**Алексей АСТАХОВ ,** директор казначейства, банк «Восточный экспресс»

# «На ближайшие 5–10 лет будущее за розницей»



**В интервью Cbonds Review директор казначейства банка «Восточный экспресс» Алексей Астахов рассказывает о том, почему банк планирует увеличить программу заимствований до 20 млрд руб. и для чего ему новый международный рейтинг, когда рынок увидит новый выпуск «Восточного экспресса», почему эмитентам не имеет смысла дальше двигать комиссии организаторов вниз, как в реальности повлияло положение 387-П на банки и почему ориентация на розницу является более выигрышной бизнес-моделью в текущих условиях.**

**– Как сейчас обстоит дело с фондированием для банков второго-третьего эшелона? Надеюсь, вас не обидит такая классификация…**

– Конечно, не обидит (*улыбается*). Действительно, до первого эшелона мы еще не доросли, возможно, когда-нибудь это произойдет. Но пока правильнее говорить о ситуации во втором-третьем эшелоне. Так вот, по сравнению с той картиной, которую мы наблюдали год назад, положение в целом улучшилось. Особенно это почувствовалось после Нового года. Банки, которые некоторое время откладывали размещение, стали один за другим выходить на рынок. И это были очень успешные сделки. Я бы сказал, что многим эмитентам удается получать лучшие условия за последние два года.

**– Вам это на руку? Какой объем средств «Восточный экспресс» рассчитывает привлечь в этом году?**

– Сейчас назвать точные объемы я не смогу, да и с точки зрения конъюнктуры рынка это, наверное, будет неправильно. Зачем раскрывать все карты? Но у нас действительно есть зарегистрированная облигационная программа объемом 16 млрд руб. Мы планируем частично реализовать ее в этом году. При этом в настоящее время мы находимся в процессе изменения эмиссионной документации, не исключено, что в результате будет принято решение об увеличении общего объема программы до 20 млрд руб. Почему это возможно? Сейчас наше присутствие на облигационном рынке хоть и ощущается, но относительно размеров банка оно все еще очень скромное. Мы уже разместили пять выпусков классических облигаций, один выпуск субординированных евробондов, а недавно получили отчет о регистрации последнего субординированного займа на 4.5 млрд руб. Таким образом, общий объем рублевых займов в обращении сейчас составляет более 15 млрд руб. При этом чистые активы банка приближаются к 250 млрд руб. И банк достаточно уверенно вошел в топ-30 по этому показателю. Я думаю, что комфортным уровнем для заимствований на рынке является объем на уровне 10% от чистых активов. Соответственно, мы будем стремиться к этому показателю. В ближайшие полгода рынок увидит наш новый выпуск, причем достаточно большого объема: от 3 до 5 млрд руб. До конца года может последовать еще один заем.

**– У вас достаточно много конкурентов в сегменте розницы: ХКФ Банк, «Русский Стандарт», ТКС Банк… И все денег хотят. Это накладывает отпечаток на стоимость заимствований. Тяжело сейчас конкурировать за ресурсы на рынке?**

– Мы очень часто смотрим на то, что делают наши конкуренты. Не скрою, иногда копируем их самые удачные решения. Что-то они у нас перенимают, что-то мы у них. Конечно, определенный элемент конкуренции за ресурсы присутствует. Это в принципе связано с тем, что емкость российского рынка облигаций конечна для эмитентов. В отличие, например, от рынка евробондов, который в этом плане является почти что бездонным.

**– Это же вопрос цены: плати — и вот тебе вся вселенная!**

– Да, это действительно так. Например, тот же самый ТКС Банк очень любит евробонды и предлагает всегда самые лучше доходности на рынке, потому что бизнес-модель банка позволяет ему получать высокую чистую процентную маржу. Конечно, он может позволить себе платить 16–17% годовых. Какая разница, если чистая процентная маржа 70%. Наш бизнес сложнее. «Восточный экспресс», согласно последним рейтингам РБК, занимает второе место по стране после Сбербанка по размеру сети.

