Дмитрий Мосолов,
заместитель председателя правления,
Home Credit and Finance Bank



Не столь принципиально важно, где и в какой валюте занимать

Финансовый кризис наиболее болезненно ударил по бизнес-интересам финансовых учреждений, активно работающих на рынке потребительского кредитования. О том, как изменилась ситуация на рынке и как в новых условиях будет функционировать его банк, в интервью Cbonds Review рассказал Дмитрий Мосолов, заместитель председателя правления, директор департамента финансовых рынков Home Credit and Finance Bank.

Каковы основные источники привлечения финансовых ресурсов Home Credit and Finance Bank? Какова доля средств вкладчиков, субординированных и межбанковских кредитов, средств, полученных в результате размещения займов на внутреннем рынке, средств, привлеченных за счет размещения бумаг за рубежом?

Основной объем финансирования банк привлекает на рынках капитала. На сегодняшний момент мы практически не используем для формирования пассивов депозиты физических лиц, хотя в долгосрочной перспективе планируем к этому прийти — мы будем постепенно развивать базу розничных депозитов. В этом году — начале следующего года мы собираемся предложить этот продукт клиентам и постепенно сформировать депозитную базу. Объем этой базы в ближайшие два-три года не будет значительным, но в будущем будет увеличиваться.

Соотношение инструментов, которые мы используем для привлечения средств с рынков капитала, меняется динамически — в зависимости от ситуации на финансовых рынках. Сейчас порядка 30% части пассивов, сформированной из ресурсов рынков капитала, составляют еврооблигации, 20% — рублевые облигации, примерно столько же — структурированное финансирование через секьюритизацию, оставшиеся 30% — это синдицированные кредиты, в том числе субординированный заем от материнской компании.

В настоящее время в пассивах банка больше валютных займов (46% всех пассивов и 56% обязательств ХКФ Банка). Вы будете менять это соотношение в сторону увеличения доли рублевых займов на внутреннем рынке в связи с тем, что по окончании мирового кризиса ликвидности стоимость валютных заимствований для российских банков, скорее всего, вырастет?

Валюта финансирования очень сильно зависит от базы инвесторов. Нам интересно привлекать больше средств в рублях, но глубина рынков рублевого финансирования, безусловно, ограничена, поэтому мы занимаем в разных валютах, в том числе в долларах и в евро. В третьем квартале этого года — в июле и в августе — мы провели две сделки: одну на банковском рынке, другую на рынке структурированного финансирования, привлекли хорошие объемы средств под очень привлекательные для нас ставки, в то время когда евробонды разместить было нельзя.

В то же время, для нас стратегически не столь принципиально важно, где и в какой валюте занимать, важно иметь диверсифицированную базу финансирования и не зависеть от единственного источника привлечения средств.

Повлияет ли, на ваш взгляд, изменение законодательства в области раскрытия информации об эффективной ставке потребительского кредита на умонастроения инвесторов, интересующихся банковскими долговыми обязательствами?

Раскрытие эффективной ставки, на мой взгляд, является очень позитивным моментом для рынка кредитования в целом. И мы как банк воспринимаем данное изменение очень положительно, так как оно создает единые правила игры для всех и, конечно, приближает российский рынок кредитования к более цивилизованным рынкам других стран, к рынкам с большим опытом и с более длительной историей. Я не думаю, что раскрытие эффективной ставки должно беспокоить инвесторов, приобретающих бумаги банков и занимающихся розничных кредитованием. Раскрытие ставки не несет в себе рисков для нашего бизнеса.

Но это новшество может привести к тому, что общий объем выдаваемых банком кредитов снизится.

В теории возможно все, но исследования других рынков не подтверждают эту гипотезу. Да, наверное, в краткосрочном периоде сразу после введения новых правил возможно незначительное снижение объемов кредитования, но в более долгосрочной перспективе снижения не предвидится. С момента вступления в силу изменений в законодательстве — с 1 июля 2007 г. — прошло не так много времени, но мы не видим существенных изменений в поведении клиентов. В целом, замедление роста объемов кредитования граждан на рынке связано не с раскрытием ставки, а с тем, что определенные сегменты рынка проходят этапы насыщения, например, рынок товарных кредитов стагнирует второй год.

В условиях продолжающегося роста рынка потребительского кредитования, в последнее время за счет бума в сфере выпуска кредитных карт, многие полагают, что рентабельность банков, работающих в сфере потребительского кредитования, крайне высока и будет оставаться таковой еще очень продолжительное время. Согласны ли вы с такими оценками? Насколько сильно влияет на рентабельность этого бизнеса растущий в последнее время в России объем невозвратов?

Любое кредитование всегда несет в себе риск невозвратов, банк получает доход от кредитования, но он в то же время готов к неопределенности: всегда есть риск, что заемщик не вернет деньги. Любое кредитное учреждение стремится найти оптимальный баланс между ставкой по кредитам и объемом невозвратов.

