Владимир ЧУБАРЬ, председатель правления, Московский кредитный банк

«Когда мы разместились под 8.25% — я плакал»

В прошлом году Московский кредитный банк (МКБ) разместил три выпуска рублевых облигаций общим объемом 13 млрд руб., а также дебютировал с евробондами на $200 млн и привлек синдицированный кредит на сумму $131 млн. В 2012 году в структуре капитала МКБ могут произойти серьезные изменения в связи с появлением новых акционеров — ЕБРР и IFC. О планах привлечения средств на долговом рынке в 2012 году, о развитии бизнеса банка и борьбе за повышение кредитного рейтинга в интервью Cbonds Review рассказал председатель правления МКБ Владимир Чубарь.

– Какова программа заимствований МКБ на 2012 год? Как она соотносится с текущей долговой нагрузкой?

– Я считаю, что текущая долговая нагрузка абсолютно приемлема для банка. Есть показатель loans/deposits, который очень любят иностранные инвесторы. Наверное, он не так важен для российских банков, потому что у нас, как правило, ключевым источником длинного фондирования являются публичные рынки, а не корпоративные и розничные клиенты, как на Западе. В России любой частный клиент — это отзывной депозит. Я считаю приемлемым показатель loans/deposits на уровне 120–130%. Главное, чтобы это сочеталось с грамотным управлением среднесрочной и долгосрочной ликвидностью.

Сейчас мы не испытываем острой потребности в фондировании и рефинансировании, тем не менее планируем сохранить присутствие на публичном рынке. Назвать это программой заимствований сложно, потому что мы достаточно мобильны, и готовиться заранее к размещению не имеет смысла.

– Сколько у вас зарегистрированных выпусков? Планируете ли регистрировать новые?

– Мы зарегистрировали два выпуска биржевых облигаций на 3 и 4 млрд руб. и два классических займа на 3 и 5 млрд руб. Если мы и выйдем на рынок, то объем размещения, скорее всего, не превысит 7–8 млрд руб. Тем не менее, инвесторам важно видеть, что банк — постоянный участник рынка, поэтому мы как хороший эмитент довольно активны. К тому же, если говорить о ставке купона, то МКБ обычно не жадничает и дает возможность заработать тем инвес-

торам, которые приобретают бумагу в ходе первичного размещения. Сейчас, конечно, конъюнктура рынка изменилась, и многие облигации, включая наши, торгуются ниже номинала.

Исходя из текущих возможностей по достаточности капитала, мы планируем в этом году вырасти по активам суммарно на 15%. (*По состоянию на 1 января 2012 года активы банка составляли 230 млрд руб.* — **прим ред.**)

Однако, если удастся договориться с ЕБРР и IFC, а они входят в капитал именно через допэмиссию, то вполне вероятно, что МКБ будет вести себя более активно на долговом рынке, потому что новый капитал требует наращивания бизнеса. Для этого у банка есть все возможности, клиентская база позволяет достаточно оперативно использовать тот капитал, который мы планируем привлечь.

– Программу по заимствованиям на 2011 год вам удалось выполнить полностью?

– Программа была перевыполнена! Мы планировали привлечь на российском рынке 10 млрд руб., а заняли 13 млрд. В плане не было еврободнов, а мы разместили валютные бумаги на $200 млн.

Ключевым успехом 2011 года я бы назвал размещение длинных бумаг — это трехлетний еврободнд и локальный трехлетний бонд. Объемы, конечно, важны, но срочность — куда более важный показатель. В июне 2011 года мы выпустили облигации на 5 млрд руб. сроком на три года без оферты. Организаторами размещения выступили ФК «Уралсиб» и Промсвязьбанк. Для нас это успех, потому что рынок стал оценивать нас по-другому. Раньше максимумом, на который мы могли претендовать, были двухлетние деньги. При этом ставка купона составила 9.2% годовых. В текущей ситуации это очень хорошая цена фондирования. Я считаю, что команда организаторов этого займа сработала профессионально.

– В августе прошлого года МКБ разметил дебютные еврооблигации на $200 млн. Выпуск состоялся на довольно сложном рынке: рассчитывали ли вы занять дешевле и больше при более благоприятной конъюнктуре?

– Этот вопрос мне задают не первый раз. Как CFO, внимательно следящий в банке за уровнем процентной маржи, я плакал после размещения, потому что для нас 8.25% (*ставка, по которой МКБ разместил еврободнды* — **прим. ред**) — это дорого. Но в качестве первого зампредправления, а теперь и предправления, я оцениваю это размещение как суперсделку, потому что для банка это новый виток развития. К тому же, нужно отметить и увеличившуюся срочность фондирования — три года. Самое приятное, что мы закрыли сделку за два дня до начала падения рынка из-за понижения рейтинга США агентством S&P.

> ПЕРВОЕ, НА ЧТО СМОТРЯТ ИНОСТРАНЦЫ — ЭТО НАЛИЧИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ И ПРОФИЛЬ АКЦИОНЕРА, ЕСТЬ ЛИ У НЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДДЕРЖИВАТЬ БИЗНЕС

– Какие инвесторы раскупили выпуск?

– Интерес к нашему займу проявляли как российские, так и иностранные инвесторы, что приятно. Также присутствовали азиатские фонды и европейские страховые компании. Были и абсолютно неожиданные для меня имена.

Организатором выпуска выступал европейский офис Raiffeisen Bank International. Российский офис, конечно, был рядом и помогал. Более того, представители российской дочки также принимали участие в подготовке размещения. В road show от российского офиса Raiffeisen Bank с нами ездила Наталья Пекшева, замначальника управления инвестиционно-банковских операций Райффайзенбанка.

– На что обращали внимание инвесторы?

– Первое, на что смотрят иностранцы — это наличие господдержки и профиль акционера, есть ли у него возможность поддерживать бизнес. Второе место в списке приоритетов занимает рейтинг, на него обращают внимание, кто бы что ни говорил. Третье — уровень просрочки. У нас он один из самых низких по рынку — NPL свыше 90 дней около 1%, а суммарная просрочка ниже 2% по итогам девяти месяцев 2011 года по МСФО.

Также инвесторов, конечно, интересует уровень кредитования связанных сторон. В МКБ он традиционно низкий, так как акционер считает необходимым диверсифицировать риски. Наш банк никогда не являлся карманным или кэптивным.

Инвесторам интересна доля рынка. В Москве у МКБ достаточно серьезные позиции в силу концентрации бизнеса в одном регионе. Это позволяет нам сохранять высокую эффективность и минимизировать географические риски. Мы находимся в самом богатом регионе страны, с самой высокой долей валового регионального продукта (ВРП) в ВВП России. В этом наше отличие от большинства банков.

– Каким был график встреч?

– Мы вместе с представителями российского офиса Raiffeisen Bank выехали в Вену, где провели большую презентацию для локальных инвесторов, затем разделились: мы с Натальей Пекшевой полетели в Цюрих, а другая часть команды — в Лондон. Они все время провели в Лондоне, а мы — в Цюрихе и Амстердаме. После чего все опять встретились в Риге, где и завершили road show.

– Почему именно в Риге?

– Предложение завершить road show в Риге поступило от Райффайзенбанка, который обладает там хорошей клиентской базой.

– Почему в качестве организатора был выбран именно Raiffeisen Bank International?

– Сделка получилась достаточно спонтанной. Крайне быстро была подготовлена квартальная отчетность по МСФО, за что мы благодарны аудиторам из KPMG.

Почему Райффайзен? Потому что было ощущение, что они смогут это сделать, была уверенность в помощи со стороны группы и в ее готовности, в случае необходимости, поддержать выпуск.

В 2010 году мы проводили road show в рамках размещения евробондов, но прайсинг оказался очень высоким, я не видел того спроса, который мог бы сдвинуть его вниз.

Поэтому мы решили отложить размещение, инвесторы восприняли это вполне адекватно. Ситуация на рынке была очень неопределенной, к тому же мы попали в окно, когда размещались крупные эмитенты, и мы бы не смогли конкурировать с ними. А летом 2011 года рынок был другим, размещений проходило немного, соответственно, инвесторы смотрели на нас более внимательно.

