Михаил ВАСИЛЬЕВ,
заместитель генерального директора
инвестиционной компании «Айгенис»

«Айгенис»: платформа для профессионалов рынка

Cbonds продолжает цикл интервью с участниками финансового рынка. Спустя год после предыдущей встречи мы вновь поговорили с Михаилом Васильевым, заместителем генерального директора инвестиционной компании «Айгенис». В интервью обсудили позиционирование компании на российском рынке, структуру клиентской базы, особенности платформенной модели бизнеса, а также текущее состояние и перспективы рынка структурных продуктов.

— Сегодня с нами вновь, спустя год, Михаил Васильев, заместитель генерального директора инвестиционной компании «Айгенис». Давайте мы обновим информацию о компании и начнем с главного: каким стал «Айгенис» за этот год.

До сих пор на рынке по ряду вопросов не сформировался единый подход к позиционированию и определению бренда. Нередко можно услышать формулировку: «Айгенис» — это белорусский брокер. Насколько корректно такое определение? И как вы сами определяете позиционирование компании с точки зрения направления ее деятельности?

— Действительно, определенная путаница существует. В частности, нас нередко спрашивают, является ли «Айгенис» российским или белорусским брокером. Однако в данном случае важно понимать, что речь идет о двух разных компаниях.

Существует материнская компания, работающая с 1995 года, то есть более 30 лет. По ряду рыночных направлений она занимает ведущие позиции в Республике Беларусь.

Я представляю инвестиционную компанию «Айгенис» (ООО ИК «Айгенис»), которая осуществляет деятельность на российском рынке. Это стопроцентная дочерняя компания белорусского брокера, обладающая полным комплектом лицензий. Отдельно отмечу, что мы являемся единственным финансовым институтом в Союзном государстве, который располагает полностью лицензированными профессиональными участниками рынка в обеих странах.

«Айгенис» — это платформа, через которую широкий круг клиентов выстраивает свою работу на рынке

— Если говорить об «Айгенис» в российской юрисдикции, кто является вашими ключевыми клиентами? Речь в большей степени идет о гражданах России или о гражданах Республики Беларусь?

— Граждане Республики Беларусь — одна из важных категорий наших клиентов. Они доверяют бренду «Айгенис», поскольку хорошо с ним знакомы, а также проявляют устойчивый интерес к российскому рынку, который предоставляет широкий выбор инвестиционных инструментов.

Вместе с тем в 2022–2023 годах к нам присоединилось значительное число российских клиентов, в том числе обеспеченных частных инвесторов, поскольку мы располагаем возможностью работать на рынках стран ЕАЭС.

Существенную долю клиентской базы составляют и юридические лица. Среди них мы в стратегической перспективе выделяем потенциальных эмитентов из Республики Беларусь, которые в дальнейшем могут выйти на российский рынок.

Кроме того, в последнее время заметное развитие получило еще одно направление — партнерские взаимоотношения.

— Инвестиционная компания «Айгенис» вышла на российский рынок в непростой период — в 2022 году. Изменилась ли с тех пор ваша стратегия? И кого вы рассматриваете в качестве стратегически важных клиентов в первую очередь на ближайшие пять лет?

— Безусловно, 2022 год был весьма захватывающим с точки зрения выхода на российский рынок. В тот период многие брокеры, уже работавшие на рынке, столкнулись с существенными трудностями. У нашей компании подобных проблем не было, а возможности для развития бизнеса были существенны. Естественно, мы стремились максимально эффективно использовать сложившуюся ситуацию, что стало важным фактором роста клиентской базы и финансовых результатов.

При этом мы всегда исходили из того, что основой брокерского бизнеса являются услуги на организованном рынке. Именно это направление мы последовательно развивали. В частности, в прошлом году у нас появилось мобильное приложение.

В более широком смысле, определяя позиционирование компании, мы рассматриваем «Айгенис» как платформу, через которую широкий круг клиентов может выстраивать свою работу на рынке. Соответственно, одной из ключевых для нас категорий являются клиенты, воспринимающие нас именно как провайдера инфраструктуры и сервисов.

— Михаил, могли бы вы подробнее раскрыть, что именно вы вкладываете в определение «платформы», чтобы читателям было понятнее, что это означает?

— У нас был выбор между работой с розничным сегментом, что требует значительных затрат, включая крупные рекламные бюджеты, и предполагает высокую конкуренцию на российском рынке с крупными инвестиционными домами и банками. В результате мы сделали ставку на формат, который условно можно определить как «брокер для брокеров», то есть на работу с более профессиональными участниками рынка.

