Леонид БЕЛЬЧЕНКО,
начальник отдела долгового финансирования в инвестиционно-торговом департаменте, АКБ «Абсолют Банк»

Как подготовить IT–системы оригинаторов к сделкам внебалансовой секьюритизации кредитных портфелей физлиц

При планировании сделок секьюритизации банкам, впервые использующим этот инструмент, необходимо не только рассчитать показатели экономической эффективности, но и обратить внимание на трудозатраты по доработке IT-систем. Наверное, ни один оригинатор — за исключением ряда банков с иностранным капиталом — не учитывал секьюритизацию при разработке IT-инфраструктуры. В связи с этим при планировании первой сделки нужно рассчитывать на увеличение сроков и стоимости реализации проекта. В большинстве российских банков проведение сделок секьюритизации затрагивает несколько IT-систем одновременно: автоматизированные банковские системы (АБС), депозитарные и продуктовые системы, CRM, хранилища данных (DWH), ERP-системы и другие. Текущий обзор позволит сотрудникам банков, ответственным за организацию сделок, составить представление о том, каким требованиям должны удовлетворять IT-системы для реализации проектов внебалансовой секьюритизации.

В процессе подготовки сделок оригинаторы должны подготовить IT-системы к реализации ряда операций:

1. Построение отчетов для первоначального выбора портфеля и его анализа рейтинговыми агентствами.
2. Продажа и обратный выкуп кредитов.
3. Построение отчетов во время обслуживания портфеля.
4. Внебалансовый учет кредитов с целью сервисного сопровождения.

5. Учет реестра ипотечного покрытия (для ипотечных сделок).

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЫБОР ПОРТФЕЛЯ

В сделках ипотечной секьюритизации критерии отбора портфеля стали уже достаточно стандартными и меняются преимущественно в связи с требованиями якорных инвесторов или рейтинговых агентств. Однако в сделках неипотечной секьюритизации банки сталкиваются с самыми разными критериями.

Применяемые критерии к отбору портфеля могут включать в себя:

(а) Тип продукта. При секьюритизации разных по характеристикам риска портфелей в одной сделке, например кредитов, выданных «зарплатным» клиентам и клиентам «с улицы», имеет смысл жестко зафиксировать пропорцию каждого из сегментов в секьюритизируемом портфеле, так как рейтинговые агентства ориентируются на худшие данные при расчете величины кредитной поддержки.

(б) Анализ кредитной нагрузки, платежной дисциплины и проверка клиентов на признаки мошенничества на основе данных бюро кредитных историй и/или внутренней информации.

(в) Количество совершенных платежей по секьюритизируемому кредиту.

(г) Остаток задолженности.

(д) Процентная ставка. Для расчета величины избыточного спреда рейтинговым агентствам важно понимать, какова минимальная средняя процентная ставка по портфелю.

(е) Ограничение географической концентрации и концентрации на одного заемщика.

(ж) Наличие страхования и дополнительного обеспечения.

(з) Количество созаемщиков.

Оригинаторам нужна техническая возможность быстро выбирать портфель с примененными критериями. В ходе подготовки сделки эту операцию приходится повторять несколько раз, включая финальный выбор портфеля непосредственно перед продажей.

Для достижения оптимального уровня риска важно заранее определить, какие параметры портфеля влияют на его качество, и сделать отчет максимально вариативным. Если в сделках ипотечной секьюритизации при относительно небольшом количестве кредитов весь портфель можно выгрузить в одну excel-таблицу и выбрать портфель вручную без большой нагрузки на системы, то при секьюритизации потребительских и автокредитов анализ применимости критериев к десяткам — а иногда и сотням — тысяч кредитов может замедлить работу АБС и продуктовых систем. В этом случае целесообразно выполнять такой анализ в отдельном хранилище данных, не затрагивающем бизнес-системы.

Банк определяет, какие критерии отбора позволяют выбрать портфель нужного размера с наиболее стабильным уровнем дефолтов. При этом необходимо учитывать, что для анализа потребуется история по портфелю минимум за три-пять лет, поскольку рейтинговым агентствам желательно видеть историю погашений самых длинных по сроку кредитов. Если в сделке присутствует револьверный период, важно смоделировать, хватит ли в течение жизни сделки кредитов, попадающих под выбранные критерии, и нет ли тенденции к ухудшению качества портфеля.

