

Сообщение для прессы

Компании РУСИПОТЕКА и Сбондс-Конгресс, представляют пост-релиз по итогам III Российского ипотечного конгресса, который состоялся 09 февраля в Москве. при цитировании ссылка на источник обязательна страница релиза на сайте Русипотека [\[ссылка\]](#) страница релиза на сайте ЛюдиИпотеки.рф [\[ссылка\]](#) страница конгресса <http://cbonds-congress.com/events/297/> тел.: +7 (916) 113-80-01 web: www.rusipoteka.ru e-mail: office@rusipoteka.ru

УСПЕХ ИПОТЕКИ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ В РАЗВИТИИ ТЕХНОЛОГИЙ по материалам III Российского ипотечного конгресса

9 февраля 2017 прошло первое публичное ипотечное мероприятие года III Российский ипотечный конгресс, организованный компаниями РУСИПОТЕКА и Сбондс-Конгресс. Около 150 специалистов, профессионально интересующихся ипотечной темой, собрались в Москве в отеле Кортъярд Марриотт.

Организаторы выражают благодарность:

Официальному партнеру: Банку «Российский капитал»

Спонсорам: Абсолют Банку, Банку Жилищного Финансирования, Связь-Банку, компании Securitisation Services;

Информационным партнерам: Рейтинговому агентству «Эксперт РА», корпорации риэлторов Мегаполис сервис, международному банковскому клубу «Аналитика без границ», portalу bankir.ru, portalу banki.ru.

Главный девиз конгресса – трудности не закончились, но наше развитие уже ничто не остановит. Практически в каждом выступлении поднимался вопрос об источниках роста. Профессиональное сообщество продемонстрировало понимание, что ипотечное кредитование является особым продуктом, который, с одной стороны, должен соответствовать передовому уровню даже не банковской розницы, а ритейла вообще. С другой стороны, отмечена тесная связь ипотечного бизнеса со строительной отраслью в частности и социально-экономическим развитием страны в целом. С третьей стороны, подтверждена растущая зависимость развития ипотечного кредитования от возможности рефинансировать кредитный портфель через выпуск ИЦБ.

От секции к секции такое понимание становилось всё явственнее и особенно ярко прозвучало в секции «От сегодняшних успехов к ипотеке завтрашнего дня». Ведущие ипотечные кредиторы поделились секретами своего успеха. Из выступлений явно следует, что ипотечный бизнес зависит от методического мастерства ипотечных подразделений и последовательной стратегии руководства банков. Можно предположить, что любителям будет все труднее работать на ипотечном рынке, а профессионалы в жесткой конкуренции смогут удовлетворить самые сложные потребности заемщиков.

В количественном выражении перспективы ипотечного кредитования можно охарактеризовать так: началось соревнование, что наступит раньше – годовой объем выдаваемых кредитов достигнет уровня 2 трлн рублей или ставка кредитования снизится ниже отметки 10%.

Конференция традиционно началась с приветственного слова организаторов: **генерального директора Cbonds.ru Лялина Сергея и руководителя аналитического центра РУСИПОТЕКА Гордейко Сергея.**

Деловой высокопрофессиональный тон конференции был задан сразу. **Сергей Лялин** отметил, что рынок ипотечного кредитования ждут хорошие перспективы, так как уже началось на фондовом рынке. **Гордейко Сергей** выразил уверенность, что в 2017 году ипотечный рынок выйдет на уровень рекордного 2014 года, но восприниматься этот результат будет не как повторение рекорда, а как новый базовый уровень, за которым последует более интенсивное развитие. Главная интрига года – когда появится возможность пересмотреть осторожный прогноз пятнадцатипроцентного роста.

Третий конгресс прошел в новом формате, при котором время на доклады было значительно сокращено, что позволило ответить на все вопросы из зала. Традиционно самая живая и острая информация содержится в вопросах и ответах. На конгрессе благодаря новому формату удалось удовлетворить всех желающих задать вопрос.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

модератор: Андрей Сучков, начальник управления секьюритизации, ВТБ Капитал

Пленарное заседание провел **начальник управления секьюритизации ВТБ Капитал Андрей Сучков**.

Большой интерес вызвал доклад **директора департамента финансовой политики Минфина России Барсукова Сергея**. В докладе «**О государственной программе субсидирования ипотечного кредитования**» было отмечено, что программа выполнила все поставленные задачи. Строительная отрасль с помощью программы реализовала 25,6 млн кв. метров жилья на сумму 1 474,634 млрд руб. Банки смогли выдать кредитов на сумму 927 993 млн рублей. 513 237 человек получили кредит по ставке, не превышающей 12% годовых, и вложили в это приобретение 37% собственных средств.

