Дмитрий ЦЕЛИЩЕВ,
управляющий директор,
член правления «Риком-Траст»

От облигаций до Индии: как «Риком-Траст» расширяет инвестиционную экосистему

Интервью с Дмитрием Целищевым, управляющим директором, членом правления «Риком-Траст»

— Уже стало доброй традицией встречаться нам с тобой ровно раз в год на «Большом интервью Cbonds» и обсуждать новости инвестиционной компании «Риком-Траст», управляющим директором которой ты являешься.

— Спасибо за интерес к «Риком-Трасту». Год — это большой срок с учетом ритма, в котором мы работаем. Нам действительно есть чем поделиться с читателями Cbonds.

— Предлагаю сделать небольшой дайджест по темам интервью 2025 года. И начать с главного — внедрения новой стратегии развития компании.

— Мы ставили перед собой амбициозную цель — стать бенчмарком среди российских бутиковых брокеров, помогать нашим клиентам получать высокий доход, сохранять независимость от внешних условий и успешно прошли часть пути по ее достижению.

Стало очевидно, что концепция «один клиент = один проект» является востребованной на российском фондовом рынке. Решать сложные нетривиальные задачи клиентов — это наша фишка. Под эту идею мы активно создаем инфраструктуру. Наши клиенты хотят оптимального соотношения риск — кост — профит — совершения внебиржевых операций с мягкими и твердыми валютами, ценными бумагами, выход на рынки дружественных стран.

Готовимся к возвращению на рынок иностранных инвесторов. Делаем ставку на реализацию 436-го Указа Президента Российской Федерации от 1 июля 2025 года касаемо счетов типа «Ин». «Возле входной двери» у нас очередь из порядка десяти международных фэмили-фондов и брокеров, и речь идет о представителях ЮАР, Таиланда, Китая, стран СНГ. Наняли англоязычный персонал для клиентской поддержки, адаптировали свой «Личный кабинет» и торговые терминалы, чтобы у инвестора была возможность совершать торговые операции. Сделали двуязычную отчетность, открыли в учетной системе в НРД наши счета типа «Ин». Осталось дело за малым: когда кто-то из российских банков начнет открывать спецброкерские счета типа «Ин».

Идет интенсивная модернизация технологического ядра, без которого невозможно представить себе современный брокерский бизнес. «Риком-Траст» исторически сделал ставку на собственные IT-разработки, которые сейчас находятся в основе базы данных, фронт-офиса, трех «торговалок». Интеграция ИИ, ставка на цифровизацию позволяют нам сегодня предлагать для фэмили-институционалов кастомную отчетность с учетом их индивидуальных потребностей, раскадровку клиентского портфеля более чем по 150 параметрам, подбирать бенчмарки, делать прогнозный PNL.

Мы вышли на рынок с уникальным предложением по покупке и продаже больших объемов золота

Продолжаем развивать новый «Личный кабинет», который в дополнение к трем фронтам и QUIK тоже обладает торговым полноценным функционалом, туда поступают данные с рынка, свежая аналитика, есть доступ к клиентскому менеджеру. И двигаемся дальше — к развитию «Личного кабинета» как части собственной цифровой экосистемы, состоящей из собственных продуктов и партнерских решений. Буквально в начале этого года мы запустили новый сайт, соответствующий духу компании и трансформации бизнеса, которую мы провели.

Несмотря на запуск сразу нескольких направлений и выход на новые рынки, «Риком-Траст» досрочно вышел в чистую прибыль. По сравнению с 2024 годом выручка выросла в 2.5 раза, сейчас это почти миллиард рублей.

Мы получили высокую независимую профессиональную оценку достигнутых результатов. Национальное рейтинговое агентство (НРА) снова повысило некредитный рейтинг надежности и качества услуг «Риком-Траста», теперь — до уровня «A+|ru.iv|» по национальной шкале инвестиционных компаний и установило по нему стабильный прогноз. НРА отметило наращивание рыночных позиций компании за счет увеличения торговых оборотов и расширения клиентской базы, а также существенный прирост по ряду финансовых показателей.

