Андрей ШЕМЕТОВ,
руководитель департамента глобальных рынков, вице–президент, Sberbank CIB

«Рынок облигаций станет абсолютно цифровым»

Руководитель департамента глобальных рынков, вице-президент Sberbank CIB Андрей Шеметов рассуждает в интервью Cbonds Review о том, как и с помощью каких продуктов банк рассчитывает поменять культуру сбережений в стране, стоит ли ждать ралли в российских акциях и роста в российской экономике, почему инвестбанкинг уже давно не является для банка приоритетным направлением, как дальше будут меняться бизнес-модели на российском IB-рынке, ждет ли рынок облигаций тотальная цифровизация и как будут отвечать на этот вызов ключевые участники рынка.

– Уходя с биржи в марте прошлого года, вы комментировали это желанием начать собственные проекты. А потом вышли в новом качестве в Сбербанк. Почему? Чем вас так привлек мандат Sberbank CIB?

– В моей профессиональной жизни действительно была определенная развилка, я решил выбрать Сбербанк. По прошествии года ничуть об этом не жалею. Здесь очень много интересной работы, интересные и большие проекты. Во всех отношениях это было абсолютно правильное решение.

– Что подразумевает развитие направления глобальных рынков CIB, которым вас собственно пригласили заниматься?

– Задач ставилось много, часть из них по-прежнему в работе. Это и увеличение доходов от текущей деятельности, основных направлений, которые у нас существуют: акции, облигации, структурные продукты, деривативы. Это и развитие электронных каналов продаж, создание собственных систем, развитие брокериджа, автоматизация многих процессов. Плюс инвестбанкинг, который надо развивать: мы видим подъем на рынках ECM, DCM, M&A. Вот, по сути, все эти задачи передо мной стоят. Ими мы с моей командой и занимаемся.

– Какие задачи вы для себя на данном этапе считаете приоритетными?

– Все направления важны: и FX, и бонды, и equity, и ставки. И технологии важны, и support важен. Последнее время мы активно занимаемся новым приложением «Сбербанк Инвестор» для физических лиц. Оно дает доступ физическим лицам к широкому спектру инвестиционных продуктов. В зависимости от опыта и профиля клиенты получают аналитическое сопровождение от экспертов банка. В результате Сбербанк стимулирует создание культуры долгосрочного инвестирования. Мы хотим получить миллион клиентов в этом приложении за три-четыре года. Очень амбициозная задача, с учетом того, что сейчас у нас 200 тысяч счетов, то есть мы хотим вырасти в пять раз. Приложение сделано для неискушенных пользователей, не для того чтобы

стимулировать людей активно торговать и терять на этом деньги, а для более долгосрочных инвестиций, при которых оптимально делать два-три трейда в год. Там есть рекомендации наших аналитиков. Мы будем этот продукт улучшать, добавлять туда новые сервисы. В ближайшие время должны запустить удаленное открытие счета, чтобы можно было через Сбербанк Онлайн открыть счет, скачать приложение и начать торговать.

– Это в русле одного из главных трендов этого года: роста активности населения? Не трудно заметить, что все банки бросились активно работать с таким ресурсом, как инвестиции для населения…

– Для Сбербанка это, конечно, очевидная точка роста. А активно взялись за это направление не просто потому, что это какой-то тренд, а потому что люди хотят получить новые сервисы, и нужно удовлетворять их потребности в разных операциях. Наша задача — на эти потребности отвечать и давать адекватные клиентские сервисы. Поэтому не вижу тут ничего необычного. Если банк не будет давать широкую линейку продуктов, клиент будет уходить. Ему гораздо удобнее держать не десять счетов в разных компаниях для разных целей, а один счет в одном месте. Это естественное развитие событий.

