Раис МУХАМЕТОВ,
к. э. н., управляющий директор управления секьюритизации, ВТБ

Работает в группе ВТБ с 2003 года. Обладает большим опытом работы в области ипотечного и розничного кредитования. С 2005 года специализируется на организации и структурировании сделок RMBS и их сопровождении. Руководитель многих проектов секьюритизации и блока сопровождения. Закончил экономический факультет МГУ, кафедру экономики зарубежных стран и Институт фондового рынка и управления. Кандидат экономических наук. В банковской системе работает с 1997 года на руководящих должностях.

Пакетное сопровождение секьюритизированных сделок как стратегия лидерства

Сопровождение секьюритизированных сделок — важнейшее направление стратегии инвестиционного бизнеса группы ВТБ на российском рынке сделок ABS (asset backed securities). В настоящее время этот рынок характеризуется высокой конкуренцией, и с каждым годом на нем появляется все больше игроков. Особенность данного рынка состоит в том, что цена предоставляемых услуг не всегда выступает ключевым фактором успеха. Их качественные характеристики, полнота предлагаемых продуктов и дополнительные возможности, которые выражаются в снижении затрат и операционных рисков, а также в повышении доходности банков-клиентов, сегодня являются определяющими в выборе банков – агентов по сопровождению секьюритизированных сделок.

Согласно требованиям рейтинговых агентств и специфике секьюритизированных сделок, не каждый банк может предоставлять подобные услуги. В западной практике такие функции выполняют только крупные банки с рейтингами не ниже А (по классификации Moody's). В России по сложившейся практике это универсальные банки с высокой культурой корпоративного управления и диверсификацией бизнеса. Как правило, такие банки имеют высокие рейтинги по классификации международных рейтинговых агентств, обладают опытом секьюритизации ипотечных и иных активов, имеют подразделения по выполнению функций специализированного депозитария ипотечного покрытия с соответствующим рейтингом надежности.

На российском рынке сопровождения сделок RMBS (residential mortgage backed securities) банк ВТБ в настоящее время является крупнейшим агентом. Он ведет целенаправленную работу по развитию этого направления бизнеса. Прежде всего это привлечение специалистов высокого уровня с многолетним опытом в области секьюритизации, разработка функциональной инфраструктуры, включая продукты, процедуры, стандарты, документацию и IT, проведение целенаправленной работы с потенциальны-

ми клиентами (relationship). По состоянию на начало 2014 года ВТБ сопровождал более 100 млрд руб. активов (накопленным итогом) в качестве сервисного агента, расчетного агента и банка счета. В 2014 году объем активов в сопровождении существенно возрастет благодаря целому ряду сделок в разработке.

История сопровождения секьюритизированных сделок началась для ВТБ в 2006 году, когда была проведена первая трансграничная сделка секьюритизации собственных ипотечных кредитов. В этой сделке мы выступили в качестве сервисного агента и согласующего банка инвесторских отчетов, подготовка которых ведется до настоящего времени управляющим денежными потоками проекта Bank of New York Mellon. К 2009 году в активе ВТБ было всего три сделки в сопровождении. Однако именно в этот период пришло осознание масштабности бизнеса, с одной стороны, и возможности занять пустующую рыночную нишу, с другой. Конкурентоспособных игроков — за исключением АИЖК — на тот момент на рынке практически не было. Сегодня рынок ипотеки достиг отметки более 2.5 трлн руб. остатка ссудной задолженности, а накопленный объем выпуска ипотечных ценных бумаг — примерно 275 млрд руб. (11% от объема задолженности по ипотеке). К 2010 году в банке оформилась идея масштабного выхода на рынок в формате пакетного сопровождения сделок, были изучены потребности клиентов, которые в дальнейшем формализовались в продукты с возможностью подкрутки отдельных элементов для каждого клиента. Были разработаны подходы, обеспечивающие максимальную гибкость ценообразования, активно внедрялись продукты других подразделений банка в рамках совместных кросс-продаж.

