

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

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

26 февраля 2024

Представители ПАО «Московская Биржа»:

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

Участники сессии вопросов и ответов:

- Елена Царева, БКС
- Ольга Найденова, Sinara Bank
- Владислав Азаров, Усиленные инвестиции

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 четвертого квартала и полного 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 напомню, 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.

Во-первых, биржа продолжает выпускать новые продукты. С момента предыдущего вебкаста по нашим квартальным результатам IPO на MOEX провели шесть компаний, представляющих шесть различных секторов экономики, и привлекли в общей сложности 40 миллиардов рублей. Эти размещения делают рынок более диверсифицированным и привлекательным для конечных клиентов. 13 новых нелистинговых акций были добавлены в торговый режим OTC с ЦК, который по сути является pre-IPO платформой. Всего в этом режиме теперь доступно 28 акций. В дальнейшем мы продолжим расширять список торгуемых акций. Срочный рынок также запускает новые инструменты. В течение квартала стали доступны два поставочных фьючерса на российские акции и три расчетных фьючерса: два на валютные пары плюс вечный фьючерс на Индекс Мосбиржи, а также премиальные опционы на этот индекс. Запущены рублевые и валютные процентные свопы с плавающей ставкой со сроком погашения до пяти лет, что расширяет возможности хеджирования процентных и валютных рисков. Наш информационно-торговый терминал Trade Radar теперь доступен всем клиентам, приглашаем вас его опробовать.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Мы представили обновленную версию IPO-гида для эмитентов, описывающую все этапы и процедуры процесса IPO. Мы рассчитываем, что это поддержит высокую ESM активность, которую мы все с удовольствием наблюдаем в последнее время. На денежном рынке появилась услуга запроса котировок (RFQ), которая расширяет возможности настройки заявок. У нас состоялась первая сделка с цифровым финансовым активом (ЦФА) на вторичном рынке. На рынке акций разработан механизм ограничения агрессивности

лимитных заявок — это очередная мера по противодействию дестабилизации цен акций. Запущен расчет группы индексов, отражающих цены на драгоценные камни.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. На конец января 2024 г. число розничных клиентов достигло 30,2 миллиона. Почти 7 миллионов новых клиентов присоединилось к нам в 2023 г. Общее количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) составило 5,8 миллиона. 118 компаний (из них 20 вышедших впервые) разместили 232 выпуска облигаций и привлекли в общей сложности 2,3 триллиона рублей на долговом рынке в четвертом квартале 2023 г. В целом, 2023 год стал рекордным по объему размещений корпоративных облигаций, который составил 5,5 триллионов рублей. Михаил, передаю слово.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Операционный доход в 2023 г. вырос на 25% к предыдущему году благодаря комиссионному доходу, который увеличился на 39% год к году. Чистый процентный доход (ЧПД) прибавил 14% к прошлому году. Доля комиссионного дохода в выручке улучшилась и составила 50% против 45% в 2022 г. Рост доходов сопровождался эффективным управлением расходами. Так, операционные расходы за год выросли на 20%, а соотношение расходов к доходам составило 27,4%, что является самым низким показателем за последние восемь лет. Соотношение расходов и комиссионных доходов также улучшилось до 45,6% по сравнению с 52% годом ранее. Показатель 45,6% соответствует среднему значению за шесть предшествующих лет. Если посмотреть на совокупный среднегодовой рост финансовых показателей за пять лет, то

можно с уверенностью сказать, что в среднесрочной перспективе динамика выручки опережает издержки. Наша маржа и рентабельность собственного капитала находятся на локальных максимумах или около них. Таким образом, мы накопили достаточно ресурсов, которые можем вернуть в развитие бизнеса и тем самым поддержать следующую стадию роста в соответствии со стратегией 2028. Мы намерены использовать дополнительную подушку процентных доходов, сформировавшуюся в последние годы, для финансирования расходов по проектам развития и, как следствие, ускорения роста комиссий. Таким образом, мы стремимся избежать переходного периода наподобие того, что Компания прошла после 2015 г.

