«Преимущество структурных продуктов заключается в возможности зарабатывать с минимальным риском»

Михаил ШАБАНОВ,
генеральный директор,
«КИТ Финанс Брокер»

В интервью Cbonds Review генеральный директор «КИТ Финанс Брокер» Михаил Шабанов рассказывает о том, как брокерский бизнес зарабатывает в кризис, почему структурные продукты сейчас — это наиболее востребованный инструмент на рынке, что интересно современному инвестору и какой стратегии придерживается «КИТ Финанс», чтобы оставаться в десятке лучших.

— В этом году компания «КИТ Финанс Брокер» празднует юбилей — 15 лет на рынке. Примите мои поздравления! Какими достижениями своей команды за эти годы вы больше всего гордитесь?

— У брокерской компании «КИТ Финанс» в целом история довольно интересная и в чем-то поучительная. Вы прекрасно знаете, что после кризиса 2008 г. группа компаний «КИТ Финанс», куда входила и брокерская компания, попала под санацию. В период от создания компании до кризиса 2008 г., успешной санации и последующего восстановления произошло очень много событий, и выделить то, чем мы особенно гордимся, непросто. Наверное, главным для нас остается тот факт, что среди всех брокерских компаний в Санкт-Петербурге «КИТ Финанс Брокер» является крупнейшей. Мы входим в десятку лучших компаний и никогда этот рейтинг не покидали.

— Всего через два года после регистрации Web-Invest вы становитесь лучшей компанией по версии FORTS, победителем регионального конкурса «Элита фондового рынка». Как вам удалось так быстро занять лидирующую позицию на рынке?

— В тот период было несколько очень интересных идей, связанных с возможностью работать практически по всей России, имея при этом небольшой ресурс. Ставка была сделана на агентскую сеть и

возможность регистрации клиентов с использованием различных современных на тот момент технологий, что позволило сделать серьезный прорыв в брокерском бизнесе. Важно отметить также, что одноименный банк тогда большую часть своих операций проводил через брокерскую компанию «КИТ Финанс», поэтому и обороты, и объемы были достаточно серьезными, что позволило ей почти сразу выйти на высокий уровень.

– На протяжении долгих лет НРА подтверждало «КИТ Финанс Брокер» рейтинг максимальной надежности AAA. Какова сегодня позиция рейтинговых агентств в отношении компании?

– Думаю, что здесь у нас никаких сложностей с получением рейтинга не возникнет. В ближайшее время мы традиционно будем проходить процедуру рейтингования, и у меня нет сомнений в том, что мы подтвердим свой рейтинг на уровне AAA.

Добавлю также, что по просьбе наших контрагентов в прошлом году мы впервые получили через НРА кредитный рейтинг на уровне A. Это нужно было для того, чтобы кредитные организации могли устанавливать на нас соответствующий лимит.

– Пользуетесь ли вы услугами иностранных рейтинговых агентств?

– Сейчас мы не делаем ставку на иностранные рейтинговые агентства. С 2009 г. «КИТ Финанс Брокер» проходит аудит по МСФО, который осуществляет PricewaterhouseCoopers — один из ведущих международных аудиторов. Я думаю, это довольно серьезный аргумент в пользу надежности компании. Необходимости получения каких-то международных рейтингов мы пока для себя не видим: наша стратегия, которую мы утвердили в прошлом году, касается в основном не агрессивного завоевания новых рынков, а удержания позиций, которых мы достигли на сегодняшний день.

– Отразилось ли на работе компании недавнее понижение странового рейтинга международными рейтинговыми агентствами?

– Такие вещи в целом отражаются на финансовом рынке, безусловно. Но есть одна интересная закономерность: в силу серьезных колебаний рынка, его высокой волатильности брокерские компании, посредники, ведущие разумную взвешенную политику, наоборот, только выигрывают.

– Знаете, говорят, что отчаянные времена требуют отчаянных мер. А вы упомянули, что придерживаетесь консервативной стратегии развития компании. Чем обусловлена такая позиция?

– Мы начали готовить стратегию в начале 2014 г., когда уже произошли небезызвестные события на Украине. И примерно в августе, когда проводилось выездное заседание руководства компании, мы составили несколько возможных сценариев развития и остановились на среднем варианте, который оказался наиболее консервативным. Последующие события в экономике по факту подтверждают тот план, что мы определили для себя, и цифры, которые мы просчитали, в целом оправдались. Кредитные организации уже давно используют систему стресс-тестов для оценки финансовой устойчивости организации с точки зрения того, что может произойти. Что-то подобное мы попытались сделать и у себя в компании в начале года.

– Куда сейчас направлен инвестиционный интерес?

– На рынке с 2014 г. происходят интересные события. Например, произошла смена руководства в Центральном банке, пришел новый руководитель, происходит последовательная работа, связанная с отзывом лицензий, приостановкой деятельности кредитных организаций, которые по тем или иным показателям не соответствуют лицензионным требованиям. Это привело к тому, что определенное количество кредитных организаций так или иначе приостановило свою деятельность, и клиенты, хранившие средства в депозитах, были вынуждены искать новые решения для того, чтобы сохранить свои деньги и заработать. Когда недоверие к кредитным организациям повысилось, желание современных инвесторов как-то приумножить свои вложения и при этом ничего не потерять заставило их смотреть и на брокерские компании.

