



Работа с массовым инвестором: несколько историй из опыта США

А.Е. Абрамов – советник по
стратегии «Атон-Лайн», к.э.н.

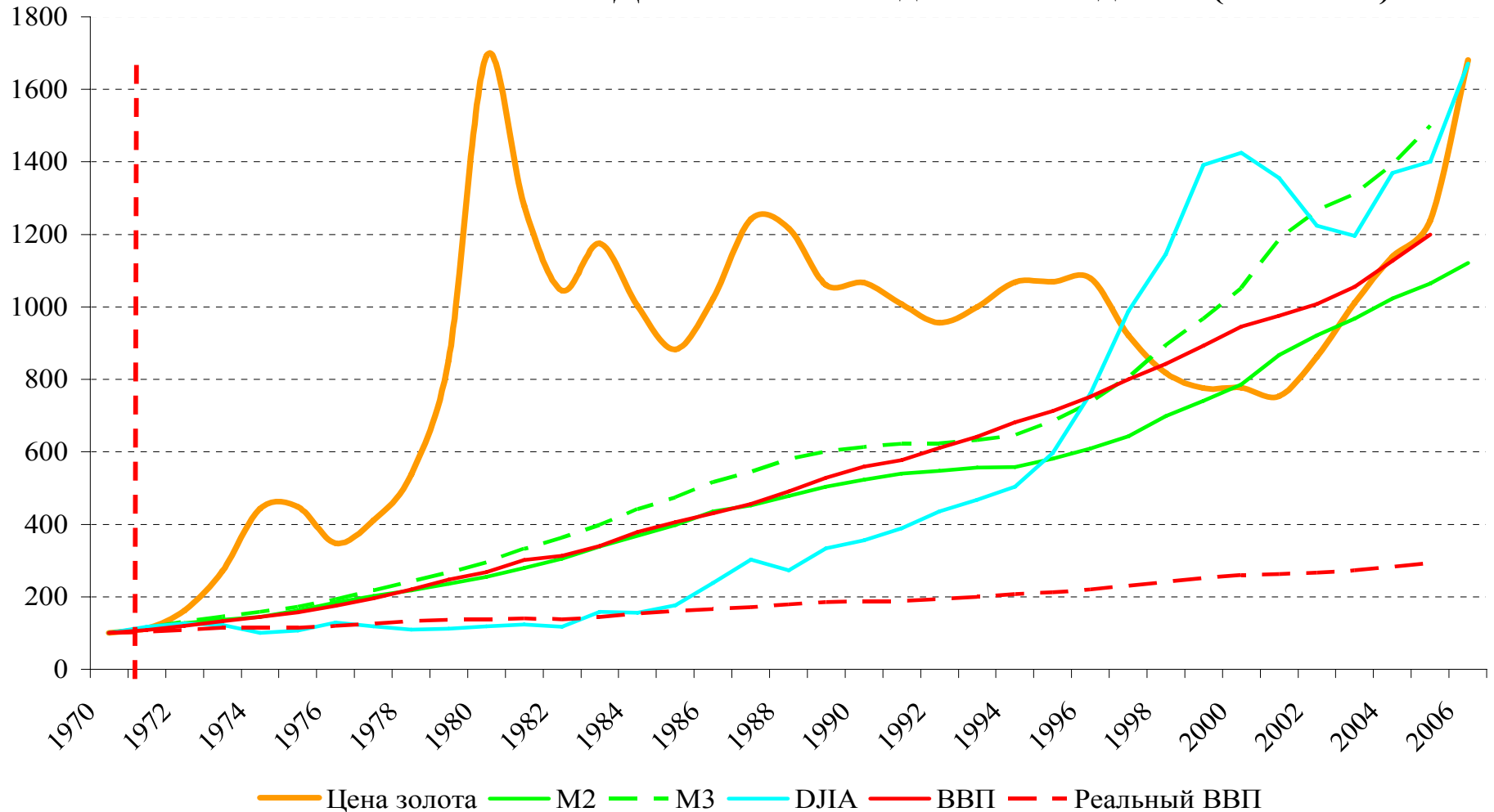
НАУФОР, 26 апреля 2007 г.

