

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



Мы пришли с верой в потенциал казахстанского фондового рынка

Российская инвестиционная компания Freedom finance в 2012 году вышла на казахстанский фондовый рынок и вскоре стала не только его активным участником, но и получила неофициальный, вполне соответствующий действительности статус системообразующего брокера. Основатель и глава компании Тимур ТУРЛОВ поделился своей биржевой историей для нашего юбилейного проекта.

– Тимур Русланович, в свое время Freedom finance приобрела казахстанскую инвестиционную компанию, присоединилась к национальной программе "Народное IPO" в Казахстане. В России такой большой фондовый рынок, а чем привлек Вас Казахстан? Какие ожидания и планы были у Вас, и что вызывало опасения?

– В казахстанском фондовом рынке меня привлекло то, что в республике более низкий уровень конкуренции в секторе предоставления брокерских услуг, несмотря на экономику, сопоставимую с экономикой России. А в целом для того, чтобы построить бренд и определенную инфраструктуру, нужно стать заметным на рынке. Когда работаешь с розницей, очень опасно остаться маленькой неизвестной компанией, потому что для тебя стоимость привлечения клиентов будет гораздо выше, чем у твоих более крупных конкурентов, которые в принципе более эффективны: они обладают более сильным брендом, более развитыми технологиями. Конкурировать с ними крайне тяжело.

Когда мы пришли на рынок, он переживал пик регуляторной нагрузки. Это, наверное, был последний год, когда работали пенсионные фонды. Это было активное время, когда регулятор ужесточал нормативно-правовую базу и повышал требования к капиталу компаний, к различным нормативам, процедурам и правилам. Этот процесс начался после финансового кризиса в начале 2009 года, и где-то к концу 2011 года он достиг своего пика. Затем мы наблюдали определенное смягчение и улучшение ситуации.

Когда государство объявило программу "Народное IPO", это меня заинтересовало, потому что здорово, если президент страны хочет развивать фондовый рынок и реально что-то делает для этого. Нас это сильно замотивировало, и мы готовы были создавать фондовый рынок Казахстана вместе. В 2011 году я переехал в Алматы. Здесь мне очень понравилось, ведь те возможности, которые были, заморозили меня. Наша компания хотела стать лидером, который будет готов делать гораздо больше, чем кто-либо другой, и брать на себя ответственность за риски.

Весь секрет нашего успеха заключается не в том, что мы обладали какими-то уникальными технологиями, которых не было здесь, а в том, что мы пришли на рынок с опытом работы на примере России, которого здесь ни у кого не было. Это был огромный риск, когда мы взяли все доходы, которые зарабатывали на обслуживании клиентов на американском рынке, и доходы, которые генерировал российский бизнес, и начали вкладывать в развитие фондового рынка Казахстана.

На протяжении многих месяцев мы оставались донором казахстанского подразделения и, действительно, не боялись вкладывать ресурсы. Когда мы участвовали в программе "Народное IPO", то были единственным брокером, который давал рекламу. Позже мы построили филиальную сеть, хотя не знали, чем это закончится, окупится она или нет.

Для нас было важно, чтобы люди из Тараза, Семей, Актау и других регионов имели возможность покупать акции. Потому что, если делать IPO только в Алматы, то нужно понимать, что мы охватываем полтора миллиона человек, и все, больше никто не участвует. В рамках программы мы провели несколько сотен бесплатных семинаров, раздавали брошюры, разрабатывали программу и делали презентации. И как раз здесь мы нашли огромное количество образованных людей, которые разбираются в фондовом рынке и готовы рассказать о своей истории успеха.

– Понятно, что законы экономики, рынка одинаковы везде, но не равнозначны кадры. Как быстро и каким образом Вам удалось решить кадровый вопрос?