Государство продемонстрировало свое умение быстро реагировать на кризисные вызовы реальными делами. Выдачи по программе закончились, но работа по выплате компенсаций продолжается. Были внесены изменения, позволяющие секьюритизировать кредиты по программе.

В выступлении отмечена необходимость постоянно искать формы государственной эффективной помощи. Пришла пора поддерживать инфраструктуру, а не конкретных участников рынка.

Функция государства в поддержке слабой стороны - потребителя через развитие финансовой грамотности и адресную помощь отдельным категориям. Особо отмечена необходимость создания комфортной среды для ипотечных заемщиков, включая помощь в случае дефолта, например, предоставляя жилье из маневренного фонда. Цель – ипотека не должна быть для граждан ругательным словом.

Татьяна Ушкова, - заместитель председателя правления Абсолют Банка рассказала о **будущем ипотечного рынка в России**. По ее мнению, будущее в работе на клиента и применения с этой целью самых современных достижений техники и методологии.

Ожидания клиентов от банков выросло вслед за развивающимися технологиями:

- 94 % являются активными в сети и постоянными пользователями интернет-банка;
- 72% приветствуют появление новых участников рынка и склонны пользоваться банковскими услугами нефинансовых компаний, с которыми имеют деловые связи;
- 66% используют новые инструменты для мониторинга своих расходов;
- 72% являются активными в сети и постоянными пользователями мобильного банка;
- 67% ожидают многоканальности в обслуживании и хотят вести операции в удобное им время;
- 39% допускают возможность цифрового банка без наличия физических офисов.

Главной методологической или философской задачей для банка должно стать понимание следующих постулатов:

- клиенты не покупают ваши продукты (или услуги), они «берут их в найм для выполнения определенной задачи»;
- простота доступа к услуге это и есть будущее;
- переход ипотеки в цифровые каналы.

Образно доклад Татьяны Ушковой можно подытожить словами: не надо бояться уберизации ипотечного бизнеса, ее нужно использовать.

Владимир Шикин, - заместитель директора по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) сделал чрезвычайно насыщенный интересными данными доклад «**Риски ипотечного кредитования**». За прошедший год доля просроченной задолженности свыше 90 дней снизилась с 3,1% до 2,8%. Одновременно с этим отмечено, что произошло увеличение просрочки кредитов после 9 месяцев обслуживания для кредитов начала 2015 года, когда был зафиксирован рост ставок. Анализ распределения заемщиков за последние 3 года по среднему скоринговому балу показал, что принципиально картина не изменилась. Докладчик показал, почему в оценке кредитования делается упор на скоринговый балл и объяснил, что это идеальный прогнозный индикатор качества.

Статистика НБКИ показала, что за три года произошло снижение долговой нагрузки. В конце выступления были повторены Возможности бюро кредитных историй по снижению рисков при выдаче и обслуживании кредитов:

- учет долговой нагрузки;
- индустриальные оценки риска;
- оперативный мониторинг заемщиков.

Можно сказать, что Владимир Шикин повторил мысль о необходимости роста профессионализма кредиторов.

Михаил Гольдберг, - руководитель аналитического центра АИЖК в своем докладе говорил о **трансформации форм влияния государства на ипотечный рынок**. Тренд должен заключаться в минимизации прямого субсидирования процентной ставки или первоначального взноса (кроме маткапитала) в сторону правильного дизайна ипотечного бизнеса, когда он развивается за счет рыночных механизмов. Отмечена большая концентрация ипотечного рынка и недостаточные возможности для рефинансирования. Сегодня ИЦБ составляют только 10% от ипотечной задолженности.

АИЖК свою задачу видит в развитии механизмов рефинансирования и в проведении пилотных проектов, таких как арендное жилье. Причем арендное жилье может не только решать жилищные вопросы, но и быть альтернативным способом для инвестирования средств населения. Михаил отметил положительные перспективы ипотечного кредитования:

- в 2017 году ставка может опуститься до 11%;
- в 2018 году до 10 %;
- ипотечное кредитование займет 70% всего кредитования физических лиц.

Завершил секцию доклад Андрея Сучков, - **начальник управления секьюритизации ВТБ Капитал «Рынок ипотечных ценных бумаг - взгляд в будущее»**.

