



«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ СЕЙЧАС ПЕРЕЖИВАЕТ РЕВОЛЮЦИЮ»

ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БРОКЕРОВ — ИК «ФРИДОМ ФИНАНС» — В РАМКАХ РАСШИРЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ В ИЮЛЕ ОТКРЫЛ ОБНОВЛЕННЫЙ ОФИС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. О ПЛАНАХ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ И ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ О НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЯ ОТРАСЛЯХ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АРИНЕ МАКАРОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИК «ФРИДОМ ФИНАНС» ТИМУР ТУРЛОВ.

BUSINESS GUIDE: Одна из ключевых компетенций вашей компании — брокерское обслуживание. Как сейчас меняются спрос и портрет клиентов по этому направлению?

ТИМУР ТУРЛОВ: Российский рынок инвестиционных услуг сейчас переживает маленькую революцию. Спрос очень сильно растет. И один из лучших показателей — статистика Московской биржи. За последние 18 месяцев было открыто более миллиона новых счетов с учетом того, что их общее количество оценивается в три миллиона. За последний год мы прошли путь, который преодолевали раньше десять лет. Ускорение происходит на фоне налоговых послаблений, в частности по облигациям. Если раньше инвесторы в ценные бумаги, в отличие от тех, кто вкладывался в банковские депозиты, должны были платить налоги с дохода, то сейчас этого нет. Точнее — условия выравнивали, и налоговые платежи есть только после определенного уровня дохода.

Кроме того, заметно улучшилась инфраструктура для вложения в иностранные ценные бумаги. Благодаря Санкт-Петербургской бирже теперь есть доступ к акциям примерно тысячи американских компаний, которые можно хранить и учитывать в российских депозитариях. Это продукт, который стал доступен неквалифицированным инвесторам.

BG: Стало ли больше неквалифицированных инвесторов на рынке ценных бумаг?

Т. Т.: Один из главных трендов, который поднял нашу компанию и послужил попутным ветром, — это как раз рост интереса к инвестициям в иностранные ценные бумаги. Мы начинали наш бизнес в конце 2008 года, на пике кризиса, и американский фондовый рынок с тех пор показал самую хорошую динамику по росту дохода. Те, кто вкладывал в иностранные ценные бумаги, получили самый большой доход в абсолютном выражении. Я говорю об инвесторах со всего мира, которые выбрали американские ценные бумаги. Подавляющее большинство людей очень прагматично. Деньги вкладывают туда, где видна отдача.

США стали глобальным рынком капитала, на котором не только американские компании показывают положительную динамику. «Яндекс» привлекал капитал в США. Сотни китайских компаний вышли

на американский рынок. Это удобная площадка, которой стали интересоваться все больше и больше, просто потому что там действительно можно заработать деньги. Локальными же в большей степени являются рынки долга, облигаций. Компании, которые хотят получить самую большую оценку, привлечь акционерный капитал, — идут на главные рынки мира.

Мы тоже имеем такой опыт, наша компания является публичной, ее акции сейчас торгуются в США на ОТС под тикером FRHC. Буквально на днях мы получили международный кредитный рейтинг от агентства Standard & Poor's. В современном мире очень важно конкурировать с иностранными компаниями. Огромное количество клиентов, за которых мы сейчас боремся, сравнивают нас не с российскими коллегами. Многие выбирают американские или британские брокерские компании, и это нормально. Для того чтобы выигрывать конкуренцию, необходимо предоставлять максимум услуг, и предельно удобно. Это требует инвестиций в собственную инфраструктуру и в качество работы.

BG: Сколько российских компаний могут конкурировать с западными?

Т. Т.: В пул ключевых конкурентов, которые активно занимаются развитием этого рынка, входит не более десяти. Мы далеко еще не лидеры этого списка. С этой точки зрения, у нас есть потрясающий потенциал для роста и простор для действий. Наша доля пока гораздо меньше 10% от общего объема рынка. Для примера, в Казахстане мы занимаем долю в 65%. Около 40% доходов холдинга приходится на эту страну. Еще несколько лет назад мы больше зарабатывали в Казахстане, чем в России, за счет того, что у нас там в денежном выражении был больший объем бизнеса. Сейчас мы уже почти в два раза больше получаем здесь. Конечно, такой доли, как в Казахстане, у нас в России, видимо, никогда не будет, и это хорошо. Отрасли необходимо разнообразие. Очень многие вещи сообща решать проще и эффективнее.