— Тут вы достаточно агрессивно отвоевываете пространство у крупных брокеров. Это всегда был их бизнес…

— Не соглашусь, мы ни у кого ничего не отвоевываем. Может быть, это не очень хорошо известно, но по количеству счетов мы одни из лидеров на рынке: у нас их 200 тысяч, и, как я уже упомянул выше, мы ориентируемся в своих планах на цифру в миллион счетов. У Сбербанка всегда был брокеридж, просто его активно не рекламировали. Это такой же наш бизнес, как и бизнес брокеров. Просто брокеры тут более активны, для них это, наверное, основная история. У нас до недавнего времени не былого четкого фокуса на этот рынок. Теперь есть. Во-первых, мы действительно видим интерес клиентов. Во-вторых, у нас в удаленных каналах через Сбербанк Онлайн уже 32 млн клиентов обслуживается. Поэтому мы понимаем, кому, что и зачем предлагать. Вскоре появится возможность открытия брокерского счета в Сбербанк Онлайн, и все клиенты смогут этим пользоваться.

– Под этот проект планируется дать клиентам какой-то новый инструментарий?

– Пока мы будем развивать Московскую Биржу, а в дальнейшем планируем добавлять другие сервисы. Мы видим спрос на акции и облигации. FX также будет пользоваться спросом. Это не значит, что мы хотим, чтобы там сидели клиенты и с десятым плечом торговали валютой. Но если у вас есть потребность поменять валюту по биржевому курсу, почему бы не сделать это все в том же приложении.

– ОФЗ для населения тоже будете через этот канал предлагать?

– Конечно, они там будут. Не придется приходить в отделение, можно будет просто удаленно открыть счет и купить ОФЗ-н.

– Первый выпуск ОФЗ-н от Минфина уже полностью продан, в том числе с вашей помощью, хоть и не через онлайн-каналы продаж. Вам этот проект кажется удачным?

– Первый выпуск мы продали хорошо и довольно быстро. Сейчас в более спокойном режиме продаем второй транш. Уже порядка 5.6 млрд руб.[1] продано. Спрос у населения есть, но в основном среди тех, кто ищет альтернативу трехлетнему депозиту.

– Насколько жизнеспособной в принципе вам кажется идея создания специального нерыночного инструмента, вместо того чтобы развивать существующий рыночный сегмент ОФЗ и привлекать туда частных инвесторов?

– Я всегда больше за рыночный инструментарий. Поэтому, мне кажется, интерес вызвали бы рыночные гособлигации, которые можно было бы продавать и покупать на бирже, но с ограничением, например, для юридических лиц. Но есть заказчик, у него есть четкое представление о том, каким он видит инструмент. Мы выступали здесь агентом исходя из того продукта, который сформировал заказчик.

– Минфин не раз комментировал, в том числе нашему изданию, что банки-агенты долго согласовывали условия сотрудничества. Вас текущие агентские условия устраивают?

– Да, было непросто. Но нам важно было помочь Минфину. Пришлось довольно быстро перестраивать системы, чтобы предоставить этот сервис. Процесс сложный, так как

ДЕПОЗИТ И ОБЛИГАЦИЯ – ЭТО РАЗНЫЕ ВЕЩИ, НАДО ОБЪЯСНЯТЬ ЭТО ЕЩЕ В ШКОЛЕ

[1] Результаты размещения второго транша по состоянию на 25 июля 2017 года.

сроки ведомство поставило довольно жесткие. ОФЗ-н —это нестандартный продукт, а любой нестандартный продукт для больших банков — это довольно серьезные изменения в бэк-офисах. Это обучение людей на местах: у банка 700 точек, в каждой из них нужно обучить не одного человека, а всех менеджеров, которые продают продукт. Менеджер, к которому приходит клиент, должен детально объяснить, как это работает. А это нелегко для человека, который никогда не занимался ценными бумагами. Мы с этой задачей справились успешно и по темпам реализации ОФЗ-н значительно опередили график.

– Как вы относитесь к предложению ЦБ расширить каналы продаж ОФЗ-н, разрешить продавать бумаги не только через госбанки, но и через брокеров?

– Прекрасная идея: я всегда за рынок. Чем шире, тем лучше. Мы категорически приветствуем эту идею.

– Думаете, брокеры пойдут в этот проект?

– Об этом надо спрашивать у брокеров. Думаю, многим этот продукт будет интересен, потому что это довольно статусная история — быть агентом Минфина.

– После запуска ОФЗ-н некоторые банки объявили, что планируют выпустить специальные бонды для населения. Сбербанк тоже не так давно анонсировал планы по выпуску субординированных облигаций для физлиц. Когда вы готовы будете выйти на рынок с этим продуктом?