**– Но это колоссальные расходы!**

– Естественно, это косты. У нас работает более 12 тыс. сотрудников. Думаю, мы могли бы смело претендовать на статус градообразующего предприятия какого-нибудь крупного города. Мы и сейчас являемся одним из основных налогоплательщиков Амурской области. Такой масштаб бизнеса, конечно, ставит для нас определенные планки по стоимости заимствований. Мы не готовы брать ресурсы дороже, чем стоимость вкладов. И если стоимость вкладов росла в 2012 году, то сейчас мы видим обратный тренд. Я думаю, что нам нужно вслед за этим трендом снижать и стоимость привлечения ресурсов. Текущие рыночные условия позволяют это сделать. Кроме того, мы сейчас строим политику увеличения срочности заимствований. Привлекать деньги на год с рынка для нас неинтересно. Потому что у банка средний чек актива в портфеле — около двух лет. Привлекая средства на год, мы берем на себя некий процентный риск. Это отрицательно сказывается на нормативах. У нас достаточно небольшая пассивная база юридических лиц, которые могут давать срочность. Поэтому мы планируем за счет бондов несколько увеличить срок пассивов.

Кстати, «Восточный экспресс» был первым банком во втором-третьем эшелоне в 2012 году, который разместил двухлетний бонд. До этого наши конкуренты выходили на рынок только с годовыми бумагами. Плюс ко всему это было сложное время, когда регулятор только анонсировал введение положения 387-П. И рынок просто не знал, как относиться к длинным бумагам. Соответственно, мы были пионерами в длинных бумагах в конце прошлого года и, конечно, должны были предложить премию рынку. Мы ее предложили и достаточно удачно разместились. Купон сложился на уровне 12%, сейчас мы его считаем высоким. Бумага торгуется по 101% и выше. Но нам нужны были именно длинные ресурсы, и мы за них заплатили.

> Я ДУМАЮ, ЧТО КОМФОРТНЫМ УРОВНЕМ ДЛЯ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА РЫНКЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЪЕМ ОКОЛО 10% ОТ ЧИСТЫХ АКТИВОВ. БУДЕМ СТРЕМИТЬСЯ К ЭТОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ

**– За инвесторами пришлось побегать?**

– Нет, у нас уже сложилась наработанная база. Объем лимитов на нас на межбанковском рынке составляет порядка 15 млрд руб.

**– Кроме банков, кто-то покупает ваши бумаги?**

– Для нас сейчас именно банки являются основными инвесторами на российском рынке облигаций, такова его специфика. Кроме того, надо учитывать тот факт, что в данный момент у банка рейтинг B1, а пенсионные фонды сразу заходят в выпуск со следующей ступени. При текущем рейтинге им нужно, чтобы бумага попала в список А1, только после этого они готовы ее рассматривать в качестве инвестиции. Кстати, сейчас рейтинговые агентства оценивает наш банк на границе между B+ и BB–. Поэтому одной из основных задач банка на текущий год является повышение международного рейтинга. Когда именно это произойдет, сказать точно я не могу. Возможно, во второй половине года. Хотя, конечно, рейтинговые агентства сейчас достаточно консервативно оценивают ситуацию с учетом Базеля III. Но при этом у нас достаточно симпатичная отчетность и очень сильные институциональные инвесторы в акционерах. Это создает определенный комфорт для рейтинговых агентств при вынесении оценок.

Другими активными покупателями наших облигаций выступают страховые и инвестиционные компании.

**– Вы уже упомянули положение 387-П. Как рынку с ним живется?**

– Сейчас страсти, пожалуй, несколько улеглись. Когда в конце октября прошлого года этот документ только вышел, на рынке царил настоящий шок. Наверное, отчасти рынок до сих пор ощущает инерцию от этого документа, особенно это касается муниципальных облигаций и бумаг, обеспеченных гарантией муниципалитетов, а также ОФЗ. Конечно, там присутствовала определенная доля ожиданий, связанных с началом расчетов через Clearstream и Euroclear. Но тот рост, который мы наблюдали в этих сегментах, происходил в том числе на фоне положения 387-П.

