



Банк России

Центральный банк Российской Федерации



2017 год
и I квартал 2018 года

АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ОБЗОР

ОТРАСЛЬ
БРОКЕРОВ

МОСКВА

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ	2
1. КОМПАНИИ И ЛИЦЕНЗИИ	3
2. АКТИВЫ	5
2.1. Сравнение с другими отраслями финансового рынка.....	5
2.2. Динамика клиентских активов	5
2.3. Структура клиентских активов.....	6
2.4. Региональный анализ	8
3. КЛИЕНТЫ	10
3.1. Динамика по рынку и концентрация.....	10
3.2. Распределение по размеру портфелей.....	10
3.3. Способы привлечения клиентов	11
4. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БРОКЕРОВ – НФО	13
5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА	15
5.1. Объем активов и количество счетов	15
5.2. Операторы ИИС.....	16
5.3. Структура портфелей ИИС.....	16

РЕЗЮМЕ

- **Тренд на снижение количества компаний в отрасли брокеров постепенно замедляется.** По состоянию на 31.03.2018 количество брокеров составило 370.
- **Объем клиентских активов в отрасли брокеров за 2017 г. вырос на 690 млрд и составил 3,9 трлн руб., или 4,3% от ВВП.**
- **Розничные клиенты брокеров стали активнее вкладываться в ценные бумаги.** Доля денежных средств в портфелях клиентов – физических лиц снизилась с 17 до 9%.
- **В связи с трехкратным ростом объема размещений на облигационном рынке, а также освобождением дохода по корпоративным облигациям от НДФЛ в 2017 г. в клиентских портфелях уменьшалась доля акций и увеличивалась доля инструментов с фиксированной доходностью.**
- **В отрасли наблюдается высокая концентрация клиентов на топ-5 брокеров и активное привлечение новых клиентов.** Общее количество клиентов по состоянию на 31.03.2018 составило 1,5 млн лиц, 75% которых сосредоточено у топ-5 брокеров. С конца 2015 г. количество клиентов выросло на 0,4 млн лиц.
- **68% клиентов брокеров имеют размер портфеля, близкий к нулю. Средневзвешенный размер портфеля оставшихся 32% клиентов составляет 4 млн рублей.**
- **По сравнению с брокерами – кредитными организациями (КО) для брокеров – некредитных финансовых организаций (НФО) характерны большая региональная диверсификация клиентской базы, меньший средний размер портфеля и активная ориентация на онлайн-каналы привлечения клиентов. На наш взгляд, это обуславливает их конкурентные преимущества в условиях развития финтех.**
- **Рентабельность капитала брокеров – НФО в целом показывает негативную динамику, в то же время у крупнейших брокеров – НФО показатели рентабельности увеличиваются.** На фоне усиления концентрации мелкие брокеры вынуждены покинуть рынок.
- **Основную часть доходов брокеры получают не от комиссионных доходов, а от операций с финансовыми инструментами.**
- **Активы на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС) занимают несущественную часть брокерских активов, при этом количество клиентов ИИС составляет значительную часть от общего количества клиентов на брокерском обслуживании.** На наш взгляд, прирост клиентов брокеров в 2018 г. будет в значительной мере обеспечиваться открытием новых ИИС. В то же время это не будет сопровождаться существенным приростом активов на ИИС.

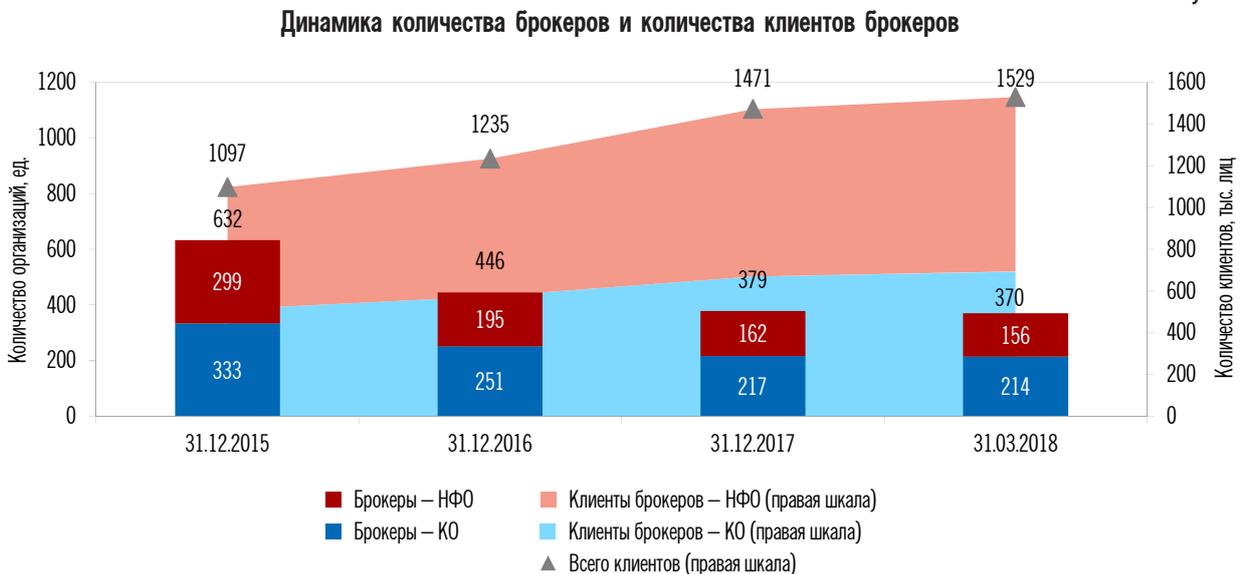
1. КОМПАНИИ И ЛИЦЕНЗИИ

Количество брокеров с конца 2015 г. неуклонно снижалось. За 2016 г. их количество сократилось на 186 организаций, за 2017 г. – на 67 организаций, за I квартал 2018 г. – на 9 организаций. По состоянию на 31.03.2018 количество брокеров составило 370 компаний. При этом с конца 2015 г. количество брокеров – НФО со-

кратилось практически в два раза: с 299 до 156, количество брокеров – КО на треть, с 333 до 214 (рис. 1).

