

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



Сергей ЛУКЬЯНОВ:

"Покупать даже такой продукт, как акции, должно быть легко"

Несмотря на то, что фондовый рынок и биржи в Казахстане начали развиваться с начала 90-х годов, долгое время не формировался класс розничных инвесторов. Два фактора стали катализатором его "пробуждения": масштабная госпрограмма "Народное IPO" и приход на фондовый рынок Казахстана в 2013 году компании "Фридом Финанс".

В середине 2021 года численность счетов физических лиц, открытых в Центральном депозитарии, перешла за 180-тысячную отметку. По мнению рынка, проведенная в 2019–2021 годах IT-модернизация KASE – ключевого института казахстанского

фондового рынка – позволит поддержать этот восходящий тренд.

Об открывающихся возможностях отечественного рынка и планах компании "Фридом Финанс" – в интервью с Сергеем ЛУКЬЯНОВЫМ, председателем правления АО "Фридом Финанс".

– Сергей Николаевич, "Фридом Финанс" утверждает: "На наших идеях зарабатывает 332 тысячи инвесторов по всему миру!". Сколько из них зарабатывают в Казахстане, и как компании удалось привлечь на рынок частного?

– В свое время мы были единственной компанией, вкладывающей средства в развитие фондового рынка Казахстана – в розницу. С момента прихода в Казахстан, мы развили филиальную сеть, собрали большой профессиональный штат менеджеров по работе с клиентами, много выезжали в регионы и работали с населением. Ведь для того, чтобы привлекать клиентов, у которых нет ни знаний, ни доверия к фондовому рынку, нужно в первую очередь их обучать. Мы на постоянной основе стали проводить семинары, мастер-классы для всех желающих. К примеру, работая по госпрограмме "Народное IPO" (KEGOC), мы провели больше 100 семинаров по всей стране.

Так сложилось, что еще до прихода "Фридом Финанс" в Казахстан IPO стало отличительной чертой компании. Мы применили свой международный опыт, технологии продвижения, и, получили такой же позитивный результат, как в других странах. Мы начали открывать филиалы во всех крупных городах страны, нанимали там лекторов, которых сами подготавливали, обеспечивали материалами. Начинали с азов, с рассказов об "Искусстве инвестирования", об инвестиционных инструментах, о том, как сохранить и приумножить деньги. Если человеку это было интересно, он шел дальше в обучении.

Так были обучены наши первые клиенты, а сейчас, благодаря продолжению просветительской деятельности и репутации "Фридом Финанс" как надежного брокера, к нам идут клиенты, в том числе и ориентируясь на "сарафанное радио". Наши первые клиенты делятся своим опытом со знакомыми, так, по цепочке и расходит информация. То есть, наши клиенты неплохо зарабатывают и рекомендуют это другим. Это положительный опыт, который и создает базу интереса. Ну и, конечно, мы продолжаем свои образовательные циклы, расширяем штат менеджеров.

Усилия отражаются и на общих показателях рынка. Так, если на 1 сентября 2021 года в Центральном депозитарии числилось свыше 188 тысяч счетов, открытых на физические лица (это около 1% населения), то из них более 70 тысяч счетов были

открыты в АО "Фридом Финанс". Если сравнивать эту цифру с нашим стартовым – нулевым – показателем, то рост неплохой. Хотя, если смотреть в целом на рынок, то есть куда расти. Главное, что фондовый рынок не стоит на месте. И это позволяет казахстанцам зарабатывать инвестируя, в самые популярные казахстанские и иностранные ценные бумаги.

Конечно, в государствах с давней биржевой историей, процент населения, вовлеченного в торговлю ценными бумагами, выше. В таких странах как Япония, США и Нидерланды, по данным от 2011 года, доля частных инвесторов колеблется в районе 25–30%; в Швеции и Франции – в районе 14–18%. Согласно опросам Gallup, проведенным недавно в США, 55% американцев сообщили, что владеют акциями. Но даже при нашем низком относительно западных стран показателе вовлеченности казахстанцев в фондовый рынок, у нас есть большие перспективы. Я думаю, что в ближайшие несколько лет мы сможем достичь первого миллиона. Конечно, если все участники рынка приложат усилия.

– Есть стандарты, культура привлечения начинающего инвестора? Например, увлечь сверхдоходностью...

– Мы не продаем депозиты – у нас фондовый рынок, а значит, мы не можем гарантировать доходность. Наша задача сделать так, чтобы клиенты сами научились инвестировать.

На фондовом рынке широкий ассортимент инструментов. Брокер, как провайдер дает клиенту лишь доступ к рынку: он может проконсультировать, дать аналитику, информационные срезы, и за эту работу получает комиссию. Но клиент сам совершает интересные ему сделки.

