Ираида ШТЫРОВА,
директор департамента развития услуг и инфраструктуры мастер-сервиса, ОАО «АИЖК»

Окончила Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Финансы и кредит», а также The Open University по специализации «Менеджмент». Имеет степень кандидата экономических наук – защитила диссертацию в области управления рисками и секьюритизации активов. Обладает более чем 15-летним опытом работы в финансовой сфере. Ранее работала в КБ «Еврофинанс», занимала должность консультанта по вопросам управления рисками, секьюритизации активов в Международной московской финансовой банковской школе, преподавала в Финансовой академии при Правительстве РФ на кафедре «Банковское дело». С 2005 года работает в ОАО «АИЖК». Специализируется на процессах кредитования, управления рисками, формирования инфраструктурной сети, разработки, оптимизации, внедрения и продажи услуг сопровождения проблемных и стандартных закладных.

Инфраструктурные услуги для участников вторичного рынка ипотеки

Динамичный рост числа сделок секьюритизации ипотечных активов сопровождается качественным и количественным ростом инфраструктуры рынка. В этих условиях «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» как институт развития фокусирует свою деятельность на менее развитых сегментах рынка. В частности, деятельность АИЖК будет направлена как на развитие и стандартизацию вторичного рынка ипотеки, так и на развитие и повышение эффективности инфраструктуры рынка, что должно привести к появлению дополнительных механизмов снижения и перераспределения рисков в системе ипотечного жилищного кредитования.

Основные цели, которые преследует АИЖК, — это привлечение нового капитала в ипотеку, в том числе через новые платформы, мультиоригинаторную и краткосрочного кредитования, снижение нагрузки на капитал для существующих участников рынка ипотеки, создание объемного рынка рефинансирования ипотечного актива для привлечения участников различных категорий, а также выравнивание условий рефинансирования для всех участников ипотечного рынка, в том числе с различными рейтингами.

Так, уже в 2013 году АИЖК большое внимание уделяло развитию инфраструктурных услуг, направленных на повышение уровня конкуренции на вторичном ипотечном рынке, снижение банковской маржи участников ипотечного рынка и перераспределение рисков.

На текущий момент сформировался определенный постоянно действующий состав участников рынка инфраструктуры и набор услуг (см. Рис. 1), ряд из которых оказывает ГК «АИЖК».

Хотелось бы подробнее остановиться на инфраструктурных услугах в части сопровождения закладных.

Облигации с ипотечным покрытием выпускают как крупные участники рынка, так и средние банки, справедливо считающие, что данный инструмент позволяет привлечь долгосрочные ресурсы на выгодных условиях. Вместе с тем, есть несколько факторов, напрямую влияющих на стоимость привлечения средств с рынка при размещении ипотечных облигаций. Один из них — наличие **резервного сервисера.**

Услуга «Резервный сервис» была запущена АИЖК в 2012 году и обеспечивает непрерывность процесса сопровождения закладных в случае несостоятельности основного сервисера.

На российском рынке различают два вида резервного сопровождения закладных:

- «холодный» резервный сервис, при котором срок принятия портфеля на основной сервис составляет 90 календарных дней;
- «теплый» резервный сервис, при котором срок принятия портфеля на основной сервис составляет 60 календарных дней.

В международной практике также встречается «горячий» резервный сервис: срок перехвата портфеля в этом случае составляет 30 календарных дней.

При этом существует два значимых понятия в части указанных сроков:

- Сроком принятия портфеля на основной сервис называют промежуток времени, по истечении которого резервный сервисер в состоянии оказывать полный комплекс услуг по основному сопровождению, заявленный в договоре (то есть через 60 либо 90 дней резервный сервисер должен быть готов идти в суд, обеспечить полный перевод денежных средств заемщиков на счет, принять все документы кредитных досье и прочее).
- Начало работ по принятию портфеля на основной сервис — это срок, в течение которого резервный сервисер мобилизует ресурсы, проводит первичные организационные мероприятия для обеспечения перехода к полноценному основному сопровождению (например, в течение семи рабочих дней открывает резервный счет сбора платежей, рассылает уведомления заемщикам о смене реквизитов, налаживает и тестирует защищенные каналы связи со спецдепозитарием и прочее).