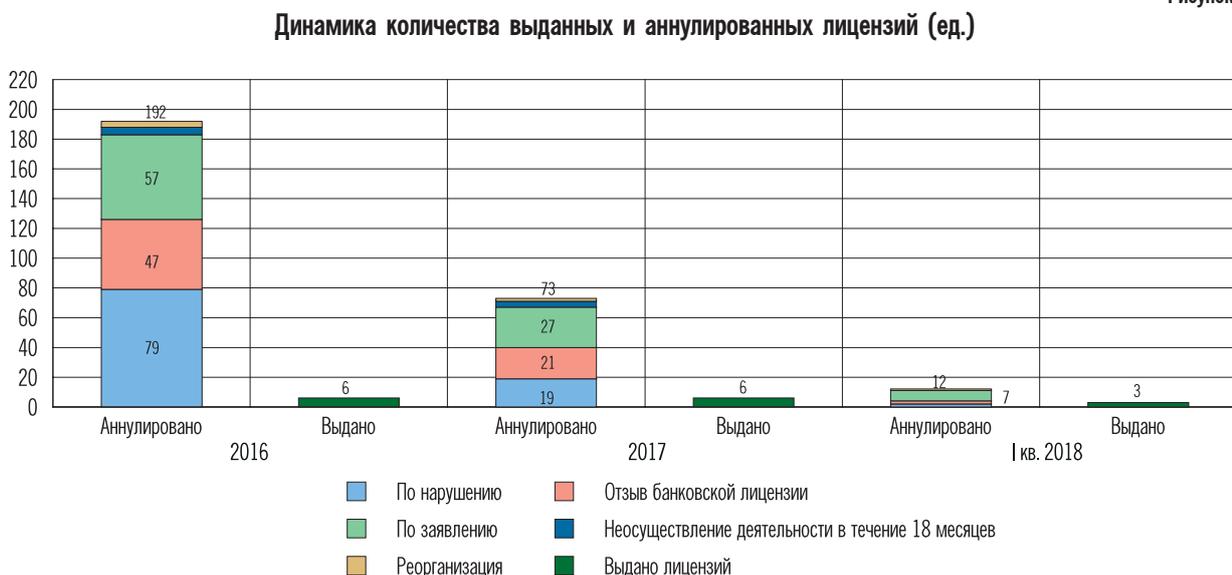
Количество клиентов за аналогичный период выросло на 39% – с 1,1 до 1,53 млн лиц. При этом количество клиентов брокеров – НФО увеличивалось быстрее, чем у брокеров – КО. Таким образом, уход

Рисунок 1



Источники: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России; данные ФПС РУФР.

Рисунок 2



Источники: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России; данные ФПС РУФР.

с рынка отдельных участников не привел к снижению спроса на брокерские услуги.

На рисунке 2 приведена динамика количества аннулированных и выданных лицензий, в том числе по основаниям аннулирования. В течение анализируемого периода снижалось не только общее количество организаций, но и доля организаций, ушедших по нарушению (их доля сократилась с 41 до 17%), что говорит о завершении периода массового вывода с рынка недобросовестных участников. В то же время доля организаций, ушедших по заявлению (добровольно), выросла с 30 до 58%, что косвенно свидетельствует об увеличении

конкуренции, когда для компаний по издержкам становится невыгодным держать лицензию «про запас» или не связанную с основным направлением деятельности. Увеличивается и соотношение выданных и аннулированных лицензий: если в 2016 г. на одну выданную лицензию приходилось 32 аннулированные, то в I квартале 2018 г. на одну выданную – четыре аннулированные.

Тренд на снижение количества компаний в отрасли брокеров постепенно замедляется.

2. АКТИВЫ

2.1. Сравнение с другими отраслями финансового рынка

Активы клиентов на брокерском обслуживании в 2017 г. выросли по сравнению с прошлым годом на 690 млрд руб. и составили 3,9 трлн руб.¹, или 4,3% от ВВП (по итогам 2017 г. ВВП составил 92 трлн руб.). По доле активов от ВВП брокеры опередили такие отрасли финансового рынка, как негосударственные пенсионные фонды (НПФ), паевые инвестиционные фонды (ПИФ), страховые компании и индивидуальное доверительное управление (ДУ) (рис. 3).

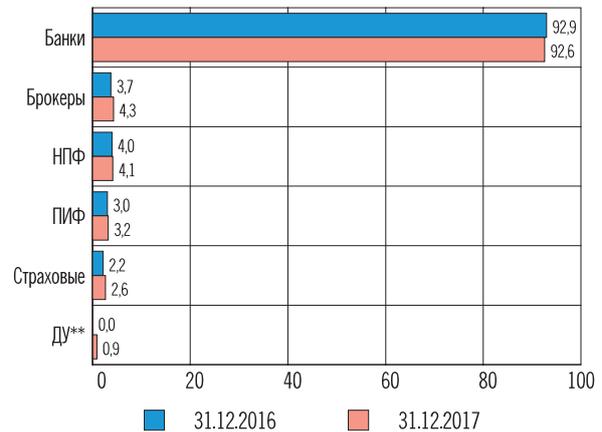
Следует отметить, что рост активов брокеров в процентах от ВВП в сравнении с другими отраслями был наибольшим и составил 0,6 процентных пункта. В то же время активы банков сократились на 0,3 п.п., активы НПФ выросли на 0,1 п.п., активы ПИФ выросли на 0,2 процентного пункта.

2.2. Динамика клиентских активов

По состоянию на 31.12.2017 из общей суммы (3,9 трлн руб.) активов клиентов на брокерских счетах 2,4 трлн руб. приходилось на брокеров – КО, а 1,5 трлн руб. –

¹ Здесь и далее стоимость клиентских активов рассчитывалась как сумма фактических позиций по ценным бумагам, остатков денежных средств, а также планируемых поступлений ценных бумаг и денежных средств за вычетом планируемой поставки ценных бумаг и денежных средств. Общая сумма активов по отрасли брокеров получена путем экстраполяции активов топ-10 брокеров, исходя из их доли по количеству клиентов. Топ-10 брокеров для анкетирования представлен следующими организациями с наибольшим количеством клиентов (в алфавитном порядке): АО «АЛЬФА-БАНК», АО «Открытие Брокер», АО «ФИНАМ», Банк ВТБ (ПАО), «Газпромбанк» (АО), КИТ Финанс (ПАО), ООО «АЛОР +», ООО «АТОН», ООО «Компания БКС», ПАО Сбербанк.

