

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за I кв. 2026 г.

21 мая 2026 г.

Представители ПАО «Московская Биржа»:

- Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами
- Виктор Жидков, председатель правления

Участники сессии вопросов и ответов:

- Глеб Полешкин, «АТОН»
- Артем Перминов, «БКС Мир инвестиций»
- Ольга Найденова, «Банк Синара»
- Андрей Ахатов, «Сбербанк КИБ»
- Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии»

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 первого квартала 2026 г. Сегодня с нами на звонке председатель правления Виктор Жидков. Он обратится со вступительным словом, далее мы пройдем по презентации и 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». На этом передаю слово председателю правления «Московской биржи». Виктор Олегович, вам слово.

Виктор Жидков, председатель правления

Спасибо, Антон. Добрый день, уважаемые коллеги! Рады вас приветствовать на конференц-звонке. Первый квартал стал для «Московской биржи» уверенным началом 2026 года. Для нас очень важно, что он подтвердил основные тенденции, которые обсуждались по итогам 2025 года: продолжение роста комиссионных доходов и внимательный подход к расходам. Мы уверенно движемся по доходам в рамках

ожиданий, видим достаточно устойчивый процентный доход и увеличивающийся вклад комиссий, поступающих от различных направлений бизнеса. Эту динамику поддерживает клиентская активность и последовательное расширение продуктовой линейки.

Если вы помните, с начала года мы ввели десятки новых продуктов. Особо выделяю здесь срочный рынок, а также развитие новых типов облигаций. Мы продолжаем внедрять инфраструктурные улучшения: в частности, перешли на всеми ожидаемую единую торговую сессию на срочном рынке. Мы гармонизировали перечень инструментов на всех торговых сессиях, что существенно повысило удобство работы для клиентов. Мы также развиваем свою инфраструктуру как витрину продаж паевых фондов.

Клиентская база продолжает расти, а мы помогаем брокерам подключать новых клиентов с помощью сервиса скоринга. Рынок долгового капитала достигает новых высот, а рынок акционерного капитала снова пришел в движение.

На фоне роста бизнеса мы тщательно оцениваем затраты, следим за их структурой, ищем источники экономии и уже начинаем видеть эффект от этой работы в результатах первого квартала. При этом мы сохраняем приоритет инвестиций в надежность инфраструктуры, технологическое развитие и качество клиентских сервисов.

Благодаря сочетанию роста доходов и дисциплины расходов прибыль по итогам первого квартала заметно превысила уровень аналогичного периода прошлого года. Мы понимаем ожидания инвесторов, поэтому наша задача на 2026 год —

вернуться к положительной динамике прибыли и формировать устойчивую отдачу для акционеров.

На этом передаю слово Антону Терентьеву для перехода к детальному обзору результатов.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Во-первых, Биржа продолжает запускать новые продукты. B2B-RTS, российская цифровая B2B-платформа закупок, провела IPO на Московской бирже и привлекла более 2,4 миллиарда рублей. Общее число акций в листинге теперь составляет 262. Также начались торги двумя новыми БПИФаами на несколько классов активов. Всего на «Московской бирже» теперь доступно 236 российских ПИФов. Мы продолжаем поддерживать развитие индустрии управления активами, делая нашу инфраструктуру удобной витриной для продажи паевых фондов, как отметил сейчас председатель правления. Кроме того, мы добавили раскрытие торговых комиссий по паям в отчетности МСФО, что позволит аналитикам отслеживать их динамику. На срочном рынке также есть новинки. С прошлого звонка было добавлено 13 фьючерсов и пять опционов на акции, топливо, драгоценные металлы, цифровые валюты и процентные ставки. Общее число срочных контрактов теперь составляет 288. В первом квартале 2026 года на платформе «Московской биржи» было размещено 10 выпусков ЦФА на общую сумму 22,5 миллиарда рублей.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Срочный рынок перешёл на единую торговую сессию, что обеспечило бесшовную торговлю в течение дня. Расчет облигационных индексов был

