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

«Год оказался очень сложным по вызовам, но крайне продуктивным»

Заместитель председателя правления Совкомбанка Михаил Автухов в интервью Cbonds Review рассказал о том, почему банковский сектор пережил коронакризис лучше, чем ожидалось, о ключевых тенденциях на облигационном рынке, потенциале ESG-инвестирования, перспективах секьюритизации, обстановке в сегменте субфедерального долга, о своем отношении к строительству экосистем, а также о том, что общего между 2020 годом и «совкомбанковской ДНК».

— Как российский банковский сектор в целом и Совкомбанк в частности справляются с коронакризисом? Как в этом смысле соотносятся ваши ожидания в самом начале пандемии и последующее развитие событий?

— В целом банковский сектор справляется с коронакризисом существенно лучше наших пессимистичных ожиданий в середине весны, то есть в момент самой высокой неопределенности. Тогда казалось, что ситуация будет развиваться по гораздо более негативному сценарию. Почему в итоге все не так плохо? Во-первых, в течение последних лет банки прошли через серьезное ужесточение требований со стороны центральных банков и регуляторов по всему миру. Растущие требования к капиталу, жесткий контроль над качеством активов, сложная конкурентная среда и напряженная макроэкономическая обстановка, в которой мы жили, — все это привело к тому, что к началу коронакризиса банки оказались в хорошей форме. Во-вторых, мы находимся на этапе активного развития дистанционных каналов обслуживания как с точки зрения расчетов, так и с точки зрения коммуникаций. Подобные сервисы фактически обеспечили нашим клиентам возможность пользоваться банковскими услугами без физического контакта. Некоторые игроки рынка оказались готовы к резкому введению коронавирусных ограничений чуть лучше, некоторые — чуть хуже. Но в целом у клиентов в России практически сразу была возможность обслуживаться дистанционно.

Перестроить внутреннюю работу банков тоже удалось относительно безболезненно. Если говорить о нас, то Совкомбанк — это банк с богатым розничным бэкграундом и широкой географически распределенной сетью. Наше покрытие — более 1000 городов, мы работаем по всей территории России, что предполагает наличие серьезно развитых внутренних дистанционных коммуникаций. Необходимость быстрой перестройки внутренней работы не стала для нас серьезной проблемой. Условно говоря, вместо двух конференц-коллов мы стали делать

десять, но технически и организационно были к этому готовы. Определенным вызовом была необходимость обеспечить удаленную работу наших сотрудников на дому. Мы оперативно отреагировали в самом начале кризиса — закупили необходимое количество ноутбуков, вложились в информационную безопасность и относительно комфортно вошли в новую реальность в конце марта — начале апреля.

Сегодня к новой реальности все уже привыкли, вработались. Мы, как и многие наши коллеги, пытаемся совмещать удаленную работу и работу в офисе. Стараемся, чтобы сотрудники не отвыкали друг от друга, чтобы их взаимодействие было комфортным и эффективным. Эволюционно мы могли бы долго перестраиваться, высчитывать, какие сотрудники могут работать в удаленном режиме, какие — в смешанном, какие — только в офисе. Однако стрессовая ситуация позволила быстро протестировать удаленку в боевом режиме и понять, что определенные части банка могут работать таким образом чуть ли не постоянно. Ничего не останавливается, все «шкворчит», как любят говорить айтишники. На самом деле очень немного функций требуют постоянного присутствия в офисе. Прежде всего они связаны с обеспечением расчетов и платежей. Тем не менее коллеги устают на постоянной удаленной работе, коммуникации и командная работа начинают страдать, поэтому мы стараемся совмещать удаленную работу с присутствием в офисе.

— Насколько адекватными ситуации вы считаете действия ЦБ и правительства во время коронакризиса?