BG: Каковы же планы компании?

Т. Т.: Судя по существующим тенденциям, наше развитие будет идти очень активно. К нам приходит очень много талантливых сотрудников. В Петербурге просто потря-

сающая команда. И я уверен, что Северная столица займет одно из первых мест по объемам прибыли. Мы продолжаем трепетно собирать команду. Это не всегда просто, иногда на это уходят годы. В прошлом году был сделан очень большой рынок. Количество сотрудников в холдинге существенно увеличилось, мы открыли около двадцати филиалов. Петербургский офис, хотя он работает с 2015 года, в этом году обновляется и переводится в новый формат, который предполагает гораздо более высокий уровень комфорта.

Я убежден, что нас ждет качественный рост. Клиенты становятся более активными, а мы расширяем список услуг. К примеру, в ближайшее время мы сможем всем нашим клиентам, которые инвестируют в иностранные ценные бумаги, выдать банковские карты с прямым доступом к брокерским счетам. В России кроме банков, оказывающих брокерские услуги, такую возможность не предоставляет никто. Это достаточно интересный инструмент, который является хорошим стандартом дорогого private-банкинга, и это то, к чему мы стремимся. За счет автоматизации мы можем обслуживать все больше и больше средних клиентов, представляя им то, что раньше было доступно только крупным.

BG: На каких направлениях работы вы сконцентрируетесь?

Т. Т.: Мы остаемся верны ключевым мировым трендам. Это инвестиции в инновации, акции растущих компаний, тех, которые выходят на рынок, в качестве части рискованных, высокодоходных инвестиций. Мы делаем большую ставку и на инструменты фиксированного дохода, например, на облигации — государственные и корпоративные. Работа профессионального финансового консультанта как раз и заключается в том, чтобы строить портфель и долгосрочные отношения, правильно распределяя риски.

Я надеюсь, что в ближайший год российские компании продолжат привлекать инвестирование через фондовый рынок, размещая свои облигации на Московской и Петербургской биржах. В нашей компании это отдельное направление — услуги для бизнеса. Спрос есть, многие ищут хорошую альтернативу банковским кредитам. Мы же хотим, чтобы этих возможностей становилось все больше и больше.

BG: Отмечаете ли вы изменения в предпочтениях клиентов?

Т. Т.: Главный показатель — аппетит к риску, который меняется в зависимости от конъюнктуры. К примеру, в декабре рынок падал, и многие старались покупать активы с фиксированной доходностью. Когда доходы превосходят ожидания, напротив, растет аппетит к риску. Сейчас мы находимся именно в этой фазе. Все больше и больше людей стремится вложить деньги в растущие и молодые компании, которые только выходят на биржу и могут продемонстрировать рост в первые дни на несколько десятков процентов.

BG: Каковы инвестиционные ожидания до конца года?

Т. Т.: В этом году рекордное количество компаний становится публичными во всем мире. Есть много действительно очень интересных бизнесов. В отдельных секторах замечен существенный рост, в других еще пока почти нет. В начале года все очень боялись торговой войны между американскими и китайскими компаниями. Сейчас она идет на спад, и есть рост интереса к крупным компаниям. Я считаю, что очень хороший потенциал есть у акций крупнейших голубых фишек. Инвестировать в акции больших столетних фирм может быть хорошим решением до конца этого года. Они сильно отстали от инновационных компаний, и не исключено, что будут их догонять.

BG: Какие отрасли можно обозначить в качестве наиболее выгодных с точки зрения вложений?

Т. Т.: Помимо технологий и социальных медиа, присмотреться можно к тем, кто занимается интернетом в широком смысле. Это и «железо», и программное обеспечение, и новые сервисы. В этой области происходят настоящие революции. Некоторые имеют выручку в сотни миллионов долларов и продолжают ее удваивать. Конечно, не все из них выживут, когда сойдет волна дикого спроса. Но важно понимать, что если раньше на рынок выходили идеи, то сейчас это бизнесы, которые доказали свою востребованность. Помимо этого, я посмотрел бы на классические компании: телеком, банки, которые сейчас на подъеме во всем мире. Активно растет сегмент luxury, и, конечно, весьма неплохо себя чувствует индустрия развлечений. ■