СПАСИБО ЗА ДОВЕРИЕ

МЫ — ЭТО МЫ БЛАГОДАРЯ ВАМ

СОВКОМБАНК

Реклама

Михаил АВТУХОВ,
заместитель председателя правления, руководитель дивизиона «Корпоративно–инвестиционный бизнес», Совкомбанк

«Мы стремимся быстро расти во всех ключевых для нас нишах»

Заместитель председателя правления Совкомбанка Михаил Автухов в интервью Cbonds Review рассказал об итогах 2019 года для российского банковского сектора, о рецепте постоянного попадания в топ организаторов облигационных займов, интересных предложениях на ниве секьюритизации, привлечении ресурсов на международных рынках, новых акционерах Совкомбанка и возможном IPO.

— Каким сложился 2019 год для российского банковского сектора?

— В целом, банковский сектор в текущем году чувствует себя довольно уверенно. Активная фаза оздоровления банковской системы миновала; какие-то, условно говоря, «плохие» банки продолжают терять лицензии, но масштабы этого явления заметно уменьшились. Финансовое состояние и кредитное качество сектора улучшается. Также растет и прибыль, которую зарабатывает российская банковская система. Что касается роста концентрации, то резкое увеличение доли государства произошло в 2017 году, но за последние два года дальнейшего усиления государственного присутствия не наблюдается. Если же оценивать концентрацию активов по крупнейшим игрокам, то тенденция к росту этого показателя остается. Для небольших игроков текущая ситуация — как конкурентная среда, так и экономическая обстановка внутри России — остается слишком сложной, агрессивной, конкурентных преимуществ у них практически нет. Таким игрокам с каждым днем все сложнее соперничать с возможностями крупнейших федеральных банков.

В корпоративном секторе продолжает наблюдаться невысокая инвестиционная активность крупнейших компаний, а также среднего и малого бизнеса. В этом смысле ситуация пока не становится позитивней. Как следствие, у большинства банков корпоративный кредитный портфель стагнировал либо вырос на проценты. Основным драйвером в индустрии в 2019 году являлась прежде всего банковская розница, кредитование физических лиц. Оно выросло существенно, выше 20%. Регулятор занимал довольно осторожную позицию в этом сегменте, считая необходимым охлаждать розничное кредитование и не допустить надувание пузыря. И ему это удается — темпы прироста портфелей падают. Ориентиры на следующий год — на уровне 10–12% роста, что является уже вполне здоровым показателем.

— Как на общем фоне выглядит Совкомбанк?

— Мы чувствуем себя в этом году очень хорошо. Все бизнес-линии банка прибыльны и успешно развиваются. Первое полугодие 2019 года банк закончил с чистой прибылью 13 млрд рублей, а по итогам трех кварталов — уже 22 млрд рублей. В последние годы банк рос и развивался быстрее рынка как за счет органического роста, так и за счет присоединения банков с качественными портфелями и экспертизой. Сегодня мы стремимся во всех ключевых для нас нишах развиваться быстро, либо занимая лидерские позиции, либо максимально приближаясь к лидерам. В рознице мы входим в десятку лидеров как по кредитованию, так и по портфелю депозитов физических лиц. Банк очень активно развивает направление обеспеченного кредитования — автокредиты, ипотеку. Очень заметен также наш флагманский проект последних лет — карта рассрочки «Халва». Портфель карты не просто растет двузначными темпами, а удваивается примерно раз в полгода. Сегодня выдано уже около 4 млн карт. В этом году проекту исполнилось два года, он вышел на прибыль, окупается, так что мы чувствуем себя вполне уверенно.

Что касается корпоративного кредитования, то, как я уже сказал, в целом макроэкономическая ситуация не располагает к серьезному росту. Поэтому наш фокус направлен на высокое качество портфеля, на удержание клиентов и удержание объемов. В сегменте крупнейших клиентов удалось добиться неплохого прироста портфеля на уровне более 20%, а в среднем и малом бизнесе наблюдаем плоский рост, исчисляемый единицами процентов.