распространен на дополнительные торговые сессии, подчеркивая доступность облигационных инструментов на всех торговых сессиях. Были запущены новые фиксинги на серебро, платину и палладий, что расширило перечень бенчмарков рынка драгоценных металлов. Мы также запустили индексы акций эмитентов с действующими ESG-рейтингами российских агентств, увеличив линейку бенчмарков в области устойчивого инвестирования до 10 индексов. Подписка «Финуслуги+» стала доступна пользователям, предоставляя дополнительные привилегии лояльным клиентам. Также был запущен сервис клиентского скоринга, позволяя брокерам проверять квалификацию и данные новых клиентов в процессе регистрации.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерские отношения. По состоянию на конец апреля 2026 г. число розничных клиентов на фондовом рынке достигло 41,1 миллиона. С начала года появился почти 1 миллион новых клиентов. Общее количество индивидуальных инвестиционных счетов составило 6,3 миллиона. На рынке долгового капитала 133 корпорации, включая 11 новых эмитентов, разместили 317 выпусков облигаций и привлекли 2,8 триллиона рублей в первом квартале. На рынке акционерного капитала два эмитента провели сделки: одно IPO и одно SPO на общую сумму свыше 20 миллиардов рублей. Наконец, подчеркну, что Наблюдательный совет утвердил финальную рекомендацию Общему собранию акционеров по дивидендам в размере 19 рублей 57 копеек на акцию, что соответствует 75% чистой прибыли «Московской биржи» по МСФО за 2025 год.

Обзор финансовых результатов начну с пояснения по изменениям структуры отчета о прибылях и убытках. Мы выделили прямые расходы — комиссионные и прочие прямые расходы, в том числе связанные с реализацией продуктов, — в отдельную строку операционных расходов и расположили ее следом за комиссионными доходами. Это более точно отражает характер нашей деятельности, соответствует структуре управленческой отчетности, дает лучшее понимание постоянных и переменных расходов, а также повышает прозрачность нашей отчетности. В сегодняшней презентации мы используем прежний подход к расчету ключевых финансовых показателей, таких как операционный доход и операционные расходы, чтобы сохранить сопоставимость с прошлыми периодами. Таблицы сопоставления расходов между форматами даны в примечании 2 к отчетности на данных за 1кв25 и в пресс-релизе на данных за 1 кв26. Таблицы сопоставления расходов между форматами даны в примечании 2 к отчетности на данных за первый квартала 2025 г. и в пресс-релизе на данных первого квартала 2026 г. В дальнейшем наша презентация будет развиваться в соответствии с новой структурой отчета о прибылях и убытках.

Операционный доход вырос на 24% год к году на фоне увеличения чистого процентного дохода. Комиссионные доходы выросли на 16% год к году, а чистый процентный доход увеличился на 37% год к году с низкой базы. На нашем предыдущем звонке в начале марта 2026 г. мы сообщали, что рублевые клиентские остатки на тот момент первого квартала немного подросли квартал к кварталу, хотя мы не могли назвать это тенденцией. Данное утверждение стало справедливым и для

полного первого квартала 2026 г. Чистый процентный доход за первый квартал 2026 г. включает положительный разовый эффект в размере около 0,8 миллиарда рублей. Без учета этого фактора ЧПД составил бы 13 миллиардов рублей — ровно посередине между уровнями третьего и четвертого кварталов 2025 г., что соответствует озвученному нами видению. Дальнейшие ожидания по ключевой ставке, а возможно, и по клиентским остаткам, не оказывают поддержку чистому процентному доходу. Тем не менее мы считаем диапазон ЧПД 11,5–12,5 миллиарда рублей во втором квартале 2026 г. реалистичным. Соотношение инструментов денежного рынка и облигаций в нашем рублевом инвестиционном портфеле составляет примерно 50 на 50, как и в последние кварталы. Часть портфеля, состоящая из облигаций до погашения (так называемая НТМ-часть), практически не изменилась с момента объявления о завершении формирования этой составляющей на звонке за второй квартал 2024 г. Это видно в балансе.