Одно из отличий этого кризиса от прошлых состоит в том, что он не сопровождался резким ростом процентных ставок, недостатком ликвидности, а пострадавшие отрасли и компании получили дополнительную поддержку от государства. Мы плотно отработали в этот период по правительственным программам, направленным на поддержку предприятий из пострадавших отраслей и на выплаты зарплат. Старались в первую очередь поддержать некрупные предприятия, помогали им компенсировать денежные разрывы из-за падения или полного отсутствия выручки и обеспечить возможность выплаты заработной платы сотрудникам. Для нас это было очень важно. С такой скоростью, с таким количеством и объемом выдач мы ранее не сталкивались, что потребовало, конечно, определенной трансформации бизнес-процессов внутри банка. Зато мы сумели убедиться, что правительственные меры помогли многим клиентам из пострадавших отраслей продержаться, выдохнуть в самый болезненный момент. Если говорить о ЦБ, то он работал тонко, осмотрительно и при этом своевременно принимал необходимые меры для стабилизации финансовых рынков и банковской системы.

— Каким образом коронакризис сказался на результатах работы Совкомбанка, в том числе финансовых?

— Мы остались практически так же прибыльны, как и до кризиса, хотя вели себя довольно консервативно. В частности, активно формировали повышенные отчисления в резервы, опасаясь будущих потерь.

По факту мы действительно столкнулись с ростом риска по физическим лицам, в том числе из-за того, что многие занятые в малом и среднем бизнесе испытали падение доходов. Но рост риска в этом сегменте все равно оказался существенно лучше первоначальных ожиданий. Что касается работы с компаниями малого и среднекрупного бизнеса, то здесь большим подспорьем послужил аккуратный подход и длительная селекция клиентской базы. Рост риска по нашим портфелям несущественный. А в корпоративно-инвестиционном бизнесе, который фокусируется на крупнейших компаниях, мы роста риска вообще не заметили.

По всем нашим бизнес-блокам динамика результатов, несмотря на кризис, позитивная. Хотя, конечно, если бы кризиса не было, они были бы еще лучше. А в целом этот год у нас — год роста. Растут портфели в рознице, в первую очередь в наших якорных продуктах: хорошими темпами прибавляет карта рассрочки «Халва», ипотека, автокредитование. Плоский рост, но все же рост, мы видим в малом, среднем и среднекрупном бизнесе. Достаточно приличный рост в CIB, причем он связан как с ростом рынка облигаций, так и с ростом кредитования. В сегменте крупных компаний мы наблюдаем, что вслед за ростом масштаба банка многие клиенты развивают отношения с банком — как по кредитам и облигациям, так и по пассивам. Рост портфеля по крупнейшему бизнесу — в районе 30% с начала года. Рост пассивов — в районе 40%.

— Банк России включил недавно Совкомбанк в перечень системно значимых кредитных организаций. Что это для вас означает?

— Думаю, что это результат развития банка за последние годы, знак того, что мы действительно стали заметным игроком в банковской системе, в некотором смысле свидетельство того, что ключевые решения и стратегия были верными. Одновременно статус системно значимого банка накладывает дополнительные обязанности и ответственность. Мы будем вынуждены соблюдать большее количество нормативов, должны стать более консервативными с точки зрения капитализации и ликвидности. В этом смысле придется смириться с определенными издержками. Но в долгосрочной перспективе возникнут и дополнительные выгоды. Мы уже сейчас ощущаем, что наши самые осторожные клиенты отреагировали на решение Центробанка очень позитивно. Для крупных партнеров формальный статус важен, и значит, в работе с ними возникнут дополнительные возможности. Думаю, что и для клиентов-физлиц это условие дополнительного доверия к банку. Значит, и здесь открываются новые перспективы.

— Ожидаете ли вы роста числа дефолтов и банкротств, в том числе из-за новой волны пандемии коронавируса? Хватит ли запаса прочности заемщикам? Насколько возможное ухудшение ситуации критично для банковского сектора?

