Юрий МИХАЙЛОВ,
заместитель председателя правления, Ак Барс Банк

«Наша цель — войти в топ 10–15 организаторов по итогам каждого года»

Перед Ак Барс Банком стоит цель войти в топ организаторов облигационных займов прежде всего за счет работы с компаниями среднего и малого бизнеса, а также в сегменте размещений эмитентов из стран СНГ. Одновременно банк останется одним из лидеров по организации сделок синдицированного кредитования для трансграничных банков постсоветского пространства, постепенно выходя на рынки новых стран. Об этих планах, а также о «чудесных» последствиях коронакризиса, влиянии пандемии на активность эмитентов облигаций, положении банковского сектора и прогнозах развития ситуации в интервью Cbonds Review рассказал заместитель председателя правления Ак Барс Банка Юрий Михайлов.

— Как бизнес Ак Барс Банка пережил острую фазу коронакризиса?

— Я бы разделил влияние пандемии и введения связанных с ней ограничительных мер на два аспекта — общий макроэкономический и внутренний.

С точки зрения глобальных изменений неожиданным для нас и чудесным для фондовых рынков стал запуск многими странами «печатного станка», причем в беспрецедентных масштабах. Предпринятые меры способствовали более мягкой реакции рынков на стагнацию экономики. Цены многих активов достигли докризисного уровня уже через 2 месяца после начала падения. Такие события случаются раз в 100 лет, и мы с вами участники этого процесса.

Что касается внутренних процессов, которые пришлось быстро перестраивать под влиянием внешних факторов, то здесь я бы подчеркнул, что мы сыграли на опережение. Некоторое время назад мы начали двигаться по пути трансформации IT-инфраструктуры, использования облачных сервисов и были вполне готовы к переходу на полное дистанционное обслуживание. Мы смогли безболезненно перевести максимальное количество наших сотрудников на удаленный формат работы, это произошло буквально в течение недели. Оставшихся в офисах сотрудников мы обеспечили всем необходимым — резервной техникой и каналами связи для удаленной работы в случае полного карантина.

— Ак Барс действительно известен как один из лидеров банковской диджитализации. Как это лидерство отражается на инвестиционном бизнесе банка?

— В распоряжении инвестбизнеса две команды, которые независимо друг от друга работают над улучшением сервиса для наших внешних клиентов, делая его более быстрым и удобным. В частности, одна из команд трудится над улучшением операций торговых и бэк-офисных подразделений.

В свое время мы перестроили работу сервисных подразделений и сделали так, что любые изменения во фронте идут в связке с бэк-офисом и вендорами, которые становятся полноценными участниками команд. Все это позволяет ускорить процессы в среднем в два-три раза.

— Как чувствует себя российский банковский сектор? Как на общем фоне выглядит Ак Барс Банк?

— Банковский сектор в любой стране — одновременно сердце и барометр ее экономики. В результате пандемии банковский сектор в России имеет дело с теми же трендами, что и экономика в целом: резкое замедление, стагнация, компенсирующий рост. Вслед за восстановлением экономической активности в стране в целом начиная с июня банковский сектор тоже медленно восстанавливает темпы роста и начинает генерировать прибыль.

Ак Барс Банк входит в двадцатку крупнейших банков страны, и мы так же, как и другие участники финансового рынка, проходим непростой этап. Положительную роль в период пандемии для нас играет тот фактор, что значительная часть бизнеса банка сконцентрирована в Татарстане, а этот регион был и остается сравнительно благополучным в отношении пандемии.

Мы продолжаем активно работать во всех сегментах банковского бизнеса и видим тенденцию к восстановлению активности по всем направлениям. В целом рассчитываем, что нам не придется корректировать наши бизнес-планы на этот год.

— Какие самые яркие события с точки зрения инвестиционного бизнеса Ак Барс Банка за последние полгода можете отметить?

— Перед нашим блоком стоит неизменная цель — продолжать наращивать объемы клиентских и собственных операций. В этом направлении нам помогли запуск деска по торговле товарными и срочными инструментами, а также внедрение инструментов с плавающими ставками на деске РЕПО. Еще один проект, который удалось реализовать в эти непростые полгода, — запуск конвертации валюты с текущих и карточных счетов по биржевому курсу в мобильном банке для физических лиц Ак Барс Онлайн.

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕСА БАНКА СКОНЦЕНТРИРОВАНА В ТАТАРСТАНЕ, А ЭТОТ РЕГИОН БЫЛ И ОСТАЕТСЯ СРАВНИТЕЛЬНО БЛАГОПОЛУЧНЫМ В ОТНОШЕНИИ ПАНДЕМИИ

— Каковы планы Ак Барс Банка как эмитента облигаций? Когда планируете выйти на рынок?

— В июле 2020 года мы зарегистрировали программу биржевых облигаций на 15 млрд рублей. Программа позволяет нам реализовывать широкий спектр выпусков на любую сумму, исходя из потребности банка и его клиентов. В моменте ликвидность банка находится на избыточном уровне, и выпускать займы нам пока нецелесообразно.

— Насколько активными могут быть эмитенты с точки зрения выхода на рынок с новыми выпусками на внутреннем рынке? В сегменте еврооблигаций?

— Здесь существуют две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, на фоне снижающихся ставок выход на долговой рынок выглядит как эффективный инструмент привлечения финансирования. С другой стороны, экономический урон, связанный с эпидемией, снижает аппетиты компаний к инвестициям в новые проекты и расширение бизнеса в целом.

