«Мы можем иногда дать фору даже госбанкам по скорости принятия решений и гибкости подхода к клиенту»

Денис Тулинов, директор департамента долгового финансирования и инвестиционно-банковских продуктов БИНБАНКА, в интервью Cbonds Review рассказывает о том, почему в инвестиционном бизнесе самым важным является команда, какие уникальные преимущества есть у БИНБАНКА на рынке корпоративных облигаций и куда будет дальше расти группа БИНБАНКА. А также о том, какие неформальные традиции на рынке поддерживает банк и как лучше всего отдыхать в свободное от любимой работы время.

– Что, по-вашему, является самым главным в инвестиционном бизнесе?

– Начнем с того, что не организации делают этот рынок, а люди. Главное в инвестиционном бизнесе — это команда. И правильно собранная команда может достичь очень многого. Приведу пример своих коллег: Совкомбанк, который ранее был в основном розничным банком, сейчас является активным игроком на рынке ценных бумаг именно благодаря профессиональной команде инвестиционного бэнкинга. Интерес к развитию инвестиционного бизнеса в БИНБАНКЕ появился в первую очередь из-за стремительного роста: были санированы и приобретены несколько крупных игроков банковского сектора, группа БИНБАНКА существенно выросла, и возникла необходимость оказывать клиентам полный спектр услуг на рынке корпоративно-инвестиционного бизнеса. Стремление банка развивать данное направление совпало с моей готовностью возглавить команду на новом месте. В настоящее время нам удалось сформировать полноценное направление инвестиционного бизнеса, где работают мои коллеги из Промсвязьбанка, Райффайзенбанка, Росбанка, а также сильная команда, которая изначально была в БИНБАНКЕ — Кирилл Серебряков и Айсылу Якушева. Совместно с ними мы смогли перезапустить не только бизнес по собственным долговым обязательствам, но и успешно стартовать на клиентских сделках.

– Насколько вам комфортно конкурировать на рынке? Какие преимущества есть у БИНБАНКА как у банка-организатора?

НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО ОБЩЕНИЯ С КЛИЕНТОМ, С МОМЕНТА ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ, НЕОБХОДИМО ВКЛАДЫВАТЬ В РАБОТУ ДУШУ

– Прежде всего замечу, что сделки на рынке ты получаешь благодаря опыту, накопленной экспертизе ранее реализованных сделок, а не только из-за ценовых условий будущего размещения и размера комиссии. На протяжении всего общения с клиентом, с момента первой встречи, необходимо вкладывать в работу душу. Компания-эмитент, видя серьезное к себе отношение, глубину опыта и понимание финансового рынка потенциальным банком-организатором, как правило соглашается работать с таким организатором. На данный момент, помимо первичных размещений, у нас имеется несколько договоров по маркет-мейкингу и вторичному размещению облигаций с крупнейшими компаниями. Мы работаем с компаниями ЕВРАЗ, РУСАЛ, ГТЛК, группой компаний РЕНОВА и другими эмитентами.

Помимо эффективной команды, банк предоставляет нам для работы все необходимые условия. Прежде всего, это широкий инструментарий и выработанные тесные отношения с трейдингом. Очень немногие DCM-команды сегодня могут похвастаться эффективным взаимодействием с собственным трейдингом. Зачастую трейдеры работают исходя из своих интересов и редко идут навстречу инвестиционному подразделению. У нас этого нет. Обговаривая с клиентом сделку, мы изначально знаем справедливые ценовые условия будущего размещения, понимаем, как мы сможем реализовать его бумаги на рынке, в каком объеме сможем приобрести его облигации на собственную позицию. Это позволяет успешно влиять на процесс размещения эмитента на рынке и ликвидность на вторичном рынке. Полнота всех направлений позволяет нам быть очень конкурентными.

