



Татьяна Батищева

Ищу человека

Чтобы выжить, брокерский корпус делает ставку на непрофессиональных инвесторов

Впервые за последние 10 лет рост числа брокерских компаний получился отрицательным: на шесть новых лицензий пришлось 10 отозванных. Стагнация

фондового рынка привела к тому, что зарабатывать брокериджем стало проблематично, поэтому с рынка стали уходить те компании, которые пришли на рынок на волне его роста. Оставшиеся в бизнесе осваивают новые ниши.

Поиск своего места

Брокерские компании ощутили кризис одними из первых. После фантастического пятикратного роста в 2006 году и относительно стабильного 2007 года ушедший 2008 год стал для брокеров ледяным ду-



ФОТО: ИВАНОВ

нерезидентов к январю 2009 года сократился вдвое, с 1,07 трлн до 527 млрд тенге, а объем биржевых операций уменьшился на 57%, составив 3,8 млрд долларов.

Сокращение торгового оборота урезало доходы брокерских компаний, по итогам 2008 года они получили убыток в размере 277 млн тенге. Затянувшийся кризис повлек за собой застой в ликвидности: брокеры вложились в подешевевшие акции и ждут дна. Сложно стало зарабатывать на услугах маркетмейкера. Предкризисное состояние многих эмитентов привело к тому, что они перестают выполнять свои обязательства по поддержанию котировок собственных ценных бумаг, а брокеры за свой счет поддерживать инструменты не хотят, поскольку не имеют на это средств, как следствие – пошли массовые отказы от маркетмейкерства. «Сегодня брокеридж поддерживается усилиями НПФ и мелких профессиональных инвесторов, работающих с госбумагами. Отношение к ценным бумагам у последних поменялось, сейчас они держат деньги в кэше, в частности, заключают сделки репо под госбумаги. Также они проявляют большой интерес к рынку иностранных ценных бумаг», – отмечает председатель правления ИФД RESMI **Айдар Оспанов**.

Сложившаяся ситуация заставляет брокерские компании задуматься о будущем: уходить или оставаться. Первыми не выдерживают брокеры, пришедшие на рынок на волне краткосрочного роста казахстанских акций. Как правило, эти компании слабо капитализированы, их учредителями выступают частные лица, и какой-либо долгосрочной стратегии развития они не выстраивают. Как только рынок встал, компаниям стало слож-

но изыскивать средства на поддержание деятельности.

Более уверенны позиции ветеранов, имеющих опыт работы в период спада торговой деятельности. Часть компаний, номинально сохранив лицензию, предпочла сфокусироваться на других сферах деятельности, благо брокерская лицензия позволяет брокеру оказывать услуги инвестбанка. В частности, ИФД RESMI на данный момент старается зарабатывать на инвестбанкинге, в первую очередь за счет сделок слияний и поглощений. Такая стратегия характерна для компаний, входящих в активно инвестиционные холдинги, стратегическая задача которых – улучшение своих активов.

«Биржевые обороты, конечно, упали, и в текущей ситуации мы активно занимаемся финансовым консалтингом, но в более широком его понимании. Ввиду того что в реальном секторе идут сокращения персонала и нагрузка на бухгалтерию и финдепартаменты средних компаний увеличивается, мы берем на себя работу по управлению ликвидности некоторых предприятий. Такой продукт очень актуален сейчас», – делится своим видением новых возможностей председатель правления брокерской компании «Астана-финанс» **Шухрат Адиллов**.

Ставка на смелых физиков

Компании, продолжающие верить в потенциал брокериджа, переносят большую часть своей деятельности на товарные и зарубежные фондовые рынки.

«Для себя мы решили, что на текущий период нам очень интересно золото, которое защитит и нас как инвесторов, и наших клиентов. Поскольку на нашей бирже сервис ограничен, пока мы работаем на зарубежных рынках. Компания открыла металлические счета для себя и своих ПИФов и прорабатывает возможность выпуска и продажи металлического золота – материального аффинированного. На фоне всеобщего недоверия к ценным бумагам нужен защитный инструмент, и думаю, что для населения золото станет привлекательной инвестицией», – полагает председатель совета директоров инвестиционной компании REAL Invest **Бахт Ниязов**.

«Если говорить о брокеридже, то мы переквалифицировались и пересмотрели свою целевую аудиторию. Если раньше работали с крупными корпоративными клиентами, то сейчас активно развернулись в сторону физических лиц, потому что кризис вызвал очень большой интерес к рынку ценных бумаг. Число физиков выросло в несколько раз. Динамика такова, что каждую неделю у нас появляются новые клиенты, из них половина тех, кто ранее на фондовом рынке вообще не работал», – говорит Шухрат Адиллов.

шем. Сжатие рынка акций с 53,8 млрд до 31 млрд долларов (январь 2008 – январь 2009) явилось итогом падения стоимости этих бумаг, в ходе которого инвесторы стали выводить свои деньги из рискованных инвестиций. В частности, объем ценных бумаг на счетах

Текущий кризис изменил структуру клиентской базы брокерских компаний: число институциональных инвесторов сократилось, а физических, наоборот, увеличилось. При этом брокерские компании начинают делать ставку на определенный сегмент розничных инвесторов: одни работают с лицами, инвестирующими в западные рынки, другие – с теми, кто вкладывает в отечественные инструменты.