В выступлении было подчеркнуто, что выпуск ИЦБ находится уровне 5,5% от годового объема кредитования, что почти в три раза меньше рекордного 2014 года и недостаточно для нормального функционирования рынка. Было отмечено отрицательный эффект для эмитентов от

нововведений регулятора по оценке рисков младших траншей ИЦБ. Формальное применение рекомендаций Базеля III привело к парадоксу, когда секьюритизированные активы дают большую нагрузку на капитал, чем активы в виде тех же самых кредитов, оставшихся на балансе.

Особые трудности возникли у банков, использующих секьюритизацию как основной способ фондирования. Выход был найден в виде выпуска одотраншевых ИЦБ с кредитным усилением. Отмечено Базельский комитет совершенствует свои рекомендации с целью стимулирования выпуска ИЦБ. Роль секьюритизации в Европе постепенно восстанавливается после коррекции из-за финансового кризиса 2007-2009.

Наш мегарегулятор придерживается противоположной тенденции «по закручиванию гаек». Также была обозначена проблема перехода на использование внутренних рейтингов с одновременным сохранением в нормативной базе ссылок на внешние рейтинги. Отмечена важность инициатив по внедрению в практику Фабрики ИЦБ, когда поручительство АИЖК позволит банкам снизить нагрузку на капитал и осуществить рефинансирование. Тем не менее были отмечены сложности, возникающие у инвесторов по моделированию купонного дохода по новой ценной бумаге с поручительством АИЖК из-за плавающего купонного дохода.

В завершение доклада было отмечено необходимость развития рынка ИЦБ на конкурентной основе с использованием различных инструментов. В настоящий момент явное преимущество получили бумаги с поручительством АИЖК из-за особой привлекательности взвешивания риска.

Бумаги рейтингом выше суверенного получают худшее взвешивание по риску, чем бумаги АИЖК с суверенным рейтингом. В этом есть некоторая нелогичность. Конкуренция в инструментах ИЦБ положительно повлияет на само ипотечное кредитование.

К сожалению, приглашенный представитель Минстроя конгресс не посетил и взглядами на связь жилищной политики и ипотечного кредитования не поделился. Становится традицией, когда представители ведомства, отвечающего за жилищные вопросы, охотно принимают участие во встречах с девелоперами, но игнорируют профессиональные мероприятия ипотечной отрасли.

ВТОРАЯ СЕКЦИЯ

«Влияние секьюритизации на возможность и стоимость фондирования ипотечных кредитов»

модератор: Андрей Сучков, начальник управления секьюритизации, ВТБ Капитал

Секция была посвящена профессиональному обсуждению текущего положения с выпуском ИЦБ и ожиданиям, в первую очередь, от фабрики АИЖК.

Сергей Михайлов, - директор инвестиционно-торгового департамента Абсолют Банка поделился опытом рыночной секьюритизации ипотечных кредитов последних лет на примере четырех сделок март, декабрь 2013, декабрь 2014, сентябрь 2016.

Все сделки использовали международный рейтинги. В докладе был дан сравнительный анализ «классической» и одотраншевой секьюритизации.

Обозначены ключевые потребности originатора:

- наличие инвесторов, которые умеют работать с ИЦБ;
- наличие вторичного рынка (котировки на покупку/продажу объёмов свыше 250 млн. рублей, наличие маркет-мейкеров);
- необходимость нормативного послабления при выпуске ИЦБ (нагрузка на капитал, дисконты по РЕПО, ломбардный список);
- стабильная база нормативного регулирования и информированность по её последующему изменению;

- возможность обмена мнениями/предложениями/инициативами и быть услышанными,
- завершение формирования поля рейтинговых агентств.

Сергей Михайлов отметил недостаток ИЦБ, выпущенных в рамках Фабрики ИЦБ. Если не удастся выпуск разместить в рынок и его придется выкупить банку, то рано или поздно возникнут трудности с нормативом Н6 (риск на одного заемщика), что связано с программным выпуском через агента АИЖК.

Андрей Буш, - директор управления «Рынки капитала» ИФК СОЛИД сделал сообщение на тему «Есть ли будущее у ипотечных ценных бумаг? Взгляд инвестора». В докладе была отмечена главная проблема ИЦБ – ликвидность. Вторичный рынок практически отсутствует. В докладе дана характеристика отечественных инвесторов и их возможности по приобретению ИЦБ. Отмечено, что эффективный размер выпуска ИЦБ составляет 5-7 млрд руб. Андрей обозначил перспективы роста рынка ИЦБ в ближайшие 5-7 лет.