Отмечу, что очень важно при организации первичных и вторичных размещений не впадать в крайности и не увлекаться покупкой бумаг эмитента, которого размещаешь. Во избежание рисков важно ограничивать себя размером лимита на потенциального эмитента и общей суммой своей андеррайтинговой торговой книги. Но еще важнее иметь в команде людей, которые умеют управлять подобными рисками. Именно наличие хорошей команды сейлс-трейдеров позволяет нам эффективно управлять рисками и не бояться принимать необходимые объемы облигаций на собственную трейдинговую позицию.

Подобные шаги по организации первичных размещений мы делаем не только на рублевом рынке. В ноябре мы совместно со Сбербанком, Компанией SC Lowy и Merdeka выступили организаторами нового выпуска еврооблигаций Татфондбанка. Road show выпуска проходило в Европе и Азии, БИНБАНК являлся официальным букраннером по России. Таким образом мы укрепляем позиции своего DCM подразделения не только на рублевом рынке, но и на рынке еврооблигаций.

– Каковы ваши планы по наращиванию присутствия на рынке облигаций в качестве банка-организатора?

– Перед нами не стоит цель наращивания объемов ради объемов. Если брать в целом направления нашего бизнеса, их можно разделить на три части. Первое — это инвестиционно-банковские услуги для внешних клиентов банка. В основном это новые клиенты, для которых мы совершаем сделки на рынке DCM, а также тот бизнес, который рождается в процессе совместных кросс продаж с Блоком крупных корпоративных клиентов БИНБАНКА. Второе направление — работа для клиентов группы САФМАР. В структуре группы САФМАР есть много качественных компаний, которые могут размещать долговые обязательства. Одна из ключевых целей нашей работы — обеспечить для группы полноценный IB сервис на этом рынке. В первую очередь в сфере долговых инструментов, то есть DCM-бизнес, а также на рынках акционерного капитала и в сделках по слиянию/поглощению. Третья ниша — управление собственным портфелем облигаций, маркет-мейкинг и размещение новых выпусков рублевых облигаций и еврооблигаций БИНБАНКА — работа по привлечению средств на рынках капитала.

Наша цель — эффективность. Мы стремимся быть важным и нужным игроком группы САФМАР и при этом хотим стать универсальным банком, предоставляющим полноценный сервис клиентам. Цель занять хорошие места в рейтингах перед нами, безусловно, стоит, но не является первичной. Мы поступательно идем в своем развитии, оцениваем каждый выпуск, который делаем. Причина такого уверенного подхода к бизнесу — большой опыт работы. В 2000 году я вместе с командой разместил на инвестиционном рынке первый выпуск облигаций МДМ Банка. С тех пор прошло 16 лет, которые принесли незаменимый опыт и четкое представление о том, как нужно развивать бизнес.

Мы можем иногда дать фору даже госбанкам по скорости принятия решений и гибкости подхода к клиенту. Мы можем предложить тот инструментарий, которого зачастую нет даже у госбанков. При этом мы не приверженцы агрессивного подхода и со всеми поддерживаем дружеские отношения. У нас были совместные сделки с Альфа-Банком, «Открытием», ЮниКредит Банком, Совкомбанком, Сбербанком, мы работали с «ВТБ Капитал» и ГК «Регион». Мы все коллеги, занимающиеся одним делом.

— Каким образом повлияет на бизнес реорганизация БИНБАНКА в виде присоединения к МДМ Банку? Какие очевидные положительные моменты вы видите?

— 18 ноября банки были объединены под единым брендом БИНБАНКА. В результате мы увидели банк с активами 1.1 трлн руб. и капиталом около 90 млрд руб. Объединенный банк входит в число пяти крупнейших частных российских банков и будет одним из крупнейших игроков на рынке корпоративно-инвестиционного бизнеса. Одним из важных направлений обязательно станет долговое финансирование, потому что клиентам сегодня важно иметь альтернативу кредитам госбанков (которые зачастую диктуют не самые лучше условия) в виде публичных займов.

