# «На рынке не было прецедента, чтобы банк третьего эшелона в ходе дебюта трижды снижал маркетинговый диапазон»

Павел НЕСТЕРОВ,
финансовый директор,
АКБ «РУССЛАВБАНК»

РУССЛАВБАНК дебютировал с пятилетним выпуском облигаций на 1.5 млрд руб. в августе 2013 года. В интервью Cbonds Review Павел Нестеров, финансовый директор АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО), анализирует результаты дебютного размещения облигаций, делится планами по выходу на рынок синдицированных кредитов и биржевых бумаг, а также рассуждает о том, как бизнес банка будет реагировать на изменение ситуации в банковском секторе и что принесет банку ожидаемая докапитализация.

**– Как бы вы описали стратегию банка на данном этапе? Претерпела ли она какие-либо изменения за последний год?**

– Три года назад РУССЛАВБАНК принял новую стратегию. В качестве основных направлений развития были выбраны транзакционный бизнес в рамках платежной системы CONTACT и создание индустриального ритейлового блока для клиентской базы, сформировавшейся в платежном сегменте. Эта стратегия сейчас успешно реализуется. Дальнейшее развитие банка мы видим в совершенствовании новых каналов продажи наших ритейловых продуктов и расширении географии транзакционного и ритейлового блоков. Кроме того, мы ставим задачу комплексного обслуживания многочисленных банков — участников системы CONTACT.

**– Почему было принято решение о выходе на публичный долговой рынок? Какие задачи вы перед собой ставили?**

– Выход на долговой рынок — это стратегический шаг для банка, обусловленный необходимостью диверсификации ресурсной базы. Для поддержания оптимальной структуры баланса банку необходимы срочные ресурсы, и такой инструмент, как облигации, полностью отвечает нашим потребностям. Также мы видим перспективу в удлинении сроков и удешевлении фондирования за счет привлечения средств институциональных инвесторов. Для дебюта на долговом рынке мы поставили для себя достаточно амбициозные задачи. Нашей целью было размещение облигационного выпуска среди широ-

кого пула инвесторов по ставке купона ниже 12.5%. Команда РУССЛАВБАНКа совместно с организаторами выпуска («ВТБ Капитал» и «УРАЛСИБ Кэпитал») провели большую работу по презентации банка большому числу потенциальных инвесторов. В результате нам удалось сформировать повышенный интерес к займу и успешно разместить бумаги.

**– Насколько комфортной, на ваш взгляд, является текущая ситуация на рынке банковских облигаций? С какими сложностями в первую очередь сталкивается банк-эмитент третьего эшелона, выходя на долговой рынок?**

– На рынке нет эйфории, но нет и чрезмерного консерватизма. Его участники трезво оценивают имеющиеся риски и ищут оптимальные пути размещения инвестиций в сложившихся условиях. Безусловно, банки третьего эшелона с дебютными или редкими выпусками внимательно оцениваются организаторами и инвесторами. На рынке всегда есть спрос на эмитентов с понятной стратегией, качественными финансовыми показателями и адекватным уровнем информационной прозрачности. Эмитенту надо быть готовым к серьезной работе с потенциальными инвесторами. Это непростая задача, и она может потребовать много времени. По этой же причине банки-организаторы неохотно берутся за размещение банков третьего эшелона. Значительное сдерживающее влияние на рынок оказывают и новые требования ЦБ РФ в части веса облигаций в расчете достаточности капитала.

**– Насколько удачным для вас оказался первый опыт облигационных заимствований?**

– Это действительно первый опыт, и мы рады, что он оказался более удачным, чем можно было ожидать. На рынке еще не было прецедента, чтобы банк третьего эшелона на дебюте трижды снижал маркетинговый диапазон и в итоге обеспечил переподписку в полтора раза по нижней границе предложения. Мы очень благодарны инвесторам за оказанное доверие и высокую оценку нашего дебютного займа. Основными слагаемыми успеха стали слаженная работа коллектива банка и организаторов размещения облигационного займа — «ВТБ Капитала» и «УРАЛСИБ Кэпитал».

