Юлия СЛЮСАРЬ, директор департамента финансовых институтов и рынков капитала, СМП Банк

«Я не вижу аналогичных банковских проектов с таким потенциалом роста»

СМП Банк — относительно молодой игрок на российском банковском рынке. С начала текущего года руководство банка активно занялось укреплением команды, в том числе усилив направления, связанные с деятельностью на финансовых рынках. В августе СМП Банк зарегистрировал первый выпуск облигаций на 3 млрд руб., однако дебютировать с собственными бумагами на рынке пока не успел. Зато по итогам третьего квартала вошел в состав рейтинга организаторов субфедеральных и муниципальных займов, поучаствовав сделке по доразмещению облигаций Волгограда на 400 млн руб. и оказавшись на пятой строчке таблицы. О долгосрочной стратегии банка на рынках заимствований Cbonds Review поговорил с Юлией Слюсарь, директором департамента финансовых институтов и рынков капитала СМП Банка.

– По итогам прошлого года совокупная прибыль СМП Банка составила 479.9 млн руб., сократившись по сравнению с цифрами 2009 года. Какие результаты ожидаете в нынешнем году?

– В 2009 году существенную часть прибыли составил доход от операций с ценными бумагами, который не является основным для банка и был вызван общим улучшением ситуации на финансовых рынках. В то же время, в течение последних трех лет банк активно развивает свою региональную сеть. Открыты новые структурные подразделения в столице и различных регионах России. В настоящее время их насчитывается уже порядка 100 в 40 городах. В связи с региональным развитием увеличивается и штат банка, что, естественно, временно снижает операционную прибыль. Поэтому банк рассчитывает на сохранение прибыли по итогам 2011 года на уровне прошлогодних результатов.

– Какой у банка уровень просроченной задолженности и динамика просрочки?

– На конец 2010 года уровень просроченной задолженности составил 12.6% кредитного портфеля банка по МСФО. Следует отметить, что у нас разработан и эффективно действует комплекс мер по урегулированию задолженности, что позволило в первой половине 2011 года погасить просроченные обесцененные кредиты на сумму 840.5 млн руб. и непросроченные обе-

сцененные кредиты на сумму 660 млн руб. (что отражено в событиях после отчетной даты в отчетности по МСФО за 2010 год). В целом доля просроченной задолженности активно снижается. По нашим оценочным прогнозам, уже на конец 2011 года она может составить около 6–8% кредитного портфеля банка.

– Как руководство банка определяет долгосрочную стратегию развития, основные составляющие дохода от банковского бизнеса?

– Ставка делается на развитие универсального банка. Команда постоянно работает над повышением качества услуг и уровня обслуживания, предлагая своим клиентам максимально возможный перечень банковских продуктов. Что касается планируемого распределения доходов, то мы рассчитываем, что в трехлетней перспективе 50% будет приходиться на процентный доход, 20% — на комиссионный, 20% — на доход от операций на финансовых рынках, 10% составит доход от оказания посреднических и консультационных услуг.

– В мае СМП Банк сообщил об увеличении уставного капитала на 500 млн руб. До конца года планируются еще какие-то вливания в капитал со стороны акционеров?

– Акционеры трижды увеличивали капитал банка. В 2008 году уставный капитал был увеличен на 500 млн руб., в 2009 году — на 961 млн руб. за счет присоединения ОАО «МБТС Банк» и в мае текущего года — на 500 млн руб. В ближайшие два года планируется увеличить собственный капитал банка на сопоставимые цифры. Пока не решено, будет ли это увеличение уставного капитала или субординированный кредит. Не нужно забывать, что у банка существуют и другие источники увеличения собственного капитала, такие как переоценка основных средств и рост прибыли. На протяжении последних лет дивиденды банка капитализировались. Думаю, что действия по дальнейшему увеличению собственного капитала вы сможете увидеть уже до конца года.

– Какова сейчас доля средств вкладчиков в капитале?

