Кирилл Копелович,
начальник инвестиционного департамента банка «ЗЕНИТ»

Кирилл Копелович: «Говорить о стабилизации в этом году точно не приходится»

В НАЧАЛЕ ГОДА СРАЗУ В НЕСКОЛЬКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКАХ ПРОИЗОШЛИ МАСШТАБНЫЕ КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ. ОДНИМ ИЗ САМЫХ ГРОМКИХ СОБЫТИЙ ЭТОГО РЯДА, ПОЖАЛУЙ, СТАЛ ПЕРЕХОД РОМАНА ПИВКОВА И НЕСКОЛЬКИХ ЕГО СОТРУДНИКОВ ИЗ БАНКА «ЗЕНИТ» В НОМОС-БАНК. О ТОМ, КАК ПОСЛЕ СМЕНЫ КОМАНДЫ БУДЕТ ДАЛЬШЕ РАЗВИВАТЬСЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС «ЗЕНИТА» И КАК ОТРАЗИТСЯ НА НЕМ РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ ЗАМЕСТИТЕЛЮ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА CBONDS REVIEW АННЕ ЧЕПРАКОВОЙ РАССКАЗАЛ КИРИЛЛ КОПЕЛОВИЧ, ЗАМЕНИВШИЙ ГОСПОДИНА ПИВКОВА НА ПОСТУ ГЛАВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДЕПАРТАМЕНТА БАНКА «ЗЕНИТ».

Вы недавно вступили в новую должность, какие задачи перед вами поставило руководство? По каким критериям будет оцениваться эффективность вашей работы в новом качестве: какие количественные и качественные цели стоят перед вами?

Развитие инвестиционного бизнеса — по-прежнему один из приоритетов руководства банка. Как известно, в «ЗЕНИТе» и исторически, и с точки зрения объемов бизнеса инвестиционный блок был основным наравне с корпоративным направлением. Соответственно, перед нами стоят задачи поддерживать активность инвестиционных операций и обеспечивать высокий уровень доходности этих операций. Эта доходность складывается и из комиссионного дохода (которого в наибольшей степени от нас ожидают), и из процентных и торговых доходов от операций с ценными бумагами. Кроме того, важным показателем для оценки работы инвестиционного блока в банке со стороны руководства являются доли рынка, которые мы занимаем и будем занимать в предоставлении тех или иных видов услуг. Перед нами стоят стратегические задачи по усилению наших позиций в определенных сегментах рынка инвестиционных услуг и увеличению рыночной доли инвестиционного блока «ЗЕНИТа» в этих сегментах рынка.

До сих пор ваш инвестблок был силен как организатор и андеррайтер рублевых облигаций. Вы на этих направлениях собираетесь усиливать свои позиции или в новые рыночные ниши хотите зайти?

Действительно, организация размещения рублевых облигаций — один из наших приоритетов, этот сегмент нам очень хорошо известен. После кризиса 1998 года мы были одним из первых банков, который начал этот рынок развивать, мы были одним из организаторов первой рыночной сделки по размещению облигаций — речь об облигационном займе компании «АЛРОСА» в 1999 году.

Мы всегда отличались инновационным подходом к работе, очень многие виды инвестиционно-банковских услуг мы начинали предлагать в России одними из первых. Так, мы были одними из первых, кто запустил ОФБУ, работать с этими инструментами мы стали еще в декабре 2003 года.

Кроме того, я бы напомнил о том, что «ЗЕНИТ» в конце 2006 года первым в России в партнерстве с банком JP Morgan Chase организовал CDO (облигации, обеспеченные долговыми обязательствами — прим. Cbonds Review) на портфель рублевых облигаций. Срок погашения этой сделки — четвертый квартал текущего года. Этот «эксперимент» мы считаем успешным и полагаем, что опыт, который мы получим за 2 года жизни этого продукта, даст нам возможность такого рода инструменты продолжать выпускать и продавать.

Если говорить о тех услугах, которые мы намерены наиболее интенсивно предлагать, то помимо организации долгового финансирования на рублевом и зарубежном рынках, организация синдицированных кредитов в рублях также получит серьезное развитие в ближайшее время. Это частичная альтернатива рынку рублевых облигаций.

Конкретные планы по реализации подобных сделок вы готовы озвучить: когда произойдут эти сделки, какой будет их структура, кто будет партнерами «ЗЕНИТа» в этих сделках?

