«Наша главная цель — выстраивание длительных отношений с клиентами»

В интервью для майского номера Cbonds Review вице-президент банка «ПЕРЕСВЕТ» Надежда Громова и начальник департамента ценных бумаг Радик Валиев подводят итоги работы банка за прошлый год, рассказывают о дебютном выходе на облигационный рынок в качестве организатора и делятся планами по развитию инвестиционного бизнеса в текущем году.

— Конец 2015 г. оказался довольно напряженным для рынка. Удалось ли банку «ПЕРЕСВЕТ» достичь поставленных целей по итогам прошлого года?

Надежда Громова: Прошлый год для нас стал очень продуктивным. Банк вошел в топ-50 крупнейших банков по размеру активов, которые, по данным МСФО, составили 187 млрд руб. Рост активов стал возможен благодаря увеличению капитала на 51%. На конец 2015 г. он достиг 22.3 млрд руб. по МСФО и 28.6 млрд руб. по РСБУ.

Банк с большим запасом удерживает коэффициент достаточности капитала, который по российским стандартам составил на конец года 15.56%, а по методологии Базель III — 20%. За 2015 г. мы заработали 3.8 млрд руб. прибыли, сохранив показатели рентабельности активов и капитала на достаточно хорошем уровне — 2.5% и 20.6% соответственно. За счет привлечения долгосрочных ресурсов и снижения их стоимости чистая процентная маржа к концу года выросла до 4.6%.

Радик Валиев: Мы продолжили диверсификацию и удлинение пассивов банка за счет размещения выпусков облигаций. Например, в октябре 2015 г. был размещен выпуск облигаций серии БО-П02 объемом 3.5 млрд руб. и сроком до оферты три года. В ноябре 2015 г. был размещен выпуск облигаций серии БО-П03 объемом 1.1 млрд руб. со сроком до оферты 1.5 года. В декабре 2015 г. был размещен также дополнительный выпуск облигаций серии БО-03 объемом 2 млрд руб.

В четвертом квартале 2015 г. банк также выступил в качестве организатора трех выпусков облигаций и по итогам 2015 г. вошел в топ-20 организаторов по версии информационного агентства Cbonds.

— Собственный капитал банка увеличился более чем на 50% за 2015 г. За счет чего удалось достичь таких показателей? Какие планы по увеличению капитала у вас на этот год?

Надежда Громова: Задача повышения капитализации была поставлена перед банком

БАНК «ПЕРЕСВЕТ» БЫЛ ОСНОВАН В 1992 Г., ЗА ВЕСЬ ПЕРИОД РАБОТЫ БАНКА МЫ ОТМЕЧАЕМ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

еще в начале 2014 г., в течение которого была проведена допэмиссия обыкновенных акций на 802.3 млн руб. и заключен договор о привлечении субординированного займа на бессрочной основе размером $150 млн. В 2015 г. банк разместил кредитные ноты (LPN) в размере 8 млрд руб. на Ирландской бирже по нормам английского права. Ноты были признаны субординированными и вошли в расчет дополнительного капитала. Кроме того, банк не выплачивает дивидендов, а чистая прибыль всегда капитализируется. В апреле текущего года банк вошел в систему докапитализации через ОФЗ.

— Какие особенности корпоративной культуры банка вы могли бы особенно отметить?

Надежда Громова: Банк «ПЕРЕСВЕТ» был основан в 1992 г., за весь период работы банка мы отмечаем низкий уровень текучести кадров. У нас есть сотрудники, которые работают в банке уже 15–16 лет, причем такая высокая лояльность к банку наблюдается не только у руководителей, но и у менеджеров среднего звена и сотрудников, занимающих рядовые должности. Молодые сотрудники банка, вливаясь в коллектив, учатся и перенимают опыт старших коллег, которые провели в банке столько лет, знают его историю и тонкости работы. В коллективе банка создается некий симбиоз амбициозных, мотивированных, нацеленных на развитие бизнеса молодых сотрудников и специалистов с большим опытом работы в банке, которые прекрасно знают клиентов и могут учить и направлять молодое поколение.

