

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



Нурдаулет АЙДОСОВ:

"В бизнесе, где каждую миллисекунду меняются котировки, непростительно быть не цифровым/онлайн"

Jusan Invest можно назвать брокером со стажем: полученная им первая на KASE лицензия датируется 2004 годом. Сегодня Нурдаулет АЙДОСОВ – глава брокерской компании "Jusan Invest".

Компания успешно работает в цифровом поле, предлагая своим клиентам современные сервисы, продукты, консультации и обучение. Дальнейшее развитие фондового рынка, его инструментария, инфраструктуры уже немыслимо без цифровизации, и в этом смысле IT-модернизация KASE открывает участникам фондового рынка новые возможности.

О возможностях цифровизации и ее влиянии на рынок ценных бумаг – в интервью Нурдаулета АЙДОСОВА, председателя правления АО "Jusan Invest".

– Нурдаулет Галымович, в поисковиках Jusan Invest позиционируется как "Онлайн брокер". Чем он отличается от классического брокера?

– Все верно: Jusan Invest – цифровой онлайн-брокер, предоставляющий онлайн-услуги. Наши клиенты, не выходя из дома, могут открыть счета за 5 минут и всего в несколько касаний, через мобильное приложение подать клиентские заказы. Аналитическое сопровождение и обслуживание также осуществляется онлайн. Таким образом, наши клиенты получают удобный и современный сервис международного стандарта, и безграничные возможности инвестирования в своем смартфоне. Мы максимально упростили как весь клиентский опыт по инвестированию, так и саму подачу информации и коммуникацию. Мы представлены во всех социальных сетях и находимся, если не вокруг, то всегда рядом с нашим клиентом. Но отмечу при этом, мы конечно же сохранили и оффлайн-офис с персональными менеджерами и колл-центром, человеческое общение никто не отменял.

Быть онлайн сегодня – это must have – обязательный элемент в "джентльменском наборе" современного брокера. В век цифровизации всё, что мы делаем в бизнесе, особенно в брокерском, где каждую миллисекунду меняются котировки, должно быть онлайн. Здесь очень важна динамика, поэтому в любую долю миллисекунды важно исполнить поручение клиента, показывать актуальную цену. Это сегодня возможно только в онлайн.

Без технологий клиентский путь к сделке был очень сложный. Напомню, до того, как пришла технология Direct Market Access в Казахстан, локальные брокеры письменно либо устно по телефону принимали заказ, который затем передавался трейдеру, тот связывался с международным брокером, его контрагентом, который в свою очередь вручную вводил это в систему, и только затем сделка заключалась.

– Сколько лишних звеньев уходит...

– Когда 15 или 20 или 100 клиентов в один и тот же момент проводят сделку, их почти невозможно вручную ввести. Онлайн – решение проблемы. Современные технологии пошли далеко вперед, интернет-банкинг, покупки техники онлайн это тренд последних 5 лет. С ними легко решается и такой вопрос, как разница во времени с разными торговыми площадками. К примеру, Америка в летнее время работает с 19:30 до 02:30 ночи (в переводе на время Нур-Султана). В компании, где я ранее работал, был

вечерний shift для работы с клиентами, инвестирующими за рубежом. Мы называли это night-shift или London-shift.

Теперь эти сложности решены технологиями. Если я хочу сделать сделку в час ночи, так как Америка открыта, то я не буду звонить трейдеру, будить его. Достаточно выбрать и нажать опцию "купить", в ту же секунду проходит сделка на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Наша компания не так давно начала свой путь – всего два года назад с покупки "Цесна капитал". Эта компания до нас существовала 16 лет, но была очень маленькой, не оказывала широкого спектра услуг, служила лишь целям своей инвестиционной группы. Мы за год сформировали из нее рыночную компанию, сделав упор на технологичность.

