

РУСИПОТЕКА

кредитование и секьюритизация

Аналитический Центр

ООО «РУСИПОТЕКА»

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ

Аналитический обзор

№ 1 (17), март 2010



О КОМПАНИИ ООО «РУСИПОТЕКА»

Целью созданного в марте 2003 года портала Русипотека является освещение разных точек зрения на проблемы и перспективы развития в России ипотечного кредитования и секьюритизации. Мы стремимся довести до наших посетителей достоверную, актуальную, качественную информацию о состоянии рынка. Портал ориентирован главным образом на профессиональных участников рынка. В 2007 году был создан Аналитический Центр, в задачи которого входит мониторинг и анализ рынка, а также подготовка ежегодного справочника [Энциклопедия российской секьюритизации](#).

Основными разделами являются:

- [Текущее состояние рынка](#) — актуальная информация о рынке ипотечного кредитования, секьюритизации, законодательных инициативах, экономике.
- [Статистика рынка](#) — ежеквартальные обзоры с большим объемом статистической информации по рынку ипотечного кредитования, банковскому сектору. ([демо-версия обзора](#))
- **new** [Блоги на Русипотеке](#) — читайте и комментируйте блоги: Олег Иванов — [«Информационный канал по законодательству»](#), Елена Клепикова — [«Шаг за шагом к цивилизованному рынку»](#), Екатерина Покопцева — [«Роль государства в развитии инфраструктуры рынка»](#), Максим Саблин — [«Кредиторы и должники»](#), Игорь Аксенов — [«Последствия финансового кризиса в США»](#), Марина Стерхова — [«Взыскание залога — теория и практика»](#). У Вас есть чем поделиться с экспертным сообществом? Размещайте и ведите блог на Русипотеке. ([отправить заявку](#))
- [Все эмиссии](#) — полный список выпусков ценных бумаг, обеспеченных ипотечными активами.
- [Рейтинги](#) — на постоянной основе публикуются данные об объемах, количестве и других показателях деятельности ипотечных банков.
- [Публикации](#) и [Интервью](#) — размещаются наиболее интересные и актуальные материалы.
- [Форум](#) — профессиональные участники рынка и эксперты обсуждают тенденции развития рынка и его инфраструктуры. Заемщики могут получить консультацию непосредственно у представителей банков или ипотечных брокеров, поделиться опытом получения ипотечного кредита.
- [Контактная информация](#) — по вопросам сотрудничества, размещения рекламы, участия в обзорах.

В СЛЕДУЮЩЕМ ВЫПУСКЕ

В следующем выпуске мы остановимся на наиболее важных событиях, произошедших на рынке.

Тема номера:

«Развитие ипотеки в регионах России» — опрос представителей региональных ипотечных компаний и банков.

Следите за анонсом на сайте или подпишитесь на новостную рассылку Русипотеки.

Выход: июнь 2010 года

РЕКЛАМА НА РУСИПОТЕКЕ

О Вашей компании узнают:

- 700 подписчиков обзора
- 2700 подписчиков новостной ленты
- 900 постоянных посетителей портала

По вопросам размещения рекламы в обзоре и на сайте, а также по вопросам партнерства обращайтесь через

[форму обратной связи](#)

или

по телефону +7 916 113-80-01



ОГЛАВЛЕНИЕ

▪ Новости и события

Новости законодательства	5
Новости секьюритизации	6
Ключевые новости рынка	6
Новости партнеров Русипотеки	7

▪ Рубрика «От первого лица»

Среди брокеров больших потерь нет	8
Владимир Лопатин, Председатель, Национальная лига сертифицированных ипотечных брокеров	

▪ Рубрика «Практика секьюритизации»

Андрей Сучков,	11
Старший вице-президент, управление секьюритизации и синдикации, Банк ВТБ	

▪ Рубрика «Практика кредитования»

В опросе Русипотеки участвовали:	13
--	----

Сергей Гордейко,
Исполнительный вице-президент,
РосЕвроБанк

Игорь Жигунов,
Заместитель председателя правления,
Городской Ипотечный Банк

Вадим Пахаленко,
Директор департамента по работе
с финансовыми институтами,
Банк DeltaCredit

Андрей Степаненко,
Член правления, руководитель дирекции
обслуживания физических лиц,
Райффайзенбанк

▪ Рубрика «Практика реструктуризации»

Евгений Чепенко,	18
Заместитель генерального директора, Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК)	

▪ Рубрика «Практика взыскания задолжности»

В опросе Русипотеки участвовали:	22
--	----

Елена Докучаева,
Генеральный директор,
Коллекторское агентство
«Секвойя Кредит Консолидейшн»

Александр Фёдоров,
Председатель совета директоров,
Коллекторское агентство
«Центр ЮСБ»

Александр Щербаков,
Заместитель генерального директора
Коллекторское агентство АКМ

▪ Рубрика «Теория и практика»

Перспективы и проблемы передачи ипотечных споров на рассмотрение третейских судов	30
--	----

Максим Саблин,
Третейский судья,
Третейский суд «УРАЛСИБ»

Соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество	33
---	----

Марина Стерхова,
Нотариус, кандидат юридических наук

▪ Рубрика «Зарубежный опыт»

Состояние мирового рынка секьюритизации: итоги 2009 года и взгляд в будущее	36
--	----

Виктория Бакланова,
старший директор группы рейтингов
инвестиционных фондов и управляющих
компаний рейтингового агентства Fitch Ratings, Нью-Йорк

Общее состояние финансовой системы США и пос- ледствия кризиса для реального сектора	39
---	----

Игорь Аксенов,
эксперт по рыночным рискам
в секьюритизированных продуктах,
Barclays Capital

Список экспертов, принимавших участие в обзоре	42
--	----

ИПОТЕКА В РОССИИ В ЦИФРАХ

Аналитический Центр компании РУСИПОТЕКА
представляет исследование

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ (2005–2010)

Настоящее исследование призвано показать динамику развития ипотечного кредитования в России и сопровождающий его общий социально-экономический фон.

Исследование дает понимание тенденций развития рынка ипотечного кредитования и рефинансирования. Материал рассчитан на профильных участников рынка — представителей банков, рефинансирующих организаций, инвестиционных и финансовых компаний.

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

www.rusipoteka.ru



- ✓ Объем задолженности
- ✓ Доля просроченных кредитов
- ✓ Регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры
- ✓ Итоги работы банков и ипотечных агентств
- ✓ Динамика цен на недвижимость

- ✓ Сделки секьюритизации
- ✓ Анализ отчетности ипотечных агентов
- ✓ Статистика банковского сектора
- ✓ Социально-экономические показатели

+7 916 113 80 01
office@rusipoteka.ru

ДЕМО-ВЕРСИЯ





НОВОСТИ И СОБЫТИЯ

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

➤ В связи с появлением в ряде СМИ сообщений о том, что Президиум Верховного Арбитражного Суда (ВАС) якобы признал незаконным одностороннее повышение банками ставок по кредитам, применение санкций за просрочку платежа, а также разрешение споров с заемщиками в судах по месту нахождения банков, президент Ассоциации региональных банков России направил письмо председателю Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации Антону Иванову.

[Подробнее](#)

[Подробности в блоге Олега Иванова](#)

➤ Новое наступление прокуратуры на банковские комиссии началось в Волгограде. Прокуратура Центрального района Волгограда сообщила о проведении проверки соблюдения законодательства при оказании услуг ипотечного кредитования действующими на территории района кредитными учреждениями.

[Подробнее](#)

➤ В Госдуму были внесены поправки к закону о банкротстве, которые устанавливают новые правила банкротства застройщиков, привлекавших средства граждан. Документ внесен группой единороссов. Как рассказал зампред комитета Госдумы по бюджету и налогам Александр Коган, проект разработан по поручению президента. Член администрации президента это подтвердил. Законопроект направлен на защиту интересов граждан, которые покупали квартиры по «нестандартным» схемам (а именно они чаще всего в Москве, например, и используются).

[Подробнее](#)

➤ В Госдуму внесены изменения в статью 5 закона «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы РФ». Законопроект, внесенный главой комитета нижней палаты по финансовому рынку Владиславом Резником, предлагает установить ставку по предоставляемому Сбербанку РФ субординированным кредитам в размере 4,75% годовых.

[Подробнее](#)

➤ Закон, смягчающий требования к секьюритизации ипотечных кредитов, принят Госдумой. На пленарном заседании Госдумы в пятницу принят в первом чтении и в целом закон, уточняющий требования к ипотечным кредитам, входящим в ипотечное покрытие облигаций. Соответствующие изменения вносятся в статью 3 закона «Об ипотечных ценных бумагах». В соответствии с поправками, в состав ипотечного покрытия ипотечных ценных бумаг разрешается включать кредиты, в которых доля средств, предоставляемых банком, составляет 80%, а доля собственных средств гражданина – 20%.

[Подробнее](#)

➤ До 2012 года ВЭБу разрешено выкупать выпуски ипотечных ценных бумаг за счет пенсионных накоплений. Премьер-министр РФ Владимир Путин утвердил поправки к постановлению «Об утверждении инвестиционной декларации расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании», разрешающие Внешэкономбанку (ВЭБу) до 1 января 2012 года выкупать до 100% выпуска ипотечных ценных бумаг какого-либо эмитента за счет средств пенсионных накоплений.

[Подробнее](#)

➤ Президент подписал Федеральный закон «О внесении изменений в статью 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Федеральным законом устанавливается запрет на включение в кредитный договор с заемщиком-гражданином положений, предоставляющих кредитной организации право изменять в одностороннем порядке процентные ставки по кредитам, комиссионное вознаграждение и сроки действия этих договоров за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом.

[Подробнее](#)

➤ Остановить начисление в налоговом учете банка процентов по кредиту в случае смерти заемщика возможно. Но не всегда. В целях налогообложения прибыли начисление процентных доходов по кредитному договору производится, пока по нему существуют взаимные обязательства. А с момента прекращения долгового обязательства основания для начисления процентов в налоговом учете отсутствуют.

[Подробнее](#)

➤ Госдума приняла сразу в трех чтениях закон о продлении на пять лет Банком развития (ВЭБом) срока кредита Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) объемом 40 миллиардов рублей по ставке 9,5% годовых. Срок кредита из средств фонда национального благосостояния, размещенных на депозитах в ВЭБе, продлен до 1 июня 2020 года. Исходный срок был до 1 июня 2015 года. Таким образом, срок кредитования удвоился.

[Подробнее](#)

НОВОСТИ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

➤ Инвесторы, вложившие деньги в евробонды «ГПБ-ипотеки», лишились пятой части инвестиций – их подвело банкротство Lehman Brothers, который хеджировал валютные риски выпуска. В конце января держатели еврооблигаций компании Gazprombank Mortgage Funding 2, обеспеченных ипотечными кредитами банка «ГПБ-ипотека», согласились изменить валюту старшего транша выпуска (147,15 млн евро из 190 млн евро) с евро на рубль, говорится в отчете агентства Standard & Poor's (S&P). Кроме того, процентная ставка была изменена с плавающей на фиксированную: 7,35% годовых до выплаты купона в июне 2012 г. и 8,35% в последующий период. Срок погашения выпущенных в 2007 г. облигаций – июнь 2047 г. Рейтинговое агентство S&P 5 февраля понизило рейтинги всех траншей выпуска до уровня D и отозвало их.

[Подробнее](#)

➤ 16 декабря 2009 года банк ВТБ 24 полностью разместил пятилетние облигации с ипотечным покрытием серии 1-ИП на сумму 15 миллиардов рублей, говорится в материалах банка. Номинальная стоимость одной бумаги – 1 тысяча рублей. Бумаги размещались по открытой подписке. «ВТБ 24» во вторник определил процентную ставку первого купона по облигациям с ипотечным покрытием серии 1-ИП на сумму 15 миллиардов рублей в размере 9,7% годовых. Длительность купонного периода – 182 дня.

[Подробнее](#)

КЛЮЧЕВЫЕ НОВОСТИ РЫНКА

➤ По прогнозу директора департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций ЦБ Михаила Сухова, в общей сложности исчезнет около 100 банков.

[Подробнее](#)

➤ Доля сделок на рынке жилья в Москве, совершенных при помощи ипотечных кредитов, выросла в феврале 2010 года до 22,7%, хотя в декабре и январе этот показатель не превышал 15%.

[Подробнее](#)

➤ В 2009 году ВВП Китая вырос по сравнению с 2008 годом на 8,7% и достиг \$4,93 трлн.

[Подробнее](#)

➤ Внешэкономбанк готов покупать ипотечные облигации у банков, благодаря чему уже в апреле банки начнут выдавать ипотечные кредиты на покупку квартир в новостройках под 11% годовых в рублях. Максимальная сумма кредита составит 3 млн рублей (\$100 тыс.). Но доступнее ипотека в России все равно не станет: ставка не долж-

на превышать 7%, считают эксперты.

[Подробнее](#)

➤ В 2009 году около 90% всех ипотечных кредитов было выдано тремя структурами – Сбербанком, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и ВТБ 24. Причем доля Сбербанка превысила 63% против 37% в 2008 году.

[Подробнее](#)

➤ Наблюдательный совет Внешэкономбанка в рамках «Программы инвестиций в проекты строительства доступного жилья и ипотеку в 2010–2012 годах» одобрил механизм рефинансирования ипотечных кредитов и условия инвестирования средств в объеме 250 миллиардов рублей, сообщила в среду пресс-служба госкорпорации.

[Подробнее](#)

➤ Данные очередного регионального обзора американской Федеральной резервной системы (ФРС), называемого по цвету обложки beige book («бежевая

книга»), свидетельствуют о медленном улучшении ситуации в экономике США.

[Подробнее](#)

➤ 1 марта 2010 года состоялись слушания Общественной палаты «Безопасное финансирование (секьюритизация) – новые возможности поддержки российской экономики» при поддержке рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России.

[Подробнее](#)

➤ Владимир Пономарев – Дальнейшее снижение ставок по ипотечным кредитам может привести не только к надуванию «пузыря» на рынке недвижимости, но и к полной остановке системы ипотечного кредитования в России.

[Подробнее](#)

➤ Сергей Алексахенко – Снижение ипотечной ставки с 11% до 8% дает меньший эффект, чем снижение стоимости квадратного метра на 10%.

[Подробнее](#)

► Лиана Пепеляева — Получив государственную помощь, банки будут уже обязаны снизить процентные ставки.

[Подробнее](#)

► Гарегин Тосунян — Необходима агрессивная государственная политика по стимулированию всех без исключения банков, а не отдельных игроков рынка.

[Подробнее](#)

► В список банков для военной ипотеки вошло 57 кредитных организаций. Список банков, в которых могут размещаться средства пенсионных накоплений и накопления для жилищного обеспечения военнослужащих в рублевые депозиты, расширен по сравнению с данными на 1 декабря 2009 года на четыре банка, в его состав на начало 2010 года входит 57 банков.

[Подробнее](#)

► В пятницу Fannie Mae сообщила, что за IV квартал ее убыток составил \$16,3 млрд, за 2009 год — \$74,4 млрд после

\$59,8 млрд в 2008 году. Компания несет потери из-за продолжающегося уже три года снижения цен на рынке жилья в США и дефолтов заемщиков.

[Подробнее](#)

► Комитет Госдумы по финансовому рынку планирует запросить в ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) информацию о деятельности агентства и целях создания ОАО «Страховая компания АИЖК». Соответствующее протокольное поручение члена думского комитета по финансовому рынку Константина Шипунова было поддержано в среду на пленарном заседании Госдумы.

[Подробнее](#)

► Продажи новых домов в США снизились в январе на 11,2% — до 309 тыс. — минимального уровня с начала ведения расчетов в 1963 году.

[Подробнее](#)

► Более 700 или каждый 11-й банк в США находится на грани

банкротства. В обнародованном здесь сегодня докладе федерального агентства по изучению деятельности банковского сектора отмечается, что в так называемом «проблемном списке» в настоящее время значатся 702 банка. Это самый высокий показатель с 1992 года, когда в этом списке находились 1066 банков.

[Подробнее](#)

► Выделенные правительством США \$787 млрд удержали экономисты страны на краю пропасти, предотвратили повторение Великой депрессии и позволили сохранить и создать 2 млн рабочих мест, отмечается в докладе.

[Подробнее](#)

► Российские банкиры требуют отдать им часть полномочий Службы судебных приставов и наделить банки правом самостоятельно забирать имущество должников по просроченным кредитам, если сумма кредита не превышает 1 млн рублей.

[Подробнее](#)

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ РУСИПОТЕКИ

► Для ипотечных заемщиков, получивших дополнительный (стабилизационный) заем для расчетов по кредиту в кризис, сделано новое послабление. Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) решило снизить ставку по стабилизационному кредиту с 13 до 5,7% годовых для дисциплинированных заемщиков.

[Подробнее](#)

► «ВТБ 24» в 2010 г намерен в 2,5 раза нарастить ипотечное кредитование. Второй крупнейший розничный банк России «ВТБ 24» намерен выдать в текущем году ипотечных кредитов минимум на 30 миллиардов рублей — в 2,5 раза больше, чем в 2009 году, рассказал РИА Новости официальный представитель банка.

[Подробнее](#)

► Банк Жилищного Финансирования получил статус сервисного агента АИЖК. Присвоение статуса означает, что Банк получил право обслуживать ипотечные кредиты Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

[Подробнее](#)

► 28 января состоялось заседание Совета директоров ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК), на котором принято решение об одобрении лимита на реализацию пилотного проекта специального ипотечного продукта «Переезд» в размере 500 млн рублей. Ключевая задача продукта «Переезд» — оказать содействие гражданам, в особенности из монопрофильных городов и населенных пунктов со сложной экономической обстановкой, в переезде в другой город и приобретении там жилья.

[Подробнее](#)



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



■ Владимир Лопатин

Председатель
Национальная лига сертифицированных ипотечных брокеров

СРЕДИ БРОКЕРОВ БОЛЬШИХ ПОТЕРЬ НЕТ

— Среди участников ипотечного рынка сильнее всех из-за кризиса пострадали брокеры. Большинству из них пришлось уйти с рынка, некоторые перепрофилировались, так называемые федеральные брокеры перестали быть таковыми. Как вы оцениваете текущее состояние рынка брокерских услуг и насколько сильно он пострадал из-за кризиса?

