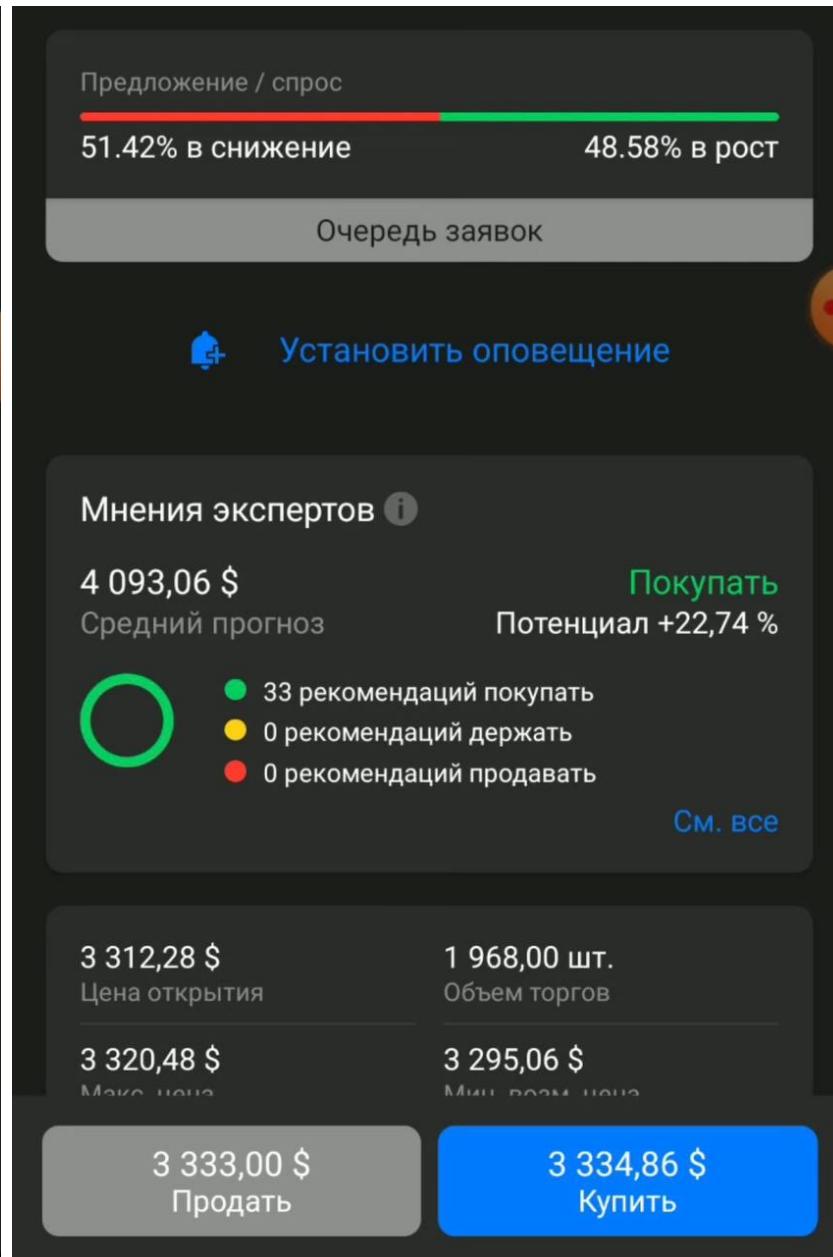
Платформа позволяет публиковать посты и видео, обмениваться идеями, следить за активностью других пользователей, получать сводки новостей от ИИ и находить информацию по тикерам ценных бумаг, а также ставить реакции и комментировать. Авторы качественного контента могут зарабатывать через систему донатов или подписку на собственные закрытые каналы.

«Пульс» доступен в приложении Т-Инвестиций и через веб-версию. Профиль в «Пульсе» можно создать, не имея открытого счета в «Т-Инвестициях».

Индекс настроений рынка

Экспертная аналитика в сочетании с анализом данных

	Банк ВТБ	0,037160 ₽
		+0,000220 ₽ 0,60%
	Московская биржа	161,47 ₽
		+0,49 ₽ 0,30%
	USD / RUB	73,8496 ₽
	от 1 \$	-0,0281 ₽ 0,04%
	EUR / RUB	89,6423 ₽
	от 1 €	+0,2724 ₽ 0,30%
	Газпром	224,46 ₽
		-0,01 ₽ 0,00%
	Лукойл	5 623,5 ₽
		+8,5 ₽ 0,15%
	Роснефть	513,75 ₽
		+6,90 ₽ 1,36%
	Сбербанк	267,35 ₽



Интерфейс ЛК «ВТБ-Инвестиции»

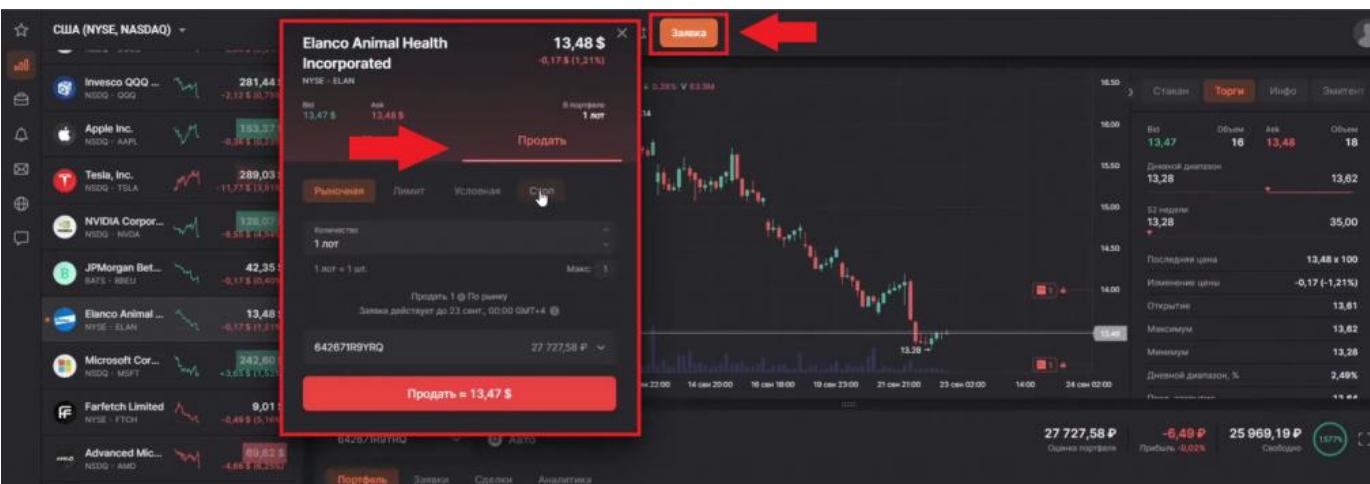
Рекомендации с макро-фокусом

Индекс настроений рынка ВТБ – это инхаус аналитический инструмент, который в реальном времени показывает, как покупают и продают частные инвесторы. Он основан на обезличенных данных о сделках пользователей «ВТБ Мои Инвестиции». ВТБ не публикует никакой информации о компонентах или методике расчета индекса.

Индекс визуализирует популярные активы и отрасли, состав среднего портфеля и рыночную волатильность. Он помогает пользователям сравнивать свои действия с общим трендом и принимать взвешенные решения.

Прямой доступ к торговле на зарубежных биржах

Американские биржи как УТП



Интерфейс ЛК «FinamTrade»

Уникальные доступы к активам

Квалифицированные инвесторы могут торговать на зарубежных биржах в Финам, направляя заявки напрямую в их торговые системы. Это реализуется через платформы FinamTrade и TRANSAQ, которые отправляют ордера напрямую на NYSE, NASDAQ, СМЕ (США) и HKEX (Гонконг).

