

Проблемы средних региональных банков на ипотечном рынке



ИНТЕХБАНК

Краткая информация о банке



ПАО «ИнтехБанк» – это универсальный банк с многолетней историей.

В 2003 Банк первым в Республике Татарстан выдал ипотечный кредит.

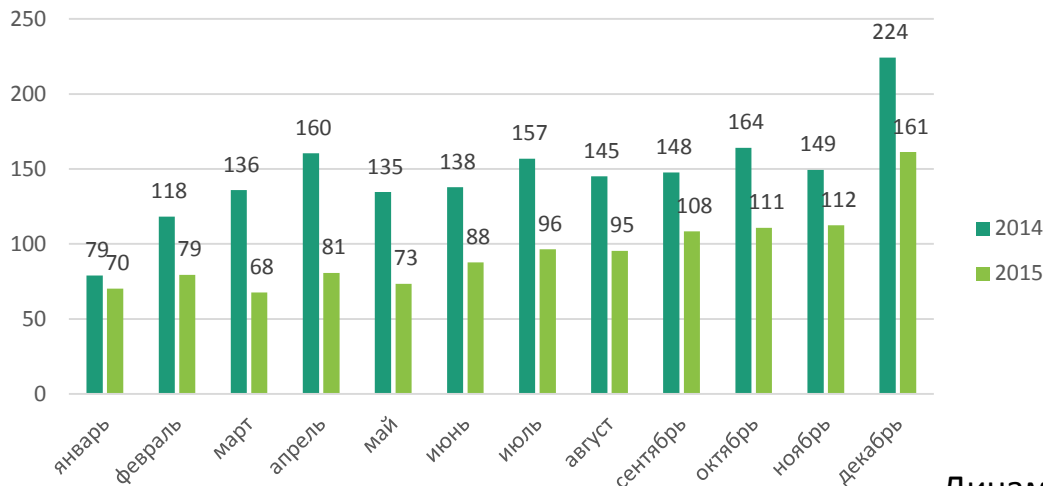
По размеру активов ПАО «ИнтехБанк» входит в Топ-150 крупнейших банков РФ и Топ-5 банков РТ.

Рейтинговые агентства «Эксперт РА» и «АК&М» присвоили банку рейтинг на уровне А – высокий уровень кредитоспособности.

Подразделения банка есть в Москве, Санкт-Петербурге, а также на территории Республики Татарстан – Казани, Набережных Челнах, Нижнекамске и Альметьевске. ОАО «ИнтехБанк» принимает непосредственное участие в реализации инвестиционных проектов в сфере строительства, производства и малого бизнеса.

Динамика ипотечного кредитования в РФ 2014-2015 гг.

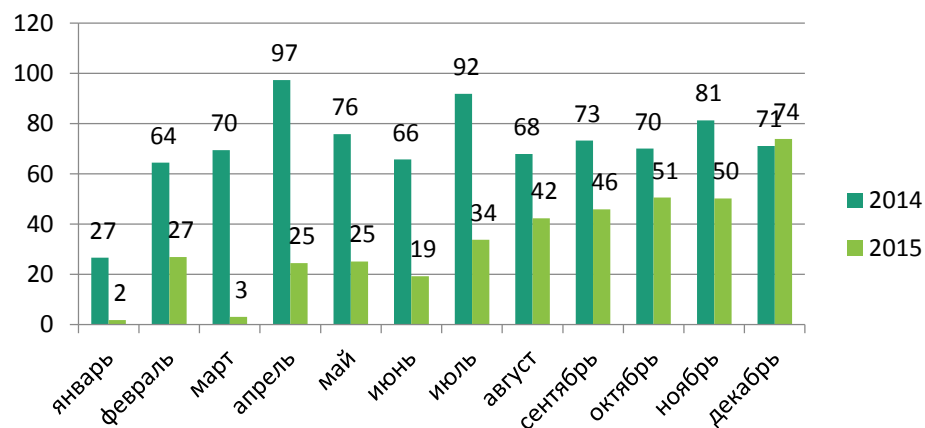
Динамика выдач ипотечных кредитов в РФ в 2014-2015 гг. (млрд.руб.)*



Общий объем выдачи ипотечных кредитов в 2015 году составил 1,14 трлн. руб., что на 35% меньше результатов 2014 года.