Операционные расходы снизились на 20% квартал к кварталу и на 2,5% год к году. Снижение в основном объясняется сокращением расходов на персонал, прежде всего их части, связанной с долгосрочной программой мотивации. Мы подробно рассмотрим динамику операционных расходов далее в презентации. Отношение расходов к доходам (CIR) составило 35,5%, улучшившись по сравнению с предыдущим кварталом. Скорректированный показатель EBITDA вырос на 42% год к году и на 16% квартал к кварталу, при этом рентабельность составила 70%. Скорректированная чистая прибыль увеличилась на 45% год к году и на 15%

квартал к кварталу, а скорректированная рентабельность собственного капитала составила 24%.

Комиссионные доходы выросли на 16% год к году, а их структура остаётся весьма диверсифицированной. Самый крупный компонент — денежный рынок с долей 24%. Теперь пройдемся по строкам. На денежном рынке комиссии выросли на 18% год к году на фоне роста объемов торгов на 30%. Снижение доли сделок репо с ЦК, включая репо с КСУ как продуктов с более высокой добавленной стоимостью в структуре объемов, оказало давление на эффективную комиссию. Кроме того, сокращение сроков репо имело отрицательное влияние: средний срок биржевого репо снизился на 3,4% год к году до 3 дней ровно. Срок репо с КСУ снизился на 11% год к году до 2,3 дня. Значительная накопленная позиция в БПИФах денежного рынка поддерживает сегмент репо с КСУ.

На рынке акций, который включает как сами акции, так и паи фондов, комиссии снизились на 40% год к году на фоне сопоставимого снижения объемов торгов на 35%. На эффективную комиссию негативно повлияла маркетинговая программа по торгам паевых фондов, которая была введена в конце третьего квартала 2025 г. На дополнительную торговую сессию пришлось 29% объемов. Оборачиваемость составила 59% в первом квартале 2026 г. по сравнению с 86% в первом квартале 2025 г. В среднем более 3,1 миллиона розничных клиентов ежемесячно заключали сделки на рынках «Московской биржи» в течение квартала.

На срочном рынке комиссионные доходы выросли на 66% год к году, а объемы торгов увеличились на 44% год к году. Структура объемов сместилась в пользу товарных

контрактов с более высокой добавленной стоимостью за счет индексных контрактов, что поддержало эффективную комиссию. В частности, объемы товарных деривативов выросли на 174%. В результате доля товарных контрактов увеличилась с 27% в первом квартале 2025 г. до 51% в первом квартале 2026 г., то есть на 24 п. п. Доля опционных контрактов в структуре объемов снизилась с 3% в первом квартале 2025 г. до 1,6% в первом квартале 2026 г.

Комиссии за депозитарно-расчетное обслуживание выросли на 14% год к году. Средняя стоимость активов на хранении увеличилась на 23% год к году. Разница в динамике комиссий и активов обусловлена развитием бизнес-линий за пределами хранения активов.

На рынке облигаций комиссии выросли на 21% год к году, а объемы торгов без учета однодневных облигаций увеличились на 39%. Результат объясняется активностью как первичного, так и вторичного рынков. Основным локомотивом выступил вторичный рынок, где объем вырос на 56%. Объем первичного рынка без учета однодневных облигаций увеличился на 20% год к году. Разница в динамике комиссий и объемов обусловлена внебиржевой торговой активностью.

Выручка «Финуслуг» выросла на 22% год к году, однако снизилась на 22% квартал к кварталу. Ранее мы отмечали, что команда «Финуслуг» постоянно оценивает эффективность маркетинговых расходов. В первом квартале 2026 г. команда сократила часть прямых маркетинговых затрат, чтобы сосредоточиться на прибыльности. Также сказался фактор высокого сезона в четвертом квартале 2025 г. Это привело к замедлению темпов роста выручки, однако в дальнейшем мы ожидаем, что

«Финуслуги» возобновят рост с этой новой базы.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает доходы от ИТ-услуг, листинга и прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 36% год к году. Продажа информационных услуг увеличилась на 16% год к году. Доходы от листинга и прочих услуг увеличились на 10% год к году благодаря высокой активности на первичном рынке облигаций в течение квартала.