Торговать можно и за рубли, но в большинстве случаев пользователь сначала должен купить валюту на бирже. Далее торговать можно с валютного счета обычным образом.

Активы хранятся у иностранного представителя, что снижает риски. Для неквалифицированных инвесторов доступны альтернативы, такие как CFD-контракты.

Глубокое внедрение ИИ-технологий в робосоветников

Экспертно составленный портфель под управлением умного робота

116 678 ₽
+ 9 465 ₽ | 8,83 %

[☰ Действия](#) [⌚ В долларах](#)

Деньги 1 228,50 ₽ | 1,05%

	Российский рубль	1 162,29 ₽ 1 162,29 ₽
	Доллар США	0,89 \$ 66,21 ₽

Акции 115 372 ₽ | 98,88%

	X5 Retail Group-др	2 487,00 ₽ 1 шт + 287,00 ₽ 13,05 %
	Аэрофлот	2 020,80 ₽ 30 шт - 18,10 ₽ 0,89 %

Рекомендации робота-советника 98,92% 59 350 ₽

Акции	Купить	→ 0 → 2 114 ₽
Аэрофлот	Купить	→ 18 408 ₽
Российские акции	Купить	→ 3 636 ₽
Совкомфлот	Купить	→ 8 105 ₽
Сбербанк	Купить	→ 2 187 ₽
ФСК ЕЭС	Купить	→ 1 039 ₽
ММК	Купить	→ 9 132 ₽
Газпром	Купить	→ 5 715 ₽
Лукойл	Купить	→ 5 382 ₽
Интер РАО	Купить	→ 1 661 ₽
Полиметалл	Купить	→ 1 972 ₽
Татнефть-п (3 вы)	Купить	0,07% 44 ₽
Облигации	Купить	0,07% 44 ₽
Ликвидность	Купить	0,07% 44 ₽

Предупреждение о рисках

[Выполнить рекомендации](#)

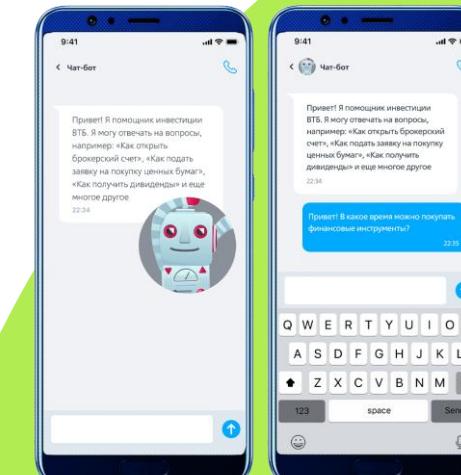
Интерфейс ЛК «ВТБ-Инвестиции» с роботом-советником

Делегация рутины

«Робот-советник» - это тип автоматизированного сервиса, который подбирает и управляет инвестиционным портфелем клиента на основе искусственного интеллекта и машинного обучения.

Особенность решения ВТБ в том, что рекомендации даются на основе анкеты и аналитики риск-профиля, а сами стратегии составляются командой аналитиков. Робот следит за ее реализацией и рынком, предлагает автоматическую ребалансировку и забирает на себя рутинные операции, а также гасит возможные эмоциональные импульсы.

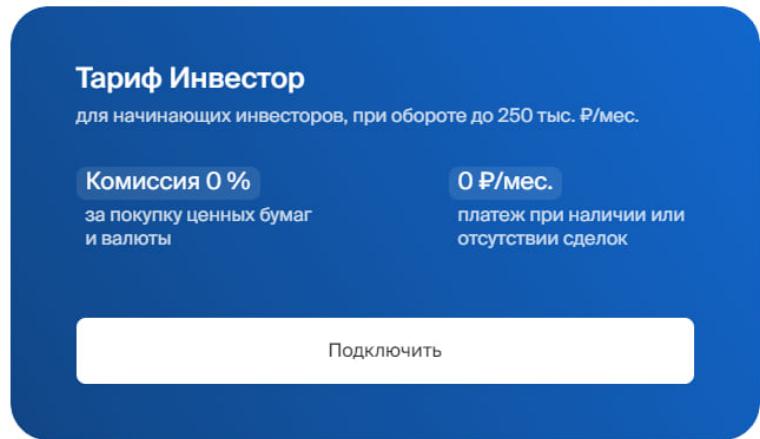
Это решение объединяет экспертную оценку и технологичность, приближая пользователя на шаг к полной персонализации.



Чат с роботом-советником

Минимальные комиссии и окончание тарифных войн

Адаптация мирового тренда



Интерфейс ЛК «Мир инвестиций»

Тарифы

0,09%

Сделки с акциями, облигациями и фондами

0 РУБ.

Сделки с ценными бумагами по спец. предложению



Тарифный план «Халва» для клиентов «Совкомбанк Инвестиции»

Интерфейс ЛК «Совкомбанк-инвестиции»

Новая нормальность

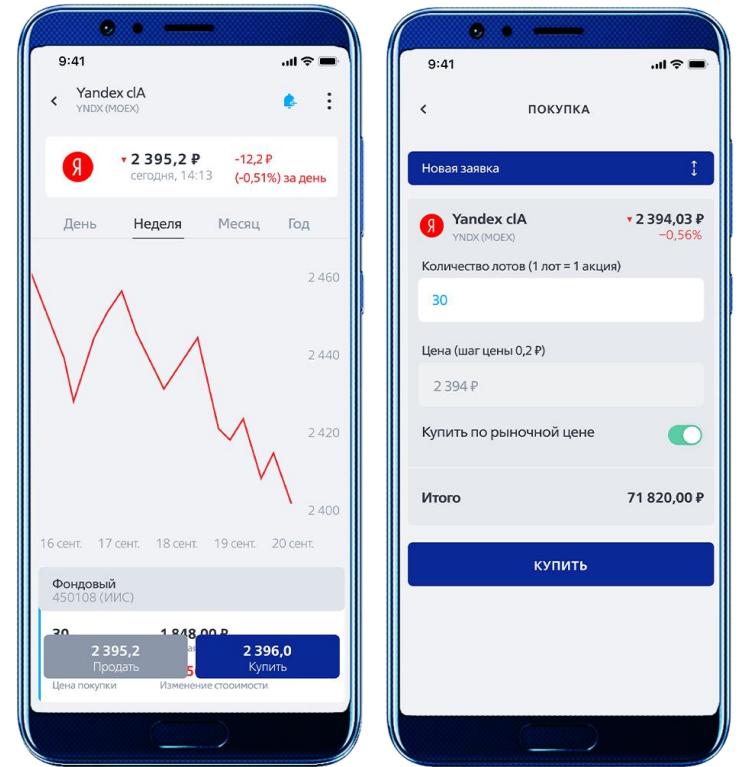
Низкие комиссии больше не являются конкурентным преимуществом, а скорее получают статус нового стандарта.

Тем не менее, игроки сами выбирают, какие ставки и на что они могут предложить, чтобы хоть немного выделиться. Так, тариф «Инвестор» от БКС предлагает 0% за покупку активов. Брокер зарабатывает на комиссии с продаж, маржинальном кредитовании и платных услугах (например, выводе валюты), используя нулевую комиссию для привлечения.

