

МАССОВЫЙ ИСХОД С БИРЖИ

по данным НАУФОР, за прошедшие с прошлого кризиса семь лет количество компаний-профучастников рынка ценных бумаг сократилось практически в два раза: с 1863 в 2008 году до 898 на конец июня 2015 года. Это связано не только с отзывами лицензий со стороны ЦБ РФ, но и с добровольными отказами инвесткомпаний от осуществления деятельности. Кроме того, аналитики констатируют: сегодня доверие к финансовым инструментам, фондовому рынку подорвано — рынок России давно никого серьезно не радовал. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Снежана Кирпилева, генеральный директор ООО «ИК „Кастом Кэпитал“», полагает, что уход с рынка части игроков обусловлен политикой ЦБ РФ на усиление контроля — введение дополнительных требований, предъявляемых к сотрудникам, и изменение требований к системам учета и отчетности становятся дополнительной нагрузкой на бизнес, особенно для небольших компаний.

«Постоянно в последнее время внедряется новая отчетность, нам надо модернизировать бэк-офис, увеличивать штат людей, занятых отчетностью, „допиливать“ свое ПО, консультироваться с СРО на тему, как следует трактовать требования регулятора в части отчетности. Количество и сложность отчетности увеличились в последний год очень резко, и двенадцатичасовой рабочий день в нашем бэк-офисе — теперь почти обычная ситуация», — подтверждает слова коллеги Дмитрий Панченко, заместитель генерального директора ИК «Фридом Финанс».

Ольга Мещерякова, генеральный директор управляющей компании Peramo, говорит: «Изменения, происходящие сейчас на рынке ценных бумаг и, в частности, в сегменте управляющих компаний, связаны не только и не столько с экономическим кризисом, сколько с новыми правилами игры, которые или уже вступили в силу или начнут работать с 2016 года. Несколько нормативных документов, в том числе уточнения в закон 115-ФЗ и поправки в закон 223-ФЗ, вынуждают нас и наших коллег по бизнесу увеличить бюджет на 2016 год в среднем на 30%. Эти расходы связаны с необходимостью найма новых сотрудников, переобучения действующих, установки нового ПО, а также с уплатой взносов в СРО, членство в которой теперь является обязательным. Если для расходных статей крупных компаний эти новшества, скорее всего, будут почти незаметны, то по малому и среднему бизнесу они ударят сильно. Многие другие УК будут вынуждены продать бизнес. Во-первых, это поправки в „антиотмывочный“ закон (115-ФЗ), требующий от УК более тщательного анализа клиентских средств. Для выполнения этого требования нужно будет нанимать новых сотрудников и создавать отдельное подразделение. Присоединение к международному акту FATCA обязывает нас анализировать также и клиентов — резидентов США. Процедуру информирования регулирует 173-ФЗ. Эти изменения уже вступили в силу. С 1 января 2016 года добавится еще участие в СРО. Осталось чуть больше месяца до того момента, как некредитные организации перейдут на стандарты международ-



СЕРЬЕЗНО ВЛИЯЕТ НА РЫНОК НИЗКИЙ ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИОННЫМ УСЛУГАМ СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ. И ЭТО ВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО БРОКЕРСКИЙ БИЗНЕС СТАНОВИТСЯ МЕНЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫМ

ной финансовой отчетности, что требует, в частности, внедрения и программного обеспечения. Новая редакция закона о рынке ценных бумаг обязывает нас создать новую систему мониторинга рисков».

ФИНАНСОВАЯ БЕЗГРАМОТНОСТЬ

Второе, что серьезно влияет на рынок, — это низкий интерес к инвестиционным услугам со стороны населения, в том числе из-за отсутствия финансовой грамотности, и это ведет к тому, что брокерский бизнес становится менее рентабельным. «Крупные компании также минимизируют свои издержки за счет повышения технологичности и стандартизации операций в ущерб гибкости в решении нестандартных задач клиентов», — добавляет госпожа Кирпилева.

«У клиента высоко недоверие к любым финансовым продуктам кроме гарантированных АСВ 1,4 млн рублей банковских депозитов», — говорит господин Панченко. Он также обращает внимание на низкую финансовую грамотность населения: около 1 млн человек на всю Россию когда-либо имели брокерские счета. «Это очень мало. Реклама форекс-счетов и управляющих компаний образца 2007–2008 годов сформировали очень завышенные ожидания от рынка, хотя нормальная

ценнобумажная доходность при среднем риске должна обгонять ставку депозита в 2–2,5 раза, и такие движения на отечественном рынке бывают», — отмечает он.

НЕСКОЛЬКО КЛИЕНТОВ

Как говорят аналитики, большинство инвесткомпаний обслуживали нескольких крупных клиентов, что создавало основу обеспечения их деятельности. Уход инвесторов, прежде всего зарубежных, с российского рынка привел к закрытию части компаний (в основном московских). Региональные компании закрывались из-за того, что всякий бизнес скупки акций у частных лиц (в основном, этот бизнес был ориентирован как раз на клиентов столичных брокеров, обслуживающих иностранные фонды). Также они не сумели выдержать новые требования по капиталу. Сейчас для полноценной торговли на Московской бирже необходимо иметь минимум 200 млн рублей собственных средств. Для региональных компаний это большая сумма. В 2009 году было зарегистрировано 1674 инвесткомпаний, количество игроков на рынке сократилось темпом около 10% в год. В 2010 году насчитывалось 1406 профучастников с лицензией на все виды посреднической деятельности. В 2011 году их осталось 1274, в 2012-м их количество

снизилось до 1163, в 2013-м — до 1102, в 2014-м их было 1082.

«Сокращение количества проходит равномерно, доля московских компаний составляет примерно две трети и не меняется на протяжении долгого времени. Тем не менее уменьшение количества профучастников не связано с оттоком частных инвесторов с рынка. Напротив, на протяжении всего времени число клиентов-физлиц, торгующих на бирже, росло. В 2007 году их было 390 тыс., в 2010-м — 695 тыс., а в 2015-м — их зарегистрировано свыше 900 тыс. Число активных клиентов, приносящих доход брокеру, напротив, росло до 2010 года, где достигло пика — 103 тыс. человек, а после снижалось, и сейчас оно составляет около 65 тыс. человек», — рассказал Дмитрий Панченко.

Среди инвестиционных компаний хорошо себя чувствуют те, кто не останавливался в привлечении клиентов с 2010 года, придумывал какие-то новые продукты, открывал новые ниши. «Без новых клиентов, а только со старыми (которые, например, входили в российские фишки на максимумах 2008 года) — компаниям было очень грустно. Энтузиазм таких клиентов снижался, активность была минимальной, бизнес немного угасал. На рынке сейчас среди относительно крупных брокеров