Я бы пока поостерегся называть конкретные даты и детализировать такие сделки. Планы организации таких сделок у «ЗЕНИТа» есть, но вероятность их реализации на столь же высоком уровне в этом году невысока, потому что сейчас волатильность на рынках настолько

существенна, что основной сегмент инвесторов, которых интересуют инструменты, подобные CDO, находятся сейчас в таком непростом положении, что вынуждены очень осторожно и селективно подходить к выбору объектов для инвестиций. И мы допускаем, что в этом году время для успешной продажи такого инструмента может не наступить, но в среднесрочной перспективе планируем реализовывать такие проекты. С некоторыми западными банками мы сейчас активно готовим и прорабатываем технологию подобных сделок.

Расскажите, пожалуйста, вкратце об организационной структуре банка и о сфере вашей ответственности как руководителя инвестблока.

Я буду исходить из истории становления банка и из доли различных видов бизнеса в банке. В банке четыре основных направления бизнеса. Первое направление (исторически и по объему операций) — это корпоративный блок, второе — инвестиционный блок, далее идут private banking и розница.

В структуру инвестиционного департамента входят управления по организации сделок на рынке облигаций, синдицированных кредитов, валютных инструментов (евробонды и CLN), вексельных программ. В банке есть мощное подразделение по управлению активами, которое занимается общими фондами банковского управления, доверительным управлением и брокерскими операциями для клиентов. Плюс у нас есть управление по операциям с ценными бумагами, которое занимается инвестициями собственных средств банка в различные инструменты финансового рынка. В структуре подразделения собственных позиций есть еще подразделение по казначейским операциям, которое занимается операциями на рынке FOREX, конверсионными операциями и операциями на денежном рынке. Также есть управление продаж, которое продает все продукты, которые выпускает инвестиционный департамент (в значительной степени это, конечно, долговые инструменты). У нас есть очень квалифицированная и исторически сильная команда аналитиков. Охват клиентов и контрагентов нашими аналитическими продуктами широк, и мы этой командой очень довольны.

Таким образом, мои основные персональные задачи — оптимизация, усовершенствование механизмов взаимодействия всех подразделений инвестблока, повышение эффективности операций, разработка стратегических направлений развития инвестбанковских услуг.

В феврале-марте 2008 года вслед за бывшим главой инвестблока «ЗЕНИТа» Романом Пивковым из банка ушла часть команды. С чем, по-вашему, связан этот уход? Вы уже нашли замену ушедшим сотрудникам?

Что касается самого Романа, то его уход вполне объясним. Он многого успел добиться, руководя инвестиционным департаментом в «ЗЕНИТе». При этом в банке он проработал более 8 лет, что, несомненно, демонстрирует лояльность сотрудников к банку. Неудивительно также, что часть людей, с которыми Пивков проработал в «ЗЕНИТе» много лет, последовала за ним.

Однако, как вы понимаете, это не может серьезно навредить банку. У нас на каждом направлении работает несколько специалистов высокого класса. Для многих из них появился шанс проявить себя, удовлетворить профессиональные амбиции.

Департаменту нужна и свежая кровь. Мы однозначно будем укрепляться. Нынешняя ситуация на финансовых рынках позволяет решать эту задачу особенно качественно.

И еще один важный момент. Лично я вижу текущий состав инвестблока самым потенциально сплоченным за последние годы. Это один из важнейших залогов успеха.

Как много ваших клиентов в связи с кризисом отложили размещение облигаций?

С прошлого года мы перенесли порядка семи-восьми сделок. Они все в абсолютно рабочем состоянии и ждут своего часа. Мы честны с нашими клиентами — и с клиентами, которые являются эмитентами, и с клиентами, которые являются инвесторами долгового рынка, — мы не ставим перед собой задачу во что бы то ни стало разместить бумагу, если понимаем, что это может быть не очень выгодно клиенту. При принятии решения о выводе на рынок того или иного инструмента (например, синдицированного кредита или облигационного займа) мы исходим не только из соображений, какой доход мы хотим получить в этом году с этого сегмента рынка, но и с точки зрения максимальной эффективности этой сделки для наших клиентов на данном этапе.

В этом году у нас будут интересные сделки, но говорить о том, что все мандаты на сделки, перенесенные с прошлого года, реализуются в первом полугодии, я не могу. Мы будем четко отслеживать ситуацию и изыскивать наиболее эффективные точки выхода на рынок — как для эмитента, так и для нас — с точки зрения продажи этого продукта инвесторам.