Рисунок 3
Динамика активов участников финансового рынка*
(% от ВВП)



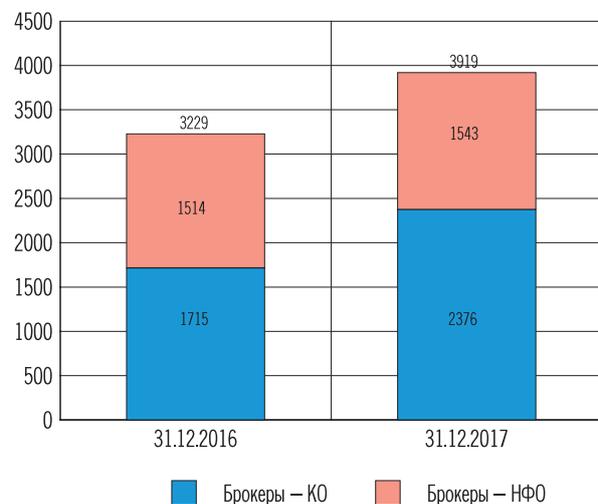
* Для сравнения по брокерам использовалась стоимость клиентских активов, по ПИФ – стоимость чистых активов (СЧА), по ДУ – стоимость инвестиционных портфелей в доверительном управлении, по остальным участникам – величина активов по балансу.

** Данные по ДУ доступны в отчетности начиная с 2017 года.

Источники: Росстат, годовые отчеты Банка России за 2016 и 2017 гг., результаты анкетирования крупнейших брокеров.

на брокеров – НФО (рис. 4). При этом доля активов клиентов НФО за год сократилась с 47 до 39%, а доля активов клиентов КО выросла с 53 до 61%. Большая часть указанных клиентских активов брокеров (87%) приходилась на топ-10 компаний.

Рисунок 4
Динамика активов клиентов брокеров
в разрезе типов организаций (млрд руб.)



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

Рост доли клиентских активов у брокеров – КО объясняется как развитием розничного брокерского бизнеса у крупных госбанков, так и привлечением новых клиентов – юридических лиц. Падение доли клиентских активов у брокеров – НФО произошло за счет одной организации, головной банк которой проходит процедуру санации.

В целом следует отметить, что рост активов клиентов на брокерском обслуживании происходил на фоне снижения фондового рынка (за 2017 г. индекс ММВБ упал на 7,7%). Это объясняется тем, что основная доля активов клиентов вложена в долговые инструменты (см. раздел «Структура клиентских активов»).

2.3. Структура клиентских активов

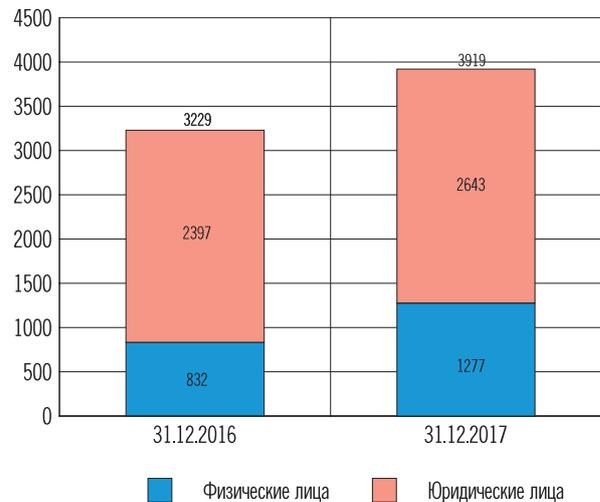
Анализ структуры активов в разрезе типов клиентов показывает, что основная доля активов приходится на клиентов – юридические лица, однако за последний год она снизилась с 74 до 67%. При этом в абсолютном выражении активы юридических лиц выросли с 2397 до 2643 млрд руб. (рис. 5).

В 2017 г. активы клиентов – физических лиц росли быстрее активов юридических лиц (прирост активов на 53% у физлиц против прироста на 10% у юрлиц). При этом доля активов физлиц в совокупном клиентском портфеле выросла у 6 из 10 компаний топ-10. В целом по отрасли доля активов клиентов – физических лиц за прошедший год выросла с 26 до 33%. Таким образом, **брокерская отрасль стала больше ориентироваться на розничных клиентов**, которые в свою очередь проявляют повышенный интерес к фондовому рынку.

По состоянию на 31.12.2017 лишь у четырех из 10 компаний преобладали активы физических лиц (у этих компаний доля активов физлиц варьировалась от 69 до 87%).

Рисунок 5

Динамика активов брокеров
в разрезе типов клиентов (млрд руб.)



Примечание. Сумма может не совпадать в связи с округлением данных.

Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

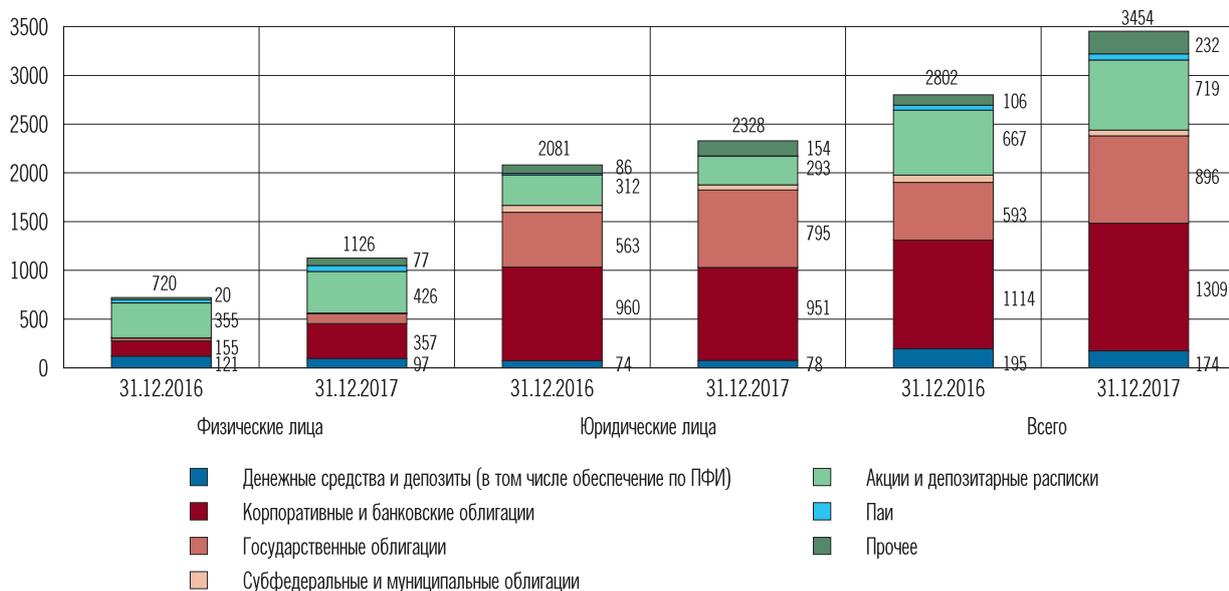
Из указанных компаний одна является КО, а остальные – НФО.

