«Мы создаем положительную публичную кредитную историю для БИНБАНКа»

Кирилл СЕРЕБРЯКОВ,
руководитель направления рублевых рынков капитала, БИНБАНК

БИНБАНК — один из немногих игроков банковского сектора в своем сегменте, за год увеличивший объемы привлечения на рынках капитала в три раза! В интервью Cbonds Review руководитель направления рублевых рынков капитала БИНБАНКа Кирилл Серебряков рассказывает о том, зачем БИНБАНКу год назад потребовалось создавать отдельное DCM-подразделение, оправдала ли себя эта затея, чем объясняется феноменальный успех банка в привлечении заимствований на публичных рынках, какие ставки делает БИНБАНК на рынки капитала в ближайшие несколько лет и почему.

– До вашего прихода в БИНБАНК направление DCM здесь не было выделено в отдельное структурное подразделение, хотя банк уже пробовал размещать свои выпуски на открытом рынке. Зачем потребовались эти реформы?

– Меня пригласили в БИНБАНК развивать направление рынков капитала России и СНГ в общей структуре департамента DCM. До прихода в БИНБАНК я занимался организацией сделок публичного заемного финансирования в команде DCM «ОТКРЫТИЕ Капитал», именно мой опыт работы в одной из лучших команд на рынке убедил БИНБАНК остановиться на моей кандидатуре. А меня прежде всего привлекли возможности и потенциал БИНБАНКа. Я воспринял это как своеобразный вызов для себя — начать выстраивать полноценное направление рублевого долгового финансирования. По сути, необходимо было сделать то, чего не было до нас, и сделать это так, как принято в ведущих российских и международных инвестиционных банках.

Для начала предстояло разобраться со своими собственными бумагами. Это был один из первых шагов, которые мы должны были сделать, прежде чем начать полноценно работать на рынке.

Мы стартовали в октябре прошлого года: в тот период у банка как раз намечались оферты по двум бумагам. Мы их успешно исполнили и незамедлительно разместили на вторичном рынке весь объем, который оставался у нас на собственной позиции. Без организаторов, без привлечения третьих лиц. Своими силами: телефон, переговоры, встречи... Хорошее начало!

– Ранее вы работали на стороне организаторов, привлекая деньги для эмитентов на рынке, а теперь оказались на стороне заемщика. Насколько сильно отличается специфика этой работы?

– Это две стороны одной медали. Полярность немного изменилась, но функция по сути та же. Я действительно занимался этим раньше, я знаю, как это делается правильно. Прежде я продавал бумаги разных эмитентов, а теперь я

использую весь финансовый инструментарий одного эмитента. Инструментарий и техника продаж одинаковые.

Когда пришла наша команда, у БИНБАНКа уже были зарегистрированы облигационные выпуски, но до нас в полном объеме их разместить не удавалось.

— Думаете, это правильно, когда размещением облигаций на стороне эмитента занимаются бывшие DCM-щики, то есть люди, у которых есть рыночный бэкграунд?

— Если эмитент хочет быть успешным на рынке капитала и размещать свои облигации оперативно и эффективно, то этим должны заниматься профессионалы с рынка капитала, работающие в структуре эмитента на постоянной основе. Чем это выгодно? Если над выпуском работают только организаторы, то эмитенту, который не вникает в процесс профессионально, очень тяжело контролировать размещение. Поэтому ситуация может выйти из-под контроля.

— Вы говорите в первую очередь о стоимости ресурсов?

— И стоимостная часть имеет значение, и операционная в том числе. Эти факторы связаны друг с другом. Построить карту рынка/кривую доходности, сделать кредитный анализ, уметь читать и оперировать данными финансовой отчетности, отвечать на вопросы инвесторов и рейтинговых агентств, «спрайсить» бумагу, продать ее — нужно уметь и самим. Конечно, инвестбанки заинтересованы, чтобы бумага размещалась по выгодным для эмитента ставкам. Но для них также важно, чтобы ставка была интересна для рынка. Организаторы стараются найти компромисс. Вопрос в том, на каком уровне он будет найден — на том, который устроит эмитента, или на том, который больше устроит профессиональных участников рынка ценных бумаг. Кто кому премию дает в конечном итоге.

Но цена — это еще не все. Знание процедур, механизмов, по которым работает рынок, тоже имеет значение. Бумаги должны размещаться быстро и эффективно, а после — хорошо торговаться.

— По вашим ощущениям, насколько выдающимся этот год был для эмитентов из банковского сектора? Как БИНБАНК вписывается в эту картину рынка?