Какие альтернативные варианты привлечения финансирования вы предлагаете тем вашим клиентам, которые вынуждены отложить выпуск облигаций?

«ЗЕНИТ» сейчас, на мой взгляд, находится в группе тех банков, которые чувствуют себя очень комфортно с точки зрения ликвидности и фондов за счет очень грамотной, сбалансированной структуры фондирования. В пассивах банка не очень велика доля публичных займов, что позволяет нам не очень сильно зависеть от внешних рынков. Больше половины наших фондов — это ресурсы, которые мы привлекаем от наших корпоративных и частных клиентов. В связи с этим у банка сейчас есть возможность, с одной стороны, изучать весь спектр заемщиков, которым сейчас нужны деньги, и одновременно нашим наиболее интересным и долгосрочным партнерам предлагать финансирование их роста или рефинансирование их текущих обязательств за счет в том числе и ресурсов банка через кредиты (бридж-финансирование к потенциальным будущим сделкам), а также через вексельные займы.

То есть на вексельном рынке активность в ходе кризиса не снизилась, по вашим наблюдениям?

Тенденция развития этого рынка идет по нисходящей, то есть он не развивается, а, скорее, постепенно угасает. Но, тем не менее, особенно в текущей ситуации, когда рынок облигаций временно сжался и по объемам, и по ликвидности, рынок векселей, который в значительной степени имеет другую структуру инвесторов, для многих банков и компаний является альтернативой для пополнения их ресурсов. Вексельный рынок достаточно узок, но как частичную альтернативу рынку облигаций его можно рассматривать.

На рынке векселей есть два основных сегмента. Один сегмент, абсолютно рыночный и достаточно ликвидный, это сегмент банковских векселей, свои векселя размещают в основном топ-40 российских банков, банкам этот рынок выгоден и с точки зрения вложений, и с точки зрения РЕПО с этими векселями. Второй сегмент — это вексельные займы, по сути являющиеся бридж-финансированием для последующих публичных сделок — либо синдицированного кредитования, либо облигационных займов. Этот сегмент по ликвидности немного проигрывает первому сегменту, но он работает. Безусловно, по ликвидности, по капитализации рынок векселей существенно уступает рынку облигаций, но он жив и он сворачивается не настолько быстрыми темпами, чтобы можно было говорить о том, что в ближайшей перспективе он себя вообще изживет как явление.

Но рынок векселей не является альтернативой рынку облигаций для тех компаний, которым нужно финансировать свое развитие, реализовывать масштабные инвестиционные проекты, так как он дает доступ к коротким деньгам.

Вексельный рынок дает эмитенту возможность более взвешенно подойти к моменту выхода на рынок со своим облигационным займом. На рынке векселей эмитент может частично удовлетворить свои потребности в финансировании на перспективу, как правило, три-шесть, максимум девять месяцев и за это время, во-первых, уловить наиболее благоприятный момент для размещения облигаций, во-вторых, проработать структуру своей сделки по размещению облигаций более взвешенно. То есть вексельный рынок — это скорее не альтернатива рынку облигаций, а возможность более эффективно подготовиться к более публичной, нежели выпуск векселей, сделке, например, облигационному займу или синдицированному кредиту.

Политика банка «ЗЕНИТ» в сфере кредитования ваших корпоративных клиентов изменилась под воздействием кризиса? Насколько вы повысили ставки кредитования в среднем?

Тенденции к изменению проявились уже в прошлом году. Развиваться макрорыночные проблемы начали с лета прошлого года, на рынок, на котором занимают корпоративные клиенты, они начали влиять с сентября 2007 года, а достаточно существенно для заемщиков эти тенденции проявились уже в октябре — ноябре 2007 года. Все структуры банка следят за ситуацией на рынке и оперативно реагируют на тенденции ее развития.

Сейчас ситуация на рынке корпоративного кредитования изменилась в том плане, что до середины прошлого года скорее можно было сказать, что рынок корпоративных кредитов был «рынком заемщика», когда банки очень активно пытались конкурировать за корпоративного клиента, различными способами боролись за клиента изо всех сил. Сейчас же рынок корпоративных кредитов — это «рынок кредиторов», как с точки зрения корпоративного кредитования, так и с точки зрения организации публичных сделок для клиентов.

У банка «ЗЕНИТ» в целом есть очень большой набор проектов, из которых мы можем выбирать наиболее интересные для нас как с точки зрения доходности, так и с точки зрения уровня риска. Так же обстоят дела у тех российской банков топ-30 — топ-40, у которых сейчас сложилась комфортная ситуация с ликвидностью и с фондированием.

Вам приходится отказывать многим клиентам сейчас?

Банки сейчас имеют возможность улучшить структуру своих кредитных портфелей с точки зрения доходности и риска.

Ставки на рынке корпоративного кредитования, безусловно, выросли, но для разных «эшелонов» повышение стоимости заемных средств было разным. Для «голубых фишек» ставки выросли меньше, чем для компаний второго-третьего эшелонов. В среднем ставки выросли на 2-3%, и я предполагаю, что в этом году это не предел. Но ведь стоимость фондирования для банков тоже меняется, может быть, не так быстро и не так резко, но, тем не менее, это происходит. Мы видим, что происходит на рынке облигаций, как банки проходят оферты, какие премии банки (даже те, которые сейчас имеют возможность выхода на рынок и размещения новых займов) дают к тем уровням доходности, по которым они размещали свои облигации в прошлом году. Так что хотя бы по публичным инструментам очень легко оценить, как меняется стоимость фондирования даже для крупнейших банков.

Поэтому, наверное, маржа доходности для банков относительно стабильна, и если она и растет, то незначительно и поступательно. Тенденция роста ставок прослеживается как с точки зрения инвестиций банков — будь то кредиты или публичные инструменты, — так и с точки зрения привлечения ресурсов. Ни один российский банк в стороне от этого остаться не может.

Когда, по вашему прогнозу, ситуация на финансовых рынках в целом и на российском рынке в частности стабилизируется?

Очень удобный вопрос для ответа, что «прогнозы — дело очень неблагодарное». Но я все же выскажу свое мнение, которое базируется и на моих личных ожиданиях, и на исследованиях, которые проводят наши аналитики, а также на мнениях представителей крупных российских и зарубежных банков и инвестиционных фондов, с которыми я общаюсь по работе. И российские, и западные участники рынка не ожидают, что в первом полугодии ситуация на рынке изменится к лучшему, практически единодушно, а по поводу второго полугодия мнения делятся: примерно две трети участников рынка полагает, что мы все-таки можем ожидать до конца года каких-то позитивных признаков на отдельных сегментах публичного рынка, оставшаяся треть более пессимистична.

Какие позитивные признаки оздоровления рынка могут появиться к концу года?

Возвращение инвесторов в некотором объеме, рост ликвидности, частичное возрождение рынка первичных размещений, будь то долговые рынки или рынки акционерного капитала.

Я же считаю, что говорить о стабилизации в этом году точно не приходится. Я по жизни оптимист, поэтому я думаю, что все-таки в 2009 году какая-то стабилизация наступит, волатильность на рынках снизится, рынки начнут возрождаться, особенно российский сегмент. Ведь, как мы все понимаем, макроэкономических причин для волатильности в России, конечно, нет. Это относится к ситуации и в государстве в целом, и в экономике России в целом, и в значительной части к сегменту корпораций, и к банковскому сектору. Но мы все-таки зависим от внешнего фона, и он будет продолжать на нас влиять, хотя,

Кирилл Копелович

может быть, и меньше, чем на другие рынки. Как экономика, на сегодняшний момент уже в некоторой степени открытая для западного капитала, Россия не может оставаться в стороне от всех этих тенденций. Да и существенная доля инвестиционной базы российского рынка ценных бумаг находится за рубежами России, и локальный рынок будет зависеть от того, как себя будут чувствовать иностранные инвесторы.

Насколько сильно влияние иностранных инвесторов на рынок рублевых облигаций?

Иностранцы даже в лучшие времена выбирали для себя лишь отдельные сегменты рынка ценных бумаг, которые их в большей степени интересовали. Плюс к этому их система оценки рисков существенно отличается от системы оценки рисков, применяемой российскими инвесторами. Сейчас иностранцы присутствуют на российском долговом рынке гораздо в меньшей степени, чем до середины прошлого года, и инвестируют очень выборочно. Смена поведения иностранцев связана не с тем, что им не нравится то, что происходит на российском рынке, а с тем, что многие иностранцы, являющиеся активными инвесторами российского рынка, пострадали от неприятностей, которые случились в Америке. И сейчас они вынуждены свернуть свои инвестиции в Россию до минимальных уровней как раз потому, что им нужны деньги для подкрепления собственной капитализации. Но иностранцы не ушли с рынка совсем, а стали более щепетильно подходить к выбору инструментов для инвестиций.

