Alex Medlock,
глава отдела организаций на рынках капитала, VTB Bank Europe

Организация секьюритизации — это сложный процесс, но с опытными советниками можно достичь хороших результатов

Российские компании уже проводили на зарубежных рынках секьюритизацию ипотечных кредитов, лизинговых прав требования, будущих поступлений по кредитным картам, автокредитов, потребительских кредитов и других активов. Какие сделки будут еще появляться, какие нет? Секьюритизация какого типа станет локомотивом рынка?

Мы ожидаем, что будет больше сделок по секьюритизации по каждому виду активов, а также по новым классам, таким как коммерческая ипотека и кредиты малому и среднему бизнесу. Исторически в нашем регионе на сектор RMBS (ценных бумаг, обеспеченных жилищной ипотекой) приходится почти 50% всех сделок по секьюритизации, и мы ожидаем, что в России RMBS будут доминирующим классом активов. Есть несколько основных причин, почему секьюритизация ипотечных кредитов будет расти: активное развитие рынка недвижимости и ипотечного кредитования, возможность финансирования долгосрочных активов, которые банкам сложно и дорого финансировать самим, переход рисков досрочных выплат и кредитных рисков, высвобождение капитала.

Насколько велика в данных сделках маркетинговая составляющая, эффект обучения самого заемщика-банка, если сравнивать с чисто финансовыми задачами?

По нашему опыту, один из важнейших моментов для банков — это изначально четко определить свои задачи и выделить опытных людей, чтобы организовать работу и отчетность в рамках нового проекта. Это довольно сложный этап, и он занимает какое-то время, однако при хорошем планировании, правильной организации проекта и с опытными советниками можно достичь хороших результатов.

VTB Europe провел две сделки секьюритизации: для Банка «Союз» и для Городского Ипотечного Банка. С какими законодательными и техническими сложностями вы столкнулись в данных сделках, какие из них уже решены?

Транзакция Банка «Союз» была новаторским проектом, давшим толчок российскому рынку секьюритизации. Одной из важнейших проблем было получение

юридической оценки, которая была бы достаточно убедительной для рейтингового агентства. Ни Банк «Союз», ни Городской Ипотечный Банк не имели рейтинга агентства Moody's, так что агентствам оставалось довольствоваться способностью по обслуживанию сделок этих двух организаций. В обеих сделках было чрезвычайно важно наличие хорошей команды консультантов и организаторов. Я не могу не упомянуть о прекрасной работе юристов таких компаний, как Clifford Chance и Allen and Overy, а также Moody's и других участников транзакции, таких как запасной сервисный агент (в сделке «Союза» им выступал «Русский Стандарт», а Городского Ипотечного Банка — Райффайзенбанк).

В сделке для Городского Ипотечного Банка есть достаточно сложный транш с инверсивной процентной ставкой. Расскажите, для чего он был нужен? Как еще хеджируются процентные риски?

Использование нот с инверсивной ставкой в секьюритизации Городского Ипотечного Банка позволило ему получить дополнительную прибыль на первом этапе сделки. Среди других способов хеджирования можно выделить использование свопов или нот с плавающей ставкой с фиксированным максимумом.

Почему, как правило, при организации ABS в сделке участвует два банка? Как распределяется работа между ними?

Часто два банка привлекается потому, что считается, что это лучше для клиента. В начале проекта клиент и банки договариваются о распределении обязанностей. Например, мы работали с Greenwich над сделками Банка «Союз» и Городского Ипотечного Банка и смогли с их помощью продать ноты инвесторам в США, тогда как мы сильны прежде всего в размещениях в Европе и Азии.

Пока что основные сделки по секьюритизации российских активов идут на еврорынке, но внутренний рынок тоже начинает развиваться. Как вы считаете, имеет ли шансы секьюритизация внутри России составить конкуренцию секьюритизации на еврорынках?

Да, мы считаем, что российский рынок будет развиваться по мере совершенствования законодательной базы и развития базы местных инвесторов. Конвертация рубля должна способствовать росту данного интереса среди международных инвесторов, так как они смогут с большей легкостью брать валютные риски.

Какие сделки планируете вы, находясь теперь в группе компаний ВТБ? Будут ли совместные проекты с российским ВТБ? Так, например, представители ВТБ заявляли, что банк после проведения собственной секьюритизации ипотеки планирует подготовить ряд сделок по секьюритизации различных активов и для ВТБ, и для других банков.

Сейчас мы работаем над рядом сделок с ВТБ как для клиентов, так и для самого ВТБ в России и странах СНГ. Мы только что получили наш первый мандат на организацию сделки для украинского заемщика.

Учитывая вхождение в группу ВТБ, планирует ли VTB Europe позиционировать себя в качестве инвестиционного банка, способного организовывать выпуски еврооблигаций для заемщиков из России и СНГ? Есть ли какая-то задача войти в топ-10 или топ-5?

На российском рынке секьюритизации у нас уже есть впечатляющий послужной список первых сделок в своем роде — мы провели первую в стране секьюритизацию для Банка «Союз», первую секьюритизацию с использованием «накопительной» структуры для Городского Ипотечного Банка, затем первые две секьюритизации жилищной ипотеки для ВТБ и Городского Ипотечного Банка. На прошлой неделе мы завершили беспрецедентную сделку на международных рынках капитала для белорусского заемщика — Белагропромбанка — выпуск LPN на 70 млн евро. Мы занимаем одну из лидирующих позиций среди лид-менеджеров эмиссий украинских банков и корпоративных заемщиков. Мы полагаем, что сейчас, когда наш банк стал частью Группы ВТБ, и у нас, и у наших клиентов появилось много новых интересных возможностей.

Интервью брали Наталья Левченко и Константин Васильев