— Банки действительно активно размещаются. В свое время, работая в риск-менеджменте, я как раз занимался анализом банков и финансовых институтов, устанавливал лимиты и даже генерировал идеи по размещениям в банковском секторе — в итоге стал ориджинатором. Для банков рынок капитала должен быть одним из основных источников фондирования, они должны пропорционально диверсифицировать свою ресурсную базу. БИНБАНК как раз идет по этому пути. На момент моего прихода в банк доля средств, привлекаемых с рынков капитала, была незначительной. В краткосрочной перспективе мы планируем довести ее до уровня 10–15% от пассивов банка и продолжать динамику наращивания.

МЫ СОБИРАЕМСЯ ПЛАНОМЕРНО ПОНИЖАТЬ СТАВКУ, НО ПРИ ЭТОМ ПОНИМАЕМ, ЧТО ДОЛЖНЫ НА ДАННОМ ЭТАПЕ ДАВАТЬ РЫНКУ ЗАРАБОТАТЬ

Если отталкиваться от сегодняшних показателей объема пассивов, то в абсолютных значениях этот объем должен стремиться к 40 млрд руб. и выше. Большая часть этого объема будет приходиться на рублевый рынок.

— Каковы главные итоги этого года для банка на рынках капитала?

— В течение 2013 года нам удалось разместить два выпуска биржевых облигаций серии БО-03 и БО-02 совокупным объемом 2 и 3 млрд руб. соответственно, и это несмотря на общую неблагоприятную конъюнктуру финансовых рынков. По одному из выпусков ставка купона составила 11.25% годовых, по другому — 10.85%. Рынок оценил, что в состоянии взять наши бумаги по такой цене, и эта цена нас устроила.

— У вас есть ощущение, что можно было занять дешевле?

— Конечно, хотелось бы занимать дешевле. Но мы не стремимся чрезмерно занижать ставки. Мы собираемся планомерно понижать ставку, но при этом понимаем, что должны на данном этапе давать рынку заработать, чтобы привлечь инвесторов к нашим бумагам, разогреть их аппетит и найти такую среднюю величину между кредитным риском и доходностью наших бондов, которая устроит всех — и инвесторов, и нашего акционера. Пока мы видим ее на сложившемся уровне, постепенно будем этот уровень понижать. Многое будет зависеть от конъюнктуры финансовых рынков, посмотрим, на каком уровне удастся зафиксироваться в декабре текущего года в процессе исполнения оферты: не исключено, что оставим ставку прежней.

В общей сложности на российском рынке в настоящий момент в обращении находятся три выпуска биржевых облигаций совокупным номинальным объемом 8 млрд руб. Для размещения такого объема мы в том числе плотно занимались открытием новых лимитов на банк, среди новых инвесторов — коммерческие и инвестиционные банки, управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды.

— Предложений о продаже бумаг в банковском секторе в последнее время очень много. Вы чувствуете конкуренцию за деньги на рынке? Какие сейчас требования к банковскому риску у инвесторов?

— Конкуренция, возможно, и есть, но мы ее не особенно ощущаем. У любого инвестора, будь то банк или управляющая компания, существует определенная внутренняя лимитная политика, в соответствии с которой он устанавливает лимиты на того или иного эмитента, те или иные выпуски. Поэтому при всем желании потратить больше средств на какую-то бумагу институциональный инвестор не сможет, так как ему не даст на это разрешение риск-менеджмент. Ключевое значение здесь имеет кредитное качество эмитента, и у нас это качество на достойном уровне.

— Новые лимиты, о которых вы упомянули выше, — это результат relations?

— Да, это прежде всего отношения с людьми, а не просто формально открытые лимиты от банка на банк. Это

результат работы, общения, продаж с нашей стороны. Такие лимиты открыты не в одном, не в двух и даже не в десяти банках. Количество новых имен в наших книгах измеряется десятками — 7 млрд руб. распределяются относительно равномерно между этими именами. В некоторых случаях — это не такие уж и значительные объемы, но и они имеют для нас значение, и мы одинаково качественно работаем с каждым инвестором. Также у нас есть несколько партнерских банков, которые имеют достаточно большие лимиты на наш банк по сравнению с рынком. Мы — крупный универсальный банк, входим в топ-30 крупнейших банков России по данным ЦБ, обладаем хорошим кредитным качеством и усердно работаем над этим. Мы имеем кредитные рейтинги от российских и международных рейтинговых агентств, в частности рейтинг B от S&P.

— Рейтинг S&P вас в этом плане устраивает?

— В мае 2013 года S&P подтвердило нам рейтинг с прогнозом «Стабильный», это значит, что мы с ними смотрим одинаково на кредитные риски банка.

— Несмотря на то что у БИНБАНКа есть собственная DCM-команда, организаторов вы все равно привлекаете. К ним у вас какие требования?