– Команду мы всегда собираем на месте. Когда мы приехали в Казахстан и начали набирать команду, то лишь убедились в том, что здесь достаточно высокий уровень образования и много грамотных специалистов. Мы сформировали команду, которая умеет быстро открывать новые офисы, захватывать растущие рынки, привлекать деньги от розничных инвесторов, обеспечивать высокое качество предоставления услуг.

Сегодня специалисты именно казахстанского офиса проводят обучение новых сотрудников, которых мы набираем при открытии представительств в других странах. Я очень счастлив, что мне удалось собрать команду из огромного количества людей, которые гораздо профессиональнее меня в тех областях, в которых они работают. Также считаю, что нам удалось добиться уникальной атмосферы доверия внутри команды.

– Судя по хронологии работы компании в Казахстане, первый казахстанский актив – это было не приобретение про запас: в 2014 году Freedom finance – организатор листинга акций Bank of America на KASE. В 2015 году – листинг облигаций Банка ВТБ. Кто инициировал эти проекты, как они складывались, и довольны ли Вы и Ваши клиенты таким выходом на казахстанский фондовый рынок?

– Весной 2014 года компания Freedom finance разместила на рынке простые акции крупного американского банка – Bank of America. При этом KASE стала первой биржей на постсоветском пространстве, где бумаги BoA прошли листинг.

Размещение Bank of America было сигнальным для рынка. Это был первый неспонсируемый листинг иностранной ценной бумаги среди стран СНГ.

Эмитент вообще не принимал никакого участия в этом листинге. Сейчас акции Bank of America можно приобрести в Америке, Франции, России и Казахстане. Размещение бумаг банка в РК было организовано даже раньше, чем в России.

Желая разнообразить "меню" для инвесторов, Freedom finance разместила долговые ценные бумаги. Эмитентом стало российское ОАО "Банк ВТБ". Это был первый листинг российской бумаги, первый опыт продуктивного взаимоотношения между центральными депозитариями России и Казахстана. Доходность облигаций составляла порядка 12,5 % годовых в рублях. Те инвесторы, которые приобрели облигации ВТБ на момент их размещения на KASE, могли не только заработать за счет купона, но и за счет колебаний рубля. То есть за счет роста курса российской валюты инвесторы получили прибыль в тенговом выражении.

– Одно дело – мировые или раскрученные российские бренды. Другое дело – местные эмитенты. Freedom finance сумела эффективно поднять и завести на рынок местные компании. Причем "физики", может быть, неожиданно даже для Вас, уже по "накатанной" пришли с Freedom finance на рынок за другими бумагами местных эмитентов. Как это удается компании, на чем выстраивается интерес инвесторов? И за каждого ли эмитента Freedom finance будет "идти в народ"? Наверняка есть критерии отбора...

– Изначально нам было важно отобрать качественную компанию-эмитента, чтобы создать успешную историю, которая профессионально была выведена нами как андеррайтером, грамотно структурирована, продана и правильно поддерживалась после торгов. И размещение акций горнорудной компании "БАСТ" доказало, что казахстанский фондовый рынок действительно может привлекать деньги внутри страны. Компании удалось получить более \$ 2 млн, а котировки после IPO выросли почти на 40 %.

После того как АО "БАСТ" успешно разместило свои бумаги на рынке, к нам стало поступать большое количество предложений со стороны различных организаций. И все – с целью получения финансирования. Оно и понятно: когда банковские кредиты очень дорогие, все хотят привлечь акционерное фондирование.

– Говорят, наш "физик" спит. Тем не менее при участии в проекте "Народное IPO" Freedom finance удалось открыть 23 000 счетов физических лиц. Это почти четверть зарегистрированных физлиц в ЦД. Как надо разговаривать с "физиками", чтобы они поверили?

– Вы не представляете, насколько тяжелой может оказаться задача по открытию такого количества счетов для клиентов, которые подали заявки на участие в программе "Народное IPO". Наш офис в дни пикового наплыва клиентов обрабатывал по две–три тысячи заявок. Для этого пришлось нанять дополнительно 50 человек. Благо, у нас лучшая CRM-система, которая предоставила возможность создавать брокерские договоры за одну–две минуты. Мы справились с этой миссией – выставили все заявки, которые нам поступили.

