Борис БРУК,
заместитель руководителя дирекции рынков капитала
и инвестиционно–банковских услуг, РОСБАНК

«В России очень плодородная почва для бизнеса»

Борис Брук, заместитель руководителя дирекции рынков капитала и инвестиционно-банковских услуг РОСБАНКа, по происхождению — и русский, и француз. Правда, любимую Францию он оставил лишь для отдыха, а вот работать уже давно предпочитает в России, кстати, в банке, который имеет французские корни. В интервью Cbonds Review он рассказывает о планах DCM-команды РОСБАНКа на 2014 год, а также рассуждает о том, чем западная инфраструктура рынка принципиально отличается от российской и почему в непростые для IB-бизнеса времена необходимо максимально диверсифицироваться, чтобы войти в пятерку лидеров.

– Что интересного и значимого произошло за 2013 год в РОСБАНКе?

– Для РОСБАНКа 2013 год сложился очень хорошо. Мы разместили значительное количество выпусков еврооблигаций российских эмитентов, особенно в металлургическом секторе: шесть эмиссий на общую сумму $7 млрд. РОСБАНК вошел в число шести крупнейших организаторов выпуска российских облигаций. В прошлом году мы опробовали новый для внутреннего долгового рынка инструмент — биржевые структурные облигации — и высоко оцениваем дальнейшие перспективы этого продукта в России. Еще одним важным событием для нашего DCM-подразделения стало сопровождение на российском рынке крупной западной промышленной группы Volkswagen. Эта компания приняла решение выпустить рублевые облигации на внутреннем российском рынке. Мы надеемся, что и другие западные эмитенты последуют ее примеру и обратят внимание на рублевые облигации как на инструмент диверсификации своего финансирования и хорошую возможность для фондирования местных предприятий.

Хотя, нужно сказать, что 2014 год начался очень сложно для развивающихся рынков в целом и для России особенно.

– В ренкинге Cbonds по итогам 2013 года РОСБАНК занимает шестое место, тогда как в начале прошлого года вы были третьими. Почему не удалось удержать позиции?

– В 2013 году мы совершили качественный скачок в развитии нашей DCM-платформы и вошли в число шести лучших организаторов, поднявшись с 11-го места по результатам года. Текущее место в рейтинге гораздо больше

ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ В РОССИИ ПРЕДСТАВЛЕНО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ЭМИТЕНТОВ РАЗНЫХ ЭШЕЛОНОВ

соответствует роли РОСБАНКа и Societe Generale в российской банковской системе, все-таки мы крупнейший иностранный игрок здесь. Мы понимаем, что в ближайшее время вряд ли сможем потеснить три крупнейших госбанка в league tables, однако занять место в пятерке нам вполне по силам. Сезонные колебания между кварталами не имеют значения, это функция одной-двух крупных сделок. По итогам года мы на своем месте и продолжаем двигаться вперед.

— Что, по вашему мнению, произойдет с российским долговым рынком в ближайшие три года?

— Думаю, рынок бондов будет развиваться. Посмотрите: рыночная инфраструктура улучшается благодаря осуществлению расчетов по ОФЗ через Euroclear — это позволяет иностранным инвесторам работать на российском рынке. Проект «Москва — международный финансовый центр» (МФЦ) также помогает улучшать законодательную базу и принимать международные стандарты на российском рынке. Кроме того, появляются новые эмитенты и финансовые инструменты, о которых я говорил ранее. Постепенно развивается рынок деривативов и ETF. Особенностью российского долгового рынка является то, что по сравнению с другими развивающимися странами у нас представлено гораздо больше эмитентов разных эшелонов. Для инвестора это представляет большой интерес. Понятно, что доминируют крупные игроки — государственные банки, компании из сырьевых секторов, но в целом заемщиков у нас хватает.

— С какими категориями инвесторов работает РОСБАНК и предлагаете ли вы нестандартные инструменты инвестирования?

— Мы работаем с банками, управляющими компаниями, страховыми компаниями, пенсионными фондами. Также не забываем про иностранных инвесторов благодаря связям Societe Generale Group. Мы боремся прежде всего за качество сервиса. Главное в нашем деле — использовать гибкий подход к клиенту: выяснить, что ему необходимо, на какие риски он готов пойти, какого дохода он ожидает. Таким образом, исходя из пожеланий и четко реагируя на просьбы инвесторов, мы можем предложить подходящие структурные продукты.

— В чем главные отличия финансового рынка Европы от России? Насколько мы отстаем?

— Безусловно, некоторые сегменты рынка в России отсутствуют. Во-первых, нет коротких бумаг со сроком погашения до года. Есть только векселя. У инвестора лишь два пути: либо покупать вексель, либо приобретать ECP (Euro Commercial Papers), выпущенные по иностранному праву. Структурные облигации постепенно начинают появляться в России, но пока они широко не представлены на рынке. Из-за плавающих индексов. Например, MOSPRIME является достаточно спорным индексом, ведь в России отсутствует рынок floating rate notes — облигаций с плавающей ставкой. Технически ничего сложного нет в освоении рынка, но сама индустрия управления активами пока не так развита в России в отличие от Запада, который имеет долгую историю.