— Организаторы выпуска, безусловно, необходимы, так как это прямой доступ к рынкам. Это должны быть инвестиционные банки, которые обладают собственной позицией, которые в состоянии открывать достаточно объемные лимиты на нас как своего эмитента. Для нас важно, чтобы у организатора была возможность принимать на собственную позицию наши бумаги и в инвестиционных, и в торговых целях. Не просто использование торговых лимитов и распродажа в рынок, но и стремление приобретать облигации в инвестиционных целях до оферты или погашения.

— Какие объемы лимитов организаторов вас устраивают?

— В данный момент у нас организаторы, которых мы рассматриваем как надежных партнеров, так как они доказали на практике свою эффективность. Мы считаем, что в настоящее время они в числе лучших команд на рынке. Но мы держим руку на пульсе и готовы рассматривать предложения и других банков. Одним из условий будет установленный на БИНБАНК объем лимита в размере от 1 млрд руб. Еще одним условием должно быть наличие сильной sales-команды, которая в состоянии продавать бумаги, а не просто держать их в своем инструментарии и предлагать от случая к случаю. Облигации БИНБАНКа должны быть ликвидным инструментом. Я перечислил основные требования, при наличии которых мы готовы рассматривать предложения.

— А как, с вашей точки зрения, должно строиться правильное взаимодействие с инвесторами?

— Для этих целей мы разработали программу по повышению инвестиционной привлекательности. Она, на наш взгляд, хорошо продумана и логически выстроена. Один из шагов — мы хотим повысить свою информационную прозрачность, больше общаться с инвестиционным сообществом, обсуждать планы нашего присутствия на рынке, наши результаты, отчетность, концепцию и цели банка.

В 2014 году мы собираемся организовать и провести ряд non-deal road show. Проедем по некоторым регионам России. Основной смысл таких мероприятий — возможность установить прямой контакт с инвестиционным сообществом, знакомство инвесторов с нашим топ-менеджментом и акционером.

— Почему вы стремитесь именно в регионы России — там есть инвестиционный потенциал?

— У нас достаточно широкая филиальная сеть, мы присутствуем в 38 регионах России. Там ведется определенная работа с корпоративными клиентами, с банками, но мы хотели бы активизировать этот процесс, возможно, установить какие-то новые отношения с местными участниками рынка. В этом году мы достаточно активно ездили по стране. Этот опыт показал, что без личного контакта информация не доходит до потенциальных инвесторов, клиентов. Несмотря на то что в 2013 году объем рублевых размещений БИНБАНКа вырос по меньшей мере в три раза по сравнению с 2012 годом, при каждом контакте с участниками, которые работают на этом рынке, всякий раз приходилось снова и снова рассказывать о том, кто мы и что из себя представляем. В регионах очень много сильных игроков, крупных банков, есть интерес с их стороны. Мы хотим больше с ними общаться. Результатом этой работы опять же может стать расширение лимитов на БИНБАНК в регионах. В декабре мы как раз зарегистрировали 11 новых выпусков биржевых облигаций, совокупным объемом 31 млрд руб..

ДЛЯ НАС ВАЖНО, ЧТОБЫ У ОРГАНИЗАТОРА БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИНИМАТЬ НА СОБСТВЕННУЮ ПОЗИЦИЮ НАШИ БУМАГИ И В ИНВЕСТИЦИОННЫХ, И В ТОРГОВЫХ ЦЕЛЯХ

— Есть вероятность, что успеете выйти на рынок с новым выпуском до конца года?

— Такие решения у нас принимаются достаточно оперативно. На мой взгляд, это тоже лишний раз характеризует БИНБАНК как качественного эмитента: мы не объявляем за полгода, что собираемся делать новый выпуск, а принимаем решение выйти на рынок и через две недели размещаемся в полном объеме и с переподпиской. Мы планируем все 11 выпусков разместить в течение ближайших двух-трех лет. Для рынка это, возможно, будет не такой большой объем, но значительный шаг в развитии для БИНБАНКа. В следующем году планируем привлечь на рублевом рынке не меньше, чем в этом году. Конкретные объемы будут зависеть от потребностей банка. Опыт показывает, что с ликвидностью у нас всегда было все в порядке, в деньгах мы особенно не нуждались. Поэтому все наши привлечения носят скорее дополнительный и вспомогательный характер, а не являются острой необходимостью. Тем не менее мы можем констатировать, что сегодня благодаря работе DCM-подразделения руководство БИНБАНКа начало воспринимать рынки капитала действительно как реальный источник ликвидности. Последние несколько выпусков показали, что мы можем делать размещения максимально оперативно, в самые короткие сроки, в том числе в самые неудачные моменты с точки зрения рыночной конъюнктуры.