Недавно Центробанк выпустил разъяснения к этому документу. Согласно этим положениям, если у банка нет намерения реализовать бумагу в краткосрочной перспективе, то он в принципе может не рассчитывать по ней рыночный риск, который убивает значительный интерес участников рынка. Многим банкам, которые держат бумаги до погашения и репуют их, эти разъяснения обеспечили дополнительный комфорт. Рынок частично осознал, что последствия положения ударят в основном по инвестбанкам и по банкам, активно торгующим на рынках, по флипперам в том числе, тем, кто покупает бумагу на первичном рынке и продает ее на вторичке в надежде на апсайд. Но это в принципе и закладывалось в логику Базеля III. Поэтому документ, конеч-

но, ухудшил позиции и аппетиты, но не всего рынка, а какой-то его части. Хотя не исключено, что Банк России может выпустить дополнительные разъяснения к методике, которые могут кардинальным образом поменять ситуацию в любую сторону.

**– То есть вы на себе пока не почувствовали негативные изменения?**

– У нас, конечно, есть портфель ценных бумаг. Сейчас его объем составляет около 14 млрд руб. Это не много для банка нашего размера, к тому же мы достаточно консервативно подходили к его формированию в 2012 году. Только в ноябре-декабре начали активно наращивать портфель. Сейчас продолжаем над этим работать, в том числе потому, что у банка достаточно много свободной ликвидности.

Влияние положения нужно оценивать как с точки зрения эмитента, так и с точки зрения инвестора. Когда мы размещали облигации в прошлом году, то еще никаких разъяснений от регулятора по новым правилам не было, поэтому мы закладывали определенную цену в свой купон. Сейчас мы этого уже не делаем. В качестве инвестора банк также несколько пересмотрел свою политику. Но наш портфель ценных бумаг служит в основном для управления ликвидностью, он на 85% состоит из ломбардных бумаг. Торговый портфель (в спекулятивном смысле) существенно меньше в размерах.

**– А какая средняя доходность по портфелю?**

– В среднем 9–10% годовых. Так как бумаги в портфеле в основном ломбардные, это накладывает отпечаток на доходность. Дюрация портфеля — менее двух лет.

**– Банк «Восточный экспресс» одним из последних успел разместить субординированные бумаги до того как вступили в силу изменения в регулировании субординированных инструментов, согласно новому положению Базеля III. Как думаете, значит ли это, что вместе с новыми правилами этот инструмент постепенно уйдет в небытие?**

– Мы действительно были одним из последних российских банков, закрывших сделку по размещению субординированных бумаг по старым правилам. Этот инструмент, безусловно, очень интересен в свете новых базельских директив, которые оказывают серьезное влияние на достаточность капитала. С помощью суборда мы для себя эту задачу в текущем году на 80% решили. В дальнейшем, наверное, не планируем размещать такие бумаги.

Нужно какое-то время, чтобы рынок приспособился к новым правилам игры. Возможно, на определенный период суборды уйдут в небытие, но потом банки снова вернутся к практике размещения таких бумаг, даже с условиями конвертации в капитал.

> ДЛЯ НАС ВЫХОД НА РЫНОК ЕВРОБОНДОВ — БОЛЕЕ ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДАЧА, ТАК КАК ОНА СВЯЗАНА С ПОВЫШЕНИЕМ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕЙТИНГА

На самом деле, риск по суборду абсолютно такой же, как и по обычной облигации. Теоретически, конечно, если эмитент допустит дефолт, то по субординированным облигациям шансов получить возмещение из конкурсной массы гораздо меньше. На практике, как мне кажется, риски одинаковые. Де-факто это сопоставимые по кредитному риску инструменты. Но в силу срочности субордов здесь идет речь о разном процентном риске.

Старые выпуски субординированных бумаг будут пользоваться спросом. Хотя не так давно ЦБ опубликовал информацию о том, что на средства пенсионных резервов невозможно приобретать субординированные бумаги. В нашем выпуске, например, таких денег не было. Но я знаю многих эмитентов на рынке, в чьих выпусках пенсионные средства присутствовали. Сейчас нужно понять, будет ли иметь закон обратную силу, то есть распространяется ли он на старые субординированные бумаги. Мысль регулятора эволюционирует постоянно.