Три условия для работы с розничными инвесторами

- Наличие доходов у домохозяйств;
- Технологии у финансовых посредников и инфраструктуры;
- Политическая воля в государства

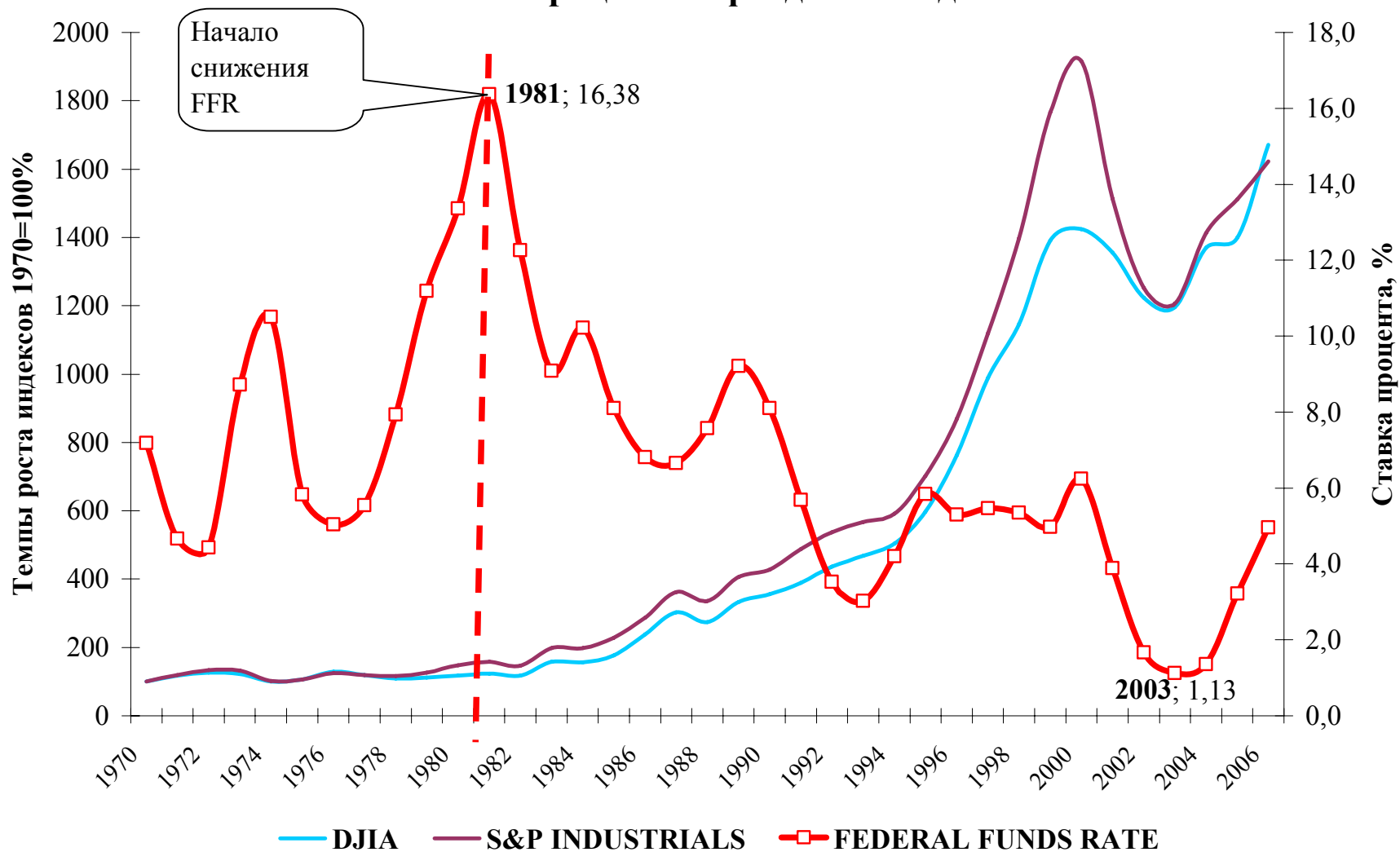
Ликвидность в США (1971 г. отказ от золотовалютного стандарта)

Денежная ликвидность и индексы (1970=100)