Операционные расходы снизились на 2,5% год к году в первом квартале, в основном за счет сокращения расходов на персонал. В квартальном сравнении операционные расходы снизились на 20%. Текущие расходы на персонал снизились на 0,5% год к году на фоне сокращения расходов по программе долгосрочной мотивации, начисления по которой были частично скорректированы вследствие изменения ключевой ставки и ожидаемой дивидендной доходности. Численность персонала увеличилась на 9,8% год к году и на 1% квартал к кварталу. Наем новых сотрудников связан со стратегическими проектами и общим укреплением ИТ-функции.

Расходы на рекламу и маркетинг выросли на 4,9% год к году для поддержки дальнейшего роста клиентской базы «Финуслуг». Увеличение налогов, кроме налога на прибыль, связано с НДС на услуги ИТ-сопровождения и консультационные услуги, а также с общим повышением ставки НДС. Комиссии маркетмейкеров выросли на 16% в связи с увеличением торговой активности на рынках. Амортизация и расходы на техническое обслуживание выросли на 9,5% год к году.

Только амортизация увеличилась на 15% год к году, тогда как расходы на техническое обслуживание снизились на 6,3%.

Прогнозный диапазон роста операционных расходов на полный 2026 год сохраняется на уровне 15–25% год к году. Его структура включает рост контролируемых операционных расходов от 3 до 10% год к году; вклад программы долгосрочной мотивации — от 3 до 6 п. п.; также около 9 п. п. со стороны неконтролируемых компонентов, главным образом амортизации и изменения НДС. Прогноз по контролируемым операционным расходам вернулся в пределы 10%. Без учета программы долгосрочной мотивации диапазон роста операционных расходов в 2026 году составляет 12–19% год к году, что в целом соответствует уровню прошлого года, поскольку в операционных затратах 2025 года компонент долгосрочной мотивации был незначительным. Капитальные затраты в первом квартале 2026 г. составили 1,6 миллиарда рублей и были направлены на разработку программного обеспечения, а также закупку программного обеспечения и оборудования. Обновленный прогнозный диапазон капитальных затрат на 2026 год теперь составляет от 11 до 15 миллиардов рублей без учета нового офисного здания, плюс авансовый платеж в размере порядка 8 миллиардов рублей за строящуюся новую штаб-квартиру без учета НДС. Фактические расходы будут зависеть от реализации программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

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

Оператор

Дамы и господа, сейчас мы готовы принять ваши вопросы. Это можно сделать в устной или письменной форме. Чтобы задать вопрос устно, нажмите «Поднять руку» в приложении Zoom в нижней части экрана. Пожалуйста, прежде чем начать говорить, удостоверьтесь, что у вас включен микрофон. Если вы желаете удалить свой вопрос из очереди, нажмите «Опустить руку». Если на ваш вопрос уже ответили, просьба также нажать «Опустить руку». Чтобы задать вопрос письменно, перейдите в раздел «Вопросы и ответы» в приложении Zoom в нижней части экрана, введите и отправьте ваш вопрос. Чтобы поставить вопрос в очередь при подключении через телефонию, нажмите «*9» на телефонной клавиатуре и следуйте инструкциям автоответчика. В частности, нажмите «*6», чтобы включить микрофон.

Во избежание возникновения фоновых шумов просим отключать микрофон на время ответа спикера. Делать это можно в нижнем левом углу экрана вашего приложения. Повторяю: чтобы задать вопрос, нажмите «Поднять руку», «*9» на вашем телефоне или отправьте вопрос письменно в разделе «Вопросы и ответы». Сначала будут обработаны устные вопросы. Наш первый вопрос задает Глеб Полешкин, «АТОН».

Глеб Полешкин, «АТОН»

Коллеги, добрый день! У меня два вопроса. Первый вопрос: какие тренды вы сейчас наблюдаете по клиентским остаткам в текущем квартале и что вы ожидаете в дальнейшем? И второй вопрос: в начале звонка вы сказали, что видите, что рынок капитала начал восстанавливаться. Но при этом по объему торгов за апрель в Equity мы видим падение. Неужели это так?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Что касается клиентских остатков, мы только что упомянули, что видим снижение клиентских остатков квартал к кварталу, однако дальнейшая динамика не определена, потому что клиентские предпочтения и инвестиционные стратегии могут меняться, особенно на фоне все еще высокой ключевой ставки. Мы предоставили наше видение по чистому процентному доходу во втором квартале: диапазон 11,5–12,5 миллиарда рублей, что примерно соответствует уровню отчетного квартала, где, как мы только что сказали, ЧПД составил 13 миллиардов рублей без учета единоразового фактора. Я думаю, это даст достаточный комфорт в понимании по данной составляющей.