– На долю средств физических лиц приходится порядка 41%, доля средств юридических лиц составляет 35%. В связи с избыточной ликвидностью банк не привлекал субординированных кредитов и не прибегал к заимствованиям на публичных рынках через облигации или синдицированные кредиты. Однако планы банка по дальнейшему развитию предусматривают использование всего спектра инструментов привлечения. Выход на рынки разово не представляет для нас интереса. В наших планах не просто выйти на межбанковский рынок, но и закрепиться там, а это связано с дополнительными обязательствами по раскрытию информации, более высокими требованиями к корпоративному управлению и так далее. Текущая ситуация с ликвидностью позволяет нам спокойно к этому готовиться.

– С учетом масштабных планов, о которых вы говорите, какие инструменты фондирования вы бы назвали для банка приоритетными?

– Инструменты могут быть любые, а вот наш выбор будет определяться в первую очередь привлекательной стоимостью фондирования, которая обуславливается общей рыночной ситуацией, а также дальнейшими планами и возможностями банка максимально эффективно использовать привлеченные средства. Исходя из этого и будет выстраиваться стратегия привлечения.

– СМП Банк зарегистрировал дебютный выпуск облигаций на 3 млрд руб. еще в августе 2011 года, однако на рынок выйти пока так и не решился. Вы все же планируете дебютировать со своими бумагами до конца года?

– Как я уже говорила, выход на публичный рынок для СМП Банка — это переход на новый качественный уровень, а не разовая акция. Мы планируем использовать весь набор инструментов, которые может предложить рынок, исходя из собственных потребностей. Если говорить о дебютном выпуске, то окончательное решение о сроках размещения пока не принято. Наша основная цель здесь — привлечь среднесрочные средства для финансирования клиен-

«БАНКУ НЕ НУЖНЫ ДЕНЬГИ ПО ЛЮБОЙ ЦЕНЕ. ПОЭТОМУ МЫ БУДЕМ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЕ О СРОКАХ РАЗМЕЩЕНИЯ ИСХОДЯ ИЗ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ»

СПРАВКА

СМП БАНК

Владельцы — Аркадий и Борис Ротенберги (74.5%).

Финансовые показатели: уставный капитал — 3.661 млрд руб. (на 01.10.2011), активы — 77.1 млрд руб., прибыль — 486.7 млн руб. (согласно данным консолидированной финансовой отчетности ОАО «СМП Банк» за 2010 год).

тов банка и начать создание публичной кредитной истории. Но банку не нужны деньги по любой цене. Поэтому мы будем принимать решение о сроках размещения исходя из рыночных условий и экономической целесообразности.

– Какая ставка по рублевым бумагам для вас интересна в текущих условиях?

– Рынок один на всех. Ставки должны быть сопоставимы с торгующимися бумагами банков нашего уровня с учетом премии за дебют.

– СМП Банк выступит в качестве единственного организатора выпуска или вы планируете привлечь партнеров?

– У нас достаточно специалистов, имеющих большой опыт в реализации любых сделок на рынке капитала, это позволит оказывать соответствующие услуги нашим клиентам. Но для размещения собственного дебютного выпуска облигаций достаточно большого объема — 3 млрд руб., — на наш взгляд, лучше использовать двух организаторов. Это позволит, во-первых, представить потенциальным инвесторам независимую от эмитента линию аналитического обзора по банку и позиционирование самого выпуска, а во-вторых, максимально качественно охватить рынок при проведении маркетинговых мероприятий. Поэтому мы решили организовать соответствующий тендер, по его итогам вторым организатором выпуска выступит банк «ЗЕНИТ».

– После дебюта на локальном рынке интересно будет попробовать себя на внешних заимствованиях?

– Такие планы существуют, но пока нет потребностей. Раньше банк не ставил перед собой подобных целей, теперь они есть. Помимо финансовых показателей, которые, несомненно, важны, у инвесторов и кредиторов должно складываться положительное впечатление от общения с банком как на этапе маркетинга, так и после размещения. Не бывает идеальных заемщиков, поэтому любой негатив (неполучение информации, противоречивость данных, несистемность) может быть использован инвесторами против вас и скажется на доходности. Поэтому если есть возможность и время, нужно их использовать для того, чтобы подготовиться по максимуму.