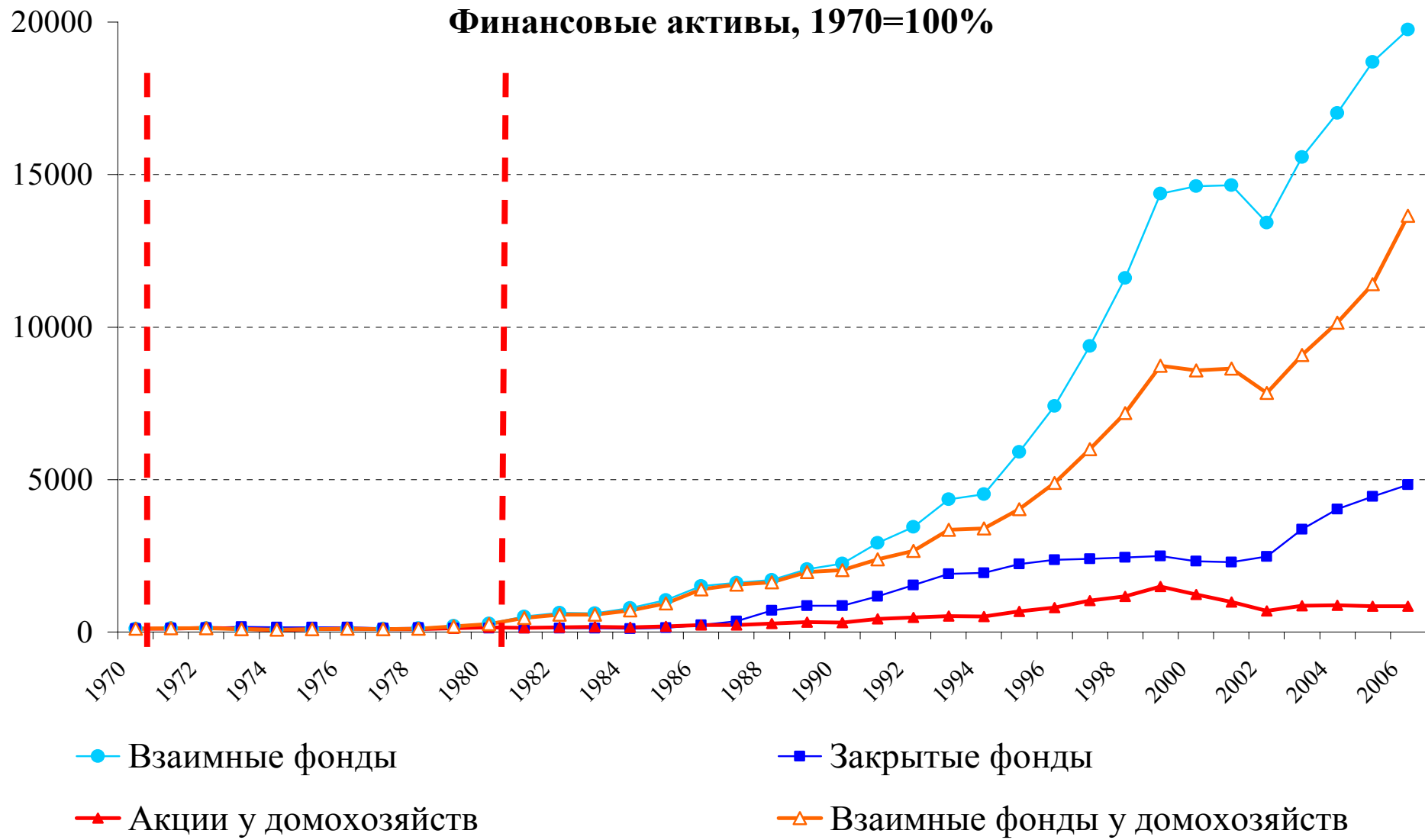


Ликвидность в США (1981 г. долгосрочное снижение ставки процента)

