

ИННОВАЦИИ СФЕРЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО ВТБ24

INNOVATIONS OF THE SPHERE OF MORTGAGE LENDING: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS ON THE EXAMPLE OF VTB 24

L. Khamadullina

Annotation

Serious problem both for separate Russian banks, and for all banking system is need underestimation introduction of innovations in the sphere of the mortgage lending, caused by importance in creation and functioning of market mechanisms in the residential real estate sphere, the social importance, and also long term of relationship.

Keywords: innovations, mortgage lending, problems, prospects, development.

Хамадуллина Лейсан Филаритовна

*Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва*

Аннотация

Серьезной проблемой как для отдельных российских банков, так и для всей банковской системы является недооценка необходимости внедрение инноваций в сфере ипотечного кредитования, обусловленных важностью в создании и функционировании рыночных механизмов в сфере жилой недвижимости, социальной значимостью, а также долгосрочностью взаимоотношений.

Ключевые слова:

Инновации, ипотечное кредитование, проблемы, перспективы, развитие.

Стратегия ипотечного жилищного кредитования является одной из конкурентных стратегий, в совокупности формирующих портфельную стратегию бизнеса коммерческого банка. Элементы вектора роста, определяемые в рамках стратегии ипотечного жилищного кредитования, должны базироваться на четком позиционировании предлагаемых ипотечных продуктов, осознании их конкурентных преимуществ, учете возможных синергетических взаимосвязей – положительных и отрицательных – между собой и с другими банковскими продуктами и возможной взаимозаменяемостью как по ресурсам, так и по результатам [5].

Основой стратегического выбора банком "ВТБ–24" методов конкуренции и кооперации на рынке ипотечного жилищного кредитования являются:

- ◆ достигнутая позиция, оцененная по объемам кредитования и по клиентской базе;
- ◆ результаты факторного анализа динамики рыночных долей банка;
- ◆ наличие/отсутствие сильных и слабых сторон с позиций развития деятельности в сфере ипотечного жилищного кредитования;
- ◆ общая направленность стратегического развития и базовые стратегические установки.

Кооперацию на рынке ипотечного кредитования следует рассматривать в более широком смысле, нежели сотрудничество между банками–кредиторами. Кооперация может реализоваться в партнерских программах на основе соглашений между банками–кредиторами и ипо-

течными брокерами, страховщиками, застройщиками.

В настоящее время уже имеются примеры успешного сотрудничества. Так, банк ВТБ24 сотрудничает более чем с 1000 застройщиками.

Партнерские отношения могут использоваться банками не только дополнительного привлечения клиентов, но и для проведения совместных информационных и рекламных мероприятий. Выгоды заемщика, которые он может получить в результате функциональной кооперации субъектов СИЖК, заключаются в возможности получения комплекса услуг и обеспечении более выгодных условий кредитования. Условия партнерских соглашений способны оказывать сдерживающее влияние на использование таких приемов конкурентной борьбы, как необоснованная либерализация или неоправданное ужесточение условий кредитования [6].

Представим инновационные направления методов конкуренции на рынке ипотечного жилищного кредитования банка ВТБ24 с учетом степени доминирования банка:

- ◆ продолжение наступления: анализ достаточности ресурсов для продолжения инноваций и усиления давления на конкурентов;
- ◆ стабилизация позиций: поддержание достигнутого уровня, установление входных барьеров, улучшение технологий, сервиса для клиентов и сбалансированность процентных ставок, сохранение доли рынка;
- ◆ борьба с конкурентами: развертывание кампаний давления на конкурентов, активное привлечение потенциальных заемщиков и поставщиков долгосрочных

ресурсов, дискредитация конкурентов, переманивание персонала;

- ◆ создание собственных стандартов ипотечного кредитования и формирование стратегических альянсов с мелкими или средними банками, готовыми работать по этим стандартам.

Представим инновационные направления методов кооперации на рынке ипотечного жилищного кредитования с учетом степени доминирования банка ВТБ24:

- ◆ заключение соглашений с более слабыми банками об исполнении ими агентских функций по предоставлению кредитных продуктов лидера;
- ◆ заключение соглашений о разделении рисков путем предоставлен синдцированных кредитов;
- ◆ заключение соглашений о взаимной переуступке прав требования по ипотечным кредитам;
- ◆ заключение соглашений с более слабыми банками об использовании стандартов лидера;
- ◆ заключение соглашений о совместном формировании пулов ипотечных кредитов с заданным уровнем риска при соблюдении установленных пропорций с целью ускорения секьюритизации и повышения качества ипотечных бумаг;
- ◆ использование ресурсов более слабых банков на условиях аутсорсинга.

