

ные риски для организаторов этих размещений?

А. К. Я бы сказал, что не менталитет поменялся, а сама ситуация на рынке ценных бумаг сегодня совсем другая, чем мы наблюдали в 2000-х годах. Сегодня альтернативные вложения приносят меньше доходности, чем дивиденды по некоторым акциям, а такого раньше никогда не было. Напомню, что физлица тогда покупали акции не ради дивидендов, а ради потенциала роста цены самих акций, и эта стратегия тогда себя не оправдала.

А. Г. Однако не все кейсы были неудачными для розничных инвесторов даже тогда. Посмотрите на Сбербанк, чьи акции подорожали примерно в 20 раз за последние 12 лет. Никто из инвесторов не разочарован.

— Но сегодня вы не видите угрозы в том, что фондовые рынки отмечают активный приток частных инвесторов?

А. Г. Все люди хотят заработать, поэтому при низких ставках по вкладам будут искать альтернативы. На развитых рынках рынок вкладов в десятки раз меньше, чем рынок альтернативных инструментов.

А. К. Частный инвестор проходит тестирование на риск-профиль. Наши требования к публичности компаний, о которых мы уже рассказали, вызваны тем, что мы стремимся защитить интересы инвесторов. Нам не так важно дать денег заемщикам, гораздо важнее четко соблюдать правила игры. Мы всегда рискуем собственной шкурой. Мы понимаем, что то, что мы продаем инвесторам, должно быть качественным.

— Сохраняются ли планы по поводу вашего собственного IPO?

А. Г. Наша стратегия в этом направлении не менялась — мы по-прежнему уверены, что наш бизнес будет расти, и в среднесрочной перспективе это потребует больше капитала и сильных партнеров. Мы планируем и привлечение долгового финансирования и со временем — выход на IPO. Но подчеркну — задачи полностью выйти из бизнеса у акционеров нет.

— Можно оценить, как выросла доля физлиц среди покупателей ценных бумаг?

А. К. На порядок. Если раньше при размещении облигационного займа розничные покупатели составляли не-



ЭМИЛЬ ДИНИН

«На наш взгляд, больше помогло снижение ставок, потому что психологически люди не могут привыкнуть к ставкам по вкладам ниже 6% годовых»

сколько процентов, то сейчас это десятки процентов. Недавно мы проводили два размещения — «Максима Телеком» и «ВИС Финанс». Из 3 млрд руб. половину взяли физлица. Если бы раньше объем составил около 100 млн руб., то это было хорошим спросом со стороны частных инвесторов.

Конечно, народные IPO надо было проводить сейчас, а 10–15 лет назад нужно было приучать частных инвесторов к интуитивно более понятному рынку облигаций. Там нет резких провалов, в то время как с акциями никто не может гарантировать стабильный дивидендный поток. Сначала физлицам надо было инвестировать в ОФЗ и корпоративные бумаги.

А. Г. Сегодня же мы действительно наблюдаем революцию, когда физлица уходят из вкладов в облигации. Отчасти это связано и с активной цифровизацией процессов, ведь теперь не нужно никуда идти, чтобы открыть брокерский счет, — достаточно скачать приложение «БКС Мир инвестиций» и перевести деньги с карты на счет.

— Способствовала ли росту интереса «физиков»

к фондовому рынку история с народными ОФЗ?

А. Г. На наш взгляд, больше помогло снижение ставок, потому что психологически люди не могут привыкнуть к ставкам по вкладам ниже 6% годовых.

А. К. Впервые за всю историю мы видим такое существенное падение ставок, и потому переход физлиц на фондовый рынок неизбежен. А что касается народных облигаций Минфина, то к ним есть вопросы. Например, если бы нам предложили продавать облигации Минфина для населения, то мы бы спросили, каким образом можно продавать один и тот же риск по разной ставке и с разной степенью ликвидности. Мы же понимаем, что ликвидные бумаги, очевидно, более интересный продукт, так как его можно использовать в качестве залога...

А. Г. Кстати, это очень важный момент. Облигации можно использовать для залога, репо. Физлицо или маленькая компания не может дать в долг ПИК или СУЭК, но может купить их долг. То есть в будущем может использовать эти ликвидные инструменты для развития своего бизнеса.

— Если говорить о розничных клиентах, то наблюдали ли вы в этом году всплеск интереса российских покупателей к покупке бумаг на глобальных рынках через вашу платформу BCS Global Markets?

А. Г. На глобальных рынках в этом году тоже падали ставки. Доходность в евро близка к нулю, долларové ставки тоже очень низкие. Но надо отметить, что в основном физлица пошли даже не на долговой рынок, а на рынок американских акций. Дивидендная доходность близка к нулю, но сам рынок вырос в полтора раза.

А. К. Была высокая волатильность на турецкой лире, поэтому долги Турции и турецких банков были популярны. Также мы видели большой интерес к турецким долговым бумагам.

— Как выросла ваша собственная клиентская база среди физлиц?

А. Г. Прирост клиентской базы группы ускоряется: за три квартала было открыто 114,5 тыс. новых брокерских счетов, динамика в два раза выше по сравнению с прошлогодними показателями с января по октябрь. Таким образом, уже 534 тыс. инвесторов являются клиентами ФГ БКС, по данным на 1 октября 2020 года.

— BCS GM в основном специализируется на компаниях второго эшелона, но вы говорили в интервью, что хотели бы иметь в портфеле и «голубые фишки». Удается ли вам расширять клиентскую базу в этом направлении?

А. К. У нас сохраняется фокус на компании второго эшелона, потому что у нас огромный опыт работы с этим сегментом. Мы умеем считать риски на эти компании и умеем хорошо их продавать. Но говорить о том, что мы не работаем с первым эшелоном, было бы неправильно. Мы размещали ПИК, «Роснано», МТС, АФК «Система», «Русал», ВЭБ, СУЭК и не только. Нередко компании, с которыми мы начинали работать, когда они были на грани второго эшелона, вырастают в первый эшелон.

А. Г. Но это не значит, конечно, что мы будем микробизнес выращивать до размера ПИК.

А. К. С той же компанией ПИК мы начали работать четыре года назад и очень рады, что компания выросла вместе с нами. Мы финансировали большой