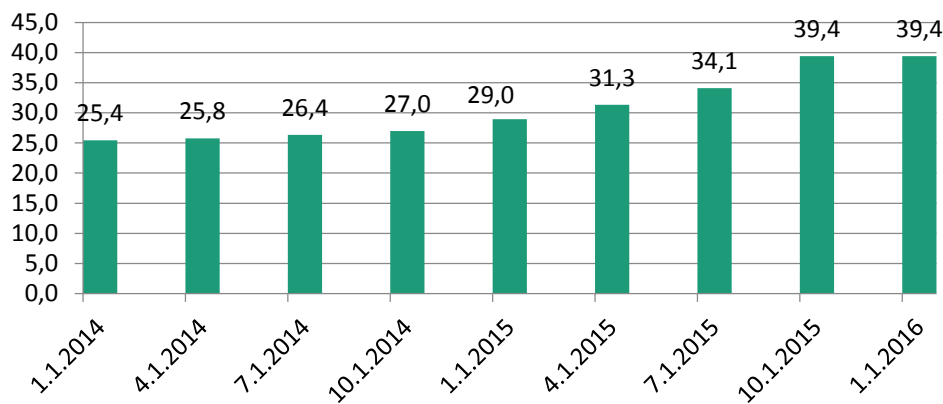
Прирост портфеля ипотечных кредитов в 2015 году составил 398 млрд. руб., что на 53,5% меньше результатов 2014 года.

Динамика прироста портфеля ипотечных кредитов в 2014-2015 гг (млрд.руб.)*



Динамика уровня просроченной задолженности по ипотеке в РФ 2014-2015 гг.

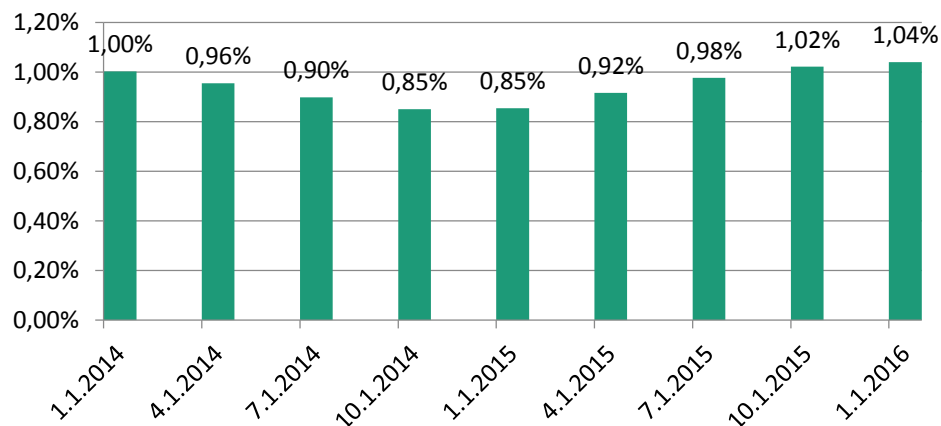
Динамика размера просроченной задолженности по ипотечным кредитам в 2014 -2015 гг. (в млрд.руб.)*



В 2015 году прирост размера просроченной задолженности составил 10,4 млрд.руб. (почти в 3 раза больше, чем в 2014 году)