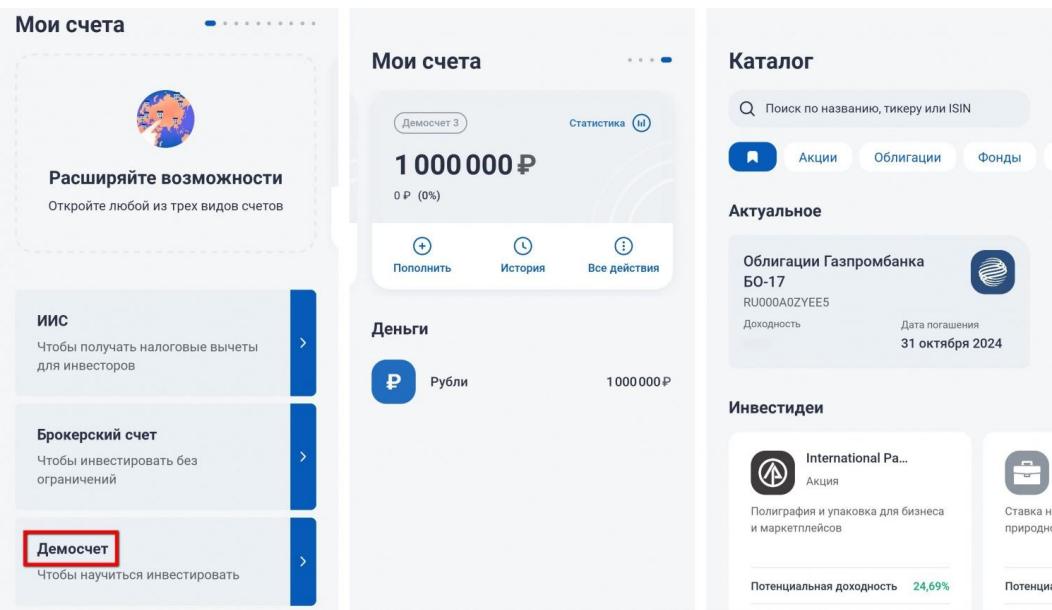
Совкомбанк позиционирует себя как дискаунтер с низкой фиксированной комиссией за сделку, что возможно благодаря интеграции с экосистемой карты «Халва».

Симулятор практики

Работа с виртуальными деньгами внутри реального приложения



Интерфейс демо-версии «ВТБ-Инвестиции»



Интерфейс демо-версии БКС «Мир инвестиций»

Обучение, тренажер и тестирование стратегий

Многие игроки предлагают совершать сделки на бирже, используя «виртуальные деньги» - торговать на реальных графиках и в реальном времени, но без риска.

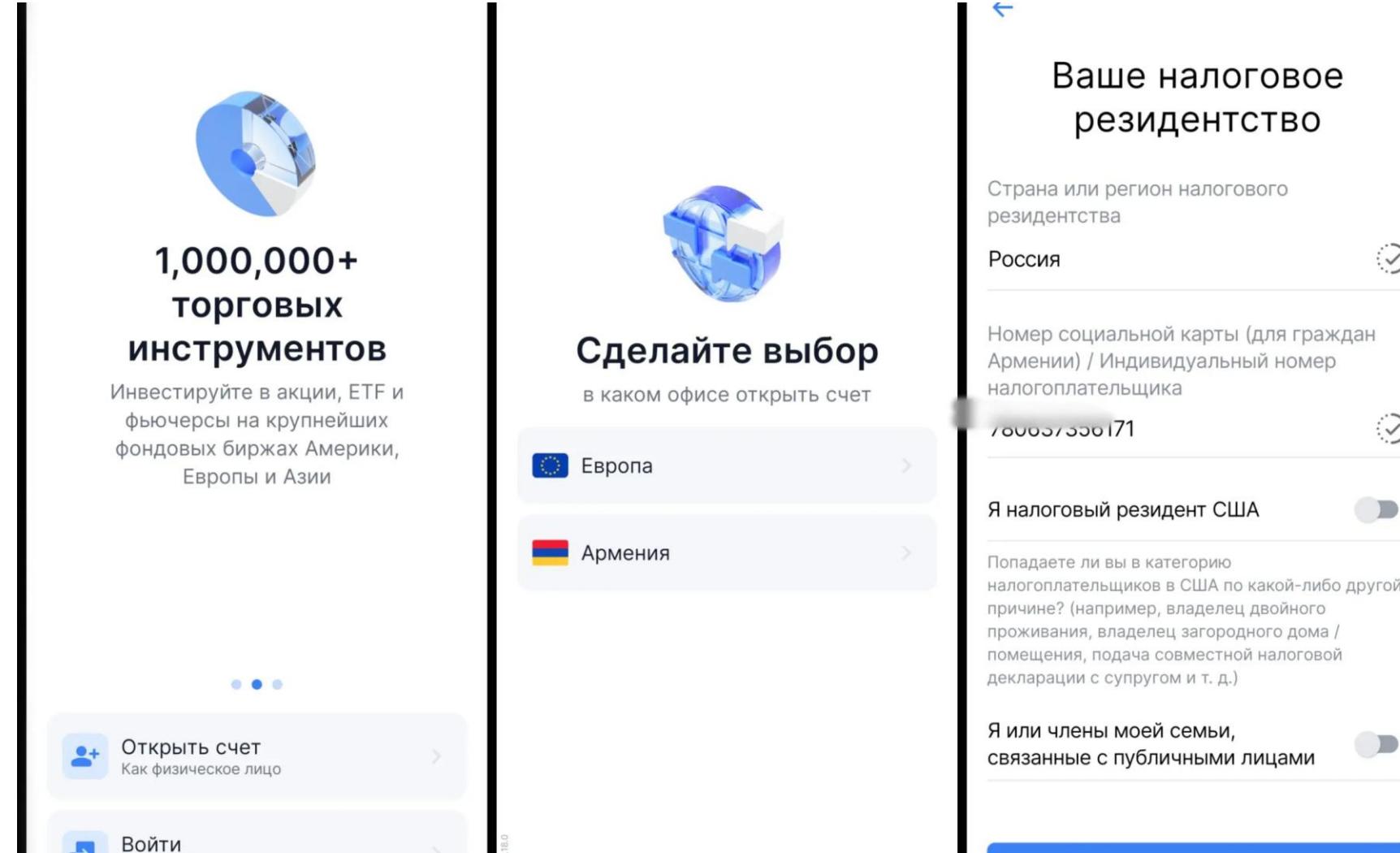
Симулятор Т-Банка делает упор на обучение через «Академию» в приложении. Пользователи проходят уроки и закрепляют знания в игровом формате, заодно преодолевая страх новизны.

Демо-счет в «Моих Инвестициях» ВТБ предлагает классический демо-доступ с виртуальной суммой для работы на реальных котировках Московской биржи. Это тренажер для пользователя и возможность познакомиться с интерфейсом.

Демо-режим в «Мире Инвестиций» в БКС встроен в основное приложение. Пользователь получает виртуальные деньги и может тестировать инвестиционные стратегии брокера.

Серьезные гарантии защиты средств

Международная структура компании позволяет возмещать средства в валюте – что важно для клиентов после заморозки активов в 2022



Процесс открытия счета в «Freedom24» с объемной анкетой. Любой новый клиент уже «застрахован»

Страхование инвест-продуктов

Фридом по умолчанию предлагает всем клиентам систему защиты активов клиентов, работающую по правилам ЕС.

