



ОЛЕГ БОРУНОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА

В финансовой сфере Олег Борунов работает с 1998 года. Свой карьерный путь начинал с должности банковского специалиста. Добившись карьерных успехов, более 14 лет занимал руководящие должности в инвестиционно-банковской сфере: АО «ВТБ Капитал»/ПАО «Банк ВТБ», Deutsche Bank, ЗАО «Объединенная финансовая группа», где отвечал за построение и развитие инвестиционно-банковского направления в России и за рубежом. С осени 2017 года является заместителем председателя правления Московского кредитного банка, курирующим инвестиционный бизнес и Private banking. С осени 2018 года Олег Борунов является также независимым директором совета директоров Sova Capital Limited.

ФОТО: ДЖЕФФЕРИ

2019 год добавит оптимизма нашему рынку и его участникам.

— Не слишком ли оптимистичный прогноз? Вы видите перспективы размещения отложенных IPO и SPO?

— У нас есть свой pipeline (план сделок), в том числе сделки, которые были отложены с 2018 года; появилось несколько новых проектов. Группа активно работает в этом направлении, и мы надеемся на их успешную реализацию. При этом стоит отметить, что на рынке уже были закрыты первые сделки в 2019 году, например, состоялось первичное размещение компании HeadHunter.

— Вы упомянули, что ландшафт рынка меняется, ушли многие иностранные игроки, но российские — в лице госбанков — по-прежнему активны? Как вам удастся конкурировать с ними?

— Нельзя сказать, что конкуренция всегда проходит в равной борьбе. Есть запрос со стороны клиентов, которые заинтересованы в развитии здоровой конкуренции и поэтому рады видеть нового игрока. В период неопределенности на рынке появляются окна возможностей для совершения той или иной операции для клиента, на которые нужно максимально быстро реагировать. Это как раз наши главные преимущества как группы: индивиду-

альный подход, гибкость, высокая скорость принятия решений и способность адекватно оценивать риски. Кроме этого, мы стараемся выстраивать доверительный подход к каждому нашему клиенту. На это требуется время, но при этом уже сейчас дает результаты. Повторюсь: мы пока не очень «большие», что обеспечивает маневренность и дает возможность выстраивания комплексного и персонального подхода к клиентам. В «больших домах», с одной стороны, преобладают коробочные решения, с другой — присутствует некоторая неповоротливость в принятии индивидуальных решений, может мешать и внутренняя конкуренция подразделений. При этом мы не всегда выступаем в качестве конкурентов госбанкам: есть сделки, которые проходят в активной совместной координации, как, например, уже упомянутые сделки DCM. Чаще всего это пул банков, который обеспечивает дополнительный комфорт для эмитента за счет диверсификации организаторского спроса, а для банков-организаторов это возможность поучаствовать в закрытии интересной сделки, а также улучшить свои рейтинги.

— Какие направления деятельности в инвестиционном бизнесе вы считаете сейчас наиболее перспективными?

— Мы сейчас достаточно активно смо- трим в направлении развития бизнеса с клиентами из Казахстана, Белору-

сии, а также с другими странами СНГ — это очень перспективный рынок. У нас есть несколько сделок в работе, думаю, что некоторые мы сможем закрыть в ближайшее время. В группе активно развивается Sova Capital, предоставляя широкий спектр инвестиционных услуг.

— В сегмент Private banking выходить не планируете?

— Планируем. Эта ниша очень привлекательна для нас. Сегмент Private banking всегда очень требователен к наполнению в части продуктовой линейки, включая инвестиционные продукты. С запуском инвестиционного бизнеса на балансе МКБ и появлением в группе Sova Capital у нас появились дополнительные конкурентные преимущества.

— Вы можете предложить столь избалованным клиентам что-то новое?

— С одной стороны, сложно придумать что-то новое в этом сегменте. Клиент Private banking хочет получить индивидуальный подход, лучшее предложение, отличный сервис с минимальным для себя риском. С другой стороны, всегда есть шероховатости, клиенты очень требовательны. При этом у каждого игрока в этом сегменте есть какая-то своя продуктовая «фишка»: повышенная ставка, структурные продукты, удобный программный интерфейс, lifestyle.

Мы хотим сделать фокус в первую очередь на персонализированном сервисе, на точечной настройке предложений и сервисов под запрос каждого конкретного клиента. Уверен, это поможет сформировать свою клиентскую базу.

— Какой входной порог вы установите для клиентов Private banking?

— Сейчас это 20 млн руб. Порог невысокий, и мы ожидаем, что это будет нашим дополнительным преимуществом. У основных игроков входной порог от 50 млн руб.

— Private banking — ограниченный сегмент, если у вас представление или надежда относительно того, когда санкции будут сняты? Ведь только при этом условии инвестиционный банкинг может развиваться полноценно...

— На протяжении всех пяти лет были надежды на смягчение санкционной политики западных стран, которые сменялись разочарованием. Очень хотелось бы, чтобы при отсутствии дополнительных ограничений была возможность вернуться к нормальному функционированию рыночных отношений без искусственных препятствий. Регулярно общаясь с нашими западными партнерами, мы видим активное желание работать в России, инвестировать в российский риск ●