«Инвестиции в развитие нашей платформы исчисляются миллиардами долларов»

Игорь ДОМБРОВАН,
глава представительства
Saxo Bank в России

В интервью Cbonds Review глава представительства Saxo Bank в Москве Игорь Домброван анализирует ситуацию в российском брокерском бизнесе, а также объясняет, почему на фоне медленно надвигающейся катастрофы в брокерском бизнесе европейский онлайн-банк считается одним из самых надежных брокеров в мире, как важнейшие принципы — рациональность, порядочность и продуктивность — помогли построить с нуля бизнес мирового масштаба и удерживать позиции в нелегкие для брокеров времена.

— Расскажите, с чего начинался Saxo Bank и как вы появились в компании?

— Saxo Bank уже более 20 лет на рынке. Начиналось все с небольшой брокерской конторы под названием Midas, которую основали два датских предпринимателя — Ларс Кристенсен и Ким Фурне. В начале 90-х они почувствовали, что Интернет принесет революцию в мир трейдинга, хотя тогда крупные банки и брокеры совершали сделки в основном по телефону, и оказались правы: угадали тренд и стали одними из первых, кто предложил онлайн-трейдинг широкому кругу инвесторов. То, что сначала было прерогативой только брокерских компаний и крупных банков, теперь стало доступно для частных клиентов. Далее последовало несколько других удачных стратегических решений, например получение банковской лицензии. Теперь, когда к компании стали применяться строгие требования датского финансового регулятора (FSA), существенно вырос уровень доверия клиентов. Кроме того, появились серьезные гарантии сохранности клиентских средств, в том числе для инвестиционно-брокерских счетов.

Я присоединился к Saxo Bank с целью более активного развития бизнеса в России, одной из моих задач было открытие представительства банка в Москве. Я выбрал место, собрал команду, и мы открылись в октябре 2011 года. Теперь я руковожу всеми стратегическими активностями на территории России. Хотя клиентские счета по-прежнему открываются в Дании, у потенциальных клиентов появилась возможность в Москве или другом

городе нашей страны оперативно получить консультацию на родном языке у квалифицированного специалиста, вместе с ним более детально разобраться с особенностями торговой платформы SaxoTrader, посетить мероприятия нашего Saxo Investor Club. Наконец, просто встретиться с представителем банка за чашкой кофе — иногда это тоже важно.

— Saxo Bank проповедует философию объективизма, созданную Айн Рэнд, автором нашумевшей книги «Атлант расправил плечи», и следует семи заповедям: рациональность, независимость, порядочность, справедливость, откровенность, продуктивность и гордость. Почему именно этот подход, эта книга явились источником вдохновения для создания банка?

— Философию объективизма проповедуют наши основатели, Ларс Кристенсен и Ким Фурне. В свое время книга Айн Рэнд произвела на них впечатление и во многом определила их модель принятия решений, а также позволила достичь успеха в жизни. Основатели экстраполировали эти принципы на бизнес Saxo Bank. По-моему, это очень правильная философия. Данные принципы позволяют смотреть на все рационально и понимать, что мы находимся в мире бизнеса, который объективен и измерим. Бизнес должен приносить прибыль, но при этом должен делать это этично, рационально, не в ущерб другим и создавая, а не разрушая ценности.

— Набирая команду, вы придерживались этих принципов или у вас есть свое видение, какой она должна быть?

— Правильней будет сказать, что, когда меня пригласили в команду, мои ценности совпали с ценностями Saxo Bank. А все остальное уже получалось автоматически. К выбору команды я подходил очень ответственно. Мы использовали многоступенчатую систему отбора: давали сложные тесты, проигрывали различные ситуации, демонстрирующие, чем нужно будет заниматься в рамках реальной работы. За поведением соискателей наблюдал я, мои партнеры и профессиональные психологи. Таким образом, выбор был очень тщательным и рациональным.

— Вы были в числе первых брокерских компаний, сделавших онлайн-торговлю на мировом финансовом рынке доступной не только профессиональным инвесторам, но и частным трейдерам. Охарактеризуйте текущую ситуацию на рынке брокерских услуг? Спрос растет или падает?

— Онлайн-трейдинг практически вытеснил все остальные виды трейдинга. Это происходит и в других сферах — социальные сети, электронная почта, онлайн-телевидение вытесняют традиционные способы общения. Если говорить о российском рынке, то здесь происходит неафишируемая вялотекущая катастрофа: объемы торгов на бирже снижаются, брокеры закрывают офисы. Все игроки находятся в активном поиске дополнительных способов заработка. Идя навстречу сложной ситуации, специалисты предпринимают инициативы для того, чтобы подвести законодательную базу под рынок Forex и деривативов. Это позволит брокерам воспрянуть духом, добавить новые продукты в линейку и привлечь клиентов, которые сейчас уходят с российского рынка на Запад еще и потому, что торговать на FOREX легально в рамках российского правового поля очень сложно.