– За 2010–2011 годы объем и количество банковских выпусков третьего эшелона значительно выросло. Какие перспективы у рынка банковских бумаг?

– Банковские облигации всегда были чем-то средним между рыночным инструментом и продуктом межбанковских отношений. В текущей ситуации, когда количество качественных эмитентов третьего эшелона существенно сократилось, банковские облигации являются для инвесторов некой надежной бухтой, где можно не только зарабатывать, но и достаточно надежно инвестировать, учитывая постоянный контроль за деятельностью и финансовым состоянием банков со стороны ЦБ и других надзорных органов. Кроме того, банковские облигации могут быть интересны физическим лицам в качестве альтернативы депозитам, так как ставка по ним, как правило, ощутимо выше. Поэтому при благоприятной коньюнктуре рынка этот сегмент будет и дальше развиваться, такие облигации всегда смогут найти своих инвесторов в зависимости от выбранного ими соотношения риск/доходность.

> «РЕШЕНИЕ БАНКА ОБ УЧАСТИИ В СДЕЛКЕ И РАЗМЕР УЧАСТИЯ ПОЗВОЛЯЮТ НАМ ПОЛУЧИТЬ НЕКИЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ АНДЕРРАЙТЕРОВ, НО НЕ РЕЙТИНГ ОПРЕДЕЛЯЕТ ФАКТ И РАЗМЕР УЧАСТИЯ»

– На конец 2010 года портфель ценных бумаг банка увеличился на 69% и составил 17.8 млрд руб. (25% активов). Какова нынешняя стратегия его формирования?

– В конце прошлого года портфель ценных бумаг банка состоял главным образом из высоколиквидных облигаций и еврооблигаций. Доля ломбардных бумаг в портфеле составляла свыше 60%. В связи с приходом новой команды весной этого года портфель ценных бумаг претерпел некоторые изменения. Так, уменьшилась доля UST, увеличилась доля корпоративных эмитентов, но портфель по-прежнему крайне консервативный и надежный. В настоящий момент размер портфеля ценных бумаг составляет 26.7 млрд руб. (доля ломбардных бумаг плюс UST — свыше 70%), на конец года планируется его сохранить.

– Вы уже сказали о том, что в этом году банк активно формировал новую команду, в том числе усиливал инвестиционный департамент. Каковы планы банка по работе в этом направлении?

– Быстрое развитие банка, открытие новых офисов, устойчивое положение банка во время кризиса, поддержка акционеров привели к улучшению количественных показателей и потребовали от банка перехода на новый качественный уровень. В связи с этим была привлечена команда высокопрофессиональных специалистов на разные направления: процессинг и пластиковые карты, риск-менеджмент, государственные финансы, фондовые операции. СМП Банк начал вести и более активную работу с финансовыми институтами, на рынках капитала. При этом очень важно было аккуратно встроиться в существующую систему с тем, чтобы ни клиенты, ни партнеры не чувствовали дискомфорта от данных изменений.

Если говорить об оказании инвестиционно-банковских услуг как таковых, то количество сделок или рейтинги организаторов не являются самоцелью. У нас работают специалисты, имеющие огромный опыт в реализации различных сделок, в том числе для клиентов со сложной процедурой корпоративного одобрения, и мы считаем, что действительно можем помочь клиенту и оказывать качественные инвестиционно-банковские услуги.

Формирование команды осуществляется исходя из потребностей банка и клиентов. СМП Банк участвует в первичных размещениях облигаций в рамках операций на финансовых рынках, исходя из экспертных оце-

нок рынка, эмитента и бумаги. Решение банка об участии в сделке и размер участия позволяют нам получить определенные позиции в рейтинге андеррайтеров, но не рейтинг определяет факт и размер участия. Мы планируем предлагать нашим клиентам услуги по организации выпусков облигаций как дополнительный сервис, потому что имеем огромный опыт и действительно можем помочь, однако мы не ставим перед собой задачи достижения первых строчек в рейтингах инвестбанков. Инвестиционный бизнес — это в первую очередь отношения. И репутация в нем имеет большое значение. Я знаю многих людей, которые работают на этом рынке, и многие знают меня. Мы открыты для сотрудничества и готовы рассматривать возможность выступать как единственным организатором выпусков, так и в совместных сделках на долговом рынке с коллегами и партнерами.