Виктор Жидков, председатель правления

Спасибо большое. Я точно имел в виду желание клиентов попробовать первичное размещение, потому что мы видим эту активность в частотности встреч с потенциальными эмитентами, консультаций, прохождения процедуры deal review и т. д.

Это не касалось оборотов на рынке акций. Если мы сейчас уточнили и внесли какую-то ясность: когда ставка начинает снижаться, чувствительность клиентов к остаткам, которые являются обеспечением для торговли, тоже будет снижаться. Здесь происходят взаимно исключающие тренды, связанные с тем, что при определенной ставке низкий порог эластичности позволяет клиентам увеличивать остатки. Таким образом, мы дойдем до какого-то равновесного состояния процентного дохода, связанного с комплексным показателем ставки и остатков: ставка

падает — остатки растут, ставка растет — остатки снижаются.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Когда мы говорим о рынке капитала, все-таки имеются в виду акции и облигации. Если посмотреть на облигационный рынок, то там, мне кажется, не просто восстановление, а настоящий бум. Мы даем разбивку. Мы не говорим, что именно акции супер восстанавливаются, мы говорили, что рынок акций пришел в движение. Действительно, он пришел в движение. Например, мы увидели, что начались сделки, и в апреле мы увидели рост притока средств физлиц в акции — он увеличился в два раза по сравнению с мартом. Есть все признаки движения по рынку акционерного капитала.

Глеб Полешкин, «АТОН»

Спасибо большое. Еще один вопрос. Какую динамику вы сейчас видите по вашим клиентам в «Финуслугах»? Именно во втором, в текущем квартале (если что-то можете сказать).

Виктор Жидков, председатель правления

Я попробую ответить. В стратегии мы всегда заявляли, что «Финуслуги» для нас являются платформой, цель которой — организовать перевод денег клиентов с депозитов на финансовый рынок. Мы видим, что чувствительность клиентов к продукту «депозит» как к стандартному продукту снижается из-за того, что, очевидно, банки снижают ставки по депозитам. Чувствительность к разнице ставок на зрелом рынке формирует негативный тренд.

Что мы видим позитивного? Мы строим платформу в том числе для инвестиционных продуктов: облигаций и паевых фондов. Пришло 59 фондов, и это практически вся линейка — от фондов денежного рынка до рынка акций. Активы показали за небольшой промежуток времени рост до 3 миллиардов рублей. Каждый месяц этот рост составляет примерно 1% от всего прироста ОПИФов в индустрии, и вот это, нам кажется, является таким целевым результатом, когда продукт принимается клиентом уже как знакомый, потому что «Финуслуги» как платформа для него понятны.

Мы стараемся с депозитного портфеля этих клиентов переложить средства в паевые фонды, и, мне кажется, эта концепция начинает работать. Поэтому снижение темпов роста в депозитном портфеле компенсируется большим интересом к фондам.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Артем Перминов, БКС

Артем Перминов, «БКС Мир инвестиций»

Коллеги, добрый день. Спасибо большое за возможность задать вопрос, за презентацию. Поздравляю с отличными финансовыми результатами. У меня короткий вопрос. В вашем отчете о движении денежных средств появилась строка «Приобретение инвестиционной недвижимости». Не могли бы прокомментировать, с чем это связано? Цифры там не очень значительные, но тем не менее.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Вижу маленькую сумму. Уточню у коллег и вернусь. Это явно не связано со штаб-квартирой. Я вернусь к вам с комментарием отдельно.

Артем Перминов, «БКС Мир инвестиций»

Тогда один короткий дополнительный вопрос: то есть это какая-то разовая история?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Да, спасибо. Сейчас быстро с коллегами сверились. Это приобретение машино-мест в новой штаб-квартире.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Ольга Найденова, «Банк Синара».