Комиссионные доходы за квартал выросли на 62% к прошлому году и достигли рекордного уровня в 16 миллиардов рублей, несмотря на уход иностранных инвесторов. Операционные расходы выросли на 64% год к году из-за увеличения расходов на маркетинг и персонал, динамику которых мы разложим и объясним чуть позже. Показатель EBITDA вырос на 71% к прошлому году и на 28% к предыдущему кварталу благодаря как комиссионным, так и процентным доходам. Чистая прибыль выросла на 79% по сравнению с прошлым годом и достигла исторического максимума в 20 миллиардов рублей.

Несколько слов о нашем инвестиционном портфеле. Возможно, вы заметили новую строку в балансе под названием «Инвестиционные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости». Мы классифицировали часть нашего портфеля облигаций как удерживаемые до погашения (held to maturity, HTM), чтобы зафиксировать текущую доходность облигаций на ближайшие несколько лет и устранить

возможный эффект на капитал. Можно ожидать дальнейшего расширения части нашего инвестиционного портфеля, относящейся к категории НТМ.

Комиссионные доходы выросли на 62% к прошлому году и на 11% к предыдущему кварталу до рекордного квартального значения, вплотную приблизившись к 16 миллиардам рублей. Их структура остается высоко диверсифицированной. Самая крупная составляющая — денежный рынок, на который пришлось 24% всех комиссий. Теперь давайте проанализируем построчно.

На денежном рынке комиссионный доход увеличился на 56% к прошлому году, в то время как объемы торгов выросли на 50%. Динамика эффективной комиссии объясняется тремя факторами. Во-первых, увеличением доли сделок РЕПО с КСУ в общем объеме операций. Во-вторых, увеличением средних сроков РЕПО с КСУ. В-третьих, обновлением тарифов для сроков свыше 30 дней, то есть более долгосрочных сделок РЕПО. Средние сроки биржевых сделок РЕПО снизились на 15% год к году до 4,9 дня. Средние сроки РЕПО с КСУ выросли на 25% год к году и составили 3,7 дня. Напомню, что в начале 2023 г. мы запустили сделки РЕПО с плавающей процентной ставкой. Среднедневная открытая позиция по сделкам РЕПО с плавающей процентной ставкой к концу 2023 г. приблизилась к 800 миллиардам рублей, что свидетельствует о спросе на такие инструменты в условиях волатильности процентных ставок. Среднедневная открытая позиция корпоративных клиентов выросла в четвертом квартале на 38% по сравнению с прошлым годом. Положительная динамика обусловлена в том числе качеством наших услуг и удобством доступа через терминал MOEX Treasury.

На валютном рынке комиссии выросли на 48%, в то время как объемы торгов увеличились более чем в два раза с прошлого года. Динамика эффективной комиссии объясняется смещением структуры объемов в менее прибыльный своп-сегмент. В частности, объемы спот выросли на 43%, в то время как объемы своп выросли на 166% с предыдущего года. В сегменте спот на валютные пары из дружественных юрисдикций приходится около 54% общего объема. В начале 2022 г. на эти валюты приходилось менее 1% объемов. Количество активных розничных клиентов в спот сегменте валютного рынка в течение квартала держалось в районе 400 тысяч в месяц.

Комиссионные доходы от депозитарно-расчетных услуг выросли на 39% к прошлому году. Активы на хранении на конец квартала выросли на 26% по сравнению с прошлым годом. Расхождение темпов роста комиссий и стоимости активов объясняется в первую очередь вкладом услуг клиринга и управления обеспечением, то есть денежного рынка в НРД.