Предложенная методика анализа конкурентной среды позволяет выявить потенциал банка на рынке ипотечного жилищного кредитования и сформировать базу для разработки стратегических рекомендаций, учитывающих сложившуюся рыночную ситуацию и общие стратегические установки банка, и списка мероприятий, направленных на реализацию этих рекомендаций в среднесрочной перспективе.

Сохранение и улучшение достигнутых банком ВТБ24 позиций на рынке требует непрерывного обновления и постоянного совершенствования, что возможно только при условии креативного и инновационно ориентированного управления деятельностью банка и создания стимулов к повышению эффективности деятельности всех подразделений, служб и каждого сотрудника. Динамика внешней и внутренней среды банка обуславливает необходимость постоянного поиска новшеств, материализации их в нововведения и распространения наиболее успешных до уровня инноваций. Конкуренция диктует необходимость увеличения скорости принятия решений и обслуживания, что требует оптимизации распределения полномочий, специализации и автоматизации.

Факторами, предопределяющими инновационное развитие банка ВТБ24, являются:

- ◆ научно-технический прогресс, развитие технических и программных средств хранения, передачи и обработки информации;
- ◆ конкуренция со стороны других банков и небанковских организаций, например, инвестиционных и брокерских компаний, инвестиционных фондов и т.п.;

- ◆ расширение спектра финансовых инструментов и новых механизмов совершения сделок;
- ◆ динамика финансовых рынков;
- ◆ рост числа выполняемых банком операций по всем существующим видам деятельности;
- ◆ изменение характера взаимодействия с клиентами;
- ◆ многообразие запросов клиентов, повышение их финансово-экономической грамотности и возрастающая требовательность к качеству обслуживания и степени учета их интересов;
- ◆ увеличение скорости информационных потоков и их обработки, изменение режимов доступа к информации, рост информированности клиентов.

В зависимости от объекта можно выделить четыре типа банковских инноваций:

- ◆ Продуктовые инновации (ПИ);
- ◆ Методические инновации (МИ);
- ◆ Технологические инновации (ТИ);
- ◆ Организационные инновации (ОИ).

Продуктовые инновации стимулируют обновление в методической сфере, что в свою очередь требует пересмотра и совершенствования технологий, которое, как правило, приводит к организационным изменениям.

Непрерывная последовательность инновационных циклов превращает банк в самообучающуюся систему, находящуюся в постоянном процессе самообновления и самосовершенствования [4].

По области применения банковские инновации можно разделить на внешние, относящиеся к взаимодействию с клиентами, и внутренние, ориентированные на совершенствование внутренней работы банка [7].

Характерными чертами инновационных банковских продуктов, предопределяющими их успешность, являются:

- ◆ новизна и привлекательность в глазах потенциальных клиентов;
- ◆ существование целевого рынка инновационного продукта, отвечающего требованиям различимости, однородности, достаточной емкости, доступности потребителей и наличия обратной связи;
- ◆ ориентированность на неудовлетворенные или недостаточно удовлетворенные потребности;
- ◆ комплексный характер и модульная форма продукта;
- ◆ многовариантность продукта и его способность к региональной, рыночной и временной адаптации;
- ◆ связь с направлениями деятельности банка и четкое место в спектре предлагаемых продуктов (инновационный продукт не должен подрывать доверие клиентов к уже существующим, в том числе и тем, которые предполагается выводить из оборота);
- ◆ повышение эффективности деятельности банка в целом за счет увеличения доходности, снижения риска и/или обеспечения стабильности;

- ◆ стимулирование выхода на новые рынки, освоения новых методов работы и новых технологий;
- ◆ соответствие законодательным и нормативным требованиям и этическим нормам.

Ипотечный кредитный продукт представляет собой комплекс кредитной, оценочной и ряда страховых услуг. Кредитная услуга является основной и оказывается непосредственно банком – кредитором. Остальные услуги могут оказываться как независимыми, так и уполномоченными банком специализированными компаниями, и представляют собой автономные модули.