– Такие планы действительно есть, проект находится в работе. Но пока никакой конкретики я дать не могу.

– По другому вашему продукту — структурным нотам для населения — конкретики чуть больше. В одном из интервью вы говорили, что надеетесь на помощь регулятора в развитии этого рынка: о какой помощи идет речь?

– Мы видим с клиентской стороны серьезный спрос. Сейчас в стране в основном продаются такие инструменты, сделанные в иностранном праве. Мы считаем, что это явление не имеет смысла игнорировать, а лучше создать все условия, чтобы этот инструмент правильно регулировать, делать это легально и дать клиенту правильный сервис, который сделан в российском праве. Мы ведь знаем, что сейчас это один из основных доходов у брокеров, это ни для кого не секрет. Если мы не будем этим заниматься, не будем предъявлять правильные требования по квалификации, то для рынка будет только хуже. Мы выступаем заказчиком в некоторой степени. Мы — бизнес, мы говорим регулятору о том, что происходит на рынке. ЦБ сейчас активно работает в этом направлении. Законопроект о структурных расписках уже подан в Госдуму на рассмотрение. Нам кажется, что это интересно.

Что касается биржевых структурированных облигаций, мы уже сделали несколько выпусков: они все с защитой капитала и тоже пользуются спросом. Причина очень простая: клиентам нужна альтернатива депозитам. Мы пытаемся найти тот интерес, который они испытывают, и даем им продукт, который они ждут. Структурированные облигации по своей природе, конечно, значительно сложнее, чем субординированные бонды.

– Каких еще инструментов, на ваш взгляд, рынку не хватает?

– Мне кажется, что рынку пока не хватает информированности об инструментах, а самих инструментов уже очень много. Разве мы можем сказать, что физические лица активно присутствуют на рынке облигаций? Опыта недостаточно, люди еще не так активно в этот процесс вовлечены. Нужно менять культуру сбережений. Она будет плавно меняться. Пока у нас все в депозитах. Как только ситуация начнет сдвигаться, появится интерес к другим продуктам. Чем больше будут снижаться ставки по депозитам, тем больше будет интерес к другим инструментам.

– А доверие к другим продуктам — оно есть?

– Вот поэтому очень важно делать такие продукты, которые позволят не потерять доверие клиентов. Люди привыкли, что

СПРАВКА

Андрей Шеметов работает на российском фондовом рынке с 1995 года. Начинал карьеру в Содбизнесбанке, где успел поработать заместителем начальника управлений ценных бумаг и внебиржевых операций. В 2002 году перешел в Красбанк, где на протяжении пяти лет был начальником управления биржевых операций. В 2008 году возглавил в качестве генерального директора компанию «АТОН», входящую в одноименную инвестиционную группу. 12 ноября 2012 года был назначен заместителем председателя правления ПАО «Московская Биржа», отвечал за руководство коммерческими департаментами. В марте 2016 года оставил свой пост. В июне 2016 года присоединился к команде Sberbank CIB как руководитель департамента глобальных рынков и управляющий директор.

Андрей Шеметов родился 18 июля 1974 года в Брянской области. Окончил Государственный университет управления по специальности «Экономика управления производством». Имеет квалификационный аттестат ФСФР России 1.0, квалификационный аттестат по антикризисному управлению ФСДН.

ИНВЕСТБАНКИНГ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ СБЕРБАНКА ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ДОХОДОВ, ДЛЯ НАС ЭТО СКОРЕЕ СЕРВИСНАЯ ФУНКЦИЯ

они отнесли деньги на депозит, а через год получили их обратно. Им важно, чтобы все то же самое происходило и с другими инструментами, в которые они вкладывают. Но, как правило, высокая доходность всегда связана с более высоким риском. Важно, чтобы люди это понимали: депозит и облигации — это разные вещи. Надо объяснять это еще в школе.

– Хорошая идея… А какие у вас ожидания от российского рынка облигаций до конца года?

– Рынок на подъеме: по сравнению с предыдущим годом, когда все гасилось и бумаг просто не оставалось, сейчас положительная динамика есть. Я думаю, что тренд первой половины года будет сохраняться. Мы ожидаем довольно большие объемы: сначала пойдут крупные заемщики, потом второй эшелон.