– На чем зарабатывают клиенты "Фридом Финанс"?

– На акциях крупных мировых и отечественных компаний, на инвестициях в ПИФы и долговые бумаги. Среди наших клиентов популярны бумаги таких компаний, как НАК "Казатомпром", KAZ Minerals PLC, Народный сберегательный банк Казахстана, а также ЗПИФ "Фонд первичных размещений".

– Финрегулятор, KASE прилагают немало усилий для развития фондового рынка. На это нацелена и недавняя модернизация биржи. И если взять такой аспект развития, как финансовые инструменты, то какие из них еще не представлены на нашем рынке, но перспективны?

– По всем параметрам, фондовый рынок Казахстана еще frontier – пограничный, то есть ещё даже не развивающийся. И сейчас деятельность регулятора и KASE нацелена на то, чтобы Казахстан стал признанным в этой области и перешел из раздела frontier в категорию "развивающиеся рынки". Но всему свое время.

По большому счету, на казахстанском рынке представлен широкий спектр инструментов. Во-первых, самые популярные инструменты во всем мире – акции и облигации. Они просты и интуитивно понятны. Но все продукты обладают разным спросом. В Казахстане пока не развит срочный рынок. Я думаю, если у нас инвесторов будет не 188 тысяч, а миллион, то автоматически появится и этот класс производных финансовых инструментов. Условия для этого на KASE созданы.

– Теперь на финансовое просвещение населения работает Академия Freedom Finance. Это уже не ликбез, растите "урренов баффетов"?

– Мы сотрудничаем со многими учебными заведениями, и готовы не только рассказывать, как работает рынок, но и даем слушателям возможность проходить практику, совершать первые сделки в рамках учебного курса на демонстрационных счетах. В академии дается полный инструментарий по техническому и фундаментальному анализу.

Курсы в академии рассчитаны как на начинающих инвесторов ("Искусство инвестирования", "Фондовый рынок: от теории к практике"), так и на более продвинутых ("Фундаментальный анализ", "Технический анализ PRO", "Практический трейдинг").

А также на тех, кто уже занимается профессионально инвестированием ("Опционы для начинающих"). В целом обучение выстроено так, что у каждого желающего есть возможность пройти путь от новичка до активного трейдера и инвестора.

Во время пандемии обучение полностью ушло в онлайн и стало более массовым. В 2020 году количество слушателей увеличилось на 63% по сравнению с 2019 г., а за 9 месяцев 2021 г. их общее число выросло почти на 80% к аналогичному периоду годом ранее. Всего же с момента запуска академии курсы прошли около 20 тыс человек.

– "Аппетит" приходит во время игры на бирже... А что сегодня в "меню" для инвесторов от "Фридом Финанс"?

– Мы постоянно выводим на рынок высокодоходные облигации казахстанских компаний, тем самым работая над расширением ассортимента инструментов. Например, на KASE за 2019–2020 год нами было организовано 10 размещений более чем на 490,8 млрд тенге, а за 9 месяцев 2021 года – 24 размещения на сумму 330 млрд тенге.

В фокусе нашего внимания уникальный инструмент для местных инвесторов – ЗПИФ "Фонд первичных размещений", нацеленный на возможности инвестирования в акции IPO на американском рынке через KASE. Запущенный в сентябре прошлого года ЗПИФ "ФПР" сейчас является самым популярным инструментом, обгоняя по среднесуточному объему самые ликвидные бумаги индекса. За 9 месяцев года среднесуточный объем ФПР составил 150,63 млн тенге.

Среди новых размещений можно выделить листинг на KASE акций Altyn PLC – компании по разведке, добыче и переработке золота. Эти акции уже торгуются на LSE и AIX.

Также Фридом Финанс является маркет-мейкером 37 выпусков облигаций на KASE. В этом списке 9 тенговых облигации правительства Республики Казахстан, 2 еврооблигации Турции, по одной еврооблигации правительств Австрии, России, Украины и Омана. Также мы предоставляем ликвидность по 18 квазигосударственным компаниям Казахстана, 1 облигация банка второго уровня, а также по 3 выпускам ЕАБР.

– Каковы сегодня конкурентные преимущества "Фридом Финанс"?

– Одно из важнейших – наша сильная аналитика. Наш департамент финансового анализа ежедневно готовит обзоры и инвестиционные идеи. Аналитики Freedom Finance в прошлом году были признаны лучшими в Центральной Азии по результатам исследования ведущего финансового портала и печатного журнала Global Banking & Finance Review. Кроме того, рекомендации наших аналитиков по акциям компаний Beyond Meat и Zoom Video в первые месяцы после начала торгов заняли лидирующие места в рейтингах Bloomberg Absolute Return Rank и Portfolio BARR Ranking. В данных рейтингах рекомендации наших аналитиков опередили по точности оценки экспертов таких маститых инвестбанков, как JPMorgan, Goldman Sachs, Wells Fargo и ряда других.

