«Мы рассчитываем закрыть год с положительным финансовым результатом»

Вадим МЕРЗЛЯКОВ,
заместитель председателя правления,
Татфондбанк

Татфондбанк — опытный игрок на рынке, в этом году он отпраздновал 20-летний юбилей. В интервью Cbonds Review заместитель председателя правления Татфондбанка Вадим Мерзляков рассказал о том, как концепция универсальности помогает банку зарабатывать при текущей конъюнктуре, насколько успешно был отработан механизм доразмещения облигаций на российском рынке, почему в качестве нового источника ликвидности были выбраны ипотечные облигации и какая знаковая сделка точно войдет в корпоративную историю банка.

– В апреле Татфондбанк разместил долларовые еврооблигации на $70 млн среди зарубежных инвесторов. Как вы думаете, будет ли еще такая возможность в будущем? Можно ли рассчитывать на приход иностранных инвесторов, несмотря на геополитику?

– Мы будем проходить пут-опцион по этому заимствованию в октябре 2015 года, надеемся, что к тому времени условия на рынке улучшатся, хотя это скорее оптимистичный взгляд. Мы не перестаем работать со всеми своими международными партнерами из Западной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Любые возможности будем использовать.

– Какой подход у вас сегодня к формированию портфеля облигаций?

– В текущей непростой ситуации на финансовых рынках при формировании облигационного портфеля особое внимание мы уделяем кредитному качеству эмитентов. Разумеется, предпочтение отдаем выпускам из Ломбардного списка

ОБЪЕМ НАШЕГО ПОРТФЕЛЯ – ПОРЯДКА 35 МЛРД РУБ., ИЗ НИХ 23 МЛРД РУБ. СОСТАВЛЯЮТ ОБЛИГАЦИИ

либо потенциально удовлетворяющим требованиям по включению в него. Дюрацию выбираем не больше года.

– Каков сейчас объем собственного портфеля ценных бумаг банка?

– Объем портфеля — порядка 35 млрд руб., из них 23 млрд руб. составляют облигации.

– В этом году Татфондбанк осуществил два доразмещения биржевых облигаций, по 1 млрд руб. каждое. Почему вы решили выходить на рынок не с новыми выпусками, а применили новый инструмент?

– Во-первых, мы хотели «обкатать» новый продукт. Во-вторых, с точки зрения инвестиционной привлекательности такой инструмент интереснее, так как он автоматически включается в Ломбардный список ЦБ РФ в момент размещения, как и базовый выпуск. На наш взгляд, инструмент хорошо принят и эмитентами, и рынком. У него будет будущее.

– Как вы оцениваете работу банков — организаторов облигационных займов?

– Так сложилось, что в 2014 году большую часть своих выпусков мы размещали в России с БК «РЕГИОН», нашим давним партнером и организатором. Что касается банков-организаторов, то, на мой взгляд, работы у них объективно поубавилось, снизился объем рынка в целом. Зарубежные сделки мы делали в партнерстве с Промсвязьбанком и банком «ФК Открытие» и высоко оцениваем их качество работы.

– В октябре было зарегистрировано 4 выпуска общим объемом 10 млрд руб. на 10 лет. Когда планируете размещение?

– В конце 2014 года и в 2015 году ряд наших рублевых выпусков погашается, и мы готовили новые инструменты для сохранения присутствия на данном рынке. Выпуски зарегистрировали в середине ноября. Будем наблюдать за ситуацией. Если появятся «окна», то попробуем успеть совершить сделку в этом году, если же возможностей не будет — отложим ее на первый квартал 2015 года.

– Несмотря на непростую геополитическую ситуацию, Татфондбанку удалось получить новые рейтинги агентств (Standard & Poor's, AK&M, НРА), а также подтвердить рейтинг кредитоспособности. Какие перспективы благодаря этому открылись перед вами?

– Да, весной 2014 года мы получили более высокий рейтинг от международного агентства Standard & Poor's — на уровне B (stable), а вслед за этим нам был повышен рейтинг и от Moody's Investor Services — с B3 до B2. Получение нового и повышение текущего рейтинга в столь непростое время в очередной раз укрепило уверенность инвесторов в нашей финансовой устойчивости и надежности как эмитента. Об этом свидетельствует появление новых партнеров и расширение прежних лимитов, поэтому данная работа точно была проведена не зря.

– В банковском сообществе активно обсуждается необходимость кардинального апгрейда стратегий — как банковской индустрии в целом, так и отдельных игроков. А что думаете вы?