При слиянии с МДМ Банком БИНБАНК, во-первых, приобретает дополнительную качественную экспертизу, так как МДМ Банк — старый и сильнейший игрок на этом рынке с сильной командой. Мы с ними больше 12 лет назад конкурировали еще в банке Траст. Во-вторых, МДМ приводит своих клиентов. Нам удалось выстроить эффективное взаимодействие с коллегами из корпоративного блока МДМ Банка, поэтому не потребуется удваивать команду у себя.

От объединения банка мы ждем положительного эффекта не только для БИНБАНКА и МДМ Банка, но также для группы САФМАР, куда, в частности, входят Негосударственные пенсионные фонды. В группу входят пять НПФ с активами более 250 млрд руб., у которых есть потребность в инвестировании в корпоративный сектор через долговые инструменты. Для нас это крайне выгодный симбиоз еще и потому, что мы готовы приходить и предлагать потенциальному эмитенту свои идеи, опираясь на спрос со стороны наших пенсионных фондов. Это также наше важное преимущество, которое позволяет быть серьезным и конкурентным игроком на рынке.

— Какие эмитенты более всего интересны БИНБАНКУ? Планируете ли вы активно работать на рынке муниципальных заимствований?

— Для нас главный интерес представляют корпоративные эмитенты. Это средние и большие публичные рейтингованные компании, которые не обязательно должны входить в ломбардный список как, например, ГК «Пионер», но при этом должны быть качественными компаниями с понятной структурой. Второй таргет — это банки. Говоря про субфедеральных эмитентов и муниципальные образования, стоит отметить, что у нас есть интерес к данному направлению, но, наверное, мы будем развивать его позднее. Процесс заключения сделок с регионами достаточно сложный, а процедура тендеров требует от организатора определенных позиций в рейтингах. При этом, как известно, это не самый высокомаржинальный бизнес.

— Каких инвесторов стремится привлекать БИНБАНК?

— Инвесторов можно разделить на несколько категорий. Первая группа — это общерыночные инвесторы, контрагенты и клиенты, с которыми мы выстроили хорошие отношения, ежедневно работая с ними ранее по другим сделкам на рынке. Вторая группа — это наши частные VIP клиенты, пользующиеся услугами Private Banking. Третья группа — внутригрупповые пенсионные фонды. Подобная модель позволяет нам покрывать очень большую базу инвесторов и получать хороший спрос на инструменты клиента - эмитента.

— Какие иностранные направления работы вы для себя рассматриваете?

— Пока мы выстраиваем чисто российский plain vanilla DCM. Представьте, что мы автомобильная мастерская, которая производит BMW пятой модели. Этот автомобиль качественный, хорошо ездит, и мы его успешно продаем. Вот примерно такой продукт мы предлагаем — качественный и пользующийся спросом на российском рынке. Начав производство такого автомобиля, мы постепенно улучшаем качество и налаживаем конвейерное производство. Для этого мы нанимаем необходимое количество людей, которые знают свое дело, работают хорошо и при этом еще зарабатывают на обслуживании автомобиля (вторичное размещение, маркет-мейкинг, прохождение оферт). Наш BMW не ломается, но, скажем, ему надо периодически менять масло. Если мы хотим получить что-то новое, более сложное, мы не меняем конвейер, а делаем какую-то надстройку. Допустим, мы решили выпускать BMW M5 (еврооблигации). Мы смотрим, насколько наш конвейер соответствует производству новой модели — насколько наша команда сейлзов готова заключать сделки по евробондам. Мы настраиваем необходимые компоненты системы и начинаем делать новые сделки. Будем ли мы прямо сейчас выпускать Alfa Romeo? Нет, не будем. У нас конвейер под BMW заточен, мы не можем начать на нем производить Alfa Romeo — мы не пойдем предлагать нашим клиентам торговлю акциями на западных рынках. Нам это неинтересно. Понятно, что у нас есть подразделения, которые обслуживают индивидуальные инвестиционные счета наших клиентов. Этот бизнес будет развиваться, усиливая уже созданное направление Private Banking. Пойдем ли мы в новые сферы, такие как сделки по слиянию и поглощению, рынки акций? Пойдем, но только в том случае, если наши главные конвейерные линии будут четко работать. Здесь нужно быть аккуратными и не распыляться. Мы — универсальный банк и верный друг для своего клиента, готовый оказывать любые необходимые услуги на рынке. И у нас постоянно для этого должен быть необходимый ресурс. В этом заключается наша миссия.