Таким образом, в ближайшие месяцы мы, скорее всего, будем видеть на рынке размещения крупных компаний, которые продолжают рефинансировать свои задолженности или продолжают инвестиции в те проекты и отрасли, в которых существует государственная поддержка. На наш взгляд, в ближайшее время на рынок выйдет очень немного «новичков» — малых и средних компаний. Для них это скорее вопрос 2021 года.

В сегменте еврооблигаций все должно быть стабильно. А это означает стабильный интерес к российским крупнейшим компаниям, особенно на фоне нулевых и отрицательных ставок на западных рынках и продолжающихся беспрецедентных монетарных и фискальных мер стимулирования западных экономик.

— Как вы оцениваете текущую ситуацию и перспективы с точки зрения «здоровья» эмитентов? Ожидаете ли волны дефолтов и реструктуризаций?

— Ситуация здесь стабильная, и волны дефолтов и реструктуризаций мы не ожидаем в силу двух основных факторов. Во-первых, это продолжающийся процесс восстановления экономической активности. Во-вторых, самым активным за последние 5 лет на рынке был 2019 год, а это значит, что волна погашений/рефинансирования придется на 2–3 года вперед от этого года.

— В начале года Ак Барс Банк стал одним из организаторов дебютного выпуска облигаций лесопромышленного холдинга «Сегежа», тогда же было сделано заявление о планах активно развивать направление DCM, увеличить рост узнаваемости банка как организатора. За счет чего вы планируете добиться реализации этих планов?

— Прежде всего за счет активной работы с эмитентами, в том числе второго и третьего эшелонов.

Мы планируем еще более эффективно использовать наши преимущества, в числе которых гибкая система принятия решений, конкурентная

стоимость привлечения собственного финансирования, экспертиза в работе с компаниями средней и малой капитализации и значительный аппетит к риску ряда отраслей экономики.

— Как вы охарактеризуете конкуренцию организаторов размещений на рынке рублевого долга и на рынке еврооблигаций? Как эта конкуренция может видоизмениться в будущем? Какое место в этом будущем вы рассчитываете занять? В каких сегментах будете проявлять особую активность?

— Конкуренция очень высокая прежде всего в силу небольшой активности эмитентов среднего и малого сегментов. По мере увеличения активности таких эмитентов поле для конкуренции будет расширяться.

Мы рассчитываем, что займем определенную нишу в сегменте среднего и малого бизнеса, а также в сегменте размещений эмитентов из стран СНГ. Здесь мы лидируем по многим позициям среди российских банков. В дальнейших планах — стабильное участие в подобных размещениях и работа с крупнейшими эмитентами, среди которых могут быть и компании, имеющие успешную историю работы с нашим банком.

Наша цель — войти в топ 10-15 организаторов по итогам каждого года.

— В начале года вы выступили организатором синдицированного кредита для второго по величине банка Узбекистана — «Асака». Как охарактеризуете эту сделку? Насколько интересным является для вас сегмент синдицированного кредитования?

— Сегмент синдицированного кредитования мы видим в качестве приоритетного для улучшения наших позиций на рынках привлечения капитала. Для многих эмитентов этот продукт становится первым шагом в выходе на публичные рынки.

Сделка для банка «Асака» стала самой большой синдикацией для заемщика из Узбекистана и первой синдикацией для банка из топ-3 в Узбекистане. Сделка вызвала значительный интерес, в этом большая часть нашей заслуги. На финальном этапе маркетинга книга была переподписана в полтора раза.

Я хочу подчеркнуть, что Ак Барс Банк — один из лидеров по организации сделок синдицированного кредитования для трансграничных банков постсоветского пространства. Только за последние 18 месяцев банк выступил организатором и участником трансграничных синдикаций, объем привлеченных средств по которым составил более четверти миллиарда долларов США в эквиваленте.

— Как оцените активность Ак Барс Банка на рынках СНГ, в том числе в странах Центральной и Средней Азии?

— Ак Барс Банк уверенно себя чувствует на межбанковском рынке стран СНГ по многим ключевым показателям. Этот сегмент — очень перспективный в силу все еще низкого проникновения банковских услуг и сервисов на рынках постсоветских стран. Также в ближайшие годы у экономик стран СНГ ожидается значительная потребность в финансировании, равно как и в быстром увеличении потребностей в таких межбанковских продуктах и операциях, как работа с производными финансовыми инструментами.

За прошлый год нам удалось выйти на три новых рынка на пространстве СНГ: мы запустили взаимовыгодную работу с банками Казахстана, Узбекистана и Армении. За этот же период количество банков-партнеров в Республике Беларусь выросло с 4 до 11.

В 2019 году мы предоставили финансирование и гарантии трансграничным банкам постсоветского пространства на сумму, втрое превышающую объемы 2017 года, — с 80 млн до 250 млн евро в эквиваленте. Одновременно среднее количество продуктов на один наш трансграничный банк-партнер выросло за период 2018–2019 годов с 1 до 1.7.

В 2021 году мы ставим задачу по выходу на три новых рынка — Киргизии, Грузии и Азербайджана. На рынках нашего текущего присутствия планируем увеличить число банков-партнеров на 30%.

— Каждый кризис чему-то учит. Чему вас научил коронакризис?

— Кризис научил обращать больше внимания на нетрадиционную статистику. С учетом глубокого проникновения цифровизации в нашу жизнь уже можно строить предиктивные модели поведения людей по запросам в поисковиках, заказам в онлайн-магазинах, реакции в соцсетях и так далее. Расхожая фраза «Люди — это новая нефть» приобретает уже совершенно конкретный смысл.

В 2021 ГОДУ МЫ СТАВИМ ЗАДАЧУ ПО ВЫХОДУ НА ТРИ НОВЫХ РЫНКА — КИРГИЗИИ, ГРУЗИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА