Дмитрий ИВЛЮШИН, заместитель председателя правления, глава инвестиционного блока, М2М Прайвет Банк

В августе М2М Прайвет Банк, который специализируется на обслуживании состоятельных частных клиентов, объявил о назначении Дмитрия Ивлюшина заместителем председателя правления и главой инвестиционного блока. В интервью Cbonds Review он рассказал о том, какие инвестиционные идеи покупают клиенты private banking в условиях повышенной волатильности на рынках, почему они зачастую предпочитают инструменты money market облигациям и не готовы волноваться из-за рынка акций, а также о том, какие стратегии private equity сейчас продаются лучше всего.

«Мы не расторговываем клиентов»

– Какие цели перед вами поставили акционеры М2М Прайвет Банка, пригласив возглавить инвестблок?

– М2М Прайвет Банк нельзя рассматривать как обычный коммерческий банк. В силу своей бизнес-модели его деятельность в равной степени связана как с традиционными банковскими услугами, так и с инвестиционно-банковскими. Задача бизнеса private banking заключается в консультировании клиентов и в подборе для них финансовых инструментов.

В соответствии с известной теорией о том, что аллокация в различного рода активы позволяет сохранить капитал, мы предоставляем услуги по выбору стратегии и ее реализации на рынках акций, облигаций, товаров и недвижимости.

В последнее время общие экономические взаимосвязи несколько подорваны, и спекулятивная составляющая играет куда более заметную роль, поэтому доля фундаментального инвестирования, конечно, уменьшилась. Слухи, краткосрочные тренды, ожидания стимулов или, напротив, их отсутствие двигают рынки в значительно большей степени, чем раньше. Но мы тем не менее продолжаем придерживаться точки зрения, что основной результат приносят правильная аллокация и терпение.

Private banking в меньшей степени зависит от какого-либо одного рынка. Мы — не инвестиционная компания, ориентированная, например, на брокерское обслуживание и зависящая от ситуации на этом рынке. И если рынок переживает не лучшие времена, то и компания, конечно, может испытывать определенные проблемы.

С одной стороны, мы должны предоставлять качественный банковский сервис, быстрое исполнение платежных поручений, а с другой — отвечать за участие в формировании инвестиционных взглядов и инвестиционных портфелей клиента.

При этом у нас нет задачи обязательно инвестировать в тот или иной рынок, мы можем себе позволить этого не делать. Перед нами не стоит план по продаже, к примеру, инструментов с фиксированной доходностью, не существует целей по продаже клиентам акций. Мы не расторговываем клиентов.

– Какие инструменты и какие рынки вы им предлагаете в настоящее время?

– В фокусе нашего внимания сейчас четыре основных рынка: рынок облигаций, рынок акций, денежный рынок и стратегии private equity. Мы активно принимаем участие в процессе аллокации активов, так как самое важное инвестиционное решение заключается не в том, какую акцию купить или продать, а в том, инвестировать в этот рынок или не инвестировать. При этом надо отметить, что рынок инструментов с фиксированной доходностью в настоящее время более востребован, чем рынок акций.

Большинство наших клиентов — это среднесрочные и долгосрочные инвесторы, для которых один год — нормальный инвестиционный горизонт, скорее даже минимальный, поэтому ликвидность для них не носит принципиального характера. Если выбирается инструмент с фиксированной доходностью, то она должна как минимум соответствовать доходности банковского депозита. На практике же это означает, что мы стараемся предлагать инвестиционные идеи, которые могут обогнать депозитную доходность.

«НАШИ КЛИЕНТЫ НЕ СТРЕМЯТСЯ ДОБИТЬСЯ ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ. ДРУГИМИ СЛОВАМИ, ОНИ НЕ ТО ЧТОБЫ НЕ ХОТЯТ РАБОТАТЬ С РЫНКОМ АКЦИЙ, ОНИ НЕ ХОТЯТ ВОЛНОВАТЬСЯ ИЗ-ЗА НЕГО»

– Вас не смущает тот факт, что в случае если доходность по рублевым облигациям выше банковских депозитов, то это с большой вероятностью эмитенты не очень высокого кредитного качества?

– Говоря о банковских депозитах, необходимо понимать, что мы ориентируемся на депозитные ставки наиболее надежных банков, а не на некие пиковые значения, которые предлагают отдельные банки с достаточно рискованными моделями бизнеса. То есть это не 10 и не 12% годовых.

Что касается наших инвестиционных предложений, то это может быть недооцененная бумага, облигация, которая выходит на первичный рынок с премией, портфель бумаг.

Задача состоит в том, чтобы найти, оценить и реализовать ту прибавочную стоимость, которая складывается в данной конкретной ситуации.

– Каково участие ваших клиентов в рынке акций?

– Сейчас они в нем не очень заинтересованы. Дело в том, что инвесторы внутренне чувствуют себя некомфортно, очень велик риск отрицательного результата, пусть даже временного. Большинство клиентов, с которыми мы работаем, не ставят перед собой задачи зарабатывать 50% годовых. Эти люди либо уже заработали деньги, либо имеют стабильный бизнес, либо знают, как заработать в будущем. Они не стремятся добиться высокой доходности от инвестиций любой ценой.

Другими словами, они не то чтобы не хотят работать с рынком акций, они не хотят волноваться из-за него.

– Какие инструменты денежного рынка сейчас востребованы больше всего?

– Прежде всего управление краткосрочной ликвидностью, это самая востребованная вещь. Плюс депозитные корзины. Не надо забывать, что в 2008 году количество дефолтов по корпоративным облигациям было очень велико. Кроме того, в случае дефолта у инвесторов возникнут очень большие сложности, сегодня все это уже хорошо понимают.

– Разве кто-то еще помнит дефолты 2008 года?

– Я, например, об этом очень хорошо помню. И если передо мной стоит задача получить некую приемлемую норму доходности с высоким уровнем надежности, то, конечно, я выберу money market, а не инструменты с фиксированной доходностью.

– Стратегии private equity сегодня успешнее конкурируют за инвестиции с традиционными инструментами?

– Это очень важный сектор для наших клиентов, потому что бизнес как таковой зачастую им более понятен, чем некие сложные финансовые инструменты, доверие к которым сейчас не очень высоко. В нашей практике мы сталкивались с тем, что сложность подобных продуктов была полезна только финансовому институту, который их изобрел. И это обстоятельство не добавляет сегменту популярности. Бизнес же в чистом виде, особенно если его модель понятна, вызывает значительно больше доверия. Другое дело, что сами по себе прямые инвестиции вообще не гарантируют успеха, и все это прекрасно понимают.

> В БАНКЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ ИНВЕСТИЦИЙ НИЖЕ $1 МЛН, НО И БОЛЕЕ $100 МЛН

– Ваш банк выполняет функции посредника между собственниками бизнеса и инвесторами?

– Мы работаем и общаемся с большим количеством людей и компаний и поэтому зачастую имеем лучшее представление о том или ином бизнесе, чем наш клиент, который, например, с этой отраслью раньше не сталкивался. Здесь, конечно, мы можем оказаться полезными с точки зрения обсуждения перспектив бизнеса, его оценки. Кроме того, банк занимается структурированием инвестиций, привлечением финансирования и ведет контроль за уже состоявшимися инвестициями.

– Какие отрасли сейчас в фаворе у клиентов?

– Очень интересен сектор недвижимости. Возможно, это самый интересный сектор, потому что он является наиболее наглядным. Кроме того, всем интересно найти второй Facebook , но при этом все понимают, что это не так просто. Также интересен ритейл.

– Каков средний объем инвестиций ваших клиентов в секторе private equity?

– На самом деле, на этот вопрос ответить довольно просто: в банке практически нет инвестиций ниже $1 млн, но и более $100 млн.

– Расширять инструментарий планируете?

– Я приложу все усилия, чтобы предоставляемые в настоящее время инвестиционные услуги стали более диверсифицированными, более ориентированными на инвестиционные кейсы наших клиентов.

По большому счету инвестируют в той или иной степени все, даже те, кто говорит, что инвестициями не занимается. Это просто вопрос терминологии. Покупка новой квартиры является такой же инвестицией, как и покупка облигаций. И банковский депозит — та же самая инвестиция, причем далеко не с таким гарантированным доходом, как многим кажется.