Руслан Исеев, - председатель правления Банка Жилищного Финансирования сделал доклад «Опыт реализации выпуска ИЦБ через Фабрику ИЦБ АИЖК». Руслан отметил, что банк провел 9 сделок по старым программам АИЖК, а в декабре закрыл первую сделку по линии Фабрики ИЦБ.

Преимущества выпуска облигаций по Программе «Фабрика ИЦБ»:

- имеют поручительство АИЖК и соответствуют требованиям высшего котировального списка Московской Биржи;
- при высокой степени надежности, ИЦБ имеют рыночный уровень доходности;
- Банк России включает ИЦБ в ломбардный список. Соответственно, инвестор всегда может привлечь необходимую ликвидность;
- при выпуске ИЦБ по Программе «Фабрика ИЦБ» Банк - Оригинатор не несет рисков дефолта портфеля ипотечных кредитов;
- бумаги с поручительством взвешиваются при расчете обязательных банковских нормативов с коэффициентом 20;
- не возникает проблемы с взвешиванием младших траншей на балансе банка;
- существенная экономия на расходах при подготовке к сделке.

Также была отмечена обеспокоенность нормативом Н6, и высказана надежда, что регулятор задумается об этой проблеме. Докладчик напомнил зависимость успеха размещения ИЦБ от параметров пула и то, что у банка эти параметры традиционно отличаются от других выпусков в сторону более высокой процентной ставки и более низкого LTV.

Ирина Пенкина, - директор направления «Структурированные финансы» S&P Global Ratings сделала доклад «Динамика развития российского рынка секьюритизации в контексте тенденций мирового рынка». Анализ был дан на основе трендов ипотечной и не ипотечной секьюритизации с использованием данных о зарубежных рынках.

Это следующие тренды:

- восстановление рынка секьюритизации, но только 15 % от объема выпусков размещаются в рынок,
- значительное снижение уровня дефолтов,
- изменения рейтингов в позитивную сторону,
- существенное влияние регулирования,
- медленный рост кредитных портфелей,
- активное фондирование банков в ЕЦБ,
- рост использования секьюритизации небанковскими организациями.

В докладе отмечены факторы развития российского рынка секьюритизации:

- темпы роста кредитных портфелей банков и динамика их качества;
- существенное влияние регулирования структурированных ценных бумаг;
- стоимость альтернатив по фондированию;
- государственные программы рефинансирования ипотечных кредитов;
- интерес к секьюритизации со стороны небанковского сектора.

Было упомянуто, что S&P начала процедуру регистрацию в РФ филиала зарубежной компании.

Игорь Зелезецкий, - управляющий директор группы рейтингов структурных финансовых инструментов АКРА сделал доклад «Оптимизация механизмов защиты кредитного качества в сделках структурированного финансирования – краткий сравнительный анализ».

В анализе был приведен взгляд на многотраншевые и одностраншевые бумаги. Акцент был сделан на работоспособности внутреннего усиления при многотраншевых ИЦБ.

Выводы, сделанные в рамках доклада:

- использование внутренних механизмов защиты повышает кредитное качество ипотечных и других обеспеченных ценных бумаг;
- выпуск одностраншевых/безтраншевых облигаций, при прочих равных условиях, не является более качественной формой секьюритизации чем стандартная многотраншевая и его кредитное качество в большинстве случаев будет ниже качества старших облигаций в стандартной многотраншевой секьюритизации обеспеченной таким же портфелем;
- использование внутренних механизмов защиты кредитного качества это один из индикаторов развития финансового рынка в стране;
- полный отход от использования внутренних механизмов защиты не оправдан;
- госгарантии могут применяться вместе с траншиванием и другими механизмами внутренней защиты;
- использование эндогенных механизмов повышения кредитного качества оказывает многосторонний положительный эффект;
- АИЖК является важным институтом развития Российского рынка секьюритизации и нуждается в его поддержке.

Денис Гришухин, - директор подразделения секьюритизации АИЖК сделал сообщение на тему «Фабрика ипотечных ценных бумаг АИЖК - первые итоги».

В докладе были перечислены подготовительные мероприятия АИЖК по запуску Фабрики ИЦБ в 2016 году. Сделано предположение, что участие в Фабрике ИЦБ даст банку-оригинатору прирост рентабельности активов около 1%. Были повторены мнение АИЖК по поводу преимущества нового формата ИЦБ. Заявлено, что АИЖК готовит создание ликвидного рынка ИЦБ.

