Владимир СИСАУРИ, директор DCM, БИНБАНК

«Нам есть что предложить инвесторам»

БИНБАНК, входящий в тридцатку крупнейших российских финансовых институтов, в прошлом году обновил команду инвестиционного блока с целью в ближайшие несколько лет выйти на качественно иной уровень восприятия своего имени инвестиционным и банковским сообществом. Директор нового департамента Владимир Сисаури рассказал Cbonds Review о целях и задачах, поставленных перед его командой, а также пообещал, что в ближайшие два-три года БИНБАНК в качестве эмитента порадует инвесторов своим присутствием на рынке долгового капитала.

– Для чего год назад был создан инвестиционный департамент БИНБАНКа? Как он вписывается в текущую стратегию БИНБАНКа?

– Стратегия банка была разработана в 2010 году совместно с McKinsey&Company, она предусматривает развитие банка до 2020 года. Основной фокус стратегии направлен на развитие розничного и корпоративного бизнесов, в которых БИНБАНК сегодня занимает сильные позиции на рынке.

Вместе с тем стратегия предусматривает развитие банка на рынках капитала, прежде всего в качестве эмитента, представляющего интерес для инвесторов. Я курирую DCM-подразделение, которое было создано в сентябре 2012 года. Наша команда отвечает за привлечение финансирования на международных рынках капитала и российском долговом рынке, а также за связи с инвесторами и рейтинговыми агентствами. Команда неординарная — это люди, которые работали в крупных банках, они обладают международным опытом, проходили стажировки в Лондоне, Нью-Йорке и на Ближнем Востоке. Такой бекграунд способствует эффективному развитию нашего бизнес-направления и выполнению задач, поставленных перед нами.

– Какие цели поставил перед вами акционер банка?

– Следует оговориться, что мы не являемся классическим IB-подразделением — мы занимаемся привлечением долгового фондирования только под проекты БИНБАНКа. Конечно, у нас есть крупные корпоративные клиенты, которым в случае необходимости мы можем оказывать инвестиционно-банковские услуги, помогать в вопросах, связанных с привлечением капитала. Пока предоставление подобных услуг широкому кругу клиентов только в перспективе на будущее.

– Какие выпуски БИНБАНКа в настоящее время обращаются на рынке?

– Сейчас в обращении находятся рублевые облигации и еврокоммерческие ноты (ECP) БИНБАНКа. В прошлом году была зарегистрирована программа ECP общим объемом $300 млн. Банк уже

БУДЕМ ДЕЛАТЬ СДЕЛКУ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА РЫНОК И АДЕКВАТНЫЕ СТАВКИ

ДОСЬЕ

Владимир Сисаури окончил Российскую правовую академию при Министерстве юстиции РФ по специальности «Юриспруденция» в 2002 году.

В период с 2005-го по 2011 год прошел путь от ведущего специалиста до вице-президента юридического департамента в ОАО «Альфа-Банк», где занимался юридическим сопровождением международных сделок.

В апреле 2011 года был приглашен в УК «Металлоинвест», где в должности заместителя начальника управления курировал сделки слияний и поглощений.

В ОАО «БИНБАНК» с сентября 2012 года занимает должность директора DCM, где развивает направление привлечения капитала с российского и международного рынков, а также отвечает за взаимодействие с инвесторами и рейтинговыми агентствами.

МЫ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛИ ОФИС В ЛОНДОНЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ СВЯЗЕЙ С ЗАПАДНЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ

ПОСЛЕ СИТУАЦИИ НА КИПРЕ ИНВЕСТОРЫ ВЫРАЖАЛИ ГОТОВНОСТЬ УЧАСТВОВАТЬ В НОВЫХ ВЫПУСКАХ ECP

разместил три серии бумаг программы на $40 млн, $17 млн и $60 млн. В ближайших планах выпустить еще по меньшей мере две серии бумаг. Думаю, что общий объем новых выпусков составит порядка $100 млн. Организаторами выпусков в рамках программы ECP выступают BCP Securities и «ВТБ Капитал».

– Собираетесь размещать новые выпуски ECP в этом году?

– Да, планируем. Предварительно по срокам один объем в июне, второй — в октябре.

– Кто потенциальные покупатели?

– Наши инвесторы по программе ECP — это в основном крупные европейские фонды, которые инвестируют как средства фондов, так и средства частных клиентов, выступая в качестве брокеров. Доходность по последнему выпуску программы ECP составила 7.5% на год, что для западного инвестора весьма привлекательная ставка. Конечно, последующие выпуски будут более рыночные.

– Каковы планы банка по выпуску рублевых облигаций?

– В настоящее время на рынке обращаются два выпуска рублевых облигаций БИНБАНКа: второй выпуск процентных документарных облигаций и биржевые облигации серии БО-01 общим объемом 4 млрд рублей. После погашения второго выпуска процентных документарных бумаг в апреле будем готовить новые биржевые выпуски БО-02 и БО-03 на общий объем 5 млрд руб. Маркетмейкером по выпуску биржевых облигаций первой серии выступает ФК «ОТКРЫТИЕ», мы позитивно оцениваем качество торгов по нашим бумагам на вторичном рынке.

– Каковы планы банка по наращиванию доли пассивов с рынков капитала?

– Сейчас этот показатель составляет 4.7%, в течение 3–5 лет мы намерены увеличить его до 10–12%. Наши бумаги в рамках программы ECP представляют собой относительно короткий и дорогой инструмент, поэтому в перспективе двух лет мы рассматриваем для привлечения финансирования более длинные инструменты, такие как еврооблигации.

– Когда конкретно это произойдет?

– При оптимистичном прогнозе — в следующем году, но многое будет зависеть от рыночной ситуации. У БИНБАНКа достаточно ликвидности, у нас нет задачи разместиться любой ценой. Будем делать сделку, ориентируясь на рынок и адекватные ставки. К тому же БИНБАНК не новичок на рынке долговых инструментов, имя банка узнаваемо международными инвесторами — в 2006 году банк выпустил еврооблигации на сумму $200 млн. Конечно, время идет, и поддержание постоянного интереса инвесторов к нашему банку — как раз задача команды DCM.

– По итогам 2012 года БИНБАНК показал хорошие финансовые результаты: чистая прибыль по МСФО выросла в 3.7 раза — до 752 млн руб. с 202 млн руб. за предыдущий год. Увеличились совокупные активы и другие показатели. Разве не подходящее время для выхода на рынок?

– Действительно, БИНБАНКу есть что предложить инвесторам. Недавно мы провели с ними ряд встреч, поделились положительными новостями. Кроме того, своим присутствием на рынках капитала мы показываем, что у нас есть определенные обязательства перед держателями, которые мы исправно выполняем.

Например, первая серия бумаг программы ECP была погашена в начале февраля, в середине апреля банк погасил вторую серию ECP, а в конце апреля погашен второй выпуск рублевых облигаций. Мы выстраиваем адекватную историю взаимоотношений с инвесторами на рынке капитала, укрепляем репутацию банка.

– Вы сейчас говорили о традиционных инструментах, а что-то более экзотическое попробовать не думали?

– Кроме заимствований на российском и западном рынках, в разработке проект привлечения средств на исламских рынках капитала. Он имеет долгосрочный характер, объемы привлечения будут определяться в соответствии с потребностями в финансировании банка на ближайшие несколько лет.

У БИНБАНКа есть взаимный интерес к сотрудничеству с исламскими инвесторами как на Ближнем Востоке, так и в крупнейших исламских финансовых центрах, таких как Лондон и Куала-Лумпур.

Несмотря на то что этот рынок привлекателен огромной ликвидностью и низкими ставками, российские банки и компании не торопятся пользоваться этим видом финансирования. Из последних сделоке мне на память приходят АК БАРС Банк и «ВТБ Капитал». Столь незначительное присутствие российских банков на долговом рынке Ближнего Востока объясняется спецификой исламских инструментов, требованиями к заемщику и целями, на которые будут направлены привлеченные средства.

Выход БИНБАНКа на этот рынок отвечает целям диверсификации источников фондирования и улучшения финансовых показателей.

– Есть ли понимание, какие объемы банк будет привлекать на Ближнем Востоке?