— Давай затронем и другие направления, в которых «Риком-Траст» сейчас особенно активен. Знаю, что в приоритете у вас тема золота. Почему?

— Мы вышли на рынок с уникальным предложением по покупке и продаже больших объемов золота. В этом году мы первые среди российских брокеров предоставили возможность совершать сделки по покупке и продаже крупнооптовых партий (до 100 кг) золота широкому кругу участников рынка, включая ПИФы, НПФы, страховые компании, золотодобывающие компании, банки, брокеров, а также частных квалифицированных инвесторов. Гарантировали им не только доступность, но и безопасность, прозрачность, скорость сделок с золотом. Сделки доступны в один клик, схема расчетов и исполнения проходит через центрального контрагента — Национальный клиринговый центр, что позволяет нивелировать расчетные и поставочные риски. «Риком-Траст» предоставляет актуальные котировки, проводит переговоры по существенным условиям и заключает сделки в режиме реального времени.

— В последние годы «Риком-Траст» стал очень заметен на рынке облигаций. Можешь подробнее рассказать, чего удалось достичь к настоящему моменту?

Несмотря на затяжной период высоких ставок, который сказался на активности эмитентов и инвесторов в 2025 году, нам, действительно, удалось существенно увеличить активность на рынке и приблизиться к значимым рыночным позициям во всех рейтинговых группах.

Мы увеличили активность в первичных размещениях, доведя их количество до 117 шт. за 2025 год (делим 9-е и 10-е места с Т-Банком по этому показателю), а в объеме по номиналу — до 348.5 млрд руб. Силами «Риком-Траста» было привлечено почти 7 млрд руб. инвестиций в эти выпуски.

В рэнкинге организаторов облигаций России (все выпуски) 2025 года от Сбондс «Риком-Траст» занимает 23-е место (25-е — в 2024-м) по объему квот (около 7 млрд руб.), замыкая двадцатку крупнейших банков-организаторов и существенно (более чем на 1 млрд) опережая своих прямых конкурентов.

По количеству эмитентов (76 шт.) мы находимся на 6-м месте (8-м — в 2024 году).

По оценке Мосбиржи, «Риком-Траст» является одним из лидеров рынка трехсторонних договоров маркетмейкинга по количеству торгуемых бумаг. Работаем практически со всеми типами ценных бумаг — акции, облигации, ПИФы всех типов, в том числе ЗПИФы, а также товарные активы и производные финансовые инструменты.

— Выход на рынки дружественных стран — один из векторов развития российских брокеров. Что удалось сделать «Риком-Трасту» с момента выхода в 2025 году на рынок Индии?

— Мы достаточно быстро продвигаемся в реализации намеченных планов. В марте 2025 года «Риком-Траст» получил лицензию, позволяющую осуществлять сделки от своего имени для клиентов и управлять их активами на фондовых биржах Индии, а уже в начале 2026 года были проведены первые сделки с фьючерсами на индекс NIFTY 50 — наиболее ликвидными срочными контрактами, торгующимися на крупнейшей бирже страны NSE.

В планах — наладить работу с фондами, они более устойчивые и ликвидные. Точно будем смотреть в сторону направления pre-IPO и IPO, есть запрос взять на себя чуть больший риск, попробовать собрать какие-то интересные доходности. По мере развития направления будем усложнять

В марте 2025 года «Риком-Траст» получил лицензию, позволяющую осуществлять сделки от своего имени для клиентов и управлять их активами на фондовых биржах Индии, а уже в начале 2026 года были проведены первые сделки с фьючерсами на индекс NIFTY 50

эту историю, возможно, за счет некоторых производных инструментов.

В течение года планируем привлечь на этом направлении не менее 10 клиентов с минимальным чеком от 100 млн руб.

— Как, на твой взгляд, изменит роль цифровых финансовых инструментов регулирование крипты, которое планируют ввести в России?