В момент проведения сделки возникло ощущение, что нужно закрыться до августа. Хорошая интуиция и, наверное, везение нас не подвели!

– Какие долговые инструменты выглядят для вас наиболее привлекательными сейчас? Почему?

– Сейчас это довольно стандартный набор инструментов: векселя и рублевые облигации. На вексельном рынке мы были достаточно активны.

– В прошлом году вы опробовали такой инструмент, как синдикации. Это была все же клубная сделка или удалось сделать полноценный синдицированный кредит?

– В ноябре 2011 года мы действительно закрыли синдикацию на $131 млн. Среди кредиторов были как новые, так и «старые» банки. Изначально мы ставили перед собой цель привлечь $250 млн. Тем не менее, с учетом того что транш в размере $40 млн от IFC у нас уже был, нам нужно было занять еще $210 млн.

> ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ МОДЕЛЬ СО ВХОДОМ IFC И ЕБРР В КАПИТАЛ МКБ, ТО ПОТРЕБНОСТЬ В СИНДИКАЦИИ ПОЯВИТСЯ

Этот кредит сложно назвать классическим или клубным. Мы структурировали его по схеме A/B. Транш A IFC предоставила нам в 2010 году. Транш B на $130 млн мы погасили полностью в сентябре 2011 года, а уже в ноябре привлекли новый в размере $131 млн. Мы не только сохранили многих кредиторов предыдущего транша, но и приобрели новых, что очень важно.

– Есть ли планы на 2012 год по привлечению синдицированных кредитов?

– Я не уверен, что мы будем делать синдикацию. Очень многое зависит от потребности в ликвидности. Сейчас существует две модели развития: с учетом входа IFC и ЕБРР в капитал МКБ и без него. Если сделка не состоится, то потребности в синдицированном кредите не будет. Если же рассматривать модель со входом IFC и ЕБРР в капитал, то потребность в синдикации появится.

– В каком объеме?

– Я думаю, что примерно в том же, около $130 млн. Банк сейчас не ставит перед собой цели привлекать займы в иностранной валюте. Все шаги, которые сейчас предпринимает правительство страны по дедолларизации экономики, конечно, отражаются на банковской системе.

– Каким образом?

– Любое привлечение фондирования по ставке выше чем 80% от ставки рефинансирования ведет к дополнительному налогу на прибыль, потому что на налогооблагаемую базу это превышение не ложится. Плюс ко всему, такая же норма действует для компаний – корпоративных клиентов. Они также попадают под дополнительное налогообложение. В связи с этим кредиты в долларах брать никто не хочет, поэтому большинство банков испытывают избыток валютной ликвидности. Стоимость свопов, исходя из нестабильности на валютном рынке, довольно высока.

– Какова структура, объем собственного портфеля ценных бумаг МКБ? Каким бумагам вы отдаете предпочтение?

– Портфель МКБ состоит преимущественно из облигаций, акций в нем практически нет. Объем портфеля — около 30 млрд руб., треть из них — бумаги с рейтингом BB, треть — госбумаги, при этом для нас очень важно, чтобы облигации входили в Ломбардный список ЦБ. Если же речь идет о первичном размещении, то у облигации обязательно должен быть потенциал попадания в него. Наш портфель ценных бумаг всегда достаточно стабильный, так как мы не преследуем спекулятивных целей. Основная задача портфеля облигаций — возможность быстрого доступа к ликвидности.

> У БАНКА БЫЛИ ПОТЕРИ ПО ДЕФОЛТНЫМ БУМАГАМ. ЭТО ОПЫТ, НО ЦЕНОЙ В $10 МЛН

– Как вы оцениваете бумаги, которые приобретаете в портфель?

– Мы, в отличие от иностранных инвесторов, смотрим на облигации по-другому. Чем чаще я встречаюсь с рисковиками нерезидентов, тем больше понимаю, что их взгляд на риск-менеджмент очень отличается от нашего. Их подход более математический, аналитический, основанный на цифрах и ковенантах. Мы же глубоко вникаем в суть бизнеса эмитента.

– Пересмотрели ли долговые бумаги в портфеле с учетом вступления в силу инструкции 110-И ЦБ?

– Изменения в инструкции отразились в основном на покупателях векселей. МКБ в этом сегменте малоактивен: портфель векселей в доле от активов небольшой. Сейчас мы купили немного банковских векселей, нам это нужно именно с точки зрения управления свободной ликвидностью. К тому же, трехмесячные векселя кредитных организаций учитываются при расчете капитала с коэффициентом 20%, что не может не радовать. Получается, что возвратность на капитал хорошая, и доходность, которую предлагают многие банки первого эшелона, весьма неплохая, что позволяет кратковременно разместить избыточную ликвидность. Многие наши клиенты в конце года досрочно погашают кредиты, в результате у банка появляется избыток ликвидности, который необходимо размещать.

– Были ли у вас дефолтные облигации во время кризиса?

– Были: дефолтные облигации СЗЛК, «Строймонтажа», «Банана-Мамы» и другие. Банк тогда потерял почти $10 млн — мы их списали. К сожалению, по этим бумагам не было никаких шансов вернуть деньги.

Это опыт, но ценой в $10 млн, конечно. Теперь мы покупаем бумаги только высококлассных эмитентов, но стоит отметить, что второй эшелон — для меня первоклассные заемщики. Больше всего нас привлекают бумаги банковских эмитентов, потому что этот сектор наиболее защищен от проблем ликвидности — он первым получает помощь. Самое главное — понять профиль бизнеса банка. И если тебе все нравится, понятна политика акционеров и топ-менеджмента, то смело можно инвестировать.

– Были ли проблемы с клиентами?

– В 2010 и 2011 годах были. Есть нашумевшие истории, например «Капитал-тур», однако мы потеряли не более 50 млн руб., эта сумма абсолютна не критична при сопоставлении с годовой прибылью банка.

Самая крупная проблема у нас была в середине 2009 года с компанией «Санрайз», которая занималась торговлей бытовой техникой и электроникой, а в кризис потерпела неудачу. Объем долга составлял около 1 млрд руб., однако за счет реализации залога наши потери составили около 100 млн руб. Это был крупнейший проблемный кредит банка.

– Как идут переговоры о сделке с Черноморским банком торговли и развития (ЧБТР)? Допэмиссия акций МКБ в пользу ЧБТР уже зарегистрирована.

– Переговорный процесс продолжается, но я бы не хотел пока давать более подробные комментарии.

– На какой стадии переговорный процесс с ЕБРР и IFC?

– Переговоры идут, но раскрывать детали мы пока не можем.

– Как эта сделка может отразиться на инвестиционной привлекательности МКБ? На повышении капитализации?

– Мы сможем претендовать на повышение рейтинга, для нас это очень важно.

Если говорить о достаточности капитала, то МКБ — не тот банк, который живет на достаточности капитала 20%, оптимальный для нас уровень — около 12%. По итогам прошлого года достаточность капитала составила 12.3% по РСБУ. Можно подняться выше, но только временно, после каких-либо инъекций капитала, уходить ниже — уже некомфортно.

– У МКБ есть опыт андеррайтинга на первичном рынке облигаций. Насколько этот бизнес вам интересен? Не планируете усиливать инвестиционно-банковский бизнес, направление DCM?

– У нас есть небольшой опыт размещения облигаций, но конкурировать со сложившимися банковскими командами или инвестиционными компаниями уже практически невозможно. Не исключено, что когда-нибудь мы вернемся к этому бизнесу, но для этого нужно будет «покупать» команду, строить направление с нуля — утопия.

Беседовала **Наталья Копылова**

INVESTFUNDS FORUM

The Investfunds

17–18 мая 2012 г., Санкт-Петербург

В середине мая представители институциональных инвесторов соберутся в Петербурге

Организаторы:

Cbonds congress

INVESTFUNDS группа Cbonds

При поддержке:

Национальная Лига управляющих

Генеральный спонсор:

ГАЗПРОМБАНК

Официальный партнер:

Промсвязьбанк

Спонсор показа спектакля:

Регион

Спонсор:

АТЛАНТА Управляющая компания

При участии:

Национальное рейтинговое агентство

www.cbonds-congress.com