«Мы ожидаем увеличения клиентской базы на рынке DCM»

Алексей ГОНУС,
соруководитель,
BCS Global Markets

Команда BCS Global Markets серьезно обновилась за последний год, при этом компания продолжает прочно удерживать лидирующие позиции в различных сегментах рынка. В интервью Cbonds Review соруководитель BCS Global Markets Алексей Гонус и руководитель департамента рынков долгового капитала Денис Леонов рассказали о внутренних реформах, состоянии бизнеса компании, знаковых сделках, влиянии роста процентных ставок на поведение эмитентов, об интересе к IPO, а также поделились своими прогнозами на будущее.

— Алексей, вы стали соруководителем BCS Global Markets около года назад. Какие задачи были перед вами поставлены? Как расставлены приоритеты?

Алексей Гонус:

— Действительно, я был назначен на должность в июне прошлого года вместе с другим соруководителем Максимом Сафроновым. Мы разделили сферы ответственности, за мной, в частности, — привлечение клиентов и предоставление им услуг инвестиционного и корпоративного банка на российском рынке.

Не секрет, что BCS Global Markets в прошлом году покинули два руководителя, которые, по сути, создавали этот бизнес и достаточно долго участвовали в его развитии. Передача дел в таком случае —

всегда сложный процесс, и нужно было обеспечить бесперебойную работу. Так что наша первая задача состояла в том, чтобы ничего не сломалось, чтобы все процессы функционировали в штатном режиме. Вторая задача — выполнение бизнес-планов, так как цели по росту объемов бизнеса и прибыли никто не отменял. Третья задача — создание единого фронт-офиса по взаимодействию с клиентами. Нужно было выстроить бизнес-процессы таким образом, чтобы корпоративные клиенты приходили на обслуживание в компанию через единое входное окно, а дальше наши продуктовые фабрики удовлетворяли все их потребности. За 2020 год мы со всеми задачами справились успешно — план выполнили, фронт-офис функционирует, команда сформирована.

— Расскажите немного подробнее об обновленной команде BCS Global Markets. Кто среди ключевых игроков? Поменялась ли как-то структура управления в связи со сменой руководителей?

Алексей Гонус:

— Структура управления действительно поменялась. Я уже упомянул, что у BCS Global Markets теперь два соруководителя, раньше руководитель был один. Мы уже не раз рассказывали, почему было принято такое решение. Основная причина — комплементарность. Каждый из соруководителей — специалист в своей области, у каждого есть свои сильные и слабые стороны. Ну, скажем, если бы я единолично возглавил весь блок IB, то, скорее всего, был бы не лучшим руководителем направления markets. У Максима это получается лучше.

По поводу новых ключевых игроков в команде. Они, в общем, уже всем участникам рынка известны. Операционным директором инвестиционно-банковского бизнеса стал Вадим Котов. Евгений Сокольский возглавил деск ECM и M&A, Денис Леонов стал руководителем департамента рынков долгового капитала и будет отвечать за организацию новых сделок. Евгения Прядко подхватила направление маркетинга и PR. Фронт-офис возглавляют Евгений Ребров и Вячеслав Безруков. Мы объединили family-офисы и private investment bank, главой этого направления стал Роман Протопопов. Алексей Большаков пришел на деск акций, и мы уже видим эффект — планы выполняются и перевыполняются. Владимир Самохвалов возглавил деск FX.

Отдельно хотел бы упомянуть Наталью Виноградову — благодаря в том числе ее усилиям во многом и получилось сохранить сильную рыночную позицию BCS Global Markets на российском долговом рынке капитала в переходный период.

Денис ЛЕОНОВ,
руководитель департамента рынков долгового капитала, BCS Global Markets

Я понимаю тех сотрудников, которые ушли за предыдущим руководителем; каждый случай, конечно, индивидуален, но в целом люди привыкли к определенному стилю управления, к своему руководителю как человеку и приняли решение поучаствовать в его новом начинании.