В прошлом году казахстанцам стал доступен наш новый проект – интернет-магазин акций Freedom 24. Его главная идея: покупать даже такой продукт, как акции, должно быть легко. Он рассчитан на ультрарозницу, где средний чек составляет 100 тысяч тенге. Мы сделали "надстройку" над брокером – электронный сервис, благодаря которому любой гражданин, у которого есть деньги на пластиковой карте любого банка, может легко и просто выбрать, и купить на сайте ценные бумаги ведущих мировых и казахстанских компаний.

Он заполняет инвестиционные цели, получает рекомендации, сам выбирает бумагу и покупает. За полтора года работы мы открыли более 11 тысяч счетов, клиенты совершили заказы на сумму около 2 трлн тенге. Наша целевая аудитория по данному проекту – это миллениалы – люди от 25 до 40 лет, которые имеют опыт совершения электронных покупок.

Особо выделяю нашу торговую платформу Tradernet. Чтобы начать пользоваться ею, достаточно лишь иметь браузер без установки дополнительных программ. Наличие эргономичного мобильного приложения также является несомненным плюсом платформы и позволяет всегда контролировать состояние торгового счета.

В мае прошлого года лицензию от AFSA получила еще одна компания, представленная в Казахстане – Freedom Finance Global PLC. Теперь у ее клиентов есть доступ к зарубежным биржам, возможность участвовать в мировых IPO, а также торговать на локальных площадках.

В нашей компании за каждым инвестором закрепляется свой менеджер по работе с клиентами. Действует широкая филиальная сеть, то есть мы доступны в офлайн формате почти во всех регионах страны. Все это делает процесс инвестирования открытым, прозрачным, понятным и удобным особенно для тех, кто только начинает познавать фондовый рынок.

– Казахстанские бумаги покупают иностранные инвесторы?

– Freedom Finance – один из крупнейших провайдеров, который заводит на наш рынок международных инвесторов. Это возможно благодаря тому, что группа широко представлена во многих странах СНГ, в Европе и даже в Америке, а также за счет того, что "Фридом Финанс" на KASE всегда стоит с предложением инструментов, как на покупку, так и на продажу. То есть, мы поддерживаем ликвидность, и внешние инвесторы понимают, что эту бумагу всегда можно купить-продать.

Как правило, иностранцы, если покупают казахстанские бумаги, то, в первую очередь, ориентируются на ГЦБ, на квазигосударственные ценные бумаги. А залогом успеха развития фондового рынка любой страны является аккумуляция на нем зарубежных инвесторов. Чем больше их там будет, тем лучше. Но чтобы зарубежный инвестор обратил внимание на рынок, он должен быть развитым и высоколиквидным.

– Какие ожидания по рынку в связи с возобновлением программы "Народное IPO" в Казахстане?

– Действительно, сейчас рынок занят обработкой новых инициатив президента, среди которых – планы по возобновлению "Народного IPO". Успешность программы будет зависеть от того, насколько привлекателен потенциал роста или какой уровень дивидендной доходности покажут выставляемые компании.

Возможно, некоторым из них необходимы реструктуризация активов, продажа непрофильных подразделений и дочерних компаний, а также оптимизация расходов с новой стратегией развития и роста. Также для успеха необходимо провести широкую рекламную кампанию, привлечь казахстанских брокеров с уже сформированной базой розничных клиентов, а также использовать их операционные возможности для привлечения новых инвесторов.

В связи с этим мы вспоминаем свой первый опыт в приватизации KEGOC. Тогда нам удалось привести более 18 тысяч человек. Сейчас на рынке есть брокерские компании, которые, как и мы, занимаются розницей. Это хорошо, потому что совместными усилиями, мы сможем добиться большего охвата населения, дать больше рекламы. В результате больше частных розничных инвесторов придут на рынок принять участие в приватизации, а в дальнейшем смогут инвестировать.

– Все живут в предвкушении "цифрового тенге" ... Видите ли Вы перспективы развития фондового рынка в связи с намерением Национального банка запустить цифровую валюту?

– Мы здесь видим противоречие, поскольку государство, в лице Национального банка начинает работать с населением напрямую, минуя банки второго уровня. Хотя здесь бизнес творят посредники. Брокеры привлекают людей на биржу, дают возможности, функции, аналитику. Биржа не может делать всё одна – каждый должен делать что-то свое. Поэтому в ситуации, когда все идет к цифровизации, важно понимать, у кого какая роль будет. Вполне возможно, что получится классная вещь, но для этого мы должны вместе поработать.

