

ЦИФРА

брокер



фото: «Цифра-Брокер»

**Компания
«Цифра брокер»
считает
персонального
менеджера
ключевым
конкурентным
преимуществом
в привлечении
состоятельных
инвесторов**

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

О том, как меняются запросы состоятельных инвесторов, почему персональный менеджер остается важной частью private-сервиса и какие инвестиционные подходы сегодня востребованы у клиентов, рассказал директор департамента по работе с ключевыми клиентами компании «Цифра брокер» Никита Гришунин

Никита Гришунин («Цифра брокер»): СОСТОЯТЕЛЬНОМУ КЛИЕНТУ НУЖЕН НЕ ПРОДУКТ, А ЧЕЛОВЕК, РЕШАЮЩИЙ ЗАДАЧУ

— Никита, как сегодня распределяется клиентская база «Цифра брокера» по сегментам?

— Мы стараемся не дробить клиентскую базу на большое количество формальных сегментов. У нас есть два основных формата работы — розничный и private. Ключевое отличие private-сегмента — персональный менеджер, который сопровождает клиента, работая с ним по принципу «единого окна» и решая все вопросы взаимодействия с компанией.

— Многие эксперты уже говорят, что роль персонального менеджера постепенно отмирает и становится все менее востребованной. Вы наблюдаете такой тренд?

— Да, я вижу такой тренд. Во взаимодействии пользователя с компанией возрастает роль маркетинга, который занимается поиском клиентов, лидогенерацией и т.д., затем идут приложение, которое конвертирует этот поток лидов в действующих клиентов, и блок поддержки, который помогает взаимодействовать с приложением.

Но мы продолжаем делать упор именно на персональное общение, чтобы вопросы, задачи и проблемы, которые возникают у клиента при взаимодействии с инфраструктурой, решал тоже человек. И мы видим такой запрос со стороны клиентов прайвет-сегмента.

— А где проходит граница между масс-маркетом и ключевыми клиентами?

— Жестких границ нет. В брокеридже некий водораздел существует на уровне, где присваивается статус квалифицированного инвестора, в том числе и в нашей компании. Для нас это априори прайвет-сегмент, вне зависимости от того, как квалификация получена: с учетом объема активов,

образования, объема сделок... Но также многое зависит от активности клиента, от использования продуктов, от его исходящего запроса. Существует целая палитра условий. По сути, это некий плавающий диапазон, в рамках которого компания принимает решения в ручном режиме.

— А каков портрет прайвет-клиента, чем он отличается от клиента из масс-маркета?

— Это чаще всего предприниматель либо топ-менеджер, у которого есть дополнительная свободная ликвидность, он не все, что зарабатывает, тратит на операционные расходы. Часть денег сохраняет, сберегает, инвестирует. Отдельная категория — клиенты, получившие капитал по наследству. Перед ними часто стоит другая задача: сохранить полученный капитал и правильно им распорядиться. Они и решения принимают иначе. Естественно, можно еще выделить профессиональных трейдеров и инвесторов. Точные пропорции между этими группами клиентов назвать сложно, но можно с уверенностью сказать, что топ-менеджеров и собственников больше.

— Как изменился портфель прайвет-клиента за последние несколько лет?

— За последние годы портфели состоятельных клиентов заметно выросли. Этому способствовали высокие процентные ставки и одновременно усилившийся тренд на консолидацию капитала у ограниченного числа финансовых партнеров.

Если же говорить об изменениях в составах портфелей, то, разумеется, наблюдается более высокий спрос на инструменты с фиксированной доходностью, в том числе квазивалютные.

— А есть ли спрос в сегменте «старых» замещающих облигаций?

— Спрос однозначно есть, но сосредоточен он в первую очередь не в стаканах вторичного рынка, а в книгах на первичных размещениях. Такие бумаги стремятся купить по номиналу и удерживать до погашения. У нашего партнера, УК «Восток-Запад», есть фонд для квалифицированных инвесторов, который как раз активно участвует в размещении таких бумаг.

