

брокер что почем

Неснижаемый осадок

культура обслуживания

В период бурного роста фондового рынка количество клиентов у брокерских компаний, как правило, возрастает. Однако желание привлечь новых клиентов не привело к кардинальному снижению тарифов на брокерские услуги. Ситуацию на рынке брокерского обслуживания изучала **Ольга Буянова**.

С мая по сентябрь 2005 года количество клиентов брокерских компаний, по данным "Ъ", выросло примерно на 20%. Данные эти приблизительные, так как не все компании предоставляют сведения о количестве своих клиентов, да и считают их по разным методикам (кто-то, например, берет в расчет «нулевые счета»), однако факт роста клиентской базы налицо. Как ни странно, существенно снижать тарифы на брокерское обслуживание, чтобы привлечь больше клиентов, брокерские компании не намерены. Как считает Константин Киричев, начальник отдела маркетинга БД «Открытие», «брокерским компаниям уже поздно снижать тарифы; скорее всего, произойдет определенный всплеск рекламной и маркетинговой активности компаний, в первую очередь брокеров, ориентированных на розничные услуги».

Никаких новых ходов маркетологи пока не придумали. Привлечение клиентов проходит по стандартным схемам: предоставляются льготные периоды обслуживания; консультант клиентам, которые еще не очень умеют торговать, но очень этого хотят и имеют достаточно средств (ИФК «Солид»); акции, в рамках которых при подключении до какого-то определенного числа клиент может рассчитывать на более низкий тариф (Росевробанк); увеличение количества тарифных планов, из которых клиент может выбрать наиболее удобный (Лефко-банк, Банк «Зенит»).

Новые услуги, которые вводят те или иные компании, являются новыми скорее для них самих, а не для рынка. Все больше брокеров открывают инвесторам доступ на рынок срочных контрактов (ИК «Церих Капитал Менеджмент», банк «Центрокредит», ИК «Баррель»), вводят общие тарифы для акций и облигаций без разделения биржевых рынков

(ИФК «Четвертое измерение»), расширяют технические возможности для торговли на бирже (Лефко-банк предлагает программы Pocket-Dealing — приспособленные для карманных персональных компьютеров) и т. п. Эти услуги уже давно есть в ассортименте других компаний, но их введение, несомненно, усиливает позиции брокера и облегчает жизнь его клиентам. Например, в ИК «Тройка Диалог» с июля 2005 года клиенты, торгующие через систему интернет-трейдинга, могут совершать операции с памяи всех ПИФов УК «Тройка Диалог».

Сергей Яблоновский, маркетолог ООО «Алор+»: «Компании привлекают клиентов не за счет снижения цен на услуги, а предлагая разнообразные тарифы. Исчерпав основные возможности снижения тарифов, операторы фондового рынка, подобно операторам сотовой связи, стараются предложить тарифные планы для разных категорий клиентов. Кроме того, компании стараются предлагать клиентам дополнительные сервисы: доверительное управление, паевые инвестиционные фонды, финансовый и юридический консалтинг».

Можно отметить также, что маркетинговая активность ритейл-брокеров развивается и в регионах. Константин Киричев утверждает: «Динамика открытия качества счетов в Москве и в наших региональных отделениях уже практически сопоставима».

Существенные скидки брокеры предоставляют и очень крупным клиентам. Главный специалист управления продаж российским клиентам «Уралсиб Кэпитал» Юрий Кочетков уточняет, что «достаточно крупным клиентом на рынке можно считать игрока, обороты которого достигают \$1–2 млн в месяц». Такие клиенты могут даже сами диктовать условия брокерским компаниям. Татьяна Паршина, ру-

ководитель отдела клиентского сервиса компании БКС: «В условиях конкуренции брокерские компании часто устанавливают индивидуальные тарифы для крупных клиентов, тем самым проявляя достаточно гибкий подход к тарифной политике».