Сейчас мы универсальны, у нас есть сервисы для VIP-клиентов, масс-маркет и ультра-масс. Изначально мы проанализировали узкие места, которые вызывают у клиентов определенную фрустрацию, чтобы их устранить. Первое из них – онбординг – открытие счета. Раньше этот процесс проводился только на бумажном носителе и занимал в среднем 3 дня. Но это было не экологично, не экономично, не быстро. Теперь мы используем технологии биометрии, face-ID, работаем с государственными базами. Мы добились максимально возможной эффективности и динамики процесса сведя его к 5 минутам, тем самым решили клиентскую боль по открытию счета.

Вторая проблема находится глубже – это мифы об инвестировании. Мифы о том, что только богатые люди могут инвестировать на фондовом рынке. Их мы развенчали совместно с Казахстанской фондовой биржей, создав на рынке удобный и в выгодный инструмент для тех, кто хочет начать инвестировать с небольшой суммой уже в качественный финансовый инструмент. Мы сделали листинг самой широкой линейке ПИФов, которые отличаются по уровню риска и доходности, валюте и стратегии инвестирования.

Сейчас любой инвестор может в два касания в приложении инвестировать в ПИФ-ы начиная со 100 тенге или нескольких центов. Так, если вы купили пай ПИФ-а "doSTAR", то вы приобрели маленькую часть большого инвестиционного портфеля, и все доходы получаете пропорционально тому, сколько вложили. По качеству активов того же ПИФ "doSTAR", это акции крупнейших либо квазигосударственных компаний Евразийского региона.

Есть ПИФ "allGA", когда вы покупаете такой пай за 1 доллар, то вы покупаете портфель, который уже проинвестирован в акции Apple, Amazon, Google, Tesla и т.д. При этом за 1 доллар вы не только становитесь владельцем части этого портфеля, но и еще покупаете услуги управляющей компании. Мы сделали так, что можно купить очень качественный инструмент с услугами управления активами за маленькие деньги. Это хорошо подходит для тех, кто только начинает инвестировать: положил и смотрит, как это работает. Сумма невелика, но, тем не менее, человек уже участвует в росте этих активов, и при этом защищен от многочисленных рисков.

В ПИФ-ах мы смотрим перспективу и фундаментальные показатели, показатели индустрии и конкуренцию на рынке, на рыночную стоимость компании. Мне близко выражение Баффетта, где он определил рынок ценных бумаг, как переток денег от нетерпеливых инвесторов к терпеливым, коим он сам является. Мы действуем в этом же ключе.

И третье – знания. Мы запустили свою академию Jusan Academy. Это онлайн-курсы по основам инвестирования, продвинутый курс для профессиональных трейдеров и курс по финансовой грамоте, который можно пройти в любое удобное время. Уроки бесплатные, без терминологии. Мы вообще всегда стараемся со своим клиентом общаемся на понятном им языке.

– Какие преимущества открывает брокеру и его клиентам модернизация торгово-клиринговых систем KASE, получение биржей статуса Центрального контрагента, и в целом – стратегическое партнёрство с Московской биржей?

– После модернизации технологичность биржи выросла, работать стало удобнее, однозначно. В понимании брокеров инфраструктура меняется к лучшему. Так, введение Центрального контрагента на KASE ускорило расчеты и повысило их надежность. Это очень хорошее приобретение. Но понятно, когда биржа что-то меняет, брокерам тоже нужно подстраиваться к ее технологическим требованиям. К тому же у отечественных брокеров сейчас нет общего стандарта, кто-то далеко продвинулся в сервисе, кто-то не спешит. И поскольку процессы стали меняться, то и нам приходилось менять логику, систему учета.

Сегодня биржа использует современную технологию обмена информацией. Новая платформа KASE удобная, но нужно понимать, что этими нововведениями пользуются брокеры, а не конечный клиент. Конечному клиенту важно, чтобы платформа брокера была современной и интегрирована в общую систему фондового рынка. Все, что нужно клиенту – видеть котировки в нашей системе, иметь возможность нажать кнопку "купить" или "продать" и увидеть, что операция совершена.

