



## «Брокерская компания для институциональных инвесторов»

ПАО Сбербанк

# ФАБРИКА ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМ ИНВЕТОРАМ ОТ БРОКЕРА НУЖНЫ НЕ СОВЕТЫ, А НАДЕЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И БЫСТРАЯ ПОДДЕРЖКА

### Интервью с Александром Зозулей, руководителем департамента глобальных рынков Сбербанка

— Александр, чем занимается Департамент глобальных рынков сегодня, в условиях меняющейся рыночной инфраструктуры?  
 — Принципиально наша работа не изменилась, поскольку базовые клиентские потребности остались прежними. Мы продолжаем оставаться фабрикой финансовых решений разной сложности для крупных корпораций и небольших компаний, для финансовых институтов и частных инвесторов: помогаем управлять рыночными рисками, ликвидностью, предоставляем доступ к рынкам капитала, даем возможность покупать и продавать различные рыночные активы.

В то же время, мы, конечно, уделяем большое внимание адаптации сервисов и финансовых продуктов под новые

реалии, новые рынки. Например, после ухода из России иностранных торгово-аналитических терминалов мы существенно расширили возможности торговой системы SberCIB Terminal, предназначенной для заключения финансовыми институтами и корпоративными клиентами сделок в режиме онлайн. Теперь это информационно-коммуникационная платформа с доступом к различным финансовым инструментам, real-time котировкам, актуальным новостям валютных и товарных рынков, аналитике, комментариям наших трейдеров. В связи с тем, что сейчас большая часть валютнообменных операций переходит на внебиржевой рынок, мы создали в SberCIB Terminal секцию межбанковской валютной конверсии СберПУЛ, где у клиентов есть доступ к валютной ликвидности не только Сбера, но и других участников рынка. СберПУЛ решает возникшую проблему потери основного бенчмарка, от которого строилось ценообра-



Фотографии Павел Перов

зование всех валютных инструментов на финансовом рынке.

— Есть ли какие-то новые разработки для частных инвесторов? Или вы сосредоточены в основном на модернизации сервисов для институционалов и корпоратов?

— Мы работаем не только с юридическими лицами, но и с частными инвесторами — активными пользователями наших электронных платформ. И уже давно заметили, что эта категория клиентов стала чаще проводить рыночные операции по вечерам и в выходные дни. Поэтому еще в 2022 году мы совместно с коллегами из брокерского бизнеса Сбера дали возможность подавать заявки на покупку ценных бумаг в режиме 24/7 в Сбербанк Онлайн, где доступны облигации Сбербанка, ОФЗ, облигации, номинированные в иностранной валюте, и паи БПИФ. Число таких сделок растет, а обороты превышают десятки миллиардов рублей в год. При этом клиенты могут оплачивать сделки прямо с банковской карты, без пополнения брокерского счета.

— ОФЗ, акции, ПИФы — все это довольно традиционные инструменты. Есть ли у банка какие-то, скажем так, инновационные разработки на вашей продуктовой полке?

— Сегодня рынок инвестиций динамично меняется, у клиентов возникает потребность вкладывать средства не только в классические инструменты, но и в более сложные продукты, которые могут позволить получить повышенную доходность. Так, продажи структурных продуктов за последний год выросли почти в 2 раза. Наиболее популярными продуктами являются автокольные (с возможностью досрочного погашения при достижении установленных условий) продукты с дополнительным доходом, выплата которого зависит от динамики корзины акций, а также продукты на участие в росте акций.

Мы выпускаем и другие инновационные продукты: например, трекер на индекс циклов денежно-кредитной политики, который ребалансирует корзину

индекса между длинными ОФЗ, корпоративными облигациями и денежным рынком в зависимости от риторики ЦБ. Недавно мы провели дебютное размещение внебиржевой кредитной структурной облигации (CLN) с переоценкой в золоте. Кроме того, в наших ближайших планах, совместных с коллегами из брокерского бизнеса Сбера, вывести торговлю структурными продуктами в приложение СберИнвестиции.

— А если говорить об особенностях работы с институциональными инвесторами, какие у этого клиента приоритеты и потребности? Каких компетенций эта работа требует от ваших сотрудников?

— Работа с институциональными инвесторами предполагает понимание специфики их бизнеса. Профучастникам не нужны рекомендации по инвестированию, поскольку там работают профессиональные трейдеры, которые реализуют свои стратегии. Надежность инфраструктуры и качество отчетности важны всем клиентам, но для профучастников они критичны.

Приведу пример: если у управляющей компании в течение пяти минут не работает доступ на рынок в тот момент, когда идет 30-минутный аукцион Минфина по размещению облигаций, есть риск не успеть провести сделку, а речь может идти о десятках миллиардов рублей.

Поэтому инфраструктура должна выдерживать любую нагрузку, а поддержка — работать максимально быстро: для каждого клиента у нас есть выделенный персональный менеджер, который оперативно отвечает на запрос.

— В этом году НАУФОР признала Сбербанк лучшей брокерской компанией для институциональных инвесторов. Расскажите, пожалуйста, подробнее о тех сервисах, которые позволили получить эту награду.

— Мы постоянно развиваем свои сервисы и продукты. Для финансовых институтов мы внедрили лучшие на рынке сервисы брокерских отчетов и продуктовую линейку для работы со специализированными депозитариями. Наш клиент

получает кастомизированный отчет в режиме T0 (в день сделки), благодаря чему может максимально быстро закрывать свой операционный день, что очень важно для крупных компаний и финансовых институтов. Безусловно, все инвесторы предъявляют серьезные требования к качеству отчетности, которую предоставляет брокер. Однако для институциональных инвесторов ошибки в отчетах, помимо репутационных рисков, могут привести к проблемам с регулятором.

