Геннадий ГОДЯЕВ,
руководитель направления правового обеспечения операций на финансовых рынках, Абсолют Банк

Секьюритизация непрофильных активов. Зарубежный опыт

Секьюритизация непрофильных активов (NPL-секьюритизация) активно развивается в западных странах с начала 2000-х годов. Международная практика показывает, что в кризисные годы на балансах кредитных организаций скапливается большой пул просроченной задолженности по кредитным продуктам. NPL-секьюритизация — один из инструментов разгрузки баланса и высвобождения резервов. Большой импульс NPL-секьюритизация получила после кризиса 2007–2008 годов. Также пандемия COVID-19 сильно ударила по качеству накопленных кредитных портфелей, и сейчас NPL-секьюритизация является очень востребованным инструментом. В России наблюдается аналогичный тренд — количество сделок с непрофильными активами растет.

В России понятие «непрофильные активы» стало широко использоваться после принятия Указа Президента РФ от 7 мая 2012 года «О долгосрочной государственной экономической политике». После этого был принят ряд документов для управления непрофильными и неэффективными государственными активами. Многие крупные российские компании с государственным участием приняли локальные акты по NPL-активам и разработали собственные стратегии. В российском праве было несколько определений непрофильных активов, приведу самое простое для понимания: «Непрофильные активы — активы, принадлежащие юридическому лицу на праве собственности, не участвующие в осуществлении юридическим лицом основного вида деятельности». Стоит отдельно отметить термин «неэффективные активы», который также часто используется в контексте вопроса управления непрофильными активами: «Неэффективным активом признается актив, который при формальном соответствии признаку профильности генерирует расходы на его содержание,

превышающие доходы от его использования». Для максимизации эффективности деятельности субъекта экономической концентрации важно уметь работать как с профильными активами, так и с непрофильными.

На протяжении последних 10 лет в России шло развитие направления по управлению NPL-активами. В частности, стали появляться специальные платформы для заключения сделок с просроченной задолженностью. Однако секьюритизация таких активов осложняется несколькими факторами:

1. Отсутствие методологий у рейтинговых агентств (хотя в прошлом году началась работа по созданию этого сложного процесса).

2. Законодательные ограничения, из-за которых сложился узкий круг покупателей NPL-портфелей и инвесторов. У институциональных инвесторов существуют ограничения на покупку бумаг по NPL-секьюритизации. А у специализированных финансовых обществ отсутствует возможность купить напрямую NPL-портфель на торгах. При этом самый частый покупатель непрофильных активов — коллекторские агентства. Они не рассматривают NPL-портфель как инвестиционный, а также не имеют ресурсов для организации сделок секьюритизации, хотя отдельные попытки были.

3. Низкая доходность. Консервативный подход организатора сделки для перестраховки и уменьшения риска часто допускает перекос при формировании цены продажи пула кредитов. В итоге это вызывает избыток денежных средств у SPV. В связи с этим появляется необходимость перестраивать структуру сделки и на ходу изобретать механизм вывода избытка денежных средств.

Для развития NPL-секьюритизации в России необходимо изменить регулирование с учетом инвестиционной привлекательности и уменьшить стоимость организации выпуска. С учетом автоматизации многих процессов и формирования конкурентного рынка это вполне достижимо. У NPL-секьюритизации в России есть большой потенциал, потому что в отличие от ипотечной секьюритизации у инвестора остается возможность получить более высокую доходность при понятных рисках. А значит, интерес к таким сделкам будет только расти.

При формировании европейского рынка NPL-секьюритизации для привлечения инвесторов во многих сделках старшему траншу выдавалась государственная гарантия. В дальнейшем инструмент NPL-секьюритизации становился более понятным. Все больше новых игроков было заинтересовано в этом. Разработка методологий оценки NPL-портфелей и накопленный опыт сделал высокорискованную NPL-секьюритизацию достаточно надежным и доступным инструментом для участников рынка. Также стоит отметить развитие технологий, что дало возможность снизить расходы на организацию сделок секьюритизации и, соответственно, увеличить доходность.

Принцип разделения труда наглядно показывает эффективность в подходе к управлению NPL-активами. Многие западные компании (в том числе кредитные организации) отказались от раздутого штата сотрудников для проведения бесконечных судебных заседаний, процедур банкротства и взыскания в пользу продажи непрофильных активов профессиональным участникам рынка и получили возможность сфокусироваться на основном виде деятельности. Дополнительно к этому компания освобождается от расходов на поддержание непрофильного актива, а также может уменьшить платежи по налогу на имущество.

Перед продажей портфеля непрофильные активы классифицируются по однородным признакам (тип кредита, срок, объем и т. д.) и продаются единым пулом. Для удобства в европейских странах организованы специализированные торги по принципу аукциона. Одним из самых ярких кейсов продажи пула непрофильных активов с торгов является сделка Банка Кипра с инвестиционным гигантом Apollo Global Management Inc. Портфель объемом €2.8 млрд (из них €2.7 млрд — непрофильные активы) был продан за €1.7 млрд. Избавление от токсичных активов позволило Банку Кипра решить несколько задач: очистить баланс, высвободить резервы, улучшить

кредитный рейтинг и медийную составляющую.

В настоящий момент в европейских странах разработана NPL-директива, для внедрения которой потребуется 2 года. Участникам рынка необходимо проделать большую и сложную работу. Но начало уже положено, и эта директива сделает NPL-сегмент рынка еще более востребованным. Основные цели этого документа — закрепление единых правил торговли NPL-активами в еврозоне, а также создание единой системы и формы уведомления заемщика о переуступке.

Для России вопросы, рассмотренные в директиве, также являются актуальными. В силу низкого уровня сознательности некоторых заемщиков и отсутствия единой системы часто возникают спорные ситуации после переуступки портфеля кредитов. Начиная от ошибочных платежей по устаревшим реквизитам и заканчивая судебными спорам о ненадлежащем уведомлении о переуступке. Таким образом, из-за простого операционного действия возникает существенная потеря ресурсов.

Еще одно позитивное изменение, предусмотренное в директиве, — внедрение единого формата отчетности перед регулятором. Это нововведение существенно уменьшит операционные трудозатраты кредитных организаций. Также будет расширен круг лиц, которые могут торговать пулами NPL-активов. Кредитные организации смогут пройти сертификацию и получить специальную лицензию. Иные компании смогут торговать такими пулами и участвовать в секьюритизации через аккредитованные банки.

Анализ международного опыта NPL-секьюритизации и плавное заимствование успешных практик обещают большое будущее таким сделкам. Накопленный опыт российский секьюритизации, потеря интереса к западным рынкам подталкивают местных игроков к развитию единого экономического пространства Евразийского экономического союза. Учитывая временную приостановку финансовых рынков в России, появляется всё больший интерес к размещению сделок секьюритизации на финансовых рынках дружественных стран. Инфраструктура Евразийского экономического союза может помочь предпринять первые шаги для трансграничных сделок NPL-секьюритизации.