У нас обслуживающего персонала больше, чем у мелкого банка, но мы готовы играть по этим правилам. На данный момент после присоединения к нам компании "Асыл-Инвест" у нас около 50 тысяч клиентов. Это люди, которые

в свое время поверили в Народное IPO и в то, что в Казахстане появляется фондовый рынок. Мы, безусловно, несем перед ними большую ответственность и потому проводим огромную работу.

Мы не считаем для себя правильным продавать своим клиентам те продукты, которые сами не готовы покупать. Многие наши клиенты еще не имеют существенного инвестиционного опыта, поэтому мы стараемся брать на себя моральные обязательства и предлагать им только те инструменты, в качестве которых уверены.

Мы активно инвестируем в развитие финансовой грамотности во всех регионах присутствия. Мы проводим сотни семинаров, вебинаров, обучили тысячи человек. Мы подготовили и выпустили книгу о том, как устроен фондовый рынок США. Мы верим, что вместе с такими знаниями люди получают свободу от оков, что запирают их внутри каких-то мифов и просто локальных рынков. А мы во Freedom finance готовы дать им возможность реализовывать свои идеи на любом рынке, что покажется им интересным.

Наша главная роль – помогать клиентам сохранять и приумножать их деньги, выгодно их вкладывать, быть для них надежным советником и помощником.

Консультирование раскрывает все риски, которые с этим связаны, – будут ли эти идеи на американском, российском, казахстанском рынках. Мы пытаемся быть классическим брокером, который открывает для клиентов все пространство возможностей и ведет себя максимально ответственно, защищая их интересы. Также в дальнейшем помогаем ориентироваться в этом непростом пространстве.

– Народное IPO – наша местная идея, или аналогичные проекты есть в России? И, на Ваш взгляд, оправданы ли такие проекты в рыночной экономике, ведь у Народного IPO есть административный рычажок?

– Преимущество Казахстана в том, что он развивается по пути рыночной экономики, несмотря на большую долю участия в ней государства. Здесь нормальное законодательство, регулирующее рынок ценных бумаг, имеется пласт людей, обладающих сбережениями, и частных предпринимателей, планирующих развиваться.

До 2012 года Казахская фондовая биржа развивалась преимущественно через вовлечение в торги профессиональных участников. Траектория развития драматически изменилась с запуском масштабных IPO – первичных размещений акций крупных предприятий, в которых приняли участие непрофессиональные инвесторы. Безусловно, я считаю проведенную программу успешной и своевременной, ведь Казахстан получил десятки тысяч новых частных инвесторов.

– Чем, кроме размера, отличаются фондовые рынки России и Казахстана?

– Фондовый рынок в Казахстане регулируется совсем не так, как в России. Здесь регулирование существенно строже. С одной стороны, это дает большую надежность инфраструктуре, которая у нас есть. С другой, ограничивает ряд возможностей. Поэтому мы радуемся сейчас тем шагам, которые регулятор предпринимает для того, чтобы ослабить некоторые "гайки".

Я понимаю, что в Казахстане существует реальный запрос на то, чтобы в стране в принципе появился фондовый рынок. Этого хотят как игроки, так и ведомства, принимающие решения, в лице министерств и Нацбанка. Ведь перед Казахстаном стоит задача войти в 30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Чтобы прийти к этому, нужно иметь развитый финансовый рынок.

– Freedom finance неоднократно становилась победителем рейтингов KASE. У Вас здесь есть трудные соперники, и на что Вы делаете ставку в работе?

– Ключевыми факторами роста для нас стали, во-первых, наша вера в потенциал казахстанского фондового рынка; и, во-вторых, достаточно большие инвестиции, которые мы сделали, чтобы подчеркнуть этот потенциал.