Прежде всего, я, наверное, не соглашусь с тем, что ипотечные брокеры — самый пострадавший сегмент рынка ипотеки. Если под этим рынком подразумевать не только первичный, но и вторичный рынок, то есть рынок рефинансирования выдаваемых кредитов, то следует сказать, что именно здесь мы понесли самые очевидные потери. Из довольно многочисленных докризисных участников этого рынка даже сейчас, когда наметилось размораживание, активничает только АИЖК и в какой-то мере ДельтаКредит. Остальные записные «рефинансисты» признаков жизни не подают.

Что касается первичного рынка, то и здесь, брокеры, как мне кажется, не самые пострадавшие. Из шестисот банков, имевших у себя ипотечные кредитные программы, на рынке сейчас в лучшем случае полсотни, да и среди них многие скорее имитируют деятельность по выдаче кредитов, чем ее осуществляют. Среди брокеров таких потерь нет.

Другое дело, что ипотечные банки, закрыв у себя соответствующие программы, не прекратили свое существование, а занялись за редким исключением чем-то другим. Это верно. Но ведь и ипотечные брокеры в большинстве своем имели такую возможность. Не так-то много на рынке было «чистых» брокеров (и они-то как раз очень сильно пострадали в кризис). Среди тех, кто оказывал гражданам (и банкам) услуги по купле-продаже ипотечных кредитов, абсолютно преобладали, особенно в регионах, представители риэлтерских ком-

паний. И очень многие из них выжили в кризис и готовы работать сейчас. Во всяком случае, «перекличка», которую мы провели у себя в Лиге после года отсутствия на рынке, дала вполне обнадеживающие результаты: из полутора тысяч аккредитованных нами брокеров по стране примерно половина подтверждает сейчас верность профессии и бизнесу.

— Практически каждый день мы слышим, что тот или иной банк снизил ипотечные ставки или открыл ранее закрытую программу. В связи с этим, ощущаете ли вы оживление спроса на услуги брокеров как со стороны банков, так и со стороны заемщиков?

Банков на рынке стало меньше. Но и клиентов, которые а) подходят под ужесточившиеся требования оставшихся банков; б) могут позволить себе взять кредит без опасения завтра остаться и без доходов, и без жилья; в) хотят себе это позволить, — сейчас тоже существенно меньше. Поэтому в погоне за такими клиентами банки опять будут конкурировать друг с другом. А, следовательно, придут и к нам, риэлторам, брокерам, поскольку мы были и есть реальный канал продаж ипотечных кредитов.

«... из полутора тысяч аккредитованных нами брокеров по стране примерно половина подтверждает сейчас верность профессии и бизнесу ...»

И потихоньку уже начали приходить. Вернулись партнерские программы, в которых клиентам, направляемым в банк брокерами, предоставляются существенные преференции: по

процентной ставке, по единовременным сборам и т.д. Возвращаются и возмездные договоры с брокерами, когда банк платит за каждого заемщика.

Конечно, и по размерам этих вознаграждений, и по количеству программ, в которых они применяются, нам еще далеко до позапрошлого года. Но лиха беда начало.

— Как президент Лиги ипотечных брокеров вы хорошо знакомы с ситуацией в регионах. Что сейчас происходит за пределами двух столиц? В каких регионах началось восстановление рынка? В каких регионах ипотека пострадала наиболее сильно? Остался ли в регионах платежеспособный спрос на ипотечные кредиты?

Ситуация на региональных рынках ипотеки, по моей личной оценке, зависит в основном от трех параметров:

- От общей ситуации в экономике региона. Думаю, развернутые пояснения здесь не требуются. В депрессивных моногородах мы реальную ипотеку еще долго не увидим. Да и с «миллионниками» разброс приличный. В Екатеринбурге, например, намного лучше, чем в соседнем Челябинске, а в Новосибирске лучше, чем в Омске.
- От региональной ситуации на рынке жилья. Если жилье вообще не покупают, то не покупают и в кредит. И таких регионов еще немало.
- От того, как повели себя в кризис кредиты, ранее выдававшиеся в этом регионе. Понятно, что в таких городах, как, например, Барнаул, Самара, Уфа, где просрочка составляла до трети кредитов, банки будут осторожничать. Но в целом бодрости прибавилось.

— Изменил ли кризис сам подход к ипотечному бизнесу и роли брокера на рынке? Насколько ипотечному брокеру стоит быть более универсальным и становиться не столько ипотечным, сколько кредитным, тем самым диверсифицируя свою деятельность?

Думаю, да, изменил. Я и до кризиса настороженно относился к компаниям, которые позиционировали себя исключительно как ипотечные брокеры. Особенно к сетевым, межрегиональным проектам такого рода. Мне всегда казалось, что окупить себя они не смогут. Что затраты на привлечение клиентов, на содержание офисов и персонала не окупятся ни за счет комиссии от клиентов, ни за счет вознаграждений от банков. И кризис, по-моему, это доказал. Выжили лишь те, кто имел какую-то диверсификацию бизнеса.

Другое дело, что это за диверсификация. Можно ли в качестве таковой считать готовность компании торговать не только ипотечными кредитами, но и потребительскими ссудами, кредитными картами, автокредитами? Не думаю. Во-первых, потому что ипотечный кредит

по сумме гораздо больше остального вышеперечисленного. Следовательно, и комиссии несопоставимы. Во-вторых, с трудом себе представляю клиента, который обратится к брокеру за потребительским кредитом. Нечастый это случай. Чаще вопрос решается в банковском фронт-офисе. Да и автокредиты мы в основном выбираем не у кредитного брокера, а в автосалонах. И совсем не факт, что крупный автосалон пустит к себе «профессионального» брокера. Ему проще самому освоить такую, в общем-то нехитрую, услугу.

Хорошая тема — бизнескредиты. Но сложная. По сути, это совсем другой бизнес, требующий от брокера совсем других знаний и навыков, чем кредиты для частных лиц. И я знаю буквально считанные примеры удачного совмещения.

То же самое могу сказать и о диверсификации в сторону продажи страховых полисов и, тем более, инвестиционных продуктов. Здесь надобно учить персонал, создавать технологии, программное обеспечение. А это все деньги, и немалые. Мало кому это по силам.

Гораздо более реальной диверсификацией мне кажется совмещение услуги ипотечного брокера с риэлтерской или девелоперской услугой. Здесь все понятно. Имеется готовый клиентский поток, и просто требуется расширять и углублять спектр предоставляемых ему услуг. Причем расширять и углублять в совершенно естественную, а не надуманную сторону. «Вам, уважаемый клиент, нужна квартира, но не хватает денег на нее? Не беспокойтесь. Наша Маша Вам поможет».

Большинство таких брокеров, совмещенных с риэлтерством, как мы уже отмечали выше, имело шанс на выживание и воспользовалось им. Вполне допускаю, что в тех риэлтерских компаниях, где услуга ипотечного брокера оказывалась отдельными специалистами или даже отдельными подразделениями, в период кризиса произошло некое секвестирование затрат и персонала. Но это очень быстро восстанавливается при первых же признаках оживления рынка. У нас в Лиге это уже проявляется, и вполне отчетливо. И я полагаю, ближайшие несколько лет мы по-прежнему будем наблюдать на рынке брокерских услуг по ипотеке абсолютное преобладание риэлтерских компаний. Важно только, чтобы они повышали качество предостав-

«...будем наблюдать на рынке брокерских услуг по ипотеке абсолютное преобладание риэлтерских компаний ...»

ляемых ими услуг, но это отдельный и серьезный разговор.

— В конце прошлого года была широко разрекламирована программа «Ипотечная реабилитация», реализация которой должна была помочь банкам рефинансировать ипотечные портфели. Судя по отсутствию информации о сделках по рефинансированию и новым выпускам ипотечных ценных бумаг, деятельность проекта не привела к желаемым результатам. Что явилось причиной отсутствия у рынка интереса к этому проекту?

Как было сказано в одном хорошо нам известном фильме, «торопиться не надо». Даже самая простая сделка по секьюритизации кредитных активов готовится месяцами, а то и годами. А тут речь идет о сделках, которые еще никогда в России не осуществлялись, когда в секьюритизируемый пул включаются кредиты нескольких банков (оригинаторов). Месяцы уходят только на то, чтобы сагитировать их и утрясти хотя бы такой «простой» вопрос, как взаимное недоверие друг к другу и к качеству кредитов, передаваемых в общий пул.

А тем более, ситуация на финансовом рынке существенно изменилась. Когда проект задумывался, с ликвидностью у многих банков было тяжело, а сейчас ее у всех с избытком. Следовательно, мало кто нуждается в кредитах Центрального Банка, доступ к которым как раз и открывался благодаря облигациям, которые мы планировали выпускать на базе ипотечных кредитов банков с поручительством АИЖК.

Но сейчас ситуация опять разворачивается. Приняты решения об оживлении рынка рефинансирования ипотеки за счет государственных средств, управляемых Банком развития. Причем не только по кредитам, выдаваемым сейчас, но и по ранее сформированным портфелям. А это уже совсем иной интерес для банков — потенциальных участников сделки. Это доступ не к коротким займам ЦБ, а к длинным, инвестиционным деньгам ВЭБа.

Так что мы продолжаем работу, ведя достаточно предметные переговоры с рядом заинтересованных банков. Надеюсь, не напрасно.

— Как вы относитесь к заявлениям, устремлениям и действиям государства в лице Правительства по снижению ипотечных ставок и, в частности, к заявлению Владимира Путина о том, что текущая ставка по ипотечному кредиту в 14% годовых необоснованна.

Спокойно отношусь. У каждого своя работа. Сегодня ставки в 11 и менее процентов могут позволить себе только две категории банков: госбанки, напрямую имеющие доступ к дешевым госресурсам, и банки, получающие этот доступ через государственное же АИЖК и, следовательно, работающие на рынке по его стандартам. Очень бы не хотелось, чтобы наш рынок ипотеки свернулся только до этих двух каналов. Во всем мире ипотека — рыночный инструмент. И мы сделаем большую ошибку, если с нашего отечественного рынка «попросим» рыночных игроков — прямыми административными запретами или косвенной дискредитацией в глазах клиентов. У этих игроков немалый потенциал. Дайте время.

— Ваш прогноз по развитию рынка на ближайшие полгода.

Осторожно оптимистичный. Рынок начал размораживаться существенно раньше и быстрее, чем я ожидал. Это не может не радовать. И это, по-видимому, продолжится. Причем продолжится и нарастающими темпами, и на новом качественном уровне, поскольку в период кризиса было сделано очень многое для более цивилизованного развития ипотеки у нас.

Воспрепятствовать этому сценарию может общее ухудшение ситуации в мировой экономике, вероятность которого, как мне кажется, сильно отлична от нуля. А события последнего времени показали, что никакой «тихой гавани» у нас нет. Впрочем, очень хочется верить в лучшее. Чем и будем заниматься в свободное от работы время.



ПРАКТИКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ



■ Андрей Сучков

Старший вице-президент, управление секьюритизации и синдикации
Банк ВТБ

— *Кризис осложнил возможности рефинансирования выданных ипотечных кредитов и сократил количество рефинансирующих организаций. Какие в настоящий момент у банков существуют возможности для рефинансирования?*

Действительно, в связи с финансовым кризисом бизнес российских банков по рефинансированию ипотечных кредитов практически прекратился. С другой стороны можно говорить о существенном росте господдержки, в частности, значительный объем средств предоставлен АИЖК для выкупа ипотечных кредитов у первичных кредиторов, кроме того Правительством РФ принято решение об инвестировании до 20% средств под управлением ГУК ВЭБ в российские ипотечные облигации. Это — знаковое событие, поскольку на российском рынке ипотечной секьюритизации появился реальный инвестор с долгосрочным горизонтом инвестирования, который, как нам хотелось бы верить, потянет за собой другие управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды и т.д.

— *Какой из вариантов рефинансирования на ваш взгляд сейчас наиболее оптимален? Какие схемы будут преобладать в обозримом будущем?*

Маловероятно, что мы увидим в ближайшей перспективе какой-либо ощутимый интерес со стороны зарубежных инвесторов. При этом, в настоящее время сложились весьма благоприятные условия для формирования внутреннего рынка, учитывая меры ЦБР, направленные на повышение ликвидности ИЦБ. Включение ипотечных бумаг в Ломбардный список Банка России является необходимым условием для формирования рынка. С практической стороны, сейчас открыты два основных направления рефинансирования ипотечных кредитов российскими банками — через операции РЕПО с ЦБ и их размещение на зарождающемся рынке, прежде всего в ВЭБ. Кроме того, АИЖК не сворачивала, а, напротив, расширила свои программы выкупа ипотеки и продолжает оставаться основ-

ным источником ликвидности для программ жилищного кредитования мелких и средних региональных банков.

— *В декабре ВТБ24 разместил выпуск ипотечных облигаций, организатором которого были ВТБ и ВТБ Капитал. Почему была выбрана именно балансовая секьюритизация, а не через ипотечного агента?*

По моему мнению, инструмент балансовой секьюритизации, аналогичный Covered Bond или Pfandbrief, является чрезвычайно перспективным с точки зрения надежности и привлекательности для инвесторов. Следует отметить, что Covered Bond пострадали от финансового кризиса в гораздо меньшей степени, чем классические RMBS, что обусловило обсуждение ФРС и министерством финансов США применения этого инструмента в качестве альтернативы классической секьюритизации. По существу, это банковская облигация, имеющая дополнительное обеспечение и полностью отвечающая требованиям инвесторов о простоте, надежности и прозрачности, хотя в то же время предъявляются дополнительные требования к самой кредитной организации-эмитенту. Этот инструмент предпочтителен для целого ряда российских банков с высоким рейтингом. Для ВТБ24, у которого не существовало проблемы с достаточностью капитала, подобная схема явилась более простым, быстрым и дешевым способом секьюритизации, чем внебалансовая через ипотечного агента.

— *Напомните нашим читателям основные параметры выпуска. Как отреагировали потенциальные инвесторы? Весь ли выпуск удалось разместить?*

Объем выпуска составил 15 млрд. руб., срок обращения — 5 лет с двухлетней офертой, размещение прошло с доходностью 9,7% годовых. Выпуск вызвал большой интерес инвесторов, книга была закрыта со значительной переподпиской. Львиную долю выпуска купил ВЭБ, но для нас принципиально важным было участие част-

ных управляющих компаний, которые, действуя в соответствии с инвестиционной декларацией, покупали эту бумагу именно как ипотечный, а не банковский бонд. Объемы инвестированных ими средств, конечно, небольшие, но это принципиально важный шаг на пути формирования внутренней инвесторской базы.

— В сентябре МБРР осуществил выпуск ипотечных ценных бумаг на 2.2 млрд рублей с поручительством АИЖК. Весь выпуск банку пришлось выкупить на себя. Как вы думаете, почему не удалось разместить выпуск на рынке — не достаточно активная «работа» с инвесторами, недоверие инвесторов в принципе к этому виду бумаг или что-то еще?

Насколько мне известно со слов представителя МБРР, на сегодняшний день банк не испытывает потребности в ликвидности, однако, эмитировав эту бумагу и включив ее в Ломбардный список, МБРР получил удобный инструмент для привлечения по мере необходимости фондирования от Банка России.

— Недавно были приняты поправки в закон «Об ипотечных ценных бумагах», позволяющие увеличить коэффициент LTV до 80% при секьюритизации ипотечных кредитов. Насколько на ваш взгляд введение данной нормы поможет развитию ипотеки? Не увеличит ли это риски инвесторов?

Величина LTV — ключевой параметр, который влияет на риски, при этом, хочу напомнить, что в США по кредитам с LTV > 80% для последующей секьюритизации требуется обязательная страховка. В то же время существующая российская статистика не показывает тесной корреляции уровня дефолтов и величины LTV. Это связано с тем, что российские заемщики рассматривают приобретаемое жилье не как инвестицию, а как необходимое жизненное благо, и не отслеживают текущую рыночную стоимость своей недвижимости. Увеличение LTV до 80% безусловно повысит доступность кредита, однако возможное последующее увеличение этого показателя потребует введение системы ипотечного страхования, актуальность которой на сегодняшний день созрела. Что касается инвесторов, то их риски будут зависеть от структуры выпуска и величины кредитной поддержки по траншам, а ее мож-

но варьировать в зависимости от интересов инвестора.

— Как вы относитесь к законодательным инициативам по вовлечению в процесс инвестирования в ИЦБ средств ВЭБа и Пенсионного фонда? Является ли на ваш взгляд правильным введение ограничения по инвестированию в ИЦБ обеспеченные исключительно кредитами по ставке не выше 11%? Не создаст ли это искусственное выдавливание с рынка ипотечных ценных бумаг банков, которые выдают кредиты по собственным программам и рыночным ставкам, превышающим указанный уровень?

Считаю это правильным. Объем ресурсов, выделенный ВЭБу на цели рефинансирования, сопоставим с общим объемом рынка ипотечного кредитования в этом году. Выдвигая подобные условия, государство поддерживает вновь зарождающуюся на рынке тенденцию к снижению ставки. Таким образом, речь идет об использовании государством рыночного механизма повышения доступности ипотечного кредита через снижение цены (ставки). Важно, чтобы пониженная ставка не стала очередной льготой, так как в этом случае она будет иметь очень ограниченное влияние на рынок.

— У ВТБ достаточно большой портфель ипотечных кредитов. Готовится ли банк осуществить очередные сделки по секьюритизации?

Да, ВТБ24 планирует ряд сделок по секьюритизации, и ВТБ Капитал готов организовать эти сделки. Конкретные решения будут приниматься руководством ВТБ24 в зависимости от ситуации на рынке.

— Пик мирового финансового кризиса остался в прошлом году и инвесторы опять обратили внимание на восстанавливающиеся рынки. На ваш взгляд, есть ли инвесторы, готовые покупать облигации,

обеспеченные российскими ипотечными кредитами, т.е. выпущенные по западному законодательству?

Пик мирового финансового кризиса пройден, рынки потихоньку восстанавливаются. Но этот процесс идет пока очень осторожно. Большинство сделок по секьюритизации размещаются через проце-

Оригинатор: Банк ВТБ24
Эмитент:
Банк ВТБ24 (балансовая секьюритизация)
Организаторы выпуска: ВТБ, ВТБ Капитал
Дата размещения: 16 декабря 2009 г.
Объем выпуска: 15 млрд рублей
Количество секьюритизированных кредитов:
13 678 штук
Срок обращения облигаций: 5 лет
Купонная ставка: 9,7% годовых
Рейтинг: Baa1 (Moody's)
Дата погашения: декабрь 2014 г.

