Дэвид МЭТЛОК,
директор отдела долгового капитала, Альфа–Банк:

«Я могу представить, что эмитенты в будущем смогут выпускать облигации без инвестбанков»

В интервью Cbonds Review Дэвид Мэтлок, директор отдела долгового капитала Альфа-Банка, рассказывает о том, как будет меняться роль банка-посредника на рынке облигаций, почему Альфа-Банк нацелен работать преимущественно с корпоративным сектором, какова ситуация на рынке синдицированного кредитования в России и почему иметь гуманитарное образование сегодня — это преимущество для финансиста.

– Прошедший год был неоднозначным для участников облигационного рынка. Как чувствовал себя Альфа-Банк?

– В прошлом году нам удалось выполнить главную задачу — совершить переход с банковского сектора на корпоративный. Альфа-Банк по сути отказался от банковских выпусков и сейчас старается работать с корпоративными клиентами. За последний год мы резко увеличили наше участие в выпусках корпоративных эмитентов и, соответственно, наш рейтинг среди банков-организаторов. Наш приоритет — это компании с рейтингом от B+, но у нас был выпуск и с рейтингом B, например сделка по размещению компании «Пионер».

– С чем связан ваш переход от банков к корпоратам?

– Альфа-Банк — это корпоративный банк. И мы как DCM-подразделение должны выполнять задачи, которые совпадают с общей стратегией банка. Мы успешно скоординировали свою деятельность с корпоративным блоком.

– Какие эмитенты корпоративного сектора вам интересны?

– Я думаю, все участники рынка скажут, что намного проще работать с эмитентами, у которых рейтинг B+ и выше, потому что они попадают в Ломбардный список ЦБ. Тем не менее не исключаем возможность работать с компаниями, у которых рейтинг ниже. При этом особенных предпочтений по секторам у нас нет. Я бы сказал, что для нас важнее качество компании.

Фото Михаила БОГАЧЕВА

– От банковских облигаций уйдете полностью?

– Мы — банк, и мы предоставляем капитал компаниям. Тем не менее нельзя подходить к таким вопросам слишком категорично. Правильнее сказать, что мы просто больше сосредоточены на обслуживании корпоративных клиентов.

– В последнее время инвестбанкиры очень часто говорят о том, что роль финансовых посредников на рынке меняется. Что вы об этом думаете?

– Это очень интересный вопрос. Подобные обсуждения ведутся в Альфа-Банке на очень высоком уровне. Мы видим интерфейсы, которые упрощают доступ частных лиц к разным сегментам рынка. Общий смысл всех технических нововведений на рынке заключается в том, что все может быть автоматизировано, и это позволит в принципе исключить человеческий фактор. Я думаю, что в финансовых организациях со временем сократится количество людей, которые работают с инвестиционными продуктами для клиентов, возможно, в будущем также поменяется набор инструментов, но в то, что абсолютно все можно автоматизировать, я не верю.

Что касается роли посредника в организации эмиссий, если речь о plain vanilla bonds, я могу представить, что эмитенты в будущем смогут выпускать подобные продукты без инвестбанков. Но, подчеркну, это может относиться только к максимально простым, стандартным продуктам. Все, что будет сложнее простых облигаций, не может обойтись без качественной экспертизы компетентного банка-организатора.

В ПРОШЛОМ ГОДУ НАМ УДАЛОСЬ ВЫПОЛНИТЬ ГЛАВНУЮ ЗАДАЧУ – СОВЕРШИТЬ ПЕРЕХОД С БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА КОРПОРАТИВНЫЙ

– Какие положительные тренды вы можете отметить на облигационном рынке в последнее время?

– Я бы упомянул два момента. Во-первых, усиление присутствия УК, инвестиционных фондов и страховых компаний на облигационном рынке. Я помню, пять-шесть лет назад покупателями облигаций были одни банки. Это не совсем естественно. Для развития этого рынка важно, чтобы в него вошли другие участники, которым нужны более длинные активы. И во-вторых, более активное участие частных лиц.

– Альфа-Банк по итогам годового ренкинга Cbonds входит в топ-10 банков-организаторов на рынке облигаций. Каковы ваши амбиции в развитии этого направления бизнеса в следующем году?

– У нас нет задачи занять какое-то определенное место в рейтинге. Скажу, что мы хотим быть в десятке лучших, и нам, естественно, приятно видеть себя в топ-листе банков-организаторов. Разумеется, клиенты обращают внимание на рейтинги, им не интересно обращаться к организаторам, чью работу они не видят в итоговых ренкингах.

Правда, мы ориентируемся на достаточно ограниченный пул эмитентов: например, мы не пытаемся работать с муниципалами, для которых место организатора в рейтинге играет особенно значимую роль.

– Почему вам не интересен рынок муниципальных и субфедеральных займов?

– Во многом так сложилось исторически. К тому же доходности на муниципальном рынке довольно низкие при высокой стоимости фондирования. В теории можно рассмотреть этот бизнес, не исключено, что в других обстоятельствах мы бы пересмотрели свою точку зрения.

– Как вы оцениваете ситуацию на рынке синдицированного кредитования?

– Это очень интересный рынок. Тем не менее для нас исторически было сложно участвовать в синдикациях. Первая причина — мы не могли по доходности конкурировать с западными банками, у которых было дешевое фондирование. Вторая причина — эмитенты видят синдицированный кредит как продукт, ориентированный на Запад, организованный западными банками, и не хотят, чтобы российские банки брали большую долю и использовали свои лимиты на такие виды финансирования. Внутри страны сделки все-таки чаще всего совершаются в двустороннем порядке.

В ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ СО ВРЕМЕНЕМ СОКРАТИТСЯ КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ С ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОДУКТАМИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

– С чем связана эта особенность российского рынка?

– Я думаю, что это вопрос контроля. В синдикате ты делишь свои полномочия с другими банками. Однако, на мой взгляд, ситуация будет меняться: синдицированное кредитование в России входит в моду, а для многих крупных заемщиков этот инструмент просто необходим.

– Дэвид, вы по образованию филолог. Как вам помогает в работе гуманитарное образование?

– Во-первых, поступая в университет, я не особенно задумывался о работе в будущем. Восприятие было такое: нужно учиться тому, что тебе интересно, а потом специализироваться на том, что востребовано. Так получилось и со мной. Я считаю, что гуманитарное образование обогащает человека. Если подходить к вопросам бизнеса чисто технически и руководствоваться лишь логикой, можно упустить нечто важное. Надо уметь разбираться в психологии людей. Сейчас я могу сказать, что иметь гуманитарное образование и работать в банковской сфере — это в какой-то степени роскошь и совершенно определенное преимущество.

Беседовала **Ксения СМИРНОВА**