— Я думаю, что в целом состояние экономики вполне здоровое. Это касается и домохозяйств, которые не были перекредитованы благодаря взвешенной политике Центробанка. Это касается и большей части корпоративной клиентуры. Банки могут позволить себе не допускать банкротств заемщиков в ситуации, когда их положение выглядит исправимым. Здесь немаловажную роль играют регуляторные послабления со стороны ЦБ. Есть ощущение, что это не разовая акция, что определенные

послабления могут сохраняться или возобновляться в течение ближайшего года-двух, пока будет наблюдаться давление на индустрию в целом. Сами мы пользуемся послаблениями крайне аккуратно.

Одновременно рассчитываем, что уже в ближайшем будущем ситуация будет улучшаться. Есть надежда, что вторая волна коронавируса — это пик и дальше будет лучше. Многое говорит о том, что до начала массовой вакцинации и в России, и за рубежом осталось ждать недолго. Однако, столкнувшись с неизвестным, сложно строить четкие планы на будущее. Цифры по заболевшим и весной выглядели грустно, но осенью мы поняли, что может быть гораздо хуже.

Одновременно происходит адаптация к новой реальности, и, повторюсь, с учетом появления вакцины ситуация должна в целом улучшаться. А это отразится на положении заемщиков. Во всяком случае, существенного ухудшения мы не ожидаем.

— Какие факторы влияли на активность рынка облигаций в этом году? Какие ключевые тенденции вы могли бы выделить?

— К началу года рынок уже долго находился в разогретом состоянии. Динамика ставок позволяла компаниям рефинансировать долг либо привлекать новое финансирование по хорошей цене. Спрос оставался высоким и тогда, когда о коронавирусе уже было известно. Как феномен COVID-19 возник в конце 2019 года и заставил говорить о себе в январе. Но опыт предыдущих вирусных вспышек — «птичьего гриппа», «свиного гриппа», «атипичной пневмонии» и прочих — говорил о том, что проходят они достаточно безболезненно. Поэтому поначалу отношение к COVID-19 было такое же: скорее всего, пронесет. Во всяком случае апокалиптических предчувствий не было. Вернее, они были у очень немногих.

Мы все же волновались по поводу нового вируса, поэтому поспешили с размещением собственных субординированных облигаций на $300 млн — провели сделку на стыке января и февраля. Как показало время, наш подход был оправдан: время было выбрано идеально, и сделка получилась впечатляющей. А уже в марте все поменялось. Началось все с развала сделки ОПЕК+, переоценки перспектив по нефти и вызванных этим валютных колебаний. Это был первый дестабилизирующий фактор, который фактически закрыл локальный облигационный рынок, да и международный тоже. Через пару недель начал влиять фактор пандемии, и рынок закрылся окончательно.

Вторая половина марта и начало апреля были очень сложными: высокая неопределенность, непонимание, как все будет развиваться, надолго ли, какие будут последствия. Все были заняты тестированием нового формата ведения бизнеса, перестройкой внутренних процессов для перехода на дистанционное оказание услуг и удаленную работу с персоналом.

Во второй половине апреля те, кто не хотел больше ждать или боялся дальнейшего ухудшения ситуации, начали выходить на сделки. И надо сказать, что мы как закрывали рынок в конце февраля — начале марта, так и открывали его в апреле. Первой была сделка с «Роснано» — непростая и в сложный момент. Но мы поработали над структурой бумаги, предложив короткую оферту, ориентированную на период, в течение которого ситуация могла бы стабилизироваться. Это позволило эмитенту комфортно привлечь деньги с уверенным спросом. Секрет, впрочем, довольно простой: «Роснано» — это суверенный кредитный рейтинг. Конечно, открывать рынок могли себе позволить только большие компании с высоким рейтингом. Положительное влияние оказала и определенность с динамикой ставок. Как только участники рынка получили подтверждение, что роста ставок не будет, ситуация стабилизируется и будет мощная господдержка, — комфорт на рынки вернулся. Уже в мае-июне мы наблюдали сильный рынок.