Динамика роста просроченной задолженности (non performing loans — NPL, как мы ее называем) по карточкам соответствует нашими ожиданиям и прогнозам, и мы не наблюдаем существенных негативных трендов, которые бы нас беспокоили. Объем NPL по выданным банком кредитам на конец 2006 г. составил чуть более 8%, а сейчас достиг примерно 9%.

Как принималось решение о дебютном выходе банка на рынок облигаций в 2004 г.? Почему Home Credit and Finance Bank отказался от финансирования со стороны «материнской структуры» — PPF? Насколько велика для вашего банка оказалась «плата за вход»: насколько ставка купона — по первому и второму купонам она составила 11.25% годовых — была выше той ставки, которую вы ожидали получить?

В 2004 г. мы приняли решение дебютировать на рынке заимствований именно в России по ряду причин: выйти на локальный рынок проще, дешевле, быстрее, чем на рынок еврооблигаций. Мы разместили наши облигации даже дешевле, чем изначально нас ориентировали банки, несмотря на то что наше кредитное качество оценивалось рынком в первый раз. Мы считаем свой дебют удачным.

Банк запланировал пятый выпуск облигаций на 4 млрд руб. в 2007 г. — когда пройдет размещение? Не планируется ли перенести размещение на 2008 г. в связи с неблагоприятной конъюнктурой рынка?

Да, в июле мы зарегистрировали пятый выпуск облигаций, на сегодняшний день размещение вряд ли возможно, но в будущем мы, вероятно, выйдем на рынок облигаций, если сочтем конъюнктуру рынка благоприятной. Мы не ставим перед собой цели разместиться именно этом году

Первый выпуск рублевых облигаций для ХКФБ делал Райффайзенбанк, второй и третий — Райффайзенбанк совместно с ВТБ, четвертый — Райффайзенбанк совместно с ING, а соорганизаторами стали Дойче банк и Ситибанк. Почему отказались от услуг ВТБ к четвертому выпуску рублевых облигаций?

Мы фактически одновременно давали мандаты на второй и третий выпуски, поэтому их размещали одни и те же банки. Выбор банка-организатора всегда обусловлен множеством причин, сложно предсказать, кто будет организатором последующих выпусков.

Какие основные плюсы и минусы использования такого инструмента долгового финансирования, как рублевые облигации, для вашей компании вы бы отметили?

Облигация — это публичный инструмент, который торгуется на рынке и позволяет увидеть, как рынок оценивает кредитное качество эмитента, поэтому для эмитента размещение любого публичного инструмента — это построение публичной кредитной истории. А для инвестора покупка публичной бумаги, торгуемой на рынке — это безусловный плюс, потому что ее всегда можно купить и продать по понятным ценам, особенно если говорить о рублевых облигациях. Поскольку они торгуются на бирже, с ними это гораздо проще сделать, чем с еврооблигациями, которые торгуются между банками напрямую.

В то же время выпуск рублевых облигаций связан с целым рядом обязательных формальностей: необходимо готовить проспект, ежеквартальный отчет, происходит большой документооборот — но это данность, выпуск облигаций несет определенные издержки.

Вы секьюритизировали портфель кредитных карт. Как проходила подготовка размещения и как вы оцениваете его итоги?

Сделка готовилась достаточно долго, работать над ней в активном режиме мы начали где-то в ноябре прошлого года. Мы проводим сделку в два этапа, уже реализован первый этап: прошло так называемое частное размещение типа warehouse. Второй этап — это рефинансирование warehouse на публичном рынке ABS, который сейчас также очень волатилен и должен будет еще прийти в себя. В течение следующего года мы определимся со структурой для финансирования на публичном рынке, и соответственно, будем готовы эту структуру выпустить, если рыночные условия позволят. Новизна инструмента, который мы выпустили, заключается в том, что впервые в России в качестве объекта секьюритизации были использованы кредитные карты, это достаточно новый класс активов, и мы рады тому, что смогли достаточно быстро найти эффективное решение по финансированию. И сама структура,

которая была организована — структура так называемого mastertrust, — была первый раз адаптирована под российский рынок, это структура, которая позволяет нам не только заменять частные размещения публичными, но и внутри частной фазы warehouse получить известную гибкость в объемах и сроках привлечения финансирования. Сейчас на первом этапе мы привлекли 5.35 млрд руб., в будущем мы имеем возможность увеличить объем заимствований.

Доведете объем займа до 11.5 млрд руб., как и планировалось предварительно?

По мере того как растет бизнес, мы сможем добавлять актив и привлекать новое финансирование. Конечный объем средств будет определен, когда warehouse фактически закроется. Warehouse хорош тем, что это структура, которая позволяет финансировать растущий и сравнительно новый бизнес.

