Ольга МЕЛЬНИК,
руководитель направления,
Управление структурных продуктов, ПАО Сбербанк

Практика использования электронных закладных в сделках ипотечной секьюритизации

В 2020 году группа компаний ПАО Сбербанк закрыла две сделки секьюритизации ипотечных активов с использованием электронных закладных в рамках Фабрики ипотечных ценных бумаг. Первую (не только для Сбербанка, но и для российского рынка в целом) сделку на общую сумму 1.036 млрд рублей — в июле 2020 года, вторую сделку на общую сумму 45.719 млрд рублей — в декабре 2020 года[1].

В силу значительной доли рынка ипотечного кредитования, которую занимает Сбербанк (48% всей выдачи за 2020 год)[2], и необходимости работы с закладными тематика электронного формата данного инструмента интересовала нас последние несколько лет. Так, Сбербанк одним из первых начал работу по внедрению электронных закладных[3], результатом чего стал выпуск в августе 2018 года первой в России электронной закладной. Уже с июня 2019 года начался массовый выпуск, что в итоге и сделало возможным проведение сделок секьюритизации с электронными закладными.

[1] https://ицб.ДОМ.РФ/bonds/issues; https://realty.interfax.ru/ru/news/articles/119334

[2] http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska; https://ДОМ.РФ/upload/000/Ipotechnye_banki.pdf

[3] https://rosreestr.gov.ru/site/press/news/rosreestr-konstatiruet-rost-aktivnosti-vydachi-elektronnykh-zakladnykh; https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=286963a2-a7e9-4f8f-b3bf-5d53b2aa5c86&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS

В связи с тем что ранее Сбербанк участвовал в сделках секьюритизации только с документарными закладными, то, по предварительным оценкам, переход на электронную закладную должен был сделать процесс реализации сделок «быстрее, проще, дешевле» как на этапах подготовки и непосредственного осуществления, так и на этапе последующего обслуживания закладных вплоть до погашения ипотечных ценных бумаг. Целью пилотной сделки Сбербанка было подтверждение данного тезиса и верности настройки внутренних процессов банка.

ПОДГОТОВКА СДЕЛКИ

Сбербанком, а также другими банками-оригинаторами, участвующими в сделках секьюритизации, среди прочих негативных факторов всегда отмечается, что подготовка сделки требует больших операционных ресурсов, которые направляются в том числе на формирование пула закладных для последующей продажи. Если речь идет о сделках с документарными закладными, то формирование из них пула — целый технологический процесс, в рамках которого требуется провести предварительный подбор оригиналов закладных, находящихся на хранении в архивах, расположенных на всей территории России, временно изъять закладные, а также иные необходимые документы (например, отчеты об оценке предметов залога) из кредитных досье клиентов (при условии их возврата в будущем и сохранения целостности досье), провести верификацию каждой закладной на соответствие требованиям законодательства и условиям конкретной сделки, а также передать закладные и информацию о них в специализированный депозитарий ипотечного покрытия для их приема на депозитарный учет и включения в реестр ипотечного покрытия. Обычно в этом процессе задействованы сотрудники нескольких профильных подразделений банка-оригинатора (в том числе депозитария, бэк-офиса, архива), а также третьи лица (специализированный депозитарий ипотечного покрытия, сторонние аудиторы). На практике подготовка пула документарных закладных к включению в реестр ипотечного покрытия для сделки, планируемый объем которой составляет порядка 30–50 млрд рублей, занимает более 3 месяцев.

В случае если реестр ипотечного покрытия формируется за счет включения в него электронных закладных, ситуация выглядит иначе. Так, после оформления заемщиком и банком электронной закладной данные о ней в электронном виде направляются в Росреестр, который далее в автоматическом режиме взаимодействует с депозитариями учета и хранения. В процессе данного взаимодействия закладная проверяется на соответствие требованиям применимого законодательства, регистрируется Росреестром, ставится на депозитарный учет в депозитарии учета и передается в депозитарий хранения. В итоге банк-оригинатор получает пул верифицированных электронных цифровых документов, не требующих дополнительных проверок (кроме проверки на соответствие условиям конкретной сделки) и готовых для включения в реестр ипотечного покрытия. В силу существенности технологической составляющей банковской деятельности, а также общерыночных трендов на автоматизацию процессов и диджитализацию в целом цифровой формат документов также позволяет быстро обрабатывать большие объемы информации, необходимые для построения витрин данных и формирования отчетных форм. С этой целью в Сбербанке была создана витрина данных об электронных закладных, поэтому в рамках реализации сделок оставалось только обособить отобранные в соответствии с требуемыми критериями электронные закладные и включить их в реестр ипотечного покрытия, что позволило значительно сократить срок подготовки сделок (с 3 месяцев до нескольких дней, на примере второй сделки). Продажа электронных закладных осуществлялась по аналогии с документарными — путем перевода по счетам депо.

