

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за III квартал 2023 г.

13 ноября 2023

Представители ПАО «Московская биржа»:

- Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами
- Михаил Панфилов, финансовый директор

Участники сессии вопросов и ответов:

- Елена Царева, «БКС Глобал Маркетс»
- Ольга Найденова, Sinara Bank
- Анатолий Полубояринов, Smartlab
- Дмитрий Багров, PFL Advisors

Контактное лицо – Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Тел: +7 495 363 3232 – Email: ir@moex.com

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Добрый день! Рад всех приветствовать на конференц-звонке Московской биржи по результатам третьего квартала 2023 г. Сегодня вместе с нами на звонке финансовый директор Михаил Панфилов. Как обычно, мы начнем с презентации, а после проведем сессию вопросов и ответов. Прошу задавать вопросы сразу на двух языках, русском и английском. Для удобства наших слушателей мы через несколько дней предоставим стенограммы на обоих языках.

Прежде чем перейти к основной части, я напомним, что некоторые утверждения во время презентации и сессии вопросов и ответов могут касаться будущих событий и ожиданий, то есть являться прогнозами. Фактические результаты могут существенно отличаться от данных утверждений. Эти прогнозы не будут обновляться до следующего конференц-звонка. Вы уже должны были получить наш пресс-релиз с результатами. Презентация доступна на сайте компании в разделе «Инвесторам и акционерам». Михаил, передаю вам слово.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо, Антон, и всем добрый день. Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Антон продолжит выступление по презентации, а я прокомментирую далее слайды по финансам и подключусь к ответам на вопросы.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Спасибо, Михаил. Начнем со слайда о реализации стратегических инициатив.

Как вы уже знаете, в конце третьего квартала Наблюдательный совет утвердил

Стратегию 2028 и обновленную дивидендную политику, на которых основываются наши амбициозные цели по росту фундаментальных показателей и рыночной капитализации. Соответствующая презентация, а также запись и стенограмма веб-звонка доступны в разделе «Инвесторам и акционерам» на нашем сайте.

Во-первых, биржа продолжает запускать новые продукты. Компания Astra, российский разработчик программного обеспечения, провела IPO на Московской бирже и привлекла 3,5 миллиарда рублей. Книга заявок в рамках IPO Астра была переподписана в 20 раз, что свидетельствует о высоком спросе со стороны локальных инвесторов — как институциональных, так и розничных. Компания Henderson, российский производитель и сеть розничных магазинов мужской одежды, также провела IPO на Московской бирже и привлекла около 4 миллиардов рублей. Softline, поставщик IT-решений и услуг, разместил на Московской бирже свои локальные акции после обмена ГДР Noventiq на эти локальные акции. На срочном рынке появилось пять новых поставочных фьючерсных контрактов на российские акции, которые открывают дополнительные возможности для торговли и хеджирования. Участникам денежного рынка стали доступны сделки репо с открытой датой, что дает дополнительную гибкость и удобство в управлении ликвидностью. Расширился спектр инструментов на сельскохозяйственные товары: появились расчетные фьючерсы и опционы на индекс сахара, а также были запущены товарные аукционы на молоко и молочные продукты. МТС стала первой компанией, выпустившей облигации эксклюзивно на платформе Финуслуги. Также на Московской бирже состоялись первые выпуски цифровых финансовых активов (ЦФА), которые по