Рублевые размещения — это в первую очередь бумаги с инвестиционным рейтингом. В сегменте ВДО мы видим менее устойчивый спрос, тем более с учетом последних дефолтов, однако, если появляется компания с понятным инвестиционным тезисом, то и для нее — не проблема привлечь интересующий объем.

— Акции?

— С учетом тенденции к снижению ключевой ставки мы видим рост интереса к ним. Он еще не такой, каким был раньше, но все-таки интерес растет. Чаще всего покупают исходя из подхода «купил и держи» — в расчете на дивиденды и дальнейший рост. Есть отдельные истории первичных размещений, и мы всегда призываем рассматривать любую инвестицию в акции не как спекуляцию, а как некий проектный подход, прогнозирование будущих денежных потоков. И здесь как раз все не так плохо, несмотря на текущую динамику на вторичном рынке.

— Вы говорите, что клиенты держат акции в расчете на дивиденды. Не кажется ли вам, что это в какой-то степени противоречит логике современной экономической ситуации в России?

— Да, и это заметно по динамике Индекса Мос-Биржи. Но я не говорю о покупке всех акций без разбора. Мы не призываем смотреть на компанию в отрыве от того, какая у нее котировка на рынке, но прежде всего надо стараться оценивать бизнес с фундаментальной точки зрения. Российский рынок все-таки не рынок роста, а в первую очередь рынок стоимости.

Правильно к каждой компании подходить как к проекту. Если все внутренние мультипликаторы, параметры, целевой прирост выручки, сохранение маржинальности при росте этой выручки присутствуют, если у компании открываются новые направления, осуществляются правильные инвестиции и при этом не игнорируются дивиденды, то ее акции могут быть интересны. И таких компаний, на самом деле, немало. Если говорить о втором и третьем эшелонах, то там сейчас есть очень интересные компании, правда, с безумно тонким стаканом.

— Раньше вы говорили, что интерес состоятельных инвесторов смещается в сторону инвестиций в сферу ИИ и ИИ-инфраструктуры. Через какие инструменты российский инвестор может вкладываться в эти направления и насколько широка линейка доступных инструментов?

— У нас на рынке есть отечественные игроки, которые активно развивают направление ИИ: Сбер и «Яндекс». Это первый и самый очевидный способ инвестиций в сферу искусственного интеллекта.

Второй способ — инвестировать не в разработчиков моделей, а в инфраструктуру, без которой развитие ИИ невозможно; это прежде всего вычислительные мощности и ЦОДы. Такие продукты чаще всего рассчитаны именно на квалифицированных инвесторов. Например, это закрытые паевые инвестиционные фонды, которые имеют долю в том или ином ЦОДе или в нескольких ЦОДах.

Третий вариант: мы даем доступ квалифицированным инвесторам к расчетным форвардным контрактам на зарубежные активы. И среди компаний, на которые существуют эти расчетные форвардные контракты, присутствуют те, что активно работают на рынке ИИ.

— Какой сейчас спрос на сложные инструменты — структурные продукты, деривативы и т.д.?

— Мне сложно прокомментировать спрос на них, потому что это не наш основной фокус. Мы предпочитаем работать с понятным конечным базовым активом и сохранять для клиента ликвидность.

— Ну, раз вы туда не шли, значит, наверное, и спроса не было?

— Очевидно, какой-то спрос и мог быть, если бы был продукт. В данном случае на первый план всегда выходит другой вопрос: когда ты что-то структурируешь в той или иной форме, это всегда снижает ликвидность, как показывает практика. А последние годы нас научили, что ликвидность очень важна. Даже не с точки зрения возможности полностью выйти в кеш, а просто для того, чтобы переложиться во что-то более интересное.

— Какие новые продукты создает компания для своих клиентов?