ОБСЛУЖИВАНИЕ СДЕЛОК

В ходе жизни сделки происходит постоянный оборот закладных: внесение изменений в закладные, их аннулирование, погашение кредитов

и необходимость снятия обременения и погашения регистрационной записи об ипотеке в Росреестре. Все это также требует существенных трудозатрат на стороне банка-оригинатора и/или иной обслуживающей закладные кредитной организации (сервисного агента), а снижение издержек при обслуживании сделок — важный фактор их дальнейшего развития. В случае с документарной закладной внесение изменений в нее — трудоемкий и долгий процесс, который требовал оформления запроса на временное изъятие закладной, снятия закладной с депозитарного учета, обращения сотрудника сервисного агента совместно с заемщиком и/или залогодателем в Росреестр для внесения изменений, дальнейшего получения подтверждающих внесение изменений документов, проверки актуализированной закладной сервисным агентом и специализированным депозитарием ипотечного покрытия и постановки ее на депозитарный учет. Бумажный формат документа и необходимость проставления предусмотренных законодательством и иными нормативными актами отметок, печатей, подписей вручную повышал вероятность ошибок в ходе оформления изменений, что приводило к необходимости повторного взаимодействия с Росреестром и удлинению процесса вплоть до нескольких месяцев. Учитывая, что за каждой закладной стоит конкретный заемщик — клиент банка, указанные недостатки работы с документарными закладными приводили к росту объема негативных отзывов от клиентов — физических лиц, которые не только сказывались на репутации банка-оригинатора и эмитента ипотечных ценных бумаг, но и влияли на оценку сделок секьюритизации регулятором и государственными органами. В случае с электронной закладной процесс внесения изменений в нее значительно упрощается за счет исключения требования о снятии и повторной постановке на депозитарный учет и физического взаимодействия с Росреестром. Так, сервисному агенту следует лишь подготовить документы, необходимые для внесения изменений (например, соглашение об изменении содержания закладной), и сформировать на уровне автоматизированного модуля «Реестр ипотечного покрытия» запрос согласия специализированного депозитария на распоряжение имуществом, входящим в состав ипотечного покрытия, который по электронным каналам автоматически направляется в указанный в нем специализированный депозитарий. После обработки запроса и акцепта в автоматизированной системе сервисного агента проставляется отметка о возможности подписания и отправки документов в Росреестр. После регистрации данные об изменениях загружаются в кредитные системы, далее происходит автоматическая сверка с данными в реестре ипотечного покрытия и формируется распоряжение, необходимое специализированному депозитарию для внесения изменений в ипотечное покрытие. Кроме того, не требуется отслеживать закладные на предмет соблюдения сроков их временной выдачи, установленных применимыми нормативными актами, а также можно не беспокоиться о том, что закладная может быть повреждена либо утеряна. На данном этапе также видны преимущества цифрового формата документа, который позволяет автоматически обрабатывать и формировать документы и обмениваться данными. В дальнейшем возможно продолжить работу по оптимизации процесса подачи распоряжений специализированному депозитарию ипотечного покрытия за счет автоматического обмена данными между Росреестром, специализированным депозитарием и сервисным агентом и создать единую информационную среду, что также будет способствовать сокращению операционных издержек и максимально оперативному получению актуальных данных о состоянии ипотечного покрытия.

Отчетность сервисного агента — важная составляющая процесса обслуживания сделок секьюритизации. В рамках сделок предусмотрено формирование большого количества разнообразных отчетов, в том числе содержащих дан-

ные о закладных, входящих в реестр ипотечного покрытия. Качество данных отчетов, формируемых в отношении электронных закладных, более высокое, так как появляется возможность избежать ошибок, возникающих при внесении в систему данных о закладной из бумажного документа. Хотелось бы отметить, что «Реестр ипотечного покрытия» — это документ, требующий ежедневного отслеживания изменений, поэтому оптимизация бизнес-процесса с электронными закладными приведет в том числе к ускорению проведения операций и повышению прозрачности сделок для инвесторов в ипотечные ценные бумаги.

ПРОБЛЕМЫ

Безусловно, не все пока идет гладко, есть проблемы с выдачей электронных закладных, а процесс внесения изменений в электронную закладную находится в стадии технических доработок, поэтому до внедрения целевого процесса потребовалось найти запасной вариант, который позволяет обслуживать текущие сделки. К сожалению, потребовалось усложнить процесс внесения изменений и использовать ручные операции, но в любом случае уход от оформления бумажных документов нивелирует существующие ограничения. Кроме того, нельзя не отметить, что события 2020 года, связанные с пандемией COVID-19 и вызванными этим ограничениями, реально показали преимущества технологических решений, когда отсутствует необходимость физического взаимодействия с участниками процесса и отдельные операции могут проходить в автоматическом режиме.

ПЕРСПЕКТИВЫ

С каждым годом все очевиднее становится то, что бумажный документооборот ограничивает потенциал бизнеса, не позволяет автоматизировать процессы, влияет на достоверность данных и в целом негативно сказывается на качестве реализации отдельных сделок. Надеемся, что тенденция на дальнейший перевод документации, связанной с кредитными сделками и сделками секьюритизации, в цифровой формат, включая перевод в электронный формат полисов и договоров страхования, также будет повышать привлекательность сделок секьюритизации для участников рынка, в том числе за счет сокращения издержек на их подготовку и обслуживание.

Данная информация представлена исключительно в информационных целях, и никакая ее часть, включая описание финансовых инструментов, продуктов и услуг, не рассматривается и не должна рассматриваться как рекомендация или предложение совершить какую-либо сделку, включая покупку или продажу каких-либо финансовых инструментов, продуктов или услуг.

Материал отражает личное мнение автора.