— Какие новые инструменты в рамках намеченной стратегии вы планируете развивать в следующем году?

— Мы обращаем внимание на возможность выпуска облигаций, номинированных в валюте, в рамках мультивалютной программы биржевых облигаций. У нас уже есть несколько запросов от наших клиентов на такие инструменты, номинированные в долларах и евро. Мы понимаем, что нужно развивать рынок внутри России.

МЫ СТРЕМИМСЯ БЫТЬ ВАЖНЫМ И НУЖНЫМ ИГРОКОМ ГРУППЫ САФМАР И ХОТИМ СТАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫМ БАНКОМ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИМ ПОЛНОЦЕННЫЙ СЕРВИС КЛИЕНТАМ

Листинг евробондов уже есть на Московской Бирже, поэтому это направление нам кажется интересным. Мы также готовы заниматься инфраструктурными проектами, опорным инвестором которых будут пенсионные фонды группы САФМАР. Это должны быть качественные эмитенты с хорошим уровнем доходности, потому что мы очень ответственно относимся к управлению нашими пенсионными деньгами. Третье направление мы сейчас разрабатываем с коллегами из нашего брокерского деска. Это всевозможные структурные продукты, в основе которых наши собственные облигации или облигации наших клиентов плюс различные дополнения — акции компаний второго и первого эшелона, например.

У нас достаточно большой опыт работы на этом рынке. Еще в 2004–2005 годах на российском рынке практиковалась переупаковка рублевых облигаций в кредитные ноты и дальнейшая перепродажа данного продукта западным инвесторам. К таким инструментам инвесторы проявляют интерес, когда доходность по обычным инструментам их не устраивает. Когда рынки находятся в стадии выздоровления после кризиса и доходность высока, инвесторы голосуют за наиболее простые инструменты — рублевые облигации или евробонды. Когда ситуация меняется, привлекательными становятся более сложные структурные инструменты. Здесь важно успеть оказаться первым, кто предложит выгодный инструмент для инвестиций. Учитывая то, что у нас прямой контакт с клиентами, мы можем быстро создать любой структурный продукт высокого качества на основе тех выпусков, которые мы организовываем.

– Что привело вас на рынок еврооблигаций? Насколько выгодно участвовать в сделках по размещению еврооблигаций?

– Это следующий логичный шаг развития нашего бизнеса после выпуска рублевых облигаций. БИНБАНК активно работает на внешнем долговом рынке как эмитент, размещая собственные еврооблигации. Мы командой неоднократно выезжали на road show наших выпусков, прекрасно знаем клиентов в Швейцарии, Великобритании и странах Азии. У нас есть связи с иностранными инвесторами, понимание российского рынка, сервис-поддержка — это те преимущества, которыми мы готовы поделиться. Я понимаю, что пока не каждый крупный корпоративный эмитент выберет наш банк, но уже очень многие российские банки готовы рассматривать нас как партнеров.

– Как бы вы себя охарактеризовали как руководителя?

– Я демократ. Лояльный наставник-демократ. Конечно, я достаточно эмоционален и могу жестко отреагировать на ошибку подчиненного, но это не значит, что нужно в тот же момент бежать и писать заявление об уходе. Такие моменты бывают в работе, но в целом я стараюсь быть партнером для своих коллег и внимательным наставником для подчиненных. Кроме того, я люблю работать «в поле», общаться с клиентами, привлекать новых. Важно не только быть эффективным руководителем, но и периодически рассказывать о себе, о результатах своей работы как клиентам, так и своим коллегам и руководству — это грамотный здоровый пиар, который идет на пользу бизнесу.

– Как изменился банк после вашего прихода?