Мы очень активно работали на рынках капитала в текущем году, серьезно развиваем международное направление — наращиваем объемы лимитов, объемы взаимного бизнеса, в торговом финансировании в том числе.

Так что 2019 год для нас — успешный. Подтверждение этого — повышение рейтингов банка: в сентябре все три международных агентства повысили свои оценки, чуть ранее это сделали российские рейтинговые агентства. Мне кажется, это вполне заслуженно.

— Какие наиболее яркие тенденции с точки зрения DCM-подразделения банка вы можете выделить?

— Одним из якорных направлений работы для Совкомбанка является локальный рынок облигаций. Здесь мы уверенно удерживаем лидирующие позиции — входим в пятерку крупнейших и самых активных игроков рынка в основных сегментах, работаем как с государственными и муниципальными заемщиками, так и с корпорациями и финансовым сектором.

В начале 2019 года было не очевидно, куда двинутся рынки. Во втором полугодии 2018-го все смотрели в сторону повышения ставок, потом консенсус перешел к тому, что ставки будут падать. Мы действительно увидели снижение ставок на всех ключевых рынках, это отразилось и на России. Стабильная макроэкономическая ситуация внутри страны, сильные показатели бюджета, снижение инфляции — все эти факторы привели к тому, что ключевая ставка падала даже чуть быстрее ожиданий. Это не могло не отразиться на активности рынка, заемщиков. Мы постарались помочь нашим клиентам и в рефинансировании, и в привлечении нового капитала на все более и более привлекательных условиях. Эмитенты, к слову, активно пользуются сложившейся благоприятной ситуацией.

Отдельно отмечу сделки на рынке синдицированного кредитования, которые мы впервые организовали для наших клиентов — заемщиков из стран СНГ — компании «Газпром Армения» и казахстанского подразделения финансовой группы HC BV и Банка ХКФ. Сделки не очень большие — $110 млн и $100 млн соответственно, но для нас знаковые. Мы впервые выступили в качестве полноценного организатора данного вида заимствований.

— Вы упомянули про активность банка на международном направлении. В чем она выражается?

— Одним из знаковых событий для нас стала сделка по размещению в октябре собственных субординированных еврооблигаций, таким образом мы привлекли дополнительный капитал в объеме $300 млн. Кроме того, мы привлекли дебютный синдицированный кредит на $200 млн. Это первое направление работы. Второе — рост взаимодействия с нашими международными партнерами и, соответственно, расширение финансирования внешнеэкономической деятельности клиентов. Мы получили несколько двусторонних линий от международных банков, а также расширили взаимодействие и подписали новую сделку с Черноморским банком торговли и развития (ЧБТР), от которого привлекли рубли для финансирования наших клиентов.

В последние годы банк рос и развивался быстрее рынка как за счет органического роста, так и за счет присоединения банков с качественными портфелями и экспертизой

— Как вы опишете стратегию Совкомбанка на рынке долгового капитала в качестве инвестора?

— В прошлом году у нас произошла ребалансировка портфеля, связанная в первую очередь с волатильностью российского сегмента международного рынка капитала, а именно еврооблигаций отечественных заемщиков. Связано это было в том числе с ситуацией вокруг ужесточения санкций. Несколько волн распродаж привели к тому, что вложения в долг российских компаний, номинированный в иностранной валюте, стали очень доходными. Поэтому мы сместили свой интерес в эту сторону. В данном сегменте была более высокая маржа по сравнению с российским рублевым долгом, и мы просто-напросто могли заработать на этих инструментах больше. В целом, с того момента оба класса активов росли в цене. Но из-за относительно высокой стоимости рублевого фондирования, которая снижается с неким лагом относительно ставок рынка, в рублевых инструментах нам удалось заработать несколько меньше.

В целом, к концу текущего года мы скорее больше продавали бумаги, нежели приобретали новые. Маржа для инвесторов существенно сжалась, и в первую очередь для таких инвесторов, как финансовые институты. Когда рынок станет более стабильным, снижение стоимости фондирования может позволить нам инвестировать более агрессивно.