По итогам отбора портфеля формируется либо реестр кредитов, либо, если реестр невозможно сформировать из-за размера портфеля, сводная таблица с усредненными данными. Формат отчета должен удовлетворять требованиям рейтинговых агентств для данного типа активов, а также требованиям других участников сделки, например специализированного депозитария.

Рекомендуется настроить IT-системы оригинатора таким образом, чтобы уже на этапе заключения клиентской сделки, например выдачи кредита, информация, необходимая для последующей секьюритизации, попадала в соответствующее хранилище данных.

ВИНТАЖНЫЕ ТАБЛИЦЫ

После того как оригинатор отобрал портфель требуемого размера, он моделирует исторические данные по портфелю, доступному для секьюритизации, составляя динамические и статические винтажные таблицы. Отчет анализирует каждый выданный кредит за согласованный с рейтинговым агентством период времени на соответствие критериям и помещает его в смоделированный портфель, если на определенную дату кредит удовлетворяет всем требованиям. На основе полученных данных составляется таблица, в которой по вертикали указывается объем выданных в данном месяце или квартале кредитов, а по горизонтали — помесячная история этих кредитов (поступившие платежи, размер портфеля, находящегося в той

или иной группе просрочки, ушедшие в дефолт и взысканные кредиты и т. д.). Рейтинговые агентства в первую очередь анализируют кумулятивные гросс-дефолты, поэтому необходимо обратить внимание на их стабильный уровень и, возможно, изменить критерии отбора кредитов для их выравнивания. Динамические таблицы суммируют диагонали статических таблиц, формируя баланс смоделированного портфеля за каждый месяц или квартал.

ПРОЧИЕ ОТЧЕТЫ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СДЕЛКИ

Кроме описанных выше данных, в ходе подготовки и обслуживания сделки рейтинговые агентства обычно запрашивают следующую информацию:

1. Агрегированный контрактный график погашения основного долга и уплаты процентов по выбранному портфелю до даты погашения последнего кредита в портфеле.

2. Сумма депозитов и остатков средств на текущих счетах заемщиков, кредиты которых секьюритизируются.

ПРОВЕРКА КОРРЕКТНОСТИ ДАННЫХ В СИСТЕМАХ

Одно из основных требований сделок секьюритизации — качество заполнения информации в системах. Аудитор проводит проверку портфеля и сравнивает первичную информацию об отобранных кредитах с данными систем. Большой объем расхождений сделает присвоение рейтинга на желаемом уровне невозможным.

Важный этап выбора портфеля в ипотечной секьюритизации — проверка документации специализированным депозитарием: необходимо, чтобы данные о кредитах, составляющих ипотечное покрытие, в системах учета специализированного депозитария и в системах учета банка-оригинатора совпадали. При этом проверка данных состоит из следующих этапов: сканирование закладных и договоров страхования ипотеки; проверка и внесение изменений в АБС данных из закладной и договора страхования; проверка представленных документов специализированным депозитарием; устранение выявленных специализированным депозитарием ошибок. Учитывая сжатые сроки проверки, от банка требуется оперативность в сканировании и устранении ошибок со своей стороны. Если у банка нет собственных ресурсов на организацию сканирования закладных и возникают сложности в организации такого процесса, рекомендуем на этапе структурирования сделки выбрать в качестве спецдепозитария по сделке тот, который предоставит аутсорсинговую услугу сканирования в точках оригинатора.

Важную роль при консолидации и проверке данных играет дистрибуция источников первоначальной информации. Если данные, необходимые для формирования портфеля, находятся в разных базах или доступ к ним осуществляется через разные системы управления базами данных (СУБД), то их консолидация и верификация могут потребовать ощутимых дополнительных временных затрат и человеческих ресурсов.

ПРОДАЖА И ОБРАТНЫЙ ВЫКУП

К началу сделки банку нужно доработать АБС и другие используемые для организации продажи IT-системы. Бухгалтерские проводки могут сильно нагружать АБС (под каждый продаваемый кредит формируется три-пять бухгалтерских проводок), а также депозитарные и продуктовые системы. Пополнение портфеля во время револьверного периода также будет регулярно создавать дополнительную нагрузку на системы.