Более того, клиент иногда может использовать фактор жесткой конкуренции на рынке, объясняя брокеру, что с его конкурентом он договорился об определенном тарифе и ждет более выгодного предложения. Обыкновенный клиент не сможет вести себя таким образом. Константин Киричев: «Для ритейлового клиента, как правило, тарифы, указанные на сайте компании, окончательны. Если о клиенте ничего не известно и привлекательный для брокера объем средств сразу не поступил на счета компании, рассчитывать на какие-то дополнительные скидки едва ли стоит. Обещанные большие объемы сделок брокер сначала потребует подтвердить реальными действиями, и только потом клиент сможет снизить издержки в соответствии со своими оборотами».

Но даже не располагая крупными средствами, можно найти на рынке подходящие тарифы. Дмитрий Климов, начальник отдела маркетинга ИФК «Солид»: «Рынок брокерских услуг достаточно четко структурирован — здесь можно найти и брокеров-дискаунтеров, и ориентированных на „средний“ и „премиум“-класс, и на „экстрапремиум“. Лидирующие компании в каждом из сегментов предоставляют услуги высокого качества, но направленные на определенную аудиторию. Например, аналитические услуги дорогих брокеров ориентированы на фундаментальный анализ, а ритейловых брокеров — на технический, необходимый для постоянно совершающих сделки торговцев».

Отметим, что дешевизна обслуживания вовсе не означает того, что оно низкого качества. Михаил Поспелов, руководитель отдела продаж ИК «Финам»: «Минимальный тариф на брокерское обслуживание можно предоставить, если клиенту нужно только сухое брокерское обслуживание без дополнительных услуг. Это не всегда свидетельствует о низком качестве обслуживания, особенно если компания выбрала для себя эту нишу на рынке. Но если клиенту важны какие-то дополнительные услуги, то плату за них легче включить в более высокие тарифы и предоставлять их впоследствии „бесплатно“, чем взимать с клиента дополнительные деньги. Подобная система в чем-то схожа с системой в отелях „все включено“».

По порядку цен на услуги можно судить о том, на какого клиента ориентирована компания. Юрий Кочетков: «Кроме искусственных барьеров — минимального размера средств, с которым вас примут в брокерской компании,— брокер, устанавливая достаточно высокий тариф для розничного клиента, по сути дела, отсекает непрофильных клиентов. Например, клиентов, которые совершают большое количество сделок на небольших объемах. Это происходит в случаях, когда брокерской компании более интересны институциональные клиенты с большим объемом средств, которые с лихвой покрывают списание комиссии за сделку за счет приличного выигрыша и ценят компанию за хороший уровень дополнительных услуг и громкое имя. И это в конечном счете делает существование непрофильного клиента невыгодным для брокерской компании». Татьяна Паршина: «Высокие тарифы брокерской компании свидетельствуют о том, что у нее уже сложился определенный круг клиентов, проявивших