Денис Леонов:

— Изменение состава команды связано не только с уходом Романа Лохова и перспективами на новом месте работы, но и с внутренними изменениями. В BCS Global Markets сейчас оформилась классиче-

ская структура CIB с разделением на блок corporate и блок IB. Это разделение еще более ярко выражено в связи с наличием двух соруководителей. То, что мы имеем сейчас, — результат долгих реформ, внутренних управленческих решений.

— Прошлый год был во всех отношениях необычный. Как пандемия изменила взаимодействие членов команды?

Алексей Гонус:

— Больше людей стало работать удаленно, это факт. Я думаю, что мы теперь всегда будем функционировать в смешанном режиме — какую-то часть времени проводить в офисе, какую-то — вне офиса.

Интересно, что удаленная работа заметно улучшила наше взаимодействие с подразделениями, которые находятся в других странах. Как-то само собой усилилось ощущение, что мы единое целое. За полгода на удаленке стало без разницы, где физически находится человек — в Лондоне, Нью-Йорке, на Кипре или в Москве.

Но главный итог на самом деле состоит в том, что вся наша система стала гибче и эффективнее. Те же roadshow, мероприятия с клиентами раньше были довольно дорогими для эмитентов и организационно сложными, а сейчас большинство подобных мероприятий перешли в удаленный формат.

В BCS Global Markets сейчас оформилась классическая структура CIB с разделением на блок corporate и блок IB

Денис Леонов:

— Раньше было практически невозможно успеть побывать на нескольких мероприятиях в один день, а сейчас — пожалуйста. Презентаций и семинаров стало даже больше, только они проходят online. Так, одна из основных площадок для проведения вебинаров для инвесторов — Cbonds, вашей команде удалось быстро сориентироваться и освоить новую нишу.

Алексей Гонус:

— Вы — в авангарде изменений, которые произошли на облигационном рынке. Оставьте, пожалуйста, это замечание в интервью. (*Улыбается.*)

— Как чувствует себя бизнес BCS Global Markets сегодня?

Алексей Гонус:

— По итогам 2020 года у нас практически все направления сработали успешно. При этом важно заметить, что планы были амбициозные, и их выполнение само по себе много значит. В начале прошлого года мы думали, что все может быть значительно хуже, но по факту негативные ожидания не оправдались. Мы провели 36 размещений за год, укрепив свои позиции в числе лидеров рынка.

— Какие облигационные выпуски вы можете назвать знаковыми?

Денис Леонов:

— Я бы выделил размещение СФО Социального развития. Это однозначно суперзвезда прошлого года. Сделка долго готовилась и хорошо выстрелила, получила в том числе награду Cbonds Awards, что говорит о признании наших успехов профессиональным сообществом. Другие сделки, на которые тоже следует обратить внимание: «Максима Телеком» и G-group. «Максима Телеком» — самая розничная сделка прошлого года. Размещение G-group — лучшая сделка high yield. Это полностью отражает нашу тактику и стратегию на облигационном рынке. Мы фокусируемся на эмитентах второго и третьего эшелона, это наш сегмент. И здесь мы используем собственные органические преимущества, в том числе огромную клиентскую базу группы БКС — более 600 тыс. клиентов — физических лиц на брокерском обслуживании.

Алексей Гонус:

— Действительно, эмитенты второго и третьего эшелона — это наши клиенты, мы их хорошо знаем, в том числе взаимодействуя по корпоративным кредитам, гарантиям, прочим банковским продуктам. С одной стороны, мы хорошо понимаем риски подобных эмитентов, а с другой стороны — ставки по их облигациям привлекательны для розничных инвесторов, клиентов нашего брокерского подразделения. В общем, рынок с двух сторон подтолкнул нас сфокусироваться на конкретном направлении. И, как вы видите, у нас хорошо получается.

— Какое влияние оказывает на рынок рост доли физических лиц среди инвесторов? Как меняется их доля, по вашим наблюдениям?