– Банк взрослеет и сильно вырос за последние два–три года. Мы развиваемся стремительно, поэтому я вижу качественные изменения даже за последние десять месяцев своей работы. При этом банк поддерживает добрые традиции на долговых рынках: это ежегодные вечеринки в Санкт-Петербурге накануне облигационного конгресса, а также организация приемов для инвестиционного сообщества на московских корабликах и другие мероприятия.

– Можно сказать, что вы любите вечеринки?

– Мне уже не 20 лет, поэтому я продолжаю любить вечеринки, но не так рьяно. Я люблю организовывать мероприятия, дарить людям праздник. Моя цель — подарить клиентам и коллегам радость от взаимодействия с нашим банком. Внутри банка мы также стараемся всей командой праздновать дни рождения не просто тортиком, а обязательно куда-нибудь выехать, чтобы праздник запомнился всем.

– А как вы сами отдыхаете?

– Я близнец по гороскопу, поэтому чем только не увлекался в жизни. Мне нравится заниматься спортом, дайвингом. Люблю хорошую музыку, могу сам поиграть и попеть иногда для души. Люблю все, что связано с вином, в котором я неплохо разбираюсь как коллекционер.

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ РОССИЙСКОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ • 2017

РУСИПОТЕКА
кредитование и секьюритизация

Информационное агентство Cbonds

Информационное агентство Cbonds.ru совместно с компанией «РУСИПОТЕКА» начинают подготовку к выпуску сборника «Энциклопедия российской секьюритизации - 2017».

«Энциклопедия российской секьюритизации - 2017» станет шестым сборником тематических материалов, посвященных секьюритизации в России и за рубежом. В энциклопедию традиционно войдут материалы ведущих экспертов, посвященные актуальным тенденциям и прогнозам развития рынка секьюритизации, case studies по самым интересным сделкам, статистика рынка, индикаторы и т.д.

Дата выхода Энциклопедии-2017: март 2017 г., объем: 150-200 полос, тираж: 1500 экз.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ЭНЦИКЛОПЕДИИ РОССИЙСКОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ 2017

- Секьюритизация в России и мире
- Секьюритизация ипотечных активов
- Рынок секьюритизации альтернативных классов активов
- Case-studies: российский и мировой опыт секьюритизационных сделок
- Аналитический инструментарий в сделках секьюритизации
- Правовые и налоговые вопросы в сделках секьюритизации
- Инфраструктура рынка секьюритизации

БУДЕМ РАДЫ РАССМОТРЕТЬ ВАШИ ИДЕИ ПО НАПОЛНЕНИЮ ИЗДАНИЯ И ТЕМАТИКЕ ОСНОВНЫХ РУБРИК. ПРИГЛАШАЕМ ВАС ВОЙТИ В ЧИСЛО ПАРТНЕРОВ ПРОЕКТА ИЛИ СТАТЬ ОДНИМ ИЗ АВТОРОВ ИЗДАНИЯ!

ЭНЦИКЛОПЕДИЮ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ—2017 УЖЕ ПОДДЕРЖАЛИ ВЕДУЩИЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ:

Стратегический партнер:

SBERBANK CIB

Официальный партнер:

Абсолют Банк

Партнеры рубрик:

ВТБ Капитал

Baker & McKenzie

Партнеры:

Райффайзен БАНК

открытие БАНК

При участии:

TreWEtch Group

Группа компаний Регион

РОСБАНК
Societe Generale Group

Securitisation Services

АТБ Азиатско-Тихоокеанский Банк

Контактная информация по вопросам участия:
Альберт Ипполитов: e-mail: project@rusipoteka.ru, тел.: +7(916) 113 8001
Константин Васильев: e-mail: kv@cbonds.info, тел.: +7(812) 336 9721 *105
Сергей Зобов: e-mail: szobov@cbonds.info, тел.: +7(812) 3369721 *103
Антонина Тер-Аствацатурова (редактор): e-mail: st@cbonds.info, тел.: +7(999) 031 8809

Реклама