Часто документация по сделке предусматривает возможность обратного выкупа дефолтных кредитов либо выкупа остатка портфеля после истечения определенного периода времени. Систему обратного выкупа можно реализовывать уже после начала сделки для снижения нагрузки на разработчиков. Соответственно, возможность максимально загрузить АБС для сделки секьюритизации без потери эффективности для обслуживания остальных бизнес-процессов банка поможет оригинатору выбрать дату для осуществления наиболее эффективной операции по продаже и обратному выкупу.

ОБСЛУЖИВАНИЕ

Банк-оригинатор продолжает обслуживать портфель в течение всего срока сделки на ежедневной основе, поэтому обязательным условием нормального функционирования сделки является создание системы виртуального кредитного учета уступленных прав требования — такого, как если бы они оставались на балансе.

Дополнительную сложность в обслуживании создает отличающаяся система учета

портфеля на стороне SPV. Для SPV основной долг приобретенных кредитов становится равен сумме основного долга и начисленных процентов на дату уступки, что изменяет пропорцию основного долга и процентов в ежемесячных платежах. Таким образом, обслуживающая организация должна уметь учитывать портфель двумя способами: первоначальным для консолидированной отчетности и новым для предоставления информации SPV.

При проектировании системы обслуживания важно сохранять всю информацию по кредиту, полученную до момента секьюритизации. Она потребуется в процессе обслуживания, взыскания и обратного выкупа этих кредитов. Для заемщиков процесс исполнения обязательств не должен измениться после уступки задолженности: во многих сделках заемщики даже не знают, что их кредиты были секьюритизированы. Сотрудники внутренних операционных служб обслуживающей организации также должны относиться к портфелю как к собственному.

Обслуживающая организация на периодической основе составляет отчеты о секьюритизированном портфеле, при этом формат отчетов для разных участников сделки отличается в зависимости от их требований.

Стандартный список отчетов включает в себя:

1. Отчет сервисного агента — основной отчет с информацией, необходимой для анализа состояния портфеля, составления отчетности и распределения сумм расчетным агентом. В этот отчет включается информация о полученных платежах по портфелю за выбранный период, анализ соблюдения требований к структуре портфеля (выполнение ковенант обслуживающей организации), а также детальная информация об изменении портфеля за рассматриваемый период. Поскольку этот отчет либо является публичным, либо распространяется среди большого круга участников, он не включает в себя персональные данные заемщиков.

2. Отчеты для резервной обслуживающей организации. Они требуются для быстрого перехвата обслуживания резервным сервисером при наступлении определенных событий. Отчеты содержат максимально подробные данные кредитного учета по каждому отдельному кредиту, включая персональную информацию заемщиков, графики и историю платежей. У резервного сервисера обычно нет доступа к информации, содержащейся в этих отчетах, до наступления события перехода обслуживания.

3. Информация для бухгалтерского учета SPV и консолидации портфеля.

4. Отчет для специализированного депозитария (в ипотечных сделках).

5. Дополнительная информация, запрашиваемая рейтинговыми агентствами и/или организаторами, которая включает в себя любой отчет, предоставляемый им в ходе подготовки к сделке.

РЕЗЕРВНАЯ ОБСЛУЖИВАЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Если на ипотечном рынке существует определенная конкуренция среди организаций, предлагающих услуги резервных обслуживающих организаций, а МСП Банк предлагает услуги в качестве резервной обслуживающей организации в секьюритизации портфелей кредитов МСП, то на рынке секьюритизации потребительских кредитов наблюдается сильный дефицит компаний, которые могут подготовить свои IT-системы для обслуживания портфелей других банков и сделать предложение о продаже такой услуги. Из-за низкой конкуренции комиссии банков за участие в сделках неипотечной секьюритизации в качестве резервного сервисера при рыночном ценообразовании в несколько раз выше, чем по ипотечным. При организации сделки нужно учитывать расходы и время, требуемое для доработки IT-систем резервной обслуживающей организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Секьюритизация требует от оригинатора наличия высокотехнологичной IT-платформы, которую можно быстро настроить в соответствии с требованиями сделки. Внимательный анализ технических аспектов секьюритизации дает возможность реалистично оценить общую стоимость сделки, сроки подготовки, а также позволяет оптимально ее структурировать. На рынке есть примеры, когда банки отказывались от секьюритизации из-за больших трудозатрат, необходимых для подготовки сделки. Тем не менее, сравнительно небольшие инвестиции в создание масштабируемой и гибкой IT-системы по первой сделке позволяют быстро и эффективно реализовывать каждую последующую сделку с оптимизацией финансовых и временных затрат.