Собственно, активность в текущем году крайне высокая. И такая активность, судя по всему, будет сохраняться, даже несмотря на вторую волну коронавируса. Скажу больше: рынок в этом году рекордный и с точки зрения суммарных объемов, и с точки зрения дебютных размещений.

— С чем вы это связываете?

— Во-первых, с определенностью по динамике ставок. Есть понимание, что ставки в ближайшей перспективе расти не будут. Во-вторых, ставки уже низкие, они комфортны для заемщиков, позволяют одновременно оптимизировать свой портфель и планировать дополнительное привлечение финансирования. На рынке по-прежнему много ликвидности. Все это поддерживает планы по заимствованиям. С другой стороны, общая неопределенность, которая в целом на рынке присутствует, подталкивает эмитентов не выжидать.

АКТИВНОСТЬ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ КРАЙНЕ ВЫСОКАЯ. И ТАКАЯ АКТИВНОСТЬ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, БУДЕТ СОХРАНЯТЬСЯ, ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ВТОРУЮ ВОЛНУ КОРОНАВИРУСА

ПРОДАВАТЬ, УСЛОВНО, СКОВОРОДКИ ИЛИ ГОТОВИТЬ ЕДУ МЫ НЕ БУДЕМ, А ВСЕ, ЧТО СВЯЗАНО С ФИНАНСАМИ, БУДЕМ СТАРАТЬСЯ РАЗВИВАТЬ И ПРЕДЛАГАТЬ НАШИМ КЛИЕНТАМ

— В условиях пандемии субъекты РФ вынуждены существенно наращивать объем облигационных выпусков. Как вы оцениваете ситуацию в сегменте субфедеральных бумаг?

— Мы исторически присутствуем на рынке субфедерального долга и относимся к числу немногих игроков, которые уделяют ему особое внимание. Работаем не только на облигационном рынке, но также кредитуем бюджеты, работаем с региональными фондами поддержки, в общем, выстраиваем длительное и комплексное взаимодействие. Надо сказать, что в последние пару лет финансовое состояние регионов было неплохим — бюджеты сводились с профицитами, доходы росли, метрики долга находились на комфортных уровнях за крайне редкими исключениями. В этом году региональные бюджеты серьезно теряют, поэтому субъекты рассчитывают на то, что федеральный центр поддержит, даст значительно больше средств, чем планировалось, и в то же время используют возможность выйти на рынок за долгом. Квазигосударственные заемщики всегда позитивно воспринимались рынком, в первую очередь консервативными институциональными инвесторами. Так что возросшие объемы размещения находят своих покупателей, в том числе и среди банков, для которых действуют дополнительные стимулы с точки зрения нормативов.

Отсутствие необходимости в заимствованиях сдерживало развитие субфедерального сегмента в течение нескольких лет, и сейчас ситуация, скорее, становится более естественной. Что в целом неплохо, мы на первых ролях участвуем в этом процессе.

— Совкомбанк в этом году участвовал в размещении нескольких выпусков «зеленых» и социальных облигаций. Как вы оцениваете перспективы ESG-инвестирования?

— Мы в этом отношении — идейные, с большим энтузиазмом относимся к теме ESG. В том числе присоединились в прошлом году к инициативе ответственного финансирования ООН и задекларировали свою приверженность соответствующим принципам. Но, что более важно, мы не просто разделяем принципы, но и работаем над их практическим воплощением.

Так, еще в прошлом году начали подготовку и в феврале разместили первый и уникальный в нашей практике выпуск «зеленых» облигаций, который до последнего момента был самым крупным в России. Речь идет о синтетической секьюритизации денежных потоков от уже построенных солнечных электростанций в Астраханской области. Это самая что ни на есть «зеленая» энергетика. Сделка была непростая, мы долго ее готовили, и итогом по праву гордимся. Хотя бы потому, что до нас многие пробовали подступиться к подобному продукту, но до конца никто не довел. А наша сделка завершилась результативно, нашла своих инвесторов, а мы, в свою очередь, наработали экспертизу и работаем над дальнейшими сделками.