— В ответе на этот вопрос я, наверное, добавлю немного своего видения. На мой взгляд, в целом на рынке работают две вещи. Во-первых, долгосрочные стратегии — то, что касается инструментов с фиксированной доходностью, когда мы реинвестируем получаемый от них денежный поток. Также относительно рынка

акций — это проектный подход, о котором мы уже говорили. Во-вторых, это разного рода системные количественные алгоритмические стратегии, где мы смотрим на цену на вторичном рынке как на некую случайную величину, пытаемся найти в ней закономерности, паттерны и потом максимально все автоматизировать. Именно в этих двух направлениях мы и работаем для наших инвесторов.

У нас есть ряд фондов, например тот, о котором я уже упоминал выше. Фонд инвестирует в бумаги с рейтингом «А» и выше, в том числе с валютной составляющей. Есть давно существующий фонд высокодоходных облигаций, который представляет более рискованный сегмент. Есть фонды акций с активным управлением и долгосрочными стратегиями. В этом году у нас появился фонд, в основе которого лежит алгоритмическая стратегия, и он тоже рассчитан на квалифицированных инвесторов. Работаем на срочном рынке Московской биржи, в основном с фьючерсами на валюты.

Исторически стратегия имеет околонулевую бету (рыночно-нейтральная стратегия): ее результат слабо связан с направлением движения базового рынка. При этом эффективность стратегии зависит от характера рыночной динамики — наиболее благоприятны периоды устойчивых движений.

— А в целом, как сейчас на брокерском рынке меняется конкуренция за состоятельного клиента? Ваши банковские коллеги жалуются, что их число замедлило свой рост...

— Есть базовые вещи: надежность инфраструктуры, доходность, удобство взаимодействия, наличие приложения и т.д. На это все смотрят, это базовые функции. Но если копать глубже, то наш основной фокус — это как раз персональный менеджер. Клиентам важна простота взаимодействия с инфраструктурой и с брокером. Намного приятнее не самому пытаться разобраться в приложении, где что нажать и так далее, а просто с кем-то созвониться, поговорить, сказать, что тебе нужно, и потом получить результат.

— Какое место хочет занять «Цифра брокер» на рынке?

— Сейчас на рынке существует целый набор крупных банковских игроков, где брокер — это некая отдельная часть бизнеса при центральной структуре. В такой экосистеме клиент в первую очередь пользуется банком со всеми его продуктами, а потом, если заходит речь об инвестициях, приходит в брокерское подразделение, которое оказывает ему соответствующие услуги.

ТРИ СПОСОБА ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИИ

- 1 ● **Акции отечественных разработчиков**
- 2 ● **Фонды в ЦОДы и инфраструктуру**
- 3 ● **Форварды на зарубежные ИИ-активы**

Мы же во главу угла ставим именно брокеридж. И наш клиент, наш партнер — это человек, который ищет именно брокера. Мы хотим, чтобы «Цифра брокер» стала компанией первого выбора нашего клиента. Соответственно, единственным логичным вариантом и основной точкой приложения усилий для нас является то самое долгосрочное доверительное отношение со своими клиентами.

Если компания действительно помогает клиенту решать его задачи, дает ему не формальный, а персонализированный сервис и вместе с ним проходит разные рыночные циклы, то клиент остается с ней надолго. Именно в этом мы видим основу органического роста.

Б.О

Никита Гришунин

Более 10 лет на финансовом рынке, специализируется на сопровождении состоятельных клиентов и развитии инвестиционных продуктов.

С ноября 2025 года возглавляет департамент по работе с ключевыми клиентами компании «Цифра брокер». Под его руководством работает команда персональных менеджеров, обслуживающих клиентов с крупным капиталом.

До прихода в «Цифра брокер» занимал руководящие посты в российских и международных управляющих и инвестиционных компаниях. Прошел карьерный путь от инвестиционного консультанта до директора департамента по работе с ключевыми клиентами, накопив глубокую экспертизу в персональном сопровождении капитала.

Окончил бакалавриат НИУ «Высшая школа экономики» по направлению «Менеджмент» и магистратуру Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Лобачевского по специальности «Финансовый менеджмент». Имеет квалификационный аттестат ФСФР 1.0.