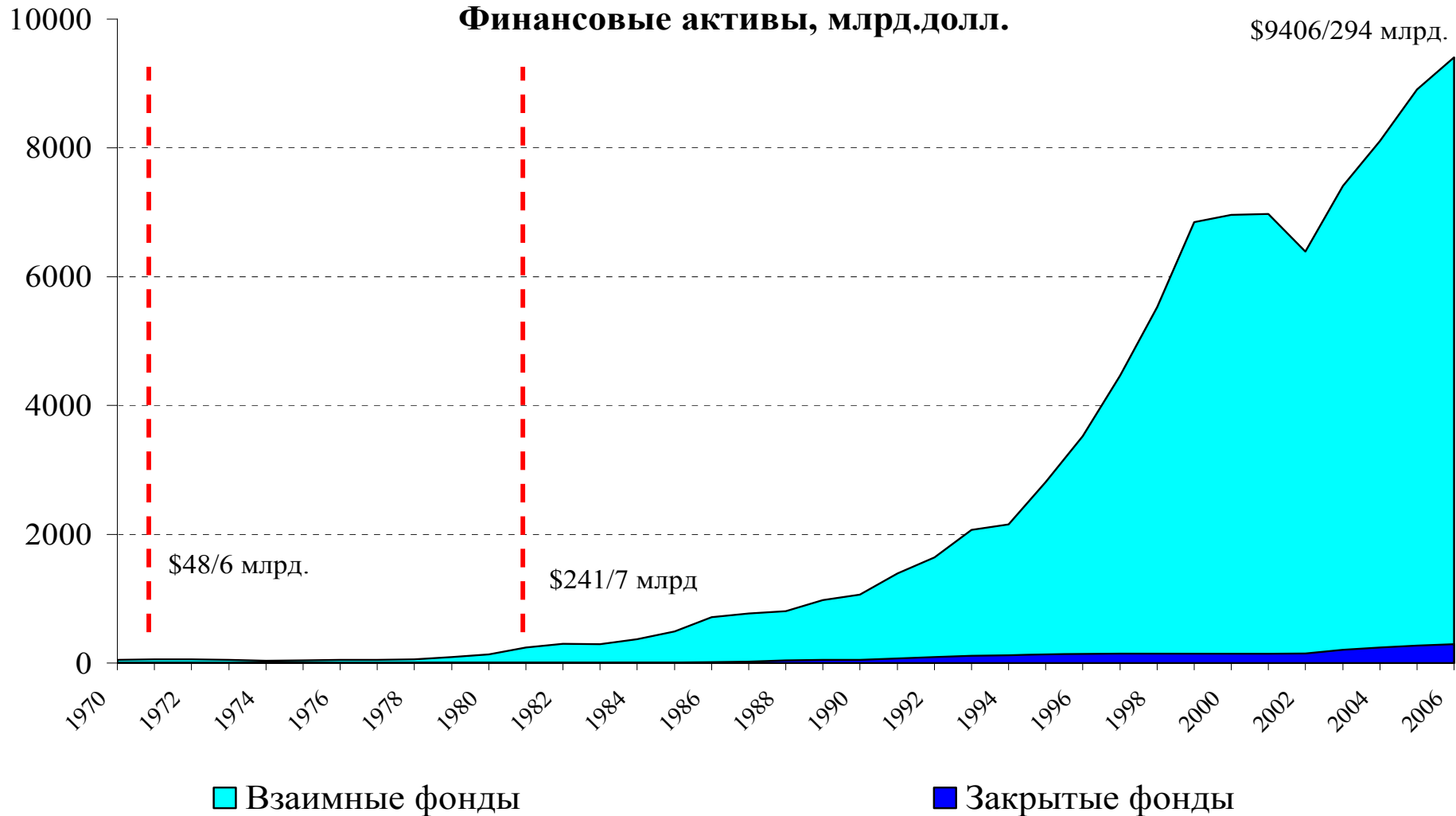
Ставка процента и фондовые индексы США



Рост ликвидности и финансовых активов населения



Технологии у финансовых посредников



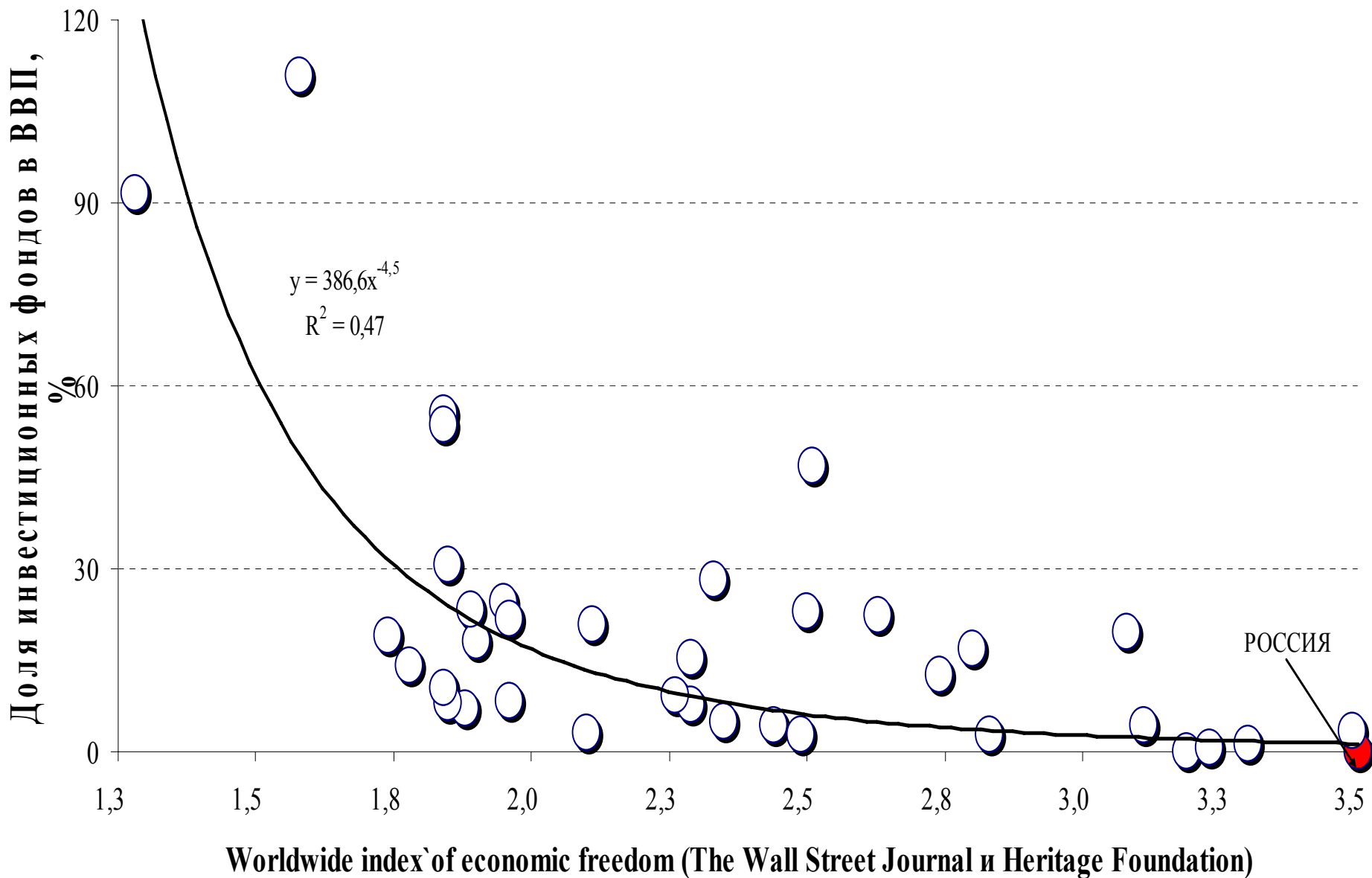
Технологии у финансовых посредников

- Паевые супермаркеты (пионер - компания Schwab в 1981 году, продукт – *Mutual Fund OneSource*);
- Сети финансовых аналитиков (пионер – Schwab в начале 1990-х годов, продукт – *Advisor Source*);
- Централизованный клиринг и расчеты с акциями взаимных фондов (NSCC (DTCC) в 1986 году, продукт *Fund/Serv*)

**Доля различных каналов дистрибьюции акций взаимных фондов
(% от стоимости активов фондов)**



Зависимость уровня развития ИФ от индекса экономической свободы (37 стран, 2006 г.)



Что есть на российском рынке?

- Доходы и ликвидность – да;
- Технологии финансовых посредников – да/нет;
- Политическая воля – да/нет

ATON-LINE
INTERNET-BROKER



ATON LLC, Pokrovka Street 27, Building 6, Moscow, Russia, 105062

Phone: +7 (495) 228-3897; Fax: +7 (495) 228-3899

www.aton-line.ru

Спасибо за внимание !

Абрамов Александр Евгеньевич

Alexander.Abramov@aton-line.ru