

СТАНИСЛАВ НОВИКОВ: «ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ СОКРАЩАЕТ РАЗРЫВ В ФИНАНСОВОЙ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ МЕГАПОЛИСОВ И РЕГИОНОВ»

О значении Петербургского форума в деловой жизни страны, тенденциях в мировой и отечественной экономике, стремительно растущей роли высоких технологий в инвестиционной сфере, а также об успехах и стратегических планах БКС¹ рассказывает заместитель председателя правления Финансовой группы БКС по розничному бизнесу Станислав Новиков.

— Станислав Михайлович, в эти дни всеобщее внимание приковано к ПМЭФ-XXII. На ваш взгляд, какое место сегодня занимает форум в жизни государства, инвесторов, бизнеса?

— За два с лишним десятилетия Петербургский международный форум стал одной из ведущих международных площадок для обсуждения ключевых экономических вопросов, стоящих перед Россией, развивающимися рынками и миром в целом, а также для достижения важных договоренностей. ПМЭФ твердо зарекомендовал себя как уникальная коммуникационная площадка для бизнес-элиты, представителей власти, иностранных инвесторов и политиков, крупных экспертов, деловых СМИ.

Форум, к слову, является нашим ровесником — в июне мы отметим 23-летие БКС, — и, безусловно, темы, которые поднимались на этой площадке, для нас всегда были актуальными и интересными. ПМЭФ-XXII — не исключение, заявленные на нем темы, в особенности вопросы повышения доверия между населением, бизнесом и государством и роли человеческого капитала в цифровой экономике, в той или иной степени являются насущными для каждого.

— Как, по вашим оценкам, за последние годы на глобальном и национальном уровне изменились условия для инвестиций? Какие тенденции вы бы выделили особо?

— На глобальном уровне тревогу вызывает усиление санкционного противостояния, признаки торговых войн, а из последних новостей — выход США из «ядерной сделки» с Ираном, что в конечном счете может еще серьезнее накалить Ближний Восток. Международный валютный фонд предупредил, что глобальный рост, который прогнозируется в 2018—2019 годах на уровне 3,9%, в 2020 году может перейти к замедлению, если ведущие экономики мира не перестанут наносить удары по мировой торговле. Вместе с тем страны ОПЕК+ сумели привести мировой рынок нефти к относительно балансу с котировками в \$60-70 за баррель, вполне комфортными для рубля и российского бюджета.

Что касается российской экономики, то она в целом справилась с вызовами 2014-2015 годов, перейдя к росту. В 2016 году я присутствовал на сессии ПМЭФ, где выступали Эльвира Набиуллина, Алексей Кудрин и Антон Силуанов. Тогда обсуждались макроэкономические ориентиры, озвученные до этого президентом России Владимиром Путиным, в частности, достижение уровня инфляции на уровне 4% и снижение ключевой ставки для оживления кредитования и инвестиций. Ставка ЦБ за два года снизилась уже на треть (с 10,5 до 7,25%), а инфляция замедлилась до исторических минимумов.

Стабильная низкоинфляционная конъюнктура очень важна для финансового рынка России, она позволяет увеличивать число долгосрочных инвесторов, стимулирует спрос на инвестиционные продукты, способствует появлению «длинных» денег в экономике.

— Как меняют рынок новые технологии, как они влияют на отношения с клиентами, уровень финансовой грамотности?

— Финтех — один из самых мощных на сегодня драйверов формирования прослойки частных инвесторов. Потому что благодаря высоким

технологиям инвестиции становятся людям ближе, доступнее и понятнее, эти технологии открывают и перед инвестиционными компаниями, и перед их клиентами новые возможности. Появляются все более удобные и безопасные мобильные банки, приложения для инвестиций, планирования персональных финансов и т. д.

Диджитализация сокращает разрыв в финансовой осведомленности между жителями мегаполисов и отдаленных уголков страны. Сегодня, не выходя из дома, можно покупать и продавать ценные бумаги, обменивать валюту, открывать вклады, управлять личными финансами и т. д. Совсем недавно это казалось фантастикой.

