

# ПОРТФЕЛЬ НА ВЫРОСТ

## СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ — НЕ РЕДКОЕ ЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕКОТОРЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСТРОЕНА НА БЫСТРОМ НАРАЩИВАНИИ АКТИВОВ ЗА СЧЕТ ПРИОБРЕТЕНИЯ СТОРОННИХ ПОРТФЕЛЕЙ — БЕЗ ЗАТРАТ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ, МАРКЕТИНГ И СОДЕРЖАНИЕ ОФИСНОЙ СЕТИ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Однако эксперты считают, что бесконечный неорганический рост кредитного портфеля — это не самая лучшая идея, поскольку маржинальность таких операций ниже, чем при первичном кредитовании.

За последние несколько лет кредитные организации стали реже продавать и покупать портфели, говорит глава люксембургского офиса консалтинговой компании KRK Group Никита Рябинин. «На рынке мало хороших активов и много ликвидности. Создание и наращивание портфеля стоит как задача номер один перед большей частью банков», — отмечает эксперт.

Старший инвестиционный консультант «БКС Брокер» Максим Ковязин считает, что этот рынок можно условно разделить на два периода: до и после 2016 года. «Это связано с тем, что до 2016 года ЦБ более охотно кредитовал банки под залог прав требования по кредитам. В этот период были очень крупные сделки: например, в 2011 году ВТБ24 купил у «КИТ Финанса» ипотечный портфель на 36 млрд рублей. Тогда «КИТ Финансу» потребовались средства для погашения задолженности перед АСВ (Агентство по страхованию вкладов). — **ВГ**. В том же 2011 году «Петрокоммерц» купил ипотечный портфель на сумму 1,1 млрд рублей у Национального резервного банка. Сегодня, например, «Уралсиб» покупает портфели небольшими лотами от 100 млн рублей», — комментирует господин Ковязин.

Интерес банков к покупке кредитных портфелей во многом стимулируется динамикой процентных ставок. «Кредиты, сформированные под высокую ставку в прошлом, вызывают высокий интерес со стороны инвесторов (покупателей). В то же время originаторы неохотно расстаются с такими портфелями. В этой связи можно отметить рост цессионной активности по длинным и стандартизированным кредитам, например ипотеке», — поясняет управляющий по стратегическому маркетингу ПСБ Андрей Бархота.

По его оценкам, доля цессии в кредитном портфеле банковского сектора колеблется в диапазоне 3–5%, не демонстрируя устойчивой тенденции к росту или снижению. «Данная доля ожидаемо увеличивается в периоды консолидации банковского сектора, когда передача портфеля носит скорее нерыночный характер», — констатирует господин Бархота.

Заместитель председателя правления банка «Александровский» Александр Тютюнник говорит, что в последнее время покупка и продажа кредитных портфелей стали частым явлением. В частности, такие сделки совершает банк «Александровский». Доля цессионных портфелей в российских банках, по его подсчетам, остается невысокой (до 5%), но в отдельных кредитных организациях этот показатель может достигать и до 50%.



ДОЛЯ ЦЕССИИ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КОЛЕБЛЕТСЯ В ДИАПАЗОНЕ 3–5%, НЕ ДЕМОНИСТРУЯ УСТОЙЧИВОЙ ТЕНДЕНЦИИ К РОСТУ ИЛИ СНИЖЕНИЮ

Заместитель директора департамента кредитного бизнеса банка «Открытие» Нина Крючкова указывает, что покупка ипотечных портфелей была популярна более 10 лет назад: «После кризиса 2014–2015 года этот бизнес почти исчез, остался только АИЖК (сейчас ДОМ.РФ) со своими программами». Но в последние пару лет банки постепенно возвращаются к сделкам по покупке ипотечных портфелей, рассказывает она.

По словам заместителя заведующего кафедрой ипотечного жилищного кредитования Финансового университета при Правительстве РФ Юлии Грызенковой, в ипотечном кредитовании покупка портфелей довольно распространена. Объем таких сделок приближается к 10%, если не учитывать портфель Сбербанка, оценивает она.