Инфраструктура пакетного сопровождения в настоящее время состоит из следующих базовых направлений: расчетный агент, банк счета, спецдепозитарные услуги, внутренний аудит/анализ портфелей банков-оригинаторов, консалтинг по вопросу внесистемного сопровождения секьюритизированных портфелей, предоставление аналитических услуг (аналитические записки, расчеты денежных потоков по сделкам и дюраций облигаций, подготовка презентационных материалов и материалов по запросам клиентов). Связанный в единый программно-технический комплекс пакетный формат предоставления услуг дает следующие преимущества:

– гибкий подход в определении тарифов комиссионного вознаграждения;

– налаженная технология документооборота и платежей в рамках системы Единого электронного документооборота (ЭДО);

– оперативное согласование вопросов и корректировка расчетов по сделке;

– высокая скорость прохождения денежных потоков по счетам;

– контроль движения денежных средств по счетам эмитента, выплат по облигациям и по линии финансирования;

– высокий уровень автоматизации всех процедур и отчетности.

Подготовка отчетов расчетного агента или инвесторских отчетов в рамках функционала «расчетный агент» началась в 2006 году в процессе сопровождения сделки RMBS 2006-

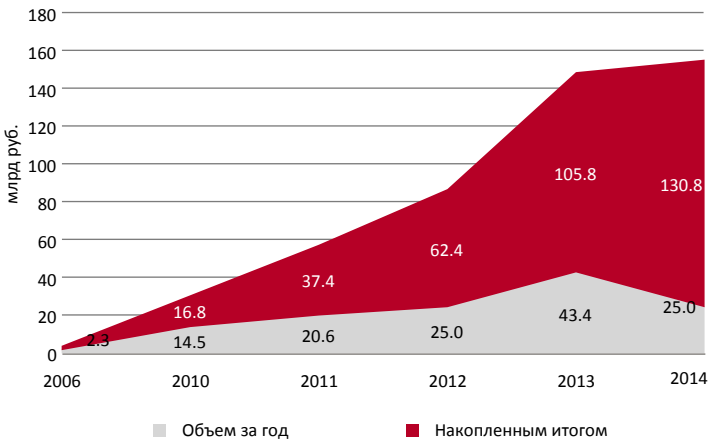

Рисунок 1
Объем сделок в сопровождении

1 S.A. В настоящее время в активе управления секьюритизации более десятка ежемесячных и ежеквартальных отчетов. В 2014 году количество таких отчетов приблизится к двадцати.

В качестве расчетного агента мы выполняем следующие задачи:

– Расчет «водопада», купонного дохода и сумм погашения номинальной стоимости по облигациям для инвесторов, платежей по субординированной кредитной линии (основной долг и проценты), а также расчеты excess spread как остатка процентных сборов по секьюритизированному портфелю. Все расчеты готовятся на основе ежемесячных/ежеквартальных отчетов сервисного агента об актуальном состоянии секьюритизированного портфеля (отчет сервисера).

– Отражение денежных потоков на внесистемных регистрах бухгалтерского учета (леджерах) и ведение базы по ним.

– Подготовка ежемесячных/ежеквартальных отчетов расчетного агента, которые публикуются на сайте ипотечного агента или компании специального назначения.

Банк ВТБ не ограничивается выполнением стандартного функционала расчетного агента, а берет на себя обязательство контроля за сделкой в целом. В рамках контрольного блока нашей работы мы осуществляем:

– контроль за поступлением денежных средств на счет эмитента и зачисления денежных средств на счет ипотечного покрытия для выплат по облигациям;

– контроль выплат по облигациям и третьим лицам в рамках «водопада» в определенную дату выплаты;

– контроль за информационными и денежными потоками для снятия операционных рисков;

– контроль формирования и использования денежных фондов в рамках субординированной кредитной линии.