Одна из основных задач на будущий год — добиться того, чтобы наши бумаги хорошо торговались. Нужно показать инвесторам, что они действительно могут на этих облигациях зарабатывать, что они торгуемы, ликвидны, что это полноценный инструмент. Еще год назад наших бумаг на рынке не было вообще, они были абсолютно неликвидны. Сейчас ситуация меняется. Наши бумаги заведены в Ломбардный список Банка России и котировальный список А1 ФБ ММВБ. Это не происходит за один день: первый, второй, третий выпуск — бумаги в рынке, объем существенный, есть инвесторы, которые готовы купить, есть инвесторы, которые хотят продать один выпуск, чтобы купить другой, есть организаторы, которые торгуют бумагу в рамках функций маркетмейкинга. Это вопрос времени, стараний, планомерной работы.

— В этом году БИНБАНК развернул достаточно большую активность не только на рублевом рынке: вы разместили внушительные объемы ECP на европейском и российском рынках. Этот инструмент имеет для вас перспективы на будущее?

— В настоящее время, насколько я знаю из общения с моими коллегами, отвечающими за зарубежный рынок капиталов, у нас складывается достаточно интересное взаимодействие с рынком по программе ECP. В частности, один из наших партнерских инвестбанков впервые поучаствовал в продаже наших ECP через собственную позицию — это был дебют и весьма удачный. Для нас стало приятной неожиданностью, когда мы собрали пул российских инвесторов. Пятый транш ECP, объем $22 млн был реализован в основном за счет российских покупателей. В этом плане БИНБАНК можно считать первопроходцем, потому что рынка ECP в России в принципе нет, информация отсутствует, этот инструмент мало кому знаком. Сейчас у нас совместно с рядом банков-организаторов есть желание создавать вторичный рынок этих инструментов, открывать информацию, обмениваться опытом, чтобы эта бумага была понятна. На российском рынке присутствует много долларовой ликвидности, банки ищут, куда бы ее инвестировать. Поэтому мы думаем, что продвижение ECP в России может быть интересно. Это заявка на следующий год.

— Какие еще инструменты, кроме ECP, вы будете использовать в следующем году?

— У нас уже есть опыт привлечения синдицированных займов, и мы хотим продолжать развивать это направление. Кроме того, в среднесрочной перспективе, при благоприятных условиях рынка, планируем продолжить привлечения с рынка еврооблигаций. Но всему свое время.

— С января 2014 года нерезиденты смогут напрямую торговать российскими корпоративными бондами. Вам это даст какие-то бонусы, как думаете?

— Мы бы хотели, чтобы благодаря приходу нерезидентов объемы инвестирования в наши бумаги увеличивались. Если мы зафиксируем существенный рост, я думаю, что наш план и KPI на ближайшие годы будут пересмотрены. Это вполне логично: спрос будет расти и выпуски с нашей стороны будут гораздо более частыми. Это значит, что мы достигнем в течение ближайших полутора-двух лет тех объемов, к которым стремимся на горизонте трех лет. К слову, в этом году мы уже выполнили наш внутренний план по привлечению заимствований. Естественно, если приход нерезидентов увеличит емкость рынка, нам станет еще интереснее. Сейчас сложность заключается в том, что немало институциональных инвесторов обладают существенными свободными объемами ликвидности, и, для того чтобы алоцировать их на вложения в наши финансовые инструменты, нужно ехать адресно к каждому, встречаться и общаться. Когда рынок станет более живым и объемы торгов начнут расти, нам будет проще достигнуть поставленной цели.

— Когда вы готовы будете предлагать услуги инвестиционного банка сторонним клиентам?

— Мы никуда не торопимся, у нас есть время: мы уже готовы и будем оказывать услуги по организации сделок публичного финансирования на рынках капитала для своих крупных клиентов. В настоящий момент у нас представлена целая линейка инвестбанковских услуг, среди которых организация и проведение сделок на рынке частного акционерного капитала, заемного капитала, сделок M&A, консультационные услуги, etc. Со временем будем расширять список клиентов. В следующем году будем осуществлять андеррайтинговые сделки, участвовать в первичных размещениях наших партнеров из других банков. Но первоочередная задача — нарастить объемы фондирования с рынка капитала как одного из источников ресурсной базы банка. Как только эта цель будет достигнута, мы в большей степени акцентируем свое внимание на дополнительных услугах для третьих лиц. Мы уже чувствуем себя полноценной командой. Хотя команда и небольшая. Мышечную массу нарастили, осталось отработать рельеф. Главное — взять верный курс на рынках капитала!