АИЖК в докладе продекларировало преимущества фабрики ИЦБ для банков и инвесторов, а именно:

- Фабрика ИЦБ для банков-оригинаторов дает:
- высвобождение капитала. Коэффициент риска 20%, сокращение резервов;
- налоговые льготы. Налог на прибыль в 15% по ИЦБ вместо 20% по закладным;
- ликвидность. Высокая ликвидность, включение в ломбардный список ЦБ, низкие дисконты по РЕПО;
- перенос риска. Кредитный риск переходит к АИЖК за счет поручительства и выкупа дефолтных закладных.

Фабрика ИЦБ для инвесторов дает:

- надежность. Имплицитная государственная гарантия по обязательствам АИЖК + обеспечение ипотечным покрытием;
- доходность. Высокая доходность по сравнению с ОФЗ;
- стандартность. Выпуск одним ипотечным агентом, с одним траншем, выравнивание кредитного риска поручительством АИЖК;
- ликвидность. Высокая ликвидность, включение в ломбардный список ЦБ, привлекательность для широкого круга инвесторов, включая иностранных и частных.

Были рассмотрены формальные параметры сделки с БЖФ. Наиболее интересные ценовые характеристики к этому моменту уже были известны из доклада Руслана Исеева.

Из доклада сложилось общее впечатление, что главное достоинство фабрики ИЦБ в получении особых регуляторных преференций по сравнению с другими инструментами.

Своей задачей АИЖК назвало увеличение числа инвесторов. В свою очередь, АИЖК готово делиться с инвесторами своими моделями, чтобы снять опасения в непредсказуемости потока платежей.

Закрывала секцию опытейший отечественный инвестор в ИЦБ **Елена Фалеева, - руководитель управления анализа и контроля рисков Трансфингруп**. Доклад назывался **«Оценка рисков ИЦБ в текущих российских реалиях»**. Компания имеет в своем портфеле ИЦБ на 25 млрд рублей, выпущенных примерно 20-ю агентами.

Были отмечены явные кризисные явления 2015 года, когда выросла просрочка, уменьшился темп досрочного гашения. В 2016 году началось восстановление. Анализ выпуска ИЦБ 2016 года позволяет дать рекомендации инвесторам.

Необходимо изучать эмиссионные документы. Например, в одном случае ипотечный агент имел опцию гашения бумаги без временных ограничений.

Целесообразно ограничивать объем возможной реструктуризации кредитов в пуле, т.к. любая реструктуризация приводит к нестабильной дюрации.

Отмечен региональный риск, в частности, для кредитов, выданных в Московской области, по причине избыточного количества жилья.

Отрицательная характеристика была дана выпуску ИЦБ, в котором начиная с определенного периода начинает амортизироваться не только старший, но и младший транш.

Елена Фалеева отметила риски одотраншевой бумаги АИЖК:

- одотраншевость и отсутствие перепокрытия может привести удлинению дюрации бумаги;
- высказано предположение, что инструментом будут пользоваться средние банки, которые с целью разгрузки баланса и норматива Н6 могут передавать кредиты не самого лучшего качества, что в случае дефолта originатора может привести к росту риска на АИЖК.

Приглашенный представитель ЦБ не смог посетить конгресс и поделиться мнением по острым и актуальным вопросам секьюритизации.

По окончании секции прошла церемония награждения победителей в номинациях «Высшая ипотечная лига».

1. Приз в номинации объем выданных кредитов получил **Сбербанк**.
2. Приз в номинации прирост рыночной доли получил **ВТБ24**.
3. Приз в номинации объем выданных кредитов среди частных банков получил банк **ДельтаКредит**.
4. Приз в номинации объем выданных кредитов среди частных банков с российским капиталом получил **Абсолют банк**.

ТРЕТЬЯ СЕКЦИЯ

«Изменения рынка недвижимости: что ждать ипотечному кредитору?»

модератор: Виктор Прокопенко, директор по продажам, Sezar Group

Открыл работу секции **Кирилл Кононов**, - старший аналитик ЦЭП Газпромбанка с докладом **«Рынок жилья: макроэкономическая конъюнктура»**. В выступлении была представлена карта подробная международная экономических рисков.