При этом речь может идти о самых разных форматах сотрудничества. Это может быть внешний инвестиционный советник с собственным пулом клиентов, авторская стратегия доверительного управления или индивидуально разработанный структурный продукт. При необходимости такой продукт может быть брендирован под партнера, поскольку нормативных ограничений для этого нет. Именно такой подход мы и вкладываем в понятие платформы.

— Какие виды структурных продуктов вы предлагаете своим клиентам? Вы уже упомянули, что это могут быть весьма кастомизированные решения, в том числе брендированные и именные. Какие еще варианты доступны?

— В теории спектр таких решений практически не ограничен. Однако на практике мы, безусловно, ориентируемся на интересы и инвестиционные задачи клиентов. Ключевой выбор для клиента связан, как правило, с несколькими параметрами: предпочитаемый валютный контур — рубли или иностранная валюта, а также инвестиционный профиль — ориентация на более высокую доходность или, напротив, на защиту капитала. Исходя из этого, мы формируем продуктовую линейку.

При этом у нас есть и флагманские решения. Например, структурные облигации на индекс RGBI. На наш взгляд, прямых аналогов этому продукту на рынке практически нет. Другой пример — структурная облигация на акции компаний, связанных с развитием искусственного интеллекта. Это актуальное инвестиционное направление. Кроме того, отсутствие санкционных ограничений в отношении нашей компании позволяет нам сохранять доступ к подобным продуктам.

— Если говорить об инвестиционных идеях, вы уже упомянули индекс RGBI, структурный продукт на его основе, а также продукт, связанный с искусственным интеллектом. Все это действительно выглядит весьма актуально. Облигационные инструменты находятся в центре внимания в силу текущего уровня ключевой ставки, в частности ОФЗ. Искусственный интеллект, в свою очередь, остается одной из наиболее обсуждаемых тем как на локальных, так и на глобальных рынках. В связи с этим возникает вопрос: из каких источников вы черпаете идеи для новых структурных продуктов и как выстраивается процесс их создания?

Команда «Айгенис» объединяет экспертизу в финансовом инжиниринге, юридическом сопровождении и структурировании продуктов

— Наиболее показательная ситуация, когда к нам приходит клиент, ранее работавший с другим участником рынка, и говорит: «Я видел интересный структурный продукт. Можете предложить решение лучше?» Теоретически такая возможность у нас есть: по ряду параметров мы действительно можем предложить более привлекательные условия.

Однако, если бы мы ориентировались исключительно на клиентские запросы, наша продуктовая линейка была бы существенно уже. Поэтому мы, безусловно, самостоятельно анализируем рынок, отслеживаем различные сегменты и оцениваем актуальные инвестиционные темы. В частности, в последнее время заметно растет интерес к продуктам, связанным с драгоценными металлами, что во многом объясняется их текущей рыночной динамикой.

Далее отбор и проработка идей проходят в рамках внутренней процедуры, за которую отвечает наша команда.

— Давайте подробнее поговорим о команде. Рынок структурных продуктов даже многие профессиональные участники не столько игнорируют, сколько предпочитают обходить стороной, поскольку он связан с большим количеством сложностей и требует высокой экспертизы. Работа в этой сфере, особенно с точки зрения конструирования продуктов, объективно непроста. Кто входит в вашу команду? Каким образом вы конкурируете за такие кадры с крупными игроками рынка и как вы мотивируете команду?

— Нам удалось сформировать такую команду, и уже само по себе это является существенным достижением, поскольку задача была непростой.

Мы следим за тем, как действуют наши потенциальные конкуренты, и видим, что, например, одному из крупных банков потребовалось около двух лет на формирование аналогичной команды, причем на протяжении этого периода он использовал продукты конкурентов.

Мы смогли подойти к этому процессу более точечно. В результате была сформирована компактная, но высокопрофессиональная команда, объединяющая компетенции в области финансового инжиниринга, юридического сопровождения, структурирования продуктов, их регистрации и продаж.

— Михаил, если говорить непосредственно о самом продукте, я уже упоминала его сложность. Насколько вам удается в коммуникации с клиентом, особенно если речь идет не о другом профессиональном участнике рынка, подробно разъяснить все риски и особенности таких продуктов? Ведь даже для квалифицированного инвестора они не всегда бывают полностью понятны.