Рисунок 1. **Участники инфраструктуры вторичного рынка ипотеки**

Рисунок 2. Резервное сопровождение закладных

Международные рейтинговые агентства и АИЖК как поручитель при анализе резервного сервисера ориентируются именно на срок принятия портфеля на основной сервис.

Качественный резервный сервис не только гарантирует непрерывность потока денежных средств инвесторам, но и влияет на экономическую эффективность сделки:

• От уровня сервисера может зависеть ставка по старшему выпуску, а значит, и доходность выпущенных ИЦБ.

• От вида резервного сервиса, который определяется сроком принятия резервным сервисером пула на сопровождение, может зависеть размер резервного фонда по сделке, а соответственно, и ее доходность в целом.

Для того чтобы получить качественную услугу резервного сопровождения, которая будет соответствующим образом оценена рейтинговыми агентствами, по нашему опыту, дебютантам и постоянным участникам рынка секьюритизации при выборе резервного сервисера стоит обращать внимание на следующие его характеристики:

1. Опыт по сопровождению ипотечного портфеля (срок, портфель закладных, спектр услуг: полный комплекс услуг по сопровождению от сбора платежей до работы с проблемными активами).

2. Опыт участия в роли основного сервисного агента в сделках секьюритизации.

3. Рейтинги резервного сервисера.

4. Готовность к своевременному приему портфеля на основной сервис, в том числе:

– перечень мероприятий, проводимых в период резервного сопровождения (до передачи портфеля);

– наличие специально выделенного и обученного штата сотрудников под функционал «резервный сервис»;

– наличие открытого резервного счета сбора платежей;

– наличие заключенных договоров и налаженных защищенных каналов связи со спецдепозитарием;

– наличие регламентированных бизнес-процессов по резервному сопровождению закладных, в том числе описание процессов приема портфеля на основной сервис;

– региональное покрытие: пересечение точек обслуживания закладных у основного и резервного сервисера.

В 2013 году АИЖК выступило в роли резервного сервисера в четырех дебютных сделках секьюритизации: Райффайзенбанка, Промсвязьбанка, «Санкт-Петербургского центра доступного жилья» и ТрансКапиталБанка (см. Рисунок 3). Общий объем участия

услуги АИЖК «Резервный сервис» в сделках по выпуску ипотечных облигаций по итогам года превысил 20 млрд руб.

Как показала прошедшая сделка с Райффайзенбанком, наличие качественного портфеля и привлечение к сотрудничеству надежного резервного сервисера в лице АИЖК повлияло на рейтинг выпущенных ИЦБ Райффайзенбанка. По окончании проведенной сделки международное рейтинговое агентство Moody's присвоило облигациям старшего транша наивысший рейтинг A3 — ранее такой рейтинг присваивался российским ИЦБ, оригинаторами которых выступали лишь государственные институты.

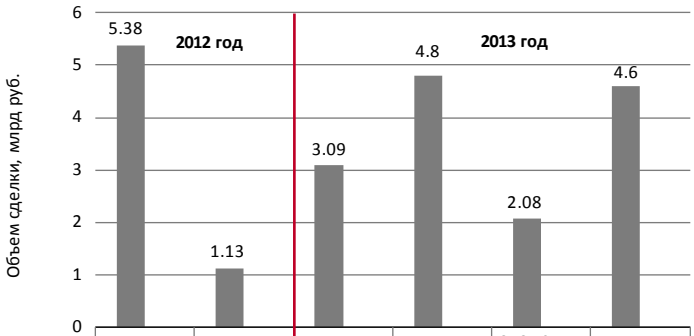
По сделке Промсвязьбанка, где АИЖК также выступило в роли резервного сервисера, на дату размещения ИЦБ был установлен один из самых низких уровней кредитной поддержки среди сделок секьюритизации, реализованных частными российскими банками (доля младшего транша составила 19%).