Многовариантность ипотечных кредитных продуктов проявляется в наличии широкого диапазона основных параметров кредита – объемов, сроков, процентных ставок, схем погашения, способов распределения функций между банком и заемщиком, состава обязательных документов, действий и т.п.

Ипотечные кредитные продукты дополняют спектр розничных банковских продуктов и не создают конкуренцию другим видам кредитов.

Подавляющее большинство ипотечных кредитов являются долгосрочными – свыше 5 лет, что в сочетании с социальной значимостью ипотечного кредитования предопределяет стратегический характер данного инновационного продукта.

Внедрение и развитие ипотечного кредитования стимулирует развитие методов оценки платежеспособности заемщика в долгосрочном периоде, методов прогнозирования экономического развития, методов управления портфелем ипотечных кредитов и методов управления портфелем ипотечных ценных бумаг, методов привлечения долгосрочных кредитных ресурсов, методов управления рефинансирования долгосрочных кредитных активов, методов оценки рыночной позиции и конкурентной среды и т.п [2].

Среди банковских технологий в первую очередь должны претерпеть изменения технологии принятия решений о выдаче кредитов. Большинство банков проводят андеррайтинг заемщиков с использованием стандартного набора сведений, однако, состав этого набора не подвергается критическому осмыслению [1].

Развитие технологии андеррайтинга далее идет по пути накопления информации о заемщиках, переход к балльной оценке заемщика – скорингу и автоматизации

скоринга. Такой путь развития позволяет перейти к массовому обслуживанию, но не снимает принципиальных недостатков скоринговых систем. Основным недостатком состоит в том, что суждение о платежеспособности заемщика в будущем выносится только на базе информации о настоящем и прошлом. Новая технология принятия решений должна сочетать в себе стандартизированный подход к массовым операциям, несущим относительно небольшой риск, с индивидуальным подходом к клиентам, разработкой нестандартных схем взаимодействия для операций, потенциально обладающих высоким уровнем риска.

Внедрение ипотечного кредитования в массовом масштабе требует перераспределения обязанностей в процессе принятия решения о выдаче кредита и его разграничении между сотрудниками отдела ипотечного кредитования, менеджером среднего звена – начальником отдела ипотечного кредитования и коллегиальным органом – ипотечным кредитным комитетом. Для многофилиальных банков необходимо перераспределение полномочий между головным офисом и региональными подразделениями.

Особую роль должна сыграть технология оценки риска. Ипотечным кредитам присущ специфический профиль рисков, претерпевающий существенные изменения за время существования кредита. Однако при правильной оценке платежеспособности заемщика и объекта залога уровень риска по ипотечным кредитам может поддерживаться на уровне более низком, чем для других розничных продуктов [3].

Работа на рынке ипотечных ценных бумаг также требует отработки технологии принятия решений по вопросам, которые ранее в деятельности банка не возникали. К ним относятся решение о выборе стандарта кредитования, которое в значительной мере перекликается с решением о выборе рефинансирующей организации, решение о способе формирования кредитных пулов, продаже пулов, а также решение о выпуске и размещении ипотечных ценных бумаг.

Ипотечные кредитные продукты способны стать важным элементом инновационного развития коммерческого банка, стимулируя банк к расширению долгосрочной ресурсной базы и формированию устойчивой клиентской базы из числа физических лиц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афонина А. В. Ипотека. Как правильно оформить? Как просчитать все риски. – М.: Эксмо. 2011. С. 37.
2. Елисеева Т. В. Оптимизация нормативов ипотечного кредитования. – М.: Изд-во: Юриспруденция, 2010. С. 106.
3. Патрон П.А. Мировой финансовый кризис: истоки, роль государства, перспективы развития. // США и Канада: эк., политика, культура, 2011, №7.С. 23.
4. Плисецкий Д.Е. Банковский сектор России в условиях нестабильности мировых финансовых рынков // Банковское дело, 2008, №6. С. 51.
5. Рощина Я.В. Управление кредитным риском при ипотечном кредитовании: Анализ существующих подходов, оптимизация. – М.: 2011. С. 29.
6. Семенова Е.А. Концептуальные основы комплексной оценки в системе ипотечного кредитования.– М.: Изд-во: Экономика, 2010. С. 203.
7. Соколов Ю.А. Обеспечение финансовой безопасности банковской системы /Наука и экономика. 2010, № 1 – С. 5.