Ольга Найденова, «Банк Синара»

Коллеги, добрый день. Спасибо большое за звонок и поздравляю с хорошими результатами. У меня сравнительно небольшие вопросы. Один связан со снижением прогноза по капзатратам. С чем связано это снижение? Пересмотрели ли вы свои программы? Можете здесь как-то прокомментировать? И второй вопрос. Как нам все-таки смотреть на сегмент «Финуслуг»? Вы заметно снизили маркетинговые расходы в этом сегменте. Чего нам теперь ожидать? Есть какие-то ожидания по экономике сегмента?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

По капзатратам: мы традиционно начинаем год с более общего, комплексного обзора капитальных вложений. И затем, по мере того как год развивается, мы уточняем этот прогноз. Мы всегда так делали. Обычно мы его сужаем или слегка понижаем. Это может

быть связано с различными факторами, например, с графиком закупок: требуется время, чтобы провести все закупочные мероприятия, заключить договоры, осуществить поставки. По мере прохождения закупочной процедуры мы понимаем, что часть вещей, может быть, уезжает на более поздние сроки; какие-то отдельные закупки мы деприоритизируем. Мы все время сопоставляем свои потребности в инвестициях с динамикой доходов. Что-то традиционно откладывается. Это обычная, нормальная работа, которую мы проводим все время. Я бы не смотрел на эту деятельность как на что-то необычное.

По «Финуслугам»: мы сказали в нашей вступительной речи, что внимательно посмотрели на одну из составляющих наших прямых маркетинговых расходов и решили их не производить, что повлияло на динамику выручки. Решили сфокусироваться на прибыльности. Это интересное утверждение, но от того, что мы его сделали, наверное, мы не готовы сразу же пуститься в большие рассуждения и большие обновления по такому амбициозному вопросу, как комплексная экономика «Финуслуг». Мы можем повторить то, что говорим постоянно: мы нацелены на рост клиентской базы, на достижение масштаба, на вывод бизнеса на рентабельность на горизонте будущих периодов. Фраза «фокус на прибыльности» должна давать оптимизм.

Ольга Найденова, «Банк Синара»

Спасибо большое. Я попробую еще про ЧПД спросить. Все-таки ставки снижаются — заметно снизились по сравнению с уровнями прошлого года. В прогнозе вы, конечно, не называли рост клиентских остатков трендом, но казалось, что это может сформироваться в тренд. Почему, на ваш взгляд, это выглядит не совсем так во

втором квартале? Просто для понимания каких-то трендов, которые могут завершиться или могут реализоваться или не реализоваться в текущем году.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Да, по поводу ЧПД. Я чувствую себя немножко виноватым, потому что одинаково отвечаю на этот вопрос уже почти восемь лет. К сожалению, от того, что мы задаем этот вопрос еще раз, ответ не меняется. Когда мы пытаемся составить предложение со словами «чистый процентный «доход» и «тренд», это предложение практически никогда не складывается, по крайней мере, в той части, что касается клиентских остатков. То, что мы говорили ранее, и что сказал Виктор Олегович в ответе на один из первых вопросов: все в конечном счете приходит к клиентским предпочтениям и, может быть, даже предпочтениям отдельных клиентов, их инвестиционным стратегиям, которые могут меняться. Бывает так, что поведение одного клиента может изменить картину. Несколько месяцев проходит — ситуация разворачивается, или приходит новый клиент и создает какую-то новую инвестиционную стратегию. К сожалению, мы все время делаем эту оговорку, что, увы, здесь мы не можем говорить о четких трендах. К сожалению, вот так это работает. Такая сложная штука с этим бизнесом.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Андрей Ахатов, «Сбербанк КИБ».

