ДМИТРИЙ ДУХАНИН

полузакрытого клуба для состоятельных людей. В этом сервисе мы даем в десять раз больше бумаг, торгующихся на всех мировых биржах и вне бирж. Там есть буквально все. У каждого премиум-клиента есть собственный менеджер, поддержка в виде команды аналитиков и рисковиков. И все это клиент получает прямо в своем мобильном телефоне.

— Сколько сейчас у вас клиентов обслуживаются по тарифу «Премиум»?

— Пока немного: порядка 500 человек. В ближайшее время мы сделаем открытый доступ к этому тарифу. Ожидаем, что средний чек в этом сегменте будет порядка $100–200 тыс. Это не клиенты традиционного private banking — такие суммы банкам не интересны. По сути, сейчас достаточно состоятельные клиенты остаются вообще без обслуживания. А мы не вынуждаем клиента платить за кофе, коньяк и вежливого менеджера в дорогом костюме. Мы пытаемся тот сервис, которые есть в private banking, уместить в клиентский бюджет. Если человек хочет провести чек-ап портфеля, получить ревью от аналитиков по какой-то конкретной бумаге, почитать консенсус-прогноз по компании, посмотреть графики — он это получит. Причем быстро и прямо на свой смартфон. Кстати, все обзоры у нас делаются на русском языке. Тексты всегда адаптированы для понимания неискушенного человека. Над этим трудится целая команда редакторов.

«Наш пример оказался заразительным. Практически все крупнейшие брокеры, работающие с розницей, стали предлагать точно такие же тарифы»

— То есть задействуются значительные человеческие ресурсы? Это окупается?

— У нас значительная часть процессов автоматизирована. Например, сейчас мы пишем движок, который позволит нам в разы увеличить аналитическое покрытие по ценным бумагам. Мы хотим перейти на максимально автоматизированный способ анализа данных. Да, значительно вырастут затраты на покупку данных, но мы считаем, что за этим будущее. Невозможно только людскими ресурсами делать аналитику 20 тыс. бумаг, а именно к такому количеству мы стремимся.

— Есть клиентский запрос на все эти 20 тыс. бумаг?

— Есть. В мире огромное количество интересных активов, которые в России никому не известны, и поэтому никто не предложит их купить. Мы готовы быть исключением.

— У вас очень прагматичный подход ко всему. Многие брокеры снижают до минимума комиссии, некоторые вообще их отменяют. У вас же тарифы стабильно высокие. Не одиноко на рынке с такой политикой? Она оправдывает себя?

— Абсолютно. Я объясню почему. Наш тариф для масс-инвесторов — 0,3% от цены сделки плюс 99 руб. за обслуживание счета. Нам все говорили, что это очень дорого, что на такие комиссии люди не пойдут. Но все, кто так говорил, просто не понимали, что такой тариф рассчитан не на ту категорию инвесторов, к которой привыкли «старые» брокеры. Да, если ты торгуешь много, постоянно, внутри дня — это невыгодно. Но мы фактически создали новый рынок, который ранее не существовал. Мы привлекли в инвестиции тех людей, которые еще вчера хранили сбережения если не под матрасом, то на депозите в банке. Они никогда не пробовали инвестировать и не имели ни малейшего понятия о том, как это делается. Мы им дали сервис, при помощи которого одним нажатием кнопки они могут приобрести «кусочек» Apple или Сбербанка. Этот тип инвесторов покупает нечасто, держит долго, спекуляциями не занимается. И вот этим людям как раз совершенно все равно, 0,003% комиссия или 0,3%. У них долгосрочный подход. Наши тарифы именно на такой подход и рассчитаны. Причем в сумму комиссии, в эти самые 0,3%, входит все: и оплата услуг депозитария, и СМС-рассылки и т. д. Практически везде эти услуги в тариф не включают, они оплачиваются отдельно.

Собираемся ли мы снижать тарифы? Нет. Одиноко ли нам на рынке? Нет. Потому что на самом деле наш пример оказался заразительным. Практически все крупнейшие брокеры, работающие с розницей, стали предлагать точно такие же тарифы.

Что касается второй категории — более или менее профессиональных трейдеров, то здесь мы будем меняться, настраивать свою тарифную политику.

— Откуда у вас такое нестандартное мышление? Вы все делаете не так, как другие.

— От подхода к клиенту. Мы не альтруисты, мы бизнес-ориентированы. Но здесь простая логика: если клиент доволен, то он, скорее всего, останется с нами. При этом цели у нас с ним одинаковые: если он будет зарабатывать дольше, то и мы будем зарабатывать дольше. Все очень просто. Мы за «долгосрок» ●