своей сути являются краткосрочными инструментами с фиксированным доходом.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Московская Биржа начала расчет группы индексов, отражающих цены на сахар по внебиржевым сделкам в различных регионах России. Также запущен индекс на сою, который рассчитывается на основе аукционов Национальной товарной биржи. Создан информационно-аналитический центр — ИАЦ, который будет предоставлять ценовые данные и статистику по внебиржевым товарам в России и СНГ. Эти данные также будут доступны через информационно-торговый терминал Trade Radar. Обновлен механизм дискретных аукционов, а также введены другие меры, направленные на противодействие дестабилизации цен.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. В целях продвижения и развития биржевых инструментов для финансирования ESG-проектов биржа создала Совет по устойчивому развитию. Количество розничных клиентов на конец октября достигло 28,5 миллионов человек. В течение квартала активными были более 3 миллионов клиентов ежемесячно. С начала года к нам присоединилось почти 5 миллионов новых клиентов. Общее количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) составило 5,7 миллиона. На первичном рынке облигаций 80 корпораций, из них 12 вышедших впервые, разместили 168 выпусков облигаций и привлекли в общей сложности 1,4 триллиона рублей в третьем квартале. Михаил, передаю слово.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Комиссионные доходы в третьем квартале выросли на 61% по сравнению с

аналогичным периодом прошлого года и достигли рекордного уровня в 14,4 миллиарда рублей, несмотря на отсутствие иностранных инвесторов. Операционные расходы в третьем квартале увеличились на 38% к прошлому году в основном за счет расходов на персонал, которые мы разложим на составляющие и объясним позже. Показатель EBITDA вырос на 73% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По сравнению с предыдущим кварталом показатель EBITDA увеличился на 26% благодаря росту комиссионных и процентных доходов. В очередной раз напомню, что мы больше не получаем процентный доход по счетам типа «С», поскольку соответствующие средства были переданы Агентству по страхованию вкладов в первом квартале этого года. Чистая прибыль увеличилась на 64% год к году и составила 14,3 миллиарда рублей.

Комиссионные доходы выросли на 61% по сравнению с прошлым годом и на 20% по сравнению с предыдущим кварталом. Их структура остается высоко диверсифицированной. Самой крупной составляющей является денежный рынок, на который пришлось 22% всех комиссий. Теперь пойдем построчно.

На денежном рынке комиссионный доход увеличился на 54% с прошлого года, а объемы торгов выросли на 46%. Изменение эффективной комиссии в основном связано с увеличением доли репо с КСУ в структуре объемов. Средний срок биржевых сделок репо практически не изменился, снизившись лишь на 3% год к году и составив 4,8 дня. Сроки репо с КСУ выросли на 6% по сравнению с прошлым годом и составили 3,1 дня. Квартальная динамика сроков репо была негативной на фоне волатильности процентных ставок. При росте ставок клиенты предпочитают более короткие сделки репо. Среднедневная

открытая позиция корпоративных клиентов в третьем квартале 2023 г. выросла на 43% по сравнению с прошлым годом. Положительная динамика обусловлена в том числе качеством наших услуг и удобством доступа через терминал MOEX Treasury.

Комиссии от депозитарно-расчетных услуг увеличились на 31% год к году при 40% росте стоимости активов на хранении. Расхождение темпов роста комиссий и стоимости активов объясняется в первую очередь вкладом услуг клиринга и управления обеспечением – то есть денежного рынка в НРД.

Комиссионный доход рынка акций вырос более чем вчетырнадцать раз, в то время как объемы по сравнению с прошлым годом увеличились в 2,5 раза. Расхождение динамики комиссий и объемов связано с асимметричной структурой тарифов, введенной в ноябре прошлого года. На вечернюю торговую сессию в третьем квартале пришлось 11% от общего объема рынка акций. В течение квартала активными были более 3 миллионов клиентов ежемесячно. Повышенная торговая активность розничных инвесторов привела к росту оборачиваемости до 56%, что является рекордным показателем с первого квартала 2022 г.

На валютном рынке комиссионный доход вырос на 35%, в то время как объемы торгов увеличились на 62% год к году. Расхождение в комиссиях и объемах объясняется двумя разнонаправленными факторами. Во-первых, новой структурой тарифов на спот-рынке, вступившей в силу с 1 августа 2022 г. и поддерживающей поставщиков ликвидности. Во-вторых, смещением объемов в менее прибыльный сегмент своп. Так, объемы спот выросли на 24%, в то время как объемы своп выросли на 91% по сравнению с прошлым годом. В

спот-сегменте на валютные пары из дружественных юрисдикций приходится около 52% от общего объема. В начале 2022 г. доля этих валют в торгах составляла менее 1%.