Денис Леонов:

— Непростой вопрос на самом деле, потому что розничный клиент розничному клиенту рознь. Есть две разные тенденции, которые в том числе обусловлены нашими внутренними реформами и изменениями. Первая тенденция — это лавинообразный рост числа розничных инвесторов, который проявляется в миллионах новых счетов на бирже. В первичных размещениях участвуют уже не десятки, а сотни и тысячи людей, реестр владельцев облигаций может теперь занимать сотни страниц. Вторая тенденция — это увеличение доли нашего персонального инвестиционного банка. Мы видим активизацию high-net-worth individuals (HNWI), в том числе и на российском облигационном рынке. Это две абсолютно разные когорты клиентов: большая розница берет массой относительно небольших сделок, а сегмент HNWI — большими чеками. В некоторых размещениях доля private-банка в общей рознице достигает 50%.

— Если говорить не только об облигационных размещениях, но также об IPO или SPO. Как вы оцениваете готовность эмитентов размещать акции на бирже?

Алексей Гонус:

— Мы хотим в этом году поучаствовать в шести выпусках, которые, по нашим ожиданиям, должны состояться. Речь идет об эмитентах из IT-сектора, сектора инфраструктурного строительства, просто строительства, других секторов. Интерес со стороны розничных инвесторов тоже есть. Рынок пока к возможным IPO благоволит, так что я думаю, что с ними все получится. Если бизнес эмитента позволяет предложить инвесторам растущий курс акций и выплату дивидендов, почему нет?

— Почему вы считаете, что розничным инвесторам интересны размещения акций?

Алексей Гонус:

— Люди ищут альтернативные способы инвестирования. Если вкладываться в реальные активы, то в среднем курсовая стоимость акций будет по крайней мере расти вместе с инфляцией, кроме того, дополнительно можно претендовать на дивидендный доход. Мотивация инвесторов выглядит таким образом. И именно в раз-

мещениях, соответствующих такой мотивации, мы собираемся участвовать. Истории, когда компания оценивается дорого только на хайпе, в отсутствие стабильного денежного потока и высокой прибыли, мы отвергаем.

Работа с клиентами у нас вообще выглядит следующим образом. Первый этап — это обычные банковские услуги для корпоративных клиентов, кредиты, гарантии и так далее. Второй этап — облигационный рынок, и наконец, третий этап — IPO, SPO, сделки слияния и поглощения.

Плюсы такого подхода налицо. Если ты сам кредитуешь клиента, то гораздо лучше понимаешь его финансовое состояние и способность участвовать в облигационных выпусках, а затем — в размещении акций. Ты можешь подробно рассказать о бизнесе клиента институциональным и розничным инвесторам, объяснить сопутствующие риски. С одной стороны, это классический CIB, о котором говорил Денис. Но, с другой стороны, не все участники рынка так делают. Есть те, кто участвуют в размещении ценных бумаг, но никоим образом не кредитуют своих клиентов, а это совсем другой уровень взаимоотношений.

— Как долго продлится цикл роста ставок? Какой прогноз на конец 2021 года?

Денис Леонов:

— У нас на локальном рынке есть бенчмарк — ОФЗ. Минимум доходности по облигациям федерального займа был зафиксирован в конце мая — начале июня прошлого года. То есть рынок нацелился на изменение тренда еще до формального завершения цикла снижения ключевой ставки.

Спустя почти год уже всем очевидно, что мы находимся в фазе роста ставок. Как долго это продлится, тяжело сказать, потому что главный итог пандемии — сужение горизонта планирования. Заглядывать на 3-5 лет вперед в текущих условиях практически невозможно. ЦБ как мегарегулятор заявляет, что будет реагировать на любое движение. Первое повышение ставки в марте, которого половина рынка не ожидала, говорит о том, что ЦБ стал гибче.