На клиентах же процесс модернизации биржи и внутренней работы брокера не отразился, точнее, они не ощутили разницы в связи с переходом на новые системы и платформы. Мы сглаживали все моменты, и на клиентской стороне всё выглядит красиво

Поэтому мы, как брокер, и наши клиенты довольны проведенной модернизацией KASE и рады партнерству двух бирж. В дальнейшем мы надеемся на их широкую интеграцию, на дополнительный функционал, чтобы нашим клиентам был открыт доступ на российский рынок.

В целом модернизация KASE расширяет возможности и позволяет нам, развиваясь дальше, обеспечивать клиентам доходность, надежность и оказывать внимание. В рамках казахстанского законодательства инвесторы, которые работают через казахстанских брокеров, максимально защищены.

Если говорить о доходности, то здесь самое основное – предлагаемые клиентам инструменты. Есть множество решений – акции, облигации, фонды, ETF-ы, ПИФы... Мы уже сделали 5 тысяч инвестиционных рекомендаций для наших клиентов, выпускаем ежедневный обзор на сайте, в "Инстаграм" и "Телеграм", размещаем ролики на YouTube, отправляем на электронные адреса персональные подборки. Отдельно в нашем приложении можно почитать, что происходит на рынке. У нас есть подборки "топ первых покупок". Это самое популярное среди клиентов "пособие".

И еще одна составляющая – сервис. У нас есть платформа, есть возможность проводить офлайн-встречи с клиентами. С учетом банка Jusan, у нас самая широкая сеть филиалов среди казахстанских брокеров: офисы открыты в 20 крупных городах. Есть и премиальные офисы. И есть привлекательные продукты, которые подходят всем.

– Как вы оцениваете выбор Казахстанской фондовой биржей в качестве стратегического партнёра именно МОЕХ?

– Если говорить объективно, то нужно ориентироваться на эталон. В моем понимании, эталоном является Лондон. Но Московская биржа – самая близкая к нам по уровню развития, нормативной базе, ее программное обеспечение проще имплементировать.

Но здесь главный вопрос все-таки не выбор программного обеспечения, а вопрос стимулирования роста базы эмитентов и инвесторов. На иностранных инвесторов нам пока не приходится уповать, поскольку на нашем фондовом рынке, даже при наличии самой совершенной биржи, их выбор ограничен: нет хороших объемов - высокой ликвидности, мало эмитентов.

– Котируемые на МОЕХ ценные бумаги параллельно будут (могут) торговаться на KASE, это позволяет новая торговая система биржи?

– Позволяет, и интерес к этому будет. Не исключаю, что тогда у нас будет большой отток ликвидности именно туда. Но есть и камень преткновения – разница

в регулировании, поэтому регуляторы либо биржи должны договориться и устранить законодательный арбитраж.

– Тогда произойдет определенное расширение рынка?

– Процессы нужно вести параллельно, притягивать базу инвесторов, как-то стимулировать их, и это должна быть совместная работа. Биржа не может это самостоятельно сделать, потому что инвесторы приходят не на биржу, они идут к брокерам. А брокер должен предложить своим клиентам лучшие интересные решения, которых бесконечное множество, и которые предлагает не только KASE, но и другие, крупнейшие биржи мира.

– Jusan Invest вошла в число компаний, заключивших договор о доверительном управлении пенсионными активами с АО "ЕНПФ". Вы считаете, что пенсионные деньги могут "разогнать" наш рынок?

– Могут. Перспективы могут быть большие, если рынок будет развиваться так, как в бытность частных НПФ, и, если убрать некоторые ограничения по управлению пенсионными активами. Но пока сумма переданных в управление пенсионных активов незначительная для стимулирования торгов на KASE. Однако в будущем, имеются все предпосылки к увеличению этих показателей, за счет программы "Народное IPO", объявленной президентом РК.