Все наши клиенты, которые сейчас торгуют, не были ничьими клиентами, их привели на биржу мы. У конкурентов не было причин нас ненавидеть, ведь весь бизнес, который был у конкурентов, остался у них. Мы оказались единственным игроком, который, во-первых, был готов играть вдолгую и вкладывать деньги в развитие сети, команды и в запуск новых продуктов. Нас отличало то, что мы сделали огромное количество проектов, которые не приносили быстрой отдачи. Купить бумагу, перепродать ее на полпроцента дороже какому-нибудь банку – это простой и легкий бизнес, который делали многие, а мы пытались построить доверие, развивать инструменты и работать с населением.

Мы уникальны в России и Казахстане именно тем, что способны продавать новые выпуски бумаг широкому кругу розничных инвесторов – тысячам наших клиентов. И мы уже доказали эти свои навыки на примере публичных размещений, что мы организовали, и благодаря которым в том числе активно развивается фондовый рынок в Казахстане.

– Есть градообразующие компании, а про Freedom finance говорят – системообразующий брокер. "Сто лет одиночества на бирже"? Не скучно? Что с этим делать? Хотя понятно, не Ваша задача – растить конкурентов. А чья, и как – есть мысли по этому поводу?

– Мы не чувствуем одиночества на бирже, мы сами во многом являемся инфраструктурой. И я считаю, что Центральный депозитарий и сама биржа не ощущают каких-то проблем и неудобств в связи с тем, что они находятся на рынке одни. Точно так же, как у Центрального депозитария есть задача обслуживать операции всех участников рынка, наша задача – обеспечивать технический доступ, консультационную поддержку и обслуживание огромного количества клиентов.

У нас большая филиальная сеть, 50 000 клиентов, и у каждого из них разные инвестиционные предпочтения. Мы для них – такая же инфраструктура. Сейчас мы активно конкурируем не столько с казахстанскими, а с глобальными брокерскими компаниями и другими финансовыми продуктами и услугами. Если клиенту по каким-то причинам не нравится обслуживание в нашей инвестиционной компании, то он очень легко может уйти на обслуживание в европейскую, американскую или российскую компанию. Или просто забрать все свои деньги с биржи и перевести их на счета в банке или вложить в недвижимость.

Поэтому мы ощущаем достаточно высокую внешнюю конкуренцию, и тот факт, что у нас большое количество клиентов, которые активно торгуют друг с другом, не заставляет нас мечтать о наличии большого количества контрагентов.

Freedom finance для клиентов – та компания, которая может хорошо исполнять их заказы и торговать вместе с ними. Мы понимаем, что есть мы и наша собственная торговая позиция, и есть еще 50 000 других клиентов, у которых есть своя позиция и которые являются такими же участниками рынка, как и мы.

Наша инфраструктурная роль не требует сама по себе конкуренции. С точки зрения рыночных предпочтений наши клиенты абсолютно независимы и ведут себя точно так же, как клиенты других брокерских компаний. Независимо от того, у кого будет обслуживаться клиент, его поведение не очень сильно будет меняться, соответственно и ликвидность рынка не так сильно зависит от того, через какое количество брокеров люди работают на рынке.

– Чем сегодня торгуете? Говорят, новых эмитентов меньше стало, но инвесторам же надо что-то предлагать? Как Вы решаете вопрос полноты "корзинки" ЦБ?

– Последние полгода были непростыми для финансового рынка. Тем не менее прошлый сезон по дивидендам был достаточно хорошим – многие национальные компании заплатили высокие дивиденды. Мы очень активно участвовали и обслуживали корпоративные действия, которые происходили. Это выкуп бумаг КазМунайГаза. Мы разместили собственные облигации и облигации нескольких компаний с малой капитализацией на рынке. Мы активно развиваем валютный инструмент и готовим новые размещения.

