

«НАША ЦЕЛЬ — ДОЛГОСРОЧНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА И ДЛИТЕЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО»



CS Global Markets — признанный лидер в брокерском и инвестиционно-банковском обслуживании институциональных и корпоративных клиентов. Почему было принято решение начать оказывать услуги частным состоятельным клиентам?

— В какой-то момент мы поняли, что наш бизнес существенно разросся, а отношения с нашими клиентами — акционерами и топ-менеджментом крупных и средних компаний — пришли на ту стадию доверия, где бизнес по управлению частным капиталом сам по себе напрашивался. На это наложились макроэкономическая среда (низкие инфляция и ставки по депозитам), избыточная доля депозитов в сбережениях населения в целом и состоятельных людей в частности, ну и некая специфическая форма оказания услуг для частных состоятельных клиентов в России. Мы поняли, что для нас есть ярко выраженная ниша. Суть предложения в том, что мы не предлагаем депозит (премиальный или обычный) и услуги lifestyle как базовый продукт в классическом investment banking. Мы предлагаем свою экспертизу в инвестиционных продуктах и обслуживание частным клиентам со стороны именно инвестбанка, а не обособленного подразделения, которое истинно глубоким знанием всех финансовых рынков не обладает по определению. Мы реально, а не мнимо предлагаем каждому клиенту custom made продукт лично для него, его уровня риск-профиля, жизненных планов и финансовых потребностей. На разницу между ставкой депозита в условном госбанке и текущей доходностью ОФЗ на горизонте десяти лет можно иметь на 20–25% больше личного капитала. И это самое простое, что можно сделать. Синергетический эффект в том, что и тот и другой бизнес — это в первую очередь бизнес людей. От них зависит все. Если мы хорошо обслужим корпоративного клиента, мы можем увеличить продажи в сегменте частного капитала. Обслужив хорошо состоятельного клиента, мы можем увеличить его лояльность к нам в корпоративном и инвестбанковском бизнесе. Эдакий круг роста.

— В каких регионах оказываете услуги?

— У нас три базовых центра обслуживания — Москва, Лондон, Лимасол. Касательно регионов РФ планы, безусловно, есть. Конечно же, это в первую очередь города-миллионники. При этом мы не планируем открывать в каждом таком городе офис или представительство. Все же у группы БКС и без того обширная региональная сеть. Не видим смысла повторно тратить средства акционера на одно и то же. Главное — это опытная и высококвалифицированная команда сейлз-менеджеров, которые смогут оказать персонализированную услугу, где бы ни находился наш клиент.

— Отличается работа с клиентами столичными и региональными?

— Наверное, уровень проникновения финансовых услуг и качественного обслуживания в столице — это основное отличие. Ну и конкуренция, разумеется. А вот про финансовую грамотность я бы не стал говорить в применении к состоятельным людям. Прекрасные умные бизнесмены, сделавшие состояние, есть везде в России. Не стоит недооценивать их смекалку.

— Какие услуги предоставляет BCS Global Markets в рамках Personal Investment Bank? Есть ли уникальные предложения? Почему вы не оказываете услуги консерджа?

— Уникальность в том, что мы заботимся в первую очередь не об особняке, где будет принят клиент, не о выставке, на которую он попадет, и не о качестве кофе, который будет им выпит, а о доходности на свой капитал, которую он получит. Качество обслуживания и сопутствующие услуги важны, но фокус у нас именно такой, и никак иначе. Клиент получает весь набор возможных финансовых инструмен-

тов (акции, облигации, валюты), структурные ноты (в том числе tailor-made), денежной рынок, репо, производные инструменты, а также имеет доступ к аналитикам инвестиционного банка. То есть всему тому, что можно предложить с учетом его риск-профиля и регуляторных ограничений. При этом мы стараемся не продавать черные ящики — паи многих тысяч инвестиционных фондов по всему миру, из которых выбрать тот самый ох как сложно, — и избыточно сложно сочиненные структурные продукты, которые клиент понять не сможет. Наша цель — долгосрочное благосостояние клиента и длительное сотрудничество с нами как с финансовым партнером, а не быстрая высокомаржинальная продажа в первый год. Консерж-услуги? Мы хорошо читали учебники по макро- и микроэкономике и верим в международное разделение труда как концепцию. Каждый должен заниматься тем, в чем он профессионал, а не пытаться объять необъятное, упустив из виду качество своего базового продукта.

— Какие основные предпочтения клиентов в настоящее время? Чем они обусловлены?

— Если брать рынок в целом, то состоятельный клиент все еще предпочитает валютный депозит и немного низкорискованных еврооблигаций. Россия — уникальная страна в этом плане. Если на Западе соотношение инвестиционные продукты-депозит 60/40 в пользу первого, то у нас 90/10 в пользу второго. Лишь в последние годы наметился фокус на инвестиционные продукты. Причем в целом среди населения, а не только в сегменте состоятельных клиентов. Видим по динамике развития группы БКС, по конкурентам. Нам представляется, что этот тренд надолго. Лед тронулся.

— На кого ориентированы услуги Personal Investment Bank BCS Global Markets? Как выглядит средний клиент PIB?

— Это человек с инвестиционным капиталом более \$1 млн, который успешен в своем деле или своем бизнесе и у которого есть потребность в диверсификации своего капитала/своих вложений, потребность в финансовом планировании.