Что же касается требований к риску, то мы как были довольно консервативным банком, так и остаемся таковым. С одной стороны, нас ограничивает нежелание терять, с другой стороны, мы не можем себе позволять инвестировать в особо рисковый долг ввиду собственных высоких рейтингов. В настоящий момент наша активность находится в зоне наиболее качественных российских компаний с рейтингами сегмента BB/BBB. Ищем возможности для инвестирования на международных рынках, прежде всего в сегменте еврооблигаций. Также мы покупаем синдицированные кредиты на вторичном рынке. Это небольшая часть нашего портфеля, но мы усиленно нарабатываем свою экспертизу, в первую очередь аналитическую, ищем, наблюдаем и делаем выводы.

— А в чем выражается, собственно, наработка экспертизы? Как выглядит этот процесс изнутри?

— Мы сформулировали для себя ценности, которых пытаемся придерживаться

МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ЗНАНИЯ ПРЕДОСТЕРЕГАЮТ НАС ОТ ВОЗМОЖНЫХ ПОТЕРЬ И ПОЗВОЛЯЮТ ДОСТИГАТЬ НАИЛУЧШЕГО РЕЗУЛЬТАТА

в работе, для того чтобы достигать максимальной эффективности. Одна из этих ценностей звучит так: сервис на знаниях. Мы считаем, что знания предостерегают нас от возможных потерь и позволяют достигать наилучшего результата. Хотим очень серьезно разбираться в наших заемщиках, в партнерах, чтобы не допускать потерь. Мы постоянно ищем неэффективность, на которой можем зарабатывать, создавая для себя и для клиентов новые возможности. Одним из ключевых элементов этого процесса является экспертиза, которой занимается наше внутреннее аналитическое подразделение. Мы развиваем его и количественно, и качественно, получая очень глубокий research, который исследует не только финансовые показатели, но и бизнес-модель, пытается понять суть каждого клиента, понять конкурентные преимущества, которые определяют долгосрочные перспективы заемщиков, вероятность сложностей в реализации стратегий, которой они придерживаются, вероятность дефолта, наконец. В аналитическом подразделении сейчас работают 12 человек, и в последние два года у нас идет активный процесс повышения уровня внутренней экспертизы. Мы уделяем внимание всем элементам работы аналитика начиная с логики, глубины охвата, кругозора, умения хорошо понимать финансовую отчетность и заканчивая четкостью и ясностью изложения материала. То есть мы постарались создать некий идеальный внутренний аналитический продукт и пытаемся постоянно повышать его качество. Это очень важная составляющая, которая позволяет нам принимать правильные решения, обеспечивая понимание и комфорт нашим акционерам.

— За счет чего вам удается держаться в верхних строчках рэнкингов организаторов на российском рынке? Чем характеризуется сегодня конкурентная борьба?

— Какого-то секретного эликсира или тайного знания нет. В основе любого успеха лежит прежде всего труд, как бы банально это ни звучало. Мы — частный игрок и не можем рассчитывать на регулярную поддержку со стороны государства или какого-то мифического благодетеля. Мы можем рассчитывать только на себя, и это — основа нашей поведенческой модели. Во-первых, мы очень активны. Во-вторых, мы стараемся быть очень быстрыми. Нам приходится, ибо любое промедление означает, что кто-то заполнит нишу вместо нас. Мы гибкие, стараемся слышать клиента, мыслить нестандартно, предлагать ему выбор. Ну и мы много работаем, у нас большая нагрузка.

При этом у нас отсутствует конфликт интересов между инструментами рынка капитала и классическими банковскими инструментами. Фактически, наш клиентский менеджер заинтересован в продаже всех продуктов. В результате клиент в любой момент времени может рассчитывать на оптимальный для себя результат; мы не пытаемся продавать то, что ему не очень нужно или невыгодно. Клиенты это ценят, они видят в нас честного частного игрока, нацеленного на совместное достижение эффективного результата. Это и является базисом для сохранения наших взаимоотношений в дальнейшем. То, что 99% наших партнеров совершают с нами сделки постоянно, доказывает, что нам удается соответствовать их ожиданиям.