ОБЛИГАЦИИ — ЭТО БОЛЕЕ ПОНЯТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КЛИЕНТА. РОССИЙСКИЕ КЛИЕНТЫ ВОСПРИНИМАЮТ ЕГО КАК БОЛЕЕ БЕЗОПАСНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ЧЕМ АКЦИИ

— В связи с чем возникла такая ситуация?

— В российском законодательстве нет такого слова — Forex, соответственно, все эти сделки юридически не защищены. Например, если вы заработали миллион и потеряли полмиллиона, то по идее ваша чистая прибыль — полмиллиона, и вы должны заплатить налог с этой суммы. Пока нет закона — это не так. Вы можете заработать миллион и потерять два и все равно заплатить налог с миллиона, несмотря на то что на данный момент вы находитесь в минусе. Кроме того, сейчас в России сделки на рынке FOREX не подлежат судебной защите. Кто будет торговать на таких условиях? Поэтому многие российские брокеры — и в ряде случаев даже банки — предлагают своим клиентам доступ к рынку FOREX через свои зарубежные подразделения. То есть, по сути, весь торговый оборот идет мимо российского регулятора в более комфортное правовое поле.

— Но вы же решились начать в России бизнес с чистого листа, почему?

— Помните, мы говорили о рациональности? В этой ситуации мы ведем себя абсолютно рационально, предлагая российским инвесторам работать в датском правовом поле. Они получают полноценную защиту, такую же, как немцы, швейцарцы, датчане. Помимо этого, мы участвуем в законодательном процессе в России, но только в роли внешнего консультанта, являясь иностранным банком. В свое время Saxo Bank прошел период становления законодательства в Турции, Израиле, Сингапуре, Уругвае, странах Восточной Европы. Наш опыт в России видят и ценят, поэтому приглашают консультировать по различным вопросам развития законодательной базы.

— Российским клиентам вы предлагаете определенный набор услуг? Чем он отличается от Европы?

— У нас нет деления по странам. Все, что доступно любому клиенту Saxo Bank, доступно и российскому: акции практически на всех мировых биржах — американские NYSE, Nasdaq, европейские биржи, азиатские фондовые площадки (которые, кстати, сейчас очень активно растут), — депозитарные расписки российских эмитентов, CFD на них.

Кроме того, есть интересный инструмент — биржевые фонды (или ETF) — аналог широко известных в России ПИФов, только с гораздо большим уровнем ликвидности, поскольку эти паи торгуются на бирже и номинированы в валюте площадки, где они обращаются. В нашей линейке присутствуют и фьючерсы, и CFD на сырьевые товары.

На FOREX мы даем более 160 валютных пар, в том числе металлы (золото, серебро, палладий, платина и так далее), — спот, форвард, валютные опционы и фьючерсы. На данный момент это абсолютное большинство по ассортименту предложения. С нами активно торгует более 60 тыс. кли-

ентов, причем с самым большим оборотом на торговых счетах, и это только на FOREX. Всего мы предлагаем более 30 тыс. финансовых инструментов. И все это доступно любому инвестору из России с одного брокерского счета и через один торговый терминал, что, конечно, очень удобно.

— Наряду с другими торговыми платформами, в чем выигрывает Saxo Trader?

— Самая главная разница — количество доступных инструментов. На нашей платформе можно торговать акциями, фьючерсами, валютой, опционами — практически всем спектром биржевых и небиржевых инструментов. Все доступно с одного счета.

Инвестиции в постоянное развитие Saxo Trader исчисляются миллиардами долларов, больше половины сотрудников Saxo Bank — IT-специалисты. Что это означает для клиентов? Помимо высокой стабильности и надежности системы, есть возможность получать все самое актуальное, что появляется на рынке. Начали торговаться бумаги «Тинькофф–Кредитные системы» в Лондоне — мы тут же добавили их в платформу. Захотели принять участие в IPO Twitter — пожалуйста, это было доступно для всех клиентов Saxo Bank.

— Какие финансовые инструменты популярны для трейдинга в России?

