

ПОРТФЕЛЬ НА ПРОДАЖУ

В ПЕРИОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ПРОДАЖА ИПОТЕЧНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ БАНКОВ ОДНИМ ИЗ МЕХАНИЗМОВ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ. ПРОДАВЦАМИ, КАК ПРАВИЛО, ВЫСТУПАЮТ НЕБОЛЬШИЕ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, А ПОКУПАТЕЛЯМИ — КРУПНЫЕ БАНКИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В РОСТЕ ПОРТФЕЛЯ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

По словам Анастасии Якуповой, заместителя начальника управления ипотечного кредитования Бинбанка, активность банков по продаже кредитных портфелей наблюдается в кризисные периоды, когда банкам необходимо высвободить баланс и получить ликвидность. Покупка же портфелей наблюдается в периоды экономического роста, когда банки обладают достаточными ресурсами, чтобы накапливать ипотечный портфель и держать его на балансе, поясняет эксперт. «Ранее в банке проводились сделки по продаже ипотечных портфелей в основном в рамках партнерской программы с АИЖК, когда банк выдавал ипотечные кредиты по стандартам АИЖК с обязательством последующей продажи с баланса в пользу АИЖК», — добавляет госпожа Якупова.

Ирина Илясова, региональный директор ипотечного банка «Дельта Кредит» в СЗФО, рассказала, что наравне с остальными каналами роста ипотечного портфеля, банк использует и механизм цессии. «В нашем портфеле доля цессии за последние два года снизилась — и в абсолютном выражении, и в проценте от выдач. В 2015 году около 10% (3,6 млрд рублей) выдач составляли кредиты, перешедшие по цессии, а в 2016 году — менее 7% (3,1 млрд рублей)», — делится данными госпожа Илясова.

РАЗНЫЕ СХЕМЫ Как рассказал Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ24, глобально «продажу» ипотечных кредитов можно разделить на три части: продажа ипотечных кредитных портфелей (как и портфелей кредитов наличными, автокредитов) как таковых, агентская схема выдачи ипотечных кредитов и сделки секьюритизации ипотечных портфелей.

В первом случае сделки имеют «штучную» природу, поэтому как-то сгруппировать мотивы покупателей и продавцов достаточно сложно. «С точки зрения продавца, это может быть продажа портфелей в связи с выходом кредитной организации из региона, желание привлечь свободные ресурсы на определенный проект или смена стратегических ориентиров в развитии банка. А покупатель, в свою очередь, ориентируется на надежный долгосрочный актив, возможность быстро нарастить портфель без значи-

тельных инвестиций в инфраструктуру», — поясняет господин Осипов.

ВТБ24, например, несколько лет назад реализовал самую крупную на ипотечном рынке сделку по приобретению ипотечных активов: банк приобрел у компании «КИТ Финанс» портфель в размере более 30 млрд рублей.

Второй вариант — агентская схема. «Это достаточно распространенное явление на рынке, которое также не является сугубо ипотечным. Смысл в том, что крупный банк берет на себя функцию продуктовой фабрики — разрабатывает ипотечные продукты, регламентные документы и процедуры, поддерживает их, иными словами, создает некий аналог франшизы, которую могут использовать более мелкие организации, для которых поддержание и развитие собственной компетенции нецелесообразно. Они выдают кредиты по утвержденным стандартам, получая комиссию за привлечение клиента. Кроме того, банк, выдавший кредит, может быть сервисным агентом по сопровождению ипотечных кредитов», — рассказывает Андрей Осипов.

Благодаря этой схеме небольшие банки могут расширить продуктовую линейку для своих клиентов и получать дополнительный комиссионный доход, а банк-«франчайзер» получает возможность наращивать кредитный портфель без инвестиций в инфраструктуру и издержек на привлечение клиентов и выдачу кредитов, поясняет эксперт.

Третьим вариантом является секьюритизация. «Это упаковка ипотечных портфелей в ценные бумаги, возможно с продажей их компаниям специального назначения. Ипотечные ценные бумаги используются банками для привлечения долгосрочного фондирования. Несмотря на то, что вторичный рынок ипотечных бумаг в России еще развивается, сделки по секьюритизации уже являются достаточно частым явлением», — отмечает господин Осипов.