Тарифы брокеров на 1 сентября 2005 года

Название компании	Количество клиентов—физических лиц на обслуживании на 1 сентября 2005 года	Комиссионное вознаграждение брокера за операции с акциями на ОАО «Фондовая биржа РТС» (% от оборота)				Вид бумаги	Комиссионное вознаграждение брокера за операции на ММВБ			
		Минимальное вознаграждение (%)	Объем сделок в месяц, необходимый для минимального тарифа (тыс. руб.)	Максимальное вознаграждение (%)	До какого объема сделок в месяц с клиента взимается максимальное вознаграждение (тыс. руб.)		Минимальное вознаграждение (%)	Объем сделок в месяц, необходимый для минимального тарифа (тыс. руб.)	Максимальное вознаграждение (%)	До какого объема сделок в месяц с клиента взимается максимальное вознаграждение (тыс. руб.)
«Абсолют банк»	н/д	0,12	2814	0,25	844,2	Облигации	0,02 (мин. 100 руб.)	—	0,02	—
ООО «АВК—ценные бумаги» *	1070	0,04	—	0,04	—	Акции	0,01 (или \$600)	30000	0,07 (или \$600)	1000
ИК «Ай Ти Инвест»	832	0,003	58000	0,09	1500	—	0,04	—	0,04	—
ГК «Алор»	1895	0,02	25000***	0,1	50***	—	0,003	58000	0,09	1500
ОАО «Альфа-банк»	3769	0,2	—	0,3	—	В зависимости от тарифного плана	0,02	25000***	0,1	50***
—	—	—	—	—	—	В зависимости от тарифного плана	0,03	—	0,01	—
ЗАО «Балтийское финансовое агентство» *	413	0,02	110000	0,065	2200	Акции	0,01	300 000	0,09	20000
ИК «Баррель» *	518	0,05	14000***	0,2	2800***	Облигации	0,02	110000	0,065	2200
—	—	—	—	—	—	Акции	0,006	20000***	0,009	5000***
БКС*	8691	0,02	250000	0,05	3000	—	50 руб.	20000***	0,03	300***
ИК «Велес-Капитал» **	92	0,2	3000	0,4	300	Облигации	0,02	250000	0,05	3000
—	—	—	—	—	—	Акции	0,05	5000	0,1	5000
ГК ВКВА	626	0,1	5500***	0,5	500***	—	0,15	2500	0,2	2500
ОАО «Внешторгбанк»	н/д	0,025	10000	н/д	н/д	—	0,005	150000	0,03	5000
«Вэб-инвест.ру»	1603	0	78750	0,04	78750	Акции	0,008	10000***	0,059	100***
Газпромбанк	788	0,005	100000***	0,15 (мин. 200 руб.)	500	—	0,015	20000	0,07	500
Банк «Зенит»	н/д	0,015	50000	0,1	1000	—	0,015	50000	0,1	1000
ФК «Интерфин трейд»	н/д	0,1 (мин. \$50)	—	0,1 (мин. \$50)	—	—	0,005	10000***	0,15 (мин. 200 руб.)	500
ИК «Ист-Капитал» *	141	0,1	—	0,1	—	—	0,01	20000***	0,05	—
КБ «Красбанк»	112	\$100 за сделку	—	—	—	—	0,023	—	0,084	—
АКБ «Лифко-банк» *	н/д	0,025	10000***	0,085	100***	—	0,015	150000	0,03	5000
МДМ-банк	1200	0,19	15000***	0,39	12200	—	0,008	10000***	0,059	100***
АКБ «Металлинвестбанк»	14	0,1	32000	0,15	16000	—	0,015	20000	0,07	500
ИФК «Метрополь»	н/д	0,15	—	0,15	—	Облигации	0,08	30000	0,15	5000
—	—	—	—	—	—	Акции	0,15	—	0,15	—
ООО «Нэттрейдер» **	2900	0,15	—	—	—	—	0,33	10000***	0,15	500***
АО «Новосибирсквнешторгбанк»	н/д	0,02	50000	0,045	5000	—	0,03	1000	0,08	—
НОМОС-банк	н/д	0,045	40000	0,2	10000	—	0,02	50000	0,045	5000
ИГ «Опма» *	7612	0,016 или 12500 руб. ежемесячно	15000***	0,08	250***	—	0,015	10000	120000 руб.	—
—	—	0,016 или 15000 руб. ежемесячно	—	—	—	—	0,016	15000***	0,08	250***
Орграссбанк	62	0,005 или 25000 руб. ежемесячно	250000	0,05	100	—	0,005	250000	0,05	100
БД «Открытие» *	н/д	0,03	60000	0,08	100	Облигации	0,039	—	0,039	—
—	—	—	—	—	—	Акции	0,01	300000	0,08	100
АКБ «Пробизнесбанк»	210	0,2	8400***	0,3	8400***	—	100 руб.+0,05	1000***	0,1	1000***
АКБ «Промсвязьбанк»	н/д	0,03	10000	0,1	1000	—	0,03	10000	0,1	1000
ОАО «Промышленно-строительный банк»	н/д	0,03	2000***	0,15	300***	—	0,03	2000***	0,15	300***
ИК «Проспект»	535	0,1	—	0,17	—	Облигации	0,03	—	0,03	—
—	—	—	—	—	—	Акции	0,09	—	0,09	—
БК «Регион»	288	0,03	50000	0,1	1000	—	0,03	50000	0,1	1000
БК «Резерв-инвест»	300	0,05	8500	0,3	1500	—	0,02	10000***	0,1	1000***
АБК «Росбанк»	н/д	—	—	—	—	—	0,05	10000	0,2	500
Росевробанк	345	0,01	10000***	0,15	100***	—	0,01	10000***	0,15	100***
Русский банк развития	н/д	0,01	50000***	0,05	300***	—	0,01	50000***	0,05	300***
ИК «Русс-инвест»	9	0,014	15000***	0,04	500***	—	0,014	15000***	0,04	500***
ИФК «Солид»	1972	0,02	10000***	0,1	500***	—	0,02	10000***	0,1	500***
Банк «Союз»	68	0,005	90000***	0,08	1000***	—	0,005	90000***	0,08	1000***
«Транскапиталбанк»	н/д	0,01	30000***	0,06	100***	—	0,01	30000***	0,06	100***
АКБ «Тольяттинбанк»	110	0,015	50000***	0,1	1000***	Акции	0,015	50000***	0,1	1000***
ИК «Тройка Диалог» *	3259	0,02	—	0,02	—	—	0,01	30000***	0,1	100***
«Уралсиб Капитал»	1184	0,25	85000	0,35	23000	Облигации	0,05	—	0,05	—
—	—	—	—	—	—	Акции	0,04	200000	0,15	5000
ИК «Файненшл Бридж»	152	0,1	7000***	0,2	4500***	—	0,05	7000***	0,1	4500***
ИК «Финам» *	7976	0,023	350000	0,089	20000	—	0,023	350000	0,089	20000
«Центринвест Сеньюритис»	304	0,5	10000	1	100***	—	0,05	10000***	0,2	100***
АКБ «Центрокредит»	336	0,025	10000***	0,15	200***	—	0,025	10000***	0,15	200***
ИК «Церих Капитал Менеджмент»	597	0,02 или 15000 руб. ежемесячно	10000***	0,09	300***	—	0,02	10000***	0,09	300***
ИФК «Четвертое измерение»	н/д	0,025	60000	0,1	30000	—	0,025	60000	0,1	30000
ИК «Элмент»	1819	0,01	250000	0,4	500***	—	0,01	250000	0,2	250***
ИК «Энергокапитал» *	1762	0,02 (мин. 1499 руб.)	3474,5	0,04	—	—	0,02	—	0,04	—
ОАО «Ютрейдер» *	596	0,2	—	0,3	—	—	0,019	—	0,059	—

