Леонид БЕЛЬЧЕНКО,
начальник
отдела долгового
финансирования,
Абсолют Банк

Оптимизация сделок секьюритизации: опыт Абсолют Банка

Ипотечный рынок переживает фазу сужения спредов из-за возрастающей конкуренции и общей тенденции к снижению ставок на рынке. В этих условиях показывать эффективность могут банки, которые умеют контролировать процессы и издержки на каждом этапе жизненного цикла ипотеки. Абсолют Банк в прошлом году начал реализацию новой стратегии развития своего ипотечного портфеля, акцентировав внимание на максимальную автоматизацию процессов выдачи, обслуживания и рефинансирования ипотечных кредитов. Мы видим, что ипотека становится сервисным продуктом и в конкурентной борьбе будут выигрывать наиболее быстрые и удобные для застройщиков и клиентов решения.

В центре нашей философии стоит переосмысление потребностей клиентов — им нужна не ипотека, а недвижимость. Покупка недвижимости, тем более в кредит — большой стресс для любого человека. Мы хотим, чтобы ипотека стала гораздо менее стрессовой процедурой и стремимся минимизировать, а по возможности исключить общение с банковскими работниками. Некоторые устоявшиеся годами процедуры можно без потери эффективности убрать или пересмотреть, настроить быстрее и удобнее. Мы видим озабоченность наших партнеров — застройщиков и риелторов, которые считают, что коммуникация с банками оставляет желать лучшего. Мы хотим, чтобы наши сервисы работали online и были доступны в любое время для всех участников.

Секьюритизация в нашей философии не может быть отделена от остальной жизни кредитов. Комплексный подход к продукту и проектирование процессов выдачи и обслуживания ипотеки с учетом перспектив секьюритизации дает возможность существенно увеличивать маржинальность бизнеса.

Проведение сделок секьюритизации становится намного более простой операцией

Таблица 1. Несколько примеров улучшений в рамках жизненного цикла кредита

Цель	Традиционные методы работы	Что можно улучшить
Снизить время вывода продуктов на рынок	Доработка информационных систем силами внутренних подразделений банка (релизы планируются на год вперед)	Увеличить скорость имплементации IT-решений за счет широкого использования экспертизы внешних разработчиков
Работа с застройщиками: увеличение количества партнеров	Ручное заполнение заявок на кредит, направление заемщиков в банк в случае, если необходимо предоставить дополнительные документы	Внедрение простой и быстро развертываемой IT-платформы для заполнения заявок на территории застройщика. Прием электронных копий документов для принятия решения о кредитовании. Одобрение кредитов в выходные дни
Одобрение кредитов: снижение времени	Ручной или полуавтоматический андеррайтинг каждого кредита	Использование независимых баз данных и распознавание электронных документов для минимизации участия андеррайтера в процессе одобрении стандартных заявок
Общение с клиентом: снижение нагрузки на офисы	• Подписание договоров, оформление заявлений, выдача справок в офисах. • Необходимость хранения нескольких томов кредитных досье. • Сложный «юридический» текст договоров. • Плохое понимание программ кредитования и поддержки, которыми могут воспользоваться клиенты	• Использование интернет-банка и других электронных способов коммуникации. • Принятие электронных подписей для большинства документов. • Отказ от хранения бумажных документов, за исключением документов, которые должны быть в бумажном виде, в связи с действующим регулированием. • Упрощение кредитных продуктов и составление документации на простом языке. • Создание понятных информационных страниц, которые дают каждой категории потенциальных заемщиков представление об их возможностях. Таргетированное информирование заемщиков о доступных им продуктах
Качество документации и информации в базах данных	Ручной аудит и исправление ошибок в базах данных	Автоматические проверки заполнения на основе интеллектуальных систем распознавания текста документов и сверка информации с независимыми базами данных

после автоматизации процессов выдачи и перевода кредитных досье в электронный вид. При этом сама секьюритизация является стимулом для развития качества и прозрачности процессов, что в итоге позитивно сказывается на выдаче и обслуживании кредитов. Большую надежду мы возлагаем на внедрение электронных закладных — требование Банка России по проверке оригиналов закладных перед включением закладных в ипотечное покрытие ставит под вопрос эффективность секьюритизации для банков с развитой филиальной сетью.

Дальнейшее развитие ипотечного кредитования и секьюритизации может пойти по пути развития автоматического подтверждения каждого из этапов ипотечной сделки ее участниками при помощи использования так называемых смарт-контрактов. На рынке идет разработка подобных систем — потенциально проведение сделки от подписания договора с заемщиком до его рефинансирования через секьюритизацию может происходить автоматически, с минимальным участием сотрудников банка.

Автоматизация повторяющихся процессов снижает себестоимость ипотеки для банков и делает кредитные продукты более доступными для заемщиков. Тем не менее важно помнить, что за каждым кредитом стоит живой человек. Живое общение не заменить самыми умными алгоритмами.

Таблица 2. Примеры возможной оптимизации процесса подготовки сделок секьюритизации

Цель	Варианты оптимизации
Сокращение времени на подготовку сделки	• Максимальная автоматизация взаимодействия со специализированными депозитариями и аудиторами за счет создания электронного архива документации; • стандартизация документации по сделке — минимальные правки при отсутствии изменений структуры; • гибкое проектирование отчетов по сделкам — минимизация времени на доработку при изменении требований контрагентов к форматам
Сокращение издержек	• Создание прозрачной модели расчета доходности сделок с учетом различных инструментов (секьюритизация — не всегда оптимальное решение) и разных структур; • снижение доходности за счет учета потребности основных инвесторов; • понимание принципов построения прогнозной модели рейтинговых агентств для самостоятельной оценки справедливого уровня субординации; • проведение тендеров на выбор контрагентов силами специальных закупочных подразделений; • использование электронных сервисов уведомления заемщиков о совершении уступки кредитов

ABS & MBS in Russia

VII конференция

Ипотечные ценные бумаги и секьюритизация в России

20 сентября 2018 года, Москва, Кортъярд Марриотт Москва Центр

Крупнейшая в России конференция для профессионалов рынка секьюритизации. Программа конференции ориентирована на глубокое и детальное рассмотрение профессиональных аспектов работы на рынке ипотечных ценных бумаг, а также секьюритизации других типов активов.

Спонсоры и партнеры конференции 2017 года

Организатор:

Cbonds congress

Генеральный партнер:

ВТБ Капитал

Официальные партнеры:

Райффайзен БАНК

Moody's Investors Service

Baker McKenzie.

Спонсоры:

СОВКОМБАНК

TMF Group Global reach Local knowledge

Securitisation Services

При участии:

МСП Банк

LECAP

Группа компаний Регион

S&P Global Ratings

Генеральный информационный партнер:

Cbonds

Информационные партнеры:

РИ Русипотека

ЛюдиИпотеки.рф

Программа:
Екатерина Гриценко
kate@cbonds.info
Тел. +7 (812) 336-97-21 *223

Регистрация:
Алия Галлямова
aliya@cbonds.info
Тел. +7 (812) 336-97-21 *???

Спонсорство:
Мария Беляева
mb@cbonds.info
Тел. +7 (812) 336-97-21 *111

Реклама

www.cbonds-congress.com