Финансовый аналитик, основатель семейного офиса Adar Advisors Елена Гертсберг обращает внимание на то, что продавцами и покупателями портфелей чаще выступают те банки, у которых под одной крышей есть и корпоративный бизнес, и розница. Помимо этого, в таких сделках активно участвуют финансовые структуры, у которых в портфеле есть большая доля профильных кредитов, например ипотеки и автокредитов, добавляет она.

Сделки по покупке и продаже кредитных портфелей на российском рынке, как правило, носят точечный характер, указывает старший аналитик Альфа-банка Евгений Кипнис. «Продажа кредитного портфеля позволяет банку получить

ликвидность и высвободить капитал. Подобными сделками в настоящее время занимается Абсолют-банк — ранее упоминалось о его планах ежемесячно продавать портфели ипотечных кредитов на 4–5 млрд рублей», — рассказывает аналитик.

**КОТ В МЕШКЕ** Стратегия роста на рынке через покупку кредитных портфелей имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, банк приобретает готовый актив и не тратит время и средства на привлечение клиента, его сопровождение, развитие удаленных каналов обслуживания и работу клиентских офисов. С другой стороны, такое приобретение несет в себе риски.

По словам управляющего партнера ГК «Рыков групп» Ивана Рыкова, одним из рисков подобного расширения активов является неизвестность фактического качества портфеля: даже несмотря на уже известные показатели просроченной задолженности массива заемщиков, под вопросом остается качество информации о клиентах, их доходе, контактных сведениях, отнесении их к той или иной категории. «Кроме того, вышеуказанные риски могут привести к необходимости доначисления резервов сверх ожидаемых банком, потере ликвидности и нарушению нормативов, установленных ЦБ РФ», — предупреждает эксперт.

Госпожа Крючкова также обращает внимание на то, что чужой портфель, выданный по правилам другого банка, может повести себя не так, как предполагалось

при покупке (больше просрочка, быстрая амортизация и так далее). Это, в свою очередь, может привести к тому, что реальная доходность от портфеля не будет соответствовать запланированной.

Покупателем в таких сделках, по словам господина Ковязина, обычно выступают крупные банки, заинтересованные в росте портфеля. Также покупка портфеля — это легкий и быстрый способ для банка выйти на рынок кредитования, если раньше он этой услуги не предлагал.

Финансовый директор ФК «Содружество» Кирилл Турпителько добавляет, что покупка портфеля обеспечивает достаточно быстрый рост клиентской базы. Это позволяет увеличить кросс-продажи банковских продуктов, объясняет он.

По мнению господина Рябинина, покупка портфеля — это менее доходная история для банка по сравнению с первичным кредитованием. При этом бывают ситуации, когда по тем или иным причинам банки вынуждены продавать портфели из-за давления на капитал, уточняет он.

«Очень часто встает вопрос качества портфелей, предлагаемых на рынке, особенно сейчас, когда на рынке большая ликвидность, а хороших активов намного меньше. Могут быть интересные ситуации, когда какие-либо иностранные банки сокращают свое присутствие, при этом продать сам банк не могут и начинают выставлять портфели кредитов на продажу», — рассказывает господин Рябинин. — На мой взгляд, особенно тщательно надо подходить к портфелям, созданным кэптивными банками. Риски, что обслуживание долгов по их портфелям после продажи сильно упадет, достаточно высоки».

По словам господина Бархоты, маржинальность такой операции, как покупка портфелей, ниже, если сравнивать ее с первичным кредитованием. Поэтому бесконечный неорганический рост кредитного портфеля не самая лучшая идея, полагает он. Покупка кредитного портфеля может иметь смысл в случае реализации целевого фондирования, например, когда есть необходимость показать набор портфеля кредитов малого и среднего бизнеса за счет ранее принятого целевого фондирования.

### ВЫНУЖДЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

По словам руководителя департамента консалтинга и оценки консультационной группы «Прайм Эдвайс» Руслана Мухаметшина, реализация кредитных портфелей банками в 99% случаев — вынужденная мера. «Поэтому предполагать при этом, что банк, одним из основных источников доходов которого являются проценты по выданным кредитам, будет разбрасываться хорошими кредитами, по меньшей мере странно», — заключает он.

Господин Тютюнник обращает внимание на то, что бывают ситуации, когда небольшой банк, который накопил эксперти-