**– Какие источники фондирования для банка сейчас являются ключевыми?**

– Банк поддерживает диверсифицированную структуру пассивов и продолжит эту стратегию в будущем. По состоянию на 1 октября 2013 года доля средств физических лиц составляет 34%, средства на лоро-счетах банков и расчетных счетах участников системы CONTACT превышают 22%. На средства клиентов — юридических лиц приходится примерно 10% пассивов. Облигации и размещенные на рынке векселя составляют около 8%. Чуть меньше доля у краткосрочных пассивов денежного рынка — РЕПО от ЦБ и МБК. Оставшиеся 25% пассивов включают капитал, резервы и субординированные кредиты.

**– Какова среднесрочная стратегия присутствия РУССЛАВБАНКа на рынке публичного долга?**

– Для нас важно иметь набор инструментов финансирования на денежном рынке с разными сроками фондирования и разными классами инвесторов. В конце прошлого года РУССЛАВБАНК успешно запустил вексельную программу. В этом году мы вышли на облигационный рынок. Следующим шагом будет пробное привлечение синдицированных кредитов с участием российских организаторов.

**– Планирует ли банк размещать второй выпуск облигаций до конца этого года?**

– Мы связываем потребность в ресурсах долгового рынка с общей стратегией развития банка. Уже сейчас у нас есть понимание необходимости вывода на рынок новых выпусков облигаций в 2014 году. Скорее всего, это будет серия биржевых бумаг. Для последующих выпусков принципиально важной задачей будет удлинение сроков и удешевление стоимости заимствования.

**– Кто потенциальные покупатели ваших бумаг?**

– Традиционно основными инвесторами в долговые обязательства банков являются сами банки. И наши облигации не исключение. Безусловно, на высокий уровень спроса со стороны российских банков оказала влияние широкая известность бренда CONTACT — одной из крупнейших на российском рынке систем денежных переводов и платежей. Существенный спрос в ходе первичного размещения наблюдался также со

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ БАНКА МЫ ВИДИМ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НОВЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖИ НАШИХ РИТЕЙЛОВЫХ ПРОДУКТОВ И РАСШИРЕНИИ ГЕОГРАФИИ ТРАНЗАКЦИОННОГО И РИТЕЙЛОВОГО БЛОКОВ

стороны инвестиционных компаний. Мы прорабатывали этот блок инвесторов в процессе размещения и результаты нас порадовали. Спрос со стороны физических лиц был небольшой, но мы и не проводили активную работу с ними, ограничившись информированием ряда брокерских компаний. Следует отметить, что мы прилагаем усилия для максимального расширения круга инвесторов. Именно с этой целью банк добился включения облигаций в котировальный список высшего уровня А1. Благодаря этому мы открыли доступ к наиболее интересному классу инвесторов — пенсионным фондам и страховым компаниям.

**— Почувствовали ли вы изменения, произошедшие в связи с ужесточением требований ЦБ к расчету рыночного риска?**

— Банк является не только эмитентом, но и активным инвестором на долговом рынке. Действия ЦБ, связанные с ужесточением требований к расчету рыночного риска, отразились и на нашей инвестиционной политике. Как и многие коллеги, мы изменили структуру портфеля и увеличили долю бумаг с низким потреблением капитала.

**— Какие факторы сегодня влияют на выбор инструментов, используемых банком?**

— Прежде всего для нас важно кредитное качество эмитента. Также важными факторами является ликвидность, и, в частности, вхождение бумаги в Ломбардный список, вес актива для расчета достаточности капитала, а также дюрация бумаги. В настоящее время мы в основном работаем с инструментами со сроком погашения до трех лет.