— Как бы вы охарактеризовали модель бизнеса банка «ПЕРЕСВЕТ»? В чем ее преимущества?

Надежда Громова: Прежде всего, у нас отсутствуют слабо контролируемые расходы. Бизнес-модель банка характеризуется минимальными трудозатратами на розничные продукты, у нас также нет большой филиальной сети. Мы отмечаем cost to income на уровне 20%, cost to assets не превышает 1%. Мы планируем в ближайшие два года увеличить cost to assets до 1.5% за счет развития направлений бизнеса, которые приносят комиссионный доход: организации облигационных займов и кросс-продаж. Мы откроем дополнительные

офисы в Москве и Санкт-Петербурге. Наши сотрудники нацелены на работу в тесном контакте с клиентом, занимаются постоянным мониторингом ситуации на рынке, изучают положение дел компании-клиента и предлагают лучшие условия. С 2014 г. мы стали раскрывать по МСФО такой показатель, как лояльность клиентов к банку. Этот показатель очень высокий: приходя к нам, клиенты надолго остаются с банком, начинается многолетнее плодотворное сотрудничество. Почти 40% остатков сформированы клиентами, работающими с банком более пяти лет. За таких клиентов мы боремся, стараемся развивать с ними сотрудничество, досконально изучаем их бизнес и погружаемся в работу полностью.

Мы понимаем, что рынок сейчас мотивирует заемщиков к привлечению публичного долга взамен банковских кредитов. В связи с этим мы планируем развивать инвестиционный блок, помогать нашим клиентам выходить на долговой рынок, вести сделки по размещению облигационных займов.

— АКБ «ПЕРЕСВЕТ» выступил организатором размещения биржевых облигаций компании «Каркаде» серии БО-02. Скажите, пожалуйста, какие цели вы ставите перед собой как организатор выпуска? С какими сложностями столкнулись при работе над размещением?

Надежда Громова: В 2015 г. нам было интересно попробовать свои силы в новом направлении — организовать выпуск облигаций стороннего эмитента и продать облигации инвесторам. У нас это получилось благодаря тому, что мы своевременно усилили нашу внутреннюю команду — к нам в прошлом году пришел Радик Валиев, который возглавил департамент ценных бумаг. Мы получили положительный опыт работы в новом направлении, выступив в ноябре 2015 г. в качестве организатора дополнительного выпуска облигаций ООО «Каркаде» серии БО-01. Мы остались очень довольны данным сотрудничеством. Поэтому в этом году наше сотрудничество продолжилось, и 25 апреля успешно завершилось размещение выпуска облигаций ООО «Каркаде» серии БО-02, организатором которого выступил АКБ «ПЕРЕСВЕТ». Но хотим отметить, что перед нами не стоит цели агрессивно выйти на рынок — напротив, наша политика весьма консервативна и сдержанна: мы не стремимся бешеными темпами наращивать свои активы, у нас довольно низкий аппетит к риску, и зависит он целиком и полностью от капитализации банка.

Мы всегда стараемся строить отношения с клиентом с перспективой на будущее: если мы организовывали облигационный заем, скорее всего, мы также будем сотрудничать в области банковского кредитования, будем обслуживать потоки по расчетным счетам, организовывать межклиентские кросс-продажи и так далее. Подавляющее большинство наших клиентов находятся на комплексном обслуживании в банке.

МЫ ПЛАНИРУЕМ РАЗВИВАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЛОК, ПОМОГАТЬ НАШИМ КЛИЕНТАМ ВЫХОДИТЬ НА ДОЛГОВОЙ РЫНОК

— Также АКБ «ПЕРЕСВЕТ» стал маркетмейкером по биржевым облигациям ГТЛК серии БО-07. Можно ли говорить о том, что для вас это новое направление бизнеса? Планируете ли вы оказывать подобные услуги другим эмитентам?