— Какие амбициозные цели вы поставили на 2014 год?

— У нас довольно амбициозные планы: организация сделок, предложение новых инструментов, торговля бумагами на вторичном рынке — все эти направления составляют единую стратегию, которой мы будем придерживаться в 2014 году. Мы хотим войти в топ-5 игроков локального долгового рынка. Поэтому будем концентрировать силы не только на субфедеральных

сделках, но и максимально диверсифицироваться, чтобы работать с новыми продуктами и новыми клиентами.

— С какой командой вы работаете?

— В результате консолидации российских активов группы Societe Generale, нынешняя команда объединила лучших специалистов РОСБАНКа и BSGV. Позже к нам присоединились специалисты из других банков, например, Роман Попов из НОМОС-БАНКа, он отвечает за синдикат в DCM, Марина Петухова из UBS курирует сейлз с институциональными инвесторами и другие. Получился интересный микс из людей, давно работающих в РОСБАНКе и имеющих колоссальный опыт, сотрудников Societe Generale Group с западным подходом и специалистов из других компаний, принесших свежий взгляд на бизнес. Наши старожилы говорят, что у них возникло ощущение, будто они работают в новом банке, потому что за последние три года РОСБАНК сильно трансформировался, резко поменяв бизнес-модель и усовершенствовав ее. Сегодня мы ориентированы в первую очередь на клиента. Я доволен командой, с которой работаю, мы постоянно развиваемся и показываем хорошие результаты.

— Инвестиционно-банковское направление планируете расширять в 2014 году?

— Безусловно. Все будет зависеть от событий на рынке и от позиции РОСБАНКа в ренкинге. В дальнейшем мы хотим усилить наши позиции в IB-сегменте, сотрудничая в области еврооблигаций с коллегами из SG, работающими в Лондоне. В январе 2014 года к команде РОСБАНКа присоединился Антон Кирюхин, ранее работавший в Газпромбанке. Он возглавил DCM. Мы рады приходу такого сильного профессионала, который обеспечит дальнейшее развитие инвестиционно-банковского бизнеса.

— То есть планы у вас грандиозные?

— Наши планы соответствуют масштабам присутствия РОСБАНКа в России, прежде платформа sales & trading не соответствовала этому масштабу.

— А есть ли какие-то слабые места, над которыми вы будете работать в будущем?

— Мы хотим больше привлекать иностранных инвесторов из Лондона и Нью-Йорка. Над этим сейчас работают наши сейлзы. Если удастся увеличить поток клиентов-нерезидентов, это будет большим достижением. Второе, на что мы обращаем внимание, — укрепление позиций в корпоративном секторе, получение большего числа мандатов. Также в 2014 году мы хотим расширять деятельность банка в работе с акциями, во второй половине года займемся этим направлением помимо fixed income.

— Почему именно акции?

— За рубежом Societe Generale славится деривативами на акции, Группа является оператором номер один в мире в этом бизнесе. Мы считаем, что в России данный рынок достаточно ликвидный, так почему бы не начать работать и зарабатывать на нем?

— По происхождению вы француз и работаете в структуре, которую возглавляют французы. Выбор компании был осознанным или это простое совпадение?

— В Россию я приехал в 2006 году и начал работать в «Ренессанс Капитале», позже в «Тройке Диалог». Я никогда не искал себе французский банк для трудоустройства в России, но так сложилось, что в момент изменения структуры «Тройки» РОСБАНК пригласил меня к себе, и я согласился. Мне очень комфортно здесь работать, я являюсь своеобразным «мостом» между моими французскими и российскими коллегами. По происхождению я и русский, и француз. В России мне нравится, здесь очень плодородная почва для бизнеса: рынок динамично развивается, есть возможность запускать новые продукты, в таких условиях работать очень интересно. А Франция хороша для пенсии (*смеется*).

— Какой ваш самый любимый город во Франции?

— Конечно Париж. Нет прекраснее города на земле. Для отдыха мне очень нравится Атлантическое побережье: Биарриц, Бордо, Аркашон...

— А другие страны вас привлекают?

— Из ближнего зарубежья интересно было бы съездить в Грузию, Казахстан, Армению. Если брать во внимание бизнес, то я уверен, что Азия станет центром экономики в будущем.

Беседовала Светлана ЕРОХОВА

ИНДУСТРИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПОКА НЕ ТАК РАЗВИТА В РОССИИ В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДА, КОТОРЫЙ ИМЕЕТ ДОЛГУЮ ИСТОРИЮ

Private Equity и Venture Capital в России и СНГ

PREQVECA
private equity venture capital

www.preqveca.ru

Поднимись на вершину карьеры финансиста

на правах рекламы