В сделке секьюритизации ипотечного портфеля ТрансКапиталБанка группа компаний АИЖК впервые выступала резервным сервисером и страхователем финансовых рисков одновременно. В рамках заключенного договора резервного сопровождения АИЖК предоставило оригинатору «теплый сервис». Услуги ГК «АИЖК» позволили достигнуть наилучшего уровня субординации по ИЦБ, выпускаемым банками через SPV. Важно, что предлагаемые ГК «АИЖК» услуги «Резервный сервис» и ипотечное страхование в рамках ИЦБ дополняют друг друга и позволяют в совокупности обеспечить существенное снижение риска и улучшение уровня субординации по выпускаемым ИЦБ. Международное рейтинговое агентство Moody's присвоило облигациям ТрансКапиталБанка транша А кредитный рейтинг Baa3, при этом к старшему траншу отнесено 90% выпуска.

В 2013 году помимо существующей услуги резервного сопровождения АИЖК предложило участникам вторичного рынка ипотеки две новые инфраструктурные услуги для повышения эффективности сделки по выпуску ИЦБ и снижения рисков, а именно **«Мастер-сервис»** и **«Полный сервис».**

Участие в сделке секьюритизации банка-дебютанта (в случае если он будет выступать основным сервисером по сделке) связано с появлением новых процессов в части сопровождения закладных, включенных в ипотечное покрытие. Для обеспечения появившихся новых процессов по сопровождению закладных основному сервисеру необходимо обеспечить доработку IT-систем в части формирования новых отчетов для участников сделки, наладить новые процессы по взаимодействию с участниками сделки, сформировать и обучить штат сотрудников

Рисунок 3. Денежный и информационный поток по ИЦБ



	«Уралсиб»	Фора-банк	Промсвязь-банк	Райффайзен-банк	ОАО «Санкт-Петербургский центр доступного жилья»	Транс-КапиталБанк
Объем сделки	5.38	1.13	3.09	4.8	2.08	4.6
Рейтинг ИЦБ/ поручительство	Baa3	Поручительство	Baa3	A3	Поручительство	Baa3

Рисунок 4
Услуга АИЖК «Резервный сервис» в сделках секьюритизации

для обеспечения работы по сопровождению закладных.

Для решения этих задач АИЖК разработало услугу «Мастер-сервис», которая:

• обеспечивает участников сделки достоверной и своевременной отчетностью по пулу, в том числе сводной отчетностью при мультиоригинаторных сделках;

• выполняет функцию «единого окна» между специализированным депозитарием, ипотечным агентом, расчетным агентом и основными сервисерами по закладным, вошедшим в ипотечное покрытие при сделке секьюритизации;

• осуществляет сбор и перечисление платежей по закладным ипотечному агенту;

• предоставляет счет сбора платежей с единым реестром, что позволяет снизить риск смешения платежей.

Услуга «Мастер-сервис» также реализуется на базе эксклюзивного продукта АИЖК — мультиоригинаторной платформы секьюритизации, когда в сделку по секьюритизации входит не один оригинатор, а несколько. Главная задача мультиоригинаторных сделок состоит в том, чтобы помочь некрупным банкам собрать в кратчайшие сроки качественный и минимально необходимый для секьюритизации пул от 3 млрд руб.. Набрать необходимый пул качественных закладных для секьюритизации в одиночку достаточно сложно и затратно по времени. Собирать качественный пул для секьюритизации дольше года нецелесообразно, потому что высоки риски изменения процентных ставок, полного погашения заемщиками ипотечных кредитов, появления дефолтных закладных и так далее.

АИЖК в рамках мультиоригинаторной сделки предлагает разным участникам объединиться и внести свои пулы на одного ипотечного агента. АИЖК как организатор нарезает каждому оригинатору свой младший транш, где сосредоточены риски его пула.

«Мастер-сервис» на данной платформе позволяет свести информацию от всех оригинаторов, чтобы в дальнейшем раскрывать ее для инвесторов и взаимодействовать со спецдепозитарием. Это функция «единого окна» между спецдепозитарием, инвесторами и основными сервисерами по закладным, вошедшим в ипотечное покрытие. Также эта услуга может быть интересна банкам без инвестиционного рейтинга как альтернатива резервному сервису.

