Проблемы и пути развития неипотечной секьюритизации в России

В рамках дискуссии на XI конференции «Ипотечные ценные бумаги и секьюритизация в России» эксперты рынка обсудили проблемы и пути развития российской секьюритизации. В данном материале мы представили ответы некоторых экспертов на самый главный вопрос «Зачем сегодня неипотечная секьюритизация российской экономике?».

Олег ИВАНОВ,
советник председателя совета, сопредседатель комитета по инвестиционным банковским продуктам, «Ассоциация Россия»

— Зачем сегодня неипотечная секьюритизация российской экономике?

Никита ТЕПЛОВ,
руководитель управления Департамента стратегического развития финансового рынка, Банк России

— Вопрос, кому больше всего нужна секьюритизация, отчасти провокационный. Хотелось бы в качестве шутки на него ответить так же провокационно, что больше всего в секьюритизации заинтересованы юристы, которые сопровождают сделку, и оригинаторы, которые ее, собственно, делают.

Но если серьезно, то кто может быть гипотетическим бенефициаром? Это инвесторы, банки и экономика в лице регулятора. На данный момент Центральный банк какого-то ажиотажного спроса

со стороны инвесторов (институциональных инвесторов, НПФ, страховщиков) не наблюдает.

Банкам секьюритизация важна. Но, наверное, это тоже зависит от бизнес-модели банка: в текущей ситуации, насколько я понимаю, имеется профицит банковской ликвидности, то есть деньги у банков есть. Вопрос в том, насколько банки будут готовы снижать свои требования к заемщикам, чтобы, переупаковывая свои кредиты, продавая, получая деньги, снова выдавать эти кредиты. Это, видимо, зависит от бизнес-модели.

Если мы говорим про регулятора, то он смотрит на эту историю с точки зрения своего мандата. У нас мандат — это четыре столпа: финансовая стабильность, финансовая доступность, защита прав потребителей и конкуренция. Опять же мы делим эту историю с ФАС. Здесь надо понимать, что Банк России большой, и каждым из этих элементов занимаются отдельные департаменты.

Поэтому, когда мы говорим о финансовой стабильности, мы говорим о двух вещах. Что такое секьюритизация? Это передача рисков. Для нас важно, чтобы риск, который банки передают другим участникам, передавался добросовестно, то есть чтобы он не передавался тому лицу, который фактически остается в группе с этим банком, при этом риск перестает быть виден для Банка России. Второй момент — важно, чтобы этот риск передавался тому, кто может его оценить и принять на себя. Институциональным инвесторам можно покупать в определенных объемах, розничным инвесторам — в зависимости от рейтинга, но почти всем можно.

С точки зрения финансовой доступности секьюритизация — это благо в том плане, что чем больше инструментов с разной степенью рисков, с разным уровнем доходности, тем лучше для финансового рынка.

Что касается конкуренции, то понятно, что секьюритизация — инструмент недешевый и доступен не всем. Поэтому, наверное, можно будет порассуждать о том, как секьюритизация может повлиять на конкуренцию между банками.

Если обобщить, то Банк России смотрит на секьюритизацию положительно, как на инструмент. Мы много общаемся с участниками рынка, мы видим конкретные проблемы, с которыми к нам приходят, мы стараемся их решать. У нас в двух документах последнего времени (Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации и «Финансовый рынок: новые реалии») есть упоминание про секьюритизацию. То есть Банк России стратегически держит этот инструмент в поле своего зрения и готов помогать его развивать.

Наталия КОЛЬЦОВА,
директор департамента структурного финансирования, МСП Банк

— Секьюритизация — это способ привлечения финансирования для банков или для других компаний, выдающих кредиты, займы, другие виды активов. Да, у нас есть переизбыток ликвидности, и есть очень большая концентрация всех видов банковских услуг и активов в пяти крупных банках. Сейчас банковский сектор во многом государственный. Если Банк России хотел бы развивать конкуренцию, то секьюритизация — это один из способов повысить эту конкуренцию.

Далеко ходить не надо — возьмем МСП Банк. Если забыть о том, кто наш акционер, мы сейчас банк с не очень высоким рейтингом, такой «середнячок». Если выбирать — привлекать деньги через корпоративные заимствования или через секьюритизацию, то секьюритизация для нас дешевле.

Пропагандируя это, улучшая, вводя какие-то стимулы, поправив регулирование, можно решить проблему и по крайней мере улучшить конкурентную ситуацию в банковском секторе. На мой взгляд, это одна из задач в том числе и регулятора.

Владимир ДРАГУНОВ,
партнер, глава практики секьюритизации и структурированного финансирования, Baker McKenzie

— Если посмотреть на историю российского рынка, то у нас первые сделки начались в 2005 году. За всю эту более чем пятнадцатилетнюю историю у нас было достаточно мало дефолтов в контексте

сделок секьюритизации, хотя мы проходили через многие кризисы — и 2008 года, и 2014-го. Каждый новый кризис был беспрецедентным. Мы видели, что все сделки секьюритизации очень хорошо себя повели. Были у нас и банкротства, и введение временной администрации, и санации банков, были у нас случаи замены сервисных агентов и передача портфелей на обслуживание, и мы видели, что сделки секьюритизации, структурные облигации себя повели гораздо лучше, чем тот же корпоративный сектор и корпоративные облигации. Поэтому в нынешних условиях это, безусловно, очень важный и правильный инструмент.

В течение сегодняшнего дня мы уже много говорили о том, что у нас есть куча мелких изменений, которые надо сделать в законодательстве, связанных с разгрузкой капитала, инвестиционными декларациями, лимитами на фондирование и т. д. Это всё такие мелкие вещи, но вкупе они могут дать достаточно серьезный эффект.

Хотелось бы отметить, что помимо этого очень важной в нынешней ситуации будет поддержка от Центрального банка с точки зрения сделок РЕПО и включения этих облигаций в ломбардный список. На протяжении предыдущих кризисов мы уже видели, что такая поддержка была очень востребована рынком. Просто сейчас мы от нее ушли куда-то далеко, а в нынешних условиях, мне кажется, она будет крайне необходима для поддержки рынка. Поэтому, наверное, не случайно в последних рабочих группах, когда мы рассматривали вопросы поддержки российского рынка, первым пунктом стояла поддержка со стороны Центрального банка и включение в ломбардный список.

На протяжении последних кризисов различные институты развития выходили со своими инициативами по поддержке рынка. Конечно, хотелось бы увидеть ДОМ.РФ на рынке не только с их однотраншевыми сделками, но и с другими интересными продуктами, которые могли бы позволить поддержать рынок в настоящей ситуации. На мой взгляд, это основные пункты.

Олег Иванов: Я резюмирую эту общую идею: главная проблема развития российской секьюритизации есть законодательство или, шире, регулирование, оно носит тотально запретительный характер, и все успехи, связанные с развитием ипотечной секьюритизации, можно списать на некоторую активность ДОМ.РФ, государственного института развития, которому удается проламывать какие-то стены или проковыривать дырочки в этих барьерах для развития того, что они назвали «фабрикой».