— В последнее время довольно активно развивается российский high yield, сегмент эмитентов высокодоходных облигаций (ВДО). Вы как смотрите на этот сегмент?

— Вопрос, с одной стороны, очень сложный, с другой — очень простой. Этот сегмент должен существовать, его развитие является в том числе показателем зрелости рынка. Лично я приветствую рост сегмента ВДО и желаю ему только успехов. С другой стороны, мы как банк не инвестируем в российские высокодоходные облигации и не занимаемся организацией размещений подобных эмитентов. Как я уже сказал, мы не очень толерантны к высокому кредитному риску. Кроме того, сам сегмент отличается высокой трудоемкостью, но очень маленьким объемом. Поэтому пока на нем концентрируются организаторы, для которых нет других ниш, которые в ходе конкурентной борьбы фактически оказались отрезанными от других клиентов. Это тоже неплохо: есть возможность набивать свои шишки, получать экспертизу. Мы пока находимся в роли наблюдателя, но наблюдателя активного. Тем не менее, в отличие от госбанков и международных банков, мы, возможно, позволим себе проинвестировать некоторые усилия в менее крупные компании, у нас очень сильное направление по работе со средним бизнесом, которое появилось после слияния с Росевробанком. В этом году появилось несколько программ по стимулированию выхода небольших заемщиков на рынок облигаций как со стороны Минэкономразвития, так и со стороны Корпорации МСП. Мы в обеих программах предполагаем свое участие.

При этом наша активность с точки зрения новых сегментов рынка находится скорее не в зоне облигаций с высокой доходностью вследствие их высокого риска, а в выводе на рынок компаний среднего размера, предоставлении им возможности замещения кредитов более дешевыми средствами, финансировании инвестиционных программ и развития, помощи в масштабировании бизнеса.

— Вы участвовали в пилотной сделке секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу на мультиоригинаторной платформе МСП Банка. Какими мотивами вы руководствовались?

— Как инвестор мы видим высокую привлекательность подобного инструмента. Для нас эта инвестиция была крайне эффективной. Утилизация капитала в этой сделке — всего 15%, при том что по обычным облигациям — 100%. Для нас показатель рентабельности капитала является одним из ключевых элементов в определении эффективности инвестиции, и соответствующие льготы делают вложения очень эффективными, что полностью укладывается в нашу логику. Не все, впрочем, думают так же, как мы, и это, с одной стороны, позволяет нам зарабатывать, но с другой стороны, не развивает рынок так, как хотелось бы.

Мы считаем, что секьюритизация — это прекрасный механизм, хотя и относительно сложный, но способный привести к существенному повышению эффективности как для заемщика, так и для инвестора. Пока же более востребованы простые инструменты. Надо понимать, что у всего есть подоплека: при существующей динамике ставок инвесторы считают лишним рассматривать какие-то более сложные

вещи. Пока можно заработать на простом инструменте, все будут пытаться это сделать. Когда маржа на простых инструментах будет очень узкой, это волей-неволей подтолкнет их к тому, чтобы рассматривать более сложные инструменты, которые могут обеспечить более высокую эффективность инвестирования капитала.

Мы, в свою очередь, идейно будем развивать направление секьюритизации. В этом году провели несколько очень интересных сделок, в том числе по секьюритизации портфеля плохих кредитов, по которым сами осуществляем collection. Это довольно высокодоходная бумага, которую мы предложили квалифицированным инвесторам и которая, несмотря на то что содержит в базе портфель плохих кредитов, очень хорошо защищена. Это новинка для российского рынка, хотя в международной практике довольно-таки обычная вещь. Второе интересное предложение с нашей стороны — секьюритизация потоков платежей по механизму договоров предоставления мощности. Облигации зарегистрированы, мы надеемся их прорейтинговать и закрыть дебютную сделку до конца года. Речь идет о компании «Солар Системс», которая построила несколько солнечных электростанций и заключила соответствующие ДПМ ВИЭ. Поставщику гарантируется возмещение затрат на строительство генерирующих объектов через повышенную стоимость мощности, а мы фактически секьюритизируем этот платеж. Это будут «зеленые» облигации, мы предполагаем получить «зеленый» статус.

