

КЛАССИЧЕСКОМУ КОРПОРАТИВНОМУ БАНКИНГУ ПРИДЕТСЯ МЕНЯТЬСЯ

В последние годы BCS Global Markets активно развивает корпоративно-банковский бизнес, построенный на платформе инвестиционного банка. Об особенностях такой модели бизнеса, о его конкурентных преимуществах для клиентов, работе в условиях глобальной изоляции, а также планах на 2020 год в интервью «Деньгам» рассказал член совета директоров банка БКС, руководитель корпоративно-банковского направления BCS Global Markets Алексей Гонус.



В нынешнем году весь мир столкнулся с «черным лебедем» — пандемией коронавируса. Какое влияние на инвестиционно-банковский бизнес оказала сложившаяся в мире ситуация?

— Сейчас нет бизнеса, который на себе не почувствовал бы влияние последствий распространяющейся в мире пандемии. Однако у каждого своя специфика, и реагируют они по-разному. Кто-то вынужден остановить работу или существенно сократить объемы производства, кто-то перешел на удаленное обслуживание. В нашем случае также произошли достаточно сильные изменения. Как и большинство компаний, мы были вынуждены перейти на удаленный режим работы не только при обслуживании клиентов, но и при внутреннем взаимодействии с подразделениями. Но такие изменения не критичны, поскольку банковский бизнес один из первых начал оцифровываться. Более негативным стало снижение качества оценок уровня долгосрочных процентных ставок, особенно в России. Конечно, регулятор подает сигналы, что ставки какое-то время останутся на текущем уровне, а потом вновь будут снижены, то есть тенденция последних лет сохранится. Однако в памяти банкиров и корпоративных клиентов сильны воспоминания предыдущих кризисов, в которые ЦБ поднимал ставки, действуя, в отличие от западных коллег, антициклично. Отсутствует консенсус и среди инвесторов, которые принимают инвестиционные решения, исходя из уровня ставок и долгосрочного курса рубля, а также уровня инфляции. Добавляет нервозности на рынке сложность при оценке того, в каком сегменте экономики, у каких эмитентов накопились наибольшие риски. Все эти последствия привели к тому, что инвесторы и кредиторы находятся в некотором ступоре, отсюда меньше желающих инвестировать в облигации, акции или предоставлять кредиты.

— А как же поддержка экономик со стороны мировых центробанков? Она разве не сказывается на ситуации?

— Меры, принимаемые во всем мире, беспрецедентны, но и ситуация нестандартная, поэтому неопределенность сохраняется. Инвесторы и кредиторы любят определенность, поскольку все решения принимаются на основе математических моделей. В нынешних условиях очень сложно построить какую-либо модель, а поэтому и кредитование, и инвестирование сейчас временно заморозились.

— Получается, и вы порезали лимиты на клиентов?

— В настоящее время наш фокус направлен на действующих клиентов, с которыми проводим кредитные операции, но лимиты не увеличиваем. Лукавить не буду, был момент, когда мы приостановили операции, но буквально на несколько дней. Произошло это в конце марта, когда была паника на рынках, а движение курса рубля и ставок не подчинялось здравому смыслу.

Хотя активность по привлечению новых клиентов снизилась, но работы стало больше. В настоящее время к нам идет большой запрос на реструктуризацию задолженностей. К сожалению, кризисная ситуация не обошла стороной и наших клиентов, и те из них, кто видит затруднения с ближайшими платежами, просят перенести их на несколько месяцев. Это нормальная практика при долгосрочном сотрудничестве, и с ней сейчас сталкиваются многие банки.

— Многие банки объявили о каникулах для некоторых категорий клиентов. Вы так же лояльны?

— Конечно, мы идем навстречу запросам, но многое зависит от самих клиентов. Если залоговой массы достаточно и компания в ближайшие несколько месяцев реструктуризации, исходя из наших оценок, существенно не пострадает, мы идем навстречу. Ведь потребность в предоставлении финансирования у нас остается, теперь она реализуется в виде реструктуризации долгов. Парадокс сложившейся ситуации в том, что ставки по-прежнему привлекательны, денег много у всех финансовых игроков и поэтому намного легче принимать

решения по переносу платежей, чем, например, в 2014 году.

— На каких корпоративных клиентов ориентирован ваш инвестиционный банк? Насколько высока конкуренция в этом сегменте? С кем приходится конкурировать?

— Мы стараемся ориентироваться на корпоративных клиентов, у которых есть спрос на инвестиционно-банковские продукты: организацию облигационных займов, проведение IPO или SPO, валютные операции, сделки M&A и многое другое. Такой набор инструментария интересен достаточно крупным корпоративным клиентам. На этом обслуживании клиентов не заканчивается, так как мало выпустить ценную бумагу, для ее хранения нужен кастодиан, а для поддержания ликвидности — маркетмейкер. Спектр сопутствующих услуг, предлагаемый нами, достаточно широк и покрывает все возможные потребности корпоративных клиентов.

Также в таких компаниях есть топ-менеджеры, заинтересованные в качественном управлении собственными активами. У нас и для них есть решения, в том числе в рамках family office. С частными лицами с крупным капиталом работает департамент Personal Investment Bank. Мы расширяем продуктовую линейку в соответствии с клиентскими запросами. Недавно в лондонском филиале инвестбанка был запущен BCS Global Payments — сервис платежных услуг для физических лиц.

Как правило, такой широкий набор услуг интересен компаниям уровня «Газпрома» или «Роснефти». К сожалению, к ним очень сложно дотянуться, поскольку они находятся на обслуживании в госбанках или иностранных банках, между которыми идет жесточайшая конкуренция. Наша ниша — компании второго эшелона, но и тут конкуренция тоже есть. Правда, инвестиционных банков, которые могут предложить сопоставимый спектр ус-