Участие АИЖК в роли мастер-сервисера позволяет оригинатору получить дополнительный инструмент для повышения эффективности проводимой сделки секьюритизации в виде возможного повышения рейтинга выпуска, сокращения резервов, улучшения субординации. Также снижаются операционные издержки на сопровождение ИЦБ.

Услуга «Полный сервис» включает в себя весь спектр работ по сопровождению пула закладных (в том числе находящихся на балансе заказчика услуги), от сбора и перечисления платежей ипотечному агенту и направления отчетности до работы с проблемными активами и заемщиками:

– сбор, обработка, контроль платежей;

– управление стандартным страховым покрытием портфеля, а также страховым покрытием финансовых рисков;

– досудебное управление проблемным портфелем;

– сопровождение судебного и исполнительного производства;

– предоставление отчетности от имени владельца закладных участникам сделки;

– иные функции, необходимые для качественного сопровождения портфеля.

«Полный сервис» позволяет повысить эффективность сделки секьюритизации, в том числе достигнуть максимально возможного рейтинга по выпускаемым ИЦБ и оптимальной структуры, что будет интересно для банков с низким инвестиционным уровнем.

Также востребованной является услуга **«Фасилитатор»**, которая заключается в поиске инфраструктурных компаний в случае несостоятельности действующих: управляющей компании, бухгалтерской организации, расчетного агента.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о безусловной выгоде использования качественных инфраструктурных услуг на вторичном рынке.

Выгоды для оригинаторов/эмитентов заключаются в следующем:

– получение дополнительного инструмента для повышения рейтинга выпущенных ИЦБ/достижения максимально возможного рейтинга по сделке;

– снижение стоимости фондирования и, как следствие, нагрузки на оригинатора: получение дополнительного фактора для снижения резерва ликвидности по сделке и доли младшего транша; снижение операционных издержек на сопровождение ИЦБ.

Основная выгода для инвесторов заключается в снижении риска временного/полного прекращения потока платежей по выпущенным ИЦБ.

Также АИЖК разработало специальные инфраструктурные услуги в рамках платформы предоставления краткосрочной ликвидности под залог закладных. Платформа краткосрочного кредитования под залог закладных дает возможность банкам открыть для себя дополнительный источник получения активов, которые могут быть направлены на развитие бизнеса наряду с уже действующими инструментами на ипотечном рынке (секьюритизацией, выпуском еврооблигаций, рефинансированием ЦБ РФ).

Особенностью участия АИЖК в схеме краткосрочного кредитования под залог закладных является обеспечение всех участников платформы услугами по управлению и контролю обеспечения выданного кредита. Услуга **«Управление обеспечением»** предполагает подбор закладных для сделок, оценку стоимости обеспечения, маржирование, попечительство счета-депо, возможный выкуп закладных у банка-кредитора, контроль качества и достаточности залогового покрытия, предоставление отчетности в рамках проходящей сделки краткосрочного кредитования, сбор и перечисление платежей кредитору.

Наряду с услугой по управлению обеспечением АИЖК рассматривает возможность предоставлять участникам сделки поручительство или гарантию выкупа закладных, переданных в залог в случае несостоятельности или дефолта заемщика. Кроме того, фактически реализуется функция «единого окна» между банком-заемщиком, кредитором, гарантом выкупа и иными участниками сделки.

При этом в выигрыше от использования этих услуг остаются и кредитор, и заемщик. Для кредитора снижаются риски невозврата выданного кредита, сохраняется на первоначальном либо требуемом уровне качество обеспечения до полного возврата выданного кредита, а также гарантируется своевременное выставление требований по замене закладных в обеспечении от имени кредитора к заемщику. Заемщик, со своей стороны, получает возможность увеличения суммы кредита либо снижения тарифа по кредиту благодаря положительному влиянию рейтингов АИЖК как гаранта надежности сделки и снижение расходов на сопровождение закладных в обеспечении.