— Есть такое понятие — availability bias, которое означает, что человек склонен всегда заниматься тем, что ему знакомо и известно. Российскому трейдеру хорошо известен американский рынок акций, отчасти немецкий рынок. Соответственно, среди инструментов на первое место выходят несколько ведущих валютных пар (с участием доллара, евро, фунта, йены, иногда канадского и новозеландского доллара), американские акции, — потому что считается, что каждый должен иметь в портфеле акции Google, Apple, Twitter, — и индекс S&P. Некоторые торгуют ценными бумагами самых известных немецких брендов вроде BMW, Volkswagen и так далее. Ну и конечно, депозитарными расписками российских голубых фишек, таких как Сбербанк, «Газпром», «ВымпелКом».

— Работает ли Saxo Bank с облигациями и как клиенты относятся к этому инструменту?

— Мы предлагаем на выбор большое количество корпоративных и государственных облигаций, в том числе в виде биржевых фондов, базовым активом которых являются облигации различных секторов экономики, а также бумаги развитых и развивающихся стран. С учетом того, что на рынке процентных ставок очень высокая динамика, в среднесрочной торговле облигациями открываются новые возможности, которых не возникало раньше. Облигации — это более понятный продукт для клиента. Российские клиенты воспринимают его как более безопасный инструмент, чем акции. Есть определенный купон и прибыль, на которую можно рассчитывать. Если нет дефолта эмитента, то ситуация становится более предсказуемой. Торговля облигациями осуществляется офлайн, ее нет в платформе. По запросу инвестора персональный менеджер подбирает 5–10 вариантов, и клиент выбирает интересующую его бумагу. Исключение составляют ETF — здесь мы придумали специальное решение: клиент может составить свой портфель из облигационных биржевых фондов, выбрав соответствующий уровень риска и доходности. Это можно сделать на нашем сайте или в торговом терминале. Система автоматически подберет подходящие активы. Далее можно сразу открыть позицию на торговом счете — и диверсифицированный портфель готов.

— А рынок commodities вы затрагиваете?

— Да, рынок товарно-сырьевых фьючерсов покрыт практически полностью, начиная с традиционных нефти, золота, пшеницы и сои и заканчивая всевозможной экзотикой. Каждый трейдер выбирает для себя то, что ему интересно и хорошо знакомо.

— Какие результаты показал ваш бизнес в 2013 году? Вы довольны его итогами?

— 2013 год еще не закончился, но текущие результаты нас радуют. По сравнению с прошлым годом я бы выделил главную идею: пришло осознание того, что мы слишком ушли в онлайн, немного отгородившись от клиента через нашу платформу. Получилось, что трейдеры остались один на один со сложными решениями, которые нужно принимать. Нам показалось, что это не очень здоровая ситуация, так как людям, которые торгуют теми или иными активами, важно больше общаться, делиться своим мнением, и тогда общее качество их решений будет выше. Поэтому мы организовали клуб инвесторов Saxo Bank, где собираются наши клиенты и обсуждают, что происходит на рынке. Каждый делится своим видением. Мы стараемся приглашать ярких спикеров. В декабре, например, к нам приедет Саймон Фасдал, руководитель департамента по продуктам с фиксированной доходностью Saxo Bank. Он расскажет про торговлю корпоративными облигациями, которыми в последнее время стали активно интересоваться наши клиенты.

— Как вы планируете развивать бизнес в России?

— Мы хотим совершенствовать наши онлайн-сервисы. Например, в мае на русском языке был запущен глобальный сайт TradingFloor.com, на котором вокруг нашей аналитики и инфраструктуры собирается сообщество трейдеров. В основном это клиенты банка и внешние эксперты, которые присоединяются к обсуждению. Торговые идеи и аналитика наших западных коллег теперь доступны на русском языке.

Также мы развиваем платформу для управляющих активами, для хедж-фондов. Это динамично растущие отрасли, в которых сейчас происходит много изменений, и мы стремимся быть в курсе событий и предлагать наилучшие решения для игроков рынка.

Кроме того, в России мы видим большой потенциал для развития программы White Label. Она позволяет банку или другой финансовой организации в считаные недели и с относительно низкими затратами расширить линейку своих продуктов, обеспечив клиентам доступ на мировые фондовые, товарные, валютные и другие рынки через нашу платформу, которая будет адаптирована в соответствии с потребностями компании. Все личные данные и контроль за счетами клиентов остаются у White Label банка. Saxo Bank предоставляет только инфраструктуру, ликвидность и отчетность. Это важно с точки зрения соблюдения конфиденциальности. Существуют и варианты добавления дополнительных финансовых инструментов через API FIX-протокол.

Помимо этого, мы рассчитываем на рост количества представляющих нас брокеров, особенно в регионах.

Беседовала Светлана ЕРОХОВА