Клиент получает три важных гарантии. Во-первых, в случае банкротства брокера Фонд компенсации инвесторов (ICF) возмещает средства до 20 000 евро. Во-вторых, активы клиентов отделены от средств компании: ценные бумаги хранятся в депозитарии Euroclear, а деньги — на счетах в крупных банках. В-третьих, действует защита от отрицательного баланса, которая не позволяет клиенту потерять больше суммы депозита при торговле с плечом.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ)

Продукт, который банки часто позиционируют как альтернативу вкладу

Время-Деньги
Структурный продукт с высоким гарантированным ежеквартальным купоном
Гарантийный купон 1%
Защита капитала от 1 500 000 ₽
Сумма инвестиций
Оформить

FortKnox
Гарантированный валютный доход и полная защита капитала
Гарантийный доход в валюте 100%
Защита капитала от 25 000 \$
Сумма инвестиций
Оформить

Время МОEX
Программа ориентирована на участие в росте Российского Рынка. Базовый актив стратегии – Индекс МосБиржи
12,7% Ожидаемая годовая доходность
95% Защита капитала от 1 500 000 ₽
Сумма инвестиций
Оформить

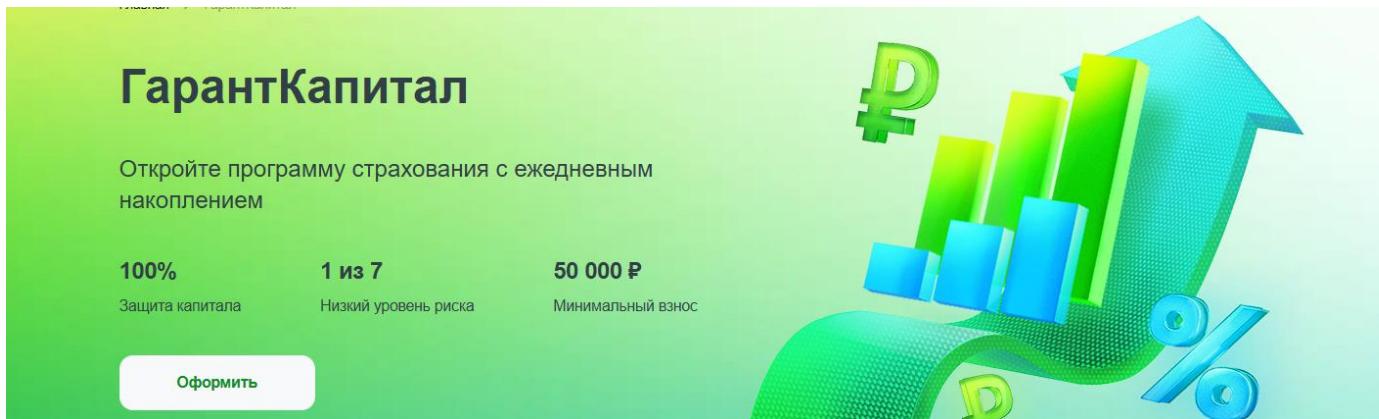
ИСЖ-программы «Альфа-банка»

Гибрид страховки и инвестиций

Предлагают многие брокеры от банков.

Продукт позволяет клиенту одновременно получить и защиту, и доходность.

Большая часть средств гарантированно возвращается через 3–5 лет за счет консервативных инструментов, а меньшая – инвестируется в рискованные активы для потенциального дохода. Клиент получает простой инструмент с относительно небольшим риском и высокой социальной значимостью



ИСЖ-программа «Сбербанка»

За какими продуктами и решениями будущее

Продукты с максимальной интеграцией данных о клиенте, фракционные активы и социальные продукты – то, что актуально уже сегодня

1

Life-cycle продукты

Автоматическая подстройка портфеля под жизненный цикл и текущие релевантные цели клиента (пенсия, квартира, образование детей) на основе данных о клиенте и ИИ-аналитики. Развитие логики максимальной персонализации.

2

Товарные активы (в т.ч. RWA)

Товарные активы становятся привлекательной альтернативой слишком сложных надуманных инструментов из-за своей осозаемости и обеспеченности реальной ценностью. RWA тоже представляют собой новые возможности – и в ресурсах, и в редкостях и коллекционных вещах.



Давал интервью по золоту – оно уникально в этом году, выросло в долларах в два раза (...). С этого года на СПБ бирже будет торговля слитками за рубли. Товарный рынок будет расти, ну не получится победить инфляцию, а товарные активы чувствуют себя хорошо. Цены на сталь вряд ли будут расти при падении экономики, но привязка к инфляции толкает товарные активы
(Андрей Столяров, к.э.н., доцент Базовой кафедры инфраструктуры финансовых рынков)

Мне интересны всякие ресурсные приложения, Селигдар платит проценты в золоте. Все, кто касается комодов и реальных активов, будет круто. ЦФА Норникелем под руду в земле – это может быть очень интересно.
(Интервью 1, руководитель продажами инвест-продуктов, топ-3 российский банк)

Во что я верю – в правильный подбор вне автоследования и индив. рекомендаций. Мы партизански пошли от обратного, чтобы айтишники сделали модель с ограничениями – вклад, счет, ПДС, ИИС и т.п. – но не в режиме «купи Газпром – будет расти через 20 лет», это попытка быть максимально релевантными.
(Интервью 1, руководитель продажами инвест-продуктов, топ-3 российский банк)

Один клиент – одна рекомендация. Мы центр экспертизы для клиентов банка, активно используем открытую архитектуру и продукты рынка, которые клиентам могут подойти. Это не моно-продукт банка. Важно понимать цели клиента, естественно. Персонализация глобальна – она в ДНК бизнеса.
(Интервью 12, руководитель управления цифровых продаж крупного российского брокера)

3

ЦФА

Перспективная идея и технология, с которой на сегодняшний день для массового клиента еще нет доступных и креативных инструментов и продуктов.



Если думать про расширение полки как инструмент привлечения новых сегментов, увеличения вовлеченности существующих сегментов, тренд на токенизацию выглядит интересным.

Токенизация позволяет получить доступ к торговле существенно большим спектром активов и увеличить ликвидность в прежде недоступных нишах. В какой-то степени это началось с токенизации недвижимости, и сейчас мы можем торговать токенизованными акциями частных (private) компаний (например, Robinhood дал доступ к торговле токенизованными акциями OpenAI). При этом, конечно, важно понимать структуру, ограничения и риски такого инструмента.
(Интервью 5, product development executive в топ-3 банке)

3 года назад рынка ЦФА не существовала как такового. Сейчас сегрегация рынка. Корзина металлов, Сегрегационная программа ГРК, далее это инструмент "Квадратные метры", что дало способ донесения инструмента до конечного пользователя. ЦФА это рынок талантливых людей, которые через новые технологии формируют новые продукты и рынок.
(Игорь Егоркин, Генеральный директор ООО «Токены»)

За какими продуктами и решениями будущее

Со-инвестирование в различные активы, фонды недвижимости и криптовалюта – при наличии соответствующих условий от регулятора – то, что будет актуально завтра

Со-инвестирование

4

Коллективное инвестирование в проекты, где клиентам важны, помимо прочего, идея и смыслы (поддержка искусства, социальных инициатив и т.п.).



Уникальный российский код - это краудфандинг, это то, что будет развиваться и выступать в синергии всего. Искусство очень близко, ведь это живет за счет бюджетных денег по сравнению с фильмами классики советской – и я хочу участия, возможность голосовать рублем и голосом за контент. Это могут быть и ивенты, и галереи, и внедрение в культурный код своего города, финансирование краевых проектов. Инструменты, которые позволяют сделать выбор и участие. И краудфандинг это про то, оно будет эволюционировать. Возможность получить что-то сакральное, запрос на это, донесение социальных проектов.

(Игорь Егоркин, Генеральный директор ООО «Токены»)



[Коллективные инвестиции] может быть, это станет новым смыслом в ЦФА. Пока то качество эмитентов, которые выходят через новые платформы, оно оставляет желать лучшего. Мы верим в новые смыслы ЦФА - на людей, произведение искусства, вот это может заработать.

(Александр Гусев, Директор по развитию брокерских продуктов Т-Инвестиций)

Криpto и DeFi

5

На данный момент крипта запрещена в РФ, но эксперты сходятся в том, что продукты на ней, а также блокчейн-решения (в т.ч. децентрализованные биржи) – это завтрашний день и для российского, и для международного финансовых рынков.