Очевидно, что в мире есть сильный запрос на ответственное финансирование, и этот запрос начинает получать поддержку у инвесторов, причем не только институциональных, но и розничных, которые видят дополнительную ценность в том, что их деньги приносят пользу окружающей среде или каким-то направлениям развития, которым они сопереживают. В начале лета мы вместе с партнерами разместили первый выпуск социальных облигаций в России и задекларировали собственную готовность к выпуску социальных еврооблигаций. С этой целью наш центральный розничный продукт «Халва» получил одобрение социального верификатора, его статус отвечает принципам ответственного финансирования. Напомню также, что Совкомбанк минувшим летом выступил в качестве соорганизатора размещения «зеленых» облигаций РЖД на 100 млрд рублей. Это знаковая сделка, в том числе и потому, что речь идет о вечных бондах, которые как класс появились на локальном рынке только в этом году.

Все, что касается ответственного финансирования, у нас в банке выделено в отдельное направление, ему мы придаем особое значение и будем развивать. Это — дополнительный фактор привлечения внимания к нашим эмитентам со стороны иностранных инвесторов, которые обращают внимание на Россию. ESG-окрашенных денег в мире становится все больше, все должны это хорошо понимать.

— Что должно случиться, чтобы потенциал ESG-инвестирования был реализован в России?

— Следует признать, что институционально мы серьезно отстаем от зарубежных рынков, но быстро наверстываем — и с точки зрения рейтинговых агентств, и с точки зрения верификаторов. Наверное, нужна дополнительная государственная поддержка. В том числе возможные послабления для инвесторов как с точки зрения налоговых льгот, так и с точки зрения регулирования — снижения давления на капитал, выделения дополнительных классов инве-

стиционных деклараций у институционалов и так далее.

Но надо понимать, что и без дополнительных стимулов элемент ESG становится все более и более важным для финансовой стабильности компании. Корпорации, которые не уделяют этому внимания, чем дальше, тем больше будут сталкиваться с ограничениями при привлечении финансирования, с повышенным ставками, отсутствием интереса инвесторов. Все компании, которые так или иначе связаны с «коричневой» индустрией, несут повышенные экологические риски. Мы видели в этом году несколько техногенных катастроф, которые привели к серьезным проблемам у компаний, а значит, заставляют внимательнее относиться к «зеленому» направлению.

— Вы упомянули сделку синтетической секьюритизации денежных потоков от солнечных электростанций. Можно ли сказать, что рынок наконец созрел для таких сложных сделок? Каковы вообще перспективы секьюритизации?

— Несмотря на то что рынок секьюритизации не всегда оправдывает выданные ему авансы, мы для себя решили на нем присутствовать. Есть уверенность в том, что секьюритизация будет развиваться, а ее масштабы сегодня ограничены во многом субъективно. Например, возможность организовывать синтетическую секьюритизацию появилась только в конце прошлого года. И мы этой возможностью сразу воспользовались.

Что касается перспектив, то я предвижу серьезный рост ипотечной секьюритизации, так как в этом году мы увидели бум на рынке жилищного кредитования. Растет также объем автокредитов, и, возможно, скоро появятся сделки секьюритизации в этом сегменте. Большие перспективы у секьюритизации проектного финансирования, всего того, что связано с ГЧП. Одна из таких сделок — уже упомянутые социальные облигации, средства от размещения которых были направлены на финансирование строительства детских садов в Якутии. В общем, серьезные перспективы почти везде. Но реальные объемы зависят не только от нашего желания, а также от государства, фазы рынка, отношения к риску. Я думаю, что с развитием класса инвесторов — физических лиц и отдельно класса квалифицированных инвесторов — физических лиц ситуация со спросом на инструменты секьюритизации серьезно подрастет.

— Действительно, 2020 год — год продолжающегося бума частных инвестиций в России. Как Совкомбанк реагирует на этот бум? Будете ли предлагать специальные продукты и новые возможности инвестирования для клиентов банка?