В прошлом году в некоторых сделках с облигациями российских эмитентов доля участия иностранцев зашкаливала за 80-90%, а в некоторых доходила до 100%, причем это не обязательно были выпуски облигаций крупнейших российских банков и корпораций. Были и выпуски облигаций компаний второго эшелона, которые иностранцы выкупили на 100%. Скажем, в нескольких выпусках облигаций компаний, появившихся после реструктуризации РАО ЕЭС, доля западных инвесторов была близка к 100%.

Банк «ЗЕНИТ» специализируется на работе с эмитентами преимущественного второго-третьего эшелонов. С чем связана такая политика?

Мы не конкурируем с крупнейшими российскими госбанками и западными банками за крупнейшие корпорации, за голубые фишки. Мы позиционируемся как активный игрок в сделках для компаний второго-третьего эшелонов. Примерно одну треть наших клиентов составляют компании второго эшелона и две трети — третьего эшелона. Конкуренция за этих клиентов со стороны крупнейших банков несколько слабее, а маржа от работы банка с ними существенно выше, как и доход от оказываемых им инвестиционно-банковских услуг. Ведь у компаний второго-третьего эшелона рейтинги либо отсутствуют, либо ниже, чем у крупнейших российских компаний. По объемным показателям они также существенно проигрывают. За это рынок всегда берет премию. Поэтому такие эмитенты более щедры в комиссионных за организацию публичных сделок, а доходности их долговых инструментов дают премию к первому эшелону.

Какой объем размещаемого вами для клиента облигационного выпуска банк, как правило, покупает на свою позицию? Часто ли приходится выкупать большую часть выпуска?

Большую часть своих сделок мы продаем вовне нашей клиентской базы, на свои портфели, как правило, берем очень несущественную часть — 10–15%, во-первых, чтобы самим инвестировать, кроме того, нашим клиентам комфортнее, если они понимают, что организатор сам в этой сделке участвует и доверяет этому эмитенту. Клиенты-инвесторы — это российские и иностранные институциональные инвесторы, то есть средние и мелкие российские банки, управляющие компании, страховые компании, пенсионные фонды и прочие. Эссет-менеджмент самого «ЗЕНИТа» здесь отсутствует.

В вашем банке выстроена «китайская стена» между департаментом по управлению активами и остальным инвестдепартаментом?

Безусловно, в «ЗЕНИТе» такая стена есть, и она, возможно, гораздо эффективнее и неприступнее, чем даже в некоторых западных банках. У подразделения по управлению активами есть собственные силы для анализа рынка, свой инвестиционный комитет, в который я, например, не вхожу. Более того, я предполагаю, что на текущий момент те инструменты, в которые инвестируют управляющие наших фондов и управляющие портфелями доверительного управления, содержат крайне незначительную долю инструментов, организатором выпуска которых выступал «ЗЕНИТ».

Абсолютно разные мозговые центры принимают решения о том, в какие инструменты вкладывать фондам, которые управляются «ЗЕНИТом», в какие инструменты вкладывать собственные средства банка и какие выпуски брать на организацию инвестиционному департаменту.

Какие типы сделок на долговом рынке в ближайшие два-три месяца планируете реализовать?

Сделки на рынке облигаций и, возможно, сделки синдицированного кредитования на локальном рынке.

По итогам 2008 года какие услуги инвестдепартамента принесут наибольшую прибыль банку, по вашим ожиданиям?

Я бы выделил три сегмента. Отмечу, что мы говорим именно об инвестдепартаменте в том виде, в котором он существует в большинстве российских банков, а не о классическом инвестиционном бизнесе. Мы можем ожидать достаточно приличного заработка по комиссионным доходам от услуг, связанных с организацией выпуска публичных инструментов. Объем и количество сделок, наверное, не будет значительным по сравнению с предыдущими годами. Но нельзя забывать, что количество обращаемых на рынке инструментов очень большое, и очень большая часть таких инструментов имеет ограниченные сроки по погашениям и по офертам. Поэтому сейчас акцент в работе инвестблока временно смещен от сделок по размещению займов в сторону помощи эмитентам в прохождении оферт и погашении займов. Банки, которые сейчас помогают корпоративным эмитентам проходить оферты, на этом очень неплохо зарабатывают. Ведь многие компании, особенно третьего эшелона, вынуждены повышать ставки по новым займам или по следующим купонным периодам и давать адекватное вознаграждение банкам, которые им помогают проходить через оферты.

