Дмитрий ЦЕЛИЩЕВ
управляющий директор
инвесткомпании «Риком-Траст»

«Приток состоятельных инвесторов заставит брокеров поменять бизнес-модели»

Одним из центров развития финансового рынка являются брокерские компании, которые сегодня предлагают решения, способствующие повышению емкости и привлекательности российского рынка капитала в глазах бизнеса и инвесторов.

— Геополитика отходит на второй план, растет влияние внутренних факторов. Что в этой связи меняется для инвесторов?

— Ужесточение денежно-кредитной политики, снижение цен на нефть, увеличение фискальной нагрузки, заморозка государственных мер поддержки бизнеса — это ключевые факторы, которые сейчас оказывают влияние на экономику.

Экономика перегрета большим госзаказом, он довольно долго выступал бустером для развития, создавал новые рабочие места, являлся стимулом для повышения заработных плат, разогнал инфляцию. С точки зрения развития ограниченные ресурсы окажут влияние на прирост ВВП, который, по консенсусным прогнозам, в 2024-м и 2025 годах будет ниже, чем двумя годами ранее.

Есть ощущение, что мы подошли к пику и дальше будем наблюдать снижение экономического развития, переход бизнеса и населения на сберегательную модель, а инвесторов — к более консервативным инвестиционным инструментам.

— Первый квартал 2024 года для российских брокеров оказался одним из самых успешных, прибыль выросла более чем в два раза. Что приносит доход брокерам?

— Основной доход строился на комиссионном вознаграждении, которое брокеры получали за счет внебиржевых сделок с квазироссийскими ценными бумагами, выкупая их у иностранных инвесторов. Следующий источник прибыли — это маржинальное кредитование, когда инвестор берет «взаймы» у брокера на реализацию той или иной инвестиционной идеи.

Обеспечение доступа для инвесторов к участию в IPO, активный выкуп российских активов у иностранцев, облигационный фиксинг — локализация финансового рынка создает новые возможности для увеличения комиссионного дохода брокеров. В 2025 году цифровые бонды и IPO могут стать новыми драйверами развития брокерского рынка.

Перед инвесторами стоит задача переориентировать свои финансы с рынков европейских стран и США на азиатские, африканские рынки и в ближнее зарубежье. Для брокеров это еще один новый вызов.

— Число частных инвесторов на Мосбирже превысило 30 млн по итогам января 2024 года. Во что они инвестируют?

— Консервативные инвесторы делают выбор в пользу инструментов с доходностью, приближенной к ключевой ставке, плюс-минус 2 %. В основном такую доходность обеспечивают корпоративные облигации, облигации федерального займа. Эти инструменты можно считать ликвидными и надежными, риск дефолта по ним минимален.

Другие инвесторы выбирают сбалансированную инвестиционную стратегию, ей отвечают корпоративные облигации ОФЗ, акции российских голубых фишек.

Инвесторы, склонные к риску, ориентированы на инвестиции в акции. Бум IPO способствует подогреву интереса со стороны инвесторов к высоким ставкам и возможности заработать на российском фондовом рынке за короткий промежуток времени.

Мы, как одна из старейших брокерских компаний, прикладываем усилия к тому, чтобы на российском рынке росло число надежных инструментов, отвечающих интересам разных категорий инвесторов. Создали широкую диверсифицированную линейку продуктов, стратегии инвестирования для начинающих инвесторов и индивидуальный подбор активов в портфель для обладателей крупного капитала.

— По данным Frank RG, в 2023 году число клиентов банков РФ из сегмента HNWI с капиталом от 100 млн рублей выросло на 50 % по сравнению с годом ранее, с капиталом от 500 млн рублей — на 60 %. Оказывают ли состоятельные клиенты влияние на рынок?

— Мы считаем, что в России формируется новый тип инвесторов, так называемых хайнетов, обладателей миллиардных капиталов в рублевом эквиваленте. Рынок не может игнорировать этот тренд, особенно сегмент бутиковых брокеров, к которым можно отнести «Риком-Траст».

Нужно понимать, что для состоятельных клиентов российский рынок — это тихая гавань, которая позволит им сохранить капитал. Одна из актуальных задач бутиковых брокеров — создать соответствующую инфраструктуру для решения этой задачи. В нашем случае это модернизация продукта «персональный брокеридж», запуск индивидуальных стратегий для сегментов affluent + HNWI, возможности по размещению активов в дружественных по отношению к России юрисдикциях.

Не стоит забывать и еще об одной важной категории институциональных инвесторов с их длинными деньгами, для которых мы также готовим отдельные решения: варианты субброкерства, внебиржевые операции с мягкими и твердыми валютами, ценными бумагами, размещение пассивов на бирже, возможность выхода на рынки «дружественных» стран.

— Российского рынка для полноценной диверсификации портфеля может быть недостаточно. Предоставляете ли вы доступ к торгам на зарубежных площадках?

— Наряду с другими инвестиционными домами мы тоже рассматриваем варианты развития инфраструктуры в странах СНГ, а также в таких дружественных странах, как Индия, Китай, ЮАР, для работы с эмитентами и инвесторами.

Что касается частных инвесторов, то мы планируем предложить им доступ к внебиржевым торгам валютой на фондовой бирже этих стран. У нас есть клиенты, для которых этот рынок ликвиден в инвестиционных целях. Сейчас мы находимся на этапе переговоров с площадками. Вероятно, что в первое время заявки можно будет выставлять только с голоса, но позже получится перейти на электронный формат взаимодействия.

К тому же нужно учесть, что в странах СНГ проживает достаточное количество релокантов, которые нуждаются в выходе на биржу через российского брокера с русскоязычной поддержкой. И это тоже большой сегмент потенциальных клиентов брокеров.

— «Риком-Траст» в течение 30 лет сохраняет статус независимого брокера, довольно успешно справляется с внешними вызовами. Какая стратегия развития выбрана сейчас?

— Действительно, в этом году мы отмечаем 30 лет. К юбилею мы подошли с развитой IT-инфраструктурой, высоким уровнем цифровизации бизнеса. В 2024 году НРА подтвердило рейтинг надежности и качества услуг нашей компании, позитивно оценив кратный рост числа клиентов и лояльность клиентской базы.

Оперативность и высокий уровень кастомизации продуктов остаются нашим конкурентным преимуществом. Например, сейчас мы разрабатываем нестандартный функционал для брокерской компании — маркет-мейкинг, структурирование сделок, привлечение финансирования и другое. Изучаем актуальные решения, такие как ЦФА, IPO и pre-IPO.

— Дмитрий, вам предстоит написать новую главу в компании. Какие задачи стоят перед вами?

— Сейчас идеальное время развивать в России частный бизнес. Внешняя волатильность приводит к хорошей внутренней перестройке. Способствовать развитию частного капитала, качественной перестройке брокерского рынка — это серьезный и интересный вызов. К тому же я имею большой личный бэкграунд работы в финансовой сфере, а работать в компании с многолетней историей и в команде профессионалов — это удовольствие.

По основным показателям: выручке, количеству клиентов, объему клиентских активов, качеству продуктовой линейки — мы планируем вырасти в разы. Уверен, что у нас все получится. Сочетание «насмотренность + глубокая многолетняя экспертиза + правильное время» — это идеальная точка для перехода на новый уровень развития.