Радик Валиев: Организацией облигационных займов мы начали заниматься в четвертом квартале прошлого года. За это время мы организовали три выпуска облигаций, что позволило нам войти в топ-20 организаторов в ренкинге по итогам года. В этом году мы начали также предоставлять услуги маркетмейкинга, что является логичным продолжением того, что теперь мы присутствуем на долговом рынке и стараемся оказывать полный спектр услуг для корпоративных клиентов. В дальнейшем мы планируем оказывать подобные услуги и другим клиентам банка, но говорить о конкретных сделках пока преждевременно.

Надежда Громова: Безусловно, мы планируем участвовать в сделках и размещать эмитентов самого разного кредитного качества в следующем полугодии, а возможно, и в текущем еще проявим себя. Пока мы находимся на стадии переговоров и оформления договорных отношений.

— Какое направление в работе банка вы считаете приоритетным на этот год?

Надежда Громова: Прежде всего, это развитие инвестиционного направления. Кроме того, мы обратили внимание на компании, развивающие импортозамещающее производство. Например, в начале этого года мы начали кредитовать компанию «Обувь России», открыв для нее линию сроком на 1.5 года. Мы думаем, что это та компания, которая достойна в дальнейшем и публичных заимствований, поэтому стараемся активно помогать своему клиенту в подготовке к полноценному выходу на рынок. У нас сейчас весьма краткосрочный кредитный портфель, средняя дюрация — около года. Тем не менее, у банка есть возможности для того, чтобы выдавать более длинные кредиты и покупать более длинные облигации. Наша главная цель — выстраивание длительных отношений с клиентами, расширение сотрудничества во всех аспектах, в том числе финансирование проектов срочностью до трех-пяти лет. А также сбалансированный рост портфеля с учетом роста капитала, поиск высококлассных заемщиков, с которыми возможно сотрудничество не только в одной сделке, но и в комплексном обслуживании.

— Можно ли говорить о том, что одним из приоритетных направлений работы банка является поддержка импортозамещающих компаний?

Надежда Громова: Мы планируем продолжать наращивать портфель кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса. Мы успешно реализовываем сделки при помощи МСП Банка, который обеспечивает нам длинные ресурсы на кредитование малого и среднего бизнеса. Например, профинансировали оснащение и модернизацию гемодиализного центра в Брянске; производство одноразовых медицинских шприцов на

МЫ ПЛАНИРУЕМ ПРОДОЛЖАТЬ НАРАЩИВАТЬ ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

базе российского оборудования, не уступающего зарубежным аналогам; финансируем предприятия пищевой отрасли и сферы услуг. Привлечение длинных ресурсов на публичном рынке даст нам возможность кредитования бизнеса на более длительный срок по своим собственным программам.

— Насколько вам комфортно конкурировать на рынке облигационных заимствований в качестве нового организатора?

Надежда Громова: Несмотря на то что банк «ПЕРЕСВЕТ» входит в топ-50 крупнейших банков и у нас с лидерами ренкинга примерно одинаковое представление о том, как следует работать на рынке облигационных заимствований, интересы все-таки не пересекаются. Мы не нацелены на захват определенной доли рынка, наш аппетит к риску весьма низкий. Рынку понятны наши цели: банк формирует качественный инвестиционный портфель, поддерживает с клиентами длительные перспективные отношения.

Радик Валиев: Организация облигационных займов не является для нас главным направлением развития, у нас нет стремления подняться выше по ренкингу — это вторично. Пул клиентов, с которыми наши интересы сойдутся, всегда позволит нам находиться в топ-20 организаторов выпусков облигаций.

— Планируете ли вы наращивать объем собственных облигаций банка? Планируется ли новый выпуск структурных нот?

Надежда Громова: Банк постоянно ведет работу со своими действующими инвесторами, а также ищет потенциальных клиентов. Сегодня мы думаем об удлинении сроков обращения займов и снижении стоимости фондирования. На данный момент можно говорить о том, что мы планируем привлекать средства сроком до пяти лет. Также мы думаем о размещении субординированных облигаций и сейчас ведем премаркетинговые действия, выясняем потребности инвесторов, чтобы принять окончательное решение к середине года. Полагаю, что у нас в этом году будут и длинные выпуски старшего долга, и субординированные структурные выпуски.