

Планы развития инвестиционного бизнеса

Инвестиционный блок МКБ ставит перед собой амбициозные цели на ближайшие годы и планирует закрепиться на рынке инвестиционно-банковских услуг в качестве одного из лидеров как по качеству оказываемых услуг, так и по финансовым результатам:

- Активное расширение присутствия на локальном рынке капитала и увеличение доли МКБ в 1,5 раза;
- Опорный банк для ключевых корпоративных клиентов по всему спектру инвестиционно-банковских операций (One stop shop approach):
 - фокус на cross-sell с ДКБ¹;
 - рост доли комиссионного дохода;
 - рост доли клиентского бизнеса;
 - продуктовая диверсификация.
- Расширение географии присутствия на международном рынке капитала.
- Усиление лидерских позиций на рынке в разрезе по ключевым продуктовым линиям:
 - РЕПО: укрепление позиции в топ-3 операторов рынка по объему сделок. Нарращивание книги РЕПО.
 - DCM: сохранение позиции в топ-5 банков по объему рыночных сделок.

Развитие продуктовой линии:

- Структурное финансирование (маржинальное кредитование, РЕПО, своп полного дохода и другие производные финансовые инструменты);
- Инструменты хеджирования рисков: IRS (процентный своп, interest rate swap), SWAP, Forward (форвардный контракт), NDF (беспоставочные форвардные контракты, non-delivered forward);

- Корпоративное казначейство, управление ликвидностью, бивалютные депозиты;
- Производные финансовые инструменты, привязанные к товарному и сырьевому рынкам;
- Развитие инфраструктуры для реализации Private equity and special situations (PESS) возможностей (сделки слияния и поглощения, участие в капитале и финансирование компаний на стадии pre-IPO, Private Equity).

Дальнейшее развитие новых инвестиционных продуктов позволит достичь синергетического эффекта и послужит драйвером для роста операционной эффективности, повысит узнаваемость бренда и, как результат, приведет к росту акционерной стоимости МКБ.

¹ Дирекция корпоративного бизнеса

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Общие стратегические инициативы...

- 
Фокус на cross-sell
- 
Рост доли комиссионного дохода
- 
Рост доли клиентского бизнеса
- 
Продуктовая диверсификация



... в рамках развития продуктовой линейки IB

- 
РЕПО:

 - Оперативный доступ к рублевой и валютной ликвидности
 - Индивидуальный подход к уровням риска
 - Гибкие условия финансирования
- 
Конверсионные операции:

 - Индивидуальные условия сотрудничества
 - Широкий пул котируемых валют и инструментов
 - Электронная платформа
- 
Инструменты с фиксированной доходностью:

 - Хеджирование валютных, товарных и процентных рисков клиентов
- 
Брокеридж:

 - Операции на биржевом и внебиржевом рынках
 - Сделки с частичным обеспечением
- 
ЕСМ, M&A:

 - Консультирование, основанное на широкой секторальной экспертизе
 - Комплексные решения для акционеров
- 
DCM:

 - Организация финансирования клиента посредством размещения публичных долговых инструментов (облигаций, еврооблигаций)