– У вас уже есть какое-то количество мандатов на организацию, сформирован некий пайплайн сделок?

– Да, мандаты есть. Комментировать эти сделки пока не могу.

– По итогам трех кварталов этого года банк вошел в рейтинг организаторов субфедеральных и муниципальных займов. Вам интересен этот рынок? Планируете ли участвовать и получать организаторские квоты в таких выпусках в дальнейшем?

– Да, этот сегмент действительно нам интересен. Для развития данного направления создан департамент государственных финансов под руководством вице-президента Надежды Грачевой. Сейчас в портфеле банка присутствует существенный объем кредитов и облигаций регионов и городов. Наличие специализированного подразделения, которое занимается данным направлением, позволяет решать сложные задачи на высокопрофессиональном уровне. Сделка по размещению облигаций Волгограда позволила СМП Банку войти в рейтинг организаторов бумаг муниципального сектора, в настоящее время бумага находится в Ломбардном списке и в котировальном списке А1.

– Юлия, у вас большой опыт работы в крупнейших инвестбанковских командах именно на рынках долгового капитала. Почему вы решили уйти из Внешэкономбанка и принять предложение руководства СМП Банка? Какие задачи они перед вами поставили и как вы оцениваете первые результаты этой работы?

– Потому что это challenge (в русском языке нет прямого аналога). Потому что и создание чего-то нового развитие — это перспективно и интересно. Потому что на текущий момент я не вижу аналогичных банковских проектов с таким потенциалом роста. Помимо выстраивания взаимоотношений с финансовыми институтами, в том числе международными, включая развитие корреспондентских отношений и торговое финансирование, я отвечаю за взаимоотношения с рейтинговыми агентствами, инвесторами, за привлечение финансирования для банка в любых его формах. Это взаимосвязанные процессы, одно влечет за собой другое.

Мы знаем, как должен выглядеть банк, чтобы его долг купили международные инвесторы, на что необходимо делать акценты в отчетности, какие вопросы задают инвесторы. Каждое наше действие осуществляется с учетом долгосрочных стратегических планов. Пауза не рынках капитала, текущая ликвидность банка и поддержка акционеров позволяют нам быстро и качественно создать инфраструктурную базу для дальнейшего развития. Об итогах пока говорить преждевременно, идет больше скрытая работа, но определенные результаты, безусловно, уже есть: государственная регистрация выпуска облигаций, присвоение банку рейтинга на уровне АА- от агентства НРА, банк впервые вошел в рейтинг организаторов Cbonds, мы заключили более 60 соглашений с банками, открываются лимиты, разработана англоязычная версия сайта. Но главное впереди.

ДОСЬЕ

Юлия Слюсарь была назначена директором департамента финансовых институтов и рынков капитала СМП Банка в марте 2011 года. В СМП Банк пришла из Внешэкономбанка, где в 2009–2011 годах занимала должность начальника управления долгового финансирования департамента долгового и структурного финансирования.

Начала свою карьеру на фондовом рынке в 2004 году с должности специалиста корпоративного финансирования в Русском индустриальном банке. Занимала позиции сначала начальника отдела, а затем управления эмиссии долговых инструментов и синдикации инвестиционного департамента в Связь-Банке, вице-президента Deutsche Bank (Москва), возглавляла отдел долговых операций, облигаций и секьюритизации дирекции рынка капитала в ФК «Еврокоммерц».

Родилась 27 марта 1977 года. В 1999 году окончила Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «Финансы и кредит».

«МЫ ЗНАЕМ, КАК ДОЛЖЕН ВЫГЛЯДЕТЬ БАНК, ЧТОБЫ ЕГО ДОЛГ КУПИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ»