



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ БКС

луг, немного. И вопрос даже не в широте, а в качестве предоставляемых продуктов. Наше основное отличие и преимущество заключается в том, что, работая, во-первых, на базе самого большого брокера в РФ и основного лидера по оборотам на Московской бирже (так, в марте оборот ФГ БКС на рынке акций превысил 30%) и, во-вторых, используя платформу инвестиционного банка как в России, так и международную, мы предоставляем клиентам широкий спектр инвестиционно-банковских услуг и возможностей диверсификации, чего не делают корпоративные банки классического типа. Наши клиенты имеют доступ ко всей линейке продуктов инвестбанка — высококачественной рыночной аналитике, прайм-брокериджу, глобальным рынкам, структурным продуктам для профессионалов, а также классическим инвестиционно-банковским решениям, о которых я говорил ранее. В этой синергии и кроется залог успеха.

— Получается, что очень многое завязано на основе группы — брокере БКС, а также синергии с инвестиционным банком?

— Крупнейший брокер — это не только набор услуг постпродажного обслуживания, но и возможность распространять ценные бумаги, выпущенные нашими клиентами, собственным инвесторам — розничным и институциональным, российским и иностранным.

География BCS Global Markets очень обширна. Наши офисы находятся в Лондоне и на Кипре, есть подразделение в Нью-Йорке. По сути, мы являемся главным входом для иностранных инвесторов на российский рынок, и они с интересом смотрят на наши выпуски. Немногие частные брокеры обладают такой широкой клиентской базой. О востребованности такого рода услуг хорошо говорят наши лидирующие позиции на рынке долгового капитала среди эмитентов второго эшелона.

— А классические банковские услуги оказываете?

— Конечно, есть и классический банкинг: кредитование, гарантии, расчетно-кассовое обслуживание, депозиты. Сочетание инвестиционного и классического банка — достаточно редкое явление для России.

— Какой набор услуг был наиболее востребован клиентами до кризиса?

— В классическом банкинге популярными были кредитование всех возможных видов и гарантии. В инвестбанке хитом были организация выпусков облигационных займов и их последующее обслуживание либо поддержание котировок уже выпущенных бумаг. Некоторые наши эмитенты не очень известны, поэтому наличие маркетмейкера важно для сглаживания волатильности, которая может появляться в бумагах при слабых корпоративных или рыночных новостях. Это позволяет чув-

ствовать себя комфортно эмитенту, а также инвесторам. Высокой популярностью пользовались услуги по обслуживанию физических лиц, а именно собственников или топ-менеджеров.

— Обычно инвестиционно-банковский бизнес мало пересекается и зачастую конкурирует с корпоративным банком.

Почему вы пошли по другому пути и решили работать, используя инфраструктуру инвестиционного банка?

— Как и все банки, мы тоже вначале пытались по отдельности предоставлять услуги корпоративным клиентам, каждый в своем сегменте. Однако очень быстро поняли, что клиентам нужны не только продукты корпоративно-банковские, но и инвестиционные. К тому же дали о себе знать ограничения внутри коммерческого банка, которые не позволяют нормально работать в сегменте интересующих нас клиентов. Самое главное ограничение — норматив Н1 (норматив достаточности собственных средств банка. — «Деньги») и Н6 (норматив риска на одного заемщика. — «Деньги»). С учетом нормативов мы могли выдать одному эмитенту пару миллиардов кредитных средств, и на этом наши возможности ограничивались. Такими объемами сложно заинтересовать крупных клиентов. Другое дело, если организовать выпуск облигаций на 10–20 млрд руб. Это воспринимается по-другому, с такими предложениями эмитенты готовы работать.

— В чем синергетический эффект такого сотрудничества разных бизнесов для корпоративного банка и для клиентов?

— В условиях низких ставок, какие мы видим сейчас, маржинальность классического банка совсем невысокая, поэтому важно увеличение доли комиссионных доходов. Оказание широкого спектра инвестиционных услуг как раз и призвано решать данную задачу. К тому же своей работой мы загружаем все остальные блоки группы. В свою очередь, клиенты получают максимально широкий и актуальный набор услуг, о которых они зачастую даже и не подозревают.

— Получается, вы занимаетесь еще и просвещением?

— Многие до сих пор считают, что банковские услуги уникальны и никакой альтернативы нет. Но это не так! Во всем мире прямое кредитование компаний — всего лишь маленькая часть огромного мира финансов: акций, облигаций, деривативов. Россия очень быстро идет в сторону общемировых стандартов. Причина банальная — падение ставок, которое подталкивает частных

и институциональных инвесторов, которые раньше размещали средства на депозитах, искать другие варианты инвестирования. Ими становятся облигации и акции или производные продукты. В таких условиях компании, прибегая к услуге инвестиционного банка, получают прямой доступ к деньгам инвесторов, минуя банки, которые взяли бы за оказание услуги свою маржу. Поэтому очень часто приходится заниматься просвещением клиентов — эта работа находит положительный отклик среди многих из них.

— Насколько стоимость заимствований на финансовом рынке привлекательна в сравнении с банковскими кредитами?

— До коронавируса ставки по данным продуктам находились практически на одном уровне. При этом важным преимуществом выпуска облигаций является совсем новый пул кредиторов, которых раньше у эмитента могло и не быть, а это диверсификация источников финансирования. К тому же провести выпуск облигаций немного проще и меньше ковенант придется исполнять перед кредиторами, чем в случае классического банковского кредита. Если же эмитент планирует в будущем провести IPO, найти внешнего стратегического инвестора, то первый путь к этому — выпуск облигационного займа, который познакомит инвесторов с компанией, а компанию приучит к некоторой публичности.

— Каких изменений ждете на рынке корпоративно-банковских услуг по итогам нынешнего кризиса?

— В некотором смысле можно сказать, что классическому корпоративному банкингу придется меняться — сильно усложниться и дополниться. Думаю, в ближайшие годы смешение банковских услуг с инвестиционными продолжится, поскольку сам по себе корпоративный банк — малорентабельный и высокорискованный. Последнее наиболее сильно проявляется в периоды кризиса, которые, к сожалению, идут один за другим. Для того чтобы повысить маржинальность и снизить риски, потребуется набор продуктов, выходящий за рамки корпоративного банка. С этим хорошо справится только инвестиционный банк или розничный, а лучше и то и другое.

— Какие у вас прогнозы по росту бизнеса в этом году?

— К концу года планируем увеличить объем операций и доходов по сравнению с 2019 годом на 50% при доле дохода от классических корпоративно-банковских услуг в 20% и от инвестиционных в 80% соответственно ●