По мнению Евгении Андреевой, начальника управления розничного кредитования банка «Александровский», продажа ипотечных кредитов может быть обусловлена недостатком долгосрочных пассивов или дефицитом ликвидности. «То есть банк выдает кредит, получает свой процентный доход, далее продает его с целью привлечения дополнительных средств для новых выдач», — поясняет госпожа Андреева. Возможность продажи ипотечных



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ЧАЩЕ ВСЕГО ПРОДАВЦАМИ ВЫСТУПАЮТ НЕБОЛЬШИЕ БАНКИ, КОТОРЫЕ НАЦЕЛЕННЫ НА БЫСТРУЮ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ СРЕДСТВ, НО ОБЛАДАЮЩИЕ ДОСТАТОЧНЫМ ПОТОКОМ КЛИЕНТОВ, ЧТОБЫ ПРОДАВАТЬ ИМ ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

портфелей даже при дефиците ликвидности, по ее словам, позволяет банкам иметь собственные программы кредитования и оставаться участником ипотечного рынка.

ЗАРАБОТАТЬ НА ПРОДАЖЕ По словам Ирины Илясовой, продавать долг могут банки, которые имеют достаточно хороший поток клиентов, чтобы обеспечить выдачу кредита, но не готовы принимать на себя обслуживание портфеля, работу с залогами и сильно отсроченное получение дохода. В свою очередь, купить этот долг могут банки с не очень разветвленной офлайн-сетью, но с хорошими резервами и готовностью получать отсроченный доход. Это обычный бизнес, и продажей кредитов, в частности ипотечных, занимаются чаще всего небольшие банки. Кроме того, могут распродаваться долги банков, которые находятся в тяжелом финансовом положении или уже лишились лицензии, добавляет госпожа Илясова.

Богдан Зварич, аналитик ГК «Финам», считает, что причины продажи ипотечных портфелей могут быть различными: от нехватки средств у банка и попытки таким образом получить средства сразу, не дожидаясь выплаты должниками, до выхода из розничного бизнеса. «Так, в начале года Нордеа-банк продал свой ипотечный портфель Совкомбанку. И если первый решил вообще выйти из розничного бизнеса, то второй ранее не присутствовал на рынке ипотеки и таким образом смог сразу получить ипотечный портфель, который имеет низкие риски и хорошую доходность. В данном случае он может стать основой для развития ипотечного кредитования в банке», — приводит пример господин Зварич.

По оценкам Ирины Илясовой, чаще всего продавцами выступают небольшие банки, которые нацелены на быструю оборачиваемость средств, но обладающие достаточным потоком клиентов, чтобы продавать им ипотечные кредиты. А покупателями обычно выступают крупные игроки рынка.

«Как правило, ипотечные портфели покупают банки, которые и так активно работают на этом рынке, что позволяет им увеличить свою долю. Многие мелкие банки могут нуждаться в ликвидности, что приводит к необходимости продажи ипотечных активов, позволяющей им получить средства, которые в дальнейшем могут быть направлены в капитал или на

другие проекты — например, на розничное кредитование, которое, хоть и является более рискованным, приносит больший доход, нежели ипотека», — поясняет Богдан Зварич.

Евгения Андреева добавляет, что небольшие банки, выходящие на рынок розничного кредитования, могут приобретать ипотечные портфели с целью быстрого наращивания активов и формирования навыков и инфраструктуры обслуживания розничных кредитов.

Для банка-покупателя при цессии важны качество портфеля, небольшая доля просрочки и высокая доля рынка у продавца. Условия и сама техника покупки и продажи портфеля являются стандартной процедурой.

«Из особенностей, которые можно выделить, — это цена сделки, по каждому портфелю она устанавливается индивидуально. Также важны условия регресса, то есть обязательство банка, который продает портфель, принять обратно на баланс кредиты при наступлении конкретных обстоятельств, как правило, это выход кредита в просрочку до определенной стадии», — комментирует Анастасия Якупова.

ЗАЕМЩИКИ НИ ПРИ ЧЕМ Обычно сделки по переуступке ипотечных кредитов не сказываются на заемщиках, так как условия кредитного договора остаются неизменными, а сервисная составляющая часто меняется в лучшую сторону, говорит Андрей Осипов.

Ирина Илясова отмечает, что по закону кредитные условия договора не могут изменяться в одностороннем порядке. Для заемщика меняется банк, в который он делает выплаты, но не условия. Чаще всего он даже приобретает дополнительные бонусы в виде удобного интернет-банка и широкой банкоматной сети или сети отделений для внесения платежей.

«Единственное, в чем может быть неудобство заемщика, — это оплата ежемесячных платежей, поскольку при уступке прав по закладному заемщику сообщаются реквизиты счета нового залогодержателя, на который заемщик должен перечислять денежные средства. И если данное уведомление до клиента не доходит, то есть риск выхода клиента на просрочку, поскольку он будет продолжать погашать кредит по прежним реквизитам», — рассказывает Анастасия Якупова. ■