Стремясь быть всегда на несколько шагов впереди, в дополнение к офлайн-сети «БКС Премьер»², «БКС Ультима»³ и «БКС Брокер»¹ — это 87 офисов и свыше 100 агентских пунктов — мы работаем над digital-экосистемой, а фактически строим отдельный большой бизнес, нацеленный на привлечение и обслуживание клиентов через цифровые каналы.

Эта система будет объединять традиционный онлайн-банкинг, инвестиции, программу лояльности и сервис умных советов.

— С какими результатами подходит БКС к своему 23-летию?

— Поступательная реализация бизнес-стратегии и тенденции на рынке, которые мы сумели заблаговременно предвидеть, позволили нам с 2015 года, то есть фактически всего за три года, удвоить нашу клиентскую базу и в начале этого года выйти на первое место по количеству клиентов, зарегистрированных на Мосбирже⁴. Сегодня БКС доверяют уже около 300 тысяч человек, для них работают более 4 тысяч сотрудников.

Что касается финансовых показателей группы, то за первое полугодие минувшего года чистая прибыль выросла на 48% к первому полугодю 2016 года — до 4,4 млрд рублей, выручка увеличилась на 28% — до 10,3 млрд рублей⁵. Позитивная динамика позволяет нам наращивать инвестиции в развитие бизнеса: если в прошлом году их объем составлял 2 млрд рублей, то в текущем планируется суммарно вложить уже порядка 5 млрд рублей.

— Как развивается розничная сеть «БКС Премьер», оправдал ли себя избранный формат?

— «БКС Премьер» — один из наших самых успешных проектов. В прошлом году мы открыли новые филиалы в Ульяновске, Калуге, Москве, совсем скоро откроем филиал в Набережных Челнах. Также мы постепенно приводим уже действующие филиалы к формату бизнес-класса, что дает клиентам еще больше комфорта, инвестиционных возможностей и привилегий. За минувший год мы реформативировали филиалы «БКС Премьер» в Санкт-Петербурге и Москве («Проспект Мира»), Нижнем Новгороде, Воронеже, Перми, на очереди представительства компании в Уфе, Иркутске, Ставрополе, Краснодаре, филиал «Павелецкий» в Москве.

Обслуживание в «БКС Премьер» остается глубоко персонализированным: к каждому клиенту прикрепляется финансовый советник, который готов консультировать по вопросам управления финансами независимо от суммы средств на счете, при этом инвестиционный портфель формируется индивидуально — исходя из сроков вложения средств, отношения клиента к риску, суммы инвестиций и множества других факторов.

Параллельно с успешным развитием в БКС цифровых каналов и переводом все большего числа финансовых операций в онлайн мы уделяем много ресурсов и внимания развитию офлайн-сети, что важно для компании и клиентов. Живой личный контакт с финансовым



советником помогает создавать для клиента решение, наиболее полно соответствующее его инвестиционному профилю и финансовым целям.

Также «БКС Премьер» организует по всей России множество мероприятий для частных инвесторов. Ежемесячно проводится до сотни конференций, круглых столов и семинаров с участием известных финансовых экспертов, лучших специалистов по инвестициям и личным финансам. Наши мероприятия посещают тысячи человек — от вчерашних вкладчиков, которые только знакомятся с миром инвестиций, до владельцев крупного бизнеса. Свободные места на этих встречах — большая редкость, ведь для многих это отличная возможность задать вопрос авторитетным экспертам в области личных финансов и инвестиций, услышать базовые экономические прогнозы, подкрепленные аналитическими расчетами, завязать новые деловые знакомства и так далее.

— Меняются ли инвестиционные предпочтения состоятельных клиентов?