– Еще не так давно вряд ли кто-то мог с точностью предсказать уровень текущих ставок регулятора, состояние фондового и валютного рынков, непростую геополитическую обстановку и, как следствие, закрытие западных рынков, поэтому было бы странно в этих условиях не вносить коррективы в свои стратегии развития. В то же время есть некие глобальные ориентиры, которые даже в условиях турбулентности могут оставаться неизменными. Так, например, Татфондбанк продолжает придерживаться концепции универсальности в бизнесе без фокусировки на мононаправлениях, улучшает и будет улучшать качество сервиса и наращивать технологичность. В условиях сжатия процентной маржи новую актуальность приобретают вопросы управления доходностью. Также задачи по сокращению издержек и повышению производительности, я думаю, у большинства банков по-прежнему будут приоритетными.

В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА 2013–2015 ГОДЫ КЛЮЧЕВЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ В БИЗНЕСЕ ВЫДЕЛЕНЫ РОЗНИЦА И РАБОТА С МСБ

— Какие направления являются ключевыми для Татфондбанка?

— В стратегии развития банка на 2013—2015 годы ключевыми направлениями в бизнесе выделены высокодоходные направления, такие как розница и работа с МСБ, в финансах — повышение эффективности деятельности, в процессах — повышение технологичности и управляемости, в персонале — повышение удовлетворенности персонала и производительности труда.

— На чем зарабатывает банк при самой неблагоприятной рыночной конъюнктуре?

— На растущей лояльной к банку клиентской базе. Татфондбанк вошел в пятерку лидеров рейтинга агентства экономической информации «ПРАЙМ» по лояльности клиентов в социальных медиа по итогам октября.

— Что вы скажете об ипотечных облигациях: планируются ли в Татфондбанке подобные выпуски? Судя по количеству, этот вид сделок набирает обороты в России.

— Да, Татфондбанк активно работает в этом направлении: в ближайшее время мы планируем закрыть сделку по эмиссии ипотечных облигаций. Уверен, что данный инструмент и дальше будет работать. Изменена законодательная база, банки заинтересованы в новых источниках ликвидности, а потенциальным инвесторам понятны конструкция и риски данного продукта. Думаю, в 2015 году таких выпусков будет достаточно много.

— Какие ставки делаете на ипотечный бизнес?

— В 2014 году рынок ипотечного кредитования увеличился более чем на 30%. Ожидаем рост рынка на 20% в 2015 году. Низкий уровень риска и растущий рынок ипотеки позволяют планировать увеличение объемов продаж. Также данный продукт является инструментом привлечения фондирования (секьюритизация портфеля и так далее).

— На собрании акционеров в ноябре было принято решение о допэмиссии 400 млн акций на 4 млрд руб. Это связано с требованиями по достаточности капитала банка или есть другая причина?

— Это соответствует среднесрочной стратегии развития банка. В этой эмиссии примут участие текущие акционеры.

— С начала года стратегия банка предусматривала экспансию за пределы Республики Татарстан. Чего удалось достигнуть в других регионах?

— В 2014 году банк открыл новые точки продаж в Нижегородской, Самарской, Воронежской областях и Республике Башкортостан. В рамках приведения сети к единому стандарту осуществлен переезд ряда подразделений (Новосибирского филиала, операционного офиса Чебоксарский).

— Как бы вы охарактеризовали политику Татфондбанка на рынке розницы?

— У нас широкий список продуктов в рамках программ кредитования и по депозитам, который позволяет удовлетворить все потребности клиентов. Удобство, простота и высокий уровень качества клиентского сервиса позволяют удерживать действующих клиентов и расширять клиентскую базу. Развитие дистанционных каналов (дистанционное банковское обслуживание, мобильный банкинг) дает возможность предоставлять клиентам новые сервисы и экономить их время.

— С какими показателями по кредитному портфелю вы пришли к концу 2014 года?

— По данным на 1 ноября текущего года объем кредитов юридическим и физическим лицам составил 90 млрд руб.

— Каковы ваши прогнозы по финансовым показателям банка, в частности ожидаемой чистой прибыли по МСФО за 2014 год?

— Мы рассчитываем закрыть год с положительным финансовым результатом, хотя год был не простой, думаем, что прибыль будет в пределах 200—300 млн руб. Давать оценки по МСФО тяжелее.

— В этом году Татфондбанк отпраздновал юбилей — 20 лет. Какая сделка войдет в историю банка как самая яркая?

— Лично мне запомнилась прежде всего наша сделка по размещению бессрочного субординированного займа в размере $60 млн, который был включен в добавочный капитал банка. Это уникальная сделка, на рынке их можно посчитать по пальцам, особенно в текущих условиях. Ее подготовкой мы занимались почти год, и я рад, что она удачно завершилась.

В 2014 ГОДУ РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ УВЕЛИЧИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 30%