Надо отметить этот год, это легализация стейблкойнов в рамках российского права. Это понятное и логичное развитие бизнеса и цифровых финансовых прав, мы реализовали проект с контрагентом, и это позволило провести первую сделку в российском праве, это был российский блокчейн. Мы закрыли потребности со стороны ЦБ и валютного контроля, и теперь можем миновать эти санкционные риторики. Это прецедент.

(Игорь Егоркин, Генеральный директор ООО «Токены»)

Крипта зреет, в России подходит потихоньку, и это тоже поменяет фондовый рынок

(Интервью 4, ех-руководитель продуктов в брокере топ-3 банка)

Фонды недвижимости

6

Классические проекты пользуются спросом – но чаще среди более доходных сегментов и квалов. Токенизированные смогут демократизировать доступ и предложить «кусочек» одного из самых надежных, по мнению россиян, источников дохода.



В недвижимость пока не сильно верят, ожидают только дорогая недвижка, а средняя пока остается, полуипотека остается. Недвижка в инвестициях... коммерческая себя проявляет хорошо, все слушают гуру из инсты.

(Дмитрий Кашаев, Портфельный управляющий и Директор по стратегическим проектам БКС)



Фракционная недвижка может быть интересна: мы редко велосипед изобретаем, и не думаю, что зарубежные тренды в России себя как-то проявят иначе. Инвестору-физику сейчас часто предлагается фактически долевое владение курортной недвижимостью: ты покупаешь объект, но сам пользуешься им 4 недели в году. В остальное время им управляет УК, но ты получаешь доход. И мы видим довольно много проектов health & wellness туризма, упакованных в ЗПИФ.

(Оксана Рустамова, Директор по маркетингу, АО «Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»)

Тенденции поведения и клиентские сегменты



Как изменилось инвестиционное поведение

Выше осознанность, больше стремления к безопасности и привычным и понятным инструментам, психологические и финансовые барьеры для старта

Финансовая осознанность растет, но вместе с ней — ощущение барьеров для входа

Россияне всё чаще декларируют долгосрочные цели и веру в эффективность финансовых инструментов, но одновременно растёт убеждённость, что инвестировать можно лишь при наличии крупной суммы. Прослойка начинающих инвесторов с малыми суммами не расширяется

Запрос на гарантии и доверие к государству усиливаются

Патернализм становится нормой: всё больше людей ждут от государства гарантий и защиты в инвестиционной сфере. При этом доверие смещается в сторону банков, а независимые брокеры теряют позиции. Это делает систему более «закрытой» и осторожной

Мотивы инвестирования — не про прибыль, а про безопасность и семью

Главные цели — подушка безопасности и поддержка детей. Для женщин инвестиции чаще связаны с ответственностью и устойчивостью, для мужчин — с независимостью, азартом и стремлением к успеху. Это определяет разные сценарии коммуникации и продуктов

Интерес концентрируется на «привычных» инструментах и секторах

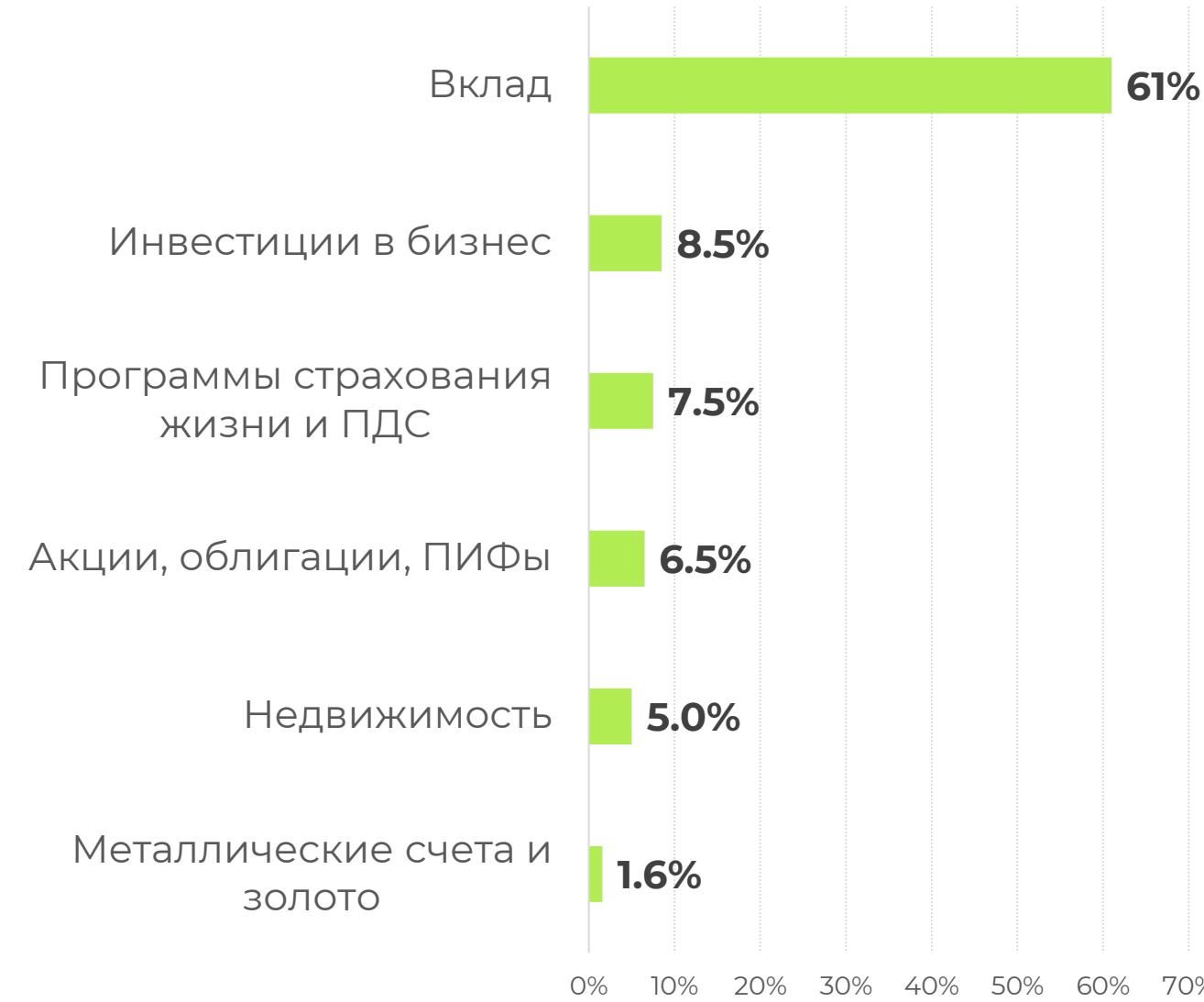
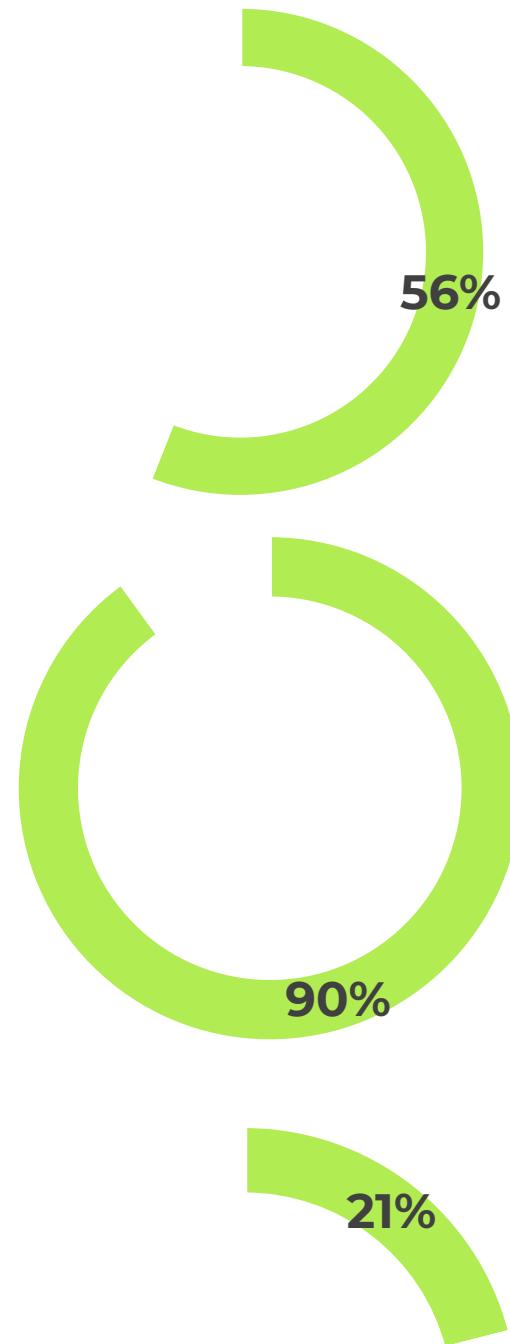
Наиболее популярны вклады, акции и валюта, а в перспективе — недвижимость. Растёт интерес к облигациям благодаря корпоративным размещениям и высокой доходности. Тематически востребованы энергетика, банки и технологии ([1](#), [2](#))

