Денис ТУЛИНОВ,
управляющий директор управления инвестиционных банковских продуктов и решений, Банк ФК «Открытие»

«Наш банк — это восходящая звезда в сегменте работы с корпоративными эмитентами»

Летом 2019 года банк «Открытие» вернулся на рынок публичных заимствований в качестве эмитента, а еще раньше заметно активизировался как организатор облигационных выпусков. Управляющий директор управления инвестиционных банковских продуктов и решений банка «Открытие» Денис Тулинов в интервью Cbonds Review рассказывает о приоритетах команды DCM-бизнеса банка, знаковых сделках 2019 года, а также об изменениях, происходящих на рынке долгового капитала здесь и сейчас.

— Минувшим летом завершилась санация банка «Открытие», которая продлилась почти два года. Что в этой связи изменилось в вашей работе?

— Санация действительно завершилась в июле по формальным признакам, но на самом деле банк «Открытие» полноценно работает с начала 2018 года. Мы хорошо помним дату завершения санации (2 июля 2019 года — *ред.*), потому что приурочили размещение собственных облигаций как раз к моменту официального объявления со стороны ЦБ. Повторюсь: к этому моменту банк уже больше года действовал как полноценный участник рынка. В частности, с точки зрения DCM-бизнеса, мы серьезно увеличили свою активность с начала 2019 года.

— Вы возглавляли DCM-бизнес в Бинбанке, который также попал под санацию, и был в итоге присоединен к «Открытию». Помните, как восприняли приход временной администрации в Бинбанк?

— Действительно, я руководил департаментом инвестиционно-банковских услуг в Бинбанке с 2015 по 2018 год, и на работу в «Открытие» перешел в процессе интеграции. Причем получилось так, что органическим образом возглавил DCM-направление. Это, в том числе было связано с нашей активной деятельностью в Бинбанке после введения временной администрации. Представителей временной администрации, как ни парадоксально, мы встретили позитивно. Поддержка со

стороны коллег из Банка России позволила практически сразу начать активно развивать DCM-бизнес. Как сейчас помню слова руководителя нашей временной администрации Дмитрия Пожидаева: «Это же здорово — рынок увидит, как мы выходим с размещениями и делаем DCM-сделки. Значит банк жив и развивается». Мы действительно получили полноценную поддержку, в том числе возможность установить лимиты на эмитентов в самые первые недели работы временной администрации. Тот период времени вспоминаю с большой теплотой, было интересно.

Но уже с осени 2018 года я начал активно работать в инвестиционном подразделении банка «Открытие», а в начале 2019 года возглавил DCM-направление. Мы перевернули прошлую страницу, и вошли в новый мир с новыми возможностями, обладая при этом опытом, который был накоплен за предыдущие годы работы.

МЫ НЕ ТОЛЬКО БАНК, ВЫСТУПАЮЩИЙ КАК ОРГАНИЗАТОР СДЕЛОК, НО ЕЩЕ И ГРУППА, В КОТОРУЮ ВХОДЯТ ОЧЕНЬ СИЛЬНЫЕ ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТОРЫ

— Что из себя представляет команда DCM банка «Открытие»? Как происходил процесс взаимной притирки?

— Это был очень интересный процесс. На мой взгляд, главное в лидере команды — это знание рынка, знание клиента, умение выстроить работу с людьми и готовность своим примером показывать, как можно делать бизнес. Я всегда руководствовался таким подходом, поэтому, на мой взгляд, процесс притирки прошел очень позитивно и легко. Команда, работающая в банке, поддержала меня и поддерживает в настоящий момент, чему я безусловно рад.

Отдельно хотел бы отметить поддержку со стороны руководства — для DCM-бизнеса это крайне важно, особенно на стадии становления. Благодаря этому мы смогли оперативно настроить ряд внутренних процедур и начать успешно реализовывать сделки.

— Команда получилась путем объединения специалистов из «Открытия» и Бинбанка?

— Так получилось, что в процессе интеграции мои коллеги по Бинбанку приняли решение не переходить в «Открытие», причем каждый по своим причинам. В конечном итоге в «Открытие» пришел только я один, о чем нисколько не жалею.

— То есть, это скорее вам пришлось притираться к команде?

Нельзя сказать, что команда была новой для меня, потому что людей, с которыми сейчас работаю, я знал и раньше, причем некоторых — более 10 лет. Мы постоянно пересекались на рынке. Команда в банке «Открытие» сложилась очень профессиональная. В результате интеграции никто никого не «подвинул», никого не обидели. Все было очень корректно. Мы двигаемся дальше, и надеюсь, будем команду расширять.