* Не включает НДС. ** Включает тарифы биржи и НДС. *** Оборот в течение торговой сессии. По информации, предоставленной компаниями.

желание работать на этом уровне», «Такие клиенты рассматривают брокерскую компанию скорее как партнера по бизнесу, а не как технического оператора», — поясняет Юрий Кочетков.

Определить степень важности клиента для брокерской компании довольно легко. Ми-

хаил Поспелов советует: «Попробуйте попросить о какой-нибудь услуге, которая не прописана в договоре, сделайте нестандартный запрос. Если вы интересный клиент для брокера и брокер в принципе способен его выполнить, компания пойдет вам навстречу». Константин Киричев: «Клиенту,

который является для компании крупным по объему комиссии и размеру активов, естественно, будет уделяться больше времени. Например, если клиент взял маржинальный кредит и держит его в течение долгого времени, обычному клиенту могут позволить, только когда его ситуа-

ция будет приближаться к критической. „Любимый“ клиент может рассчитывать на мгновенное предпринятие о последствиях своих действий. Однако в любом случае компания выигывает, чтобы клиент остался доволен услугами и не потерял деньги зазря. Это же не рынок FOREX».

Остановка по требованию

конъюнктура

(Окончание. Начало на стр. 25) Так что, по-видимому, в этом квартале российский рынок придется выдержать экзамен на прочность достигнутых позиций. Мария Субботина, начальник аналитического отдела Промсвязьбанка: «Наиболее вероятный сценарием нам видится понижение индекса РТС до 860–850 пунктов осенью и возобновление постепенного роста к концу года примерно к уровням 920–950 пунктов».