На срочном рынке комиссии выросли в 2,4 раза к прошлому году, в то время как объемы увеличились в 2,2 раза. На динамику эффективной комиссии влияют два противоположных фактора. Первый фактор — смещение структуры объемов с валютных и индексных контрактов в более прибыльные товарные и процентные деривативы. Второй фактор — пятикратное снижение комиссии на торговлю опционами в апреле прошлого года. Это фактически сделало торговлю опционами для нас менее прибыльной, чем фьючерсами. Доля опционов в общем объеме торгов выросла с прошлого года и достигла 3,4%. Количество активных клиентов — физических лиц на срочном рынке в течение квартала составляло около 150 тысяч человек в месяц.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает в себя доходы от ИТ-услуг, листинга, маркетплейса Финуслуги, а также прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 24% с прошлого года в основном благодаря пересмотру тарифов и большому 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 колокацию и продвинутые сетевые решения. Продажи информационных услуг выросли на 41% к прошлому году благодаря снижению курса рубля. Доходы от листинга и прочих услуг выросли на 10% к прошлому году, поскольку активность на первичном рынке облигаций и акций была высокой в течение квартала. Комиссионные доходы Финуслуг выросли более чем в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Все ключевые сегменты — депозитный, кредитный и страховой — показали хорошие результаты в течение квартала. Прочие комиссионные доходы сократились на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, поскольку доходы базового периода включали значительный объем комиссий от интервенций на зерновом рынке.

Комиссионные доходы рынка акций выросли в 2,8 раза, в то время как объемы увеличились в 2,4 раза с прошлого года. Такое расхождение является следствием внедрения асимметричной структуры тарифов в ноябре 2022 года. На вечернюю торговую сессию пришлось 12% объемов рынка акций в четвертом квартале. В течение квартала ежемесячно активными были более 3,5 миллионов клиентов. Оборачиваемость торгов составила 44% в четвертом квартале по сравнению с 56% в третьем.

Комиссионные доходы на рынке облигаций выросли на 13% к прошлому году, а объемы торгов без учета однодневных облигаций увеличились на 19%. Динамика эффективной комиссии объясняется увеличением в структуре первичного рынка доли облигаций с коротким сроком погашения, размывающих эффективную комиссию. Мы интерпретируем снижение эффективной комиссии как разовое явление, а не как структурное изменение рынка. С другой стороны, квартальный объем размещений корпоративных облигаций был рекордным за все время. Мы продолжаем наблюдать повышенный спрос на замещающие облигации. Спрос конечных клиентов на такие облигации высок, что отражается в высоких объемах торгов на первичном и вторичном рынках.

Операционные расходы за полный год выросли на 20% с прошлого года. Поговорим о трех основных компонентах этого роста, который в основном пришелся на четвертый квартал. Во-первых, на предыдущем звонке мы сообщили о пересмотре системы вознаграждения, чтобы стимулировать предпринимательский подход и мотивировать сотрудников. Дончисления на бонусы первоначально произошли в третьем квартале и увеличились в четвертом. Во-вторых, в конце года мы произвели значимые начисления по долгосрочной программе мотивации сотрудников (LTIP), поскольку к ней присоединились дополнительные сотрудники и увеличилась цена акций МОЕХ. Подробности вы можете найти в примечании «Расходы на персонал» к нашей финансовой отчетности, в строке «Расходы на выплаты на основе акций по инструментам, расчеты по которым осуществляются денежными средствами». В-третьих, мы значительно увеличили наши маркетинговые расходы на Финуслуги. Текущий уровень процентных ставок делает ценностное предложение Финуслуг

особенно привлекательным, поэтому было вполне логично ускорить привлечение клиентов. Расхождение между прогнозом по операционным расходам и фактом обусловлено исключительно второй и третьей причинами, то есть начислениями по LTIP и маркетинговыми расходами на Финуслуги.

Операционные расходы в четвертом квартале выросли на 64% к прошлому году за счет расходов на персонал и маркетинг. В частности, расходы на персонал выросли на 71% год к году и на 26% квартал к кварталу. Годовая динамика раскладывается следующим образом: 29,5 п. п. — начисление резервов на премии в результате пересмотра системы вознаграждения; 23,9 п. п. связаны с доначислением резервов по программе LTIP 2028, учитывая динамику цен на акции и присоединение сотрудников к программе; 16,5 п. п. связаны с наймом сотрудников и выборочным пересмотром заработной платы и 0,9 п. п. обусловлены другими факторами. Численность сотрудников выросла на 11% по сравнению с прошлым годом. Еще раз отмечу, в ходе предыдущего вебкаста мы упомянули, что в четвертом квартале 2023 г. могут произойти повышенные начисления на бонусы, так как фон остается благоприятным для нашего бизнеса и финансовых показателей.

