«Доверие со стороны инвесторов связано с имиджем и репутацией банка»

Надежда ГРОМОВА,
вице-президент, АКБ «ПЕРЕСВЕТ»

В интервью Cbonds Review вице-президент АКБ «ПЕРЕСВЕТ» Надежда Громова рассказывает о том, как банк дебютировал на рынке долга на фоне геополитической напряженности, за счет чего эмитенту из третьего эшелона удалось создать ажиотаж на бумаги среди немногочисленных инвесторов, а также что позволяет банку привлекать средства от госкомпаний и госструктур и почему, придерживаясь низкорисковой стратегии, он не боится рисковать.

– Банк «ПЕРЕСВЕТ» появился на рынке долга с дебютным выпуском на 2 млрд руб. в июне 2014 года. После короткого перерыва он возвращается на первичный рынок, предлагая инвесторам новый выпуск биржевых облигаций объемом 3 млрд руб. Почему было принято решение о выходе на публичный долговой рынок? Какие задачи вы перед собой ставили?

– Начну с того, что АКБ «ПЕРЕСВЕТ» — это банк, входящий в топ-70 по размеру активов (61-е место по состоянию на 1.10.2014). Активы банка составляют около 110 млрд руб. В благоприятных для торговли облигациями экономических условиях объем дебютного выпуска у такого игрока должен быть не менее 5–7 млрд руб. изначально. Однако сложная рыночная обстановка на фоне нестабильной геополитической ситуации подтолкнула нас к принятию нестандартных решений. Мы пошли путем сбора заявок небольшими порциями, привлекая к выпускам все большее внимание и прощупывая рынок на предмет интереса к нам как к эмитенту. Не исключено, что, в случае если бы мы сразу предложили инвесторам размещение 3–5 млрд руб., оно бы не состоялось.

Как эмитент, мы понимали, что для повышения инвестиционной привлекательности необходим достойный рейтинг кредитоспособности от международных рейтинговых агентств. Поэтому решили выйти на рынок сразу же

после присвоения банку рейтинга B+ от S&P в феврале 2014 года. Еще больше упрочило нашу репутацию на рынке как стабильного партнера подтверждение данного рейтинга в июне текущего года.

Стратегия, которой придерживается АКБ «ПЕРЕСВЕТ» многие годы, — низкорисковая. Это отражается и на управлении ликвидностью, и на трансформации сегментной структуры баланса, которая почти не изменилась за 20 лет работы компании. Банк специализируется на крупном корпоративном кредитовании, однако в целях диверсификации бизнеса некоторое время назад мы снизили концентрацию кредитного портфеля и обратили внимание на такой сегмент банковских клиентов, как представители малого и среднего бизнеса. Исходя из планов по наращиванию кредитного портфеля и доли данного сегмента в активах, было принято решение о привлечении средств на рынке публичных заимствований. Задача, которую банк поставил перед собой в начале этого года, полностью выполнена — кредитный портфель МСП увеличился ровно на сумму средств, привлеченных на публичном облигационном рынке.

— АКБ «ПЕРЕСВЕТ» — новое имя на долговом рынке, и сегодня эмитенты с рейтингом B+ практически не встречаются. Однако предлагаемые вами бумаги вызвали здоровый ажиотаж среди инвесторов. Как вам это удалось?

— Как вы правильно заметили, «ПЕРЕСВЕТ» — новое имя среди эмитентов. Однако давно не встречались новые заемщики с долговременной высокой деловой репутацией. Кроме того, уникальная ситуация, создаваемая наличием в структуре конечных собственников двух мажоритариев — крупной общественной и религиозной организаций, — ключевой фактор успеха, предопределивший поведение эмитента в отрасли, а следовательно, подтверждающий низкие аппетиты к риску, стабильность стратегических инициатив, возможность работать в уникальной нише с регионами, государственными компаниями и предприятиями, выполняющими обязательства по государственным контрактам. Все эти характеристики помогли нам стать надежным эмитентом-дебютантом.

