Константин КИРКО,
руководитель казначейства, АКБ «ПЕРЕСВЕТ»

«Работа в "ПЕРЕСВЕТЕ" — очень интересный кейс»

Более двух лет прошло с тех пор, как АКБ «ПЕРЕСВЕТ» возобновил свою работу. Банк укрепил свои позиции, план финансового оздоровления выполняется с опережением, а дальнейшее развитие в том числе предусматривает и присутствие на рынке долгового капитала. О приоритетах DCM-подразделения и особенностях рыночного позиционирования руководитель казначейства АКБ «ПЕРЕСВЕТ» Константин Кирко рассказал в интервью Cbonds Review.

— Давайте начнем с того, чего удалось достичь с начала процедуры финансового оздоровления?

— Если вернуться к моменту снятия моратория на удовлетворение требований кредиторов весной 2017 года, то за это время АКБ «ПЕРЕСВЕТ» получил от Агентства по страхованию вкладов финансирование в размере, достаточном для восстановления платежеспособности и дальнейшего развития. Средства были направлены на расчеты с клиентами, на формирование портфелей работающих активов, включая ценные бумаги и низкорисковые кредиты. На данный момент текущие показатели плана финансового оздоровления в части прибыли и других ключевых индикаторов выполняются с опережением.

Банк получил статус публичного акционерного общества, его субординированные облигации допущены к торгам на Московской бирже, проходят сделки. Мы провели ребрендинг, запустили новый сайт. Серьезно сократили издержки. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило банку рейтинг, который соответствует требованиям к кредитным организациям, работающим с банковскими гарантиями в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. «ПЕРЕСВЕТ» вошел в перечень кредитных учреждений, которым разрешено привлекать на депозиты средства Пенсионного фонда РФ, Фонда обязательного медицинского страхования и Фонда социального страхования. Преобразования коснулись и внутренних процессов. Мы полностью перешли на стандарты работы акционера (речь идет о Всероссийском банке развития регионов, входящем в группу «Роснефти». — *Ред.*). Это касается как внутренних процедур, так и организационной структуры. Сформирована новая профессиональная команда, готовая к решению нетривиальных задач.

— Что собой представляет банк сейчас? Каким был для вас предыдущий год?

— Начнем с того, что сейчас «ПЕРЕСВЕТ» — это банк с сильным акционером. В самом широком смысле — это новый игрок на рынке, имеющий большой капитал (входит в топ-15 российских банков) и планы по наращиванию бизнеса в кор-

поративном сегменте. Так уж сложилось исторически, что банк не фокусировался на рознице. Мы планомерно наращиваем активы. На 1 июля 2019 года объем наших активов составлял около 316 млрд рублей, по этому показателю мы входим в топ-30 российских банков. И это только начало.

Если приводить примеры работы конкретно на рынке ценных бумаг, то в 2018-м мы хорошо заработали на портфеле уже в первом квартале и были достаточно сдержанны в плане покупок весь остальной год. Это позволило не растерять полученный доход в связи с движениями рынка после введенных санкций. В 2019-м мы возобновили покупки.

— В этой связи возникла идея о развитии DCM?

— У банка в обращении находятся шесть выпусков биржевых облигаций и один субординированный. Суммарный объем эмиссии в обращении составляет около 100 млрд рублей.

С учетом стоящих задач и уже имеющихся наработок мы решили развивать компетенции на рынке долгового капитала. В настоящий момент «ПЕРЕСВЕТ» оказывает полный спектр услуг в данном направлении. Если говорить про рынок долгового капитала в частности и про рынок в целом, то тенденция везде одна. Количество игроков сокращается, рынок сужается. У всех основных участников рынка лимиты не бесконечные. Есть и регуляторные ограничения. Нам как новому участнику для того, чтобы войти в сделку, не нужно думать о том, как разгрузить лимитную карту. Это особенно важно в условиях усилившейся конкуренции за качественных заемщиков.

Мы также активно работаем на денежном и валютном рынках, предоставляем услуги по хеджированию рыночных рисков для наших клиентов. Расширяем свое присутствие на фондовом рынке, я имею в виду вторичный рынок облигаций.

— Правильно ли я понимаю, что вы развиваете DCM в его классическом понимании?

— На самом деле в понятие DCM мы вкладываем намного больше — все виды финансирования (конечно, за исключением классического кредитования). Например, синдицированные кредиты. Спрос на такого рода продукты достаточно высок, мы активно участвуем в синдикатах и считаем это направление перспективным.

— Можно ли предположить, что на рынке долгового капитала вы будете выступать «широким фронтом»? Или скорее сфокусируетесь на наиболее привлекательных для вас направлениях? Какие это могут быть направления?

