

Мы достигаем синергии нашей бизнес-модели, предоставляя корпоративно-банковским клиентам полный спектр продуктов инвестбанка

— Конечно, это планировалось заранее. Как я уже говорил, мы сейчас переводим большой объем бизнеса на эту компанию, все основные торговые департаменты (блоков markets и prime brokerage) будут сосредоточены на ней. В апреле BCS Prime Brokerage Ltd получила от английского регулятора расширенную лицензию на проведение дилерских операций. До этого она работала только как агентский брокер. Расширение бизнеса требует большего капитала. К дилеру повышенные требования, поэтому мы и увеличили капитал компании. Вообще, наш лондонский офис значительно вырос — на сегодняшний день в Лондоне работает уже около 70 человек, в московском филиале — порядка 250, и кипрский филиал планирует также расширять свою команду.

— Насколько сильно эти изменения влияют на кадровую политику компании?

— Влияют довольно значительно. Происходят серьезные перемены — мы хотим быть миллиардной компанией. Из-за spin-off и нашей стратегии по диверсификации бизнеса инвестиционный банк находится в процессе трансформации. Мы реструктурируем и ди-

версифицируем бизнес, переводим его значительную часть в Лондон, развиваем новые направления, выходим на новые рынки вне России, запускаем новые международные бизнес-направления, расширяем целевые клиентские сегменты. Естественно, все это требует как переаллокации людей, так и найма новых сотрудников с международным опытом. Создать миллиардную компанию непросто. Тем более — стать публичной компанией. Это совсем другой мир, требующий других подходов к корпоративному управлению и ведению бизнеса, — нам необходимо будет многое поменять за следующие три года. И особенно в области кадров. Нужен сильный апгрейд персонала, привлечение лучших топ-менеджеров и сотрудников с новым опытом, если мы хотим удвоиться за три года. Мы развиваемся и инвестируем в бизнес, так же как и ФГ БКС. В прошлом году группа наняла около 700 человек, а в инвестиционном банке, в свою очередь, тоже был кадровый

прирост порядка 10%. Надеемся скоро удивить вас новыми именами.

— На каких направлениях бизнеса у вас сейчас основной фокус?

— У нас есть как наши ключевые и устоявшиеся бизнес-линии с органическим ростом, так и новые точки роста, которые должны обеспечить нам рывок в дальнейшем развитии.

К ключевым направлениям относится prime brokerage, в котором мы исторически сильны. Наши основные задачи — удерживать лидерство в этом сегменте, обеспечить покрытие большего количества рынков, усилить диверсификацию и сохранить органический рост на уровне около 20% в год.

Второе направление — это global markets. Тут мы ожидаем рост за счет увеличения клиентской базы, расширения географии покрытия и количества инструментов. Например, из-за большого клиентского спроса мы расширили покрытие аналитики на рынки СНГ, развивающиеся и ключевые

международные рынки. Мы также расширили предложение брокерских услуг на развивающихся рынках, таких как Турция, Латинская Америка и Южная Африка. Также в данный момент мы рассматриваем возможность партнерства в странах Восточной Европы, чтобы предоставлять там не только брокерский сервис, а полный спектр услуг инвестбанка.

Три года назад в рамках нашей стратегии мы определили несколько новых точек роста.

Первая: мы зашли в корпоративный сегмент и создали подразделения корпоративного банкинга, инвестиционно-банковских услуг и структурного финансирования. К корпоративно-банковскому сегменту относятся услуги корпоративного кредитования. Наш корпоративный банк нарастил портфель размером более 12 млрд руб. Важно заметить, что простое кредитование как монолайнеровый бизнес не является целью корпоративного банка BCS Global Markets. Мы достигаем синергии нашей бизнес-модели, предоставляя корпоративно-банковским клиентам полный спектр продуктов инвестбанка: инвестиционно-банковские услуги, структурное финансирование, корпоративный брокеридж и т. д. Это очень важно. Монопродуктовый бизнес для нас ни смысла, ни перспектив не имеет. Важно зарабатывать на клиенте, удовлетворяя широкий спектр его потребностей, а не на каждом отдельном продукте.

Инвестиционно-банковское подразделение состоит из нескольких бизнес-линий — долговое финансирование, акционерный капитал и сделки слияния и поглощения.

В качестве нового ключевого клиентского сегмента мы выбрали компании со средней капитализацией. Мы верим, что в этом сегменте в России в ближайшие годы будет бурный рост, и хотим в нем участвовать. Мы хотим помогать таким компаниям выходить на рынки капитала, расти и становиться крупными. Нам удалось успешно развить этот бизнес и занять в нем сильные позиции. Мы организовали несколько IPO, регулярно входим в топ-10 в рейтинге Cbonds по облигационным размещениям. Так, на данный момент мы являемся организатором 83 выпусков облигаций на 457,6 млрд руб. и \$500 млн. Также в этом году мы провели размещение рублевых облигаций с самой низкой ставкой среди всех выпусков корпоративных облигаций



ПРЕДОСТАВЛЕНО «КОМПАНИЕЙ БКС»