**– Кстати, про ассортимент доступных инструментов. Вот банк «Русский Стандарт» не так давно сделал выпуск в юанях. Вам интересна подобная экзотика или вы более консервативны?**

– Надо признать, что «Русский Стандарт» более всеяден. Насколько я помню, это не первый его опыт в выпуске облигаций, номинированных в экзотических валютах. Мне кажется, что юаневым выпуском банк в первую очередь преследовал цель заявить о себе. Я бы не сказал, что они получили какую-то хорошую цену с учетом свопа. Да и сомневаюсь, что у банка есть какой-то бизнес в юанях, поэтому, скорее всего, этот актив они будут своповать. Но нельзя не признать, что это хороший задел на будущее — выход на китайский и в более широком смысле азиатский рынок является очень важным шагом.

Для нас выход на рынок евробондов — более долгосрочная задача, так как она связана с повышением международного рейтинга. Как только мы получим рейтинг на уровне BB–, то сможем более внимательно оценивать возможности внешних рынков капитала. А занимать по ставкам, которые предлагает, скажем, ТКС Банк по своим инструментам, мы не готовы.

Потенциально азиатское направление нам интересно. Бизнес банка в принципе начал развиваться с Востока. У нас в Китае порядка 30 корсчетов, в этом регионе нас знают. «Восточный экспресс» — один из немногих российских банков, которые являются участниками платежной системы China Union Pay. В определенный период мы обслуживали (по нашим внутренним оценкам) около 5% торгового оборота России и Китая с помощью трансграничных переводов физических лиц. Одно время этот бизнес был достаточно хорошо развит. До прихода в банк новой команды в 2005 году данное направление было одним из основных источников дохода Дальвнешторгбанка (*прежнее название банка «Восточный экспресс»*. — Ред.). Правда, со временем законодательство в России и в Китае поменялось, и этот канал стал не таким прибыльным. Кроме того, изменилась стратегия банка, он переориентировался на розничное кредитование. Тем не менее у нас есть хорошая история отношений с Китаем. Мы привлекаем и размещаем средства в китайских банках на межбанке. Поэтому будущее у этого направления безусловно есть. Осталось дождаться получения рейтинга, и можно открывать для себя рынок евробондов в азиатских валютах.

**– А что вы думаете про рублевые евробонды?**

– Мне кажется, этот инструмент все же является некой синтетикой валюты и свопа. И цены на этом рынке пока не-

сколько выше, чем на внутреннем рынке. Кроме того, сама структура выпуска довольно затратная. На российском рынке, напротив, в последнее время комиссии организаторов снизились. Для нас весьма существенно — раза в два.

**– Но и объемы заимствований при этом сильно возросли.**

– Понятно, что когда мы готовим заем на 1 млрд руб., размещать его за 0.2% мало кто из банков берется. Когда мы размещаем 5 млрд руб. и заявляем, что будем привлекать еще 5 млрд, естественно, желающих заработать на масштабах бизнеса уже гораздо больше.

**– То есть 0.2% вы считаете адекватной комиссией на данном этапе.**

– Конечно! Это некий компромиссный вариант. С одной стороны, нет смысла уже дальше двигать комиссии вниз, потому что организаторам нужно содержать команды, и если в этом вопросе переусердствовать, то в конечном счете мы можем прийти к олигополии государственных банков, которые будут единственными, кто сможет себе позволить некоторое время работать по таким ценам за счет экономии на масштабе, — потом они дружно поднимут цену, и в конечном счете пострадают эмитенты. С другой стороны, эмитент тоже всегда пытается максимизировать свою прибыль.

Мы, например, дальше не намерены сильно давить на организаторов в этом плане, так как понимаем, что надо сохранять на рынке некую конкуренцию. К тому же «Восточный экспресс» и так имеет вполне приемлемые условия по комиссиям. Я говорю про классические рыночные выпуски, которые мы делаем.