— Давайте вернемся к субординированным еврооблигациям Совкомбанка. Как вы оцениваете итоги размещения? Почему вышли на рынок именно сейчас?

— Мы рассматривали возможность размещения субординированных еврооблигаций с 2017 года. К сожалению, тогда на российском банковском рынке сложился не самый благоприятный фон; несколько частных банков стали государственными, и это сопровождалось в том числе списаниями по их субординированным долгам. Это означало фактическое закрытие для российского финансового сектора возможности заимствований такого вида. В 2018 году случилось обострение санкционной риторики, и экономического смысла в выпуске субординированных еврооблигаций не осталось совершенно. В текущем году ситуация на рынке и настроения инвесторов существенно изменились. Мы увидели, что, с одной стороны, рынок открыт, а с другой стороны, что ставки на минимуме. Почему бы не воспользоваться такой прекрасной возможностью?

Тут есть, конечно же, нюансы. В текущей ситуации инструменты старшего долга для банков, номинированные в иностранной валюте, остаются довольно дорогими. Они проигрывают конкуренцию локальному рынку облигаций, они, безусловно, проигрывают конкуренцию деньгам, которые банки имеют возможность привлекать через депозиты как физических лиц, так и корпораций. Мы понимаем, что с точки зрения построения рыночной истории логично дебютировать именно со старшим долгом, но так как в этом инструменте нет никакой экономики, мы не рассматривали такую возможность. Стартовали сразу с довольно сложного упражнения — с размещения субординированных еврооблигаций. Надеялись, что добьемся успеха, потому что активно развивали взаимодействие с международными финансовыми институтами и инвесторами. Мы очень понятны и транспарентны, у нас три международных и два российских рейтинга. Такой уровень наблюдения, а также высокий уровень рейтинга, с нашей точки зрения, должны обеспечивать максимальный комфорт потенциальным инвесторам. Ну и финансовые результаты. Банк в последние годы не только активно рос, но и зарабатывал очень хорошую прибыль, капитализировал ее и зарабатывал еще больше. В итоге мы посчитали, что сможем заинтересовать инвесторов. В сентябре прошло road show в Европе и Америке, результатом чего стало вполне успешное размещение выпуска субординированных облигаций. Мы получили очень хорошую географию книги размещений, в ней были американские, европейские инвесторы, а также инвесторы с востока — Гонконг, Сингапур. Аллокация российских инвесторов составила всего 15%. Нельзя не заметить, что это первый дебют субординированных облигаций российского частного банка с 2013 года.

Конечно, если бы мы могли себе позволить эволюционно размещать старшие облигации, а потом пришли бы с выпуском субординированных бондов, то, наверное, смогли бы добиться лучшей экономики. Но любой путь всегда начинается с первого шага, и наш первый шаг можно оценивать как большой успех.

Мы также привлекли синдицированный кредит, а участниками синдиката стали 5 крупнейших глобальных банков. Это демонстрирует высокий уровень

КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ БАНКИ УСТАНАВЛИВАЮТ ЛИМИТЫ НА ВЛОЖЕНИЯ В НАШ РИСК, ПРЕДЛАГАЮТ НАШ ДОЛГ СВОИМ КЛИЕНТАМ И САМИ ЕГО ПОКУПАЮТ

доверия: крупнейшие мировые банки устанавливают лимиты на вложения в наш риск, предлагают наш долг своим клиентам и сами его покупают.

— Ставка по синдицированному кредиту существенно ниже. Зачем тогда суборды?

— Разница в ставках действительно существенная. Мы привлекли кредит под LIBOR+1.7%, а суборды разместили под 8% годовых. Тут, во-первых, разница в сроке: один год против 10.5 года (колл-опцион через 5.5 года). Ну и конечно, субординированные облигации — это младший долг, который априори предполагает премию к старшему долгу не менее нескольких процентов. Субординированный долг — это фактически привлечение дополнительного капитала, он позволяет нам быстрее масштабировать бизнес и генерировать дополнительную прибыль. Так что условиями мы довольны.