Анализ отечественной экономики прошел с подзаголовком «экономика приблизилась к дну». Несколько тезисов:

- стагнация происходит на фоне продолжающегося падения совокупного спроса, импортозамещение наблюдается в небольшом количестве отраслей.
- совокупный спрос продолжает сокращаться из-за падения доходов населения и низкой инвестиционной активности, которая ограничена из-за сохранения высокой неопределенности экономической конъюнктуры
- перспективы улучшения ценовых параметров конкурентоспособности ограничены. Укрепление рубля негативно влияет на импортозамещение и развитие экспорта.
- без роста спроса преждевременно говорить о состоявшемся выходе из рецессии и переходу к устойчивому экономическому росту.

Также была представлена карта рисков федерального бюджета и некоторые оценки развития рынка недвижимости и ипотечного кредитования. В том числе, приведена оценка удвоения выдачи ипотечных кредитов к 2020 году.

Светлана Подчалина, - руководитель направления исследований в сфере строительства и недвижимости Аналитического центра НАФИ сделала доклад **«Планы населения по приобретению жилья. Отношение к ипотечному кредитованию»**.

Приведены интересные данные. 13 млн домохозяйств в ближайшие три года планируют улучшить свои жилищные условия. 5% домохозяйств или 3 млн д/х собираются улучшить жилищные условия в ближайшие три года. При этом они не только рассматривают возможность привлечения кредитных средств, но и имеют необходимые доходы.

Сергей Лобжанидзе, - руководитель департамента консалтинга и аналитики БЕСТ-Новострой поделился сообщением на тему **«Ценовые тенденции на рынке новостроек»**, из которого можно сделать вывод, что в 2017 году реального роста цен не произойдет.

Татьяна Гусева, - директор ипотечного центра МИЭЛЬ-Новостройки сделала доклад **«Итоги 2016 года на первичном и вторичном рынках. Что в 2017 год недвижимость даст ипотечному бизнесу?»**

Отмечено сближение средневзвешенной цены на недвижимость на первичном и вторичном рынках Москвы по причинам:

- повышенная конкуренция между первичным и вторичным рынками;
- большой объем предложения в массовом сегменте на первичном рынке;

- снижение покупательской способности населения.

За два года рост предложения на первичном рынке вырос более чем в два раза. Такой рост обусловлен большим количеством новых проектов массового сегмента, активно выходящим на рынок с середины 2015 года.

В докладе были отмечены явные перспективы роста доли сделок с ипотечным кредитом на рынке недвижимости.

Усиление взаимодействия банков, застройщиков и риэлторов было представлено по направлениям:

- акции с пониженными ставками, в том числе на весь срок кредитования;
- нулевой и отрицательный первоначальный взнос;
- ипотечные каникулы;
- кредиты на ремонт по ипотечным ставкам.

Завершил секцию **Виктор Прокопенко**, - директор по продажам **Sezar Group** с докладом «**Изменение предпочтений покупателей на рынке недвижимости**». Основная мысль – изменение предпочтений покупателей в сторону истинного удобства. То, что нужно должно быть в достатке, например, санузел. То, что избыточно может быть и сокращено.

Каждый из выступающих обозначил, что хочет явных послаблений от кредиторов по различным аспектам ипотечных продуктов.

ЧЕТВЕРТАЯ СЕКЦИЯ

«От сегодняшних успехов к ипотеке завтрашнего дня»

модератор: Сергей Гордейко, руководитель аналитического центра, Русипотека

Секция имела ярко выраженную практическую направленность и в основном состояла из обмена мнениями участников о том, как они достигали успехов в текущем году и собираются развиваться.

Работа секция началась с доклада **Сергея Гордейко**, - руководитель аналитического центра компании **РУСИПОТЕКА** «**Противоречия завтрашнего дня ипотечного бизнеса**». В докладе было отмечена реальная перспектива удвоения рынка к 2020 году.

Источники стандартного противоречия между потребностями и возможностями.

1. Противоречивые ожидания заемщиков.
2. Разнонаправленные экономические факторы.
3. Внутренние противоречия кредиторов.
4. Агрессивные действия конкурентов.
5. Провокационное влияние IT отрасли.

Зависимость успеха ипотечного проекта от его соответствия скорости противоречивых изменений
Условия успеха в ипотечной гонке.

Первое. Способность нести затраты на развитие при постоянно снижающейся марже.

Второе. Способность организовать эффективное привлечение и постоянную работу с клиентом при минимальной марже.