— Мы уже начали движение в этом направлении и стали предлагать физическим лицам облигации самого банка и компаний, которые входят в нашу финансовую группу. Опыт позитивный, и мы будем его развивать. В ближайшее время обеспечим клиентам возможность инвестирования с помощью мобильного приложения, наличие которого становится элементом финансовой гигиены для каждого банка с большой базой клиентов-физлиц.

Пандемия, конечно, ускорила темпы притока частных инвесторов на фондовый рынок. Они занимают важное место и на облигационном рынке, но пока фокусируются на более доходных выпусках — бумагах 2-3-го эшелона, а в маргинальной части — на ВДО. Это тоже неплохо, потому что инвесторы набираются опыта. А любой опыт конвертируется в навыки и экспертизу.

— В этом году случился новый всплеск обсуждения темы банковских экосистем. Связан он был с ребрендингом Сбербанка, а также с обсуждением возможной сделки между группой «Тинькофф» и «Яндексом». Как вы относитесь к концепции экосистем, будете ли строить нечто подобное?

— Мы с большим интересом следим за опытами, которые проводят наши коллеги, но сами себя идентифицируем как банкиров. Мы будем по-прежнему заниматься банковским либо близким к банковскому финансовым бизнесом. Продавать, условно, сковородки или готовить еду мы не будем, а все, что связано с финансами, будем стараться развивать и предлагать нашим клиентам, заинтересованным в хорошем сервисе. В этом году полноценно заработала наша страховая компания — «Совкомбанк Страхование», у нас есть «Совкомбанк Лизинг», которые в основном ориентированы на работу с авто. Я это рассказываю к тому, что мы мыслим финансовыми экосистемами, которые могут фокусироваться, например, на автомобилях. То есть включать в себя финансирование автопроизводителей, кредитование покупателей машин, автолизинг, автострахование. Или фокусироваться на шопинге и нашем продукте «Халва». Но заниматься экосистемами, предполагающими наличие нефинансовой части, мы не планируем. Хотим оставаться банкирами, финансистами.

— Как вы лично оцениваете результаты 2020 года? Во множестве опросов респонденты называют этот год «одним из самых худших в жизни». Вы разделяете подобную оценку? Как бы вы сами охарактеризовали уходящий год?

— Я по своему складу оптимист, поэтому не люблю переживать по поводу обстоятельств, над которыми не имею власти, которые не могу изменить. В текущем году было слишком много неопределенностей, новых вызовов, существенных изменений. Но, честно сказать, с нашей совкомбанковской ДНК он не вступал в противоречие. Все последние годы мы находимся в ситуации развития, поисков, оценки рисков и угроз. Вызовы в этом году были новыми, но и в этих обстоятельствах мы чувствовали себя комфортно. Если вернуться к результатам работы, то этот год — явно не плохой. В моем бизнес-дивизионе некоторые направления продемонстрировали рекордные показатели. Например, мы вошли в тройку лидеров по операциям с золотом. У нас рекордный год по валютным и по банкнотным операциям. Мы — крупнейший российский банк на рынке синдицированных кредитов, ну и наконец, у нас запланированы новые рекорды в DCM. По итогам 9 месяцев 2020 года Совкомбанк лидировал в сегменте рыночных размещений облигаций (без учета собственных). С точки зрения работы CIB в целом это тоже рекордный год — и по объемам бизнеса, и по совокупным результатам. У нас заметно подрос кредитный портфель и позиция в бондах, потому что мы удачно воспользовались возможностями для заработка, которые давали просадки весной этого года. С точки зрения регулярной прибыли до налогов и формирования резервов, думаю, тоже можно надеяться на рекордные показатели.

В общем, этот год оказался очень сложным по вызовам, но крайне продуктивным. Ощущаем мы себя как марафонец, выложившийся на дистанции по максимуму и финиширующий с хорошим результатом. Было сложно, но мы справились.