– Сколько у M2M Прайвет Банка клиентов и кто они?

– Основные клиенты банка — это частные лица, обладающие ликвидными активами как минимум от $1 млн. Это хорошо образованные люди, добившиеся определенного успеха, обладающие, как правило, сильными личностными качествами.

У каждого человека есть свои пожелания, пусть даже иногда и не четко сформулированные вначале, либо уже имеется определенный набор активов. При этом все наши клиенты отдают себе отчет в том, что нельзя требовать гарантированно высокой доходности и еще при этом не нести никакого риска, поэтому проблем недопонимания у нас нет.

Большинство клиентов считает самым главным сохранить свои средства, а что касается доходности, то бенчмарком является, конечно, депозитная ставка с поправкой на ликвидность и валютное хеджирование. При этом мы абсолютно нормально воспринимаем ситуацию, когда по итогам переговоров и консультаций принято решение все деньги инвестировать в депозит.

Если бы я начал убеждать клиента направить средства, например, в доверительное управление, мне бы пришлось предлагать услугу, которая клиенту в данный момент не нужна. Так что если его устраивает депозит, то все прекрасно.

Не менее важен и горизонт инвестирования. Мы всегда стараемся объяснить, что если человек положил деньги на годовой депозит, то нет смысла требовать ежедневного отчета. То же самое касается некоторых инвестиционных продуктов — если срок инвестирования год, не надо делать трагедии из того, что через месяц ничего положительного с портфелем не произошло.

– Сколько человек сейчас работает в банке? Команда инвестблока уже сформирована?

– В банке около 120 сотрудников. Что касается инвестиционного блока, то штат до конца не сформирован, мы активно набираем персонал, впрочем, это процесс постоянный.

– Своя аналитическая команда у вас есть?

– Собственного аналитического деска в банке нет, для нас имеет большее значение умение правильно делать выводы из той информации, которая находится в открытом доступе. Мы получаем огромное количество информации от наших партнеров, важно уметь с ней работать.

– Трейдинг в банке большой?

– У нас работает не так много трейдеров, но дело не в количестве. Как я уже говорил, нам важнее сделать правильные среднесрочные и долгосрочные выводы, чем совершить большое количество внутридневных операций. Конечно, у нас есть собственные позиции, однако трейдинг не является превалирующей статьей наших доходов.

– За какими сделками на рынке вы следите?

– Мы стараемся смотреть за большинством сделок, которые совершаются на рынке, в частности за всеми первичными размещениями на рынке облигаций. Но мы смотрим на них с несколько специфической точки зрения, поскольку у нас нет задачи постоянно инвестировать деньги на этом рынке.

Если бы мы были фондом, который привлек средства для инвестирования в облигации, то выбора у нас не было бы, но поскольку перед нами стоит другая задача, мы можем спокойно наблюдать за происходящим, пытаясь понять, насколько нам необходимо в этом участвовать.

– М2М Прайвет Банк не так давно выступил организатором вексельной программы компании «Финотдел». Насколько эта сделка показательна для банка в качестве организатора? Вам интересно участвовать в качестве организатора, например, в размещениях корпоративных облигаций?

– Банк может организовывать размещение облигационных займов, такие возможности и такие специалисты у нас есть. Другой вопрос, насколько это нам необходимо, особенно учитывая, что у нас нет цели занять определенное место в рейтинге. Мы будем принимать решения, исключительно исходя из целесообразности этого вида бизнеса для наших клиентов.

– Сам банк рассматривает себя в качестве эмитента ценных бумаг?

– В настоящий момент нет, но если в будущем акционеры примут такое решение, мы эту задачу выполним.

Беседовала **Екатерина КРЫМСКАЯ**

25 октября 2012, Москва, «Новотель Москва Центр»

IV Российский конгресс

Private Equity

Организаторы:

RPE Russian Private Equity журнал о фондах прямых инвестиций

Cbonds congress

PREQVECA private equity venture capital

Официальные партнеры:

SALOMONS

ALTER DOMUS

Спонсоры:

БЕЙКЕР ТИЛЛИ РУСАУДИТ

SALANS

При участии:

UFS INVESTMENT COMPANY

www.cbonds-congress.com

Реклама