дуру private placement, а не на открытом рынке. Безусловно, требуется время, чтобы западные инвесторы обратили внимание на российские ипотечные облигации с рейтингом BBB. Вселяет оптимизм тот факт, что многие наши коллеги из западных инвестбанков, которых мы не видели в Москве последние полтора года, возвращаются и интересуются возможностями развития бизнеса в России.

— *Как вы оцениваете перспективы возрождения*

рынка секьюритизации в 2010 году?

Не хочу оценивать перспективы внешних рынков. Что же касается российского рынка секьюритизации, то мы смотрим в будущее с оптимизмом, так как те меры, которые были приняты в последнее время, сделали возможным заложить в 2010 году реальные основы будущего внутреннего рынка ипотечных бумаг.



ПРАКТИКА КРЕДИТОВАНИЯ

На вопросы Русипотеки отвечали:



■ **Андрей Степаненко**

Член правления, руководитель
дирекции обслуживания
физических лиц
Райффайзенбанк



■ **Вадим Пахаленко**

Директор департамента
по работе с финансовыми
институтами
Банк DeltaCredit



■ **Сергей Гордейко**

Исполнительный
вице-президент
РосЕвроБанк



■ **Игорь Жигунов,**

Заместитель председателя
правления
Городской Ипотечный Банк

— *Пик финансового кризиса остался в 2009 году, в котором темпы развития ипотечного кредитования упали до уровня 2006 года. Как вы оцениваете работу вашего банка в прошедшем году в части ипотечного кредитования — удалось ли сохранить специалистов и потенциал для возобновления активной работы на рынке?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

В прошедшем году выдачи были ипотечных кредитов в 7 раз меньше 2008 года. Сотрудники работали по обслуживанию действующего портфеля. Костяк сохранен и возможности выдачи тоже.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

У нас в банке существует своеобразная культура задавать себе вопрос: «А что потом?» Что будет, если мы выдадим кредит больше установленного лимита, что будет, если разрешим этому заемщику внести меньше первоначальный взнос, чем установлено программой. И так далее по любым поводам. Мы привыкли думать на несколько шагов вперед. Не просто жить сегодняшним днем, чтобы просто выдать как можно больше кредитов, не упустить свою долю рынка, а постоянно задавать себе вопрос: если для дости-

жения таких целей придется сильно расслабить кредитную политику, что мы пожнем в будущем. Такая стратегия работы может иметь в краткосрочных периодах не те результаты, которых хочется, например, потеря доли рынка, но в дальнейшем, в долгосрочной перспективе это выводит банк на первые места.

Нам не просто удалось сохранить всех ценных специалистов, сохранить точки присутствия, но и подготовиться к предстоящему росту. Несмотря на серьезное усиление государственной монополии, банк остался в тройке лидеров ипотечного рынка и готов к дальнейшему росту.

■ **Андрей Степаненко, Райффайзенбанк**

Да, считаю деятельность Райффайзенбанка в сложный для экономики период достаточно

эффективной. Несмотря на падение объемов кредитования, мы не прекращали выдачу ипотечных кредитов и с изменением рынка предложили нашим клиентам интересные условия фи-

нансирования покупки недвижимости на вторичном рынке, под залог имеющейся квартиры, а также кредиты на любые цели под залог имеющейся квартиры.

— Ощущаете ли вы возобновление интереса со стороны заемщиков? Какие программы ипотечного кредитования на ваш взгляд наиболее востребованы в настоящее время?

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Оживление есть. Хороший спрос на бюджетные новостройки, недорогую вторичку и залог имеющегося жилья.

■ **Игорь Жигунов, Городской Ипотечный Банк**

Хотел бы отметить, что за последние несколько месяцев выросло количество заявок на получение ипотечного кредита. По сравнению с концом лета 2009 года оно увеличилось более чем в 5 раз. Большинство людей берут ипотеку для улучшения жилищных условий, на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья.

Сейчас наиболее часто встречающиеся и наиболее востребованные на рынке программы — это программы на приобретение квартир на вторичном рынке. В частности, Городской Ипотечный Банк начал реализацию программы ипотечного кредитования в рублях РФ по федеральным стандартам АИЖК во всех регионах своего присутствия. Банк выступает в качестве первичного кредитора и сервисного агента АИЖК в 23 субъектах федерации.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

Кризис кризисом, а потребности людей в собственном жилье никуда от этого не делись. Да, у людей стало меньше возможностей, некоторые потеряли работу, некоторым сократили зарплату, кто-то отложил решение этого вопроса, но

— Какой портрет потенциального заемщика, обращающегося в ваш банк?

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Из-за кризиса портрет изменился. Это тот же средний класс, только немного меньше доходов и старые долги (другие кредиты).

■ **Игорь Жигунов, Городской Ипотечный Банк**

Портрет заемщика: это служащий, имеющий за плечами хороший опыт работы, востребованный, грамотный специалист в своей отрасли, что в значительной мере страхует его от потери работы, по крайней мере, снижает возможные риски такого рода. Желательно, чтобы он располагал иными активами в собственности. Это может быть, например, квартира, дача, гараж, машина. Сейчас также необходимо иметь собственные сбережения на первоначаль-

ное одно: жилищный вопрос стоит все так же остро.

Единственное, что можно точно зафиксировать как последствие кризиса, это то, что люди стали чаще покупать не столько первое жилье, сколько улучшать свои жилищные условия: из однокомнатной квартиры переезжают в 2-х-комнатную, из 2-х в трех и так далее.

С большей осторожностью стали относиться к приобретению жилья на первичном рынке (и дело не только в том, что таких программ стало намного меньше, дело больше в опасениях людей, что в свете кризиса нет гарантии своевременности сдачи дома).

А в остальном все так же: те же сроки, почти то же соотношение долларовых и рублевых кредитов по Москве. Просто рынок ипотеки сжался в 6–7 раз, а в остальном все также...

■ **Андрей Степаненко, Райффайзенбанк**

Начиная с декабря 2009 года, мы наблюдаем увеличение обращений в банк за ипотечными кредитами, которое продолжает расти с каждым месяцем. Наиболее востребована на сегодняшний день программа кредитования на приобретение недвижимости на вторичном рынке.

чальный взнос, минимальный размер которого при покупке квартиры составляет 30% стоимости жилья, при покупке индивидуального жилого дома — 40% от стоимости жилья (без учета земельного участка).

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

Это наемный сотрудник, как правило, среднего звена, с семьей, 30–40 лет. Но это не главное, для нас главное — стабильная занятость человека и его профессионализм в том, чем он занимается. У нас много клиентов из сотрудников социальной сферы — врачи, учителя. Вы знаете, очень отраднo наблюдать, как по многим регионам серьезно повысился уровень оплаты данных категорий. Когда врач скорой

помощи получает порядка 50 000 рублей в месяц лично внутри меня рождается в том числе гордость за то, что в моей стране какие-то слова наших государственных мужей становятся правдой жизни.

■ **Андрей Степаненко, Райффайзенбанк**

Наш заемщик — это гражданин Российской Федерации в возрасте 25–45 лет, фактическое место жительства и место работы которого на-

ходится в регионе присутствия кредитующего подразделения Банка, постоянно зарегистрированный на территории Российской Федерации (или временно в регионе, где представлено кредитующее подразделение Банка), финансово стабильный, работающий на последнем месте работы не менее 6 месяцев при общем трудовом стаже не менее 1 года и не имеющий плохой кредитной истории и судимостей.

— *Кризис осложнил возможности рефинансирования выданных ипотечных кредитов и сократил количество рефинансирующих организаций. Какие в настоящий момент у банков существуют возможности для рефинансирования?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

а) Рефинансирование тем или иным способом, связанное с АИЖК.

б) Собственный выпуск ИЦБ банком существует как механизм, но для подавляющего большинства банков он экономически не очень целесообразен из-за затрат на выпуск и высокими про-

центами, которые хотят получить инвесторы в уплату за риск. И инвесторов сейчас таких дефицит. При нынешней ситуации главным инвестором является АИЖК, что практически означает Государство, которое спасает рынок. В текущий момент времени.

в) Собственные средства банков и их акционеров.

— *Насколько вопрос рефинансирования актуален для вашего банка? Планируете ли вы в ближайшее время воспользоваться одним из вариантов рефинансирования или будете накапливать выданные ипотечные кредиты на балансе?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Будем накапливать до установленного в банке норматива. Дальнейшие действия определим по окончании кризиса.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

Безусловно, в настоящее время вопрос рефинансирования актуален для всех банков, кто серьезно работает на ипотечном рынке и выдает большие объемы. Небольшие и средние банки (как региональные, так и московские) пользуются нашими возможностями и возможностя-

ми АИЖК. На сегодняшний день только ДельтаКредит и АИЖК работают на рынке рефинансирования с такими банками. Большие банки изыскивают свои возможности. Пока что это в основном помощь акционеров, так как рынки капитала все еще закрыты. Мы используем разные возможности фондирования и ждем первой же возможности для секьюритизации. Но и в случае отсутствия такой возможности банк сможет безболезненно для своих нормативов выдавать кредиты как минимум 1,5 года при росте в 200%.

— *Как вы относитесь к законодательным инициативам по вовлечению в процесс инвестирования в ИЦБ средств ВЭБа и Пенсионного фонда? Является ли на ваш взгляд правильным введение ограничения по инвестированию в ИЦБ обеспеченные исключительно кредитами по ставке не выше 11%? Не создаст ли это искусственное выдавливание с рынка ипотечных ценных бумаг банков, которые выдают кредиты по собственным программам и рыночным ставкам, превышающим указанный уровень?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Любые ограничения не способствуют развитию бизнеса и конкуренции. Трудно сказать, возможны ли в кризис иные меры, но для развития ипотечного кредитования необходимо наличие и механизмов рефинансирования и институциональных инвесторов с длинными ресурсами.

Выпуск ИЦБ не должен ограничиваться ипотечными агентами и иными жесткими условиями. Рынок будет расти, когда банки смогут самосто-

ятельно с баланса выпускать ИЦБ и будут инвесторы таких бумаг.

Экономическая ситуация на рынке заставляет банки выдавать кредиты, пользующиеся спросом. В такой ситуации кредитный портфель приобретает доходность, но становится менее однородным, что приводит к ограничению возможности рефинансироваться по государственным каналам, через АИЖК, например. Любое дополнительное ограничение в виде ставки, размера

кредита, первоначального взноса ограничивает гибкость банка при формировании ипотечного портфеля, на основе которого можно выпустить ИЦБ и рефинансироваться.

В кризис для многих банков нерентабельно содержать структуры, которые выдают много кредитов, соответствующим стандартам АИЖК, например. Для однотипных кредитов потока платежеспособных заемщиков недостаточно и такую инфраструктуру могут себе позволить очень не многие банки.

Более целесообразно содержать инфраструктуру, которая выдает все виды кредитов, основываясь на классических принципах надежности заемщика и обеспеченности кредита залогом. В таком случае сформированные кредитные портфели даже обладая доходностью и надежностью не могут быть рефинансированы по стандартам рефинансирующих организаций, где формируется очень большой пул однородных кредитов. Выход для банков, строящих экономически самостоятельную долгосрочную политику, видится в выпуске со своего баланса ИЦБ на основе сформированного кредитного портфеля. Техническим ограничением будут только требования законодательства об ИЦБ, и здесь уменьшение первоначального взноса на 10 % имеет весьма положительное значение. Главной проблемой является отсутствие инвесторов, заинтересованных в ИЦБ. Нынешняя ситуация все инвестирование привязывает к Государственным деньгам в различных вариантах.

Перспективой для развития рынка ипотечного кредитования является создание предпосылок

— *Недавно были приняты поправки в закон «Об ипотечных ценных бумагах», позволяющие увеличить коэффициент LTV до 80% при секьюритизации ипотечных кредитов. Насколько на ваш взгляд введение данной нормы поможет развитию ипотеки?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Это расширит количество кредитов для ипотечного покрытия ИЦБ, но не принципиально.

■ **Игорь Жигунов, Городской Ипотечный Банк**

Мера позитивная и своевременная. Для кредиторов — это возможность привлечь дополнительные ресурсы, а для заемщика — возможность воспользоваться более доступной ипотекой. Так, отмена норматива в 70% увеличит объем кредитов, которые можно будет секьюритизировать. Кроме того, уменьшение первоначального взноса на 10% — мера, очень существенная для клиентов, соответственно их количество увеличится.

Также это возможность инициировать внесение изменений в другие документы по ипотеке. На-

формирования инвесторов, имеющих возможность вкладывать средства не только в условно государственные ИЦБ. При этом эти инвесторы не должны зависеть от бюджетных средств. В настоящий момент рынок определяется политикой главного инвестора — Государства. Кризис показал, что финансирование с западных рынков капитала работает в период роста и компенсирует ниши внутренние недостатки. Когда рост прекращается такое финансирование уходит первым и возвращается последним, когда проходят основные факторы риска. Это означает, что в ближайшее время создание внутренних возможностей для системы рефинансирования является залогом для долгосрочного развития ипотечного кредитования в РФ.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

Помните ставшее крылатым высказывание одного из известных политиков нашей страны? «Хотели как лучше, а получилось как всегда». К сожалению, похоже в данном случае эта фраза также применима. Но давайте по порядку:

- Средства Пенсионного Фонда — это как раз те длинные ресурсы, которые можно и нужно было бы пустить в ипотеку. Так что этот шаг очень правильный.
- В этой программе сможет участвовать в лучшем случае только АИЖК, и то за счет того, что они имеют в настоящее время серьезную поддержку государства.
- Государство в этой программе будет заниматься дотацией. Так не лучше ли дотацию выдавать людям, а они уже сами определяют, в каком банке им взять ипотеку с помощью этой дотации.

пример, в корпоративные стандарты государственного ипотечного кредитования, в которых соотношение банковских и собственных средств заемщика составляет 70% к 30%.

Изменение норматива даст возможность пересмотреть уже выданные кредиты и тоже включить их в ипотечные покрытие под обеспечение ценными бумагами.

Конечно это дополнительный риск для инвесторов, но за последние полтора года стоимость недвижимости существенно упала, в некоторых сегментах до 20–30%. Если рост экономики будет стабильным, то в будущем недвижимость будет расти. Соответственно и риски будут снижаться.

— *Как вы относитесь к инициативам государства по снижению ставок по ипотечным кредитам и, в частности, к высказыванию Владимира Путина «текущая ставка по ипотечному кредиту в 14% годовых необоснованна».*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Коммерческие банки существуют в условиях коммерческой целесообразности и для них ставка обоснованна. С точки зрения социальной ставка, для заемщиков конечно велика.

■ **Игорь Жигунов, Городской Ипотечный Банк**

Для снижения процентной ставки необходим прежде всего ряд рыночных факторов и условий. Это, в первую очередь, создание рынка долгосрочного фондирования, формирование внутреннего российского рынка секьюритизации финансовых и иных активов. Кроме того, это снижение общего уровня кредитных рисков и издержек, снижение стоимости привлечения ресурсов, которые по-прежнему сейчас в дефиците, стабилизация ситуации на рынках и в экономиках развитых стран. От этого зависит, как будет развиваться ситуация в дальнейшем. Сам по себе банковский бизнес, в том числе и ипотека - низкомаржинальный бизнес, и активное развитие этого рынка, оптимизация условий кредитования на нем возможны при развитии рынка ипотечных ценных бумаг. Пока же этого рынка нет, а снижение ставок касается прежде всего федеральной программы ипотечного рублевого кредитования по стандартам АИЖК и пока не отражает реальных рыночных факторов. На протяжении прошлого года мы также наблюдали неоднократное снижение ставки рефинансирования, что является ориентиром со стороны государства, указывающим на необходимость снижения стоимо-

сти ресурса в экономике — как в части депозитных, так и кредитных операций. Это, безусловно, позитивный момент. Сейчас базовая ставка по федеральной программе действительно одна из самых низких, что очень выгодно для потребителя, однако вопрос снижения ставок в целом по рынку нужно решать системно, формируя систему ипотеки, основанную на рыночных принципах.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

На наш взгляд, ипотечный рынок — достаточно развитый рынок, на котором существующие игроки делят клиентов и доход с них. Здесь нет и не может быть каких-то монопольных сговоров, каждый банк отвоевывает свое место под солнцем. Здесь действуют просто законы рынка, который все расставит по местам. В 2006—2007 гг., в период резкого роста ипотеки, ставки снижались не по велению чиновников, а в соответствии с требованиями рынка. Разве в настоящее время государство предлагает банкам долгосрочные ресурсы (хотя бы на 5—7 лет) по ставке 8%, чтобы говорить, что ставка в 14% необоснованна? А чего не хватает ипотечному рынку в России, так это рынка длинных денег. Его и надо развивать.

■ **Андрей Степаненко, Райффайзенбанк**

Снижение ставок может иметь место только при условии соответствующего снижения стоимости фондирования и получения банками денежных ресурсов по существенно меньшей стоимости.

— *Какие вы ставите задачи на рынке ипотечного кредитования в 2010 году? Есть ли планы по снижению ставок, введению новых программ, либерализации требований к заемщикам?*

■ **Сергей Гордейко, РосЕвроБанк**

Восстановление всех ипотечных кредитных продуктов. Выдача — 70 % от выдач 2008 года. Ставки будут в соответствии с источниками фондирования. Требования к заемщикам стабильны. Немного проще процедурные вопросы. Требования к платежеспособности не меняются.

■ **Вадим Пахаленко, Банк DeltaCredit**

Задачи, впрочем как и всегда, достаточно амбициозные. По расчетам аналитиков, рынок ипотеки в 2010 г. должен увеличиться на 50—55% относительно 2009 г. Мы же поставили себе цель вырасти вдвое. И будем пользоваться всеми возможными и необходимыми для этого инструментами. По мере изменения ситуации на рынках капитала будем менять ставки, по мере ста-

билизации экономики будем ослаблять требования к заемщикам, по мере стабилизации и роста цен на рынке жилья будем менять отношение к первоначальному взносу. В общем, будем отвоевывать свое место под ипотечным солнцем, но не забывая никоим образом про риски.