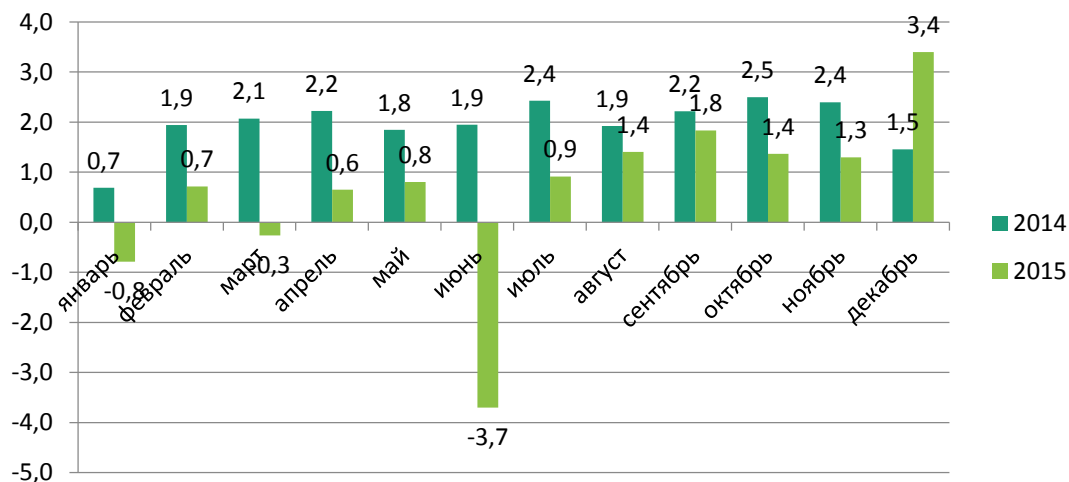
Несмотря на рост просрочки в абсолютном выражении, доля просрочки находится на достаточно низком уровне – колеблется на уровне 1%

Динамика доли просроченной задолженности по ипотечным кредитам в 2014 -2015 гг. (в %)*



Динамика ипотечного кредитования в РТ 2014-2015 гг.

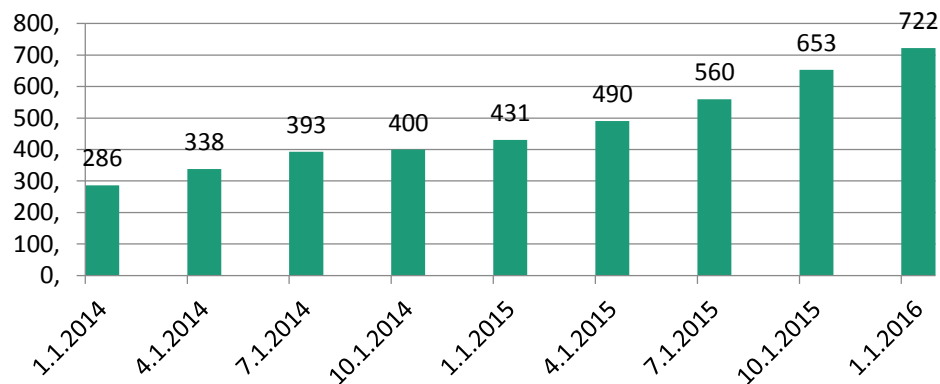
Динамика прироста портфеля ипотечных кредитов в РТ в 2014-2015 гг. (млрд.руб.)*



В Республике Татарстан прирост портфеля ипотечных кредитов в 2015 году составил 7 млрд.руб. (падение к прошлому году на 61%).