Динамика структуры клиентских вложений (рис. 6) демонстрирует высокий, но снижающийся интерес клиентов – физических лиц к акциям, а также возрастающий интерес к облигациям. В частности, за прошедший год доля акций в портфелях физических лиц снизилась с 49 до 38%, а доля облигаций выросла с 26 до 41%. Изменение соотношения акций и облигаций в клиентских портфелях при одновременном росте в абсолютном выражении обеих статей свидетельствует о смещении фокуса интереса физических лиц к долговым инструментам: фондовый рынок для них все больше становится местом долгосрочного инвестирования. Одновременно снизился объем денежных средств (в том числе обеспечения по ПФИ) в портфелях физических лиц: с 121 до 97 млрд рублей.

Увеличение доли облигаций в портфелях обусловлено увеличением объемов облигационного рынка на фоне упрощения условий эмиссии и повышением его доступности для розничных инвесторов. Так, объем первичных размещений акций на Мо-

Рисунок 6

Структура активов клиентов топ-10 брокеров по типам клиентов (млрд руб.)



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

сковской Бирже в 2017 г. составил лишь 19 млрд руб. (годом ранее – 67 млрд руб.), в то время как объем размещений облигаций составил 15 250 млрд руб. (годом ранее – 5027 млрд руб.). Кроме того, в 2017 г. были приняты изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации, согласно которым от НДФЛ освобождается доход, полученный при погашении корпоративных облигаций, а также купонный доход в размере, не превышающем ключевую ставку Банка России более чем на 5 процентных пунктов². Таким образом, **трехкратный рост объема размещаемых облигаций и изменение налогообложения корпоративных облигаций способствовали росту интереса розничных инвесторов к долговым инструментам.**

На наш взгляд, тенденция к росту доли инструментов с фиксированной доходностью сохранится и в 2018 году. Так, за первые 6 месяцев 2018 г. объем размещения облигаций составил 9551 млрд руб., раз-

мещения акций не было. Кроме того, принят закон об освобождении от НДФЛ доходов от курсовой разницы при операциях с государственными еврооблигациями Российской Федерации³, что также окажет влияние на предпочтения розничных инвесторов.

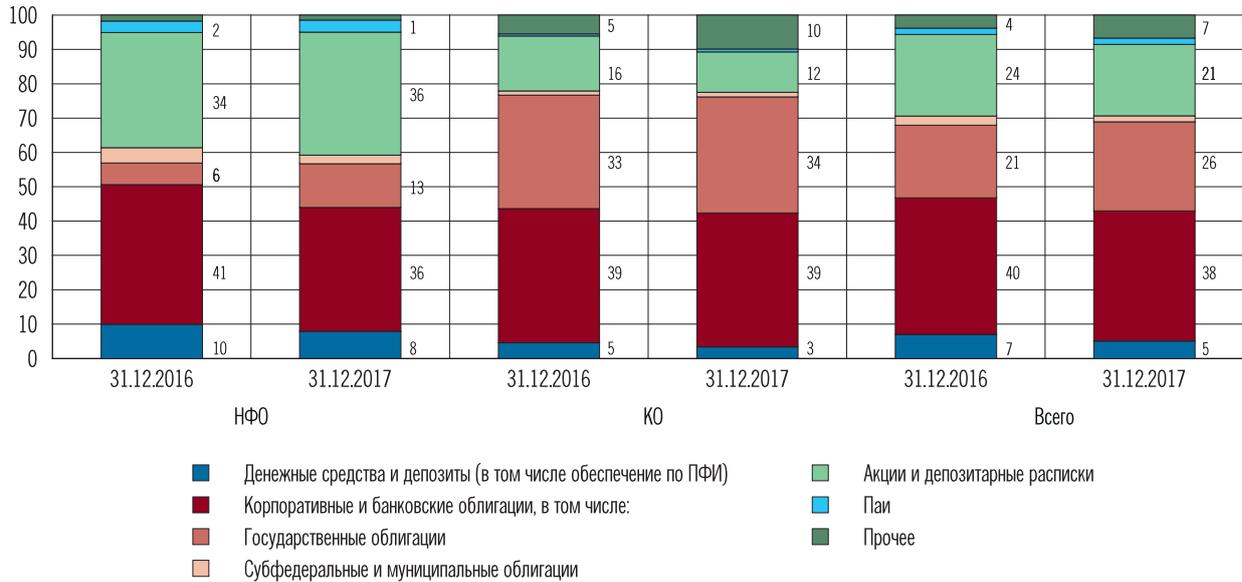
Предпочтения клиентов – юридических лиц более стабильны: как и в прошлом году, 77% вложений на конец 2017 г. были представлены облигациями (государственными, субфедеральными, корпоративными и банковскими). При этом в структуре портфелей облигаций произошла ребалансировка портфелей в сторону государственных облигаций, их доля выросла с 27 до 34%, а абсолютный объем вложений в гособлигации со стороны юридических лиц увеличился с 563 до 795 млрд рублей. В качестве подтверждения возрастающего интереса к государственным бумагам следует отметить двукратное сужение спредов между доходностями корпоративных и государственных

² См. Федеральный закон от 3.04.2017 № 58-ФЗ (ред. от 30.09.2017) «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

³ См. Федеральный закон от 19.07.2018 № 200-ФЗ «О внесении изменений в статьи 210 и 214.1 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Рисунок 7

Структура активов клиентов топ-10 брокеров по типам организаций (%)



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

облигаций, которое произошло в 2017 году. То есть существующей премии за риск вложений в корпоративные бумаги может быть недостаточно с учетом небольшой разницы в доходностях к погашению ценных бумаг. Объем вложений юридических лиц в акции сократился как в относительном, так и в абсолютном выражении – с 312 до 293 млрд рублей.

