АССОЦИАЦИЯ
БАНКОВ
РОССИИ

Вторичный рынок синдицированных кредитов

Итоги опроса покупателей и продавцов

Электронная платформа для коммуникации участников и структурированных котировок

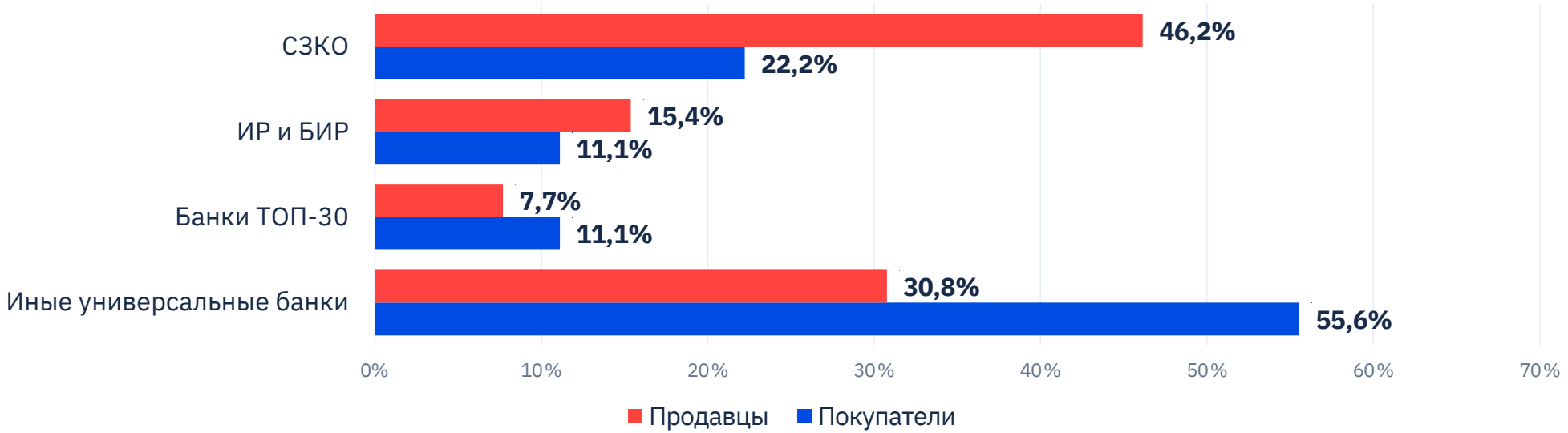
Ассоциация банков России



Состав участников опроса

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

18 анкет покупателей и 13 анкет продавцов

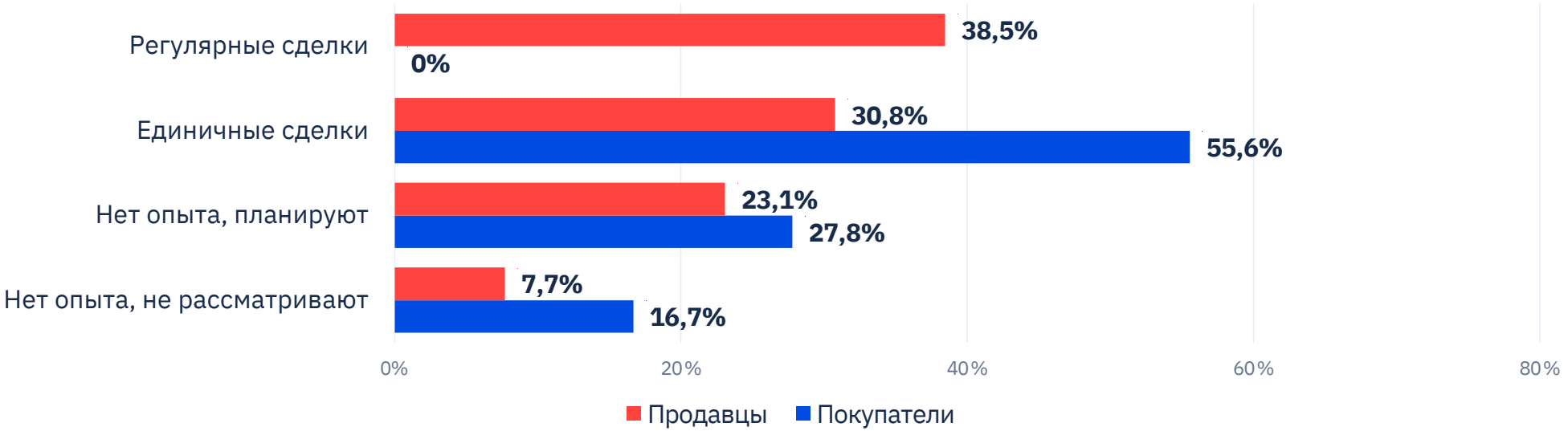


Вывод: Доля СЗКО среди продавцов выше: 46,2% против 22,2% среди покупателей

Опыт сделок на вторичном рынке

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

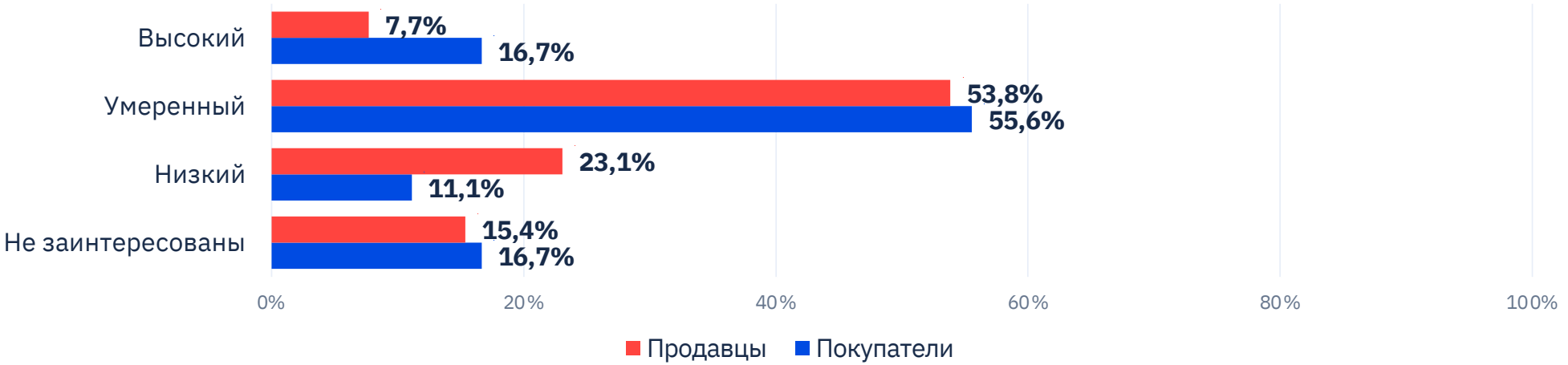
Регулярные продажи отметили 38,5% продавцов, регулярные покупки — 0%



Вывод: У продавцов больше опыта регулярных вторичных сделок

Интерес к участию в платформе

Высокий или умеренный интерес: 72,2% покупателей и 61,5% продавцов



СЗКО: высокий или умеренный интерес у 75% покупателей и 100% продавцов.

Вывод: Основная часть участников готова рассмотреть работу на платформе

Основные мотивы участия

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

Покупатели расширяют портфель, продавцы управляют капиталом и кредитным риском

Покупатели		Продавцы	
66,7%	Диверсификация портфеля	**84,6%**	Высвобождение капитала
61,1%	Доступ к крупным заемщикам	**76,9%**	Управление концентрацией риска
50%	Более высокая доходность	**46,2%**	Управление ликвидностью
27,8%	Размещение избыточной ликвидности	**46,2%**	Выход при ухудшении качества заемщика