Доход остается ключевым порогом участия

Инвестиционный опыт почти вдвое чаще встречается среди семей с доходом свыше 80 тыс. руб. — что указывает на ограниченность массового сегмента и сложность конкуренции с депозитами.

Как инвестируют россияне

В массе своей – немногие, нерегулярно и с сильным уклоном в депозиты



Самым востребованным и популярным инструментом остается, конечно же, вклад – его отметили 61% опрошенных*

*По данным [Сбера](#) и [АСН](#)

Сегментация клиентов*

Ключевой критерий для всех игроков рынка – размер портфеля клиента



Mass

До 1 млн. рублей в
активах



Pre-affluent

1-3 млн. рублей в
активах



Affluent

3-10 млн. рублей в
активах



Top-affluent

10+ млн. рублей в
активах



HNWI**

50+ млн. рублей в
активах

*Для сегментации использовалась методология Frank RG и экспертные оценки интервью

** Категория ультра-богатых клиентов, исключительно требовательных и к продуктовой линейке (private banking, family offices и частные фонды), и к сервису. Не будет рассматриваться в сравнении, поскольку требует совершенно особого подхода и инфраструктурных решений

Сравнение сегментов

Массовые клиенты – самый обширный сегмент, но они быстро переключаются и не готовы платить. Top-affluent позволяют заработать, но их всех уже кто-то обслуживает

Параметр	Массовый	Pre-Affluent	Affluent	Top-Affluent
Лояльность	Низкая, к ставке	Средняя, к решениям	Средняя, к сервису	Высокая
Готовность платить	Почти нет	Малая (~0.3-0.5% год)	Есть (0.5-1.5% год)	Есть
Комплексность продуктов	Простые	Средние	Сложные	Очень сложные
Конкуренция на рынке	Высокая	Средняя	Средняя	Очень высокая

Объемы сегментов

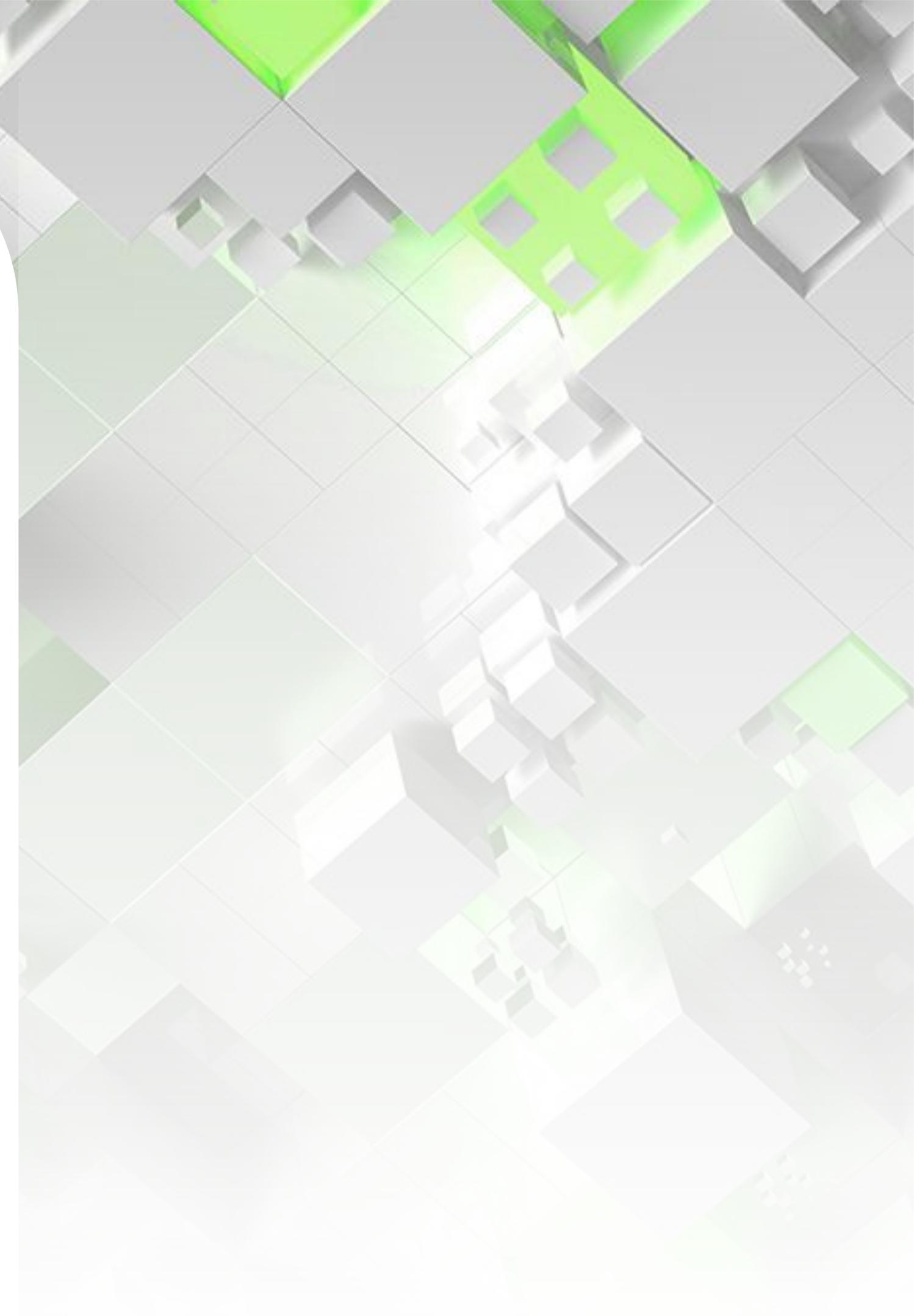
Инвестиционный рынок – высококонцентрированный. На 3 сегмента (mass, pre-affluent, affluent) приходится лишь 6,4% денег. А это 35% клиентов