В целом по отрасли наблюдался рост по всем типам вложений, за исключением денежных средств и депозитов (в том числе обеспечения по ПФИ). При этом наибольший абсолютный прирост вложений наблюдался в государственных облигациях (+303 млрд руб.), корпоративных и банковских облигациях (+194 млрд руб.), а также в прочих инструментах (включая еврооблигации, ETF и структурные продукты) (+125 млрд руб.).

В общей структуре активов доля денежных средств в 2017 г. снизилась с 7 до 5%. Таким образом, клиенты стали активнее использовать денежные средства на своих счетах для покупки ценных бумаг.

Анализ структуры вложений топ-10 брокеров по типам организаций показывает,

что средства клиентов брокеров – КО вложены, как правило, в облигации, а в портфелях клиентов брокеров – НФО значительную долю занимают акции (рис. 7). За последний год эти концентрации существенно не изменились.

Таким образом, аппетит к риску у клиентов брокеров – НФО выше, чем у клиентов брокеров – КО.

Кроме того, можно предположить, что опытные инвесторы (предпочитающие работу с более рискованными финансовыми инструментами) чаще выбирают в качестве брокера НФО, а не КО в связи с наличием у первых более продвинутых клиентских сервисов.

В течение 2017 г. в отрасли брокеров наблюдалась тенденция перехода в менее рискованные активы: уменьшение в клиентских портфелях доли акций при одновременном росте доли инструментов с фиксированной доходностью. Это связано с трехкратным ростом объема первичного долгового рынка, а также освобождением дохода по корпоративным облигациям от НДФЛ.

2.4. Региональный анализ

Региональная структура клиентов крупнейших брокеров (рис. 8) достаточно предсказуема: по состоянию на 31.12.2017 более 70% активов приходится на клиентов, зарегистрированных в Московском регионе⁴, еще около 8% – на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Остальные активы распределены равномерно по регионам в зависимости от населения и валового регионального продукта (например, Новосибирская, Свердловская и Самарская области, Краснодарский край, Республика

Татарстан, Челябинская область, Пермский край), и доля отдельно взятого региона не превышает 2%. Доля активов клиентов-нерезидентов также не превышает 2%.

В целом по отрасли по сравнению с прошлым годом доля клиентов, зарегистрированных в Московском регионе, выросла с 69 до 71% (два нижних ряда на рис. 8). Если рассматривать отдельно только активы клиентов – юридических лиц, то доля Московского региона еще выше – 80%.

Доля нерезидентов в 2017 г. снизилась с 2 до 1%, прежде всего за счет сокращения доли клиентов нерезидентов у брокеров – НФО.

Концентрация клиентов в Московском регионе по КО и НФО различается: по КО она больше и за последний год сократилась (с 82 до 75%), а по НФО, напротив, меньше и за последний год выросла (с 52 до 65%) (рис. 8). В перспективе мы ожидаем, что доля клиентов из Москвы и Московской области будет составлять не менее 70% от общего объема активов брокеров.

Рисунок 8



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

Несмотря на большое количество офисов КО в регионах, концентрация бизнеса у брокеров – НФО на Москве и Московской области ниже, чем у брокеров – КО. Таким образом, брокеры – НФО более диверсифицированы в региональном плане.

⁴ Для физических лиц определяется как адрес регистрации, указанный в паспорте.

3. КЛИЕНТЫ

3.1. Динамика по рынку и концентрация

Несмотря на сокращение количества профессиональных участников рынка ценных бумаг (ПУРЦБ), количество клиентов брокеров постоянно увеличивалось: на 138 тыс. лиц (13%) в 2016 г. и на 236 тыс. лиц (19%) в 2017 г. (рис. 9). В I квартале 2018 г. рост продолжился, и, на наш взгляд, прирост клиентов по итогам 2018 г. будет не меньше, чем в 2017 году. Около трети прироста обеспечивают клиенты, открывающие индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) (подробная информация приведена в разделе «Индивидуальные инвестиционные счета»).

Физические лица – резиденты составляют 99% от общего числа клиентов, в то время как нерезиденты и юридические лица – около 1%. Квалифицированными инвесторами являются около 3% от общего

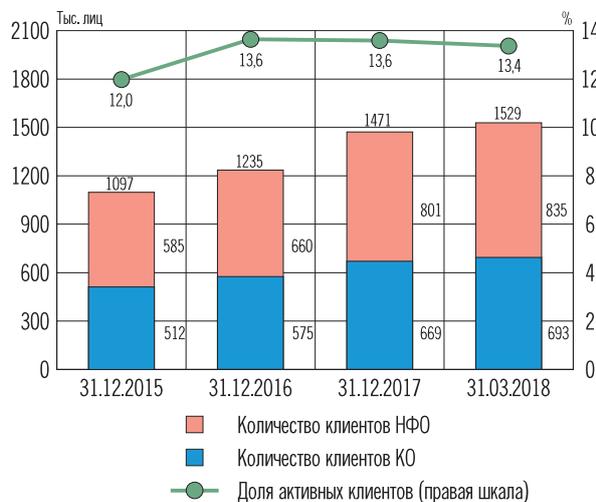
числа клиентов. Доля активных клиентов, совершивших в течение месяца хотя бы одну сделку, колебалась в течение года в диапазоне 12–14% от общего числа клиентов. Таким образом, прирост числа активных клиентов в абсолютном выражении обеспечивается за счет привлечения новых клиентов, а не за счет активизации существующих неактивных клиентов брокеров.

В отрасли наблюдается высокая концентрация по количеству клиентов на топ-10 брокеров. С конца 2015 г. их доля составляла 86–87% от общего числа клиентов. При этом если рассматривать топ-5 компаний, у которых на отчетную дату было более 100 тыс. клиентов, то их доля выросла с 70 до 75%.