В целях оптимизации функционала расчетного агента мы разработали отдельное программное обеспечение в рамках АБС банка, позволяющее в автоматизированном режиме через специальную систему кодов заводить данные по платежам в бухгалтерские книги (леджеры). Операционный риск ошибок неправильного отражения данных в этом случае сводится к нулю. Рост числа клиентов по сопровождению портфелей вызывает необходимость перехода от подготовки отчетов расчетного агента к полноценному управлению денежными потоками (cash management) по сделкам. Де-факто эта задача уже реализована через увязку функционалов «расчетный агент – банк счета». В результате, сегодня мы управляем:

– платежами, где через прямой доступ к счетам в режиме реального времени осуществляется мониторинг всех платежных документов и контроль за движением денежных средств (при возникновении ошибок это позволяет оперативно принять управленческие решения по их корректировке);

– процентной ставкой по расчетным счетам эмитента в разрезе среднемесячных остатков, что позволяет оперативно устанавливать индивидуальные ставки для клиентов;

– расходами клиента в части оптимизации графика погашения субординированного кредита в рамках «водопада»;

– условиями договорной документации в рамках подготовки индивидуальных условий по договорам банковского счета и допсоглашений к ним, договоров ДБО и трехсторонних соглашений о порядке контроля расчетов ипотечного агента.

Все это существенно отличает наши подходы к организации сопровождения секьюритизированных сделок от ближайших конкурентов.

Рейтинговые агентства уделяют выбору оператора банка-счета повышенное внимание. В западной практике такие функции выполняют банки с рейтингами не ниже А. В российской требование менее жесткое. Однако в этом случае в документацию по сделке вшивается условие, что при снижении рейтинга банка счета на два уровня, например с Ba1 до Ba3, расчетные счета эмитента в этом банке закрываются, а денежные потоки переводятся в банк с более высоким рейтингом. Сегодня на долю ВТБ в части ведения счетов ипотечных агентов приходится более 40% сделок из расчета совокупных секьюритизированных активов.

В целях удержания конкурентных позиций на рынке сопровождения секьюритизированных сделок банк разработал и утвердил пакет продуктов, которые можно максимально подстраивать под клиентов. Если это банк счета, то подстройка идет в части начисления процентов на среднемесячные или неснижаемые остатки денежных средств клиентов на расчетных счетах, открытых в банке, отсрочки платежей до одного года по оплате комиссий за открытие счетов и подключения

услуги ДБО. Если это расчетный агент, то, как указано выше, речь идет, помимо стандартных функций, об управлении денежными потоками и контроле за сделкой в целом. То же самое относится и к другим продуктам.

Для достижения максимального эффекта, выраженного в дополнительных денежных потоках, сокращении затрат и снижении операционных рисков, клиенту предлагаются продукты других подразделений банка в рамках кросс-продаж. Данное направление работы по сопровождению портфелей является наиболее актуальным. В конкурентной борьбе за клиента предложение одного или двух продуктов не всегда дает положительный эффект. Необходимый результат достигается только на стыке целого ряда продуктов, объединенных в единый пакет. В частности, наиболее востребованными для клиентов продуктами в большинстве случаев являются установление лимитов, целевые межбанковские кредиты, синдицированное кредитование. При этом предоставление дополнительных продуктов проводится исключительно в рамках сделок секьюритизации. Таким образом, услуги и продукты предоставляются клиенту не в отрыве друг от друга, а тесно увязанные единым проектом. Такой подход в организации сопровождения секьюритизированных сделок создает для клиента эффект синергии.

Пакетное сопровождение в банке начинается на этапе организации и структурирования сделки, что в условиях нарастающей конкуренции является неоспоримым преимуществом. На этом этапе основное внимание уделяется двум вопросам: внутреннему аудиту/анализу портфелей банков оригинаторов и консалтингу по внесистемному сопровождению сделок и подготовке отчетности. Как показывает практика, большинство банков-оригинаторов, впервые встающих на путь секьюритизации, практически не готовы к самостоятельному решению этих вопросов. Самостоятельный путь приводит, в лучшем случае, к существенному удлинению сроков проекта, в худшем — к срыву сделки.