– Какие у вас ожидания от DCM-направления? Вы рассчитываете, что объемы бизнеса вырастут по отношению к результатам прошлого года?

– Мы видим, что с точки зрения flow бизнеса доходы увеличиваются. Так как рынок стал более активным, идет более активная торговля. Доходы на рынке облигаций увеличились примерно на 20%. 2016 год в этом отношении не был оптимистичным.

– В конце июня Минфин разместил два новых транша евробондов. Почему Сбербанка не было в числе организаторов выпуска?

– Надеемся, что в следующей сделке мы будем.

– В сделке по обмену в этом году Sberbank CIB будет участвовать?

– Мы на это рассчитываем. Пока я больше не готов эту тему комментировать.

– В июне Казахстанские железные дороги выпустили облигации на Московской Бирже на 15 млрд руб. Как вы считаете, есть ли потенциал у сегмента иностранных бумаг в России?

– Мы же говорим про рынок, а на рынке все всегда определяется спросом и предложением. Если будет спрос, будет предложение. Эмитент размещается там, где уверен, что разместится. Если в России он будет видеть ликвидность и понимать процессы, то клиенты, конечно, будут. Мне кажется, что наша инфраструктура полностью соответствует международным стандартам. По большому счету, без разницы, где размещаться, главное, чтобы был спрос. Инфраструктура способна это переварить, Московская Биржа позволяет проводить такие сделки. Поэтому короткий ответ — да, потенциал есть. Но все определяется наличием спроса.

– А он есть?

– На текущий момент — да.

– Вы знаете кухню биржи изнутри. Как по-вашему, чего не хватает российской инфраструктуре финансового рынка?

– К инфраструктуре всегда есть одно пожелание: чтобы было лучше, проще и дешевле. Это рабочий процесс, он движется. На Московской Бирже есть клиентские комитеты, там участвуют наши сотрудники, мы постоянно коммуницируем. Это бесконечная история, которая никогда не закончится: биржа хочет больше, мы хотим меньше. Мне кажется, главные наши сложности связаны с другими вещами. Мы можем создать любую инфраструктуру, но если инвестор сюда не идет, видит страновые риски и не хочет здесь работать, то в первую очередь надо думать над тем, чтобы эти риски снять. Инфраструктура их не снимет.

– Каков ваш взгляд на перспективы российской экономики в целом?

– Мы ожидаем рост, но ничего сверхъестественного от экономики не ждем.

– А в отношении российского рынка акций вы оптимист или пессимист?

– В начале этого года все ждали ралли в акциях, но произошло много всяких историй, которые не позволяют рынку расти. Они лежат за рамками рыночных активностей. Ожидания на Трампа на текущий момент не оправдались. Если санкции будут сняты либо пойдет очередная волна разговоров об этом, то тогда мы можем увидеть ралли.

– А что думают об этом иностранные инвесторы, с которыми вы общаетесь?

– Мы не так давно сделали IPO «Полюс Золота»: спрос со стороны иностранцев на удивление был очень хороший. Мне кажется, что ожидания на Россию позитивные, но все будет зависеть от очень многих судебных историй: что будет происходить с кейсом «Транснефти», например. Такие вопросы для инвесторов очень важны. Многие выводы будут делаться по их результатам.

К ИНФРАСТРУКТУРЕ ВСЕГДА ЕСТЬ ОДНО ПОЖЕЛАНИЕ: ЧТОБЫ БЫЛО ЛУЧШЕ, ПРОЩЕ И ДЕШЕВЛЕ

– Вы сами активный инвестор на рынке? Если да, то в какие инструменты?

– Во время работы на бирже я не занимался торговлей по понятным причинам и, надо сказать, за это время привык не торговать. В Сбербанке гораздо меньше ограничений, чем на бирже. Тут я являюсь инсайдером только по акциям Сбербанка. Но я сейчас активные трейды не очень часто делаю. Поэтому скорее мой ответ — нет, пока я не активный инвестор. В принципе, я считаю, что профессиональный активный трейдинг и инвестиции своих сбережений — это две разные вещи. Если говорить про инвестиции сбережений, то я считаю, что не нужно делать больше двух-трех сделок в год. Активная торговля непрофессионалов приводит к тому, что они теряют свои деньги.