Если говорить конкретно про Jusan Invest, то по количеству заявок, актива и инвестдоходу мы являемся лидерами по управлению пенсионными активами. Но при этом мы сделали достаточно серьезные ограничения в нашей инвестиционной декларации, где мы указали, что придерживаемся валютного паритета доллар тенге 50/50, не инвестируем в финансовые инструменты аффилированных компаний и не инвестируем ни в один сектор экономики Казахстана, где будет допущен дефолт.

Нужно всегда учитывать, что это деньги пенсионных вкладчиков, рассчитанные на долгий срок инвестирования. Управление пенсионными активами – это особый мандат. Для любого управляющего активами любой портфель значимый, но этот – особо ответственный. Пенсионные накопления – это деньги на будущее граждан.

– Планируемый компаний целевой уровень доходности по пенсионному инструменту озвучен: 13% годовых. За счет чего планируете достичь целей по доходности и как будете балансировать риски?

– У вкладчика ЕНПФ сейчас есть выбор, куда инвестировать: в недвижимость, в здоровье, предать в частное доверительное управление либо остаться в ЕНПФ. Специально под пенсионные активы мы разработали надежную и доходную инвестиционную стратегию с контролируемым уровнем риска. Нашей командой была выбрана сбалансированная стратегия инвестирования, предполагающая эффективное распределение "пенсионного" портфеля по классу активов, валютам, индустриям и географии.

Защитная часть портфеля пенсионных активов будет состоять из безрисковых активов страны: нот НБ РК и облигаций Министерства финансов РК, которые мы приобретаем через KASE. Доходная часть портфеля пенсионных активов будет проинвестирована в акции крупнейших компаний развитых и развивающихся стран, перспективных инновационных компаний и золотодобывающих предприятий. В целях управления валютным риском до 50% портфеля будет размещаться в финансовые инструменты в иностранной валюте.

Взяв в управление пенсионные активы, мы каждый месяц выпускаем подробный отчет о состоянии портфеля. Наша инвестиционная доходность в первый месяц составила 23%, второй – 40%, сейчас она находится на уровне 20% в годовом выражении. К примеру, если сейчас всё продадим, и деньги продержим до конца года, тот человек, который вложил в самом начале, заработает на активах, переданных нам в управление, 20%... То есть, цели по доходности достижимы.

– Переданные суммы и инвестдоход отражаются на счетах конкретных пенсионеров?

– Да. Мы получаем обезличенные деньги, и передаем данные в ЕНПФ. А фонд дальше делает разницу по счетам, где каждый вкладчик видит свои накопления

– Вы работаете с розничным инвестором, хорошо знаете его характерные черты и мотивацию. Таковых сейчас, по данным ЦД, более 180 тысяч в Казахстане. Это немного, а что, на Ваш взгляд, останавливает миллионы остальных, и как цифровые технологии могут их вовлечь в биржевую орбиту?

– В числе причин часто встречаются такие как: "инвестирование — это тяжело, и я в этом не разбираюсь"; "у меня не хватает времени следить за фондовым рынком"; "необходима большая сумма, чтобы начать инвестировать". Но самый большой страх, возникающий у потенциального инвестора, это страх первого шага.

Но сейчас, благодаря цифровизации, многие процессы упрощаются и становятся более понятными, а инвестиции – еще доступнее и ближе. Мы же в свою очередь создаем все условия, чтобы клиенты чувствовали себя максимально комфортно в этой среде. Например, чтобы помочь преодолеть страх первого шага, мы открыли Jusan Academy, где абсолютно бесплатно объясняются азы фондового рынка.

Нынешний показатель текущих счетов по стране, действительно, низкий: чуть меньше 2% от активного населения. Для того, чтобы привлечь людей на биржу, нужны не только базовые знания, но и понимание культуры инвестирования, нужна мотивация, в основе которой иная ментальность.

К примеру, о ментальности: если нашему гражданину дать 100 тысяч долларов, то он потратит их на жилье, автомобиль или положит на депозит. Среднестатистический американец немедля направит их в ценные бумаги. Там инвестируют 55% от активного населения страны, в Англии – 33%, в странах Скандинавии – 70%. На Западе эта культура складывалась веками. В США 200 лет инвестируют, и почти вся экономика построена на рынке ценных бумаг. У нас экономика и рынок ценных бумаг – параллельные миры.