На срочном рынке комиссионный доход вырос на 74%, в то время как объемы увеличились на 51%. Динамика эффективной комиссии снова объясняется двумя разнонаправленными факторами. Во-первых, смещением объемов из валютных и индексных деривативов в сторону более прибыльных контрактов на процентные ставки, акции и сырьевые товары. Во-вторых, произошедшим в начале апреля пятикратным снижением комиссии на торговлю опционами, что фактически сделало их менее доходными для нас, чем фьючерсы. В сочетании с расширением продуктовой линейки это стимулировало клиентов к увеличению торговой активности по опционам. В результате доля опционов в структуре объемов увеличилась по сравнению с прошлым годом и предыдущим кварталом, достигнув 3,8%.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает доходы от ИТ-услуг, листинга и маркетплейса Финуслуги, а также прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 33% по сравнению с прошлым годом в основном благодаря пересмотру тарифов и высокому спросу на высокоскоростные протоколы раздачи биржевых данных и доступа – SIMBA ASTS и FIFO TWIME ASTS на фондовом и валютном рынках. Продажи программного обеспечения и технических услуг также поддерживались повышенным спросом на коллокацию и продвинутое сетевые решения. Продажи информационных услуг выросли на 47% к прошлому году на фоне ослабления рубля. Объем продаж услуг по листингу и прочих услуг вырос на 14% год к году, поскольку активность на первичном

рынке облигаций в течение квартала была высокой. Комиссионный доход Финуслуг вырос почти в три раза. Особенно сильные результаты показали депозитный и кредитный сегменты на фоне роста рублевых процентных ставок. Прочие комиссионные доходы сократились на 72% г/г, поскольку доходы базового периода включали комиссии по валютным клиентским остаткам.

Комиссионный доход на рынке облигаций вырос на 74% к прошлому году, объемы торгов без учета однодневных облигаций увеличились на 71%. Рост дохода и объемов в основном объясняется эффектом низкой базы. В течение квартала мы наблюдали повышенный спрос на облигации с плавающей ставкой — флоутеры, поскольку клиенты стремились захеджировать дюрацию. Также мы наблюдаем повышенный спрос на замещающие облигации.

Операционные расходы в третьем квартале 2023 г. выросли на 38% год к году. Операционные расходы за девять месяцев 2023 г. выросли на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Расходы на персонал выросли на 48% к прошлому году и на 47% к предыдущему кварталу. Годовая динамика раскладывается следующим образом: 31,5 п. п. — доначисление резервов на премии в результате пересмотра системы вознаграждения, 15,7 п. п. связаны с пересмотром заработных плат и приемом на работу новых сотрудников, а 0,5 п. п. обусловлены прочими факторами. Мы обновили систему вознаграждения, чтобы стимулировать предпринимательский подход и, следовательно, увеличить потенциал дохода сотрудников. Это привело к доначислениям резерва на премии за ожидаемое превышение корпоративных KPI. В четвертом квартале доначисления резерва на премии могут

продолжиться, так как фон остается благоприятным для нашего бизнеса и финансовых показателей. Численность сотрудников выросла на 5,3% с прошлого года.

Расходы на рекламу и маркетинг удвоились год к году за счет расходов, связанных с Финуслугами. Агентское вознаграждение также удвоилось по сравнению с предыдущим годом, что отражает рост продаж страховых услуг на платформе Финуслуги. Увеличение расходов на информационные услуги в 3,3 раза компенсируется за счет соответствующих комиссионных доходов срочного рынка.