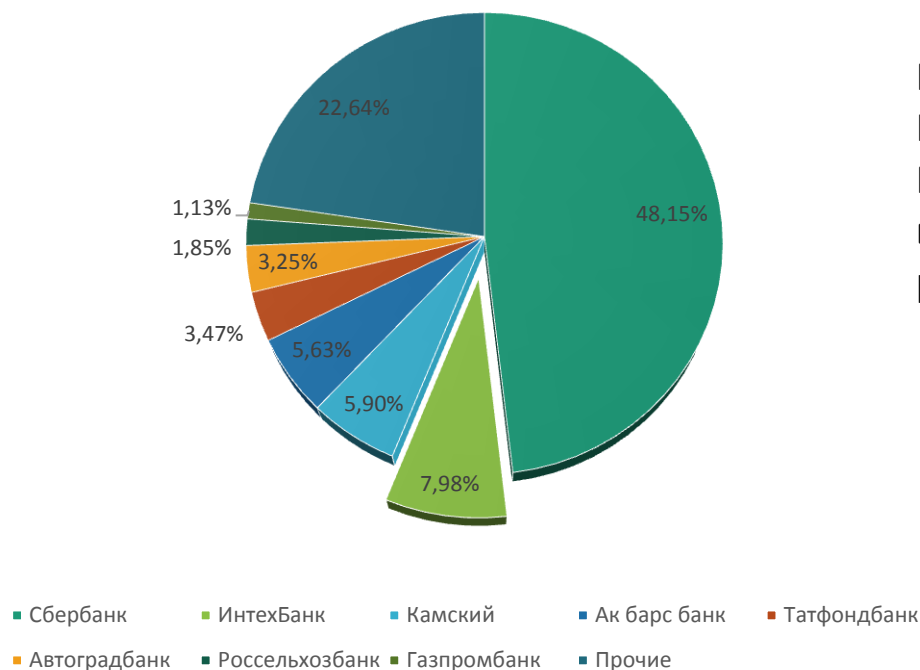
Прирост просроченной задолженности в 2015 году составил 290 млн.руб. (в два раза больше, чем в прошлом году).

Динамика просроченной задолженности по ипотечным кредитам в 2014-2015 гг. (млн.руб.)*



Структура рынка ипотечного кредитования в РТ 2014-2015 гг.

Структура выдачи ипотечных кредитов в РТ в разрезе банков (за 9 мес. 2015 г.)*

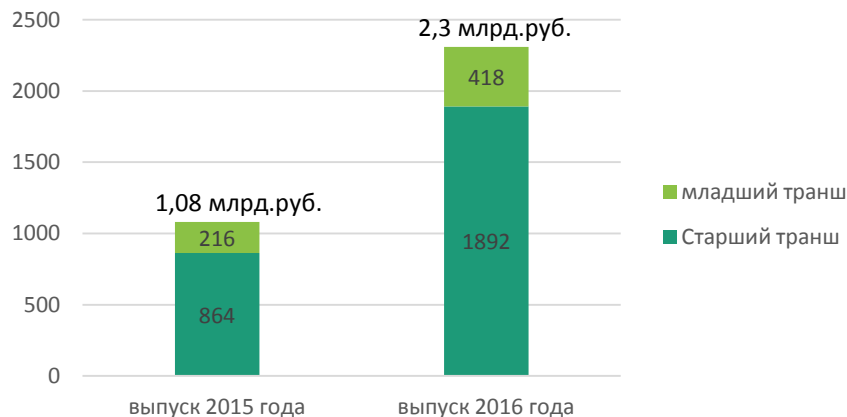


По итогам 9 месяцев 2015 года ИнтехБанк занимает третье место в Республике Татарстан по объему выдач ипотечных кредитов с долей рынка 8%.

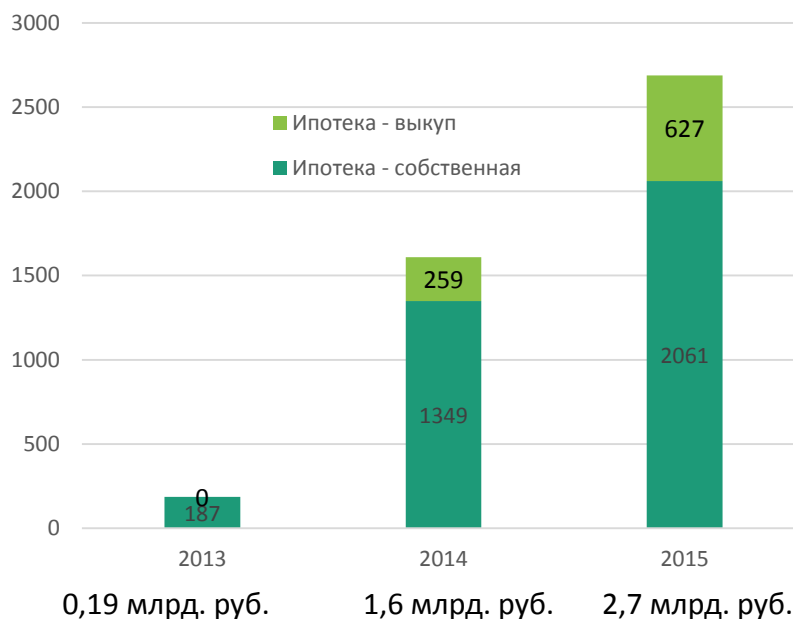
Итоги работы ИнтехБанка в части ипотечного кредитования 2013-2016 гг.