– За последние три года KASE при участии MOEX революционно модернизировалась. Как "Фридом Финанс" оценивает эти перемены?

– Если говорить о партнерстве двух бирж, то изначально в этом проекте преследовались такие цели, как повышение ликвидности рынков KASE, совершенствование системы клиринга и управления рисками, создание новых биржевых инструментов на основе экспертизы и технологий Московской биржи. А также – повышение надежности инфраструктуры и снижение рыночных рисков за счет развития института Центрального контрагента. И эти цели были достигнуты.

Внедрение нового терминала ASTS+ стало успешным шагом к модернизации главного инструмента, находящегося под рукой у трейдеров инвестиционных компаний. Простыми словами, функционал терминала увеличился, а что еще важнее, через него внедрялось развитие института Центрального контрагента.

В целом очевидно, что руководство KASE очень много сделало в последние годы для развития рынка. Биржа стремится к лучшим практикам, и это уже даёт свои плоды, позволяет международным инвесторам, работающим на других рынках приходить сюда понимая, что инфраструктура становится похожей на привычную для них.

Для профсообщества важны технологии. И за последние 1,5 года на KASE сделан колоссальный рывок. На рынке появились стандарты, правильные технологии, система доступа, и компании стали заниматься розницей. Мы идем в правильном направлении. Так, за прошлый год в Центральном депозитарии было открыто более 15 тысяч счетов, в то время как за 8 месяцев 2021 году уже открыто более 55 тысяч новых счетов.

– Как вы оцениваете выбор MOEX в качестве стратегического партнера для KASE?

– На всем постсоветском пространстве российский фондовый рынок самый развитый. Казахстанский – на втором месте. Нужно ли нам на постсоветском пространстве иметь разные технологические базы и платформы – вопрос спорный. Но, однозначно, если у нас одна и та же технология, то клиентам гораздо проще.

– На Ваш взгляд, есть ли необходимость в изменении законодательной базы в области фондового, финансового рынка, нормативной базы KASE, в связи со стремительной цифровизацией всех сфер жизни?

– KASE много сделала для развития рынка. Но биржа – лишь один из важных инфраструктурных элементов. На рынке много "узлов", один из них – Центральный депозитарий ценных бумаг. Сейчас это слабое звено с точки зрения технологий в первую очередь, да и законодательства по учету также нужно дорабатывать. Когда у ЦД появится современная платформа, то это повысит надежность и станет меньше сбоев.

Но мы хотим не только решать проблемы, мы также хотим развиваться – и это разные задачи. Сейчас рынок очень зарегулирован и далёк от лучшего международного опыта. На наш взгляд, рынку необходимы: дистанционное открытие счетов иностранцам; понятное налогообложение; хранение активов через номинальное держание; избавление от страхов с аффилированностью; развитие внебиржевого рынка.

Благодаря цифровизации появляется много новых технологий. Поэтому регулятору необходимо постоянно улучшать, упрощать законодательные возможности, предусматривать многие тонкости. Это в интересах рынка. Например, в этом году дали возможность открывать счета казахстанцам дистанционно. Но чтобы иностранец открыл счет дистанционно, он должен нотариально заверить паспорт и апостилировать его в Казахстане. Конечно, он ради этого сюда не приедет.

Мы ждём развития и движения к миллионным счетам, уповая на предстоящий экономический рост. И если мы подготовим инфраструктуру, то клиенты придут на наш фондовый рынок, если не подготовим – тоже придут, но не в нашу юрисдикцию.

Безусловно, для развития рынка регулятор сделал многое. Но все еще остается и ряд больших вопросов. Один из них – налогообложение операций с ценными бумагами. Так сложилось, что у нас облагается не прибыль, а продажа. Считается, если ты что-то продал, то получил доход, который и облагается налогом. Что в корне неверно. Поэтому с налогами нужно обязательно разобраться.

– Freedom Finance работает со многими иностранными биржами. По Вашим оценкам, KASE после модернизации вышла на их уровень по технической оснащенности, цифровизации, сервисам?

– KASE использует передовые технологии, но еще предстоит много всего сделать. Рано или поздно Казахстан дойдет до того, что у нас будут миллионные счета, точнее будут созданы условия для того, чтобы они появились.

И к этому миллиону мы должны быть готовы, должны создать инфраструктуру. Если мы не подготовим инфраструктуру, люди будут вынуждены уходить и инвестировать за пределами Казахстана, а не в нашу экономику. А это уже вопрос национальной экономической безопасности.