– Восток — дело тонкое, поэтому на исламском рынке необходимо действовать аккуратно и планомерно. Начинать нужно с малого, постепенно увеличивать объемы, уменьшать ставки.

– А с инструментами есть ясность? Это будут сукук?

– Скорее всего, это будет другой инструмент... Но об этом пока рано говорить.

– Недавно БИНБАНК заявил об открытии офиса в Лондоне. Для чего вам это нужно? Какие услуги и кому будет предоставлять банк?

– В начале этого года мы действительно зарегистрировали офис в Лондоне, но не стали получать лицензию FSA, соответственно, не имеем права оказывать банковские услуги через этот офис. Мы пошли на этот шаг исключительно для поддержания связей с западным инвестиционным сообществом, для исследования рынка в интересах банка и продвижения его инвестиционной привлекательности. Многие инвесторы готовы встречаться в Лондоне, мы решили пойти им навстречу. Штат лондонского офиса сформирован, надеемся, что в июне он начнет свою работу.

– Банк каким-то образом затронула ситуация с кипрским кризисом? Как он повлиял на ваш диалог с западными инвесторами?

– Кипрский кризис никак не повлиял на бизнес БИНБАНКа — после ситуации на Кипре инвесторы выражали готовность участвовать в новых выпусках ECP. Никакого отрицательного влияния рынка, в том числе из-за Кипра, мы на себе не ощущаем. Для меня лично это признак того, что инвесторы нам доверяют, видят в нас надежного партнера с положительной кредитной историей. Значительную роль играет поддержка со стороны акционера — президента банка: он в ежедневном режиме контролирует бизнес, участвует во встречах с инвесторами.

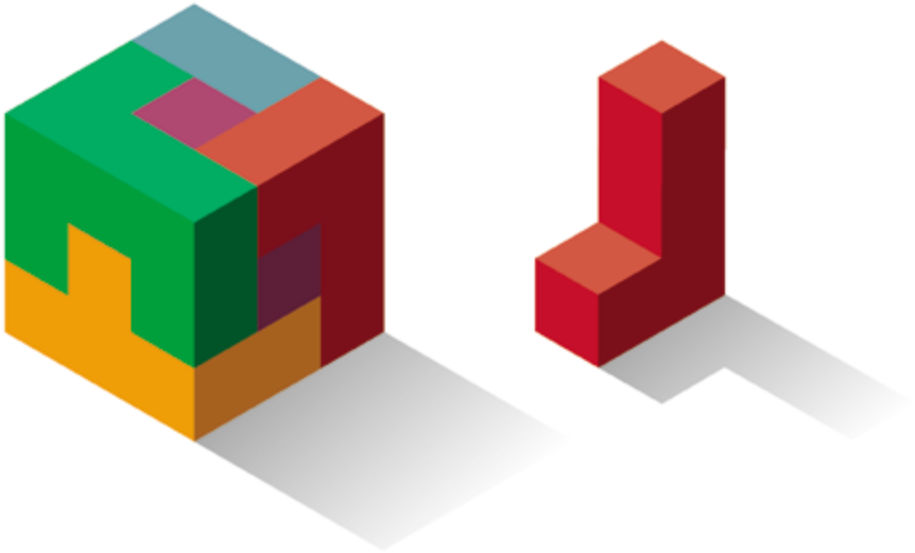
– Какие вызовы стоят перед вами и перед БИНБАНКом в 2013 году?

– Наша первостепенная задача — осуществить весь объем сделок, который мы запланировали на этот год, а также продолжить повышать инвестиционную привлекательность банка. Ведь в соответствии со стратегией к 2020 году запланирован выход на IPO.

Беседовала Екатерина КРЫМСКАЯ

КРОМЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА РОССИЙСКОМ И ЗАПАДНОМ РЫНКАХ, В РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НА ИСЛАМСКИХ РЫНКАХ КАПИТАЛА

DIASOFT
всё по-настоящему



Компонентность.
Точно вовремя

“Диасофт” создает компонентные решения.
Компонентный подход обеспечивает быстрый запуск банковских продуктов за счет высокой скорости внедрения отдельных ИТ-компонентов

Узнайте больше на ***components.diasoft.ru***