В ВТБ внутренний аудит/анализ портфелей активов банков-оригинаторов выделен в отдельный блок. Его задача — доведение портфеля до уровня, удовлетворяющего квалификационным требованиям рейтинговых агентств, и получение инвестиционного рейтинга бумаг, обеспеченных активами. С рейтинговыми агентствами и АИЖК (в случае поручительства) налажен постоянный обмен информацией, позволяющий оперативно вносить определенные коррективы по составу портфелей. Количество проверок в рамках аудита выгрузок портфеля в процессе организации сделки достигает пяти-шести. Без внутреннего одобрения отшлифованный портфель не направляется ни в рейтинговые агентства, ни внешним аудиторам, ни спецдепозитарию ипотечного покрытия. Усилия по внутреннему аудиту/анализу портфеля дают положительный результат: помимо чистоты портфеля, это позволяет полностью завести все данные по кредитам в АБС, что при проверке со стороны внешних аудиторов сводит к минимуму процент ошибок в портфеле (несоответствие данных в системе бумажным носителям). Процент таких ошибок не должен превышать 1% от количества кредитов в выборке, помноженной на количество полей «согласованных процедур» (agreed upon procedures).

ВТБ в настоящее время является единственным участником российского рынка секьюритизации, который проводит подобный анализ в рамках одного мандата. Как правило, такая работа ведется силами аутсорсинговых компаний и не входит в перечень услуг по организации и структурирования сделок. В борьбе за клиента применяемая управлением аналитика портфелей является чрезвычайно востребованной, и в перспективе ее значение будет только расти.

Помимо аудита портфелей, банк уделяет большое внимание аналитическому направлению в целом. Как показывает практика, востребованность в такой аналитике высока: от подготовки для инвесторов аналитических записок по сделкам, расчета дюраций, презентаций до прогнозов денежных потоков для оригинаторов сделок и третьих лиц, вовлеченных в той или иной степени в проекты секьюритизации.

То же самое относится к консалтингу внесистемного сопровождения сделок и подготовки отчетности. Без соответствующей доработки IT-систем банков-оригинаторов, подготовки отчетности в рамках требований рейтинговых агентств или АИЖК дальнейшее сопровождение секьюритизированных кредитов невозможно. В ВТБ накоплен уникальный опыт по внесистемному сопровождению сделок RMBS на базе разработанных сотрудниками технических заданий для программного обеспечения, которое с успехом тиражируется среди российских клиентов.

Автоматизация секьюритизации ипотечных кредитных портфелей состоит из следующих этапов:

– подготовка портфеля к сделке;

– проведение сделки уступки прав по закладным;

– автоматизированное формирование документов, сопровождающих процесс уступки прав по закладным;

– внесистемное обслуживание уступленного портфеля кредитов (закладных);

– формирование отчетности по секьюритизированному портфелю.

Все этапы требуют времени и затрат. Как показывает практика, доработка IT-систем в целях секьюритизации невозможна без приоритизации задач в банках-оригинаторах на самом высоком уровне. Без постановки таких приоритетов редко кому удавалось подготовить информационную систему в сроки, предусмотренные планом-графиком проекта. Наибольшие сложности в автоматизации возникают в процессе подготовки модуля внесистемного обслуживания уступленного портфеля кредитов (закладных). Как правило, банки, впервые вступающие в подобные проекты, имеют очень смутное представление об этой задаче и способах ее решения. Чтобы снять это непонимание не только на техническом, но и на понятийном уровне (часто банки ставят вопрос о закупке модулей систем сторонних организаций), помочь клиенту выбрать правильное направление, мы предоставляем консалтинговые услуги по данной теме и проводим целый комплекс разъяснительных работ с представителями IT, операционных подразделений и бухгалтерии, предоставляем им соответствующие материалы для доработки систем. В результате модуль внесистемного сопровождения создается собственными силами, что позволяет существенно снизить затраты по сделке, выдержать сроки реализации задачи. Не вдаваясь в технические подробности, обозначим лишь наиболее важные составляющие в части доработки IT для внесистемного сопровождения.

Прежде всего, это создание программного обеспечения по внесистемному обслуживанию, суть которого состоит в открытии технических счетов в программе или сохранении аналитических записей по каждому лицевому счету. Другими словами, это зеркальное отражение действующей системы обслуживания кредитов (закладных) без доступа в баланс банка. При этом сохраняется вся кредитная история по каждому заемщику, формируются выписки и истории по погашению основного долга и процентов по кредиту. Вместе с тем, все текущие счета заемщиков остаются на балансе, в связи с чем требуется увязка модуля внесистемного сопровождения с возможностью доступа к этим счетам, открытым в рамках операционного дня банка. Для этих целей создается специальный интерфейс, который обеспечивает взаимосвязь программных модулей «Кредитного инспектора» и «Кредитного бухгалтера».