В отрасли наблюдается высокая концентрация клиентов на топ-5 брокеров и активное привлечение новых клиентов. Мы ожидаем, что прирост клиентов в 2018 г. продолжится и количество клиентов в отрасли на конец года составит около 1,7 млн лиц.

Рисунок 9

Динамика количества клиентов и доля активных клиентов



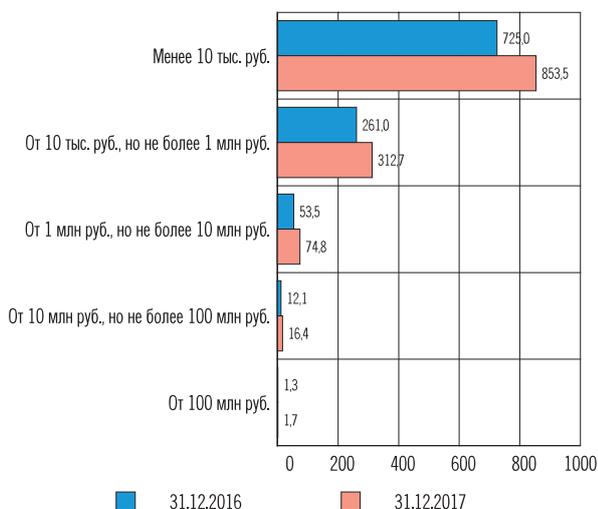
Источник: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России.

3.2. Распределение по размеру портфелей

Более половины клиентов брокеров имеют размер портфеля менее 10 тыс. рублей. Доля таких клиентов по состоянию на 31.12.2017 составляла 68% по сравнению с 69% годом ранее (рис. 10).

Доля клиентов с размером портфеля менее 10 тыс. руб. по брокерам – НФО выше среднего уровня по отрасли и за последний год существенно не изменилась (72%), по брокерам – КО данный показатель, напротив, снизился с 66 до 63% (рис. 11).

Рисунок 10
Динамика размера портфелей клиентов (тыс. лиц)

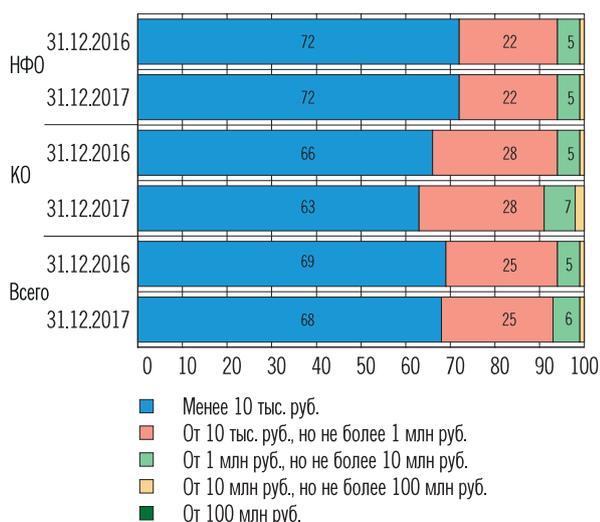


Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

Средневзвешенный размер портфеля «ненулевых» клиентов – физических лиц по состоянию на 31.12.2017 составил 3,9 млн руб. (+0,6 млн руб. по сравнению с 31.12.2016), а «ненулевых» клиентов – юридических лиц – 20,1 млн руб. (-0,5 млн руб. по сравнению с 31.12.2016).

На сегодняшний день практически две трети от общего числа клиентов брокеров имеют размер портфеля, близкий к нулю, и это характерно как для физических, так и для юридических лиц. В то же время мы ожидаем рост количества «ненулевых» клиентов в 2018 г. как следствие повышения интереса к фондовому рынку.

Рисунок 11
Размер портфелей клиентов по типам организаций (%)



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

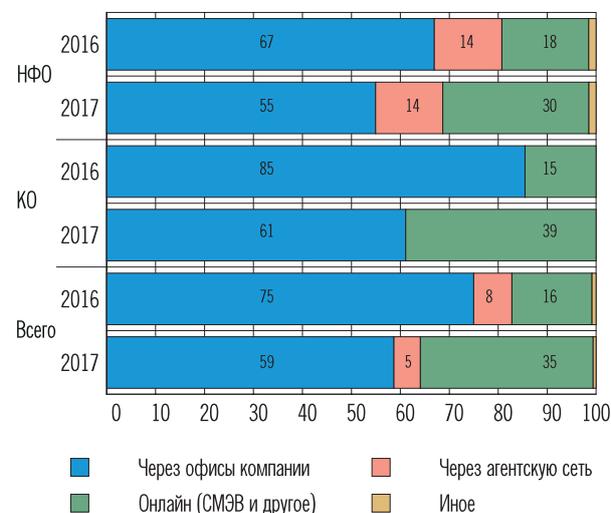
Вероятно, что клиенты с размером портфеля менее 10 тыс. руб. представляют основную часть неактивных «нулевых» клиентов. Если рассматривать отдельно «ненулевых» клиентов (с размером портфеля более 10 тыс. руб.), то средневзвешенный размер портфеля по отрасли на 31.12.2017 составил 4 млн руб. (+0,3 млн руб. по сравнению с 31.12.2016), в том числе 3,3 и 4,6 млн руб. по НФО и КО соответственно.

3.3. Способы привлечения клиентов

Анализ каналов привлечения клиентов показывает, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. существенно выросла доля клиентов, привлеченных брокерами онлайн (рис. 12).

В целом для брокеров – КО из топ-10 характерно привлечение большинства клиентов через традиционные офисы. В то же

Рисунок 12
Способы привлечения клиентов по типам организаций (%)



Источник: результаты анкетирования крупнейших брокеров.

время отдельные брокеры – КО за пределами топ-10 активно привлекают клиентов онлайн. Доля клиентов, привлеченных онлайн-брокерами – НФО, колеблется в диапазоне 11–51%.

На наш взгляд, доля клиентов, привлеченных онлайн, будет продолжать расти и составит 40% в целом по отрасли по итогам 2018 г., в том числе за счет активного развития маркетплейсов.

Анализ активов и клиентов брокеров показывает существенные различия в бизнес-моделях КО и НФО. В частности, для брокеров – НФО характерна большая региональная диверсификация клиентской базы, меньший средний размер портфеля и активная ориентация на онлайн-каналы привлечения клиентов. На наш взгляд, это обуславливает их конкурентные преимущества в условиях развития финтех.

4. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БРОКЕРОВ – НФО

Анализ финансовых показателей демонстрирует, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. чистая прибыль брокеров – НФО выросла на 81%, до 17,2 млрд руб., однако при этом медианное значение¹ рентабельности капитала (ROE) снизилось с 1,8 до 1,5% (рис. 13).

Такая волатильность показателя чистой прибыли объясняется тем, что значительный объем финансового результата отрасли формируют внутригрупповые операции одного из крупных брокеров со своим головным банком. Динамика чистой прибыли отрасли без учета внутригрупповых операций является менее волатильной (рис. 13), однако в отличие от медианного ROE чистая прибыль растет.

Медианное значение ROE является более показательным и демонстрирует снижение показателей рентабельности в от-

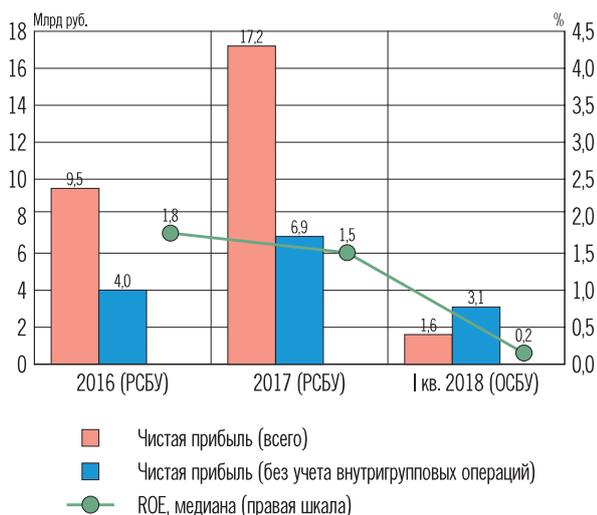
расли, несмотря на сокращение количества убыточных брокеров (в 2016 г. – 60 компаний, в 2017 г. – 53 компании). В I квартале 2018 г. тенденция к снижению ROE сохранилась, однако следует учитывать, что с 2018 г. вступили в силу отраслевые стандарты бухгалтерского учета (ОСБУ), которые являются более консервативными в сравнении с действовавшими стандартами РСБУ. К тому же прибыль за I квартал не является показательной для сравнения с годовыми значениями.

Показатель медианной ROE по брокерам – НФО из топ-10 показывает более позитивную динамику: 7,2% в 2016 г., 8,6% в 2017 г. и 15,1% в I квартале 2018 года. При этом у двух компаний показатели рентабельности капитала в I квартале 2018 г. были отрицательными.

Структура доходов брокеров показывает, что комиссионные доходы составляют лишь 16% в структуре доходов, в то время как почти 55% доходов приходится на доходы от операций с финансовыми инструментами² (рис. 14).

Таким образом, бизнес-модель брокеров – НФО предполагает существенную долю процентных доходов, сформированных в том числе за счет операций репо по переносу маржинальных позиций клиентов (по сути это комиссия за услугу маржинального кредитования).

Рисунок 13
Чистая прибыль и ROE брокеров – НФО



Источник: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России.

¹ Под медианным значением принято понимать значение показателя, которое разделяет ранжированный ряд распределения на две равные части: со значениями показателя меньше медианы и со значениями показателя больше медианы.

² Доходы от операций с финансовыми инструментами включают: 1) процентные доходы; 2) операции с долевыми ценными бумагами (купля-продажа бумаг и их переоценка); 3) операции с долговыми ценными бумагами (купля-продажа бумаг и их переоценка); 4) операции с валютой и драгметаллами (купля-продажа и их переоценка).

Рисунок 14

Структура доходов по отрасли брокеров
по итогам I квартала 2018 г. (ОСБУ) (%)

Источник: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России.

Рисунок 15

Структура расходов по отрасли брокеров
по итогам I квартала 2018 г. (ОСБУ) (%)

Источник: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России.

Если рассмотреть структуру расходов брокеров (рис. 15), то можно увидеть, что основную долю занимают расходы на содержание персонала (41%), а также организационные и управленческие расходы (24%). Расходы по операциям с финансовыми инструментами и драгоценными металлами составляют лишь 19%.

Рентабельность брокеров – НФО в целом показывает негативную динамику, в то же время у крупнейших компаний показатели рентабельности увеличиваются. На фоне усиления концентрации мелкие брокеры вынуждены покинуть рынок.

Существенную часть доходов брокеры получают не от комиссий, а от операций с финансовыми инструментами.

5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА¹

5.1. Объем активов и количество счетов

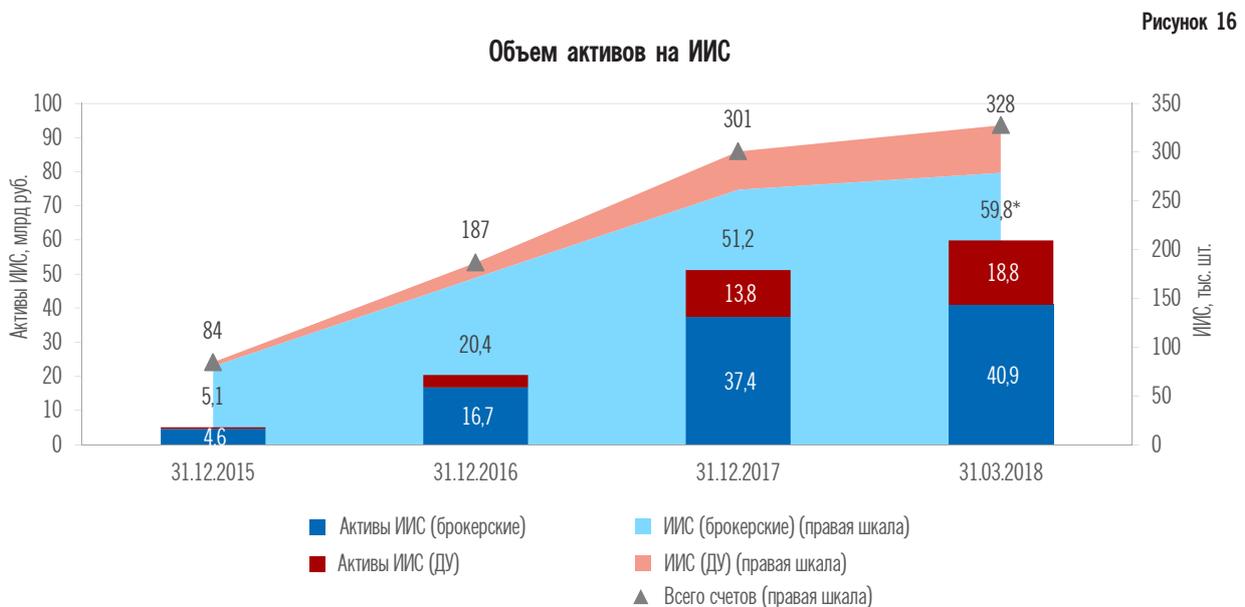
По состоянию на 31.03.2018 объем активов на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС) составлял 59,8 млрд руб., из них на брокерских ИИС – 40,9 млрд руб., на ИИС в доверительном управлении (ДУ) – 18,8 млрд руб. (рис. 16). При этом по состоянию на конец 2017 г. объем активов на брокерских ИИС составлял менее 1% от общего объема активов на брокерских счетах.