Алексей Гонус:

— Я не думаю, что стоит ожидать драматические скачки процентных ставок вверх (на 1.5 п. п. и более). При таком сценарии огромное число проектов, в том числе инфраструктурных, будет сложно поддерживать, а значит, упадет инвестиционный спрос. Потребительский спрос тоже упадет, потому что он связан с потребительским кредитованием.

У центробанков всего мира помимо таргетирования инфляции сегодня есть еще и вторая цель — стимулирование развития. В пандемию ставки снижали именно для того, чтобы помочь правительствам простимулировать экономику, которую лихорадило. Но какую ставку выбрать сегодня? Если инфляция 5%, почему кредитная ставка должна быть 5.5%? Почему не 3.5%? Вот в Европе ставка сейчас — ноль, а инфляция где-то между 1 и 2%, иногда даже больше. В общем, подчеркну еще раз: помимо ситуации с инфляцией, центральные банки не могут не обращать внимания на общее состояние экономики.

— Как динамика ставок сказывается на активности эмитентов, в том числе на их желании размещать новые выпуски?

Алексей Гонус:

— В первом эшелоне эмитенты притормозили размещения, а второй и третий эшелон активно размещают, потому что ждут в том числе дальнейшего роста процентных ставок.

Денис Леонов:

— В прошлом году рост ставок как тренд оформился еще летом, но осень все равно была мегаактивной. Только с февраля 2021 года тренд стал очевиден для всех классов игроков, и пока мы видим только одно следствие — действительно сильное уменьшение активности эмитентов первого эшелона. А это как раз тот сегмент рынка, на котором мы практически не работаем. Если же говорить про второй и третий эшелоны, то активность эмитентов пока не падает. Со стороны инвесторов мы видим снижение активности институционалов, а розничные инвесторы по-прежнему готовы покупать. Они в меньшей степени смотрят на ключевую ставку и на денежно-кредитную политику. У розничного инвестора есть свой бенчмарк в виде ставки банковского депозита. Нынешний уровень ставок по классическим сберегательным продуктам людей не устраивает, поэтому они идут на фондовый рынок и инвестируют в российские облигации, предпочитая второй и третий эшелон из соображений доходности.

— Если резюмировать, ваш общий взгляд на 2021 год скорее оптимистичный или нейтральный?

Алексей Гонус:

— Я бы сказал, умеренно оптимистичный. Мы в BCS Global Markets ожидаем увеличения клиентской базы и в целом роста нашего бизнеса на рынке DCM. Просто за счет того, что у нас есть новые клиенты в работе, а уже имеющиеся никуда не уходят. Рассчитываем также, что направление IPO и SPO внесет значительный вклад в итоговый результат, более весомый, чем ранее. А сам рынок продолжит бурно расти. Розничные клиенты хотят покупать облигации, хотят инвестировать в рынок акций, потому что видят, что ставки по банковским вкладам ниже уровня инфляции, и чувствуют себя обманутыми. Это стимулирует людей инвестировать. С другой стороны, корпоративные клиенты видят в облигациях альтернативу кредитованию. В таком случае их бизнес могут финансировать физлица, институциональные инвесторы, деньги которых в ином случае никогда бы не удалось привлечь. То же самое касается рынка акций. Я думаю, в ближайшие 3-5 лет мы станем развитой страной в плане финансового рынка. Низкие ставки приводят к тому, что появляется рынок длинных денег, и количество интересных инвестпроектов растет. Хайп, конечно, тоже будет, но мы для того и работаем в инвестбанке, чтобы уметь отличать хорошие компании с перспективой от хайповых историй. Наша задача — использовать свою экспертизу для того, чтобы понять, насколько компания в состоянии обеспечить доходность, которая нужна рынку. И сделать так, чтобы итоговый результат удовлетворил и эмитента, и инвесторов.

Эмитенты второго и третьего эшелона — это наши клиенты, мы их хорошо знаем, в том числе взаимодействуя по корпоративным кредитам