— Крипторынок имеет потенциал для активного вовлечения новых участников и инвесторов, в том числе в направлении конвертации. По состоянию на конец 2025 года за пределами России на криптокошельках россиян было сосредоточено не менее 800 млрд руб., тогда как годовой оборот превысил 7 трлн руб.

Мы полагаем, что годовой объем репатриации активов в Россию может достигать 7–10 % от данных объемов, дополнительную ликвидность обеспечат новые инвестиции россиян в пределах 3–5 % от существующих в Российской Федерации альтернативных инвестиций. Это значит, что в самом консервативном сценарии объем крипторынка в первый год его легализации может составить от 0.8 трлн руб. с последующим ежегодным удвоением.

При этом обороты торгов могут быть от 4–5 трлн руб. к середине 2027 года до 15–16 трлн рублей на конец 2028 года. Из этого оборота порядка 30–40 % придется на деятельность криптообменников.

Важно, что открываются новые перспективы для участников рынка. Для инвесторов это означает легальную возможность работы с криптовалютой как имущественным активом для инвестиций и инструментом трансграничных расчетов. Для бирж, занимающих довольно значимую роль в архитектуре нового рынка, криптобизнес послужит мощным катализатором развития цифрового направления, включая запущенные ЦФА и ЦС, в целом повлияет на улучшение качества и палитры инструментов.

Роль цифровых валют в России и в мире будет с годами только усиливаться, хотя динамика будет напрямую зависеть от устойчивости мировой экономики, а также развития регулирования этого направления.

— Дима, можешь поделиться идеями, над воплощением которых ты сейчас размышляешь?

— Мы открыты к обсуждению новых идей, даже самых смелых. Из актуальных — это, пожалуй, предоставление клиентам «Риком-Траста» возможности принять участие в IPO SpaceX. Наша инфраструктура к этому точно готова.

У клиентов «Риком-Траста» появится возможность через уже открытые у нас счета покупать пай и через цепочку российского и иностранного депозитария из дружеской юрисдикции владеть, по сути, ценной бумагой, которая обеспечивает право на участие в первичном размещении SpaceX.

— Ну и напоследок — мой любимый вопрос. Понятно, что ты тоже инвестируешь и делаешь это явно грамотно. Поделись, пожалуйста, своим инвестиционным портфелем.

— В текущей ситуации я отдаю предпочтение инструментам с фиксированными ставками.

Потенциал роста акций, конечно же, есть — и даже взрывной, если совпадут сразу несколько факторов. Например, снижение санкционного давления и приток новой иностранной ликвидности, либо существенное снижение ключевой ставки и бум IPO за счет средств инвесторов, потерявших интерес к фиксированным доходам, либо дополнительные налоговые стимулы для эмитентов и инвесторов. Каждый из этих сценариев вполне реализуем, поскольку на рынке сформировался отложенный спрос на акции, который можно оценить в сотни миллиардов рублей. Другое дело, что не все понимают, что это скорее экстремум, возникающий один-два раза за десять лет, так называемое окно возможностей, и, когда оно закроется, абсолютное большинство инвесторов выйдут на рынок в поисках альтернатив.

Ставку я делаю на акции дивидендных аристократов — добыча, логистика, ИТ и финтех. Хедлайнерами новой волны, скорее всего, выступят энергетики, ведь для расширения возможностей ИИ, а также майнинга криптовалюты требуется создание бóльших энергетических мощностей, включая альтернативные источники энергии и ЦОДы.

Стабильную доходность помимо дивидендных аристократов, депозитов и облигаций способны обеспечить консервативные фонды денежного рынка со своей прямой корреляцией доходности к уровню ключевой ставки. Взяв чуть больше риска, можно рассмотреть инвестиции в драгоценные металлы, прежде всего золото, ведь во времена политической турбулентности именно это направление считается «тихой гаванью», но которая, увы, не спасает от мировых финансовых кризисов. Как и, собственно, любой инструмент, включая банковские вклады.

В текущей ситуации я отдаю предпочтение инструментам с фиксированными ставками