■ **Андрей Степаненко, Райффайзенбанк**

За последнее время Райффайзенбанк снизил процентные ставки по ипотечным кредитам уже дважды: 1 декабря 2009 года и 1 февраля 2010 года. Кроме того, начиная с 1 декабря 2009 года, был отменен мораторий на частичное и полное досрочное погашение; при покупке квартиры на вторичном рынке объемом финансирования увеличен до 75% от стоимости недвижимости; срок ипотечного креди-

та на покупку квартиры на вторичном рынке и под залог недвижимости, имеющейся в собственности, увеличен до 25 лет; комиссия за выдачу кредита теперь составляет 1,5% от сум-

мы кредита по кредиту на покупку недвижимости на вторичном рынке и под залог имеющейся в собственности квартиры, 2% — по кредиту на любые цели.



ПРАКТИКА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ



■ Евгений Чепенко

Заместитель генерального директора
Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК)

— Прошло более года с момента с момента создания АРИЖК и начала помощи первым заемщикам, обратившимся за поддержкой. Как вы оцениваете итоги года работы агентства?

Действительно прошёл ровно год, как было создано Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (замов) — организация, призванная помочь заемщикам, финансовое положение которых существенно ухудшилось, что отразилось на возможности исполнять свои обязательства перед кредитором. Один год — много это или мало? С одной стороны, срок небольшой. С другой стороны, была проделана огромная работа: сформирован штат высококвалифицированных, профессиональных кадров. Причём, пришедшие в Агентство сотрудники быстро осознали свою роль и очень

**«... нам удалось, не сломав рынок
сформировать его новое направле-
ние — реструктуризация долгов заём-
щиков ...»**

ответственно подошли к реализации поставленных задач. За указанный период времени была сформирована агентская сеть, которая в настоящее время насчитывает 120 партнёров, присутствующих почти в 600 городах России, что позволяет практически любому заемщику обратиться за поддержкой по месту своего жительства. Одна из главных заслуг нашего Агентства в том, что нам удалось, не сломав рынок сформировать его новое направление — реструктуризация долгов заемщиков, что способствовало активизации банков в разработке собственных программ оказания поддержки заемщикам, в

некоторых случаях на лучших, чем у Агентства, условиях. И конечно же мы сняли социальную напряжённость из-за роста неплатежей со стороны заемщиков, оказавшихся на грани риска утраты единственного для проживания жилья, а также предотвратить обвальное падение цен на жильё из-за угрозы массовых обращений взыскания на предмет ипотеки и выброса такого жилья на рынок. Поэтому работу Агентства в 2009 году могу оценить только с положительной стороны и готов заверить, что и в 2010 и последующих годах Агентство оправдает возложенные на него надежды.

— Говорилось, что АРИЖК готово помочь 100 тысячам заемщикам. Справилось ли агентство с этой задачей? Сколько было обращений за этот период? Каков портрет заемщика, обращающегося к вам за помощью?

Действительно, при формировании программы оказания поддержки озвучивалась цифра в 100 тысяч заемщиков. Однако хотел бы пояснить, что подобные проблемы на ипотечном рынке России произошли впервые, и никто наверняка не мог сказать в 2008 году, какому количеству заемщиков потребуется помощь. Прогнозы и расчёты были сделаны исходя из имевшегося объёма задолженности по ипотечным кредитам и опыта зарубежных стран, которые пережили не один ипотечный кризис и уже имеют определённые методики прогнозирования последствий такого кризиса. В результате расчётов было высказано предположение, что, в зависимости от развития ситуации в мировой экономике и экономике России, помощь может потребоваться примерно от 20 до 100 тысячам заемщикам, и Агентство готово было оказать такую

поддержку. Здесь особо хотелось бы отметить своевременные дополнительные антикризисные меры, предпринятые Правительством России и Банком России, что положительно сказалось на рынке ипотечного кредитования и отношениях банков к заёмщикам. Кроме этого, банки самостоятельно запустили собственные программы реструктуризации заёмщиков, в результате совместными усилиями Агентства и банков было реструктурировано порядка 35–40 тысяч ипотечных кредитов. Если говорить об Агентстве, то в 2009 году по вопросам реструктуризации от заёмщиков поступило более 40 тыс. обращений за консультациями. Портрет заёмщика, обратившегося за поддержкой в агентство такой: это мужчина в возрасте около 37 лет (женщины — 36 лет), имеющие в семье одного ребёнка.

— Каков процент отказов в реструктуризации? Какова тенденция этого показателя? Планируется ли в ближайшее время внесение изменений в стандарты или изменения программ, с целью расширения числа участников программы?

Условия первой редакции Стандарта реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) были, действительно, слишком жесткие, однако уже в первый месяц работы АРИЖК нами было внесено более 150 правок. Впоследствии, в Стандарт также вносились дополнения и изменения, смягчающие требования, предъявляемые к заёмщику, что позволило получить поддержку многим людям, действительно в ней нуждающимся. На сегодняшний день мы отказываем в поддержке примерно 20% заёмщикам. Стандарт постоянно совершенствуется, и в него вносятся изменения, исходя из практики применения и развития ситуации на ипотечном рынке. Перед Агентством не стоит задача изменения Стандарта до такой степени, чтобы максимально расширить категории заёмщиков, которым надо оказать поддержку. Задача Агентства — оказать её тем, кто в силу своего финансового положения, действительно, не может платить по своему ипотечному кредиту и имеет риск потерять единственное жилье. В то же время, в процессе применения Стандарта возникли основания в необходимости внесения корректировок в утверждённые варианты реструктуризации, которые в настоящее время готовятся. Обо всех изменениях мы сразу сообщаем нашим партнерам и заёмщикам, размещая информацию на сайтах Агентства www.arhtml.ru, www.helpipoteka.ru.

— Что будет с заёмщиками, которые в течение года в силу разных причин не смогли выправить свое материальное положение? Будет ли для них продлена программа реструктуризации и на каких условиях?

Мы изначально предполагали, что не все заёмщики, которым будет оказана поддержка, смогут полностью восстановить свою платёжеспособность. Данное предположение подтверждается и зарубежным опытом. Если текущая программа реструктуризации или как мы говорим «первый уровень поддержки» — не помог, то в 2010 году для отдельных городов, для отдельных регионов, например, моногородов, мы готовы применить дополнительные уровни поддержки: второй и третий. Данное решение Агентства было поддержано и одобрено советом директоров Агентства сейчас проходят соответствующие пилотные проекты, на которые нам выделено 2,5 млрд рублей. Второй уровень поддержки заключается в повторной реструктуризации ипотечного кредита, но уже без увеличения нагрузки на заёмщика — т.е. за счет кредитора. Для этого мы планируем выкупить у ипотечных кредиторов закладные тех заёмщиков, которые уже приняли участие в программе реструктуризации — нашей или банковской, но по объективным причинам не смогли восстановить свою платёжеспособность в объеме, достаточном для обслуживания своего ипотечного кредита. Например, ипотечные заёмщики, из некоторых моногородов: основные предприятия встали, найти альтернативную работу почти невозможно, ситуация близка к безвыходной — есть риск потерять единственное жилье, и помочь таким заёмщикам может только государство. В этом случае Агентство будет предлагать заёмщикам ещё раз изменить условия платежа по кредиту (увеличить срок кредита, снизить процентную ставку и т.д.) с таким расчётом, чтобы ежемесячная платёжная нагрузка на заёмщика соответствовала его финансовому положению и не превышала более чем на 15 % от платежа до реструктуризации. При этом период помощи заёмщикам может быть продлён ещё на 24 месяца. В рамках третьего уровня поддержки, Агентство будет предлагать кредиторам, которые получили решение суда об обращении взыскания на предмет ипотеки, выдать согласие на продажу жилого помещения Агентству, которое, в свою очередь, предоставит заёмщику возможность проживать в нём на условиях найма до момента выделения бывшему заёмщику жилья из состава манёвренного фонда муниципальным органом власти. При этом у заёмщи-

«Мы изначально предполагали, что не все заёмщики, которым будет оказана поддержка, смогут полностью восстановить свою платёжеспособность.»

Данное предположение подтверждается и зарубежным опытом. Если текущая программа реструктуризации или как мы говорим «первый уровень поддержки» — не помог, то в 2010 году для отдельных городов, для отдельных регионов, например, моногородов, мы готовы применить дополнительные уровни поддержки: второй и третий. Данное решение Агентства было поддержано и одобрено советом директоров Агентства сейчас проходят соответствующие пилотные проекты, на которые нам выделено 2,5 млрд рублей. Второй уровень поддержки заключается в повторной реструктуризации ипотечного кредита, но уже без увеличения нагрузки на заёмщика — т.е. за счет кредитора. Для этого мы планируем выкупить у ипотечных кредиторов закладные тех заёмщиков, которые уже приняли участие в программе реструктуризации — нашей или банковской, но по объективным причинам не смогли восстановить свою платёжеспособность в объеме, достаточном для обслуживания своего ипотечного кредита. Например, ипотечные заёмщики, из некоторых моногородов: основные предприятия встали, найти альтернативную работу почти невозможно, ситуация близка к безвыходной — есть риск потерять единственное жилье, и помочь таким заёмщикам может только государство. В этом случае Агентство будет предлагать заёмщикам ещё раз изменить условия платежа по кредиту (увеличить срок кредита, снизить процентную ставку и т.д.) с таким расчётом, чтобы ежемесячная платёжная нагрузка на заёмщика соответствовала его финансовому положению и не превышала более чем на 15 % от платежа до реструктуризации. При этом период помощи заёмщикам может быть продлён ещё на 24 месяца. В рамках третьего уровня поддержки, Агентство будет предлагать кредиторам, которые получили решение суда об обращении взыскания на предмет ипотеки, выдать согласие на продажу жилого помещения Агентству, которое, в свою очередь, предоставит заёмщику возможность проживать в нём на условиях найма до момента выделения бывшему заёмщику жилья из состава манёвренного фонда муниципальным органом власти. При этом у заёмщи-

ки» — не помог, то в 2010 году для отдельных городов, для отдельных регионов, например, моногородов, мы готовы применить дополнительные уровни поддержки: второй и третий. Данное решение Агентства было поддержано и одобрено советом директоров Агентства сейчас проходят соответствующие пилотные проекты, на которые нам выделено 2,5 млрд рублей. Второй уровень поддержки заключается в повторной реструктуризации ипотечного кредита, но уже без увеличения нагрузки на заёмщика — т.е. за счет кредитора. Для этого мы планируем выкупить у ипотечных кредиторов закладные тех заёмщиков, которые уже приняли участие в программе реструктуризации — нашей или банковской, но по объективным причинам не смогли восстановить свою платёжеспособность в объеме, достаточном для обслуживания своего ипотечного кредита. Например, ипотечные заёмщики, из некоторых моногородов: основные предприятия встали, найти альтернативную работу почти невозможно, ситуация близка к безвыходной — есть риск потерять единственное жилье, и помочь таким заёмщикам может только государство. В этом случае Агентство будет предлагать заёмщикам ещё раз изменить условия платежа по кредиту (увеличить срок кредита, снизить процентную ставку и т.д.) с таким расчётом, чтобы ежемесячная платёжная нагрузка на заёмщика соответствовала его финансовому положению и не превышала более чем на 15 % от платежа до реструктуризации. При этом период помощи заёмщикам может быть продлён ещё на 24 месяца. В рамках третьего уровня поддержки, Агентство будет предлагать кредиторам, которые получили решение суда об обращении взыскания на предмет ипотеки, выдать согласие на продажу жилого помещения Агентству, которое, в свою очередь, предоставит заёмщику возможность проживать в нём на условиях найма до момента выделения бывшему заёмщику жилья из состава манёвренного фонда муниципальным органом власти. При этом у заёмщи-

ка до момента отселения в выделяемое жильё будет первоочередное право обратного выкупа этого жилья, в том числе с использованием средств ипотечного кредита.

Ещё один продукт, который также был разработан АРИЖК называется «Переезд». Агентством был разработан механизм, который поможет желающим переехать в другой регион. Этот механизм приемлем не только для проблемных заёмщиков, он в принципе является универсальным. В середине марта мы запускаем пилотный проект программы, совместно с Тихвинским вагоностроительным заводом, в рамках которого планируем отработать все механизмы.

Суть продукта сводится к следующему: По разработанной нами схеме новое жильё приобретается до продажи собственного (на старом месте), с помощью займа АРИЖК. Процентная ставка — от 9,5 до 11,5%. По сути это кредит, но с необычными свойствами: в отличие от традиционной ипотеки этот заем не надо обслуживать, т. е. платить по нему, в течение 24 месяцев. Весь заем и все начисленные проценты гасятся после продажи старого жилья не позже, чем через 2 года. В какой момент продавать старое жильё, заёмщик решает сам. Благодаря программе «Переезд» семья может не только переехать из региона в регион, но и улучшить в ряде случаев свои жилищные условия.

— Наличие заявления заёмщика с просьбой реструктурировать задолженность, обязывает банк пересмотреть его финансовое состояние, что влечет за собой дополнительное резервирование. Это положение препятствовало активному сотрудничеству АРИЖК и банков, которые разрабатывали собственные схемы реструктуризации. По этому вопросу агентством велась дискуссия с Центральным Банком, чтобы эта норма не применялась в схемах реструктуризации при участии АРИЖК. Изменилась ли позиция ЦБ?

Наличие заявления заёмщика с просьбой реструктурировать долг не является обязанностью для банка провести такую реструктуризацию, поскольку это право, а не обязанность кредитора. При реструктуризации кредита у банка действительно возникает обязательство исключить ссуду из портфеля однородных ссуд и формировать резерв по ссуде на индивидуальной основе, что влечет дополнительное (в большей части существенное) резервирования средств в целях обеспечения таких ссуд. Агентство совместно с Ассоциацией российских банков действительно проводило переговоры с Банком России о смягчении этих требований в отношении ипотечных заёмщиков. Банком России были внесены изме-

нения в Инструкцию № 254-п, которые позволяют не исключать ссуду из портфеля однородных ссуд при определенных условиях, что в большинстве случаев приводит к тому, что размер резерва формируется в меньшем размере, чем если бы ссуда оценивалась на индивидуальной основе. В этом месте банку обязаны помочь акционеры, увеличив его капитализацию. На этом много лет настаивает и Центральный Банк, и депутаты, но банкиры каждый раз просят отодвинуть сро-

«Наш наблюдательный совет доволен сложившейся ситуацией ...»

ки наращивания их капиталов. Мы выделяем три основные причины, по которым банки вынуждены запускать собственные программы реструктуризации. Первая — это упомянутые резервы. Вторая — так называемый «брак кредита». В России нет долгосрочного ресурса, чтобы выдавать ипотеку. Поэтому банк, выдавая кредит, старается продумать, откуда он возьмет долгосрочные средства или кому он перепродает закладную в будущем. Когда у залога становится два кредитора (АРИЖК и банк), кредит становится, как мы говорим, «бракованным», его сложно будет рефинансировать, хотя мы особых проблем в этом не видим. Поэтому банки стараются не допустить брака залога. Третья проблема — имидж. В июне 2009 года мы получили с десятков писем от банков с просьбой исключить их из числа спикеров по обсуждению проблем реструктуризации. Они считают, что если обсуждается плохой портфель данного банка, то это подрывает имидж банка, хотя мы считаем наоборот — умение банка работать с проблемной задолженностью скорее говорит о его силе, нежели о слабости. Если к этому добавить желание банка повысить лояльность клиента, получить от него дополнительные комиссионные платежи, то все выше сказанное является сильной мотивацией банка по запуску собственных программ поддержки проблемных ипотечных заёмщиков. Сегодня реально только 15–18% ипотечных кредитов реструктурировано по программе АРИЖК. Наш наблюдательный совет доволен сложившейся ситуацией — мы не сломали рынок госвлианием, не потратили колоссальные средства, сохранив их для ипотеки, но обеспечили поддержку большого числа заёмщиков.

— АРИЖК вместе со Сбербанком отработывали схему поручительства агентства перед банком. Насколько опыт оказался успешным? Учитывая, что 20–40% обратившихся заёмщиков не восстанавливают свою платежеспособность, не слишком ли высоки риски агентства?

В начале 2009 года Агентство действительно отработывало со Сбербанком схему поручительства за заёмщика, если он окажется не способным исполнять свои обязательства по кредиту по окончании периода помощи. Однако, данная схема не была реализована по нескольким причинам. В частности, предоставление поручительства является платной услугой, за которую платит лицо, кому такое поручительство выдаётся, в данном случае, заёмщик. Учитывая, что заёмщик находится в трудном финансовом положении, все участники схемы согласились, что он не сможет найти средств для оплаты поручительства. Кроме того, возникли определённые трудности юридического и экономического характера по определению объёма обязательств в будущем, за которые Агентство должно было поручиться. Также были выявлены и иные проблемы, которые не позволили реализовать эту схему.

— Расскажите о первой сделке с банком Жилфинанс в рамках пилотного проекта по выкупу у банков реструктуризированных кредитов. Насколько банкам выгодно такое сотрудничество? Почему обмен кредитов на облигации АИЖК происходит с дисконтом?

В декабре 2009 года между Агентством и Банком жилищного финансирования действительно был заключен первый договор приобретения закладных, по которым заёмщикам уже была оказана помощь, но они не смогли восстановить свою платёжеспособность. В настоящее время по всем выкупленным закладным проводится работа по перезаключению договоров в целях изменения графика платежей, соответствующих финансовому положению заёмщика. Схема выкупа таких закладных состоит в том, что Агентство предлагает кредитору взамен на закладные облигации АИЖК и частично, но не более 10% от цены сделки, денежные средства. По нашему мнению, подобная схема обмена должна быть интересна банкам по следующим причинам. Кредиты, по которым имеются просрочки платежей, считается «плохим» кредитом, который генерит банку убыток и влечёт за собой необходимость дополнительного резервирования денежных средств. В случае, если заёмщик не восстановит свою платёжеспособность, банк обращает взыскание на предмет залога, что влечёт дополнительные затраты банка и дополнительные риски (например, отказ в обращении взыскания, отложение обращения взыскания до года, невозможность реализации жилья и т.д.). Получив вместо такого кредита облигации АИЖК, банк фактически меняет «плохой» актив на «хороший», что влечёт за собой освобождение резервов, возможность привлечения денежных средств в Банке

России, которые направляются на выдачу новых кредитов. В результате у банка нет убытка даже при продаже облигаций с премией. Что касается обмена «плохих» кредитов на облигации с премией, то по общепринятому мировому признанию такой кредит не может быть равен «хорошему» кредиту и покупаться или обмениваться по номиналу, поскольку является фактически не обслуживаемым кредитом и влечёт за собой повышенные риски, не всегда закрываемые, в том числе, при реализации предмета залога. Например, по зарубежным экспертным оценкам дисконт по такому кредиту (или премия по бумаге) должен составлять не менее 30–35 %. При разработке схемы обмена закладных на облигации АИЖК Агентство также придерживалось мнения, что «плохой» кредит не может быть равен своему номиналу, а поэтому должен продаваться по пониженной цене.