Расходы на рекламу и маркетинг выросли почти в семь раз по сравнению с прошлым годом за счет расходов, связанных с Финуслугами. Агентские расходы выросли почти в три раза с прошлого года вслед за продажами страховых продуктов на Финуслугах. Налоги, за исключением налога на прибыль, выросли в 2,4 раза по сравнению с предыдущим годом. Такой рост в основном связан с НДС на маркетинговые расходы.

Расходы на амортизацию и техническое обслуживание выросли на 14% с

предыдущего года, расходы только на амортизацию увеличились на 6,4%. Расходы на техническое обслуживание выросли на 39% к прошлому году. Рост расходов на техническое обслуживание связан с постепенной реализацией программы обновления программного и аппаратного обеспечения. В четвертом квартале капитальные затраты составили 1,9 миллиарда рублей и были потрачены на закупку программного обеспечения и оборудования, а также на разработку программного обеспечения. За весь год капитальные расходы составили 4 миллиарда рублей, что соответствует ранее заявленному прогнозному диапазону в 3—5 миллиардов рублей.

Переходим к прогнозам по операционным и капитальным затратам. В 2024 г. мы ожидаем рост операционных расходов в диапазоне 35—48%. Одна треть этого роста связана с расходами на амортизацию и техническое обслуживание в связи со значительными капитальными затратами в 2024 г. и реализацией программы обновления программного и аппаратного обеспечения. Четверть роста приходится на расходы на персонал, которые включают резервы на бонусы и программу LTIP, а также выборочный пересмотр заработных плат. Одна пятая роста обусловлена расходами на Финуслуги. Она состоит из маркетинга, соответствующих налогов на добавленную стоимость (НДС) и расходов на агентов, которые отражают продажи страховых услуг через платформу. Все остальное — около четверти темпов роста — относится к общим и административным расходам. Ожидаемые капитальные затраты на 2024 г. находятся в диапазоне 7—12 миллиардов рублей. Фактические расходы будут зависеть от темпов реализации программы обновления программного и аппаратного обеспечения, о которой мы уже говорили в предыдущих кварталах.

Теперь давайте поговорим об ускорении операционных расходов. Наши сильные доходы и прибыль в прошлом году частично опираются на высокий чистый процентный доход, который появился во второй половине 2023 г. Такая ситуация с высокими процентными ставками вряд ли сохранится надолго. Поэтому мы должны принять решение. Либо мы занимаем консервативную позицию, сразу показываем выдающиеся результаты, но затем будем вынуждены преодолеть переходный период, когда ЧПД будет откатываться и постепенно замещаться комиссиями. Вероятно, в этом случае потребуется время, чтобы вернуться на пик финансовых показателей — примерно так же, как после 2015 г., когда процентные ставки тоже достигли своих максимумов. Либо мы занимаем более активную позицию, больше инвестируем в развитие бизнеса и быстрее наращиваем комиссионные доходы, чтобы избежать этого переходного периода. Ранее в презентации мы уже упоминали, что наши показатели маржи, соотношения затрат к доходам и рентабельности находятся на лучших уровнях в истории Компании или около них. Преимущество высокой маржи в том, что, например, для полной компенсации 40-процентного роста операционных расходов требуется всего 11% роста выручки. У нас есть и ресурсы, и предпосылки для ускоренного наращивания комиссионного дохода. А учитывая вопросы, которые нам задавали во время презентации стратегии 2028, мы четко осознаем, что наши аналитики и инвесторы хотят более стабильного и быстрого развития. Поэтому наш приоритет именно таков.

