Структурирование сделок и управление большими портфелями деривативов от Rumberg Capital

Илья РЫНЕНКОВ,
сооснователь, Rumberg Capital

Представляем вашему вниманию интервью с сооснователем компании Rumberg Capital Ильей Рыненковым. В ходе беседы Илья рассказал об основных направлениях деятельности компании, ее становлении на рынке, ключевых продуктах, а также подвел предварительные итоги 2024 года и поделился планами на год предстоящий.

— Илья, расскажите в целом про компанию Rumberg — как долго компания на рынке, каковы ее основные направления деятельности?

— Компания была создана инвестиционными банкирами и консультантами летом 2022 года как ответ на быстро меняющуюся рыночную конъюнктуру. У нашей команды есть несколько основных компетенций, которые мы решили капитализировать, — это структурирование сделок (от переупаковки private equity до конвертируемых облигаций) и управление большими портфелями деривативов. В комбинации с хорошим пониманием того, как быстро и эффективно создать инфраструктуру под сделку, появилось, как мне кажется, уникальное продуктовое предложение, которым воспользовался ряд брокеров и банков.

— Давайте подробнее остановимся на продуктах, создаваемых компанией. Что вы предлагаете частным инвесторам? А что финансовым институтам?

— Как я упомянул выше, изначально наш бизнес был ориентирован на финансовых игроков и корпорации.

Нефинансовым корпоративным клиентам мы оказываем услуги структурирования сделок по привлечению капитала. Например, мы сопровождали сделку по выпуску квазиконвертируемых облигаций крупной технологической компании (прим.: на момент разговора сделка на стадии закрытия).

Флагманским продуктом для финансовых институтов стал «structured products desk as a service». По сути, мы помогали клиенту запустить с нуля бизнес структурных продуктов. От клиента требовалось только желание их продавать и готовность предоставить капитал для управления риском. Остальное мы брали на себя: создание инфраструктуры для выпуска ценных бумаг, подготовку эмиссионной и договорной документации, хеджирование рыночного риска, поддержание жизненного цикла выпущенного структурного продукта. На такой сервис нашелся спрос — в числе наших клиентов оказались крупнейшие банки и страховые компании.

Спустя почти два года после запуска мы пришли к выводу, что хотим попробовать свои силы в работе с квалифицированными частными инвесторами. У нас были идеи для инвестиционных продуктов, которые не были представлены ни у наших клиентов, ни у других профессиональных участников. Поэтому мы решили сформировать собственную продуктовую полку. Благодаря этому помимо b2b-бизнеса мы получили весьма интересный опыт построения b2c-продаж, где намного больше внимания нужно уделять тому, как и что ты транслируешь конечному инвестору.

— Предлагаем подвести предварительные итоги: насколько успешным для вашей компании и отрасли в целом был завершающийся 2024 год?

— В сегменте структурных продуктов был виден хороший растущий тренд по продажам в начале года — рынок продолжал восстанавливаться после переломного 2022 года. В итоге за первое полугодие 2024-го, по нашим оценкам, было размещено структурных продуктов на сумму более 100 млрд рублей.

Во втором полугодии рынок испытал сильное давление в виде быстрого роста ключевой ставки, что, конечно, отразилось на продажах. Любым инвестиционным продуктам тяжело конкурировать с депозитной ставкой, которую мы видим в этом году.

Что касается результатов группы Румберг, то они говорят сами за себя: в апреле 2024 года мы предложили рынку структурные облигации нашего собственного эмитента — Румберг Структурные Продукты, а к ноябрю суммарная номинальная стоимость всех выпусков приблизилась к 1 млрд рублей. Я считаю, что для дебюта это неплохой результат.

В первом и втором кварталах 2024 г. мы сделали акцент на таком инвестиционном продукте как варрант. По сути, это опцион в оболочке структурной облигации. В условиях высокой неопределенности на рынке, больших депозитных ставок, но и большого потенциала роста фондового рынка в долгосрочной перспективе это было оптимальным решением, на наш взгляд. Оно позволяло инвестору ограничить риски инвестиций в акции размером премии такого опциона, при этом делая ставку на тот или иной сегмент российского рынка. Так мы разместили варранты на банковский, сталелитейный и технологический секторы.

Во втором полугодии на фоне продолжающегося роста ставок проявилось много интересных возможностей по созданию кредитных структурных продуктов. Например, в сентябре мы быстро среагировали на дефицит юаней на межбанковском рынке и предложили инвестору размещать свободную ликвидность в юаневые инструменты со ставкой, которая была даже выше корпоративных долговых публичных выпусков.

В случае с валютными кредитными продуктами конкуренцию создают замещающие бонды, номинированные в иностранной валюте, но по своим продуктам мы можем не только показать сопоставимую или более высокую доходность, но и предоставить инвестору индивидуальные условия по срочности продукта, периодичности выплат, валюте номинала, объему сделки и т. д.

Более глобальный результат работы последних двух лет — нам удалось создать с нуля полноценный торговый деск, который котирует полный спектр деривативов и структурных продуктов и способен конкурировать с деском крупнейших банков. Мы построили торговую инфраструктуру, открыли счета, линии, запустили алготорговлю. Одну из главных ролей в этом сыграл Артем Фетисов, который перешел к нам в 2023 году из инвестиционного подразделения одного из крупнейших банков, где он руководил деском по торговле деривативами и структурными продуктами на ценные бумаги. Как результат, по итогам 2024 года мы в списке активных игроков на рынке по фьючерсам и опционам на российские базовые активы и стабильно входим в топ-3 маркет-мейкеров на премиальных опционах срочной секции Московской биржи.

— Чего вы ждете от 2025 года в плане развития отрасли?

— Ожидаем, что отрасль будет расти в 2025 году совместно с ростом рынка. В 2024-м рынок находится под сильным давлением — монетарная политика является одной из самых агрессивных в новейшей истории России, что вылилось в то, что ни один из классов активов, кроме фондов денежного рынка, не показал рост в текущем году. Индекс Московской биржи упал на 25%, индекс RGBI также упал на 20%, замещающие облигации в среднем упали на 15%. Все эти факторы имеют негативные последствия для рынка структурных продуктов и сдерживают его рост.

В 2025 году мы ожидаем, что инфляционный импульс будет угасать, вследствие чего монетарная политика станет более «дружелюбной» к рынку, что приведет к возвращению «оптимизма» на рынки, и объем сделок структурных продуктов увеличится.

— Можете ли вы поделиться какими-то планами по развитию компании Rumberg?

— Да, планы обширные. Во-первых, мы намерены представить рынку несколько якорных продуктов с активными стратегиями внутри. В 2024 году мы инвестировали в развитие торговой инфраструктуры и активно изучали возможности специализированных обществ в части реализации дискреционных инвестиционных стратегий, в частности, арбитражных и опционных. Опираясь на это, в первом-втором кварталах 2025 года компания намерена представить рынку новые продукты.

Во-вторых, в последние месяцы мы получили несколько мандатов на сопровождение сделок по привлечению финансирования в частные компании (в рамках pre-IPO раундов) и в публичные компании через размещение квазиконвертируемых облигаций. Этот сегмент бизнеса нам очень интересен, и мы продолжим его развивать.

В-третьих, найдено, на наш взгляд, стабильное решение (с точки зрения юридических рисков) для выпуска структурных продуктов на иностранные активы. Вероятно, пилотные сделки пройдут уже в конце 2024 г., а далее масштабируем, если увидим подтвержденный спрос.