— В прошлом году Совкомбанк с помощью РФПИ привлек в капитал консорциум иностранных инвесторов. Расскажите подробнее об этой сделке.

— В прошлом году и в текущем мы привлекли два транша финансирования от международных инвесторов. В капитал банка вошли сам РФПИ, а также суверенные фонды — партнеры РФПИ, которые управляют деньгами стран, развивающих отношения с Россией. Так, помимо РФПИ нашими акционерами стали Российско-Китайский фонд, Суверенный фонд Саудовской Аравии, Российско-Японский инвестиционный фонд, фонд Катара и других ближневосточных стран, а также частная японская корпорация SBI. В итоге этой группе миноритарных инвесторов принадлежит около 10% акций Совкомбанка. Мы не просто привлекли капитал по вполне комфортной цене, но и получили своеобразный знак качества мирового уровня. Отдельную благодарность хотелось бы выразить генеральному директору РФПИ Кириллу Дмитриеву, без личного участия которого мы бы не получили результат, который имеем. Он проводит огромную работу по повышению инвестиционной привлекательности России для зарубежных инвесторов на фоне очень сложной глобальной геополитической обстановки

— При каких условиях возможна активизация Совкомбанка на рынке слияний и поглощений? Рассматриваете ли вы сейчас возможность покупки банков на рынке?

— С точки зрения выстраивания бизнес-модели сейчас в нашей структуре присутствуют все ключевые направления, которые мы хотели бы развивать. До слияния с Росевробанком отсутствовала масштабная и глубокая экспертиза в сегменте малого, среднего и крупного бизнеса. Мы считали, что на этом рынке необходимо очень качественное понимание, для того чтобы избежать потерь. У Росевробанка был более чем двадцатилетний успешный опыт в этом направлении, и в результате слияния Совкомбанк стал обладателем соответствующей экспертизы. Сейчас мы присутствуем во всех направлениях, которые считаем для себя ключевыми, поэтому сложно представить игрока, который был бы нам необходим. В настоящий момент каких-либо приобретений мы не рассматриваем, тем не менее исключать ничего нельзя. Мы всегда занимали проактивную позицию: если есть возможность и это эффективно, то глупо игнорировать. С другой стороны, банковский сектор находится на подъеме, а в такой момент все склонны себя переоценивать, поэтому сделать эффективную инвестицию по комфортной цене довольно сложно.

— Планируется ли в ближайшее время IPO, возможность которого совладельцы Совкомбанка анонсировали несколько лет назад?

— Стратегически для банка, тем более для частного банка, выход на биржу — это из разряда обязательных, стратегических целей. Конечно, в этом есть некая ответственность, но фактически мы ее уже на себя приняли, являясь эмитентом публичных инструментов, демонстрируя высокий уровень раскрытия и корпоративного управления. Поэтому IPO как следующий шаг выглядит логично. С другой стороны, вывод акций на биржу — это всегда решение, завязанное на такие вопросы, как капитализация, оценка рынка, инвестиционная привлекательность России и российских эмитентов. В этом смысле момент пока не самый благоприятный. Оценка рынка акций, да еще и российских акций, да еще и российских акций финансового сектора, находится, мягко говоря, не на самом пике. Поэтому в ближайшее время каких-то осязаемых планов у нас нет, но стратегически, на каком-то среднесрочном горизонте, IPO скорее всего состоится.

Записал **Борис ФЕДОРОВ**

СТРАТЕГИЧЕСКИ ДЛЯ БАНКА, ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ ЧАСТНОГО БАНКА, ВЫХОД НА БИРЖУ — ЭТО ИЗ РАЗРЯДА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ, СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT
СОЗДАТЕЛЬ ЖИЛЬЯ
SMART-КЛАССА
В РОССИИ
INVEST
SMART*
LEGENDA-DOM.RU
*Invest smart – инвестируйте по-умному
(812) 677-00-00
Реклама