И по дивидендам. На нашем сайте опубликована повестка заседания Наблюдательного совета, которое состоится 5 марта 2024 г. Вопрос 7.1 касается вынесения дивидендной

рекомендации. Как мы ранее говорили, процесс идет по плану. На этом я завершаю обзор результатов. Спасибо. Мы готовы отвечать на вопросы.

Оператор

Первый вопрос задает Елена Царева, БКС. Прошу вас!

Елена Царева, БКС

Добрый день. Спасибо большое за презентацию. Поздравляю вас с сильными результатами. У меня несколько вопросов. Я задам их сразу и при необходимости повторю. Первый вопрос про дивиденды. Конечно, мы ждем еще заседания Наблюдательного совета, но есть ли у вас ориентир, при помощи которого можно оценить денежный поток, который может быть направлен на выплату дивидендов с учетом потребностей в капитале и вашего прогноза по капитальным затратам? Второй вопрос по ожиданиям роста операционных расходов на 2024 г. Не могли бы вы детальнее рассказать, какие масштабные проекты ожидаются в этом году, по каким основным направлениям будет наблюдаться рост операционных расходов? Третий вопрос по чистым процентным доходам. Понятно, что значительный рост, зафиксированный в четвертом квартале, обусловлен высокими процентными ставками. С учетом парадигмы и риторики ЦБ РФ насколько возможен такой сильный квартальный результат по ЧПД в дальнейшем? Последний небольшой вопрос: как отразится на финансовых результатах первого квартала 2024 г. временная приостановка торгов в феврале? Спасибо.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Елена, спасибо за вопросы. По первому вопросу у нас дополнительных деталей нет.

Подчеркну лишь, что наша дивидендная политика продолжает действовать. Более подробная информация будет доступна по итогам 5 марта 2024 г.

По поводу роста операционных расходов и проектов. Мы не мыслим категориями проектов. Большая часть роста нашего бизнеса органическая. Если мы, например, добавляем новые инструменты, мы их считаем за органический рост, а не за проекты. Или, например, Финуслуги, которые зарабатывают уже с 2020 года – это проект или нет? Мы не рекомендуем мыслить категориями проектов. В своей речи Михаил представил разбивку операционных расходов на персонал, маркетинг, ИТ-расходы и проч. Все эти категории относятся к развитию бизнеса. Скорее всего, это справедливо и для других компаний.

Третий вопрос о том, насколько вероятно сохранение высоких результатов по ЧПД в дальнейшем. Мы считаем, что ЧПД продолжит быть высоким. Мы говорили о том, что у нас подавляющая часть инвестиционного портфеля деноминирована в рублях. Примерно три четверти его составляют инструменты овернайт, которые сразу получают новую ставку, и оставшаяся четверть — инвестиционный портфель, который получает новую ставку только по мере ребалансировки портфеля, а сейчас начинают появляться и инструменты, удерживаемые до погашения, где ставка зафиксирована на горизонте инвестирования. В результатах четвертого квартала 2023 г. отражена не только процентная ставка как фактор динамики ЧПД. Если разложить этот рост показателей на компоненты, часть из них будет связана с ростом клиентских остатков в рублях. В новом квартале сохранится высокий ЧПД, если в нем сохранится как высокая процентная ставка, так и клиентские остатки.

Ответ на четвертый вопрос про приостановку торгов в феврале достаточно прост. В нашем Годовом отчете и Отчете об устойчивом развитии мы подчеркиваем, что одна из ключевых метрик KPI для менеджмента — надежность, которая измеряется такими числами как 99,98—99,99% часов, в которые торговые системы доступны. Недоступность торговых часов (и ее влияние на объемы торгов) измеряется в сотых долях процента. Чисто математически это не имеет значимого эффекта.