Свою роль также сыграла и процентная ставка, которую мы предложили рынку. По первому выпуску полугодовой купон выплачивается исходя из ставки 12.3% годовых, по второму (биржевому) — тоже 12.3%, но ежеквартально; в сложнейших условиях роста курса доллара в сентябре прошло размещение третьего, биржевого, выпуска на 3 млрд руб. со ставкой 13% годовых. Я полагаю, что вместе все эти факторы и создали определенный ажиотаж вокруг выпусков.

— Довольны ли вы ставкой размещений? Была ли возможность занять дешевле?

— Ставку определили рыночный спрос и инвесторы. Мы же полагаем, что в условиях феноменального роста курса доллара эта ставка приемлемая и оптимальная.

— Как вы выстраивали взаимодействие с инвесторами в ходе премаркетинга? Каких инвесторов больше пришло: институциональных, портфельных или банков?

— Примерно поровну. В ходе премаркетинга накануне каждого выпуска мы проводили несколько встреч в различных форматах с разными специалистами: аналитиками негосударственных пенсионных фондов, банков, управляющих компаний, институциональными и портфельными инвесторами. «ПЕРЕСВЕТ» провел перед каждым выпуском road show со своими банками-партнерами, существенно увеличив лимиты, расширив границы партнерства и переформатировав взаимодействие на денежном рынке.

— Какие у вас требования к организаторам займа?

— В первую очередь опыт и объем работы организатора на рынке, возможность использования широкой сети контрагентов, его ориентированность на категорию эмитентов, к которой мы относимся. Это были определяющие требования, исходя из которых мы собрали три разные команды организаторов для трех выпусков. Все они оказали нам огромную поддержку на первых этапах подготовки выпуска, блестяще организовали продажи.

— 15 августа 2014 года «ПЕРЕСВЕТ» подписал соглашение о привлечении бессрочного субординированного займа на $150 млн. Кто был организатором сделки? Кто стал покупателем выпуска?

— Заем привлечен банком по классической схеме, без секьюритизации, на срок, превышающий 51 год, что дает основания в английском праве трактовать его как бессрочный. Условия

МЫ СОБРАЛИ ТРИ РАЗНЫЕ КОМАНДЫ ОРГАНИЗАТОРОВ ДЛЯ ТРЕХ ВЫПУСКОВ. ВСЕ ОНИ БЛЕСТЯЩЕ ОРГАНИЗОВАЛИ ПРОДАЖИ

договора допускают конвертацию и неуплату процентов в обыкновенные акции банка в случае снижения значения базового капитала ниже уровня, предусмотренного Положением Банка России 395-П, что дает возможность включить его в основной капитал в полном объеме. Кроме того, дополнительными условиями предусмотрена возможность неуплаты процентов заимодавцу, что еще больше повышает статус данного займа как инструмента, предназначенного и для абсорбции возможных убытков. Этот факт позволил международному рейтинговому агентству Standard & Poor's присвоить займу «среднюю» классификацию по шкале гибридных долевых инструментов и включить его в расчет капитала в соответствии с методологией S&P.

— У банка значительный объем краткосрочных пассивов. По данным МСФО на 30.06.2014, «ПЕРЕСВЕТ» привлек от ЦБ РФ 6.7 млрд руб., от других банков — 15.2 млрд руб., средства корпоративных клиентов на текущих счетах — 18.9 млрд руб. В общей сложности — 40.8 млрд руб., или почти 45% от совокупных обязательств. Не считаете ли вы такую политику высокорисковой?