— В планы АРИЖК входит выкуп квартир должников, по которым еще не начато исполнительное производство. Насколько это целесообразно с финансовой точки зрения? Во многих регионах цены на недвижимость перестали падать, а в некоторых стали расти. Оживает спрос. В этой ситуации реализовать квартиру по цене, близкой к рыночной, становится менее проблематично, чем, например, год назад.

Разработка Агентством варианта приобретения жилья, в отношении которого вынесено решение об обращении взыскания, не связано с падением или ростом цен на жильё. При обращении взыскания на жильё лицо, проживающее в нём, обязано его освободить, а в случае отказа — подлежит выселению в принудительном порядке (через суд). Кроме того, при продаже жилья в результате обращения взыскания, особенно на падающем рынке, кредитору не всегда удаётся получить полное возмещение и заёмщиком остаётся должен какую-то сумму. Такие дей-

«... задача Агентства — помочь людям прежить трудные времена ...»

ствия создают для заёмщиков, имеющих это жильё как единственное для проживания, большие проблемы, в том числе социального и психологического характера. Поэтому перед Агентством стояла задача решить указанные проблемы и предотвратить выселение заёмщика на улицу и предоставить ему время для поиска иного жилья или получения жилья из маневренного фонда. С этой целью Агентство выкупает у заёмщика жильё по цене, равной долгу, зафиксированному решением суда, в результате чего все обя-

зательства заёмщика перед кредитором прекращаются и он перестаёт кому-либо быть должен. При этом выкупленное жильё предоставляется бывшему заёмщику в наём до момента выделения жилья из манёвренного фонда с сохранением за заёмщиком первоочередного права выкупа жилья обратно в свою собственность. Как уже указывалось выше, такие действия позволяют снизить социальную напряжённость в регионах из-за угрозы утраты заёмщиками единственного жилья для проживания, а также стабилизировать цены на рынке жилья, поскольку предотвращается массовый выброс такого жилья на рынок. С финансовой точки зрения такая схема действительно затратная, однако оправдана, поскольку задача Агентства — помочь людям пережить трудные времена. Однако понесённые Агентством затраты не являются критическими, поскольку впоследствии жильё будет продаваться по рыночным ценам, что полностью с учётом прогнозов экспертов рынка о возобновлении роста цена на жильё компенсирует издержки Агентства.

— В январе совет директоров АИЖК принял решение о выделении 500 млн рублей на разработку ново-

го ипотечного продукта «Переезд». Когда запланировано начало реализации этого проекта? В каких регионах она будет действовать?

Советом директоров Агентства действительно утверждены условия реализации пилотного проекта «Переезд» на сумму 500 млн рублей. Данная программа разработана и утверждена и в настоящее время проводятся мероприятия по её внедрению. Начало внедрения запланировано на март 2010 года. Ещё раз повторюсь, что цель данного продукта — оказать помощь гражданам, утратившим работу, с переездом в новый регион в целях трудоустройства. В рамках пилотного проекта отработка схемы «Переезд» планируется на базе вагоностроительного завода, расположенного в гор. Тихвин Ленинградской области, испытывающего дефицит квалифицированных работников. При этом совместно с руководством завода были согласованы регионы, в основном из состава монопрофильных, в которых существуют проблемы с трудоустройством и в которых имеются специалисты, требующиеся на заводе. По результатам пилота схема будет доработана и предложена к реализации для всех регионов России.

Задать вопросы Евгению Чепенко можно на постоянно действующей Он-лайн конференции по реструктуризации или на Экспертном форуме Русипотеки



ПРАКТИКА ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

На вопросы Русипотеки отвечали:



■ **Елена Докучаева**

Генеральный директор
Коллекторское агентство «Сек-
войя Кредит Консолидейшн»



■ **Александр Фёдоров**

Председатель совета директоров
Коллекторское агентство
«Центр ЮСБ»



■ **Александр Щербаков**

Заместитель генерального
директора
Коллекторское агентство АКМ

— *Какое влияние оказал финансовый кризис на рынок коллекторских услуг в России в целом и на деятельность вашей компании?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Число обращений в коллекторские агентства вообще и в компанию «Секвойя Кредит Консолидейшн» в частности за время кризиса заметно выросло. В сложных экономических условиях кредиторы активизировали работу с проблемными долгами и все чаще стали обращаться за помощью в профессиональные коллекторские агентства, которые готовы предложить им полный спектр услуг по взысканию, чтобы выжать из неработающих активов максимум возможных средств. Кроме того, привлечение коллекторского агентства позволяет кредитору не тратить время и средства на непрофильную деятельность, а сконцентрировать свои усилия на основном бизнесе, что также важно в условиях кризиса и явилось еще одной причиной для увеличения спроса на аутсорсинговое взыскание задолженности. С другой стороны, в кризис серьезно возросли издержки в коллекторском бизнесе, и при этом на фоне снижения

доходов населения поддерживать эффективность взыскания стало намного сложнее.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Стимулирующее. Клиентская база растет быстрее, чем падает возможность расплачиваться у должников. Эффективно работающие коллекторские агентства увеличивают прибыль.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Скорее положительное. Несмотря на ряд нюансов, таких как существенное падение собираемости долгов и рост себестоимости наших услуг, кризис принес нам больше плюсов. Во-первых, существенно возросла известность коллекторских агентств как таковых. Во-вторых, мы наблюдали существенный прирост количества клиентов и рост объема передаваемых портфелей.

— *Каковы тенденции развития рынка коллекторских услуг? Достиг ли он того уровня, когда можно сказать, что он стал цивилизованным?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Рынок коллекторских услуг существует в России уже шестой год. За это время профессиональными участниками рынка была проделана большая работа, чтобы он стал прозрачным и цивилизованным. Еще много задач, которые предстоит решить (одна из основных — это принятие закона о коллекторской деятельности), однако уже сегодня с уверенностью можно сказать, что рынок развивается в правильном направлении.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Основные тенденции — открытие большого количества коллекторских компаний, развитие новых перспективных сегментов коллекторского бизнеса. Рынок коллекторских услуг, безусловно, достиг уровня полной цивилизованности. Можно констатировать, что взыскание долгов «в стиле 90-х» осталось только в нашей памяти.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Интересных тенденций две. Одна, правда, уже несколько «затухающая», это специализация отдельных игроков рынка на узких направлениях — лизинг, ЖКХ, поставки определенной продукции. Вторая, набирающая оборот, это, наоборот диверсификация оказываемых услуг, в первую очередь по отраслям экономики и кругу принимаемых в работу должников. Многие розничные банковские коллекторские агентства пробуют свои силы, например, во взыскании задолженности с субъектов МСБ.

Нам сложно судить об уровне цивилизованности нашего рынка. Относительно 2005 года, когда мы только выходили на этот рынок, — да, он стал гораздо более цивилизованным. Сравнение российских и западных компаний пока полагаем пока не совсем уместными.

— *Какая, на ваш взгляд, в настоящий момент емкость рынка коллекторских услуг?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Рынок коллекторских услуг по-прежнему остается одним из самых сложных с точки зрения оценки его объемов. Если данные по уровню задолженности в банковском секторе публикует ЦБ и, иногда, сами банки, то в прочих отраслях эконо-

мики эта информация почти всегда недоступна. Известно, что коллекторские агентства работают не только с банками, но и с лизинговыми, телекоммуникационными, страховыми, торговыми компаниями, а оценить объемы всей дебиторки в этих отраслях невозможно. По оценкам агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», на аутсорсинг

говое взыскание передается около 50% всех проблемных банковских кредитов граждан.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Емкость рынка коллекторских услуг просто не объемна. Как с точки зрения ресурсов действующих и будущих игроков, так и с точки зрения

— *Как вы могли бы оценить эффективность работы коллекторского агентства по сравнению с собственными возможностями кредитной организации? В каком случае или при каких условиях банку целесообразно обращаться к услугам профессиональных коллекторов?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Для банка взыскание просроченной задолженности — не основной вид деятельности. При этом реализация взыскания в промышленных масштабах требует больших финансовых и организационных затрат, которые могут стать серьезной финансовой нагрузкой на кредитную организацию в условиях кризиса — новые сотрудники и их обучение, аренда помещений, связь и т. д. при том, что результат не всегда можно спрогнозировать заранее. Поэтому очень быстро наступает момент, когда становится выгоднее передать проблемные долги на аутсорсинг в коллекторское агентство и оплачивать результат его работы, нежели продолжать самостоятельное взыскание. Опыт работы с различными типами долгов позволяет профессиональному коллекторскому агентству выбрать оптимальную стратегию для каждого конкретного сегмента задолженности, а автоматизация процесса позволяет оптимизировать расходы на взыскание. То есть для банка сотрудничество с профессиональным коллекторским агентством является выгодным с экономической точки зрения.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Идеальная с точки зрения максимальной эффективности работа с долгами для банка, с учетом более чем пятилетнего опыта сотрудничества с банками, на мой взгляд следующая:

— *Очевидно, что компания не раскрывает результаты своей деятельности, но если брать в среднем по рынку, какова возвращаемость кредитов по сегментам — потребительский кредит, автокредит, ипотечный кредит?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Основную долю кредитов в долговом портфеле агентства составляют потребительские кредиты. Это связано с тем, что данный вид кредитования наиболее доступен для населения и наиболее им востребован. К тому же суммы потребительских кредитов, как правило, меньше, чем авто-

существующего и возможного спроса. Сейчас только-только стала формироваться практика передачи в коллекторские агентства банковских корпоративных долгов. А ведь именно они занимают львиную долю всей банковской просрочки. Кроме того, большой потенциал в плане размещения портфелей долгов у предприятий ЖКХ.

- до 45 дня просрочки работает банковская служба коллекшн;
- после 60 дня передача на аутсорсинг на 90 дней в коллекторское агентство для софт и хардколлекшн (звонки и встречи);
- после 150 дня передача на аутсорсинг на 180 дней для лигалколлекшн (суды и приставы);
- после 365 дня продажа оставшегося долгового портфеля.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Сравнивая ресурсы средней кредитной организации и среднего коллекторского агентства, можно быть абсолютно уверенными, что, если поставить такую задачу, сам банк будет собирать гораздо больше. Вопрос только в себестоимости подобных услуг. А вот тут мы вполне конкурентны при сравнении с нашими коллегами из банковского сектора. При прочих равных (я имею в виду расходы на взыскание), коллекторское агентство работает эффективнее большинства кредиторов за счет целого ряда факторов:

- ничем другим мы не занимаемся. Отсюда специфического программного обеспечения, график работы, обучение персонала;
- вознаграждение агентство получает только в % от взысканных сумм. Это же правило во многом распространяется и на сотрудников, непосредственно занимающихся взысканием. Иными словами, другой уровень мотивации.

кредитов и ипотеки. Поэтому большинство проблемных кредитов — именно потребительские, но возвращаются они лучше и быстрее. Оценивать «среднюю возвращаемость» кредитов по продуктам не имеет смысла — возврат зависит не от типа кредита, а от его «истории»: срок просрочки, ее причины и сумма, проведение кредитором самостоятельной работы до передачи в агентство и т. д.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Коллекторское агентство «Центр ЮСБ» не делает секрета из этой информации. Приведу статистику 2009 года по одному из банков по региону Москва. Возврат долгов переданных нам для взыскания за три месяца работы агентства «Центр ЮСБ», составил:
Автокредиты: 68,4%
Кредитная карта: 65,66%
Ипотека: 53,85%

— *Очень часто можно слышать жалобы заемщиков на неправомерные действия коллекторов. Это могут быть ночные звонки, звонки коллегам по работе, родственникам, дискредитация человека различными способами и пр. Зачастую эти способы вызывают агрессию и нежелание идти на контакт. Как вы считаете, какие меры воздействия являются приемлемыми как с точки зрения морали, так и с точки зрения бизнеса. Существует ли четкое правовое поле, в котором должны действовать коллекторы?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Действительно, деятельность коллекторов может восприниматься должником неправильно и даже заведомо агрессивно. Причиной тому служат, кроме всего прочего, различные негативные публикации и сюжеты, периодически появляющиеся в СМИ. Однако неверно думать, что все агентства в своей работе используют некорректные методы работы и своими действиями наносят вред должникам. Коллекторские агентства делятся на профессиональные, которые выполняют поручения банков по взысканию и осуществляют свою деятельность только в рамках закона, и так называемые «черные», которые не имеют никакого отношения к профессиональной деятельности по сбору просроченной задолженности. Безусловно, некорректная деятельность подобных агентств порочит репутацию всего коллекторского сообщества. Пока закон о коллекторской деятельности не принят. При этом профессиональные коллекторские агентства придерживаются норм действующего законодательства, которое в достаточной степени описывает процедуры взыскания задолженности, а также определенных правил, которые зафиксированы в Хартии, разработанной и подписанной членами Национальной Ас-

— *Какие должны быть действия заемщика, у которого реальные сложности с выплатой кредита и который столкнулся с сотрудниками коллекторского агентства?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Важно помнить, что решение вопроса с погашением задолженности на досудебном этапе выгодно для всех сторон: банка, заемщика, коллектора. Если заемщик действительно является добросовестным, у него хорошая кредитная история, но возникли трудности с внесением своевременных платежей, ему необходимо сразу же

Потребительские кредиты: 51,92%

А вот по более сложному региону — Самарская область

Автокредиты: 59,95%

Кредитная карта: 56,4%

Потребительские кредиты: 37,5%

Ипотека: 21,51%

Две основных составляющих возврата денежных средств — это эффективность коллекторского агентства и качество кредитного портфеля банка.

социацией Профессиональных Коллекторских Агентств (НАПКА). В данном документе закреплены основные положения о порядке работы коллекторского агентства с должниками. Так, в соответствии с Хартией, сотрудники не имеют право использовать запрещенные законом методы взыскания, в том числе причиняющие вред должнику. Профессиональное агентство не будет беспокоить должника с 23 часов вечера до 6 часов утра. Также не допускается введение должников в заблуждение относительно размера и оснований возникновения задолженности и последствий отказа от ее погашения. Действует ряд других ограничений.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Относительно допустимых мер воздействия. Мы полагаем корректным все, что не запрещено законом и укладывается в рамки здравого смысла. Мы не звоним ночью, не угрожаем и не оскорбляем должников. Дискредитация должника в глазах третьих лиц практикуется нами только после вступления решения суда в законную силу.

Относительно правового поля. Мы полагаем, что оно уже существует и дополнительного регулирования наша деятельность не требует.

уведомить об этом кредитора. Если до этого заемщик не нарушал график платежей и всегда своевременно выполнял свои обязательства перед кредитором, не исключено, что банк сможет пойти ему на встречу: изменить график выплат, уменьшить сумму ежемесячного платежа и т.д., словом, помочь пережить сложный период до восстановления прежней платежеспособности без существенного увеличения долга. Если

дело уже передано коллекторам, важно не скрываться и не избегать контактов с ними, а обсудить сложившуюся ситуацию, чтобы вместе выработать программу выхода из нее. С коллекторами, которым нужно обеспечить взыскание на досудебном этапе, всегда можно договориться, если идти на контакт.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Самое главное — это заплатить любую сумму, затем согласовать реструктуризацию с банком или коллекторским агентством.

— *Может ли заемщик оградить себя от действий коллекторов, которые являются по его мнению некорректными, превышают их полномочия, как минимум или нарушают уголовный кодекс, как максимум? В какие инстанции он может обратиться?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

В случае если должник считает действия коллектора некорректными, можем рекомендовать ему связаться, во-первых, с кредитной организацией, перед которой есть долг, и выяснить всю ситуацию со своим кредитом, а во-вторых, обратиться в само коллекторское агентство с жалобой на действия его сотрудника или в НАПКА.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Во-первых, он может погасить задолженность, во-вторых, если действия банка или коллекто-

— *Какой типичный портрет неплательщика (возраст, социальный статус, размер кредита)?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Безусловно, портрет «среднестатистического» должника весьма условен. Люди, оказавшиеся в ситуации, когда они не могут выплатить «одолженные» деньги, оказываются самыми разными. Однако работа с большими портфелями долгов позволяет нам сделать общие выводы.

— *Какой процент невозврата связан с мошенничеством со стороны заемщика? Увеличилась ли доля таких кредитов в связи с кризисом? Реально ли в этом случае рассчитывать на возврат кредита?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Мошеннически полученный кредит — кредит, который заведомо не собирались возвращать. Рассчитывать на его возврат не стоит — здесь возможно только судебное разбирательство, если таковое сочтет нужным кредитор. В кризис количество случаев мошенничества всегда растет, и текущий кризис не стал исключением. Долю невозвратов по мошенническим схемам оценить сложно — это скорее могут сделать сами кредиторы.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Ни в коем случае не уклоняться от общения, сколь трудным бы и неприятным оно ни было. Выключив телефоны или, больше того, сменив адрес, должник только ухудшает свое положение. Наша задача не сделать его жизнь невыносимой, наша задача — договориться о погашении долга. Люди, которые в состоянии внятно объяснить, когда, сколько и из каких источников будут погашать долг, испытывают гораздо меньшее давление.

ров, по его мнению, нарушают Уголовный Кодекс РФ — обратиться в милицию. Но перед этим рекомендую убедиться, что в Уголовном Кодексе есть такая статья.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Такой должник вправе обратиться в милицию с заявлением о вымогательстве. Как правило, такими материалами занимаются подразделения по борьбе с экономическими преступлениями.

■ ■ ■

Социально-демографические характеристики, по которым оцениваются должники, складываются в такую картину: женатый мужчина в возрасте 34–36 лет со средне-специальным образованием, по специальности — рабочий, со средним доходом в 8 000–10 000 рублей, проживающий в городе, нередко имеющий квартиру, которая стала его собственностью в результате приватизации.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Доля кредитов, связанных с мошенничеством, уменьшилась так как банки тщательнее стали проверять заемщиков при выдаче кредитов. Однако, взыскание задолженности может быть успешным и в случаях мошенничества.