— На каких направлениях работы вы как команда сейчас в основном сосредоточены?

— В первую очередь, мы работаем в рублевом секторе локального российского долгового рынка. Главная задача — организация выпусков облигаций для качественных корпоративных эмитентов в национальной валюте. Это примерно 70% нашего бизнеса. Оставшиеся 30% — направление синдицированного кредитования.

Для нас важно в первую очередь работать с корпоративными эмитентами. На мой взгляд, банк «Открытие» сегодня представляет собой восходящую звезду в этом сегменте. У нас, как вы знаете, есть слоган: «Надежный банк нового времени». Со своей позиции я бы его перефразировал так: «Надежный банк для корпоративного эмитента нового времени». Мы — крупный банк, который максимально лоялен к своему клиенту, оперативный, гибкий. Фактически, мы «госбанк с человеческим лицом». Это ценят: мы все больше видим отклик со стороны клиентов, все больше желания работать с нами. Таким образом, мы осознанно позиционируем банк как организатора размещений крупных качественных компаний. Мы размещаем выпуски облигаций качественных эмитентов, таких как «Мегафон», «Газпром нефть», «Еврохим», СУЭК, РУСАЛ, ГТЛК и многих других. Мы также готовы работать с эмитентами третьего эшелона. В настоящее время в проработке достаточно большое количество таких клиентов. При этом занимаемся и размещениями банков. В этом году было две удачных сделки — Евразийский Банк Развития (ЕАБР) и Газпромбанк. Мы считаем, что это перспективная ниша, в которой необходимо присутствовать и развиваться.

В октябре 2019 года банк вернулся на рынок субфедеральных и муниципальных заимствований, выступив организатором муниципальных облигаций Новосибирска.

Важно отметить, что у нас работает одна из наиболее сильных сейлз-команд на рынке. Она родом еще из НОМОС-бан-

ка, на рынке более 15 лет. Это первый большой плюс нашего банка. Второй серьезный плюс — мы не только банк, выступающий как организатор сделок, но еще и группа. В нашу группу входят очень сильные мощные внутренние инвесторы — НПФ «Открытие», УК «Открытие» и компания «Открытие Брокер», которая обслуживает большое число частных инвесторов и формирует большие объемы заявок по нашим эмиссиям. Все это в совокупности дает нам серьезное преимущество.

— Какие знаковые сделки этого года, в которых вы принимали участие, можете выделить особо?

— В первую очередь, я бы хотел отметить эмитентов, которые приходят к нам не в первый раз в течение года. У нас уже есть опыт четырех сделок с компанией ГТЛК на общую сумму 50 млрд рублей, есть опыт двух размещений компании СУЭК на общую сумму 41 млрд рублей. В этот же ряд поставлю опыт участия в трех выпусках компании «РУСАЛ», каждый по 15 млрд рублей.

Для нас важна одна из первых наших сделок в 2019 году — с компанией «Мегафон», а одной из самых успешных сделок 2019 года стало недавнее размещение облигаций компании «Газпромнефть». Оно примечательно как общим объемом (25 млрд руб.), так и рекордно низкой ставкой купона на сроке сделки 5 лет — 6.85%.

Но вот слово «знаковая» я бы применил к размещению суверенных облигаций Республики Беларусь, в котором мы приняли участие совместно с нашими партнерами — Газпромбанком, Совкомбанком и ЕАБР. Это была действительно интересная сделка. Интересная тем, что изначально было непонятно, какой будет спрос со стороны российских инвесторов, на каком уровне мы сможем закрыть сделку. В итоге ставка купона оказалась 8.65%, что на тот момент было действительно большим успехом, который высоко оценило Министерство финансов Республики Беларусь.

Успешным был и выход банка «Открытие» на рынок с собственным выпуском облигаций. При объеме выпуска 10 млрд рублей спрос превысил предложение в 4.5 раза, обеспечив значительное снижение ставки. При этом мы смогли соблюсти баланс, не потеряли инвесторов в момент формирования книги заявок и обеспечили широкое рыночное размещение.

— Как вы объясняете такой колоссальный спрос?

— Правильным проведением маркетинговых мероприятий. Мы организовали встречи с инвесторами, сделали полноценную презентацию, команда руководства банка смогла максимально полно ответить на все вопросы инвесторов. Мы также выбрали сильных партнеров — совместных организаторов, и тем самым смогли сформировать спрос на уровне 45 млрд рублей. При этом важна была не только ставка, но и рыночность выпуска. Это вообще наше кредо: делать рыночные сделки, используя все наши ресурсы и умения.