Сегмент по объему активов	Количество клиентов в сегменте		Общий объем активов в сегменте		Средний портфель по сегменту
	Доля	Люди	Доля	Млрд руб.	
					Тыс. руб
100 руб.- 10 тыс. руб.	26.932%	1427370	0.13%	15.6	10.9
10 тыс. – 100 тыс. руб.	4.743%	251363	0.78%	92.5	368.0
100 тыс. – 1 млн руб.	3.408%	180635	5.46%	644.6	3568.7
1 млн – 6 млн руб.	1.256%	66552	13.22%	1559.5	23432.6
6 млн – 10 млн руб.	0.150%	7955	5.21%	615.0	77309.0
10 млн – 100 млн руб.	0.236%	12529	27.94%	3296.8	263129.5
100 млн – 500 млн руб.	0.021%	1102	18.13%	2139.0	1940299.3
500 млн – 1 млрд руб.	0.002%	111	6.43%	758.3	6812830.2
> 1 млрд руб.	0.002%	80	23.03%	2717.9	34187345.9

Данные отчетов и открытых источников [Банка России](#) и Мосбиржи. Согласно используемой методологии, только 5,3 млн. счетов являются активными ((63% уникальных счетов МКБ – «пустые»), при расчете объемов средств БР, как правило, пренебрегает «малыми счетами» до 10 тыс. руб.

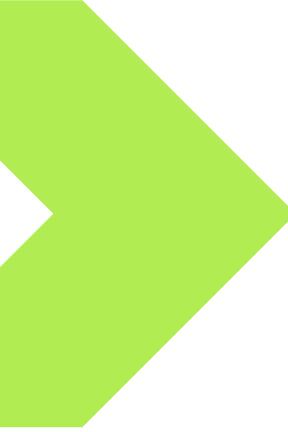
На 0,26% клиентов (от 10 млн., top-affluent + HNWI) приходится 76% всех активов на брокерских счетах. На **mass + pre-affluent + affluent** (в общей сложности **35% активных клиентов**) – лишь **6,4%, около 753 млрд руб.**

Действия регулятора и технологические решения



Позиция регулятора

Курс на повышение вовлеченности и усиление патерналистских стратегий



На текущий момент российская финансовая система характеризуется высокой вовлеченностью регулятора – в том числе, в сфере инвестиций. Государству важно защитить неквалифицированных инвесторов от необдуманных действий и инструментов, сути которых те не понимают, повысить общий уровень финансовой (и инвестиционной) грамотности, а также укрепить доверие населения в целом.

Дальнейшие вектора развития: возможности и риски

Усложнение доступа к инструментам, усиление мер защиты населения

- 1 Усложнение и усовершенствование процедур получения статуса [квалифицированного инвестора](#) и получения сопутствующего доступа к сложным финансовым инструментам

 - Возможности возвращения и образования собственного «премиума» и квалифицированных клиентов Loyalty через образование
 - Ограничения сегмента из-за страха и нежелания клиентов проходить сертификацию и учиться Конкуренция в образовании: все крупные банки и брокеры уже имеют свои образовательные продукты, новые игроки начинают с нуля
- 2 Более тонкая настройка доступов к имеющимся финансовым инструментам – например, [категоризация Цифровых Финансовых Активов](#) (ЦФА) или установление годовых лимитов инвестиций на цифровых платформах

 - Возможность в нише «консервативных» и низкорисковых ЦФА, «безопасные» фракционные инвестиции (например, в коммерческой недвижимости) Монетизация через распределение и максимизацию лимитов клиента
 - Потенциально высокие требования к ЦФА-оператору – сложная лицензия, постоянный мониторинг, дорогой комплаенс Отслеживание лимитов клиентов – дорого и требует сложной ИТ-инфраструктуры под капотом
- 3 Расширение линейки привентивных и антикризисных мер для защиты населения (одновременная ставка на формирование [финансовой культуры](#) и усиление [кибербезопасности и цифровой идентификации](#))

 - Возможность стать «безопасным партнером» для клиента за счет внедрения биометрии и усиленных мер защиты Более быстрый онбординг при внедрении единого ID (например, в связке с Госуслугами – для минимизации KYC) Привлечение новых инвесторов за счет легких образовательных продуктов
 - Уже существующая конкуренция в образовании перетягивает клиентов на сторону более опытных игроков Высокая вероятность внедрения новых и все более сложных стандартов безопасности со стороны государства – новые расходы

Дальнейшие вектора развития: возможности и риски

Привлечение средств в ПДС, снижение порога налоговой ставки на доход от продажи ценных бумаг и открытые API

4 Развитие [Программы Долгосрочных Сбережений](#) (ПДС) через налоговые вычеты и софинансирование накоплений

- ✓ Привлечение более консервативного сегмента клиентов (те, кто раньше «сидел» в депозитах)
- ✓ Повышение доверия за счет государственной поддержки операторов ПДС

- ✗ Высокая конкуренция за клиента
- ✗ Продукт не подходит для тех клиентов, кто ищет гибкости и доступа к средствам (affluent, top-affluent, pre-affluent – частично)

5 [Налоговая реформа 2025 г.](#), предусматривающая снижение пороговой суммы для применений ставки в 15% на доход от продажи ценных бумаг, дивидендов и по вкладам (с 5 млн. до 2,4 млн.)

На данный момент ни один из крупных игроков рынка не предоставляет подобные сервисы. Банки автоматически удерживают налоги и не дают никаких рекомендаций по планированию, в т.ч. из-за регуляторных особенностей (услуги «налогового консультирования» может оказывать только коммерческая организация, специально созданная для этой цели – для банка это может быть дочернее предприятие или ограниченные консультации через собственных сотрудников-налоговиков)

- ✓ Возможность предложения нового премиум-сервиса налогового планирования
- Целевые портфели по налоговому плану (осталось XX тыс. руб. – подборка продуктов)

- ✗ Клиенты могут сокращать объем инвестиций, чтобы попасть в налоговое окно
- Потенциально высокий контроль со стороны ФНС, требования документов и возможной лицензии на налоговое консультирование

6 Обязательное поэтапное внедрение Open API для крупнейших банков, брокеров и страховых компаний в 2026-2027 гг. ([1](#), [2](#), [3](#))

Сюда будет относиться информация об организации, о ее продуктах, сведения о продуктах клиента и заявки на действия с ними, продуктами, транзакции с финансовыми инструментами ([4](#)), история финансовых операций пользователя ([5](#)). На первом этапе участвовать будут крупнейшие организации, определенные в соответствии с критериями Банка России (системные банки, крупные брокеры и другие организации, выделяемые по объему операций, активов и доле рынка)

- ✓ Возможность занять нишу единого интерфейса и агрегатора для всех торговых операций человека

Выигрывает тот, у кого data advantage: более точные и кастомные рекомендации за счет большого количества разнообразных данных о клиенте

- ✗ Конкуренция со стороны финтех-агрегаторов
- Необходимость делиться данными
- Значительные инвестиции в IT-инфраструктуру и инженерию API

Ключевые технологические тренды

По мнению технологических компаний резидентов Skolkovo

1 Развитие технологий ИИ

Плюсы и области применения

- Глубокая персонализация, генерация инвестиционных стратегий
- Автоматизация кода
- Автоматизация обработки брокерских отчетов
- Анализ новостного фона и эмоционального фона рынка
- Робоэдвайзинг и автоследование lvl-up

Риски / ограничения

- Незрелость технологии (на стадии PoC)
- Низкое качество распознавания разноформатных брокерских отчетов
- Непонимание рыночного «сентимента»
- Поверхностный анализ финансовой отчетности эмитентов («в лоб»)

«Для нас и агенты, и искусственный интеллект — это не волшебная палочка, а в первую очередь, это инструмент, это дисциплина, это обработка данных, автоматизация процессов»
(Интервью с участниками Фонда «Сколково», SharesPro)