Расходы на амортизацию и техническое обслуживание выросли на 6,6% по сравнению с предыдущим годом, амортизация отдельно прибавила 7,1%. Расходы на техническое обслуживание выросли на 5,1% по сравнению с прошлым годом. Увеличение расходов на обслуживание ИТ составило 9,6% по сравнению с предыдущим кварталом. Это обусловлено постепенной реализацией программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

Капитальные затраты в третьем квартале составили 0,7 миллиарда рублей в связи с закупками программного обеспечения и оборудования, а также разработкой программного обеспечения, как обычно. Капитальные затраты за девять месяцев составили 2,2 миллиарда рублей. Теперь остановимся на прогнозах по операционным и капитальным затратам. Принимая во внимание текущую тенденцию операционных расходов и ожидания по четвертому кварталу, которые предполагают более благоприятную среду для бизнеса, мы повышаем прогноз роста операционных расходов до диапазона 9—13% в текущем году. Мы также обновляем наш прогноз по капитальным затратам на

2023 г. до 3—5 миллиардов рублей. Фактические расходы будут зависеть от темпов реализации программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

Теперь несколько слов относительно восстановления резервов под ожидаемые кредитные убытки, которое вы видите в отчетности. Это неденежная статья, возникшая в результате реклассификации некоторых рублевых облигаций во вторую стадию с третьей по шкале модели обесценения. Это отражает более низкий кредитный риск для части портфеля по сравнению с предыдущей оценкой. Мы рекомендуем рассматривать это восстановление как разовое, т.е. "one-off".

На этом я завершаю обзор результатов. Мы готовы отвечать на вопросы.

Оператор

Первый вопрос задает Елена Царева, «БКС Глобал Маркетс». Прошу вас!

Елена Царева, БКС Глобал Маркетс

Добрый день. Большое спасибо за звонок. Поздравляю вас с сильными результатами. Я бы хотела уточнить по поводу увеличенных расходов на Финуслуги. Связано ли это в большей степени с добавлением новых сервисов или с ежегодным маркетинговым планом? Есть ли у вас целевые показатели, которых вы хотели бы достичь по Финуслугам в ближайшей перспективе?

Второй вопрос связан с понижением ожиданий по капитальным затратам и умеренными расходами в этом году. Не могли бы вы поделиться своим видением по возможным выплатам по дивидендам с учетом текущего уровня капитала НКЦ? Спасибо.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Елена, спасибо за вопрос. Я начну отвечать по поводу Финуслуг. Расходы на новые сервисы — это в основном расходы на персонал. Команда сформирована уже некоторое время назад. Поэтому по большей части это стабильные операционные затраты. Переменная часть — это маркетинг. В маркетинге сейчас произошло определенное ускорение, и оно возможно в дальнейшем. В условиях таких высоких ставок Финуслуги находятся в луче прожектора, поскольку есть спрос на размещение депозитов под более высокий процент, а в части кредитов клиенты заинтересованы в поиске более выгодной ставки. С постоянным добавлением и доработкой сервисов Финуслуги становятся все удобнее и все лучше закрывают потребности клиентов. Это требует, помимо прочего, маркетинга, поэтому увеличиваются расходы. Что касается целевых показателей: главным целевым показателем по Финуслугам является выход на операционную безубыточность. Мы говорим об этом с января 2021 г. Обращаю ваше внимание на то, что у нас есть сегментный анализ (Примечание 24), в котором даны результаты в том числе по линейке Финуслуги за девять месяцев текущего и прошлого года. В этом анализе видно, что расходы за девять месяцев сопоставимые и практически неизменные по сравнению с прошлым годом, а выручка почти в два раза выше. Таким образом, сужается негативный результат. Чем быстрее мы выйдем на хороший уровень выручки и закроем эту разницу, тем лучше.