— В портфелях состоятельных клиентов растет доля инвестиционных продуктов, наблюдается рост интереса к профессиональному управлению благосостоянием. При этом прослеживается снижение склонности к риску, на первый план вышло сохранение капитала, востребованы инвестиции с определенной, комфортной для них степенью риска и приемлемым уровнем потенциального дохода.

Как показывает опыт «БКС Ультима Private Banking»⁶, сегодня клиента на этом рынке может заинтересовать только конкретное предложение, «заточенное» под его индивидуальные цели. Именно поэтому мы придерживаемся в своей работе с состоятельными клиентами трех базовых принципов: персональное планирование, персональный подход к клиенту и персональные привилегии.

— Какие стратегические цели стоят перед БКС?

— В рамках стратегии, которую мы готовим, к 2022 году предполагается более чем трехкратный рост объема клиентских активов — до 1 трлн рублей, а также пятикратный рост числа клиентов — до 1,5 млн человек. Основную ставку мы делаем на высокие технологии, инновационные продукты и персонализированный подход.

НОВИКОВ СТАНИСЛАВ МИХАЙЛОВИЧ

Заместитель председателя правления ФГ БКС по розничному бизнесу.

Родился в 1975 году в Москве.

Окончил экономический факультет МГСУ. Второе высшее образование получил в Финансовой Академии при Правительстве РФ по специальности «Банки и кредит». В 2010 г. получил степень Executive MBA в Высшей школе бизнеса Чикагского университета (University of Chicago Booth School of Business, USA).

2002-2010 гг. — вице-президент КБ CITIBANK; руководил сетью отделений в России, а также курировал продажи инвестиционных и страховых продуктов Ситибанка в России.

С 2010 года возглавляет дирекцию розничного бизнеса в Финансовой группе БКС, включая направления «БКС Премьер» и «БКС Ультима».

Лауреат премии «Лучший банкир года» (2018)⁷.

ФИНАНСОВАЯ ГРУППА БКС

Компании Финансовой группы БКС предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных и банковских услуг, в том числе собственные разработки финансовой инженерии — структурные продукты, биржевые ноты и др.

Финансовая группа БКС была образована на базе Компании БКС, учрежденной 20 июня 1995 года в городе Новосибирске. В том же году компания получила первую лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера и инвестиционного консультанта. В 1998 году БКС стала членом секции фондового рынка Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и участником Российской торговой системы (РТС). В 2000 году открыт филиал компании в Москве, и тогда же БКС в числе первых в России предложила клиентам интернет-трейдинг.

В 2011 году ФГ БКС объявила о новой стратегии, в рамках которой помимо брокериджа («БКС Брокер») были выделены три направления развития: розничное направление («БКС Премьер»), инвестиционный банк («БКС Банк») и направление по работе с состоятельными клиентами («БКС Ультима»).

Сегодня ФГ БКС — это:

- лидер по объемам сделок на фондовом рынке Московской биржи. 714 млрд рублей — месячный оборот на фондовом рынке;⁸
- рейтинг кредитоспособности ruBBB+ со стабильным прогнозом от агентства RAEX (Эксперт РА);⁹
- более 290 тысяч клиентов, в том числе более 4 тысячи юридических лиц;⁴
- 87 офисов и более 100 агентских пунктов в крупнейших городах России;
- более 4 тысяч сотрудников.

www.bcs.ru

1 ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

2 Услуги оказывает АО «БКС Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 15.12.2014 г.

3 Digital (англ.) — «цифровой».

4 По данным Мосбиржи. Источник: <https://www.moex.com/s719>

5 Финансовые результаты по МСФО за 1П 2017

6 Private banking (англ.) — частное банковское обслуживание.

7 Премия SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2017.

8 Источник: <https://awards2017.pbwm.ru/>

8 Месячный оборот БКС на фондовом рынке в режиме основных торгов Т+ по акциям и паям, по итогам торгов на ПАО «Московская Биржа» в апреле 2018 г. Источник: <https://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=4&year=2018>

9 Источник: <https://raexpert.ru/releases/2017/Aug04d>