Вместе с восстановлением доверия к финансовой системе мы будем рады предложить инвесторам новое публичное размещение. Несмотря на сложности, которые сейчас есть в финансовой системе, инвесторы на фондовом рынке смогли получить неплохую доходность за прошедшие годы.

– С какими трудностями, кроме отзыва лицензии регулятором в 2012 году, столкнулась компания в Казахстане, и насколько легко решать здесь вопросы?

– С точки зрения политической системы и регулирования финансовых рынков Казахстан, безусловно, достаточно компактное государство, и добиться прямого диалога с лицами, принимающими решения, в Казахстане проще, чем в России.

За счет наличия этой прямой связи можно в критических ситуациях и в моментах, когда нужно быстро принять решение, добиться неплохих успехов.

На фоне большого дефицита доверия, который присутствует на рынке, мы постоянно сталкиваемся с настороженным отношением регулятора. Поэтому вынуждены бороться не только с реальными вызовами, окружающими наш бизнес, но и с огромным количеством мифов и страхов, которые испытывают участники рынка и которые выливаются потом во вполне конкретные поправки в НПА.

В дальнейшем эти изменения оказывают существенное влияние на сам бизнес, и это, пожалуй, для нас серьезные вещи в нашем GR. Мы понимаем, что самую

большую поддержку мы всегда будем получать со стороны наших клиентов, и помним о том, что наш успех и наше благосостояние существенно зависят от нашей способности предлагать качественные продукты для наших клиентов и быть полезными для них.

– Как работаете Вы с KASE? Бирже всего 25 лет, каким Вы видите ее дальнейшее развитие?

– Нас радует наличие диалога с биржей и достаточно открытые доверительные отношения по тому, что мы делаем. Мы понимаем, что биржа старается идти нам навстречу по многим вопросам, и мы вместе с ней разрабатываем многие новые инструменты.

Необходимо дальнейшее совершенствование системы расчетов, появление центрального контрагента, усиление роли биржи как провайдера монетарной политики со стороны НБ РК. Все это нужно для укрепления и совершенствования инфраструктуры, что, в свою очередь, будет способствовать развитию как фондового, так и денежного рынка. Это та работа, которая делается всеми игроками рынка: НБ РК, ЦД, биржей и брокерскими компаниями. В монетарном блоке и регулировании надзора еще предстоит много работы.

– Ваши пожелания KASE?

– На нашем рынке сейчас присутствует дефицит доверия, ликвидности и инвесторов. Нужно не бояться делать шаг вперед и доверять участникам рынка, быть более открытыми ко многим вещам и не забывать своего основного бизнеса, занимать более активную позицию лоббиста и понимать, что любая минимизация риска всегда превращается в симметричное снижение доходов и объемов бизнеса.

Наш рынок сейчас находится в сжатом состоянии. Необходимо переходить от политики минимизации риска к политике создания максимально благоприятных условий, способствующих развитию. Потому что сейчас, хотя фондовый рынок Казахстана сделал очень большой шаг на фоне либерализации, которая была произведена, этого все равно недостаточно. Мы сами как брокер дали большое количество авансов индустрии. Мы не боялись вкладывать в IT-инфраструктуру, понимая, что нет сейчас клиентов, которые в моменте готовы оплатить эти инвестиции. Мы не боялись вкладывать в маркетинг, когда остальные игроки боялись это делать.

Вкладывали в продажи и создавали рынки, которых не существовало, и здесь действительно нам нужно продолжать идти вперед. Казахстанская фондовая биржа может сейчас внести очень большой вклад в дальнейшее развитие всей финансовой системы, если решить определенные проблемы доверия на финансовом рынке совместно с регулятором. Инфраструктура должна поверить своим участникам и предложить механизмы для того, чтобы позволить им более активно работать и взаимодействовать друг с другом, сокращая контрагентские риски, позволяя делать больше, открывая дополнительные виды операций, расширяя ликвидность инструментов.