Вторым важным моментом во внесистемном сопровождении являются переводные операции, а именно обеспечение перевода денежных средств с текущих счетов заемщиков на счет сбора платежей ипотечного агента в банке-оригинаторе с одновременным отражением операций по погашению кредитов на регистрах внесистемного учета в разрезе видов платежей, а также перевод денежных средств общей суммой со счета сбора платежей в банке-оригинаторе на счет эмитента в банке счете на ежедневной основе.

Третий момент — обеспечение актуальной информации об условиях и текущей задолженности уступленных кредитов с возможностью просмотра, расчета, редактирования и печати необходимых данных как для заемщиков, так и по портфелю в целом в рамках сервисного отчета с целым рядом стратификационных таблиц.

Со вступлением в силу с 1 июля 2014 года закона о секьюритизации масштабность операций на рынке секьюритизации в ближайшей перспективе существенно возрастет. Помимо ипотечных кредитов, в оборот постепенно будут запущены все активы, генерирующие постоянные денежные потоки. Реально произойдет переход от исключительно сделок RMBS к сделкам ABS, и этот процесс уже начался. В ближайшее время мы увидим всплеск на рынке секьюритизации авто- и потребительских кредитов, пластиковых карт, лизинга, факторинга, сделок CMBS и так далее.

В этой связи задача дальнейшего развития инфраструктуры пакетного сопровождения секьюритизированных портфелей, разработки конкурентоспособных условий предлагаемых услуг, проведения активной клиентской работы с широким использованием всевозможных инструментов банка и группы ВТБ в целом, способствующих повышению эффективности сделок, является важнейшим приоритетом в быстрорастущей конкурентной среде.

ВТБ Капитал
Think Global. Think VTB Capital*

Лучший инвестиционный банк на рынке секьюритизации

Банк Москвы

ОАО «Банк Москвы»
26 млрд руб.
Секьюритизация ипотечных кредитов
ВТБ Капитал
Со-организатор
2014

ВТБ24

ВТБ24 (ЗАО)
200 млн долл.
Секьюритизация портфеля автокредитов
ВТБ Капитал
Со-организатор
2014

Абсолют Банк

АКБ Абсолют Банк (ОАО)
12.3 млрд руб.
Секьюритизация ипотечных кредитов
ВТБ Капитал
Организатор
2013

Промсвязьбанк

ОАО «Промсвязьбанк»
3.1 млрд руб.
Секьюритизация ипотечных кредитов
ВТБ Капитал
Организатор
2013

ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК

Банк Возрождение (ОАО)
4 млрд руб.
Секьюритизация ипотечных кредитов
ВТБ Капитал
Организатор
2013

DeltaCredit
ИПОТЕЧНЫЙ БАНК. № 1.

ЗАО «КБ ДельтаКредит»
5 млрд руб.
Выпуск банковских ипотечных облигаций (11-ИП)
ВТБ Капитал
2013

Данный рекламный модуль подготовлен ЗАО «ВТБ Капитал», размещается на правах рекламы и охраняется авторским правом. Воспроизведение в любом виде любой части настоящего модуля не разрешается без предварительного письменного согласия ЗАО «ВТБ Капитал». Термины, используемые в настоящем рекламном модуле, отражают терминологию, употребляющуюся в сложившейся рыночной практике, и могут полностью не соответствовать значениям, определенным применимым законодательством, включая законодательство РФ. Деятельность ЗАО «ВТБ Капитал» регулируется Федеральной службой по финансовым рынкам. ЗАО «ВТБ Капитал» имеет лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности № 177-11466-010000 от 31 июля 2008г., Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 177-11463-100000, выдана Федеральной службой по финансовым рынкам 31 июля 2008 года. ВТБ Капитал, Инвестиционный бизнес Группы ВТБ.
*Думай глобально. Думай о ВТБ Капитал.

www.vtbcapital.com