

«НАСТОЯЩИЙ КРИЗИС УВИДИМ БЛИЖЕ К КОНЦУ ГОДА»

Двенадцать лет назад, в разгар мирового финансового кризиса, была создана компания QBF. О том, почему было решено создать инвестиционный бизнес, о первых успехах и неудачах, как отразилась на бизнесе нестабильная ситуация на рынке в весенние месяцы, перспективах второй волны кризиса рассказал «Деньгам» председатель совета директоров QBF Роман Шпаков.



Не страшно было выходить в инвестиционный бизнес в разгар финансового кризиса?

— Откровенно говоря, тогда я был молод, в бизнес-решениях присутствовала доля озорства и открытие инвестиционного бизнеса не казалось мне чем-то экстраординарным. До этого я занимался недвижимостью, которая осенью 2008 года полностью замерла, поэтому хотелось попробовать что-то другое. Как раз в это же время произошел сильный обвал на фондовом рынке, и было ощущение, что он достиг дна, после которого должен последовать рост. Мне показалось, что это хорошая идея, с которой можно собирать капитал у клиентов, с которыми работали на рынке недвижимости. Первое время больших успехов в сборе заявок не было. Может, это и хорошо, так как к концу года рынки еще упали. К тому времени как смогли убедить кого-то из своего окружения инвестировать в фондовый рынок. Наступил январь 2009 года, и началось восстановление, которое переросло в двухлетний период неукротимого роста. В итоге получилось так, что перед своими клиентами мы выглядели как суперклассная команда, которая в нужный момент их привлекла, и они на этом неплохо заработали.

— Какой спектр услуг в самом начале оказывали клиентам?

— На старте своей деятельности мы помогали открывать индивидуальные счета и занимались внешним управлением активов, то есть консалтингом. В течение года мы собирали необходимые документы и подавали на лицензии в ФСФР, которые получили ближе к концу 2009 года, и после этого спектр услуг начал планомерно расширяться.

— Как быстро удалось масштабировать бизнес?

— Воодушевленные успешным стартом, мы сразу начали мыслить масштабно, чтобы был большой офис в хорошем месте, сильная команда специалистов. Поскольку собственных сил для реализации планов не хватало, был привлечен партнер, после чего и появился первый клиентский офис в далеком 2010 году. Однако, как и в любом бизнесе, не всем прогнозам суждено сбыться. Мы думали, что бизнес будет быстро шириться, но оказалось не так. В то время на рынке оставались крупные независимые игроки, такие как «Тройка Диалог», но их бизнес сжимался. Конечно, фондовый рынок рос, но инвесторы еще слишком чувствовали боль 2008 года, и поэтому мало кто хотел возвращаться на него. В итоге нам пришлось немного скорректировать свои планы. Если в 2010 году мы предлагали небольшое количество услуг по управлению активами и два-три портфеля, а также консультирование клиентов по их счетам, то теперь мы перешли к возможности предоставления полного перечня услуг как для физических, так и для юридических лиц, как брокерского обслуживания, так и доверительно-го управления.

— Что стало с партнером?

— Привлеченный инвестор был не из финансовой сферы, поэтому заходил на время. Его доля была мною выкуплена.

— Как нынешний кризис сказался на вашем бизнесе?

— Когда пошли разговоры о новом вирусе, мы предупреждали клиентов, коллег, что проблема не будет локализована в Ухане и неизбежно придет в Россию. Но мало кто верил этому. Когда же наступил март, происходящее даже у нас вызывало определенное беспокойство. Однако благодаря автоматизации и цифровизации процессов, проведенных в начале года, мы были готовы к карантину, во время которого работало не более 30% персонала. Интересно, что в апреле—мае у нас был какой-то колоссальный приток клиентов, с которым мы с трудом справлялись. Видимо, у людей было много свободного времени и они начали задумываться на тему инвестиций.

— Какое число счетов было открыто в разгар кризиса?

— Точно назвать количество новых клиентов, пришедших к нам, не смогу, но в денежном выражении ежемесячные притоки составляли порядка 1,5 млрд руб. Это в полтора раза выше наших прогнозов, установленных в начале года.

— Насколько высока конкуренция в отрасли за клиентов?

— Я всегда придерживался той позиции, что на инвестиционном рынке в России конкуренции нет по одной простой причине: у нас до сих пор не было инвестиционного рынка. Граждане настолько сильно были увлечены депозитами, ставки по которым их устраивали, что доля инвестиций в портфеле сбережений составляла минимальные значения. Только в последние годы мы видим процесс перетока средств на фондовый рынок, который при нынешних ставках по вкладам продолжится. В таких условиях единственная задача, которая стоит перед игроками, перед биржей, — это создать, популяризировать продукт, чтобы люди увидели его потенциал. Для этого надо больше говорить об их преимуществах по сравнению с классическими способами сбережений.

— Какая категория инвесторов составляет костяк ваших клиентов?

— Обслуживаем мы все категории клиентов — розничных, состоятельных, институциональных. Но исторически сложилось так, что основа — это состоятельные клиенты. Конечно, мы все активнее начинаем работать с розничными инвесторами, запустили ИИС, но масштабы бизнеса пока не позволяют обслуживать массового инвестора. В итоге средний счет у нас находится на уровне 6–10 млн руб., что заметно выше, чем в среднем по отрасли.

— Мартовский обвал на рынке как-то отразился на предпочтениях клиентов?

— Каких-то сильных изменений в структуре клиентского спроса мы не наблюдали. Отчасти это связано с тем, что основные наши стратегии, которых придерживаются управляющие и клиенты, показали меньшую просадку, чем рынок. С начала года их доходность опережает основной индекс на 5–6%. Это было достигнуто благодаря высокой диверсификации по классам активов: в портфель входят