Пример ИнтехБанка показывает, что среднему региональному банку по силам резко увеличить объемы ипотечного кредитования при условии наличия стабильного источника длительного фондирования, а также правильного выбора вектора развития.

Структура выпуска жилищных облигаций с ипотечным покрытием



динамика выдачи ипотеки (млн.руб.)




Внешние вызовы – ориентиры на 2016 год



Общие проблемы региональных банков в сфере ипотечного кредитования




Отсутствие источников долгосрочной ликвидности




Низкая платежеспособность клиентов/ высокая закредитованность заемщиков




Низкая маржинальность продукта



Высокие требования Центрального банка к качеству активов (классификация ипотечных кредитов)



Высокая конкуренция среди банков, участвующих в госпрограмме по субсидированию ставки



Достаточность капитала (в связи с изменением порядка расчета нормативов ЦБ)

Первичный рынок

Преимущества и недостатки каналов продаж

Категория партнера	Плюсы	Минусы
Средние и мелкие застройщики	<ul style="list-style-type: none"> • Большая гибкость в условиях сотрудничества. • Нет необходимости запуска низкомаржинальных специальных программ 	<ul style="list-style-type: none"> • Риск неудовлетворительного финансового состояния • Недостаточный опыт в строительстве • Ограниченный объем продаваемых квартир
Крупные застройщики	<ul style="list-style-type: none"> • Большие объемы строящегося жилья. • Возможность задействовать в продажах подразделения продаж застройщика • Снижение затрат на продвижение 	<ul style="list-style-type: none"> • Более склонны работать с федеральными банками • Риски не завершения строительства объекта • Более низкая маржинальность • Высокие системные и управленческие риски
Застройщики, входящие в ФПГ, либо кредитующиеся за счет средств банка	<ul style="list-style-type: none"> • Повышенная лояльность партнера. • Увеличение возможности продаж кросс-продуктов. • Низкие риски не завершения строительства объекта . 	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченный объем продаваемых квартир • Отсутствие дополнительного фондирования как со стороны АИЖК, так и ЦБ (прекращение программы «Стимул» и т.д.)

Первичный рынок




SWOT – анализ первичного рынка

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> Низкие риски завышения стоимости жилья Ускоренная процедура выдачи кредита Низкие издержки на персонал и продвижение 	<ul style="list-style-type: none"> Для реализации требуется большой объем долгосрочных источников фондирования Низкая оборачиваемость кредитов: закладная возможна к продаже только после достройки дома Низкий уровень маржинальности
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> Большие объемы ввода жилья Широкое распространение государственной программы субсидирования 	<ul style="list-style-type: none"> Высокие риски не завершения строительства объекта – высокие риски дефолта по ипотечному кредиту Высокий уровень конкуренции среди банков Изменение государственного регулирования взаимоотношений застройщика и дольщика

Первичный рынок

Выводы по итогам проведенного анализа.

Средний региональный банк может работать на первичном рынке следующими способами.