Оператор

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

Ольга Найденова, Sinara Bank

Здравствуйтесь, коллеги. Большое спасибо за презентацию. У меня два вопроса в дополнение к тому, что спрашивала Елена. Первый вопрос про дивиденды и ваши ограничения на их выплату. Если вы можете дать какие-нибудь данные по достаточности капитала НКЦ и НРД и насколько она устойчива. Согласно вашим оценкам, сколько капитала вам нужно держать для ваших регулируемых структур? Любая информация будет полезна. Второй вопрос. Вы говорите, что рост расходов связан с заменой потенциально уходящих процентных доходов. Правильно ли понимать этот комментарий в том ключе, что вы ожидаете продолжения роста комиссионных доходов и достаточно уверены в сохранении этой тенденции в 2024 г.? Спасибо.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Ольга, спасибо за вопросы. Иностранные инвесторы любили задавать вопрос “What keeps you up at night?” («Что заставляет вас думать и не спать по ночам?»). Ваш первый

вопрос меня, конечно, заставляет думать и не спать по ночам. Вопрос о достаточности капитала и целевом капитале действительно важный. Я надеюсь, что когда-нибудь мы возобновим раскрытие данной информации и сможем предоставить численный точный ответ на данный вопрос. Сейчас, к сожалению, мы эти данные озвучить не можем. Мы понимаем ваше беспокойство и значимость вопроса.

Короткий ответ на второй вопрос — да. Конечно, мы не можем в текущей ситуации утверждать с полной уверенностью, но мы рассчитываем на то, что нам удастся ускорить рост комиссионных доходов. Мы полагаем, что, когда и если наша база ЧПД начнет размягчаться, нам удастся избежать просадки и сохранить стабильность финансовых показателей. Михаил ярко проиллюстрировал это в своей речи, приведя пример о том, что на тех уровнях рентабельности, на которых мы сейчас находимся, достаточно 11% (цифра взята для примера) роста выручки, чтобы закрыть 40% роста операционных расходов. При этом полная гарантия такого развития событий невозможна.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Спасибо большое.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Владислав Азаров, Усиленные Инвестиции. Прошу вас!

Владислав Азаров, Усиленные инвестиции

Добрый день. Спасибо большое за презентацию. Поздравляю с прекрасными результатами. Я хотел бы уточнить некоторые моменты. Насколько я услышал, в 2023 г. была рекордная рентабельность. Результат этого года планируется в том

числе направить на то, чтобы поддержать рост в дальнейшем. Правильно ли я понимаю, что не ожидается сохранение той пиковой рентабельности, которая была достигнута в 2023 г., в последующие годы? Можно ли ожидать в 2024 г. возврат рентабельности и EBITDA к историческим уровням (например, 70% вместо 77%)? Второй вопрос. Как я понимаю, Компания осуществляет масштабные инвестиции, в том числе в Финуслуги. Например, маркетинговые расходы теперь составляют около 1 миллиарда рублей в квартал (20% чистой прибыли) исходя из данных за четвертый квартал 2023 г. На ваш взгляд, насколько эти инвестиции окупаются? Какой рост и цели поддерживают инвестиции? Последний вопрос. Поделитесь, пожалуйста, прогнозами на 2024 г., хотя бы индикативными. Удастся ли Компании поддерживать темпы роста операционного дохода на уровне больше 20% или 50% год к году? Есть ли информация о целях по рентабельности?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Владислав, добрый вечер. Отвечая на первый вопрос, отмечу, что в 2023 г. рентабельность по EBITDA приблизилась к 80%. Какой следующий шаг? 100%? Так не бывает. Поэтому предлагаю рассмотреть ситуацию с другой стороны. В нашей стратегии даны первостепенные и приоритетные для нас ориентиры: достижение целевой чистой прибыли (при этом данная цель не является пределом) в 65+ миллиардов рублей прежде всего за счет активного роста комиссионного дохода и поддержания коэффициента расходов к доходам в конце стратегического периода. Это означает, что он может в промежуточные годы реализации стратегии отклоняться от целевого показателя. Для нас, как и для других эмитентов, сейчас в приоритете развиваться так, чтобы прибыль оставалась стабильной или

растущей. Маржа в этом плане — замечательный показатель, но она не является самоцелью. Михаил достаточно подробно рассказал о том, что сейчас нам нужно поддержать рост в последующих периодах.