— Каковы планы по заимствованиям банка «Открытие» на ближайшее время?

— У нас в моменте пока нет планов по заимствованиям, мы совершенно честно объявляли летом, что сделка на сумму 10 млрд рублей имеет, скорее, имиджевый характер, и знаменует возвращение банка «Открытие» на публичные рынки. Есть варианты размещения новых выпусков в 2020 году, но о них наш финансовый блок объявит позднее.

— Центральный банк объявлял о том, что в 2021 году может выставить акции банка «Открытие» на рынок. Какие-то шаги в этом направлении предпринимаются?

— Не готов комментировать эту тему. Могу лишь сказать, что размещение собственных облигаций было одним из шагов для увеличения публичности банка. Эти шаги позволят нам впоследствии выйти и на рынок акций.

— Как вы оцениваете российский долговой рынок в целом по итогам 2019 года?

— Если вы помните, из-за санкционных ожиданий, нервоза инвесторов и разворота политики Центрального банка в конце 2018 года мы наблюдали серьезное ухудшение конъюнктуры; размещений было очень мало. В 2019 году мы увидели резкий рост размещений новых выпусков, который сопровождался постепенным улучшением конъюнктуры. Причем улучшение не было взрывным, рынок постепенно получал определенные дозы оптимистичной информации то со стороны наших западных коллег в виде смягчения санкционной риторики, то со стороны ЦБ в виде смягчения кредитно-денежной политики. Улучшение фона приводило ко все большей активности эмитентов, рынок рос, достигая все более низких ставок. При этом ощущения гарантированного снижения ставок не было, поэтому на каждом этапе эмитенты принимали для себя решение о выходе на рынок, держа в уме, что завтра возможна какая-то коррекция. В результате рынок постоянно наполнялся новыми выпусками, каждый раз достигая новых уровней, и не останавливался, получая новые поводы для оптимизма. Картина развития рынка в 2019 году получается достаточно красивая.

— Вы сказали, что в основном концентрируетесь на рублевом рынке. Сегмент еврооблигаций не рассматриваете?

— У меня большой опыт работы в этой сфере, и я просто знаю, что стать полноценным игроком на рынке еврооблигаций нельзя, не располагая необходимой инфраструктурой. Нужно иметь команду международных сейлз, возможность присутствовать в основных городах и странах, в которых происходит маркетинг еврооблигаций. Необходимо также иметь соответствующую расчетную инфраструктуру. Мы к этому придем и заявим о себе, вероятнее всего, в следующем году.

— Получается, один из пунктов плана на будущий год — заявить о себе на рынке еврооблигаций. Что еще?

— Основные планы следующие. Во-первых, закрепить успех на рублевом DCM-направлении. Во-вторых, заявить себя на рынке еврооблигаций. В-третьих, стать более сильным игроком в сегменте синдицированного кредитования для корпоративных эмитентов. Этот рынок для нас интересен, в нем мы чувствуем большую синергию с нашим кредитным подразделением и возможность проводить сделки совместно с коллегами в рамках большого корпоративно-инвестиционного банка.

— Меняется ли структура инвесторов в российские долговые инструменты? Как именно?

— Структура, несомненно, меняется. Я очень хорошо помню, кто был инве-

стором 15 лет назад. В первую очередь, это были крупные и средние банки, которые составляли порядка 70% пула инвесторов, а также небольшие региональные банки. Были также управляющие компании, которые фактически представляли собой подразделения инвестиционных компаний и оперировали средствами собственной позиции.

Сейчас ситуация качественно поменялась, как и состав инвесторов. Крупные банки в качестве простого инвестора мы практически не видим. Только когда они участвуют в выпуске в качестве организатора. Слой средних банков после реформы банковского сектора стал очень узким. Их роль как инвесторов тоже существенно сократилась. Зато значимую роль стали играть НПФы; пенсионные накопления и резервы составляют большую часть средств, которые приходят на рынок — примерно 30-40% от объема размещения, может доходить и до 50%. Большую активность стали проявлять управляющие компании и страховые компании. Важно отметить и резко возросшее количество частных клиентов на рынке. Раньше их можно было пересчитать по пальцам, сейчас же мы видим очень большое количество заявок. Такие заявки могут достигать 20-25% объема выпуска. Причем со стороны таких инвесторов поступают заявки и на достаточно крупные суммы: уже не является исключением заявка на миллиард рублей со стороны физического лица.

Изменение состава инвесторов — это большой вызов для рынка. Все это важно отслеживать и работать со всеми категориями инвесторов, быть всегда на связи с рынком и обеспечивать для них лояльность с нашей стороны как организатора.