Внутренний рынок ценных бумаг еще находится в зачаточном состоянии, он только развивается и не успел еще набрать таких объемов и оборотов, которые позволили бы здесь совершенно спокойно зарабатывать. «КИТ Финанс» — это группа компаний, и у нас есть также иностранный брокер (AS KIT Finance Europe), мы даем клиентам возможность работать на западных рынках, где риски меньше и возможностей гораздо больше.

Сейчас также появилась возможность вкладываться в западные ценные бумаги уже через Санкт-Петербургскую биржу: мы стали одними из первых, кто предоставляет возможность покупки западных бумаг напрямую через российского брокера, минуя различные транзакционные действия.

– Выходит, что сейчас инвесторы стремятся скорее сохранить, чем заработать. Скажите, а как вы оцениваете заинтересованность инвесторов в приобретении еврооблигаций? Какие еще инструменты пользуются спросом?

– Интерес к еврооблигациям был, есть и будет всегда. Тем не менее, прошлый год показал, что среди наших клиентов присутствует достаточно высокий интерес, например, к хеджированию валютных рисков. Это связано с тем, что брокерским компаниям в прошлом году дали возможность прямого выхода на биржевые торги. Если раньше доступ имели только кредитные организации, то есть банки, то с прошлого года брокерские компании также могут торговать и предоставлять эту возможность клиентам для покупки валюты напрямую с торгов.

Сейчас очень востребованы структурные продукты, связанные с хеджированием тех или иных рисков, использованием определенных активов и, главное, с возможностью полного сохранения капитала. На сегодняшний день этот момент очень важен: клиенты хотят получить гарантии того, что тот капитал, который они вкладывают, будет им возвращен. Даже если рынок в какой-то момент будет играть против той стратегии, которую мы разработали с клиентом, нам в любом случае удастся сохранить первоначальный капитал. Важную роль при этом играет период вложений: если мы говорим о трех месяцах,

то за этот срок очень тяжело получить какой-то серьезный доход, если клиент выбирает год и более, то, конечно, доход получается более интересным.

– По какому принципу формируется структурный продукт? Можете привести пример?

– Главное в формировании структурного продукта то, что страхование риска закладывается заранее. Далее формируется непосредственно сама структура: допустим, 90% вложений клиента размещается на депозит (условно) либо на эти 90% покупаются облигации с определенной доходностью, а на оставшиеся 10% покупаются опционы на «рост/падение». Допустим, по нашим прогнозам, рост индекса РТС может дать доходность 35% к тому капиталу, который клиент внес. По истечении срока структурного продукта и у вас получается результат, который может колебаться от 0% до 30–35% .

– Что вы можете предложить, скажем, среднестатистическому инвестору, который хочет сохранить свои деньги и получать относительно стабильный доход?

– «КИТ Финанс Брокер» предлагает две готовые стратегии: валютный трансформер (USD/RUB) и участие в росте (индекс РТС). В основе структурного продукта лежит изменение цены базового актива: рост или падение акции, индекса, валюты, товара. Инвестор получает прибыль в зависимости от того, что произойдет с ценой базового актива к определенной дате. Первая стратегия, например, позволяет инвестору получать прибыль на капитал по фиксированной ставке доходности. В зависимости от цены базового актива на дату истечения структурного продукта определяется валюта расчетов (рубли или доллары США). Если курс доллара выше пороговой цены, то расчеты проводятся в рублях, и наоборот.

– Скажите, не боитесь ли вы повторения кризиса 2008 г., который привел к расформированию компании?

– В нынешней геополитической ситуации говорить о том, каким образом может наступить или не наступить кризис, довольно сложно. Очень многое, конечно, и от компании зависит. Думаю, что сейчас мы выбрали такую политику, что попасть в ту ситуацию, в которой мы оказались в 2008 г., сложно. Строго говоря, кризис 2008 г. не заканчивался, он продолжается до сих пор. Банк «КИТ Финанс» тогда активно занимался ипотекой, а длинных денег, как мы уже говорили, не было, так что приходилось проводить очень большие операции РЕПО на рынке ценных бумаг, то есть мы просто реповали большие объемы различных бумаг, чтобы иметь возможность получения этих длинных денег. И когда произошел известный обвал 2008 г., то при резком падении и обесценивании бумаг у банка не было денег, чтобы выкупить зарепованные активы. На сегодняшний день я не вижу оснований для того, чтобы говорить, что у нас может случиться нечто подобное или еще хуже.

– Какова ваша антикризисная стратегия?

– В основе брокерского бизнеса лежит поддержка соответствующего уровня сервисов, это достаточно серьезная IT-инфраструктура. Мы достаточно большие деньги вкладываем, чтобы эта аппаратно-программная структура поддерживалась на высоком уровне. Мы постоянно работаем над обновлением сервисов, над возможностью быстрого и качественного предоставления возможностей доступа к тем или иным площадкам. На обеспеченную инфраструктуру мы накладываем уже наши продукты: хороший сервис обеспечивает нашим клиентам возможности торговать на всех основных российских и мировых площадках. Поэтому на текущий год мы не видим для себя серьезных проблем: наш бюджет и наши планы связаны в основном с тем, что мы будем качественно поднимать, улучшать уже имеющиеся сервисы и продукты.

ДАЖЕ ЕСЛИ РЫНОК БУДЕТ ИГРАТЬ ПРОТИВ ТОЙ СТРАТЕГИИ, КОТОРУЮ МЫ РАЗРАБОТАЛИ С КЛИЕНТОМ, НАМ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ УДАЕТСЯ СОХРАНИТЬ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