Обсуждение продолжила **Елена Рожнёва**, - заместитель руководителя дирекции разработки розничных продуктов Банка **Российский Капитал**. Доклад назывался «**ЦИК как инструмент запуска ипотечного кредитования**». На самом деле тема была освящена шире и затронула вопросы о том, что будет после запуска.

Тема была раскрыта последовательно. Первым был сделан обзор: Онлайн или оффлайн? Анализ мирового опыта. Высказано предположение, что в России наличие физической сети пока будет оставаться критическим фактором успеха.

Далее были изложены основные причины использования ЦИК для запуска проекта:

- особенности менталитета;
- специфика вторичного рынка;
- фрагментированное использование технологий;
- требования законодательства;
- скорость запуска продаж.

Был представлен взгляд докладчика на дальнейшее развитие ипотечного кредитования в «Российском капитале».

1 этап. ЦИК и онлайн-каналы - совместная работа, в том числе:

- многоканальность при подаче заявки;
- инфраструктура для сопровождения клиента: банкоматы для приема платежей, онлайн-сервисы по обслуживанию.

2 этап. Нарастивание выдач без роста физической сети, в том числе:

- облегчение формата ЦИКов;
- компактная и эффективная сеть ЦИКов, ориентированных на консультации, продажи и решение нестандартных вопросов;
- консультации и сопровождение онлайн: все стандартные вопросы клиенты смогут решить через дистанционные каналы.

Следующее сообщение **«Перспективы развития электронных сервисов при регистрации прав на недвижимость при оформлении ипотечных сделок»** сделал **Тимур Биксентеев, начальник отдела регистрации прав в электронном виде, верификации и гармонизации данных ЕГРП и ГКН (Росреестра)**. Он заверил, что Росреестр будет наращивать дистанционные сервисы и делать их более комфортными.

«Инновации в ипотечном бизнесе. Подводные камни и возможности» были представлены **Алексеем Лола, - руководителем управления маркетинга банка ДельтаКредит**.

Особо были интересны фактические результаты внедрения инноваций, которыми поделился банк.

Первое. Онлайн (заявка и предварительное одобрение) принесли результаты с мая 2016 года:

- 80% клиентов, получивших предварительное одобрение, были одобрены,
- 1 млрд руб. - сумма выданных кредитов,
- 7 000 заявок.

Второе. DELTAPRO - B2B-система для риелторов, застройщиков и банков-партнеров запущена с 7 февраля 2017 года.

Третье. База недвижимости и сопутствующих услуг, позволяющих клиенту получить комфорт на выгодных условиях, запущена и постоянно развивается с девизом «Наша стратегическая цель – полный путь клиента онлайн!».

Четвертое. Программа «платеж раз в 14 дней» запущена в мае 2016 и дала результаты:

Результаты май-декабрь 2016:

- банк (всего) – 4,0 млрд руб. выданных кредитов;
- Москва – 2,5 млрд руб., выданных кредитов.

Дмитрий Алексеев, - заместитель директора дирекции розничного бизнеса Банка Санкт-Петербург сделал доклад «**В чем ипотека отстает от других видов розничного кредитования**», в котором продемонстрировал, как совершенствовать ипотечный проект, чтобы сохранить успешные позиции.

Первое. Многоканальность.

Второе. Удаленные каналы. Как работать он-лайн? Что «вывести» из ЦИКа?

Тезисы.

1. Полный цикл сделки он-лайн – от лида до регистрации сделки – уже реальность;
2. 80%+ сопровождения действующих кредитов он-лайн;
3. Перенос работы по обработке заявок на партнеров;
4. Консультации и обработка заявок в колл-центре.

Третье. Автоматизация. Точки экономии в процессе.

1. Пропорция автоматического и ручного рассмотрения
2. Процент данных, вносимых в АБС повторно
3. Вариативность и уровень автоматизации кредитной документации.

Четвертое. Работа с предодобренными клиентами.

Пятое. Где точки роста доходности?

- 10% - «комиссионка» в жизненном цикле
- 15% - продажи on-boarding
- 75% - процентная маржа.

Шестое. Использование триггеров покупки.

Седьмое. Сайт должен информировать и продавать.

Тема эффективности была продолжена в докладе **Олега Коркина, - директора департамента нетранзакционных продуктов и централизованных продаж Банка Возрождение** «**Как поднять доходность ипотечного проекта в крупном банке**».

Докладчик четко и системно сформулировал цели и задачи ипотечного бизнеса для банка.