Я думаю, что второй вопрос по поводу масштабных инвестиций в маркетинг в основном касается Финуслуг, поскольку наш маркетинг по большей части ориентирован на Финуслуги и их безубыточность. Поэтому можно переформулировать ваш вопрос как „что мы думаем по поводу безубыточности Финуслуг?“. Для ответа на этот вопрос я передаю слово Михаилу.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Я немного затрону предыдущий вопрос. Владислав, спасибо за то, что вы отметили наши сильные результаты. То, о чем говорил Антон, можно свести к краткому ответу на ваш вопрос: действительно, у нас рекордная рентабельность и мы планируем направить ее на дальнейший рост, чтобы достичь стратегических целей.

Что касается увеличения инвестиций в маркетинг платформы Финуслуги, со стратегической точки зрения это вопрос про перспективы. Со временем Финуслуги достигнут безубыточности. Представим, что это уже произошло. По примечанию о сегментах это вызовет увеличение доналоговой прибыли меньше, чем на 3%. Эта разница находится в пределах точности прогнозирования. С точки зрения финансов, эта величина незначительная, и она не изменила бы нашу инвестиционную привлекательность. Но с точки зрения бизнес-модели наличие платформы Финуслуги открывает совершенно иные перспективы. Во-первых, мы предоставили доступ к полному спектру финансовых инструментов, которыми пользуется наш клиент, — как биржевых, так и

внебиржевых (так называемый one-stop shop). Мы стали гораздо ближе к конечному клиенту и можем быть повседневным инструментом клиента. Во-вторых, мы построили мостик от простых внебиржевых продуктов к более сложным биржевым, по которому можно провести клиента. Мы продолжим расширять продуктовое предложение в перспективе, в том числе за счет ЦФА. В-третьих, платформа Финуслуги продолжит развиваться как самостоятельное бизнес-направление. В условиях высоких ставок ценностное предложение Финуслуг очень привлекательно для клиента с точки зрения гибкого управления своими финансами, получения лучших доступных ставок, в том числе с отрывом от своего базового банка. В-четвертых, Финуслуги выступают в роли своего рода противовеса, страховки от активно развивающихся на рынке финансовых экосистем, которые стремятся полностью замкнуть в себе конечного клиента. Иными словами, речь о перспективах.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Третий вопрос хороший. Мы были бы рады, если бы у нас была возможность предоставить весь guidance. Напомню, что традиционно мы раскрываем прогноз по направлениям, на которые мы в высшей степени можем повлиять: операционные и капитальные расходы. Также в качестве прогноза можно воспринимать наши стратегические ориентиры, которые включают большой набор показателей: ROE, CAGR по комиссионному доходу, прибыль, соотношение расходов к доходам. Что касается дополнительных прогнозов, я бы хотел, чтобы тот темп, который мы набрали по комиссионному доходу и который наблюдается последние несколько кварталов, оставался на таком высоком уровне как можно дольше.

Владислав Азаров, Усиленные инвестиции

Спасибо.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Спасибо.

Вопросов больше не вижу. Будем завершать звонок. Благодарю вас всех за участие. Сегодня к звонку присоединилось много слушателей, были заданы отличные вопросы. Спасибо за то, что так внимательно следите за нашей инвестиционной историей. Мы будем стараться радовать вас крепкими результатами в дальнейшем и сделаем все от нас зависящее для этого. Напоминаю, что вопрос по дивидендам у нас стоит в программе заседания Наблюдательного совета. Он будет решаться примерно по нашей ежегодной стандартной схеме. Подождем, что объявят на заседании. Следующий наш звонок будет по результатам первого квартала 2024 г. Всем спасибо за внимание. Остаемся на связи.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Коллеги, спасибо за ваши вопросы и за то, что отметили наши высокие результаты. До следующих встреч! Мы будем стараться радовать вас достижением новых высоких финансовых результатов.