■ ■ ■

— *Есть ли какие-либо особенности работы с региональными заемщиками?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Каких-то специфических особенностей нет. Работа с региональными заемщиками строится по тому же принципу, что и работа с московскими. Основной метод работы — это проведение переговоров. Для того чтобы повысить эффективность взыскания по всей России, в апреле 2008 года агентство открыло второй контакт-центр в Омске, что позволило работать одновременно во всех часовых поясах.

— *Прежде чем начать работу с проблемным заемщиком, изучаете ли вы его финансовое состояние по косвенным признакам? Ведь одно дело, когда у человека нет работы, нет сбережений и совсем другое, когда он просто не намерен в силу разных причин оплачивать долг, потенциально имея возможность его погасить. То есть дифференцируете ли вы заемщиков по категориям и методам работы с ними?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Конечно, осуществляя взыскание, мы сегментируем должников по различным критериям. Однако эти критерии всегда должны быть объективными, чтобы работа была успешной и эффективной. Информацию о финансовом состоянии должника мы получаем, как правило, с его же слов, а полной уверенности в том, что заемщик не сгущает краски и говорит правду, быть не может. Поэтому мы, прежде всего, учитываем историю его проблемного кредита (внесенные платежи, срок просрочки, тип кредитного продукта, наличие залога и т. д.), а также его реакцию на контакты с нами.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Должники дифференцируются в процессе работы. Поскольку именно в результате работы с

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Каких-либо устойчивых различий нет. Иногда появляются особенности, связанные с изменением финансово-экономического положения региона. Так, один из самых особенных регионов сейчас — это Самарская область. В связи с проблемами на АвтоВАЗе большинство работников, задействованных в работе на «смежниках», стало проблемными заемщиками. Появление таких особенностей надо отслеживать и быстро на них реагировать.

должником появляется все больше необходимой информации для определения статуса долга и подходящего метода взыскания. К каждому должнику нужно подобрать свой «ключик». Другое дело, и это основной секрет коллекторского бизнеса, количество «ключиков» очень ограничено. Не более двух десятков. И более успешны те коллекторские агентства, в которых взысканием занимаются сотрудники, умеющие правильно подбирать эти «ключики».

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Безусловно. Однако пока, в силу законодательных ограничений, мы вынуждены это делать, в первую очередь, на базе документов, которые нам передает кредитор. В первую очередь, речь идет об анкете заемщика.

■ ■ ■

— *Как вы относитесь к деятельности так называемых антиколлекторов, число которых постоянно растет?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Первое, что вызывает подозрение — это схема работы антиколлекторов. Общение с подобными специалистами — удовольствие не из дешевых. Стоимость одной консультации составляет, как правило, около 1000 рублей. Отдельным пунктом в прейскуранте значатся ежемесячные отчисления (ещё по несколько сотен рублей) за якобы предоставляемые услуги. Что же обещают антиколлекторы за эти деньги? Важно, что реальной возможности повлиять на банк или коллекторское агентство на досудебном этапе у них нет. В первую очередь, они предлагают возможность снижения штрафных санкций, комиссий и иных платежей, выставляемых банком при

взыскании задолженности через суд. То есть обратившийся к ним заемщик в любом случае будет вынужден судиться. Но дело в том, что коллекторы, которые выступают в качестве представителей банка, также могут ходатайствовать об отмене штрафных санкции при наличии у должника объективных причин для задержки выплат до суда (в их интересах, чтобы вопрос был решен быстро и без суда). При этом коллекторы никогда не берут денег с должника — все расчеты происходят с банком. Так не проще ли в таком случае действовать напрямую — договориться с кредитором через коллекторов, а не идти окольными путями, раздавая деньги часто недобросовестным людям, не дающим никаких гарантий? При этом надо помнить, что суд в любом случае обя-

жет должника погасить долг. Даже если проценты будут сокращены, должнику придется оплачивать всевозможные сборы и услуги антиколлекторов. Так что решать вопрос на досудебном этапе все равно выгоднее.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Термин «антиколлекторские услуги» и «антиколлекторство» введен в оборот Вашим покорным слугой в интервью, опубликованном журналом «Деньги» №22 06.06.2005 года. Отношение к ним с того времени у меня не поменялось. Это настоящие вымогатели денег с уже пострадавших граждан. Антиколлекторы — продавцы бесполезных услуг. Они не смогли найти для себя другой ниши, как брать деньги за услуги, толку от которых нет. Единственное, что они могут сделать — это отсрочить погашение долга. Но за время отсрочки продолжают начисляться проценты, пени, штрафы и в итоге должник,

— Существует две организации, объединяющие коллекторские агентства. Это Ассоциация коммерческих организаций Развития Коллекторского Бизнеса (АРКБ) и Национальная Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств (НАПКА). Насколько разные подходы у этих организаций по вопросам регулирования и развития коллекторского бизнеса?

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Работа над законопроектом о коллекторской деятельности активно идет, и две ассоциации — АРКБ и НАПКА — принимают в этой работе активное участие. Летом 2008 года АРКБ представила свою версию законопроекта о коллекторской деятельности, в марте 2009 года свою версию обнародовала НАПКА. Ключевые расхождения во взглядах двух ассоциаций касались определения и принципов осуществления коллекторской деятельности, требований к субъектам коллекторской деятельности и созданию компенсационного фонда саморегулируемой организации, а также прав должников. Однако сейчас идет работа по согласованию позиций двух ассоциаций.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

Коллекторское агентство «Центр ЮСБ» на настоящий момент не является членом какой-либо ассоциации. Обе организации не отвечают полностью нашим требованиям. АРКБ — это ассоциация, созданная в интересах одного коллек-

— Есть ли принципиальные отличия в работе коллекторских агентств в России и за рубежом?

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Американский и европейский коллекторские рынки, конечно, более развиты, чем российский. На западе коллекторские агентства рабо-

потратившись на антиколлектора, будет должен больше, чем до обращения к такому юристу.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Мы с уважением относимся к деятельности т. н. «белых» антиколлекторов, которые, на самом деле, являются просто адвокатами или юристами, представляющими интересы заемщика в суде. Их работа сводится к уменьшению суммы долга за счет снижения начисленной банком неустойки. В некоторых случаях им удается договориться с кредиторами о расщепке в погашении долга. Мы не приемлем работу т. н. «черных» антиколлекторов. Деятельность данных «участников рынка» носит полукриминальный характер и сводится к консультированию заемщиков о том, как сделать будущее решение суда о взыскании долга неисполнимым.

торского агентства, НАПКА — в интересах трех. В целом Центр ЮСБ поддерживает большинство начинаний и инициатив ассоциации НАПКА. Это более близкое нам по духу объединение. При этом мы не видим существенной разницы в подходах обеих ассоциаций по вопросам регулирования коллекторского бизнеса. А вот вопросам развития коллекторства в России ни одна из них не уделяет должного внимания.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Коллекторское агентство АКМ не является участником указанных ассоциаций, поэтому предметно ответить я, увы, не могу. Зато могу непредвзято. В целом, НАПКА представляет интересы крупнейших и, как правило, федеральных агентств. АРКБ — это ассоциация небольших московских и региональных компаний. Отсюда и разница в интересах. Каждый пытается лоббировать интересы своего сегмента. Каждая ассоциация, полагаю, видит себя СРО в свете возможного введения регулирования коллекторской деятельности.

тают уже не один десяток лет. Бизнес-модели долговых агентств разных стран серьезно отличаются. В Америке, например, не принято проводить личные встречи с должниками. Да и в большинстве европейских стран тоже. У нас

же этот способ взыскания задолженности весьма распространен. Это связано с тем, что у нас низкая достоверность информации, предоставляемой кредитором. Например, часто телефон, указанный в договоре, не действует, а мобильный отключен. Поэтому другой возможности связаться с должником, кроме как приехать к нему домой, нет. Серьезные отличия существуют и в функционировании судебной системы. Если сравнить российское судопроизводство, например, с финским, то ситуации выглядят диаметрально противоположными. Для того чтобы в Финляндии подать на должника в

суд, достаточно заполнить специальный бланк и отправить его по электронной почте. Через три дня, тоже по электронной почте, приходит решение суда, которое вы можете отправить судебным приставам. Система судебного взыскания функционирует безукоризненно. В России же рассмотрение дела в рамках искового производства затягивается минимум на полгода. Но это еще полбеды. Главная проблема — неоперативная работа исполнительной системы. Решение суда о взыскании долга с должника не гарантирует, что деньги с должника будут действительно взысканы.

— *Что на ваш взгляд необходимо изменить в законодательстве для развития рынка коллекторских услуг? Есть ли единая позиция у сообщества и понимание у законодателей?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

Единая позиция в вопросе законодательного регулирования рынка пока вырабатывается. Как уже было отмечено, закон о коллекторской деятельности до сих пор находится в стадии разработки.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

По мнению коллекторского агентства «Центр ЮСБ», действующие федеральные законы не требуют изменений для развития рынка коллекторских услуг. Не хватает только закрепления понятия «коллекторские услуги» и «коллекторское агентство» в российском правовом поле. Мы надеемся на скорое принятие Банком России, МВД РФ, Минпромторгом РФ подведомственных актов, в которые будут включены некоторые рекомендации для коллекторских агентств.

■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Мы полагаем сформированное правовое поле достаточным для регулирования коллекторской деятельности, по крайней мере, на нынешнем этапе ее развития. Возможно, было бы целесообразным несколько расширить полномочия коллекторских агентств в части доступа к информации, которой владеют госорганы и бюро кредитных историй. Гораздо больше у нас пожеланий не к правотворческой, а к правоприменительной практике. Речь идет как о гражданском, так и об уголовном процессе. Например, сейчас практически не развито применение статьи о злостном уклонении от погашения кредиторской задолженности.

■ ■ ■

— *Какой ваш прогноз по развитию коллекторского бизнеса в 2010 году?*

■ **Елена Докучаева**, Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн»

По нашим прогнозам, в ближайший год объемы задолженности, передаваемой в работу коллекторским агентствам, будут расти. Банки, кредитные организации и другие компании будут выводить на аутсорсинг все большую долю своей проблемной дебиторской задолженности в целях сокращения операционных затрат на фоне продолжающегося пока роста объемов неплатежей.

■ **Александр Фёдоров**, Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

2010 год станет годом бизнес-коллекторства. Под этим термином подразумевается решение долговых проблем в коммерческой сфере с использованием как классических методов взыскания (претензионный порядок, суд и арби-

траж, исполнительное производство), так и новых разработок — корпоративное коллекторство, информационное сопровождение взыскания, эффективное сопровождение долга в процедуре банкротства (я не ошибся — это действительно новая тенденция), взыскание долга с использованием приемов бизнес-разведки и элементов медиации и рейдерства.

Причины, по которым бизнес-коллекторство станет основным трендом 2010 года, следующие:

1. Растущий спрос на услуги внешних консультантов со стороны кредиторов юридических лиц;
2. Переход под контроль первой 10-ки ведущих коллекторских агентств 95% рынка кредитного коллекторства (взыскания с физических лиц задолженностей по кредитам);

3. Сокращение спроса на услуги внешних консультантов со стороны банков, как основных кредиторов физических лиц;
4. Недорогой вход на рынок оказания услуг в сфере бизнес-коллекторства;
5. Растущая конкуренция среди коллекторских агентств.

Бизнес-коллекторством будут заниматься не только коллекторские агентства, но и юридические компании, арбитражные управляющие и бывшие рейдеры. Основными заказчиками такой услуги будут выступать крупные кредиторы.

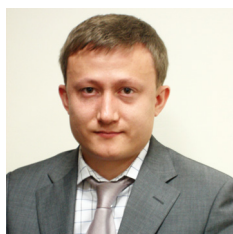
■ **Александр Щербаков**, Коллекторское агентство АКМ

Мы не исключаем прихода на наш рынок новых игроков, причем как отечественных, так и иностранных. Продолжится формирование фондов проблемных активов, в чьих силах будет самостоятельное проведение по настоящему крупных сделок по покупке «плохих» долгов. Ряд участников, появившихся в разгар кризиса наверняка уйдут с рынка. Кроме того, возможно принятие Закона о коллекторской деятельности.

■ ■ ■



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ СПОРОВ НА РАССМОТРЕНИЕ ТРЕТЕЙСКИХ СУДОВ¹

■ **Максим Саблин**

Третейский судья
Третейский суд «УРАЛСИБ»

Вопрос о передаче на рассмотрение третейским судам споров об обращении взыскания на предмет ипотеки в настоящий момент является одной из идей совершенствования механизмов работы кредиторов и заемщиков с ипотечными кредитами.

В США около 80% всех экономических споров в предпринимательской сфере рассматриваются при помощи негосударственных арбитражей и посредников. В России данные институты только начинают использоваться, однако обладают большим потенциалом.

Третейский суд — это альтернативный способ рассмотрения спора, выбираемый участниками самостоятельно. Передача дела в третейский суд возможна как на этапе заключения договора, так и на любой стадии спора до вынесения решения суда общей юрисдикции или арбитражного суда, для чего достаточно включить в договор третейскую оговорку. Решения такого суда государство признает обязательными для исполнения².

Судебная практика **государственных судов** по рассмотрению дел об обращении взыскания на

предмет ипотеки достаточно неоднозначна. Начиная от вопросов подсудности, необоснованных отказов в обращении взыскания, достаточно долгой процедуры рассмотрения данных дел и заканчивая политизированными решениями, направленными на не принятие соответствующих исков и ущемление интересов кредиторов.

В 2009 году в прессе озвучивались и более «жесткие» мнения — «...по оценкам ассоциации региональных банков «Россия», бездействие судебной системы будет стоить государству и заемщикам 1 трлн. рублей. Сейчас во многих регионах суды практически перестали принимать иски банков к гражданам — неплательщикам по ипотечным кредитам. И это, по мнению банкиров, тормозит правительственную инициативу по реструктуризации ипотечных кредитов, а также нарушает права заемщиков»³. Действительно, к числу потерпевших можно отнести и самих заемщиков, долг которых за период судебного разбирательства только вырастает.

В связи с этим, возрастает актуальность рассмотрения дел об обращении взыскания на предмет ипотеки третейскими судами.

¹ Выдержка из книги Саблина М.Т.: «Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью», М.: Wolters Kluwer, 2010.

² Ст. 45 Федерального закона от 24 июля 2002 г. N 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации».

³ <http://rbcdaily.ru/2009/04/02/finance/408786> (02.04.2009).

I. ТРЕТЕЙСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Для передачи дела на рассмотрение третейского суда сторонам договора необходимо заключить третейское соглашение. Отметим, что подобное соглашение возможно и на стадии судебного производства в «обычном» суде.

Третейское соглашение заключается в письменной форме, причем ссылка в договоре на такое соглашение является третейским соглашением при условии, что договор заключен в письменной форме и данная ссылка такова, что делает третейское соглашение частью договора. Правила постоянно действующего третейского суда по умолчанию являются неотъемлемой частью третейского соглашения. Однако стороны могут предусмотреть не применение или иное регулирование положений данных правил (п. 3 ст. 7 Закона о третейских судах).

При составлении третейской оговорки следует иметь в виду, что в силу ст. 40 Закона о третейских судах если в третейском соглашении не предусмотрено, что решение третейского суда является окончательным, то решение третейского суда может быть оспорено участвующей в деле стороной в компетентный суд.

Приведем **пример третейской оговорки**:

«Все споры, возникающие из настоящего договора или в связи с ним, в том числе касающиеся его заключения, изменения, исполнения,

прекращения или недействительности передаются на разрешение Третейского суда при Открытом акционерном обществе «БАНК УРАЛ-СИБ», в соответствии с регламентом этого суда. При этом Стороны договорились, что решение третейского суда по конкретному спору является окончательным и не может быть оспорено. Правила третейского суда являются неотъемлемой частью третейского соглашения»⁴.

Или:

«Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего договора или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в Третейском суде «Газпром» в соответствии с его Регламентом. Решение Третейского суда является окончательным»⁵.

Разбирательство в третейском суде принципиально от разбирательства в государственных судах не отличается — каждая сторона доказывает свою позицию, прилагает необходимые документы и ссылки на нормативно-правовую базу. В частности, в ст. 18 Закона о третейском суде указано: «Третейское разбирательство осуществляется на основе принципов законности, конфиденциальности, независимости и беспристрастности третейских судей, диспозитивности, состязательности и равноправия сторон».

II. ОГРАНИЧЕНИЯ В ПЕРЕДАЧЕ ДЕЛ НА РАССМОТРЕНИЕ ТРЕТЕЙСКОГО СУДА

В третейский суд может по соглашению сторон третейского разбирательства передаваться любой спор, вытекающий из гражданских правоотношений. Вместе с тем, существует ряд ограничений, которые не позволяют передавать дело на рассмотрение третейскому суду.

Это дела, вытекающие:

- Из договоров присоединения.
- Из публичных (административных, уголовных) правоотношений.

Так, «арбитражный суд отказывает в удовлетворении заявления о выдаче исполнительно-

го листа на принудительное исполнение решения третейского суда, которое обязывает регистрирующий орган зарегистрировать право собственности на недвижимое имущество за стороной третейского разбирательства, так как вопросы публично-правового характера (регистрация недвижимости) не могут быть предметом рассмотрения в третейском суде»⁶.

- Дела, которые могут рассматриваться исключительно государственными судами⁷.
- В силу п. 3 ст. 1 Закона о третейских судах под регулирование данного Закона не подпадают

⁴ По данным официального сайта ОАО «БАНК УРАЛСИБ»: <http://www.bankuralsib.ru/moscow/bank/about/arbitration/about.wbp>

⁵ По данным официального сайта ОАО «Газпром»: <http://www.gazprom.ru/arbitral/>

⁶ П.27 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 декабря 2005 г. N 96 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов, об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов»

⁷ Там же. П.28.

международные коммерческие арбитражи, находящиеся на территории Российской Федерации — третейские суды, в рассматриваемых делах которых в качестве хотя бы одной из сторон выступает иностранное физическое или юридическое лицо, либо российская организация с

иностранными инвестициями. Вопросы создания и деятельности указанных третейских судов регламентируются специальным нормативным актом — Законом РФ от 7 июля 1993 г. N 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже».

III. ОТКАЗ В ВЫДАЧЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ЛИСТА

Наиболее важным для кредитора при принятии вопроса о передаче дела на рассмотрение третейского суда является вопрос выдачи в дальнейшем исполнительного листа государственным судом.

