



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ БКС

в РФ с начала 2011 года. Это было размещение ООО «Икс 5 Финанс» на сумму 5 млрд руб.

Еще одна точка роста в России — Personal Investment Banking, клиентами которого в основном являются физические лица с профессиональным бэкграундом — собственники или топ-менеджеры компаний, с которыми мы работаем. Это не бизнес private banking в его классическом понимании, нашим клиентам нужен спектр услуг и сервис, близкий к тому, что мы предоставляем нашим институциональным или корпоративным клиентам. За последующие три года мы надеемся привлечь 300–500 клиентов со средним счетом около \$10 млн.

— А какие у вас точки роста на Западе?

— Одна из них — это платежный сервис BCS Global Payments. Наша брокерская компания в Лондоне получила лицензию, позволяющую нам предоставлять клиентам платежные услуги. Мы уверены, что этот сервис будет востребован нашей клиентской базой, особенно family offices, небольшими корпорациями и, конечно же, клиентами Personal Investment Bank. Клиентам удобно получать услуги прайм-брокера и в то же время иметь возможность пользоваться платежным сервисом, на который мы уже видим большой спрос. В будущем мы также рассматриваем возможность выпуска пластиковых карт.

Вторым важным стратегическим сегментом роста является синтетический прайм-брокеридж (synthetic prime brokerage). Мы много инвестировали

в это направление и продолжаем его активно развивать. Целевой клиентской базой тут являются небольшие и средние фонды в \$50–300 млн активов под управлением. В связи с сильным ужесточением регулирования в Европе за последние годы (MiFID 2 и Basel III) сервис для небольших и средних фондов сильно упал из-за давления на капитал. Большие банки не заинтересованы работать с такими фондами, поэтому они либо понижают уровень сервиса, либо повышают планку входа. Будучи фондом в \$100 млн, очень сложно найти профессионального прайм-брокера. Мы видим большой потенциал в этом сегменте и планируем занять лидирующие позиции в данной нише. Наш девиз здесь — «Топовый прайм-сервис уровня балдж-брокетов для средних игроков».

Последней точкой роста на международном периметре является наш американский бизнес. Его стоит отметить отдельно. Год назад американский брокер BCS Americas получил аккредитацию на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) с возможностью торговать «на полу» (floor broker). Я не знаю ни одного российского игрока, имеющего такую аккредитацию. Она дала нам возможность осуществлять лучшее исполнение заявок для клиентов и предоставлять клиентам доступ к американскому рынку по очень конкурентным ценам. В комбинации с нашими технологиями это дает нам значительное преимущество в данном сегменте.

— Каким для бизнеса инвестбанка был прошлый год?

— 2018 год был сложным для всего инвестиционно-банковского сектора. Произошло много событий: в апреле ввели санкции на «Русал» и «Ренову». Целый год рыночное сообщество находилось в ожидании ужесточения санкций, доминировал страх. Проводилась жесткая кредитно-денежная политика в Америке, что оказало давление на рынки развивающихся стран. Таким образом, российские активы оказались под двойным давлением — американских санкций и глобального снижения риск-аппетита. Все это привело к высокой волатильности рынков.

Учитывая эту ситуацию, мы резко снизили риск-аппетит и еще в мае сократили наши торговые лимиты. Также, применив консервативный подход, мы захеджировали свой бизнес от любых ожидаемых стрессов. К тому же во второй половине года почти не было сделок по размещению. Естественно, это отразилось на трейдинговых доходах: когда у вас мало лимитов и отсутствуют сделки и вам важно купить страховку от худшего случая, трейдинговый доход падает.

Мы работали в условиях ограниченного риск-аппетита и сокращенных лимитов до апреля 2019 года, а сейчас вернулись в свой стандартный режим. 2019 год, напротив, очень благоприятный — изменение политики ФРС, ралли на развивающихся рынках, снятие санкций с «Русала», увеличение спроса на Россию.

— Вы хеджировались против волатильности?

— Да, мы покупали инструменты хеджирования от плохой ситуации

в России, где до сих пор сосредоточен наш основной бизнес. Застраховав наш бизнес, мы уплатили премию за эту страховку. У нас очень консервативный подход, потому что мы должны быть всегда прибыльными. Лучше заработать меньше в отдельный год, но постоянно и стабильно оставаться прибыльными. Наш бизнес — клиентский, не нужно в казино играть и жадничать. Лучше — перестраховаться.

Кстати, агентство S&P Global Ratings также положительно оценило меры компании по снижению потенциальных убытков. В ноябре рейтинги компаний группы были подтверждены с «позитивным» прогнозом.

Но несмотря на непростой 2018 год, мы время даром не теряли — мы использовали его для инвестиций в проекты и создания новых продуктов и бизнес-направлений, о которых я говорил ранее, увеличили операционную эффективность, еще более усилили системы риск-менеджмента.

— Как оцениваете наступающий год и его перспективы?

— Мы с оптимизмом смотрим на окончание 2019 года и начало следующего. Как я уже сказал, рынки восстановились, санкции на госдолг не ввели, наблюдается приток средств иностранных инвесторов в российский рынок, ставка падает, что стимулирует рост интереса к инвестиционным продуктам. Все это, естественно, позитивно сказывается на нашем бизнесе, так что будем рады вскоре поделиться хорошими новостями ●