1. Формирование замкнутой модели ипотечного бизнеса Банка:
 - высокомаржинальный портфель на балансе банка;
 - секьюритизация средне и низкомаржинального портфеля.
2. Формирование инфраструктуры для ипотечного бизнеса:
 - команда, офисы продаж, мотивация;
 - технологии + кредитная фабрика (CRM, SharePoint);
 - продукты;
 - централизованный бэк (подготовка КОД, сканирование, хранение, работа по взысканию);
 - секьюритизация;
 - контроль ФСА, COR и EL.
3. Долгосрочное развитие отношений с партнерами и клиентами банка, увеличение эффективности каналов продаж:
 - «бесшовный» партнерский бизнес с застройщиками и риэлторами;
 - запуск совместных эксклюзивных продуктов;
 - предложение продуктов для партнера как ЮЛ;
 - максимальное участие точек продаж банка в продвижении ипотечных продуктов;
 - целевые продуктовые предложения клиентам банка и партнера (совместно с партнером);

- онлайн-анкета;
- онлайн выдача и регистрация ипотеки,
- регулярная работа с партнерами и инвесторами по выпуску и размещению ИЦБ.

4. Кросс-продажи:

- увеличение продажи кредитных и комиссионных продуктов Банка, косвенно связанных с недвижимостью и основными ипотечными продуктами;
- продажа не менее двух-четырех дополнительных продуктов банка каждому клиенту;
- интереснейшая информация была представлена по управлению портфелем ипотечных кредитов.

Темп дискуссии поддержал **Иван Любименко, - директор департамента продаж подразделений сети Абсолют Банка**, который поделился «**Формулой ипотечного успеха**».

Ипотечный проект банка базируется на следующих основах:

- мультиканальность продаж;
- кредитный конвейер;
- развитие точек продаж;
- широкая линейка продуктов;
- взаимодействие с клиентом 24/7.

Каналы продаж банка:

- Агентства недвижимости, Застройщики;
- Банки-агенты;
- Локальные агентства недвижимости;
- Зарплатные проекты и ТОП предприятий;
- Акционер (РЖД);
- Телемаркетинг;
- Альтернативные каналы продаж.

Докладчик поделился тайнами разработки и внедрения успешных инструментов работы с застройщиками и организацией региональной экспансии через мини ЦИК. Последний вопрос вызвал оживленный обмен мнениями участников секции.

Ключевые выводы.

1. Требования к «гигиеническим стандартам» рынка ужесточаются:

- подача заявки в офисе застройщика без посещения офиса Банка;
- решение по кредиту за 3-4 часа;
- оформление кредита в офисе застройщика

2. Цена становится ключевым фактором выбора:

- кредитование объектов на нулевой стадии готовности

3. Обслуживание кредита становится полностью дистанционным:

- погашение кредитов посредством P2P-переводов;
- досрочное погашение on-line;
- on-line заказ справок и выписок

Обсуждение приобрело региональный фокус, наглядно демонстрирующий резервы роста ипотечного кредитования в стране.

Аркадий Тарнопольский, - руководитель дирекции ипотечного кредитования РНКБ Банка доложил «Перспективы развития жилищного строительства и ипотечного кредитования в Республике Крым».

Из доклада публика узнала:

- Крым и г. Севастополь в 1,5 раза отстает по стандартам проживания;
- очевиден рост населения;
- четверть жилого фонда нуждается в обновлении;
- Крыму и г. Севастополю необходимо более 17,5 млн. кв.м. нового строительства.
- потенциальный объем рынка около 1 трлн руб.

Была дана характеристика ипотечного проекта банка. Очевидно, что санкционный режим не позволяет развивать ипотечное кредитование в Крыму. Ведущие финансовые институты просто боятся рисковать, а государство пока этому направлению явной помощи не оказывает.

Мария Полякова, - руководитель центра методологии Агентства по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке сделала весьма любопытное и полезное сообщение на тему **«Факторы привлекательности Дальнего Востока для ипотечного бизнеса».**

Основные тезисы:

- Дальний Восток – территория роста.
- потребность в жилье очевидна.
- заемщики имеют доход и высокую платежную дисциплину.

Конгресс показал рост профессионализма участников, работающих в ипотечной сфере и уверенность в успешном развитии отрасли. Следующий конгресс пройдет в феврале 2018 года.

[ОЗНАКОМИТЬСЯ С ЗАПИСЬЮ ТРАНСЛЯЦИИ КОНГРЕССА](#)