Вы только своим клиентам помогаете исполнять обязательства по займам, или чужие клиенты к вам приходят с просьбой оказать такие услуги (те компании, которым организаторы их займов не помогают или готовы помочь на не совсем привлекательных условиях)?

Мы очень внимательно относимся ко всем абсолютно эмитентам, которые к нам приходят. Такого рода деятельность — залог расширения клиентской базы банка, причем не только в сегменте инвестиционного бизнеса. У нас очень часто бывает так, что клиент, приходя в банк через «инвестиционное окошко», становится комплексным клиентом банка и начинает с нами работать по всем направлениям. Мы ни в коем случае не говорим, что мы помогаем только нашим клиентам. Хотя помощь клиенту, который в свое время доверил нам организацию своей сделки, для нас приоритетна, и мы своих клиентов ни в коем случае не бросаем. Но мы, естественно, работаем на перспективу, и уже в этот период нестабильности на рынках у нас был не один прецедент, когда мы новым для нас клиентам помогали проходить через оферту.

Некоторые инвестбанки сегодня выделили в рамках своих инвестдепартаментов отдельный вид услуг — услуги по связям с инвесторами. Вы такое практикуете?

Мы такие услуги оказываем, но это не является для нас самостоятельным видом бизнеса, который генерирует серьезный доход. Связи с инвесторами — это часть пакета услуг по организации публичного продукта. Мы оказываем такие услуги всем эмитентам, с которыми мы работаем. С этого года на регулярной основе даже готовим англоязычную аналитику и рассылаем ее по нашей достаточно широкой базе инвесторов за рубежом. Причем в этих аналитических продуктах мы делаем акцент не только на компаниях первого-второго эшелонов, но и «приучаем» зарубежное инвестиционное сообщество к интересным эмитентам третьего эшелона.

Кроме того, мы помогаем нашим клиентам-эмитентам в организации встреч с инвесторами в России и за рубежом. Я считаю, что это очень правильно, и поддерживаю те банки, которые этим занимаются. Это приносит большую пользу клиентам и помогает им расти. Мы будем эти услуги развивать и в будущем. Но как абсолютно отдельную услугу, скорее всего, предложим не ранее следующего года.

Организацией IPO для своих клиентов «ЗЕНИТ» планирует заняться?

Такие амбиции у нас есть, но работу в этом сегменте мы пока не начали. Банк планирует работать в этом направлении начиная с 2009 года. В этом году от нас потока сделок слияния и поглощения или IPO ожидать преждевременно. Мы предполагаем разработать технико-экономическое обоснование для развития услуг по организации публичного размещения акций для наших клиентов, выстроить штатную структуру и проработать программу развития этого направления в рамках инвестблока. Как только все это будет готово и получит стопроцентное одобрение со стороны руководства, мы запустим этот продукт.

Планирует ли банк предлагать услуги по организации сделок по секьюритизации активов (конечно, когда доверие инвесторов к этому сегменту рынка восстановится хотя бы отчасти)?

Рынок секьюритизированных продуктов в России будет развиваться. Мы рассматриваем услуги на этом рынке как то направление бизнеса, которое нужно развивать. Но оздоровление в этот сегмент рынка придет несколько позднее, потому что инвесторам, которые пострадали от американского рынка ипотеки, нужно время, чтобы восстановить силы и вернуть аппетит — это инвесторы из Америки, Европы и отчасти Азии, им потребуется время, чтобы прийти в себя.

Есть ли у вас интересы помимо работы?

В условиях текущего непростого рынка и относительно недавнего назначения на новую должность времени стало еще меньше. Я стараюсь как можно больше времени уделять семье и детям. Один из любимых видов досуга — это совместный отпуск, который в последние годы мы зимой проводим, как правило, на горнолыжных курортах. Еще я очень активный болельщик игровых видов спорта, в особенности футбола и баскетбола, стараюсь следить за всем, что происходит в этих видах спорта, хотелось бы летом в случае появления окошка поехать на чемпионат Европы по футболу. У нас в банке в целом народ спортивный, и мы надеемся даже целой командой выехать на это событие, возможно, даже с семьями.

А сотрудники инвестдепартамента выбираются совместно на какие-либо спортивные и увеселительные мероприятия с целью укрепления командного духа?

Был опыт игры в керлинг, периодически в боулинг играем, нередко совместно выдвигаемся на спортивные мероприятия, например, покататься на горных лыжах в Подмосковье, практикуем походы на спортивные мероприятия, групповые выходы на футбольные и баскетбольные матчи.

Беседовала Анна Чепракова