Ответ на второй вопрос короткий. Что касается капитальных затрат, изменения в основном связаны с темпом реализации закупочных процедур. Они занимают длительное время. ПО и оборудование ставятся на баланс по факту поставки. Это

дискретная вещь. Закупочный процесс может длиться полгода, а датой поставки будет 31 декабря или 1 января, что повлияет на отражение капитальных затрат в отчётности за тот или иной период. Пересмотрев графики закупок, мы поняли, что с учетом темпов их реализации капитальные затраты оказываются ближе к диапазону 3—5 миллиардов рублей.

Что касается дивидендов, дело даже не в том, что об этом рано говорить, но в том, что это решение принимается Наблюдательным советом, т.е. представителями акционеров, у которых пока нет финальных цифр на руках. Совсем недавно Наблюдательный совет одобрил новую стратегию. Сейчас будут приниматься решения по другим вопросам, касающихся финансовых планов и бюджета на следующий год. Далее по мере приближения точки принятия решения НС будет думать по дивидендам.

Елена Царева, БКС Глобал Маркетс

Спасибо большое.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Ольга Найденова, Sinara Bank. Прошу вас!

Ольга Найденова, Sinara Bank

Спасибо большое за звонок. Поздравляю с действительно замечательными результатами, особенно в части роста комиссионных доходов. Понятно, что в такой ситуации нужно вознаграждать персонал, и ясно, откуда берется рост прогнозов по затратам. Тем не менее я бы хотела спросить, как нам стоит рассматривать вашу структуру издержек. Стоит ли ожидать, что в будущем рост комиссионных доходов будет более или менее затратным с точки зрения издержек?

Стоит ли ожидать, что в следующем году, по крайней мере, Компания вернется к positive operating jaws, когда темпы роста комиссионных доходов превышают темпы роста издержек?

Опишите, пожалуйста, вашу новую систему вознаграждения, чтобы было понятнее, чего ожидать от этой структуры.

И ещё один краткий вопрос. Почему у вас в этом квартале возросла налоговая ставка?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Ольга, спасибо за вопросы. Я начну с первой концептуальной части, а про структуру вознаграждения и налоговую ставку добавит Михаил. Напомню о недавней презентации стратегии. В ней был слайд и дискуссия по поводу Cost-to-Income Ratio и соотношения темпов роста расходов и комиссионных доходов. Мы говорили о том, что на стратегическом горизонте мы хотим сделать полный круг с точки зрения соотношения расходов и комиссионных доходов. То есть, на стратегическом горизонте мы хотим выйти на ту же точку, с которой начинаем, может, с небольшим улучшением относительно комиссионных доходов. Мы не давали конкретных данных, но в промежуточные годы расходы теоретически могут опережать комиссионный доход по темпам роста. При этом выручка включает все составляющие, в том числе и процентный доход. Если учитывать его, то комфорта будет больше с точки зрения positive operating jaws. Если рассматривать только комиссионный доход, могут быть варианты. По другим составляющим передаю слово Михаилу.

Михаил Панфилов, финансовый директор

По поводу расходов на персонал: в новой стратегии мы указали трансформацию корпоративной культуры и процессов как один из катализаторов достижений. В том числе для этого мы пересмотрели систему премирования сотрудников, сделав ее более ориентированной на амбиции роста, на бизнес. Ранее финансовые KPI предполагали плоский уровень премии после достижения целевого значения по прибыли. Теперь премия пропорциональна прибыли. Это стимулирует предпринимательскую культуру. Взяв прибыль за девять месяцев и спрогнозировав на полный 2023 г., мы увидели необходимость доначисления резервов под бонус и полагаем, что в четвертом квартале также будем доначислять.

Что касается эффективной налоговой ставки, все детали и суммы у нас представлены в Примечании 14 к опубликованной отчетности по МСФО, в том числе разовые обязательные платежи в соответствии с Федеральным законом № 414-ФЗ от 4 августа 2023 г. Спасибо. Следующий вопрос.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Спасибо большое.