В отличие от объема активов количество ИИС составляет более значительную часть от общего числа клиентов на брокерском обслуживании. По состоянию на 31.03.2018 брокерские ИИС составляли 279 из 328 тыс. ИИС. Это соответству-

ет 18% от общего числа клиентов в брокерской отрасли.

В июне 2017 г. были приняты поправки в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», согласно которым максимальная сумма средств, вносимых на ИИС в течение года, была повышена с 400 тыс. руб. до 1 млн рублей. При этом налоговый вычет по-прежнему предоставляется лишь с суммы не более 400 тыс. рублей.

Как видно из динамики активов, при сопоставимом росте числа счетов в 2017 г. размер активов увеличился на большую величину, чем в 2016 году. **Средний размер счета брокерского ИИС за последние два года вырос с 58 до 147 тыс. руб., а средний размер ИИС в ДУ – с 106 до 386 тыс. рублей.**



* Сумма не совпадает в связи с округлением данных.

Источники: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России; данные опроса крупнейших КО.

¹ В связи со спецификой института ИИС в данном разделе приводится агрегированный анализ, включающий счета на брокерском обслуживании и счета в доверительном управлении.

Подобное увеличение среднего счета свидетельствует о росте доверия и интереса физических лиц к институту ИИС: получив налоговые вычеты за прошедшие периоды и фактически протестировав работоспособность данного института, население стало использовать его более активно.

5.2. Операторы ИИС

Количество компаний, открывающих ИИС, – 132 ПУРЦБ: 82 НФО², 50 КО³. Среди НФО 38 организаций открывают только брокерские ИИС, 32 – только ДУ. КО, предоставляющие возможность ИИС, преимущественно открывают брокерские счета⁴.

Рынок ИИС в части брокерского обслуживания является достаточно концентрированным: на шесть участников рынка приходится 88% активов (36,2 млрд руб.). Так как ИИС является инструментом, предназначенным исключительно для физических лиц, то данная концентрация вполне ожидаема: основными операторами данного сегмента являются крупнейшие ритейловые брокеры, небольшие брокерские компании не оказывают существенного влияния на рынок ИИС.

5.3. Структура портфелей ИИС

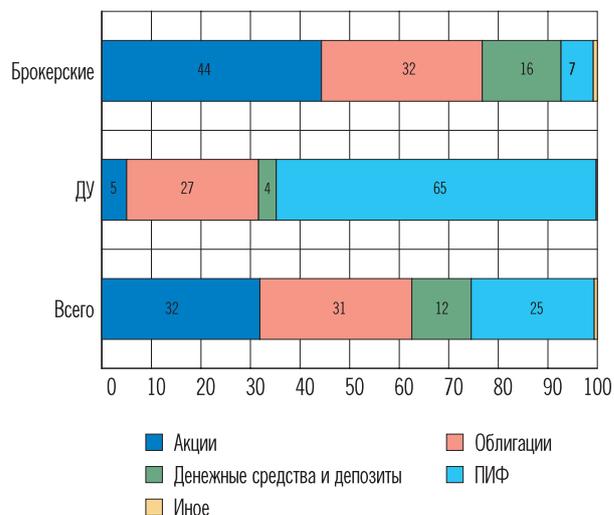
Почти половину активов в брокерских портфелях ИИС составляют акции – 44,3%, преимущественно российских эмитентов (42,4%). Значительную долю составляют облигации – 32,5% (доля государственных облигаций – 21,4%, облигаций резидентов – 9,4%) и денежные средства – 15,9%. В отличие от брокерских ИИС в портфе-

² По данным форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России.

³ По данным Московской Биржи.

⁴ 23 КО (из 50) имеют только брокерскую лицензию; остальные – брокерскую лицензию и лицензию на доверительное управление.

Рисунок 17
Структура портфелей ИИС на 31.03.2018 (%)



Примечание. Суммы по счетам могут отличаться от 100% в связи с округлением данных.

Источники: данные форм отчетности, предоставляемой профессиональными участниками в Банк России; данные опроса крупнейших КО.

лях ИИС (ДУ) преобладают ПИФ (64,6%)⁵ (рис. 17).

В целом у брокеров основная часть активов клиентов представлена акциями, что свидетельствует о более рискованной стратегии инвестирования со стороны физических лиц, торгующих самостоятельно, по сравнению с инвесторами, предпочитающими доверительное управление.

В настоящее время ИИС занимают несущественную часть активов клиентов на брокерском обслуживании, при этом данный сегмент рынка является одним из самых быстрорастущих. Увеличение среднего размера портфеля на ИИС демонстрирует рост доверия населения к данному институту. Более опытные клиенты, склонные к риску, предпочитают открывать ИИС в крупнейших брокерских компаниях и самостоятельно управлять счетом, более консервативные клиенты предпочитают ИИС в ДУ.

⁵ Высокая доля ПИФ в портфелях ДУ объясняется в первую очередь инвестиционной политикой крупнейшего оператора ИИС ДУ (по сумме инвестиционных портфелей).