Как вы оцениваете структуру инвесторов в этот инструмент?

Подписчиками нот выступили банки — организаторы сделки, конечных инвесторов мы не видим, ведь мы не проводили публичного road show и это была фактически закрытая подписка.

Карты считаются достаточно рискованным активом из-за отсутствия обеспечения. Какие факторы обуславливают инвестиционную привлекательность нот, обеспеченных картами?

Обеспечением являются платежи по картам. На первом этапе были секьюритизированы обязательства порядка 300 тыс. заемщиков, и эта диверсификация потоков сама по себе является достаточно хорошей статистической гарантией того, что платежи будут осуществляться в срок и в нужном объеме. Поэтому старший транш warehouse получил рейтинг на уровне суверенного, что отражает его высокое кредитное качество.

Почему было принято решение секьюритизировать «карточный портфель»?

В данный момент времени для Home Credit and Finance Bank карточный портфель — первый по значимости класс активов. Карточные кредиты растут более быстрыми темпами по сравнению с другими видами кредитов и занимают доминирующее положение в структуре нашего кредитного портфеля, поэтому секьюритизация этого класса активов для банка являлась логичным шагом. Кроме того, эта сделка является второй сделкой по секьюритизации активов — впервые банк провел сделку по секьюритизации портфеля рублевых товарных кредитов в конце 2005 г. Мы расцениваем обе сделки как знаковые не только для банка, но и для рынка в целом.

Банк планирует секьюритизировать свои активы в 2008 г. или в последующие годы? Если да, то какие именно сделки вы планируете на будущий год (какие классы активов намерены секьюритизировать, каков объем выпусков, когда предусмотрено размещение)?

В перспективе — да. Мы рассматриваем возможность секьюритизации каждого класса активов, с которым мы работаем, мы анализируем, каким образом мы можем секьюритизировать тот или иной класс активов, поскольку секьюритизация дает нам конкурентоспособное финансирование, позволяет нам развивать бизнес и зарабатывать деньги. Сейчас у нас две структуры секьюритизации — на товарные кредиты и на карточные продукты. Помимо этих активов компания развивает кредиты наличными и ипотечное кредитование, мы будем оценивать возможности секьюритизации и этих обязательств, но пока точные прогнозы делать рано.

Будет ли это домашняя (по российскому законодательству) или оффшорная секьюритизация?

Полагаю, что может быть использована любая структура сделки, наиболее полно соответствующая нашим потребностям. В принципе, структуру по домашнему регулированию сделать можно, но вопрос заключается в том, будут ли эту структуру покупать инвесторы, какими будут эти инвесторы и каким будет ценообразование на эти бумаги.

Пока такие структурные продукты больше ориентированы на зарубежных инвесторов?

По большому счету да. Поскольку стандартные спреды на бумаги, обеспеченные какими-то активами, как правило, ниже, чем на любые евробонды, стоимость финансирования для инвесторов должна быть соответствующей. В России есть класс инвесторов, которые могут себе это позволить, но пока он недостаточно широк. Надеюсь, он будет расти.

Планируете ли вы до конца 2007 г. или в 2008 г. выпуск евробондов?

Вероятность размещения евробондов в этом году близка к нулю в связи с текущей ситуацией на международных рынках капитала. В следующем году мы, безусловно, будем готовы к размещению. Время размещения будет зависеть от конъюнктуры рынка.

ХКФБ осуществил большое число выпусков долговых бумаг — евробондов (4 выпуска) и рублевых облигаций (4 выпуска), — планируется публичное размещение ABS (карты, 11.5 млрд руб.). Чему научил ХКФБ его опыт по привлечению финансирования на долговом рынке — появились ли у вас свои рецепты успешного размещения облигаций, повысился ли уровень прозрачности компании?

Постоянное присутствие на рынке дисциплинирует с точки зрения подачи и раскрытия информации, обязывает эмитента более регулярно и системно о себе рассказывать. Мы регулярно проводим телеконференции, приуроченные к выходу квартальных отчетов по международным стандартам. На эти конференции мы приглашаем инвесторов и аналитиков. Эта практика очень положительно воспринимается инвесторами, так как они получают возможность регулярно узнавать, что происходит в компании и на рынке в целом, и общаться напрямую с топ-менеджментом банка.

Как вы оцениваете структуру инвесторов в ваши облигации? Какова, по вашим оценкам, доля иностранных инвесторов, российских инвесторов, институциональных инвесторов и т.п.?

Круг инвесторов достаточно широк — как географически, так и по категориям инвесторов... Как показала практика, бумаги банка пользуются повышенным спросом у финансовых институтов и частных компаний из Великобритании, стран континентальной Европы, Юго-Восточной Азии и США. Среди держателей облигаций также есть российские финансовые институты.

Беседовала Анна Чепракова