Анатолий Полубояринов, Smartlab (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Просьба прокомментировать хронологию изменения прогноза по расходам на 2023 г. (начали с 10—14%, потом снизили до 6—10%, потом подняли до 9—13%, то есть откатились к прогнозу первого квартала). Исходя из прогноза, в четвертом квартале операционные затраты на уровне третьего квартала или немного выше? Это новая реальность или здесь есть часть догнавших расходов из 2022 г.?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Это верное наблюдение. У нас несколько изменились операционные условия. Одним из факторов подвижности прогноза по операционным расходам является недавнее принятие новой стратегии и, как следствие, ускорение найма сотрудников под новые проекты и пересмотр системы вознаграждения, о котором только что говорил Михаил. Другой фактор — значительное изменение ключевой ставки за последние несколько месяцев. Оно оказало влияние не только на основной биржевой бизнес, но и на клиентскую активность на Финуслугах. Стало более целесообразным направлять дополнительные ресурсы в маркетинг. Напомню, когда мы давали прогнозы в начале года и даже когда мы обсуждали 6—10% и 10—14%, ключевая ставка была 7,5% или 8,5%. С тех пор ставка выросла до 15%, и ситуация изменилась. Когда процентные ставки в экономике столь подвижны, а объем торгов показывает очень уверенную динамику, приходится уточнять прогноз вслед за столь серьезным изменением предпосылок. Напомню наши основные драйверы расходов в третьем квартале. Во-первых, расходы на маркетинг. Также имеются агентские расходы, связанные с выручкой платформы Финуслуги. Во-вторых, расходы на персонал, в основном бонусы. Мы даем разбивку, где раскладывается рост расходов на персонал. Фактически, у нас два фактора по расходам на персонал. Первый — доначисление бонусов, связанное с очень высокой прибылью текущего года, которую никто не ждал, в том числе из-за ставок — повышение ставки вызвало необходимость в резком пересмотре ожиданий по прибыли на текущий год. Второй: мы упоминали на предыдущем звонке и на презентации стратегии, когда нам задавали вопросы по

прогнозам, что в связи с новой стратегией мы планируем ускорять наем сотрудников для новых проектов. Сейчас это реализуется. Что касается маркетинга, он транслируется в выручку Финуслуг, и идет сокращение разрыва между выручкой и расходами. Мы приближаем этот бизнес к операционной безубыточности.

Анатолий Полубояринов, Smartlab (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Подскажите, пожалуйста, в прогнозе прибыли в 65+ миллиардов рублей (2028 г.) какой сплит (в процентах) по комиссионным и процентным доходам?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Короткий ответ: мы такой сплит не давали. Здесь это не очень релевантно. Когда мы говорим об амбициях, дело не в деталях, а в масштабе. Поэтому ответ — нет.

Дмитрий Багров, PFL Advisors (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Поздравляем с хорошими результатами! Какой видите для себя эффект санкций против СПБ Биржи? Стоит ли ожидать значимого увеличения активности на рынках Московской биржи? Может быть, можем увидеть более агрессивную тарифную линейку?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо за вопрос. У нас нет финансовых отношений с СПБ Биржей. В то же время мы имеем полную линейку торгуемых инструментов. В этой связи некоторый переток активности к нам возможен.

Анатолий Полубояринов, Smartlab (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Планируете ли раскрыть ретроспективно информацию по сегментам (казначейство и т. д.) по кварталам? Было бы удобно.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Каждое раскрытие мы внимательно прорабатываем с аудиторами. У нас есть определенное понимание рисков, возможностей и ограничений, которые подразумевает действующее законодательство. Поэтому мы обсуждаем все эти моменты с аудиторами и приходим к решению. По мере продвижения и увеличения детализации вы будете видеть базовые данные по сопоставимым периодам.

Поскольку новых вопросов нет, мы завершаем звонок. Спасибо, что следите за нашим инвестиционным кейсом и анализируете наши акции. Благодарим вас за пристальное внимание, качественные вопросы и хорошую подготовку. До скорой встречи на раскрытии результатов за 2023 г.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо, коллеги.