	Кредитование за счет собственных средств	Недоступно
	Участие в агентских программах	Доступно, но неэффективно
	Ограниченное присутствие на рынке	Доступно, эффективно

ИнтехБанк на основании проведенного анализа выбрал третий вариант работы на первичном рынке

Вторичный рынок

Преимущества и недостатки каналов продаж

Наименование	Плюсы	Минусы
Выдача на свой баланс за счет собственных средств	<ul style="list-style-type: none"> • Приемлемый объем маржинальности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимы источники долгосрочного фондирования • Необходимость нести издержки на персонал и продвижение продуктов
Работа по агентской схеме (АИЖК, Дельтакредит, прочие крупные банки)	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие потребности доступа к источникам долгосрочного фондирования • Отсутствие необходимости иметь собственную продуктовую методологию. 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая маржинальность, в т.ч. за счет отсутствия сопровождения кредитов • Зависимость от одного контрагента
Выкуп у сторонних организаций на свой баланс за счет собственных средств	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность снижения издержек на персонал. • Возможности снижения издержек на продвижение продуктов 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимы источники долгосрочного фондирования • Возникновение дополнительных издержек на сопровождение. • Повышение рисков на партнера (в случае банкротства или отзыва лицензии)

Вторичный рынок

SWOT – анализ вторичного рынка

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Возможность обеспечения приемлемой для банка маржинальности (за исключением партнерских программ), • Возможность осуществления кросс-продаж • Потенциально высокий уровень оборачиваемости 	<ul style="list-style-type: none"> • Для реализации требуется большой объем долгосрочных источников фондирования • Высокие риски недостоверной оценки стоимости залога • Повышенные накладные расходы по продвижению продуктов
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Большой объем вторичного рынка жилья • Востребованность высокомаржинальных ломбардных ипотечных кредитов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий уровень конкуренции со стороны программ кредитования первичного рынка • Высокий уровень конкуренции со стороны федеральных банков

Вторичный рынок

Выводы по итогам проведенного анализа.

Средний региональный банк может работать на вторичном рынке следующими способами.

Кредитование за счет собственных средств	Недоступно
Участие в агентских программах	Доступно, но неэффективно
Кредитование за счет секьюритизации ипотечных активов	Доступно, эффективно

ИнтехБанк на основании проведенного анализа выбрал третий вариант развития ипотечного кредитования

Проблемы секьюритизации

В настоящее время возникают следующие проблемы при секьюритизации ипотечных активов средними банками

Необходимость наличия международного рейтинга для последующего размещения бумаг

отсутствует у банков второй сотни

Необходимость наличия поручительства ПАО АИЖК как альтернатива наличию международного рейтинга

программа приостановлена

Необходимость организации промежуточного финансирования для набора пула

Стороннее пром.финансирование невозможно

Высокие требования к объему пула для обеспечения экономической эффективности

Пул от 1 млрд.руб. и выше

Требования ЦБ РФ к нормативам достаточности капитала

Ужесточены

Изменение нормативов достаточности капитала Банка с 01.01.2016

Центральным Банком Российской Федерации с 01.01.2016 г. были внесены изменения в инструкцию 139-И «Об обязательных нормативах банков». Значения нормативов было снижено, но при этом значительно увеличилось давление, которое оказывает младший транш по облигационному займу на снижение нормативов достаточности капитала Банка

Наименование норматива	Код норматива	Значение норматива до 01.01.16	Значение норматива после 01.01.16
норматив достаточности собственных средств (капитала) банка - Норматив для ИнтехБанка*	H1.0	10% 11,5%	8% 11,5%
норматив достаточности базового капитала банка - Норматив для ИнтехБанка*	H1.1	5% 5,5%	4,5% 5,125%
норматив достаточности основного капитала банка	H1.2	6%	6%
Коэффициент, с которым учитывается младший транш облигационного займа при расчете коэффициентов H1.0.-H1.2.	-	100%	1250%

* - в соответствии с требованиями рейтинговых агентств, а также дополнительных обязательств Банка

Основные направления развития ИнтехБанка в 2016 году

Исходя из всего изложенного ранее, ИнтехБанк выбрал следующие основные направления развития в 2016 году в части ипотечного кредитования.

Ориентир на
вторичный рынок

Увеличение доли
ломбардных
кредитов

Точечная работа
на первичном
рынке

Подготовка
портфелей для
секьюритизации

Повышение
требований к
заемщикам и
объектам залога

Благодарим за
внимание