Законодательством установлено **6 оснований для не выдачи** компетентным судом исполнительного листа.

1. Недействительность третейского соглашения.
2. Сторона не была должным образом извещена о третейском разбирательстве или по другой уважительной причине не могла дать своих объяснений.
3. Решение вынесено по спору, не упомянутому в третейском соглашении.
4. Состав суда не соответствует соглашению сторон или требованиям закона.
5. Спор не может быть предметом разбирательства в третейском суде.

6. Решение суда нарушает основополагающие принципы российского законодательства.

Отметим, что количество дел о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов возрастает. В первом полугодии 2008 года их было 775, в первом полугодии 2009 года уже 1450 дел. При этом дел по оспариванию решений третейских судов меньше — 198 и 144 за соответствующие периоды⁸.

Далее мы остановимся на трех частных дискуссионных вопросах передачи дел в третейские суды применительно к ипотеке:

1. Вправе ли третейский суд рассматривать спор из кредитного договора?
2. Вправе ли третейский суд рассматривать спор об обращении взыскания на предмет ипотеки?
3. Переходит ли третейская оговорка при уступке прав по обязательству, содержащему третейскую оговорку?

IV. РАССМОТРЕНИЕ СПОРОВ ИЗ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ ИЛИ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР ДОГОВОРОМ ПРИСОЕДИНЕНИЯ?

В соответствии с п. 3 ст. 5 Закона о третейских судах нельзя включить в договор присоединения третейское соглашение. Такое третейское соглашение действительно только если заключено после возникновения оснований для предъявления иска.

В договорах присоединения также нельзя установить договорную подсудность (выбрать по территориальному признаку государственный суд), в связи с чем вопрос актуален и в аспекте возможности установления в кредитных договорах «обычной» договорной подсудности.

В силу п. 1 ст. 428 ГК РФ договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем при-

соединения к предложенному договору в целом.

Логика законодателя понятна — для таких договоров возможности «слабой» стороны по изменению договора равны нулю, в связи с чем включение в подобные договоры третейской оговорки фактически не отражает реальное волеизъявление такой стороны на рассмотрение споров в третейском суде.

Вместе с тем, является ли кредитный договор договором присоединения?

Ряд исследователей⁹ исходит из того, что банки утверждают кредитные договоры в качестве типовых стандартных форм, которые заемщик изменить не может, следовательно, кредитный договор является договором присоединения.

Полная версия статьи

Блог Максима Саблина на Русипотеке

⁸ По данным ВАС РФ: http://www.arbitr.ru/_upimg/584EAA77381135406C6973C775DB05E4_общая.pdf

⁹ Попова О.В. Форма кредитного договора. // Юрист, 2004, N 11.

**■ Марина Стерхова**

Нотариус,
кандидат юридических наук

**СОГЛАШЕНИЕ О Внесудебном порядке обращения
взыскания на заложенное имущество**

Обращение взыскания на заложенное имущество, по общему правилу, осуществляется в судебном порядке, но Законодатель предусмотрел и внесудебный порядок обращения взыскания. До принятия ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество» №306-ФЗ от 30 декабря 2008 года, внесудебный порядок обращения взыскания на заложенное имущество был возможен исключительно на основании нотариально удостоверенного соглашения между залогодателем и залогодержателем и только после возникновения оснований для обращения взыскания.

С принятием нового закона, изменен и порядок внесудебного обращения взыскания на заложенное имущество. Новеллой является то, что соглашение об обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке, может быть заключено в любое время и обязательно нотариальному удостоверению не подлежит. Указанное соглашение может быть оформлено отдельным документом, или включено в сам договор залога как движимого, так и недвижимого имущества.

Относительно соглашения, заключаемого между залогодателем и залогодержателем, Президиум ВАС РФ в п. 16 Информационного письма №90 от 28 января 2005 года «Обзора практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с договором об ипотеке», высказался следующим образом: «Соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания является по своей природе гражданско-правовым договором, определяющим гражданские права и обязанности сторон. Такой договор может быть расторгнут по основаниям и в порядке, предусмотренным нормами ГК РФ». Но может ли соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество иметь силу без заключенного между сторонами договора залога?

«Соглашение может только изменить (дополнить, ограничить) или прекратить существо пра-

воотношения, но не создать новое, т.е. в нем отсутствует свойственная договору способность порождать для сторон новые права и обязанности. Кроме того, в материальном праве термин «соглашение» используется для обозначения договоренностей, обслуживающих договорные отношения....»¹.

Договоренность сторон относительно обращения взыскания на заложенное имущество изменяет лишь порядок обращения взыскания. Поэтому, если соглашение заключено между залогодателем и залогодержателем до подписания договора залога, то оно вступает в силу с момента заключения договора залога.

Содержание соглашения, как и любого гражданско-правового договора, составляют его условия, которые в рассматриваемом нами случае ставятся в зависимость от объекта и субъекта.

В соглашении об обращении взыскания на заложенное недвижимое имущество стороны могут предусмотреть

- 1) реализацию заложенного имущества в порядке, установленном в статье 56 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»,
- 2) приобретение заложенного имущества для себя с зачетом в счет покупной цены требований залогодержателя к должнику, обеспеченных ипотекой,
- 3) приобретение заложенного имущества для третьих лиц с зачетом в счет покупной цены требований залогодержателя к должнику.

Закон не запрещает указывать в соглашении все три вида обращения взыскания на заложенное имущество, за исключением случая, когда предметом ипотеки является земельный участок. В таком соглашении стороны могут предусмотреть только реализацию заложенного земельного участка путем проведения открытого аукциона.

Следует отметить, что в случае указания в соглашении нескольких видов обращения взыскания на заложенное имущество, то необходимо отразить, кто оставляет за собой право выбора.

¹ «Договорное право: соглашение о подсудности, международной подсудности, примирительной процедуре, арбитражное (третейское) и мировое соглашения» (М.А. Рожкова, Н.Г. Елисеева, О.Ю. Скворцов) (под общей ред. М.А. Рожковой), (Статут, 2008).

Существенными условиями соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное недвижимое имущество являются:

- 1) название заложенного по договору об ипотеке имущества, за счет которого удовлетворяются требования залогодержателя;
- 2) начальная продажная цена или порядок ее определения;
- 3) суммы, подлежащие уплате залогодержателю должником на основании обеспеченного ипотекой обязательства и договора об ипотеке, а если залогодателем является третье лицо — также и залогодателем;
- 4) способ реализации заложенного имущества либо условие о его приобретении залогодержателем;
- 5) известные сторонам на момент заключения соглашения предшествующие и последующие ипотеки данного имущества и имеющиеся в отношении этого имущества у третьих лиц вещные права и права пользования.

Соглашение об удовлетворении требований залогодержателя по последующему договору ипотеки действительно, если оно заключено с участием залогодержателей по предшествующим договорам об ипотеке.

Что касается соглашения о внесудебном обращении взыскания на движимое имущество, то, следуя правовой норме п.п.5 п.6 статьи 349 ГК РФ, существенным условием соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное движимое имущество является установление порядка обращения взыскания на заложенное имущество.

В случае, когда договор залога заключен между юридическими лицами и(или) индивидуальными предпринимателями в обеспечение связанных с предпринимательской деятельностью обязательств, стороны могут предусмотреть в соглашении о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное движимое имущество следующие положения:

- 1) реализацию предмета залога посредством продажи с торгов;
- 2) реализацию предмета залога посредством продажи заложенного движимого имущества по договору комиссии, заключенному между залогодержателем и комиссионером;
- 3) предмет залога поступает в собственность залогодержателя;
- 4) залогодержатель продает предмет залога третьему лицу без проведения торгов, в том числе посредством продажи заложенного движимого

имущества по договору комиссии, заключенному между залогодержателем и комиссионером, с удержанием из вырученных денег суммы обеспеченного его залогом обязательства.

Если же договор залога заключен с физическими лицами, то при обращении взыскания на заложенное движимое имущество во внесудебном порядке, реализация предмета залога осуществляется только посредством продажи с торгов, либо по договору комиссии, заключенному между залогодержателем и комиссионером.

Существенным условием соглашения о внесудебном обращении взыскания на заложенное движимое имущество является также указание начальной продажной цены заложенного имущества либо порядок ее определения (п.10 ст. 28.1 Закона РФ «О залоге»).

В связи с изменениями, в законодательстве отражен факт обязательного наличия нотариально удостоверенного согласия залогодателя при заключении соглашения об обращении взыскания во внесудебном порядке. Такое согласие может быть дано до заключения договора об ипотеке.

Закон не конкретизирует, в каком порядке должно быть оформлено согласие, включено ли оно в само соглашение, оформлено ли отдельным документом. Главное, чтобы это согласие на момент заключения соглашения между сторонами об обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке уже было.

Ввиду того, что Законодатель не определил правовую природу согласия, возникает много споров по его оформлению. Так, например, существует ряд мнений, что данное согласие является односторонней сделкой.

С другой стороны не каждое согласие можно рассматривать как одностороннюю сделку. Еще В.А. Рясенцев писал, что «Нельзя смешивать со сделками волеизъявления, не имеющие целью, в отличие от сделок, установить, изменить или прекратить гражданские правоотношения»².

Рассматриваемое согласие является лишь одобрением залогодателя соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество или условий договора залога в части обращения взыскания на заложенное имущество, которые будут заключены после оформления согласия. При этом, одобрение исходит от лица, которое само является стороной заключаемых сделок.

² В.А. Рясенцев, «Представительство и сделки в Современном гражданском праве», Статут, стр. 478).

Несмотря на то, что указанное согласие основано на норме закона, само оно, в отличие от соглашения, не порождает обычных для юридического факта последствий. Например, п. 6 ст. 349 ГК РФ и п. 1 статьи 55 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» указывают на взаимосвязь согласия с соглашением. Согласно этим нормам, если в отдельно оформленном согласии указан порядок обращения взыскания на заложенное имущество, а в соглашении между залогодателем и залогодержателем этот порядок не установлен, обратиться взыскание, как на движимое имущество, так и на недвижимое имущество, во внесудебном порядке будет невозможно. Поэтому очень важно, чтобы порядок обращения взыскания на заложенное имущество, который изложен в соглашении должен полностью совпадать с тем порядком обращения взыскания, который указан в отдельном согласии залогодателя, за исключением случаев, когда согласие изложено в самом соглашении о внесудебном порядке обращения взыскания.

Возможность включения согласия залогодателя в само соглашение или договор залога можно определить путем применения судебной практики, сложившейся по использованию такой нормы закона, как п. 2 ст. 615 ГК РФ. Дело в том, что в соответствии с этой нормой арендатор вправе сдавать арендованное имущество в субарен-

ду (поднаем) и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенайм) с согласия арендодателя. Президиум ВАС РФ в п. 18 Информационного Письма №66 от 11 февраля 2002 года «Обзор практики разрешения споров, связанных с арендой» отметил, что «пункт 2 статьи 615 ГК РФ не устанавливает порядок и форму дачи арендодателем согласия на совершение арендатором сделок субаренды, перенайма и других, упомянутых в данном пункте. Следовательно, по воле сторон договора аренды согласие арендодателя может быть выражено в самом договоре».

Порядок дачи согласия на внесудебный порядок обращения взыскания на заложенное имущество законодательством также не определен. Но данное согласие подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Поэтому если стороны решат включить согласие залогодателя в само соглашение, то это соглашение будет подлежать обязательному нотариальному удостоверению и необходимость в оформлении отдельного согласия отпадет. Если же стороны придут к соглашению включить согласие залогодателя непосредственно в договор залога, в котором будет указано и соглашение о внесудебном порядке обращения взыскания, то и договор залога в данном случае подлежит нотариальному удостоверению.

Блог Марины Стерховой на Русипотеке



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ



СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ: ИТОГИ 2009 ГОДА И ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ¹

■ **Виктория Бакланова², CFA, PRM**

Старший директор группы рейтингов инвестиционных фондов и управляющих компаний рейтингового агентства Fitch Ratings, Нью-Йорк

I. ВВЕДЕНИЕ

Как мы отмечали в наших прошлых обзорах, начиная с сентября 2007 года, мировой рынок секьюритизации находился и находится в состоянии непрерывной контракции. Положительной новостью второй половины 2009-го года явилось оживление вторичного рынка, хотя деятельность на первичном рынке, за исключением ипотечных кредитов, гарантированных правительством США, все еще минимальная. Одной из серьезных причин, сдерживающих первичный выпуск, является неопределенность в отношении регулирования рынка, а также изменения в правилах бухгалтерского учета банковских организаций, которые делают секьюритизацию банковского портфеля менее эффективной.

От полной остановки рынок секьюритизации спасли только относительно координированные действия правительств США, Великобритании и Европейского Союза. Федеральный Резерв США потратил более триллиона долларов на прямые инвестиции в секьюритизированные активы, а также на организацию программ и фондов по поддержке ипотечного, потребительского и коммерческого кредитования. Также дополнительными факторами, поддерживающим положительную динамику рынка секьюритизации является время и низкая процентная ставка. Время позволило банкам перегруппировать портфели и увеличить резервы. Общее состояние экономики стабилизировалось во второй половине 2009-го года и начало проявлять признаки улучшения в начале этого года.

По мнению аналитиков, в 2010-м году самыми значительными препятствиями, сдерживающим дальнейшее оздоровление рынка, будут являться продолжающаяся неопределенность в регулиро-

вании рынка и изменения правил бухгалтерского учета. Чтобы оценить масштаб последствий изменений правил бухгалтерского учета, необходимо хорошо представлять, в чем состояло основное преимущество секьюритизации. Секьюритизация изначально являлась механизмом диверсификации источников финансирования банковского портфеля активов, а также механизмом передачи кредитного риска от банка к инвестору, желающего предпринять такой риск. Пересмотр соответствующих правил привел к тому, что секьюритизированные активы должны будут продолжать учитываться на балансе банковской организации, что может повлечь за собой необходимость резервирования капитала, например в соответствии требованиями Базельского Аккорда II. Концепция «чистой продажи» активов при консолидации секьюритизированного портфеля с активами самого банка также ставится под сомнений. Преимущества юридического обособления залога в отдельное предприятие исчезает при данной трактовке законодательства. Коснувшись негативных последствий ожидаемых изменений в регулировании рынка, стоит отметить, что окончательные правила все еще находятся в процессе разработки и утверждения. Соответствующие органы регулирования американского и европейского рынков секьюритизации проводили и продолжают проводить консультации с участниками рынка, саморегулируемыми организациями и инвесторами. Принятие окончательных решений ожидается в течение этого года.

Однако, уже совершенно определенно, что банковские организации, независимо от страны регистрации, должны будут резервировать большее количество ликвидного капитала. Кризис

¹ Статья подготовлена по материалам компании Barclays Capital.

² Мнения, приведенные в этой статье, являются личными мнениями автора, которые могут отличаться от мнения компании Fitch Ratings.

показал, что неадекватный уровень ликвидного банковского капитала повлек необходимость поддержки ликвидности со стороны соответствующих центральных банков, а также рекапитализации банков в ряде стран, включая крупнейшие банки США и Великобритании.

В заключении вступительной части, хочется отметить один аспект, который приобретает все

более важное значение в 2010 году: риск дефолта одного или нескольких суверенных государств. События в Греции повлекли за собой дополнительную нестабильность рынка. Несколько других европейских государств в настоящее время находятся в сложной финансовой ситуации в результате поддержки своих крупных банков, занятости и общего состояния национальных экономик.

II. СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ В США

Ипотечное кредитование

Федеральные жилищные агентства США, Federal National Mortgage Association (FNMA или Fannie Mae), Government National Mortgage Association (GNMA или Ginnie Mae) и Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC или Freddie Mac), продолжают оставаться одними из основных игроков на рынке секьюритизации. На нижеприведенном графике отражена динамика выпуска ценных бумаг с ипотечным залогом за последние 14 лет. Очевидно, что в течение последних двух лет первичный выпуск секьюритизированных ценных бумаг с залогом ипотечными кредитами, не гарантированными федеральными агентствами, являлся минимальным.

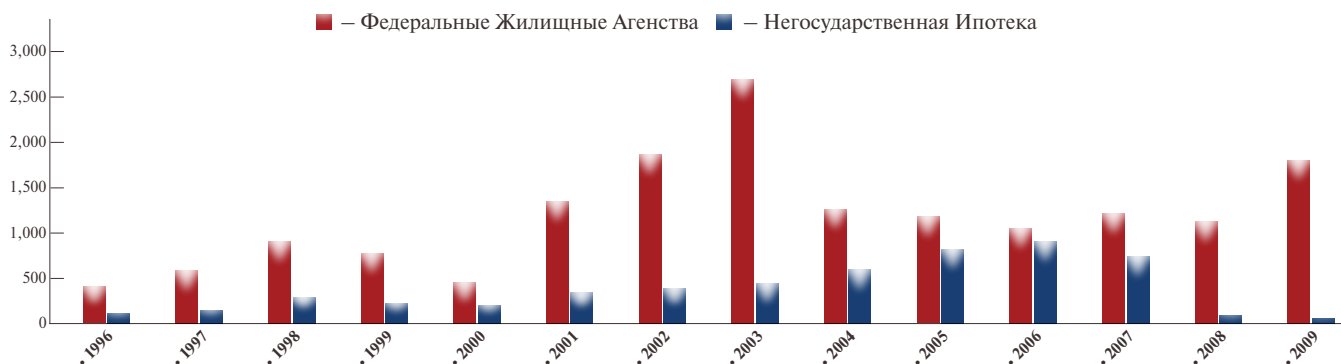
В сентябре 2008 года Fannie Mae и Freddie Mac были практически национализированы с целью стабилизации деятельности этих агентств и ограничения системного риска. В течение 2009 года правительству США удалось значительно улучшить ситуацию на рынке ипотеки и обеспечить бесперебойное финансирование первичного рынка. В дальнейшем предполагается постепенная распродажа собственных портфелей этих организаций с целью снижения системного риска. На данный момент предполагается, что

федеральные жилищные агентства будут расставаться с примерно 10% собственного портфеля ежегодно. Однако приведенная цифра ориентировочна и может быть изменена, если предложение бумаг будет значительно превышать спрос.