– Но вы же профессионал, просто вам торговать некогда, наверное?

– У меня есть инвестиции в акции. В облигациях на данный момент — нет, так как текущие доходности мне пока не интересны.

– Российский рынок инвестиционно-банковских услуг: как он поменялся за последние годы?

– Модель бизнеса поменялась принципиально. Если раньше все брокеры зарабатывали за счет ECM, то сейчас такого объема на этом рынке просто нет, больше не существует голосового трейдинга, все уходит в DMA. Модель «research — продажа клиенту — большие спреды» ушла в прошлое, ее уже нет. По DCM-направлению, как вы знаете, рублевый рынок не приносит банкам ровным счетом ничего. Все это делают, чтобы оказать сервис клиенту, ни один из банков на этом не зарабатывает. На евробондах какие-то заработки есть, но речь тоже об относительно небольших комиссиях. Остается рынок M&A, но он в принципе в России довольно небольшой. Мы везде присутствуем. Наша задача — быть в тройке. По каждому из этих направлений у нас был определенный перерыв, мы были не так активны, как начиная с конца прошлого — начала этого года.

– С чем была связана низкая активность?

– Трансформировалась бизнес-модель: к примеру, мы не понимали, сколько человек нам нужно в команде, есть ли необходимость держать 30–40 человек на DCM-направлении, если там нет доходов. Поэтому мы пытались найти некую золотую середину с точки зрения своих усилий, инвестиций, времени и доходов. Мне кажется, что сейчас мы бизнес сбалансировали и эту золотую середину нашли.

– Где сейчас основная маржа, на чем банки реально могут заработать?

– Инвестбанкинг для нас не является основным драйвером доходов. Для нас это скорее сервисная функция. Понятно, что это business unit, у которого задача зарабатывать. Но мы понимаем существующие ограничения рынка. Он не очень большой по сравнению с другими рынками. Однако команда очень профессиональная, она делает свою работу, добивается хороших результатов в DCM и ECM, и я надеюсь, что до конца года мы в M&A тоже будем занимать достойные позиции.

– Вы видите хорошие перспективы рынка M&A?

– Там пока сохраняется апсайд в отличие, скажем, от рынка DCM.

– Трансформация бизнеса, о которой вы говорили, будет происходить и дальше? В каком направлении?

– Трансформации на рынке будут происходить всегда, во всех направлениях. Все, что вам кажется сегодня стабильным, завтра будет меняться. У глобальных банков сегодня роботы уже делают аналитику для IPO, алгоритмы в принципе стали частью трейдинга. Технологии неизбежно меняют рынок. Естественно, и бизнес-модели будут дальше меняться.

– В какую сторону?

– Я думаю, что комиссии будут еще ниже по всем направлениям. Все будет уходить в цифру. Рынок облигаций станет абсолютно цифровым. С ним произойдет все то же самое, что с рынком акций. Найдут технологию, которая будет удобна для трейдинга. То же самое касается DCM: эмитент будет обращаться на биржу, удаленно формировать пакет документов, биржевой транш будет автоматически размещаться без банка. Раньше в «Тройке» этим занималось больше 100 банкиров, сейчас у нас их 18, и мы в league tables занимаем первое–третье места. Останется только рынок M&A, где клиентский бизнес, где тяжелые сделки и нужна консультация. Это не значит, что бонды исчезнут совсем, просто рынок поменяется.

Дальше то же самое произойдет с евробондами. Останутся те, кто сделает это лучше, быстрее и качественнее. Тот, кто будет ждать, вынужден будет уйти.

Беседовала **Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА**

ВСЕ БУДЕТ УХОДИТЬ В ЦИФРУ: ЭМИТЕНТ БУДЕТ ОБРАЩАТЬСЯ НА БИРЖУ, УДАЛЕННО ФОРМИРОВАТЬ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ, И БИРЖЕВОЙ ТРАНШ БУДЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ РАЗМЕЩАТЬСЯ БЕЗ БАНКА