— В общении с клиентом структурные облигации всегда рассматриваются на втором этапе, поскольку законодательство прежде всего предписывает определить риск-профиль клиента и его инвестиционные предпочтения. И только в том случае, если такой продукт действительно способен помочь в реализации инвестиционных задач клиента, начинается его предметное обсуждение. Разумеется, речь идет исключительно о квалифицированных инвесторах.

При этом здесь существует значительное количество юридических нюансов. Сделка сопровождается целым комплектом документов, включая паспорт продукта, оформляемый в соответствии с требованиями регулятора. Поэтому срок в одну-две недели на подготовку такой сделки является нормальной практикой. Это существенно отличается от классического брокерского обслуживания, где от возникновения инвестиционной идеи до ее реализации может пройти всего несколько минут.

— На ваш взгляд, насколько регуляторные ограничения, направленные на защиту инвесторов, сдерживают потенциал развития этого рынка? И какие возможности вы видите для его более широкого развития?

— В целом подход Банка России нас устраивает. Во-первых, мы хорошо понимаем логику таких опасений. Наша позиция заключается в том, что ключевым механизмом ограничения рисков остается разделение клиентов на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Если инвестор пока не готов к работе со сложными продуктами, такие инструменты для него должны оставаться недоступными. Именно в этом, на наш взгляд, заключается базовый принцип защиты.

Подход Банка России можно охарактеризовать как взвешенный. Регулятор сначала анализирует статистику и оценивает негативные случаи, о которых участникам рынка также хорошо известно. При этом подобные ситуации показывают, что даже квалифицированные инвесторы не всегда в полной мере изучают эмиссионную документацию.

После этого Банк России, как правило, выносит соответствующий доклад на общественное обсуждение. По итогам обсуждения формируется концепция регулирования. Обычно речь идет не о жестких законодательных ограничениях, а о введении правил, кодексов и стандартов. Например, существует стандарт НАУФОР, который, насколько мне известно, уже в мае станет обязательным в части разработки сложных финансовых продуктов. Со своей стороны, мы, безусловно, будем его соблюдать. Поэтому я не считаю, что такие меры станут существенным ограничением для развития рынка.

Скорее, на рынок, как и на другие его сегменты, будут в большей степени влиять общемировые тенденции и ситуация с процентными ставками.

— С учетом уровня процентных ставок в прошлом, позапрошлом годах и даже сейчас в целом даже самые консервативные инструменты демонстрируют такую доходность, при которой у инвесторов снижается мотивация к принятию дополнительного риска. Однако с началом цикла снижения ставок, который, по всей видимости, уже сформировался, ожидаете ли вы роста востребованности структурных продуктов, поскольку клиенты начнут активнее искать дополнительную доходность?

— Безусловно. Это подтверждается и опытом российского рынка. Когда базовые активы сами по себе обеспечивают высокую доходность, потребность в продуктах более высокого уровня объективно снижается. В этом смысле текущий уровень ставок действительно сдерживает спрос на структурные решения. Однако по мере снижения ставок аппетит инвесторов к риску заметно возрастает.

Что касается волатильности, то ее влияние на развитие рынка структурных продуктов нельзя оценить однозначно. Тем не менее, скорее, она создает дополнительные возможности для такого рынка, поскольку в структуру продукта можно закладывать механизмы ограничения риска, включая аналоги встроенных stop-loss и take-profit. По сути, это позволяет формировать инвестиционные решения с заранее заданными параметрами риска и доходности.

Если говорить о глобальных тенденциях, то они, безусловно, оказывают влияние на всю экономическую активность. В периоды общего ухудшения внешнего фона это воздействие распространяется на все сегменты рынка. В то же время, если рассматривать, например, возможное снятие санкций, то для отечественного рынка структурных продуктов это может стать не только возможностью, но и вызовом, поскольку усилится конкуренция со стороны продуктов, представленных на внешнем контуре.

В целом же в последние несколько лет одним из ключевых драйверов развития рынка структурных продуктов стали активы и капиталы, которые начиная с 2022 года в заметном объеме возвращаются на внутренний рынок.

— На ваш взгляд, этот процесс уже достиг своего пика и остановился или он по-прежнему продолжается?

— Этот процесс продолжается. Более того, для дальнейшего роста сохраняются значительные ресурсы. Структурные продукты уже занимают заметное место на рынке. Однако если сопоставить этот сегмент с объемом средств, размещенных на депозитах, становится очевидно, что потенциал дальнейшего роста остается существенным.

Дополнительную поддержку этому процессу оказывает и текущий уровень доходности. Кроме того, рынки продолжают расти в силу естественной рыночной динамики.