При этом надо понимать, что отчет — это лишь вершина айсберга.

Для того чтобы брокер в максимально короткие сроки выпустил качественный отчет, должна быть подготовлена развернутая инфраструктура по проведению и учету сделок, которая позволяет автоматически загружать отчет клиенту в бэк-офис.

Как пример можно привести расчет стоимости чистых активов (СЧА) какого-либо БПИФа управляющей компании. Если брокер предоставил отчет с ошибками или не вовремя, управляющая компания не может правильно учесть СЧА. Как следствие, нарушаются процессы управляющей компании, связанные с тысячами физических лиц, инвестирующих в этот БПИФ. Получается, что от качества сервиса институционального брокера зависит не только бизнес управляющей компании, которая является его клиентом, но и спокойствие и благополучие многих частных инвесторов.

Несмотря на изменения на рынке брокерских услуг в целом, в части институциональных клиентов мы видим значительное увеличение активов под управлением (Assets Under Management). Сбер сейчас обслуживает до четверти всех активов институциональных инвесторов в России.

— Отличаются ли подходы в работе с корпоративными клиентами от принципов взаимодействия с институционалами?

— По сути, требования во многом совпадают: всем важна скорость, качество

инфраструктуры, отчетности, возможность совершать сделки через удаленные каналы. Бизнес с юрлицами стал у нас превращаться в массовый после того, как в 2023 году мы вывели открытие брокерского счета онлайн в интернет-банке СберБизнес. В середине 2024 года мы запустили в онлайн-формате проведение сделок обратного РЕПО по размещению средств. Это дало кратный рост числа операций: в июле этого года компании малого бизнеса заключили в 2 раза больше сделок обратного ОТС-РЕПО, чем в мае, а по статистике год к году банк зафиксировал трехкратный рост.

Почти половина корпоративных клиентов брокерской платформы Сбера (а их число уже измеряется тысячами) — активные пользователи. Это подтверждает значительный интерес юридических лиц к рынку ценных бумаг. Отмечу, что у нас 30% активных счетов и около 41% фондируемых.

Брокерский счёт, на наш взгляд, может стать для российского бизнеса привычным повседневным инструментом для управления корпоративной ликвидностью. С учетом того, что сегодня бизнесу важны быстрота и удаленный формат при проведении операций, мы, как я уже сказал, дали компаниям возможность онлайн-открытия брокерского счета и размещения краткосрочной ликвидности в СберБизнес. В планах — сделать доступным онлайн-управление среднесрочной и долгосрочной ликвидностью через покупку облигаций и БПИФов.

— Что поменялось в связи с прекращением доступа к западным рынкам через российскую инфраструктуру, как решается вопрос диверсификации вложений?

— Мы наблюдаем осторожный интерес российских частных клиентов к иностранным площадкам. В первую очередь речь, конечно же, идет о дружественных юрисдикциях.

Что касается возможного возобновления доступа к западной инфраструктуре, то здесь мы не испытываем особых

иллюзий, хотя потенциально нужно быть к этому готовыми. Кроме того, даже если сейчас доступ к западным активам откроется, очень сомнительно, что инвесторы захотят ими торговать после того, как потеряли деньги в результате блокировки этих активов. Это справедливо как для частных, так и для институциональных инвесторов.

— Насколько высок потенциал развития нашего рынка за счет институциональных инвесторов? Что сегодня мешает их активному вовлечению в операции на российском рынке акций?

— Если говорить про российских институционалов, то они не работают в вакууме, они отталкиваются от клиентского интереса или запроса. Характерный пример — фонды денежного рынка. После того, как Банк России в течение 2023–2024 годов постепенно поднимал ключевую ставку, стоимость чистых активов фонда «Сберсберегательный» УК «Первая» росла на десятки процентов в месяц. Поэтому потенциал развития рынка — это, скорее, вопрос про розничных инвесторов. Спрос от розничных инвесторов, стремящихся разместить деньги под высокий процент, напрямую влияет на линейку продуктов, которую предлагают им институционалы.

Принимая во внимание высокие ставки, инвесторов больше других инструментов привлекают фонды денежного рынка, дающие доходность на уровне ставки ЦБ и с минимальными рисками. Но это не означает, что нет интереса к другим активам. Возможности диверсификации всегда остаются, и конкуренция между продуктами может служить стимулом их совершенствования и развития рынка. Я верю, что у российского фондового рынка, безусловно, есть потенциал и в случае, если возникнет ожидание снижения ставок, это даст позитивный импульс. По мировым меркам, наш рынок достаточно дешев: мультипликаторы отечественных компаний невысоки по сравнению не только с развитыми, но и с развивающимися

рынками. Кроме того, котировки многих надежных и перспективных компаний серьезно скорректировались от своих пиков и могут быть интересны для покупки.

Процесс смягчения денежно-кредитной политики Центральным Банком, при существенном снижении ставки, будет стимулировать переток денежных средств с депозитов, где у граждан и предприятий скопились триллионы рублей, на брокерские счета, что поддержит котировки отечественных компаний.

Также мощным драйвером для российских индексов может стать улучшение ценовой конъюнктуры на основные товары российского экспорта. Если смотреть в сторону создания продуктов с иностранными активами, например, в виде БПИФов, то это тоже может быть интересным направлением. Мы как универсальная фабрика финансовых решений всегда готовы поддержать институциональных инвесторов и своей продуктовой линейкой, и структурированием новых инструментов.