Выход из слабеющего актива скорее актуален для некрупных респондентов

Критерии отбора сделок покупателями

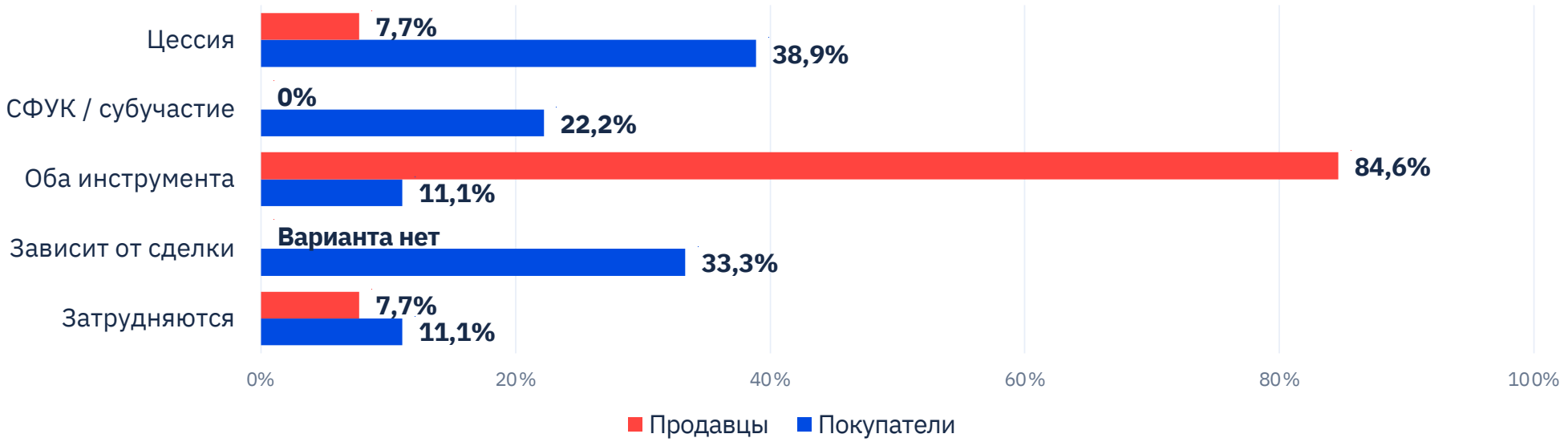
Критерий	Ответы покупателей
Отрасли заемщиков	88,2%: любые отрасли при соответствии кредитному качеству
Кредитный рейтинг	41,2%: политика не утверждена; 29,4%: инвестиционный рейтинг *для крупнейших покупателей рейтинг не является обязательным критерием.
Остаточный срок	76,5%: без требований; 17,6%: не менее 1 года
Ценовые условия	66,7%: дисконт при условиях; 40%: готовы по номиналу

Вывод: Кредитное качество - важнейший критерий

Инструменты передачи кредитного риска

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

84,6% продавцов готовы использовать и цессию, и финансирование участия



Вывод: Платформе потребуется поддержка обоих инструментов

Размеры пакетов и ценовые условия

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

Участники рассчитывают на разные размеры долей и индивидуальное согласование цены

Параметр	Покупатели	Продавцы
Минимальный пакет	52,9%: 1–5 млрд руб. 17,6%: до 200 млн руб.	50%: свыше 1 млрд руб. 25%: 200–500 млн руб.
Цена	66,7%: дисконт при условиях 40%: по номиналу	76,9%: индивидуально 30,8%: номинал или премия

Вывод: Размер доли и цену необходимо согласовывать по каждой сделке

Раскрытие информации и NDA

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

77,8% покупателей нужно имя заемщика, 76,9% продавцов раскроют его после NDA

77,8%

покупателей требуют имя заемщика для предварительной оценки интереса

76,9%

продавцов раскроют имя заемщика после подписания NDA

76,5% покупателей готовы подписать NDA в любой разумной форме.
94,4% покупателей отметили полную кредитную документацию для кредитного решения.

Вывод: Видна основа для стандартного NDA платформы с возможностью согласования банковских отклонений