Что объяснимо: в Советском Союзе рынка капиталов и ценных бумаг не было. Были гособлигации, но эта история плохо закончилась. В 90-е и 2000-е годы наш рынок ЦБ только формировался. Экспертов и специалистов в стране, где никогда не было рынка ценных бумаг, тоже не было. Но все-таки в 90-е годы появились первые биржи. А с ними – и первые брокеры, которые работали с казахстанцами и каждые пять лет совершали какой-то рывок.

Культура инвестирования тоже медленно, но формируется. Уже и необходимая информация для населения есть, но невелик интерес получать ее. Поэтому нужны новые формы просвещения. И мы их постепенно отработываем, чтобы ушел страх первого шага, чтобы сделать его было легко, удобно и интерактивно.

Например, в одной из крупнейших сетей средних школ страны, мы запускаем в 11 и 12-м классе в онлайн-формате предмет финансово-инвестиционной грамотности. Это предмет из категории дополнительных занятий, которые ученики сами выбирают для изучения. Курс бесплатный и не оцениваемый.

Кроме того, с некоторыми профильными университетами мы проводим инвестиционные марафоны. Так постепенно формируем будущее поколение, которое будет инвестировать уже через 5–10 лет. Также мы встречались с Советом деловых женщин, рассказывали про инвестиционные продукты, обсуждали, как точно отработать эту тему с их аудиторией. То есть, для каждой аудитории мы ищем подходящие именно ей форматы. Но с единым лекалом к этому вопросу невозможно подходить, каждую аудиторию нужно как-то заинтересовать.

– Государство заинтересовано в том, чтобы народ инвестировал?

– Да. Например, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка уделяет большое внимание развитию рынка ценных бумаг. За короткое время было принято

немало важных поправок и изменений в законодательную и нормативную базу. В том числе: по дистанционной идентификации и биометрии, изменен принцип расчета, возвращена норма по налогам, исключены из налогооблагаемого дохода прирост стоимости и дивиденды по ПИФам. Это всё то, что хочет клиент, и это то, что позитивно сказывается на развитии рынка.

Наше казахстанское регулирование сильно отличается от других. До этого я думал, "зачем так сложно"? А сейчас понял, что инвестор по максимуму защищен в Казахстане. Как брокеры мы всегда готовы адаптироваться к меняющимся условиям, осваивать новые технологии и скорости.

Раньше было бы чудом, если бы кто-то из нашего региона смог купить бумагу в Америке за секунду. Теперь это реально. Среди всех брокеров мы – № 1 по скорости открытия счета – 5 минут. И у нас один из самых больших объем сделок на рынке. Но не все они проходят на KASE. Есть большой ряд инвесторов, которые вкладываются в зарубежные акции.

– Совершенно неожиданно ПИФы становятся популярными биржевыми инструментами. Как Вы оцениваете их потенциал развития?

– Действительно, сейчас самый большой потенциал – у рынка паевых инвестиционных фондов. Это лучший инструмент для начинающего инвестора, и для того, у кого небольшая сумма или нет времени. Думаю, что это большая перспектива. Думаю, в Казахстане этот инструмент будет работать, и в скором времени еще 5-10 фондов появятся.

Jysan Invest, в частности уже торгует на KASE такими ПИФами, как "allGA", "abyROI", "doSTAR", "állEM" и "harMONEY". Наши ИПИФы берут свое начало с 2018 года, каждый имеет свою уникальную стратегию, а подобранные названия говорят сами за себя и полностью отражают стратегию каждого фонда.

Весной 2020 года, после объявления ВОЗ пандемии, рынки отреагировали крайне негативно, что сказалось на оценке стоимости активов почти всех инвестфондов. Несмотря на это, мы, вопреки всем потрясениям на рынке, строго следовали стратегии инвестирования по каждому фонду. Это помогло вернуть уровень и рост доходности по всем фондам в течение второй половины 2020 г. Команда предлагала своим текущим пайщикам докупить паи и усреднить свои позиции в период рыночных потрясений, а потенциальным клиентам – инвестировать в ПИФы по привлекательной цене.