— При управлении ликвидностью мы активно используем разные инструменты. Банки с удовольствием работают с нами, предоставляя межбанковские кредиты не только на ежедневной основе, но и на более длительный срок. В некоторых сделках срок составляет 90–364 дня. Поэтому пугаться большого объема привлеченных средств не стоит, главное, что все наши обязательства перед рынком грамотно разнесены по срокам. Что касается средств от регулятора, то это обычная работа в рамках заключенных сделок РЕПО на аукционах ЦБ. Качество портфеля ценных бумаг у «ПЕРЕСВЕТа» очень высокое, все они входят в Ломбардный список Банка России и имеют рейтинг кредитоспособности не ниже BBB–. Что же касается средств на текущих счетах, то здесь следует выделять долю так называемых стабильных неснижаемых остатков, которые предприятия и организации держат на своих счетах на основе соглашений о расчетно-кассовом обслуживании, а они традиционно уже многие годы составляют более 80% этих средств.

— «ПЕРЕСВЕТ» обладает хорошим качеством кредитного портфеля. Кто основные клиенты? За счет чего удается поддерживать качество кредитного портфеля на фоне роста просрочки в целом по банковскому сектору?

— За последний год качество портфеля только улучшилось. Основу кредитования для нас составляют крупные корпоративные предприятия с высокой репутацией и положительной многолетней историей сотрудничества. Это предприятия энергетического сектора экономики, торговли, промышленности и производства. Диверсификация достигается кредитованием также компаний малого и среднего бизнеса, выполняющих обязательства и поставки в рамках заключенных контрактов с крупными госкорпорациями и предприятиями стратегического значения. Инфраструктурные проекты (кредиты на выполнение обязательств по заключенным государственным контрактам с субъектами Федерации) являются для нас приоритетными, и доля кредитов в общем портфеле на финансирование этого направления только растет.

— Помогает ли банку присутствие в структуре капитала уникальных акционеров — Торгово-промышленной палаты и Русской православной церкви?

— Присутствие этих организаций, действующих в масштабах всей страны, конечно же, дает нам конкурентное преимущество, но одновременно и накладывает определенные обязательства и ответственность перед партнерами, клиентами и обществом в целом за принятые решения. Мы ощущаем себя ответственными за возможность использования высокой репутации и деловых связей наших мажоритарных акционеров — ТПП (в лице ЗАО «Экспоцентр») и РПЦ — и стараемся везде и всегда придерживаться выбранной нами стратегии низкого риска, стабильности и надежности. В случае выхода на рынок публичных заимствований наличие этих организаций являлось лишь дополнительным плюсом для нас. В большей степени высокое доверие со стороны инвесторов связано с имиджем банка как надежного института с высокой деловой репутацией и низким аппетитом к риску.

— Что позволяет банку привлекать средства от госкомпаний и госструктур?

— Стабильные финансовые показатели, высокие уровни коэффициентов достаточности капитала и рентабельности, а также длительность отношений, положительная история обслуживания, длящаяся многие годы.

— Какие направления деятельности банка вы бы назвали приоритетными?

— Структурно бизнес банка можно было бы разделить на шесть сегментов: крупный корпоративный бизнес, малый и средний бизнес, работа с госкорпорациями и предприятиями стратегического назначения, с регионами в рамках государственно-частного партнерства, а также розничный портфель, состоящий из двух частей: private banking для состоятельных клиентов и мелкая розница.

— По вашим ощущениям, чем больше всего запомнится 2014 год эмитентам из банковского сектора?

— Думаю, этот год одинаково запомнится всем участникам рынка. В связи со сложной геополитической картиной трудно было прогнозировать вероятность успеха размещения и уровни процентных ставок на длительный период, поэтому эмитентам приходилось «ловить окно открытым», выпуская займы в редкие моменты, когда инвесторы были готовы вкладываться в эти инструменты.

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

— В этом году мы собираемся выплатить свои обязательства по купону и оферте по нашему дебютному выпуску. Мы не исключаем продолжения наращивания публичных заимствований и, скорее всего, в будущем году выпустим еще один заем.

Беседовала **Светлана ЕРОХОВА**

будь
в команде

LOANS-PRO

Информационная услуга Cbonds по рынку синдицированных кредитов

на правах рекламы

Loans.cbonds.info