Отметим, что оптимистичные прогнозы, основанные главным образом на ожидании того, что западные деньги будут продолжать приходить, могут не оправдаться в связи с развивающейся неустойчивостью мировых рынков. Владимир Дединич, начальник аналитического отдела ИФ «Олма»: «Положение в мировой экономике стало неустойчивым, что может вызвать довольно длительный период волатильности на фондовых рынках. Особенно если будут развиваться кризисные явления, начавшиеся в странах Юго-Восточной Азии. Да и в экономике США положение неоднозначно. Инфляционное давление, несомненно, усиливается — во втором квартале стоимость рабочей силы, во многом определяющая базовую инфляцию, выросла существенно выше прогнозов. Поэтому приостановка роста процентных ставок может оказаться кратковременной».

Горячая смесь

Эксперты считают, что ограниченный потенциал роста рынка будет связан и с некоторой передышкой в спросе на акции нефтегазового сектора. Аналитики ИК «Проспект» полагают, что «поводом к коррекции могут стать понижающиеся после достигнутых максимумов цены на нефть. Спрос на нефть на мировом рынке составляет порядка 80 млн баррелей в сутки, тогда как нефтепроизводители способны предложить до 82 млн баррелей. Даже ситуация с Ираном, который может прекратить поставки с целью „дать ответ“ США и „защитить“

свою ядерную программу, не должна кончиться кризисом. Иран экспортирует порядка 2 млн баррелей нефти в сутки, и их нехватку достаточно быстро смогут компенсировать другие производители. Высокие цены на нефть не подтверждены нехваткой сырья на мировых рынках и поддерживались в основном широкомасштабными закупками нефти в резервы США, Японии и Китая, а также спекулятивной игрой на повышение. Несмотря на то что цена нефти по-прежнему остается на высоких уровнях, опубликованные данные о запасах США и Японии могут привести к серьезной коррекции цен на сырье».

В нефтегазовом секторе российский фондовый рынка в случае коррекции, видимо, сохранит положительную динамику лишь акции «Газпрома». Константин Кухочкий, аналитик ООО «АВК-Аналитика»: «Фактическая либерализация рынка акций „Газпрома“, скорее всего, произойдет не раньше конца этого года, поэтому и в четвертом квартале котировки газовой монополии, вероятно, продолжат рост. Ранее большинство экспертов полагало, что перед либерализацией цены на акции „Газпрома“ на внешнем и внутреннем рынках будут сближаться (на внешнем снижаться, на внутреннем — расти), однако сейчас мы видим лишь рост, причем уверенно растут и ADR на акции „Газпрома“. Более того, именно ADR задают темп росту. На наш взгляд, это свидетельствует об ажиотажном западном спросе на акции российского газового монополиста. В таких условиях не будет ничего удивительного, если к концу года котировки „Газпрома“ превьсят все „справедливые“ оценки».

Коррекция может быть связана и с еще одним лидером рынка — акциями ЛУКОЙЛа. С одной стороны, компания остается наиболее привлекательным из российских нефтяных активов. Константин Кухочкий: «Заявление ConocoPhillips о желании довести свой пакет акций в российской компании до 20% не осталось только заявлением. Акции ЛУКОЙЛа с нача-

ла года устойчиво растут. Дополнительные факторами роста компании выступают ее успехи в завоевании зарубежных рынков. ЛУКОЙЛ является, по нашему мнению, лучшей российской нефтяной компанией по корпоративному управлению и операционным показателям, и акции компании до конца года останутся локомотивом нефтяного сектора. Наша инвестиционная рекомендация по акциям ЛУКОЙЛа остается „покупать“». С другой стороны, именно эти акции могут спровоцировать коррекцию. Мария Субботина: «26 октября компания ConocoPhillips должна опубликовать отчет за третий квартал, в котором будет указано, сколько акций ЛУКОЙЛа находится в ее собственности. Поскольку скупка велась летом довольно активно, то можно ожидать, что пакет существенно приблизится к поро-

вому значению 20%, и спекулянты могут начать продавать бумаги ЛУКОЙЛа, которые могут при наилучшем развитии событий снизиться до \$42–45 за акцию. Вслед за ЛУКОЙЛом могут скорректироваться и акции нефтяного сектора, особенно если на нефтяном рынке начнется коррекция».

