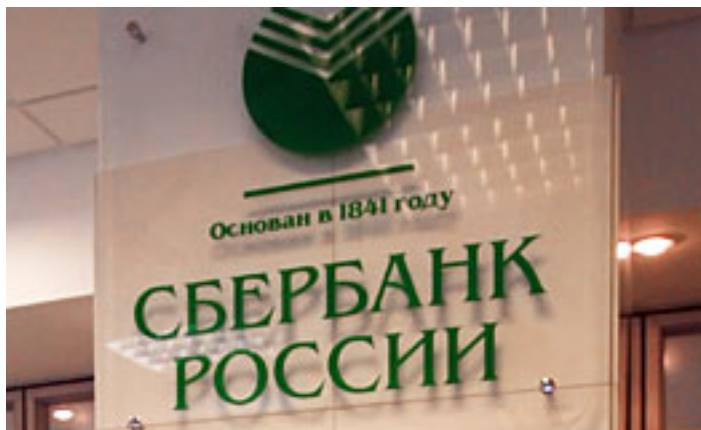




Сбербанк утвердил концепцию развития брокерских операций до 2012 года и намерен вытеснить лидеров брокерского бизнеса в России. Для этого банк расширит доступ к торговым площадкам и предложит новые инструменты. Кроме того, Сбербанк намерен обучить российских граждан азам фондового рынка. Займется этим банк потому, что предлагать инвестиционный портфель клиентам он будет по результатам их финансовой грамотности.

В начале этой недели правление Сбербанка приняло концепцию развития брокерских операций на фондовом рынке в 2010—2012 годах. По сообщению банка, концепция «нацелена на достижение лидирующих позиций на рынке брокерских услуг». Сбербанк активизировался на рынке интернет-трейдинга в прошлом году (см. РБК daily от 30.12.2009). По данным фондовой биржи ММВБ, по итогам апреля этого года Сбербанк занял первое место по числу зарегистрированных уникальных клиентов — 216 тыс., и третье место по числу активных клиентов (совершают операции раз в месяц) — 17 тыс. Впереди Сбербанка идут компании «Финам» и Брокеркредитсервис. По объему же клиентских операций Сбербанк не попал даже в десятку.

Пока клиенты Сбербанка могут проводить операции только через программу FOCus IVonline. «Ведется работа по параллельному внедрению программного комплекса Quik», — сообщили в банке. В рамках принятой концепции Сбербанк намерен расширить число доступных площадок. По данным сайта, сейчас через Сбербанк можно торговать на площадках группы ММВБ и Санкт-Петербургской бирже (акциями «Газпрома»). Как сообщили РБК daily в пресс-службе Сбербанка, предполагается ввести доступ и к срочному рынку RTS FORTS, а также к внебиржевому рынку. Кроме того, предлагается ввести маржинальное кредитование.

На сайте Сбербанка представлены контакты только десяти подразделений, в которых можно заключить договор брокерского обслуживания, все они находятся в Москве. Однако, как сообщили в банке, сейчас договоры можно заключить и в ряде региональных отделений: «Сеть продаж будет развиваться. Мы планируем усилить наше присутствие на региональных рынках, используя преимущественно филиальные сети банка и организовывая конференции для широкого круга инвесторов».

На сегодняшний день в Сбербанке разрабатывается технология определения инвестиционного портфеля клиента, включающая в том числе оценку уровня его инвестиционной грамотности. «По результатам оценки клиенту будут предложены продукты, наиболее для него приемлемые», — заявили в банке. В зависимости от пакета услуг будут меняться тарифы банка. Как отметили в Сбербанке, реализация концепции «позволит нам вплотную приблизиться, а затем и вытеснить крупнейших брокеров, являющихся лидерами биржевых рейтингов».

Предправления инвестиционного холдинга «Финам» Владислав Кочетков сообщил РБК-daily, что ключевое преимущество Сбербанка — это разветвленная сеть. «Если банк сможет воспользоваться ею, предложив брокерские услуги в небольших городах, где конкуренция просто отсутствует, он действительно способен потеснить нынешних лидеров, в том числе и нас, — говорит г-н Кочетков. — Если рассматривать региональные центры, города с населением от 300 тыс. человек, то в большинстве из них присутствуют крупные брокеры, которые уже давно предлагают то, о чем Сбербанк только задумывается. Здесь перспективы Сбербанка невелики». Управляющий директор ФК «Открытие» Евгений Данкевич считает, что в ближайшие годы Сбербанк не сможет потеснить существующих лидеров ни по числу активных клиентов, ни по объему клиентских операций.

Источник: [РБК daily](#)