**— Каков сейчас объем собственного портфеля ценных бумаг банка?**

— В этом году, после увеличения капитала банка, портфель ценных бумаг достигал объема более чем 7 млрд руб., что является максимальным значением за всю его историю. По мере роста других активов банка портфель ценных бумаг сокращается. Основные принципы формирования портфеля отражены в инвестиционной политике банка, которая отличается умеренным консерватизмом. Портфель банка должен быть надежным, ликвидным, диверсифицированным и обеспечивать доходность не ниже заложенной в бюджете.

**— Какие у вас ожидания по поводу развития банковской отрасли в вашем сегменте в ближайшие годы?**

— В российской банковской системе достаточно высокий уровень конкуренции. Потенциал роста на всех основных сегментах рынка ограничен. В ряде сегментов конкуренцию банкам составляют небанковские организации — микрофинансовые организации, ритейловые сети и другие. При этом небанковские конкуренты могут иметь перед банками определенные преимущества за счет менее жестких требований к своим пунктам продаж, к оказываемым услугам, финансовым показателям и так далее. Сейчас на эту ситуацию начинает накладываться замедление в российской экономике. Таким образом, потенциал роста доходов банков в ближайшие годы будет ограничен. Для сохранения необходимой рентабельности банки будут уделять существенное внимание повышению своей операционной эффективности и контролю над рисками.

**— На какой стадии находятся планы по докапитализации банка: каковы сроки реализации, источники докапитализации? Как это повлияет на капитал банка и показатели достаточности?**

— Банк ожидает увеличение капитала в ближайшие месяцы. Целью на следующий год является довести капитал до уровня 5 млрд руб. Источником роста уставного капитала будут взносы существующих акционеров банка. Что касается дополнительного капитала, то мы допускаем, что будут привлекаться средства от партнеров банка. В следующем году банк планирует дальнейший рост активов и прежде всего увеличение портфеля ценных бумаг с фиксированной доходностью. При этом уровень достаточности капитала будет поддерживаться на уровне, превышающем необходимые требования ЦБ РФ на 1.5%.

**— Каковы ваши прогнозы по финансовым показателям банка на конец 2013 года, в частности, ожидаемой чистой прибыли по МСФО за 2013 год?**

— По нашим прогнозам, прибыль до налога по МСФО составит 360 млн руб. Ряд других финансовых показателей, в том числе по обороту системы CONTACT, к началу четвертого квартала 2013 года уже достигли запланированного уровня.

В ЭТОМ ГОДУ МЫ ВЫШЛИ НА ОБЛИГАЦИОННЫЙ РЫНОК. СЛЕДУЮЩИМ ШАГОМ БУДЕТ ПРОБНОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАТОРОВ

# РУССЛАВБАНК

2012 2013 2013

## РОВЕСНИК БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

- 23 года на российском и международном финансовых рынках
- Опыт работы в рознице и МСБ

## УСТОЙЧИВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Высокие рейтинги со стабильным прогнозом международных и российских агентств
- Ежегодное аудирование по МСФО компаниями Большой четверки

## УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАНК

- Новый розничный бренд - CONTACT Банк
- Фокус на розничный бизнес: рост активов 46% в 2012 г.
- Миллионы потенциальных клиентов-пользователей CONTACT
- Уникальная бизнес-модель

## ИЗВЕСТНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД

- Основатель и оператор Платежной системы CONTACT
- 15-летний опыт работы в платежном сегменте
- Крупнейший участник международного рынка денежных переводов

## ШИРОКИЙ ПУЛ ПАРТНЕРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ

- Высокоразвитая система корреспондентских счетов: Банк единовременно обслуживает свыше 2000 ЛОРО-счетов
- Свыше 900 партнеров в России, СНГ и странах дальнего зарубежья

CONTACT® БАНК
WWW.CONTACTBANK.COM

WWW.CONTACT-SYS.COM

CONTACT 24
WWW.CONTACT24.COM

+7 (495) 799 55 83

welcome@russlavbank.com