Андрей Ахатов, «Сбербанк КИБ»

Спасибо. Поздравляю еще раз с хорошими результатами. Короткий, скорее технический вопрос. В связи с тем, что у вас немного поменялся формат отражения

издержек, не меняется ли ваша стратегическая цель по уровню соотношения операционных затрат к комиссионным доходам в 50—55%? То есть мы по-прежнему относимся к нему как к соотношению всех ваших операционных затрат к комиссионному доходу?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Отвечаю на вопрос по стратегической цели. Хорошая новость в том, что требуется очень много решений и очень большая работа, чтобы поменять стратегию. Не бывает такого, что мы сели одним прекрасным вечером с бокалом вина, ударили по рукам и сказали: мы меняем стратегию. Это большая работа, это решение Наблюдательного совета, и, если бы это случилось, это было бы точно публично объявлено. Но я понимаю, почему звучит вопрос, я понимаю необходимость подтвердить это. С удовольствием подтверждаю, что все остается в силе. Именно поэтому, предвосхищая такие вопросы, я специально оставил показатели в пресс-релизе и в презентации неизменными, чтобы подчеркнуть сопоставимость, преемственность наших цифр. Единственное, что чуть-чуть поменяется арифметика формул: раньше операционные расходы состояли у нас из двух частей, а теперь из трех. Но это просто арифметическое упражнение. Структура не меняется. Это с точки зрения расчета, но во вступительной части я объяснил, почему мы это сделали: потому что так управляется бизнес, потому что так устроена управленческая отчетность, потому что это дополнительная детализация. Все хотят прозрачности — это дополнительная степень прозрачности, которую мы предоставляем. Поэтому здесь мы считаем, что сделали улучшение в части раскрытия. Но также мы даем комфорт с тем, чтобы сохранить устойчивость всех наших трендов.

Оператор

Дамы и господа, мы будем рады ответить на ваши вопросы. Для устного вопроса нажмите кнопку «Поднять руку» или «*9». Для письменного вопроса воспользуйтесь разделом «Вопросы и ответы».

Следующий вопрос задает Светлана Асланова, Эйлер.

Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии»

Я хотела бы задать вопрос в продолжение вопроса Андрея. Показатели комиссионных доходов и расходов используются в управленческой отчетности. Можем ли мы увидеть какие-то ваши цели по году или какие-то ориентиры по росту, например, чистого комиссионного дохода именно в прогнозе годовых метрик?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Да, отвечая на вопрос, я, конечно, прежде всего процитирую комментарий, который давался во вступительной части о том, что мы пока сохранили для преемственности, для сопоставимости старый формат представления, но постепенно движемся к новому формату представления, в том числе в диалоге с вами — понимая, какие метрики вы хотели бы видеть. Я подтверждаю, что чистый комиссионный доход — это тот показатель, которым менеджмент оперирует и который обсуждает на заседаниях в диалоге с Наблюдательным советом. Это такая метрика, на которую смотрят внутри Компании. И возможно, действительно, далее в диалоге с аналитиками мы тоже будем чаще использовать эту метрику, подумаем, как она заходит, и, может быть, тоже будем выстраивать вокруг этого какую-то дискуссию и развивать презентацию в эту сторону. Вопрос для

нашего дальнейшего общения, в том числе с рынком.

Оператор

Дамы и господа, краткое напоминание. Для устных вопросов нажмите, пожалуйста, кнопку «Поднять руку» или «*9». Для письменных вопросов воспользуйтесь разделом «Вопросы и ответы».

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Отмечу, что пока в текстовом интерфейсе я ни одного вопроса не вижу. Если кто-то хочет текстом, пожалуйста, напишите. Давайте минуту подождем — может быть, появятся дополнительные вопросы. И будем двигаться к завершению нашего сегодняшнего диалога.

Да, будем завершать наше сегодняшнее общение. Всем спасибо, что очень внимательно следите за нами, за хорошие вопросы. И остаемся на связи, как всегда. Также жду продолжения диалога на звонке по результатам второго квартала 2026 г.

Виктор Жидков, председатель правления

Коллеги, спасибо большое. Рад видеть такую вовлеченность. Мы очень ценим вас за то внимание, которое вы уделяете Компании. Нам очень ценны ваши замечания и вопросы — поверьте, они не остаются без внимания внутри нашего коллектива. Вся наша команда работает на то, чтобы инвесторы были довольны нашими результатами. Благодарю за участие в сегодняшнем звонке. Спасибо большое. Хорошего вам дня.

Оператор

Дамы и господа, на этом наш звонок завершен. Вы можете отключаться.

