Александр ЛЕСНОВ,
начальник управления развития продуктов, «КИТ Финанс Брокер»

«Рынку интересна любая ликвидность»

Рынок пополняется новыми группами клиентов, развивается торгово-клиринговая инфраструктура, вырабатываются механизмы, снижающие риски и определяющие порядок действий биржевой инфраструктуры в случае реализации части рисков, например дефолта одного из участников.

С точки зрения брокерской компании можно выделить следующие стандартные группы продуктов, предоставляющих прямой доступ на валютный рынок:

1) биржевые инструменты, которые брокер предоставляет с плечом. К ним относятся рубль/доллар, евро/доллар, рубль/евро с расчетами на следующий день после совершения сделки. Размер плеча по данным инструментам, как правило, близок к биржевому или чуть ниже. Особо отмечу, что это не FOREX и 100-х плечей нет — это означает, что брокер не берет на себя риск выше, чем предельно допустимый биржей (примерно 8-е плечо);

2) биржевые инструменты, которые брокер не предоставляет с плечом. К ним в стандартном случае относятся такие инструменты, как юань, гонконгский доллар, британский фунт. Причина, по которой брокер не дает плечо, заключается в отсутствии достаточно ликвидного рынка свопов по тем инструментам, которые нужны брокеру, чтобы самому занять соответствующую валюту для передачи ее в заем клиенту;

3) свопы. В общем случае клиенту не предоставляется прямой доступ к свопам. Причина, я думаю, понятна из предыдущего абзаца: как заработать брокеру, если клиент будет самостоятельно на рынке кредитовать свои операции с плечом. Тем не менее свопы предоставляются в прямом доступе отдельным группам клиентов — субброкерам и иным профучастникам, а также клиентам, работающим по индивидуальным риск-схемам;

4) особняком стоят драгметаллы (золото и серебро), которые также относятся к рассматриваемому сектору рынка. Но исходя из опыта «КИТ Финанса», интереса у клиентов они не вызывают, хотя и находятся в прямом доступе;

5) отдельная группа продуктов связана с расчетными технологиями по итогам торгов. Например, клиент может торговать с отдельного расчетного кода биржи, предусматривающего время расчетов в 11:00. То есть в 10 часов утра заводятся деньги, совершается конверсионная сделка, без плеча, в 11:00 проходит клиринг на бирже, и деньги можно вывести.

Если говорить о рынке в целом, то безусловным бенефициаром прямого доступа являются клиенты, использующие алгоритмические системы.

Я бы отметил несколько причин этого:

– ряд очевидных закономерностей рынка в связи с действиями крупных участников (ЦБ, Минфин, экспортеры);

– высокая корреляция с другими инструментами (нефть, евро/доллар);

– достаточно ликвидный рынок соответствующих производных инструментов и свопов.

Перечисленные выше факторы вкупе с собственной высокой ликвидностью основного инструмента биржевого валютного рынка — пары рубль/доллар, позволяющей работать с небольшим проскальзыванием, дают хорошую возможность для построения эффективных алгоритмических стратегий.

Как следствие, основной «пострадавший» от прямого доступа — это крупный участник/клиент, который вынужден обрабатывать в бэкофисе не одну сделку на миллион долларов, а 1000 сделок по $1000, тем не менее я не считаю этот фактор критическим. Кроме того, биржа использует инструменты тарифной политики для сглаживания ситуации.

Другая немаловажная проблема — некоторая сложность в том, чтобы дать клиенту одну биржевую котировку на большой объем конвертируемой валюты. Далее я могу только предполагать, что валютные дески соответствующих участников умеют решать и этот вопрос.

Часто в негативном ключе отмечают возросшую волатильность рынка как следствие допуска «не банков». Безусловно, этот фактор имеет место быть, но в то же время основная причина роста волатильности, на мой взгляд, заключается в общем состоянии мировых валютных рынков и монетарных способов управления ими.

Рынку нужна любая ликвидность: создаваемая крупными участниками, мелкими клиентами и даже роботами. Интересы же клиентов должны соблюдать и балансировать брокеры, специализирующиеся на отдельных направлениях. Рынок позволяет сделать качественный продукт и для хеджирования, и для конвертации, для HFT и иных стратегий.

Развитие рынка в этой плоскости имеет смысл рассматривать с точки зрения баланса технологических возможностей брокера и его финансовой стабильности. Движение Московской биржи в сторону разделения на участника торгов и участника клиринга упростит, например, решение ситуации, когда клиенту интересен качественный продукт брокера, но нет возможности им воспользоваться по причине отсутствия лимитов на данного конкретного брокера. При этом уже сейчас существует механизм сегрегации счета для обособленного клиента, активы которого будут переведены к другому брокеру в случае банкротства брокера клиента.

Возвращаясь к различным группам новых клиентов, которые пришли на рынок. Кроме непосредственно спекулянтов (в хорошем смысле этого слова), это клиенты, совершающие операции на западных рынках ценных бумаг и активно использующие сервис биржевой конвертации рублей под расчеты сделок в соответствующей валюте. Надо отметить, что доступ на западный рынок «КИТ Финанс» предоставляет достаточно давно, и сервис конвертации был неплохо отлажен с точки зрения скорости и ценовых условий для клиента. Тем не менее большинство клиентов перешли на конвертацию через биржу. Здесь, видимо, срабатывает принцип «если уж я сам торгую, так я сам на рынке и лучше всех сконвертирую».

Еще одна группа — небольшие компании, например туроператоры или импортеры, нашедшие биржевые ценовые и расчетные условия брокера привлекательнее банковских. Ведь не стоит забывать, что брокер — это не только технологический провайдер, обеспечивающий исполнение заявок клиента, но и участник рынка, готовый в качестве сопутствующей услуги предложить индивидуальные консультации или индивидуально упакованные продукты, так или иначе связанные с управлением валютной позицией клиента. Целевая группа здесь — небольшие компании, которые понимают необходимость данной услуги и которые не могут в полной мере воспользоваться ею в банке в силу требуемой индивидуальности при небольшом объеме активов. Сразу отмечу, что данный «недостаток» банка на самом деле есть следствие его преимущества в ассортименте услуг, необходимых юридическому лицу, и брокеру в реальной жизни не так просто привлечь к себе банковских клиентов.

Физические лица также присутствуют, но в начале запуска прямого доступа я ожидал более существенного их притока. Основная проблема — относительная сложность регистрации, установки ПО для проведения сделок покупки-продажи валюты и так далее. С этим сложно бороться — все-таки «обменный пункт на небольшие суммы» — это не совсем брокерский продукт. Тем не менее те, кто уже преодолел эти организационные сложности и освоил торговый терминал, предпочитают покупать валюту именно на бирже.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О РЫНКЕ В ЦЕЛОМ, ТО БЕЗУСЛОВНЫМ БЕНЕФИЦИАРОМ ПРЯМОГО ДОСТУПА ЯВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ АЛГОРИТМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