— Появляются ли на рынке новые эмитенты, кто они?

— Конечно, появляются. У нас в проработке несколько сделок, в которых мы будем выводить на рынок новых эмитентов. Это компании с российским рейтингом на уровне BBB+ и выше.

Мы хотим также отметить, что долговой рынок сильно поменялся за последнее время. Весной мы делали оценку и увидели, что доля облигаций в портфеле заимствований крупных корпоративных клиентов превысила 35%. Подобного не было раньше. Все больше средств компании привлекают на публичных рынках. В будущем году мы ожидаем, что до 50% средств крупные эмитенты будут привлекать путем размещения выпусков облигаций.

Это первое отличие. Второй очень важный момент — возможность для клиента сразу привлекать большой объем финансирования. Например, недавно мы совместно с партнерами закрыли одну из крупнейших сделок для компании ГТЛК объемом 25 млрд рублей, или примерно $400 млн. Это объем полноценного выпуска еврооблигаций. Раньше считалось, что рублевый рынок меньше по объему, по возможностям, ликвидности и так далее. Сейчас же есть полноценная возможность привлекать большие объемы на российском рынке.

— Что побуждает компанию предпочесть долговой рынок более привычному банковскому кредиту?

— Возможность оперативно привлечь большой объем средств, зачастую по более низкой ставке, а также возможность привлекать ресурсы без большого количества ковенант, каких-то дополнительных обязывающих соглашений и ограничений по целевому назначению средств. Для многих эмитентов долговой рынок гораздо более комфортный и свободный, нежели рынок банковских кредитов. Он позволяет им чувствовать себя свободнее, дышать глубже, развиваться более динамичными темпами.

— Как на этом фоне смотрится такой инструмент как синдицированное кредитование?

— Этот инструмент где-то посередине между облигациями и классическим кредитом. Мы видим, что это ниша компаний, которые желают привлечь значимый объем, но не хотят это делать с одним банком, а имеют желание действовать более публично. При этом они не готовы по каким-то причинам размещать именно выпуск облигаций — либо не уверены в спросе, либо у них есть возможность предоставить залог или поручительство. Такие компании идут по пути синдицированного кредитования. Спрос на данную услугу есть, рынок в России растет, и мы считаем, что данное направление перспективно.

— С точки зрения собственного облигационного портфеля банка каковы ваши приоритеты?

— В рамках позиции андеррайтинга, которую мы используем при реализации DCM-сделок, мы готовы приобретать облигации и удерживать их определенное время, в первую очередь поддерживая процесс размещения, предоставляя эмитентам гарантии размещения выпусков. Что касается глобальных планов банка по управлению торговой позицией, мы как крупный игрок на инвестиционном рынке всегда активны в эмиссиях. Участвуем в большинстве качественных рыночных выпусков, даже не являясь организатором. Готовы обеспечивать определенный сервис для наших уважаемых эмитентов — в частности маркет — мейкинг размещаемых выпусков.

— Вы сами как частное лицо инвестируете? Какой стратегии придерживаетесь?

— Раньше инвестировал, сейчас нет.

— Принципиально?

— Да. Я перестал покупать ценные бумаги на собственные средства еще когда был руководителем инвестиционного подразделения в Промсвязьбанке. Есть правила сделок с заинтересованностью, их необходимо раскрывать, декларировать... В общем, я решил отказаться от этого.

— Как распоряжаетесь сбережениями?

— Использую депозиты, недвижимость.

— Чем занимаетесь в свободное от работы время?

— Хобби у меня простые. Люблю путешествовать, ездить на море, кататься на квадроциклах, люблю погулять по лесу, пообщаться с детьми, с семьей. Люблю посмотреть хороший фильм, послушать хорошую музыку на хорошей аппаратуре с хорошими колонками. Но, к сожалению, плотный рабочий график и ритм работы не позволяют должным образом окунуться в свои увлечения, в том числе в коллекционирование вина, в котором тоже неплохо разбираюсь.

Записал **Борис ФЕДОРОВ**

DIASOFT
всё по-настоящему

ПОСТТРЕЙДИНГОВАЯ ДЕРИВАТИВНАЯ ПЛАТФОРМА

СТРУКТУРНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ

ВСЕ СЕКЦИИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

ПОДТВЕРЖДЕНИЯ, УЧЕТ И РАСЧЕТЫ

Россия, 127018, Москва,
ул. Полковая, д. 3, стр. 14
T: +7 (495) 780 7575
info@diasoft.ru,
www.diasoft.ru

Реклама