— Наша позиция как банка следующая: мы фокусируемся на точечном участии в сделках, которые для нас интересны. Когда мы говорим о рынке долгового капитала, то рассматриваем облигации как аналог кредитования. Это удобный инструмент, чтобы гибко управлять портфелем и быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Упор делается на качественное соотношение «риск — доходность», как бы банально это ни звучало. У нас нет цели агрессивно нарастить портфель, сразу попасть в топ рэнкингов. По крайней мере, пока. Надо понимать, что у нас достаточно много интересного бизнеса внутри и все внешние проекты должны обладать конкурентными преимуществами.

— Можете примеры привести последних знаковых сделок с вашим участием?

— С начала года мы поучаствовали в шести первичных размещениях. Каждый проект нам действительно был интересен. Это успешные сделки качественных эмитентов. Если упоминать имена, то мы вошли в сделки по размещению облигаций таких компаний, как «Европлан», «Еврохим», «Домодедово», «РУСАЛ Братск», «РЕСО-Лизинг», ВБРР. У большинства из обозначенных эмитентов было по несколько размещений в этом году, но мы выбирали для себя наиболее сбалансированные с точки зрения дюрации, доходности и других ключевых параметров.

— Есть ли у банка на текущий момент интересные сделки в работе?

— Да, у нас в проработке есть ряд имен, готовых выйти на размещение в 3–4-м кварталах текущего года. Все они представляют для нас интерес. Мы активно общаемся с эмитентами, ведем работу по подготовке к сделкам.

— Как команда IB воспринимается сейчас на рынке, не ощущаете ли вы некоторого предубеждения, связанного с прошлым АКБ «ПЕРЕСВЕТ»?

— Что касается команды, то это профессионалы с большим опытом, хорошо зарекомендовавшие себя на рынке. В первую очередь они воспринимаются как люди, которых знают и с которыми уже работали.

Если затрагивать прошлое, то была проделана большая работа в этой связи. Соб-

«ПЕРЕСВЕТ» — ЭТО БАНК С СИЛЬНЫМ АКЦИОНЕРОМ. В САМОМ ШИРОКОМ СМЫСЛЕ — ЭТО НОВЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ, ИМЕЮЩИЙ БОЛЬШОЙ КАПИТАЛ (ВХОДИТ В ТОП-15 РОССИЙСКИХ БАНКОВ)

ственно, зачем банк проводит ребрендинг? Зачем он меняет название? (в прошлом название банка звучало так: Акционерный коммерческий банк содействия благотворительности и духовному развитию Отечества «ПЕРЕСВЕТ». — *Ред.*). Для того чтобы показать, что произошли серьезные качественные изменения. Мы не живем прошлым, а смотрим в будущее. Для нас как для профессионалов работа в «ПЕРЕСВЕТЕ» — очень интересный кейс. Он во многом уникальный для российского рынка: это первый случай, когда банк прошел процедуру bail-in в таком масштабе. Рынок узкий, все друг друга знают и понимают, что людям, которые сюда пришли, прежде всего интересен такой вызов. Никакого предубеждения со стороны профессионального сообщества мы не ощущаем.

— Что за люди входят в команду помимо вас? Вы ведь до прихода в «Пересвет» работали в «Уралсибе», верно?

— Да, до 2017 года я руководил дирекцией по торговле валютными и товарными деривативами банка «Уралсиб». В состав казначейства АКБ «ПЕРЕСВЕТ» входят в том числе и дилинг и DCM. Дилингом руководит Илья Фролов из Совкомбанка, в котором он работал по направлениям forex/money market и курировал казначейства различных кредитных учреждений группы Совкомбанка. За рынки долгового капитала отвечает Мария Романцова. До перехода в «ПЕРЕСВЕТ» она возглавляла направление эмиссии долговых инструментов в Бинбанке и принимала активное участие в становлении направления DCM. Мария успела также поработать в «Открытии» в рамках интеграции с Бинбанком, МДМ Банке, Райффайзенбанке, занимала руководящие должности на стороне корпоративных эмитентов.

— Если бы мы встречались год назад, то слово «санкции» прозвучало бы, наверное, полтора десятка раз. Сегодня вы упомянули их один раз. Как вы считаете: угроза миновала или к ней по-прежнему следует относиться серьезно?

— Рынок действительно начал забывать о санкционных рисках. Это настораживает. На мой взгляд, ориентация рынка на изменения доходностей ОФЗ и ожидание ажиотажного спроса, так называемых «окон», не в полной мере отражает реальное положение дел в долгосрочном периоде. Мы наблюдали примеры, когда рынок на премаркетинге значительно переоценивал новый выпуск эмитента всего через месяц-полтора после предыдущего размещения, ориентируясь исключительно на кривую доходностей ОФЗ. При этом все понимали, что и в компании, и в экономике в целом ничего не изменилось ни в лучшую, ни в худшую сторону. Когда рынок показывает, что может сделать шаг вперед, а потом два назад, сохранение взвешенного подхода к оценке своих возможностей позволит хорошо себя чувствовать и в периоды усиления санкционной риторики. В этом плане я сохраняю оптимизм — на рынке остались опытные участники, у которых должно быть все в порядке с арифметикой.