**– 2012 год оказался довольно успешным для рынка внутренней секьюритизации, и его основным драйвером стала секьюритизация ипотеки. Вам интересен этот инструмент?**

– Я думаю, что секьюритизация будет востребована в основном из-за давления на капитал. Сейчас Базель III постепенно раскрывается для участников, он будет давить на капитал, поэтому банки будут секьюритизировать активы. И, вы правы, уже есть немало успешных примеров подобных сделок, в том числе по секьюритизации ипотечных портфелей. Думаю, постепенно фокус будет смещаться с ипотеки в сторону секьюритизации потребительских кредитов.

«Восточный экспресс» сейчас не занимается ипотекой для массовых покупателей просто потому, что это низкодоходный для нас сегмент. Мы можем выдать ипотечный кредит, но, как правило, это какие-то штучные решения. При этом у банка остался портфель ипотечных кредитов, частично мы его сами генерировали, часть портфеля нам досталась от приобретенных банков. Мы достаточно активно занимались вопросами поглощения в 2009–2010 годах, в частности, нам в наследство достался портфель Городского ипотечного банка. Его объем около 7 млрд руб. В долгосрочной перспективе мы бы хотели его секьюритизировать либо продать. Скорее всего, пойдем по второму пути, особенно если найдется хороший покупатель. Ипотечный портфель — достаточно капиталоемкий актив.

Кстати, сейчас мы являемся активным покупателем портфелей потребительских кредитов, сами ищем банки, которые продают портфели кредитов, и их покупаем.

**– Почему?**

– Ну, во-первых, у нас есть избыток ликвидности, небольшой запас по капиталу, есть понимание, как работать с этими активами. Я считаю, что «Восточный экспресс» — один из банков — лидеров по покупке портфелей потребительских кредитов. Этот рынок, конечно, не такой публичный. Но он существует, и мы являемся его активным участником. Покупая портфель, мы приобретаем понятный для нас актив, который генерирует какую-то прибыль, плюс ко всему мы получаем клиентскую базу, а также экспертизу банков-продавцов с точки зрения понимания их продукта.

> МЫ ДАЛЬШЕ НЕ НАМЕРЕНЫ СИЛЬНО ДАВИТЬ НА ОРГАНИЗАТОРОВ В ПЛАНЕ КОМИССИЙ, ТАК КАК ПОНИМАЕМ, ЧТО НАДО СОХРАНЯТЬ НА РЫНКЕ НЕКУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

**– Какие риски вы на себя берете с точки зрения инвестора?**

– Понятно, что в первую очередь это риск дефолта. Во вторую очередь достаточно высокий риск технических дефолтов. К примеру, банк продал портфель кредитов, а клиент не знает, куда ему теперь обращаться для погашения задолженности. Вот эти инфраструктурные моменты порождают определенные риски. Но самое главное — правильно оценить качество портфеля при покупке, предсказать его поведение в будущем и уже на основании полученных данных принимать решение.

Как ни странно, мы полагаем, что это более понятный и прозрачный бизнес, нежели кредитование юридических лиц. Частное лицо заплатит в любом случае. Представьте: вы руководите компанией, у вас есть два кредита, один оформлен на компанию, другой — на вас. Компания является обществом с ограниченной ответственностью и отвечает только имуществом — стульями и столами. А с другой стороны ваши личные обязательства перед банком. Какой кредит вы решите погасить в первую очередь?

Плюс ко всему компании могут генерировать фиктивную отчетность. В этом плане кредиты для физлиц — это более прозрачный инструмент. Кредитование компаний смещается к госбанкам, которые стремятся предлагать комплексные решения для корпоративных клиентов. Потребительским кредитованием в той или иной степени успешно может заниматься любой банк.

**– Неужели этот рынок резиновый?**

– Именно так. Почему? Потому, что у нас закредитованность населения по сравнению с большинством других сопоставимых стран гораздо меньше. На жителя России приходится меньше одной кредитной карты. Есть куда расти. Мы считаем, что розничное кредитование — это более интересный бизнес. Вот раньше считалось, что престижно быть инвестиционным банкиром, а сейчас — розничным! Посмотрите на рейтинги: кто из игроков совершил мощный прорыв за последний год? В основном это представители розницы. Ни один крупный корпоративный банк сильно не вырос. Поэтому на ближайшие 5–10 лет будущее за розницей.

Беседовала
**Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА**