

«Компания срочного рынка», «Инвестиционный советник года» – финансовая группа «Финам»

Интервью с Владиславом Кочетковым — президентом и председателем правления ФГ «Финам»

— Как компания «Финам» и ее клиенты пережили 2022 год?
— Можно сказать, что неплохо. Безусловно, были массовые маржин-колы, блокировка активов, общий шок от ситуации на рынке. Но в целом мы смогли существенно увеличить клиентскую базу. Клиентские активы также выросли, как и доля компании в биржевых оборотах.

2023 год закрепил эту тенденцию: низкая ставка ЦБ в первом полугодии, появление большого количества новых эмитентов на долговом рынке, возврат компаний к выплате дивидендов поддержали рост клиентской базы, многие ключевые показатели бизнеса уверенно превзошли докризисный уровень.

При этом, конечно, портрет инвестора меняется. Если говорить именно о «Финаме», то клиент стал более крупным и консервативным. Средний размер счета в компании в первом полугодии 2023 года увеличился более чем в три раза, превысив 1,8 млн рублей, половина активной базы — квалифицированные инвесторы. При этом они достаточно осторожно относятся к открытию маргинальных позиций, проявляют больше интереса к инструментам долгового рынка, то есть, эйфории у них нет, они вполне консервативны и рациональны.

Что касается срочного рынка, то тут существуют разные модели поведения. Часть клиентов переходит к нам

от других брокеров именно для того, чтобы более эффективно работать с производными инструментами, а кто-то даже не пытается разобраться с фьючерсами и опционами, по разным причинам считая их сложным рынком. Но, как правило, клиент, работающий с инвестиционным советником, уже с первых дней использует деривативы: для хеджирования, реализации арбитражных инвестиционных идей и так далее.

— Насколько ситуация февраля 2022 года была сложна для срочного рынка в сравнении с предыдущими потрясениями?

— Если говорить о технике и объеме маржин-колов, то все прошло даже мягче, чем в других случаях резких рыночных движений. Другое дело, что столь длительной приостановки торгов, необходимости заново строить корреспондентскую инфраструктуру, такого объема ограничений внутри страны и за ее пределами прежде не возникало никогда. По сути, за несколько месяцев мы получили новый рынок, работающий по несколько изменившимся правилам.

— Какие продукты вы сейчас предлагаете своим клиентам, за счет чего удается удерживать лидерство?

— Базовая услуга, разумеется, это прямой доступ к торгам. При этом мы лидируем в сфере обслуживания алгоритмических трейдеров, арбитражеров, проп-десков, что создает чрезвычайно высокие требования к качеству ИТ-инфраструктуры, ее постоянному обновлению. Конечно, есть инвестиционное консультирование и автоследование, где клиентам, в зависимости от их профиля, предлагаются производные инстру-



менты. Есть отдельный большой блок обслуживания корпоративных клиентов, которые хеджируют валютный курс и цены на сырье. Наконец, мы единственными в России сохранили прямой доступ к СМЕ (Чикагская товарная биржа), что дает клиентам доступ к различным интересным стратегиям — прежде всего, арбитражным.

— **Что скажете о работе платформы FinamTrade в 2022 году? — какие новации ждут ее клиентов в 2023 году?**

— Одна из наиболее стабильных и функциональных платформ на рынке. Одна из немногих, которая не упала на открытии рынка после «каникул» в 2022 году, выдержала целый ряд DDoS-атак с территории недружественных стран. Правда, части пользователей, привыкшей к парадигме двух кнопок, она кажется слишком сложной. Мы их учили, теперь такое упрощенное решение тоже есть, в рамках нового приложения FinamInvest. Впрочем, уверен, что для нашей клиентской базы FinamTrade останется основной платформой: к нам, скорее, уходят от двух кнопок, чем приходят за ними.

В текущем году FinamTrade начал давать полноценный профиль инструмента, с мультипликаторами, прогнозами, историей выплат, позволил принимать заявки на участие в IPO/IBO, проходить квалификационное тестирование, получать рекомендации инвестиционных советников. Кроме того, при помощи платформы можно получить доступ к внебиржевым торгам. На очереди — внедрение искусственного интеллекта, который поможет с выбором ценных бумаг, кастомизирует watch-листы, проанализирует торговые ошибки и сделает еще много полезного.

— **Видите ли вы опасность в стремлении регулятора ужесточить требования к признанию инвестора квалифицированным?**

— С уверенностью мы можем говорить только про свою базу, а она отличается от среднерыночной, все-таки инвестор осознанного выбора не

очень похож на человека, пришедшего за акциями в подарок. В итоге, 98% наших клиентов успешно проходят тестирование, в том числе некавалы, которые видят в рынке производных и площадку для спекуляций, и возможности для хеджирования.

Но предложенные регулятором ограничения выглядят необоснованными, не соответствующими реальной рыночной ситуации. Иногда кажется, что Банк России исходит не из приоритетов развития рынка, а из парадигмы «нет жалоб — нет проблем», доводя ее до логического финала («нет рынка — нет жалоб»).

В целом, введение новых ограничений применительно к нашей текущей клиентской базе приведет к сокращению количества квалифицированных инвесторов на 25%, их обороты на срочном рынке снизятся на 16%.

— **Вы одними из первых предложили клиентам доступ на Гонконгскую биржу, удалось ли открыть клиентам новые рынки в 2022-2023 годах?**

— В 2022 году мы, к сожалению, больше закрывали. В частности, был прекращен доступ к торговым площадкам ЕС. В 2023 году дали клиентам доступ к облигациям континентального Китая, в ближайшее время появятся и акции. Кроме того, в ближайшие месяцы планируем завершить подготовку к доступу на фондовый рынок Индии.

— **Насколько необходимость технологического импортозамещения в высокотехнологичных областях затронула «Финам»?**

— Пока затронуло в незначительной степени. В части железа есть много каналов параллельного импорта, в части софта постепенно мигрируем на отечественное ПО, пишем собственные решения. При этом, понятно, информационные технологии являются приоритетным направлением. Любой брокер, претендующий на развитие, сейчас больше ИТ-компания, а не финансовый институт в чистом виде. Здесь наш фокус, с одной стороны, на создании

уникальных продуктов, с другой, на развитие за счет включения перспективных стартапов в нашу экосистему по модели акселерации или венчурных инвестиций.

— **В 2020 году «Финам» стал победителем в номинации «Инвестиционный советник года». Изменилась ли работа компании в этом направлении?**

— Тут два ключевых сервиса: автоследование и классическое инвестиционное консультирование. С точки зрения бизнеса компании, это отдельные юниты, имеющие самостоятельную стратегию развития. Наверное, нашей спецификой можно назвать большой интерес инвесторов к иностранным ценным бумагам, причем не только торгуемым, но и, например, на стадии pre-IPO. Впрочем, нами получены мандаты на размещения российских компаний, так что линейка доступных предложений скоро вырастет. Конечно, будущее во многом связано с искусственным интеллектом, у нас есть несколько разработок в части его применения для инвестиционного консультирования, сейчас они находятся в стадии тестирования.

— **Готовы ли вы стать компанией года в 2023 году?**

— Уверен, что альтернатив нам быть не может. Например, мы лидируем по оборотам на всех трех основных рынках Московской биржи, выводим много новых продуктов. С уважением относимся к работе коллег, но цифры говорят, что пока они увлеченно зарабатывали на редомоциляции и структурных нотах, привлечении неподготовленных, но маргинальных инвесторов, мы их заметно опередили на биржевых торгах, для «Элиты» это традиционно важный показатель.