Аналитики инвестиционного банка Barclays Capital прогнозируют, что в 2010 году все три федеральных жилищных агентства выпустят около 350 миллиардов долларов новых бумаг с залогом ипотечными кредитами, гарантированными государством. Если принять во внимание объем предполагаемых распродаж собственных портфелей этих агентств в размере около 275 миллиардов долларов, то совокупное предложение таких бумаг в 2010 составит около 625 миллиардов долларов. Эта цифра прогнозная и, конечно, может измениться. Например, если стандарты выдачи гарантированных ипотечных кредитов еще более ужесточатся, или процентная ставка по ипотечным кредитам возрастет, то объем ипотечного портфеля потенциально подлежащего секьюритизации уменьшится, и, соответственно, уменьшится предложение бумаг.

Спрос на секьюритизированные бумаги, выпущенные американскими федеральными жилищными агентствами продолжает оставаться насы-

График 1: Выпуск ценных бумаг с ипотечным залогом в США



Источник: Федеральные жилищные агентства, Thomson Reuters, Bloomberg

ценным. Инвесторами являются банки, в том числе и иностранные, управляющие портфелями паевых и взаимных фондов, а также иностранные инвесторы. Кроме того, исторически, выход из рецессии обычно характеризуется увеличением объема ценных бумаг в собственных портфелях банков. Причиной этого является тот факт, что банки стараются ограничить кредитные риски и сворачивают кредитование. Таким образом, собственный капитал банка расходуется не на потребительское или коммерческое кредитование, что должно являться основной деятельностью банка, а инвестируется в ценные бумаги высокого кредитного качества, например такие, как бумаги выпущенные федеральными жилищными агентствами.

Иностранные инвесторы также проявляют повышенный интерес к бумагам федеральных жилищных агентств, особенно после того, как агентства получили твердые государственные гарантии. Аналитики инвестиционного банка Barclays Capital ожидают, что вложения иностранных инвесторов в бумаги федеральных жилищных агентств в 2010 году возрастут как минимум на 100 миллиардов долларов.

Перспективы в отношении ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами не гарантированными государством, продолжают оставаться блеклыми, хотя большинство аналитиков сходятся во мнении, что самое худшее для сектора частной ипотеки уже позади. Вероятность того, что этот сектор переживет еще одну волну понижения кредитных рейтингов и форсированной ликвидации портфелей, как это было в начале 2009 года, низка. Однако, согласно мнению аналитики Barclays, цены на недвижимость еще не достигли своего дна и будут продолжать снижаться в первой половине 2010-го года еще примерно на 8% по отношению к текущему

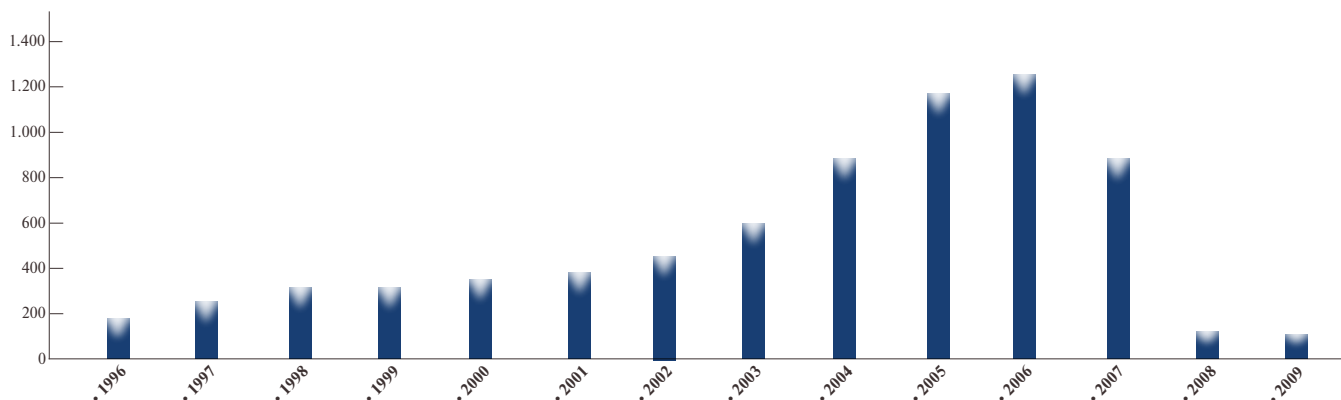
уровню. Соответственно, ожидается продолжение роста задолженностей по ипотечным кредитам. Однако, поскольку программы по модификации ипотечных кредитов уже работают довольно успешно, не ожидается, что рост задолженностей приведет к значительному росту дефолтов. Вероятно, что дефолты будут откладываться до второй половины 2010-го года, с надеждой на то, что ожидаемая стабилизация цен на недвижимость в конце этого года может начать отражаться в положительной динамике ипотечных платежей.

На данный момент нет сомнения, что только активные действия правительства по поддержке домовладельцев в течение последних двух с половиной лет предотвратили катастрофический обвал рынка жилья. Однако, негативные последствия такой помощи, как то преднамеренная неуплата по ипотеке с надеждой на пересмотр размера кредита в сторону понижения ставки, снижают эффективность подобных программ. Количество вакантного жилья, а также число серьезно просроченных кредитов, продолжают расти. Ожидается, что правительство будет продолжать модифицировать жилищные программы в 2010 и 2011 годах, чтобы ограничить задолженности и выселения за ипотечный дефолт, особенно в преддверье выборов 2012 года.

Неипотечное кредитование

Выпуск ценных бумаг, заложенных неипотечными активами, производился в США с 1985 года, и, начиная с 1990 года, ежегодный объем выпуска только возрастал. Ситуация резко изменилась в второй половине 2007-го года. График 2 иллюстрирует обвальное падение объемов первичного рынка секьюритизации в 2008-м году. В 2009 году этот рынок показал признаки стабилизации, однако на довольно низком уровне.

График 2. Выпуск ценных бумаг с неипотечным залогом в США, в миллиардах долларов



Источник: Федеральные жилищные агентства, Thomson Reuters, Bloomberg

Таблица 1. Выпуск ценных бумаг с залогом по типам активов
(в миллиардах долларов США)

	2005	2006	2007	2008	2009
Home equity	461	484	223	4	6
Credit card	67	68	95	57	46
Mortgage loan	251	132	86	3	—
Auto	85	81	74	36	62
Student loan	63	67	61	28	22
Other	245	423	362	36	17
Total ABS	1,172	1,253	902	163	154

Полная версия статьи

Обсудить статью и задать вопрос Виктории Баклановой можно на Форуме Русипотеки



ОБЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ США И ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА ДЛЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

■ **Игорь Аксенов**

Эксперт по рыночным рискам в секьюритизированных продуктах
Barclays Capital

Предыдущее обозрение экономического положения в США затронуло ряд вопросов и проблем, которые должны быть разрешены, прежде чем экономика страны выйдет из кризиса. В последней работе на эту тему упоминалась политика правительства в области стимулирования финансовых операций, кредитования экономики, реформирования банковской системы, а также общая стратегия развития страны для преодоления новой Великой Депрессии. По мнению автора, многие из этих проблем остаются на повестке дня.

Рассмотрим положение дел по состоянию на март 2010 года. Центральные банки западного мира, увеличив свой баланс на 40% (3 трлн долларов) в конце 2008 года, сохранили его на этом уровне в течение всего прошедшего года. Безусловно, это помогло избежать кризиса ликвидности и банкротства всей системы. Но насколько были эффективны эти меры для стимулирования кредитования экономики?

I. УМНОЖЕНИЕ ДЕНЕГ ОТСУТСТВУЕТ

Программа федерального резерва по выкупу MBS одновременно с практически нулевой ставкой рефинансирования привели к увеличению первичной денежной базы более чем вдвое:

График 1 см. в [полной версии статьи](#)

Фактически центральный банк создает деньги из воздуха так как покупая MBS он не продает ничего взамен. Массированный вброс денег привел к росту других показателей — росту денежных запасов (money stock):

График 2 см. в [полной версии статьи](#)

Рост существенный, но уже менее значительный чем показатель M0. Но более широкие показатели денежных средств в обороте (M2) практиче-

ски не изменились — кривая роста фактически остановилась после середины 2009 года:

График 3 см. в [полной версии статьи](#)

Налицо практически полное отсутствие эффекта умножения денег. Как же это может быть? В соответствии с базовой экономической теорией, с помощью вложенных в капитал денег банк может выдать в 9 раз больше кредитов. Но отметим ключевое слово — «может»! В атмосфере повышения резервных нормативов и кредитных норм банки вынуждены сокращать финансирование экономики. Но в противоположном случае, смягчение требований регулирующих органы и вброс денег со стороны федерального резерва не гарантируют обратный эффект. В некоторых странах (например, в Китае) правительство

может административным способом добиться увеличения кредитования экономики, но Федеральный резерв вряд ли в состоянии заставить американские банки выдавать больше денег.

Именно это и произошло: американские банки в массе своей использовали полученные дополнительные ресурсы не для кредитования, а для создания дополнительных (сверхнормативных) резервов:

График 4 см. в полной версии статьи

Разумно предположить, что в ситуации падения спроса и роста кризисных явлений во всех сферах экономики многие банки склонны сокращать, а не увеличивать объем кредитования. Контрциклическая политика правительства и Федерального резерва, которые пытаются возместить выпадающие из экономики средства, не получает поддержки со стороны банков, которые

склонны еще больше сокращать свои риски. По официальным данным, в IV квартале 2009 года общая сумма выданных займов сократилась на 129 млрд (1.7%), в том числе займы сектору недвижимости на 42 млрд (8.4%) и индустрии на 55 млрд (4.3%), продолжая тенденцию последних полутора лет. Вследствие этого, наблюдается эффект «негативного» множителя денег — очевидный визуально: график рассматривает соотношение роста первичной денежной базы к росту денежных запасов:

График 5 см. в полной версии статьи

Эти показатели демонстрируют неэффективность принятых мер для достижения заявленных целей, в частности росту кредитования экономики. Фактически деньги вложенные в банковский капитал приносят меньше кредитов в экономику, чем если бы они были выданы напрямую!

II. БАНКИ НЕ КРЕДИТУЮТ ЭКОНОМИКУ

Парадоксальная на первый взгляд ситуация имеет достаточно простое объяснение. Банковская система совершенно неспособна стимулировать экспансию экономики в связи с тем, что многие еще не избавились от негативных последствий бума прошедших лет. По данным агентства по страхованию вкладов, в последнем квартале 2009 года банки списали 53 млрд долларов как невозвратные, при этом просроченная задолженность выросла на 38 млрд за этот же период. На конец 2009 года, совокупная просроченная задолженность банковской системы составляла 391 млрд долларов или 5.37% всех займов.

Общая статистика банковской системы неутешительна. Общая сумма банковских активов уменьшилась за IV квартал 2009 года на 137 млрд, при этом вложения в MBS увеличились на 45 млрд (+3.3%), вложения в государственные облигации США увеличились на 16 млрд (+18%). Количество «проблемных банков» увеличилось с 552 (с 346 млрд активов) до 702 (с 403 млрд активов).

Треть коммерческих банков страны закончили квартал с убытком; чистая прибыль всей системы за 2009 год составила 12 млрд долларов (за 2008 год, 4 млрд). Стоит отметить, что эти показатели включают все крупнейшие сверхприбыльные инвестиционные банки страны, которые с 2008 года юридически являются коммерческими банками.

Активное участие правительства и федерального резерва в вопросе облегчения участи владельцев жилой недвижимости гарантирует определенную поддержку банкам по решению этих проблем: несмотря на жесткие условия и очевидные потери, процесс управляем и находится во главе угла. В частности, одно из последних предложений правительства предполагает запрет на обращение взыскания на залог и выселение заемщиков до того как эти займы будут рассмотрены и отвергнуты в рамках федеральной программы модификации. Это гарантирует банкам определенную отсрочку и позволяет растянуть процедуру неизбежной реализации убытков на более длительный период.

Сложившаяся банковская система при практически гарантированном доходе при кредитовании жилья делало ставку на развитие кредитования коммерческой недвижимости, что теперь является самым большим источником проблем: по оценке экспертов индустрии, 300–400 млрд займов в этом секторе являются безнадежными. Уровень

просроченной задолженности (6.93% на конец февраля) и тем более потерь еще далек от аналогичных показателей жилой недвижимости, тем не менее, уже превысил показатели начала 90-х годов и утроился по сравнению с прошлым годом.

Ситуация аналогична, если рассматривать потребительское кредитование. С увеличением без-

**Количество «проблемных банков»
увеличилось с 552 (с 346 млрд
активов) до 702 (с 403 млрд
активов)**

работицы с определенной задержкой растет просроченная задолженность по кредитным картам. Спад экономики продолжается, хотя уже не имеет лавинообразный характер: кредиторы умень-

шают объем кредитных линий и увеличивают ставки, заемщики тратят меньше и больше гасят существующую задолженность, а не приобретают новую.

III. МАКРОФАКТОРЫ, РЕФОРМЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Рассмотрим, как вышеупомянутые проблемы находят отражение в темах дня. В последние два месяца, президент США вызвал политическую бурю, провозгласив своей целью «заставить банки заплатить за кризис» введя налог на крупнейшие финансовые институты. Он также призвал запретить банкам инвестировать собственные средства в спекулятивные операции (proprietary trading), а также к новому разделу финансовой системы на депозитно-коммерческие и инвестиционные банки, по аналогии с мерами закона Glass Steagal 1934 года. Также продолжилась кампания давления на банки и тема «незаслуженных» годовых премий.

Никто не отрицает необходимости реформы банковской системы. Целый ряд злоупотреблений стал возможен из-за неправильной системы поощрений, равно как и бездействия регулирующих органов. Многие давно назревшие изменения долгое время искусственно сдерживались, прежде всего, из политических соображений. Однако в данный момент с изменением политической обстановки наступает опасность другой крайности — слишком большого вовлечения правительственных структур в регулирование все и вся.

Немало предложенных мер совсем не способствуют выполнению поставленной задаче — увеличению финансирования экономики. Поэтому нелишне рассмотреть насколько уже сейчас изменился ландшафт финансовой индустрии вследствие предложенных и уже принятых мер.

Доходность

Просчитав потенциальные последствия, специалисты JP Morgan пришли к выводу, что доходность крупнейших мировых банков упадет на 59% (с ~13% до 5%) при том, что наибольший спад прибыли ожидается в английской банковской системе, а затем в Европе и США. Больше всего пострадают RBS (-139%) и Lloyds (-105%), прежде всего вследствие роста стоимости капитала из-за постепенной отмены правительствен-

ных гарантий и исчезновения дешевого финансирования.

С точки зрения прибыльности активов это означает спад на 50% (с 0.68 до 0.34), значительно ниже средней цифры в 0.80 за последние 10 лет.

Рост стоимости услуг

При таком низком уровне доходности достаточно сложно привлечь частный капитал в необходимых объемах для финансирования дальнейшего развития. Как следствие, стоимость всех банковских продуктов должна вырасти, чтобы компенсировать падающие объемы. Рассмотрим предполагаемые доходы и расходы на 2011 год (как процент активов):

Чтобы вернуть индустрию на предшествовавший кризису уровень доходности, потребуется увеличение цен всех банковских продуктов в среднем на 33%. Для достижения доходности в 15% цены должны подняться в среднем на 39%.

Европейские инвестиционные банки а также английские банки будут вынуждены увеличить цены больше всего (на 60-80%), в то время как более эффективные депозитные и коммерческие банки возможно пострадают меньше.

Размер обязательного капитала

Потенциальная стоимость всех нововведений для финансовой индустрии мира близка к 221 млрд (или 20%) дополнительного капитала. Большую часть этой суммы будет необходима английским банкам (91 млрд), после них — европейским банкам (86 млрд). Santander а также американские банки наименее уязвимы с «только» 44 млрд дополнительных нужд.

Больше всего пострадают банки, владеющие страховыми подразделениями, а также инвестиционные банки, перешедшие на стандарты Базель II.

Полная версия статьи

Блог Игоря Аксенова на Русипотеке

**ЭКСПЕРТЫ, ПРИНИМАВШИЕ УЧАСТИЕ В АНАЛИТИЧЕСКОМ ОБЗОРЕ №1 (17), МАРТ 2010
(В ПОРЯДКЕ РАЗМЕЩЕНИЯ КОММЕНТАРИЕВ И МАТЕРИАЛОВ)**

■ **Владимир Лопатин**

Председатель
Национальная лига сертифицированных ипотечных
брокеров

■ **Андрей Сучков**

Старший вице-президент, управление
секьюритизации и синдикации
Банк ВТБ

■ **Сергей Гордейко**

Исполнительный вице-президент
РосЕвроБанк

■ **Игорь Жигунов**

Заместитель председателя правления
Городской Ипотечный Банк

■ **Вадим Пахаленко**

Директор департамента по работе
с финансовыми институтами,
Банк DeltaCredit

■ **Андрей Степаненко**

Член правления, руководитель дирекции
обслуживания физических лиц
Райффайзенбанк

■ **Евгений Чепенко**

Заместитель генерального директора
Агентство по реструктуризации ипотечных
жилищных кредитов (АРИЖК)

■ **Елена Докучаева**

Генеральный директор
Коллекторское агентство
«Секвойя Кредит Консолидейшн»

■ **Александр Фёдоров**

Председатель совета директоров
Коллекторское агентство «Центр ЮСБ»

■ **Александр Щербаков**

Заместитель генерального директора
Коллекторское агентство АКМ

■ **Максим Саблин**

Третейский судья
Третейский суд «УРАЛСИБ»

■ **Марина Стерхова**

Нотариус,
кандидат юридических наук

■ **Виктория Бакланова, CFA, PRM**

Старший директор группы рейтингов
инвестиционных фондов и управляющих
компаний рейтингового агентства
Fitch Ratings, Нью-Йорк

■ **Игорь Аксенов**

Эксперт по рыночным рискам в
секьюритизированных продуктах
Barclays Capital

Уважаемый читатель!

Наш Аналитический Центр постоянно работает над совершенствованием данного обзора.

Нам важно знать Ваше мнение, которое, безусловно, будет учтено нами в дальнейшей работе.

Просим высылать замечания и пожелания по развитию данного обзора на электронный адрес Аналитического Центра research@rusipoteka.ru

Следите за анонсами очередных выпусков на сайте или подпишитесь на новостную ленту Русипотеки.

Коллектив Аналитического Центра
ООО «РУСИПОТЕКА»