Благодаря изменениям в казахстанском законодательстве, инвестиции в ПИФ упростились, как минимум, по трем позициям. Первое – покупка. Когда это был внебиржевой фонд, то нужно было потратить время, совершить ряд действий, заполнить бумаги. Сейчас же есть биржа плюс цифровая технология – в пару кликов покупаешь ПИФ.

Второе – появилась высокая ликвидность, т.е. упростилась продажа ПИФа. Раньше нужно было ждать дату выкупа месяцами, подавать заявление... Третье упрощение – налогообложение. Листинг помог инвесторам оптимизировать свой налог до нуля и сохранить сбережения. Именно листинг ПИФов на Казахстанской фондовой бирже позволил решить эти три вещи. Поэтому сейчас активность инвесторов нарастает.

ПИФы общедоступны и позволяют инвестировать совместно с другими инвесторами, делегировать инвестиционные решения опытному профессиональному управляющему. Инвесторы также могут видеть ценные бумаги (акции, облигации, денежные средства или их комбинацию), которые формируют портфель паевых инвестиционных фондов. Инвесторы могут получить наибольшую диверсификацию по сравнению с владением финансовыми инструментами напрямую. К тому же активы ПИФов находятся вне баланса любой организации и не подвержены риску банкротства банка-кастодиана и/или управляющей компании.

Удобство и доступность финансового продукта объясняет рост его популярности как на локальном, так и на мировом рынках. Несмотря на пандемию, активы ИПИФов

увеличились на 66,8% за 2020 год. Мы ожидаем продолжение текущей положительной динамики.

В 2019 году PricewaterhouseCoopers прогнозировала, что к 2021 году сумма денег, находящихся в управлении ПИФов во всем мире, составят 100 трлн долларов. Скорее всего, их сейчас даже больше.

– Jusan Invest заявлял о запуске пая ценой в 1 тенге. Это зашло потребителю?

– Да. После листинга наших ПИФов на KASE, розничные инвесторы получили возможность приобретения паев от 1 тенге. Идея проста: покупаешь дробную часть пая, стоимостью 1, 2, 5, 10 тенге. К этому однозначно есть интерес. Инвестиции в ИПИФы стали еще доступнее для массового сегмента, и, имея небольшие средства, инвестор уже способен наполнить свой портфель инструментами с высокой диверсификацией, содержащие как акции, так и облигации мировых фондовых рынков.

С момента листинга наших ИПИФов на KASE, количество пайщиков выросло в разы. Но, чтобы донести до массового клиента все тонкости инструмента, нужно создать информационный фон. И мы этим активно занимаемся.

– Биржа технологически готова к росту клиентской базы?

– Однозначно. Но это мы, брокеры должны переживать, как ответить на 4 тысячи параллельных звонков. И здесь важно, чтобы и брокеры были технологичными. У нас есть хороший пример Российской Федерации, где компания "Тинькофф Инвестиции" только за счет технологий за два года забрала почти весь рынок, который формировался десятилетиями. Они удвоили за счет своей технологичности рынок брокерских счетов.

Поэтому в нашем бизнесе применима такая формула: биржа должна давать хорошие правила, быстрые расчеты и участвовать в правильном информационном освещении, а на брокеров ложится самый большой упор – работа с инвесторами.

– Все ожидают цифровой тенге. Но в потребительской среде понимающих мало, а готовы ли к новой реальности профессиональные участники фондового рынка?

– Цифровая валюта – очень интересная тема. И сама тенденция весьма похвальна, она соответствует текущим трендам финансового мира. Однако к ее реализации стоит подходить с осторожностью, выработав полное понимание каждого этапа имплементации. На данном этапе развития финансового рынка потребность в цифровом тенге считаю умеренной.