Для работы с ипотечными активами на балансе заказчика АИЖК предложило участникам рынка две услуги: **«Полный сервис»** и **«Специальный сервис»**. «Полный сервис» при работе с ипотечными активами на балансе заказчика, как и в сделках секьюритизации, обеспечивает весь спектр услуг по сопровождению закладных. Эта услуга дает заказчику возможность снизить расходы на сопровождение закладных и передать часть бизнес-процессов по пулу закладных АИЖК либо отказаться от сопровождения портфеля закладных совсем ввиду нерентабель-

ности бизнеса или при закрытии бизнеса ипотечного кредитования и перенаправить высвободившиеся ресурсы на развитие иных направлений бизнеса.

«Специальный сервис» позволяет владельцам пулов проблемных закладных повысить эффективность взыскания просроченной задолженности или перевести все бизнес-процессы по сопровождению и взысканию на обслуживание в АИЖК. Таким образом, заказчик этой услуги может снизить расходы на сопровождение проблемных закладных, повысить эффективность взыскания или изменить статус проблемных закладных и перевести их в качественный пул для дальнейшего рефинансирования.

Кроме того, АИЖК стремится провести техническую, но значимую для рынка новацию: осуществить введение электронной закладной. Основная цель АИЖК — обеспечение более оперативного и прозрачного оборота закладных, что, несомненно, важно для развития как первичного, так и вторичного рынка ипотеки.

Внедрение электронной закладной, на наш взгляд, принесет существенные выгоды участникам вторичного рынка ипотеки. Во-первых, значительно упростятся и удешевятся процедуры, связанные с хранением закладных. Во-вторых, станет более простой регистрация и учет прав владельцев закладной. В-третьих, снизятся риски утраты подлинной закладной, вследствие чего уменьшится и риск мошеннических операций. Кроме того, повысится безопасность проведения операций с электронной закладной в связи с обязательным применением электронной цифровой подписи.

Неразрывно связана с вопросом электронной закладной задача упрощения и удешевления депозитарного учета закладных и документооборота. В прошлом году «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» инициировало и приняло участие в разработке стандартов депозитарного учета закладных. В ноябре 2013 года АИЖК совместно с Национальной фондовой ассоциацией представили эти стандарты участникам рынка.

Стандарты определяют единые правила оказания услуг по депозитарному учету закладных, а также сопутствующих ему услуг, делают доступным применение широким кругом лиц депозитарного учета закладных при совершении сделок с закладными и закрепляют формы документооборота.

В частности, стандарты устанавливают требования к закладной и записи о каждой закладной, к месту хранения закладной, регламентирован процесс приема закладной на депозитарный учет, ее выдачи и передачи по счетам депо и в залог, порядок прекращения депозитарного учета и другие процессы, касающиеся движения закладных, их владельцев, отчетных документов и так далее.

Внедрение стандартов депозитарного учета стало первым шагом к уменьшению себестоимости инфраструктурных (депозитарных) услуг и снижению рисков. Стандарты призваны решить основные проблемы депозитарного учета закладных, с которыми сталкиваются участники рынка ипотечных ценных бумаг: существенные издержки при замене депозитария, осуществляющего депозитарный учет закладной, трудности идентификации регистрирующим органом текущего владельца закладной, отсутствие единообразных принципов учета закладных, а также недостаточная проработанность нормативной базы в сфере депозитарного учета.

Таким образом, стандарты позволят обеспечить наибольшую эффективность использования участниками рынка возможностей депозитарного учета закладных, в том числе обслуживать большие объемы оборота закладных с наименьшими издержками, путем установления единых стандартов осуществления депозитарных операций в отношении закладных и стандартизации форм документооборота при депозитарном учете закладных.

В перспективе АИЖК планирует сконцентрироваться на создании стандартов ипотечных закладных, что позволит стандартизировать рынок, сделав его более прозрачным для инвесторов и регулирующих органов, снизить риски, что, в свою очередь, позволит участникам рынка сократить объемы резервирования.

Каждый шаг, реализуемый АИЖК в направлении развития инфраструктуры российского вторичного ипотечного рынка, нацелен в том числе на повышение эффективности проводимых сделок по привлечению фондирования его участниками.

АИЖК планирует обеспечить такой уровень развития инфраструктуры вторичного рынка ипотеки, который позволит банкам более комфортно работать на ипотечном рынке, а инвесторам — активнее вкладывать деньги в ипотеку.