Энергия роста

Надежды на некоторый рост эксперты связывают с бумагами энергетического сектора. Начальник аналитического отдела банка «Зенит» Евгений Суворов: «Менеджмент энергохолдинга заявляет, что принципиальное решение о способе продажи оптово-генерирующих компаний (ОГК) может быть принято в первом полугодии 2006 года, когда уже несколько ОГК будут переведены на единую акцию. По их словам, активная работа над условиями

перехода ОГК на единую акцию, который намечен на 2006 год, уже идет, в то время как решение о способе продажи принадлежащих РАО ОГК — за деньги или за акции РАО или зеркальное разделение — до сих пор не принято. Мы полагаем, что до прекращения условий продажи ОГК инвестиции в энергетику имеют спекулятивный характер, и причиной роста акций энергохолдинга может стать следующий момент. Как известно, на аукционах, где в качестве платежа будут использоваться бумаги РАО, цена последних, скорее всего, будет рассчитываться как средневзвешенная за последние шесть месяцев. Следовательно, стратегическим инвесторам, которые сконцентрировали у себя крупные пакеты, выгодна высокая цена бумаг».

Помимо главной энергетической компании спекулянты не оставят без внимания и ак-

ции ГЭС. Евгений Мошонкин: «До начала осени энергетические компании оставались дутсайдером рынка, однако плановое реформирование отрасли и окончание нефтяного бума вновь может заставить инвесторов обратить на них внимание. Большинство ретгюнальных АО-энерго после разделения абсолютно потеряли ликвидность, и спекулировать на них не представляется сейчас возможным. Поэтому мы рекомендуем обратить внимание на акции ГЭС, которые в недалеком будущем будут объединены в гидро-ОГК. Среди ГЭС самыми недооцененными выглядят Воткинская и Зейская ГЭС».

Следующая спекулятивная идея тоже не нова — это приватизация «Связьинвеста». Но то, что идея эта не нова, а сроки ее реализации неопределенны, охлаждает умны некоторых экспертов. Евгений Мошон-

кин: «Перенос сроков приватизации „Связьинвеста“ на начало-середину следующего года вызвал у инвесторов полное равнодушие к акциям телекоммуникационного сектора. Вполне вероятно, что сильного движения в этом году мы уже не увидим». Однако спекулятивно настроенные игроки, видимо, еще воспользуются разными возможностями для того, чтобы сыграть на акциях телекоммуникационных компаний. Мария Субботина: «На фоне ожидания приватизации „Связьинвеста“ будут расти подзабытые инвесторами региональные „дочки“ „Связьинвеста“, которые в текущем году будут продолжать улучшать свои показатели на фоне эффекта монетизации льгот и роста доли в выпуске услуг с высокой добавленной стоимостью, а также на фоне снижения ставок на рынке облигаций,

что снизит издержки на обслуживание их огромных долгов. Несмотря на уже прошедший значительный рост, мы видим возможность дополнительного роста этих бумаг». С ней согласен Константин Кухочкий: «Более вероятно, что аукцион по „Связьинвесту“ состоится в начале 2006 года, однако уже сам факт его объявления (пусть и на 2006 год) способен спровоцировать мощные покупки. Наибольшие перспективы роста на новостях о приватизации у „Ростелекома“, „Дальсвязи“, ЮТК, „Северо-Западного телекома“ и МПТС, которые сейчас более недооценены». Андрей Рожков: «Из акций компаний этого сектора можно выделить „Уралсвязьинформ“ (потенциал роста до 1,3 руб.), „Волгателеком“ (до 131,73 руб.), „Сибирь-телеком“ (до 3,74 руб.), СЗТ (до 34,93 руб.), ЮТК (до 3,74 руб.)».

ОЛЬГА БУЯНОВА

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
ИК РУСС-ИНВЕСТ



ТЕЛЕФОН:
+7 (095) 363-9380

Услуги:
- Брокерское обслуживание
- Депозитарное обслуживание
- Интернет-трейдинг
- Корпоративное финансирование
- Финансовое консультирование
- Доверительное управление
- Паевые инвестиционные фонды

www.russ-invest.com

Лицензия: № 177-06310-100000; № 177-06318-000100; № 177-06312-010000

корпоративные финансы