2 Повсеместное внедрение открытых API

Плюсы и области применения

- Интеграции с брокерами, банками и техпартнерами
- Упрощенное создание «мета»-сервисов (агрегация счетов, автоследование, робоэдвайзинг)
- Доступ к данным и исполнению заявок

Риски / ограничения

- «Рынок мошенников оживет»
- Риски неавторизованного доступа
- Проблемы стандартизации
- Безопасность интеграций

«Это логический, эволюционный этап развития. Технологически никакой сложности не предоставляет»
(Интервью с участниками Фонда «Сколково», CloudFactory)

3 Блокчейн, смарт-контракты и кросс-платформенное взаимодействия

Плюсы и области применения

- Повышение прозрачности и безопасности транзакций
- Новые возможности токенизации RWA
- Смарт-контракты и
- Глобальный крипторынок
- Cash pooling и корп. ЦФА

Риски / ограничения

- Налого-регуляторные барьеры
- Отсутствие четких правил токенизации акций и механизмов межплатформенного взаимодействия
- Изоляция операторов (каждая платформа — «закрытый колодец», нет кросс-платформенного обращения и стимулов для кооперации)

«Блокчейн - основа всей инфраструктуры любой платформы в России, обеспечивает прозрачность и неизменность всех операций... Но каждая площадка – это своё государство»
(Интервью с участниками Фонда «Сколково», Web3Tech)

Запросы клиентов к технологиям «под капотом»

По мнению технологических компаний резидентов Skolkovo, работающих и с конечными потребителями, и в качестве поставщиков инфраструктурных решений

1

Автоматизация взаимодействий

Принцип «одной кнопки» с минимумом ручных действий – например, автоматизированный онбординг (KYC/AML, профилирование по риску), мониторинг портфеля и рисков в реальном времени, а также налоговое планирование и расчеты

2

Глубокая персонализация продуктов

Клиенты хотят максимально кастомные, не-массовые решения: индивидуальные рекомендации под профиль риска и цели, персональные портфели и продукты, продвинутый робоэдвайзинг и кастомизацию интерфейса и отчёtnости

3

Аналитика и мониторинг в реальном времени

Это самые передовые фичи максимально простой и под рукой: агрегация данных разных брокеров в одном месте, мониторинг рисков real-time с их визуализацией, сентимент рынка и новостного фона, кросс-платформенная аналитика и мониторинг изменений регуляторики.

4

Ликвидность и доступ

Клиентам нужен «однокнопочный» доступ к инструментам и единная витрина (маркетплейс продуктов). Они хотят быструю покупку готовых портфелей и высокую ликвидность позиций, а также бесшовные API-интеграции и агрегацию всех счетов («над-бронкер», «над-банк»).

5

Прозрачность

Стандартизация процессов, прозрачное ценообразование и соответствие нормам – это база. Клиенты также хотят минимум влияния человеческого фактора и ошибок и низкие операционные издержки

6

Безопасность

Клиенты хотят безопасности, но не в ущерб удобству. Это должно включать защиту от deepfakes и фрова, надежную верификацию и контроль подозрительной активности, а также автоматическую валидацию транзакций и ИИ-контроль операций на бэкэнде

ЦФА – перспективный инструмент рынка

Темпы роста рынка, возможности RWA, продуктов с криптой и B2B-решений приближают технологию к статусу подрывной инновации

Рынок растет хорошими темпами

Российский рынок ЦФА к середине 2025 г. оценивается примерно в **1,3 трлн рублей** и развивается экспоненциально, демонстрируя темпы роста, сопоставимые с мировым рынком объемом около 40 млрд долларов.

Более 90% выпусков приходится на денежные требования – фактически аналоги облигаций – и они стабильно полностью выкупаются. После урегулирования ключевых регуляторных вопросов ожидается кратный рост. Однако вторичного рынка почти нет – операторы не заинтересованы в создании единой площадки из-за риска перетока клиентов.

Токенизация Real World Assets (RWA)

Глобальный тренд уже сформирован, а в России лишь начинается и занимает небольшую долю рынка.

Токенизируются **акции непубличных компаний, недвижимость и права требования**, а также **имиджевые активы** вроде вина и искусства.

Рост сдерживает **пробелы в регулировании, двойное налогообложение, разрозненность платформ и нежелание корпораций менять процессы**. При этом **перспективы значительны**: развитие гибридных ЦФА, замена традиционных договоров и внедрение токенизации в логистику, цепочки поставок и B2B-расчеты.

Крипторынки

Сбер и Альфа уже выпускают **ЦФА с доходностью, привязанной к биткоину**, предоставляя инвесторам легальную экспозицию на крипторынок и тестируя эмиссию на публичных блокчейнах вроде Ethereum. Это позволяет **участвовать в криptoактивах, не нарушая закон**.

В перспективе возможен **перевод российских ЦФА в токены на глобальных платформах, выпуск инструментов в криптовалюте, привлечение зарубежного капитала** и быстрое раскрытие рынка после доработки регулирования.

Применение в B2B

ЦФА могут использоваться для **кэш-пулинга внутри групп компаний**, позволяя **эффективнее закрывать дефициты** ликвидности по сравнению с обычными займами.

Смарт-контракты делают возможными **мотивационные программы в формате KPI-токенов**, а также **упрощают корпоративные расчеты и финансирование** («Норникель» - KPI, опционные программы).

Сегменты: неквалы, квалы и институц. инвесторы

Квал. инвесторы интересуются **сложными продуктами** – ЦФА с привязкой к индексам, крипте, реальным активам. Они **готовы к рискам**.

Неквал. инвесторы хотят **ЦФА с фикс. доходностью** (альтернатива депозитам), а также доступ к ним через понятные и проверенные экосистемы банков (Сбер, Т, Альфа, где все интегрировано в приложение)

Институциональные инвесторы смотрят в сторону **крупных размещений от 1 млрд под конкретные юрлица**

«ЦФА — это инструмент мгновенного решения проблем клиента. Нам нужно решить несколько вопросов с регуляторами, и объем рынка ЦФА будет многократно расти, быстрее, чем любой другой рынок»

(Интервью с участниками Фонда «Сколково», Цифровые активы)

Приложение: список экспертов в интервью

Интервью	Эксперты рынка
Интервью 1	Руководитель продажами инвест-продуктов, топ-3 российский банк
Интервью 2	Роман Забродин, Управляющий АО Винвестор
Интервью 3	Ex-продакт цифровых продуктов крупного российского брокера
Интервью 4	Ex-руководитель продуктов в брокере топ-3 банка
Интервью 5	Product development executive в топ-3 банке
Интервью 6	Андрей Столяров, к.э.н., доцент Базовой кафедры инфраструктуры финансовых рынков
Интервью 7	Дмитрий Кашаев, портфельный управляющий и Директор по стратегическим проектам БКС
Интервью 8	Руководитель по развитию брокерских продуктов, топ-3 банк
Интервью 9	Оксана Рустамова, Директор по маркетингу, АО «Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»
Интервью 10	Управляющий директор по электронным рынкам, топ-3 российский банк
Интервью 11	Игорь Егоркин, Генеральный директор ООО «Токены»
Интервью 12	Руководитель управления цифровых продаж крупного российского брокера
Интервью 13	Александр Гусев, Директор по развитию брокерских продуктов Т-Инвестиций

Интервью	Участники Фонда «Сколково»
Интервью 1	Денис Астафьев, SharesPro
Интервью 2	Артем Калихов, Web3Tech
Интервью 3	Максим Трофимов, « Цифровые активы »
Интервью 4	Cloud Factory
Интервью 5	Валерий Золотухин, основатель Impact Capital



Сколково



Финтех Хаб

Давайте это обсудим!
