

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЖИЗНИ В КАРАНТИНЕ

«МЫ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИЛИ ЛИЦО, НО И ВЫИГРАЛИ»



Как компания себя чувствует по окончании самоизоляции?

Первое полугодие выдалось непростым для российского фондового рынка в целом и для брокерской индустрии в частности. Последняя получила значительный приток новых частных инвесторов, толчок в развитии дистанционной работы с клиентами в результате самоизоляции, а также в пересмотре взглядов на возможные форматы работы сотрудников. О том, как меняются продукты и сервисы, а также как использовать итоги самоизоляции в развитии бизнеса, в интервью «Деньгам» рассказал гендиректор «Открытие Брокер» Владимир Кречетов.

— Тот вызов, с которым столкнулось человечество, экономика и брокерская индустрия, был принят, и наша отрасль его отработала прекрасно. Мы не только сохранили лицо, но и выиграли. Те, кто смог перестроиться, будут пожинать плоды еще долгие годы. Произошло четкое расслоение в среднем и малом бизнесе.

— Брокеров это тоже коснулось?

— На брокеров больше повлияет не ситуация с коронавирусом, а желание акционеров вывести компанию в лидерские позиции и инвестировать дополнительные средства в развитие направлений, которые стали жизненно необходимыми. Рост волатильности рынков сильно всколыхнул инвестиционную активность населения. Кто-то, сидя дома, обнаружил, что у него есть время и возможность инвестировать в фондовый рынок, а кто-то понял, что надо искать новые способы получения дохода.

— Год в целом начался непросто, какие показатели вам обеспечила волатильность первого квартала?

— Никто не думал в начале года, что случится коронавирус, что упадут цены на нефть, что будут даже отрицательные цены. При этом квартал мы закончили очень хорошо. Абсолютное выполнение плана составило 107%. Вроде цифра небольшая, но план наш был амбициозен. Если сравнивать показатели с первым кварталом прошлого года, то по операционным доходам мы выросли на 12%, по чистому привлечению клиентских активов — на 216%, то есть за первый квартал мы привлекли клиентских активов в три раза больше — 47 млрд руб. На текущий момент объем привлеченных клиентских активов — уже более 72 млрд руб.

— Сейчас чувствуется замедление по сравнению с первым кварталом?

— Да, замедление есть. Май был месяцем отдыха для людей. Они устали работать в новом формате, и многие заняли выжидательную позицию, плюс волатильность была уже не такая высокая. Максимальный приток клиентов и активов пришелся как раз на самое дно фондового рынка в марте-апреле. Тем не менее я позитивно смотрю на перспективы индустрии, потому что появилось много новых клиентов — это огромный потенциал. По этому показателю мы уже выполнили свой полугодовой план на 116%.

— Не началась тенденция по фиксации прибыли клиентами и выводу денег?

— Такой тенденции у нас нет. Люди зарабатывают и, наоборот, доносят деньги. Я считаю, что еще рано фиксировать прибыль, это будет иррациональным поведением. Некоторые клиенты заработали с начала года по 60–70%, а некоторые заработали это в валюте.

— Как вы считаете, до конца года продолжится тенденция по замедлению притока новых инвесторов?

— Сейчас приток в целом существенно больше, чем в прошлом году, — как минимум на треть. Если волатильность появится опять, а это совершенно не исключено в текущей ситуации, мы вновь увидим приток новых клиентов. Кроме того, к концу года людей будет все больше мотивировать история, что теперь и депозиты облагаются налогом, а ставки будут падать и дальше, это будет провоцировать поиск новых возможностей для инвестирования. Также не стоит забывать, что все крупные банки инициировали процесс по конвертации депозитов своих клиентов в инвестиции. Таким образом, у нас появляется новый сегмент финансово грамотных клиентов.

Однако надо понимать, что приходят не профессиональные трейдеры, приходят люди, которые купили бумаги в мобильном приложении и могут держать их месяцами. Активно торгующих клиентов на рынке пока не станет сильно больше.

— Как с начала года поменялась и как будет меняться работа компаний?

— Брокеры преимущественно работают онлайн, наш продукт нельзя потрогать, но до пандемии 600 наших сотрудников в Москве работали в офисе. За две недели марта нам удалось вывести всех этих сотрудников на удаленную работу. В офисе на протяжении девяти недель оставались только 15 человек. Для нас это был позитивный опыт, мы смогли перестроить все свои процессы в штатном режиме.

— На удаленке сотрудники хорошо работают?

— Я заметил, что даже больше. Совещания в пятницу вечером стали обычным явлением, внедрение новых обновлений в выходные тоже стало нормой. Сотрудник не тратит на дорогу на работу час-два в день и начинает инвестировать это время в работу или собственное развитие.

— Может, оставить все как есть и не выходить в офис?

— Девять недель карантина показали, что часть сотрудников хочет вернуться в офис — сложно сохранить баланс между работой и домом. Ряд направлений в целом сложно перевести на удаленный формат — это в основном инвестиционные консультанты и клиентская поддержка.

Сейчас мы рассматриваем разные форматы будущей организации работы. Первое — оставить часть сотрудников на удаленной работе. Например, часть IT, digital, обработку электронной почты и так далее. Для дру-