Например, в компании REAL Invest растет количество клиентов, которые работают на зарубежных площадках, за счет сокращения количества лиц, инвестирующих в Казахстане. И объясняется это тем, что нестабильность финансовых рынков привлекает агрессивных инвесторов, желающих заработать на ценовых перепадах. «В силу специфики кризиса и волатильности рынка, когда одна и та же акция может за день упасть на 50% и вырасти на 60%, сильно возросло число людей, которые ведут рискованную стратегию инвестирования. И эта клиентура как раз работает на ликвидных рынках: в Лондоне и Нью-Йорке, – комментирует Бахт Ниязов. – Сейчас у нас “иностранцев” больше, чем тех, кто инвестирует в Казахстан. Казахстан – неликвидный рынок, и мы находимся в состоянии паузы». А в «Астане-финанс» ставку сделали на внутренних клиентов, хотя компания работает также и с нерезидентами.

Как только
появится свет
в конце туннеля,
брокерские
компании быстро
нарастят число
клиентов



Финансовые возможности розничных клиентов, конечно, не идут в сравнение с потенциалом корпоративных клиентов. В среднем в обороте розничного инвестора находится 20–30 тыс. долларов, которые он вкладывает в пять-шесть инструментов. Типичная транзакция составляет около 10 тыс. долларов, хотя, по словам брокеров, есть и более мелкие сделки. Тем не менее работа с физиками диверсифицирует деятельность брокера, а с учетом планов правительства привлечь средства населения на фондовый рынок (все-таки эта программа носит долгосрочный характер и не решается за короткий период) часть брокерских компаний уже сегодня включилась в борьбу за деньги розничных инвесторов. И активно вкладывает деньги в сохранение и улучшение качества сервиса.

Учитывая, что главным соперником брокерских компаний за деньги населения традиционно являются коммерческие банки, которые к тому же рассматривают депозитную базу едва ли не основным источником фондирования в нынешний кризис, брокеры, конечно, напрягаются, но не теряют оптимизма.

С одной стороны, уровень доверия к финансовому сектору падает, с другой – оставшиеся сбережения необходимо сохранять, потому что идет глобальное обесценение валют, но большого выбора инструментов, по сути, нет – рассуждают они. Конечно, сохранность депозита частично гарантирована государством, но доходность по нему – не больше 14%. При этом вознаграждение по еврооблигациям и внутренним облигациям банков в разы больше, 30–50% годовых, которые и можно предложить населению.

«Нам очень “повезло”, что умирает рынок ПИФов. Те инвесторы, которые ушли из паевых фондов, но у которых осталась вера в ценные бумаги, а таких не больше 10%, пришли в брокеридж, чтобы самим принимать инвестиционные решения, – говорит Шухрат Адилов. – Дополнительно мы расширяем наше предложение и предлагаем таким клиентам новые продукты».

С учетом того, что брокерские компании фактически заморозили рекламные и PR-бюджеты, денег на активную рекламу у них пока нет. Поэтому поиск розничных инвесторов происходит с использованием различных информационных каналов. Например, практически все брокерские компании сегодня проводят бесплатные обучающие семинары для инвесторов, посетить которые может любой желающий. Однако, по единодушному мнению брокеров, самым эффективным механизмом продаж на данный момент является сарафанное радио.

Слабакам на рынке не место

Несмотря на оптимистичные ожидания, брокерский корпус в будущем все же ждет сокращение.

Это произойдет в силу конкурентных (рыночных) причин, а также из-за ужесточения регуляторных требований к брокерским компаниям.

Весьма сомнительно, что на рынке в ближайшее время появится огромное количество непрофессиональных инвесторов, и, следовательно, узкая клиентская база приведет к сокращению числа брокеров. Как считают эксперты, для Казахстана достаточно трех-пяти крупных брокерских компаний, тогда их бизнес станет окупаемым, а значит, более качественным. Закрытие брокерских компаний в Алматы будет компенсироваться ростом числа региональных брокеров, поскольку уровень финансового доверия к местным компаниям у нас всегда изначально высок. Но опять же ввиду слабой базы розничных инвесторов, чтобы охватить регион, хватит одной-двух компаний, не больше.

Свою лепту в регулирование числа брокерских компаний внесет регулятор. Негативные события, имевшие место на финансовом рынке, в частности дефолты по сделкам репо, показали неспособность некоторых компаний выполнять свои обязательства в силу низкой капитализации. И желание регулятора ужесточить пруденциальные нормативы брокеров в части увеличения требований к их капиталу вполне понятны. Разговоры о том, что казахстанский брокерский сектор давно нуждается в реорганизации, идут не первый год. Однако лишь недавно Агентство по финансовому надзору разработало проект постановления, в котором брокерские компании должны капитализироваться до одного миллиарда тенге (сейчас их уставной капитал составляет лишь 30 тыс. МРПТ).

Большинство участников рынка не прочь уже сейчас увидеть банкротство компаний, несущих в себе повышенные риски для финансовой системы. Реальное выздоровление брокерского сектора начнется тогда, когда наиболее слабые игроки серьезно пострадают, – таково всеобщее резюме.