



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ОТКРЫТИЕ БРОКЕР

гих предусмотреть гибридный формат — два-три дня в офисе. История с карантином показала нам, что контролировать работу сотрудника на удаленной работе можно, но даже не всегда нужно. Ты же видишь его результативность, по большому счету руководителю все равно, где находится при этом работник — в офисе, дома или на даче.

— Вы оценивали экономию на расходах, если часть сотрудников останутся на удаленке?

— Мы считали, что могли бы сэкономить до 14% расходов, но, мне кажется, это оптимистичная оценка, реалистичная будет около 8%. Сейчас как раз прорабатываем детали. Мы консультируемся с IT-компаниями, которые уже давно работают в таком формате. Думаю, к середине третьего квартала мы определим для себя будущую стратегию и поймем размер экономии. Сэкономленные средства должны будут пойти на развитие IT, покупку необходимого оборудования, ноутбуков.

— Сколько дополнительных инвестиций вам потребуется?

— Часть инвестиций сделаны в марте совместно с банком «Открытие». По брокеру, я думаю, потребуется дополнительно 100–120 млн руб. инве-

стиций в новый формат работы, часть этих денег компенсируем снижением расходов на аренду.

— Если вы предполагаете такие инвестиции, какую планируете чистую прибыль?

— Это стратегическая инвестиция на этот и следующий год. В этом году мы, конечно, скорректировали бизнес-план на инвестиции в digital — это мобильное приложение, телефония, личный кабинет и так далее. Но поскольку у нас с начала года есть запас по доходам (мы привлекли клиентов и средств от них сильно больше, чем планировали), план по прибыли мы не пересматривали и заработаем не менее, чем в прошлом году (по РСБУ прибыль 2,794 млрд руб. — «Деньги»).

— Новые продукты у вас появляются? Или все силы были брошены на перевод работы на удаленку?

— Появляются, конечно. В карантинный период мы серьезно пересмотрели свои инвестрекомендации, внедрили новый формат push-сообщений в мобильном приложении, первыми на рынке запустили развернутый отчет по эффективности инвестиций для своих клиентов, было множество других доработок в личном кабинете и приложении. Также сформиро-

вали три новых модельных портфеля для клиентов — дивидендный, облигационный как близкую альтернативу депозитам и портфель из ценных бумаг с наиболее высоким потенциалом роста после полного восстановления рынка, запустили новые структурные продукты, антикризисный сайт. Дорабатываем единый брокерский счет, на котором клиент может покупать и продавать активы на разных рынках, включая конвертацию валюты, без перевода денег между счетами. Планируем дать клиентам возможность торговли драгоценными металлами. Я считаю, что клиенту надо давать максимум инвестиционных возможностей. Сегодня выгодно вкладываться в России — хорошо, завтра более интересным будет инвестировать в экономику другой страны, если кризис — надо давать вкладываться в защитные активы, например золото.

— Приход частных инвесторов на рынок совпал с неприятной историей с исполнением фьючерса на нефть в апреле по отрицательной цене, пострадавшие — как раз частные инвесторы. Как разрешить эту ситуацию?

— В целом ситуация с отрицательными ценами на нефть показала неготовность системы в целом. И это было связано с исходной предпосылкой о невозможности отрицательных цен, которая была заложена везде — в регулировании, в документах биржи и клиринговой организации, в программном обеспечении. Поэтому надо все пересматривать — в первую очередь правила торгов биржи: чтобы клиенты не были ограничены в торговле и могли сами принимать решение фиксировать прибыли или убытки. Только это позволит обеспечить определенную справедливость при рассмотрении таких случаев, так как и у клиента, и у брокера будет возможность управлять рисками, а не просто наблюдать, как с каждой секундой ты теряешь все больше и больше.

Мы с конца апреля ведем диалог с другими профучастниками, с НАУФОР, с регулятором, с биржей по этой ситуации, чтобы помочь пострадавшим инвесторам. И стараемся доносить позицию, которой придерживались с самого начала, — сложилась беспрецедентная ситуация, которую нельзя оценивать только с точки зрения законодательства и внутренних регламентов.

— Сколько ваших клиентов получили убытки?

— Порядка 100 клиентов из торгующих этим инструментом 150. В отри-

цательную зону ушли счета у 80 человек. Для некоторых это достаточно существенные потери.

— Сколько клиентов компенсировали минус на счетах?

— Почти весь убыток наш, практически никто не довнес средства. Мы сразу приняли решение до конца июня не начислять проценты на задолженность.

— Вы сейчас ограничиваете клиентов в покупке таких фьючерсов?

— Мы планомерно вводили ограничения. Ограничили сначала открытие позиций, затем убрали ряд инструментов, по которым возможны отрицательные цены.

— Что бы вы сейчас сделали для развития брокерского бизнеса?

— Наверное, начал бы с индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) на рынке. Они очень хорошо удались, но эту тему нужно развивать дальше. Все большая часть клиентов предпочитает второй тип, который предусматривает вычет с дохода. Мы выступаем за увеличение возможной суммы взноса и появление возможности частичного снятия средств с ИИС второго типа.

Вторая история — это детский ИИС. Надо заботиться о подрастающем поколении. Должна быть форма вложений, которая позволит родителям откладывать на будущее своего ребенка. Сейчас очень сложно открыть брокерский счет, потому что на каждую сделку необходимо разрешение органов опеки.

Следующая важная тема — это инициатива НАУФОР с пенсионными ИИС. Для каждой потребности человека должен быть отдельный счет. Индустрии и регулятору надо думать, как накопления и сбережения превращать в инвестиции.

Еще одна большая история — повышение прозрачности рынка и правдивости информации. Наличие на рынке нелегализованных компаний с недобросовестной рекламой, которые предлагают финансовые услуги, плохо сказывается в целом на рынке. Такие компании и сайты не подвержены регулированию, при этом у Банка России нет никаких полномочий по борьбе с ними. Надо дать регулятору как минимум возможность блокировать сомнительную рекламу и сайты.

Также есть вопрос о прозрачности информации. Надо создавать площадку, например на сайте госуслуг, на которой человек сможет видеть все свои счета, инвестиции, доходность, это повысит доверие к фондовому рынку. Этот вопрос обсуждается, но не настолько активно, как хотелось бы ●