Сроки анализа и проведения сделок

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

52,9% покупателей нужно 2–4 недели на анализ, 53,8% продавцов — на всю сделку

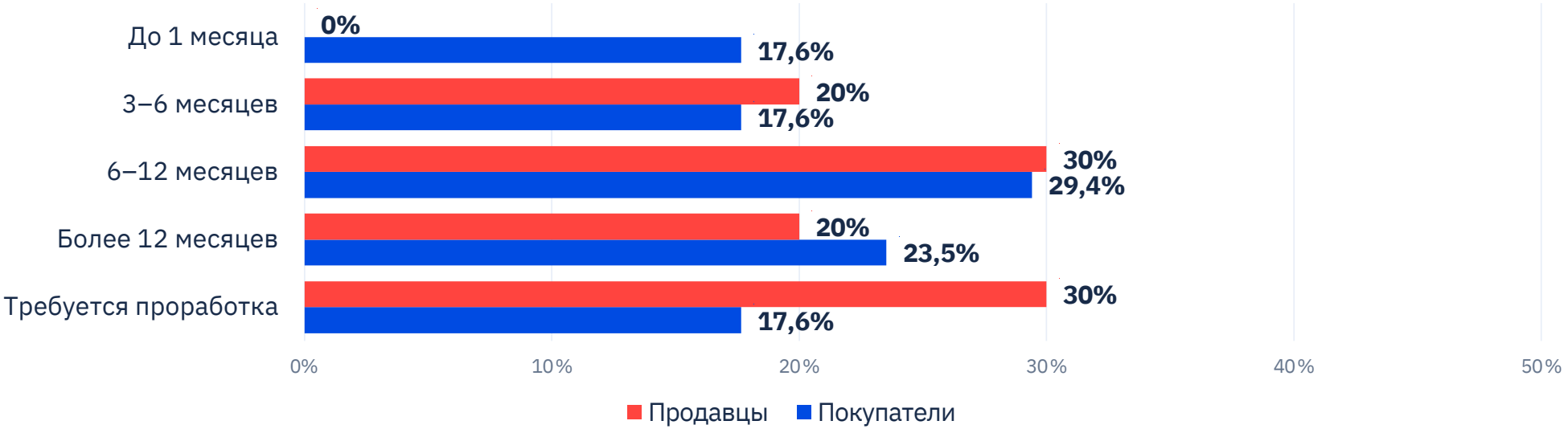
Покупатели: кредитный анализ	Доля	Продавцы: вся сделка	Доля
1–2 недели	17,6%	До 2 недель	0%
2–4 недели	52,9%	2–4 недели	53,8%
Более месяца	35,3%	1–3 месяца	38,5%

70,6% покупателей требуют полноценного кредитного заключения.

Вывод: Кредитный процесс банковский, а не торговый. Data room - центральный элемент платформы

Готовность к подключению

17,6% покупателей указали готовность начать в течение месяца, среди продавцов — 0%

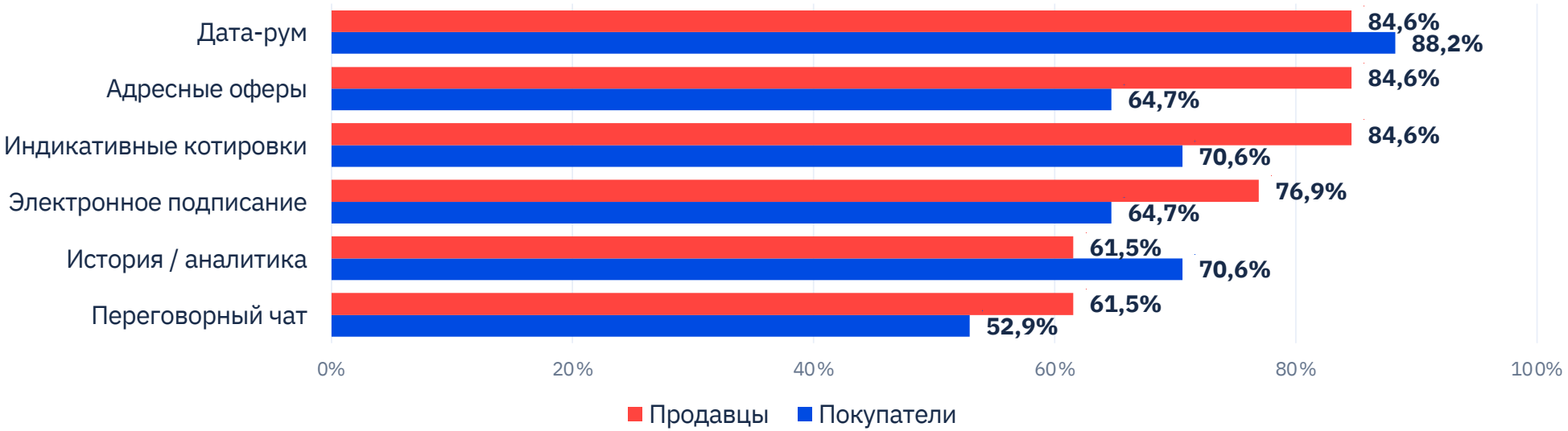


Вывод: Для подключения участникам нужны понятные правила и время на подготовку

Приоритетные функции платформы

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

Доля участников, оценивших функцию на 4–5 баллов из 5

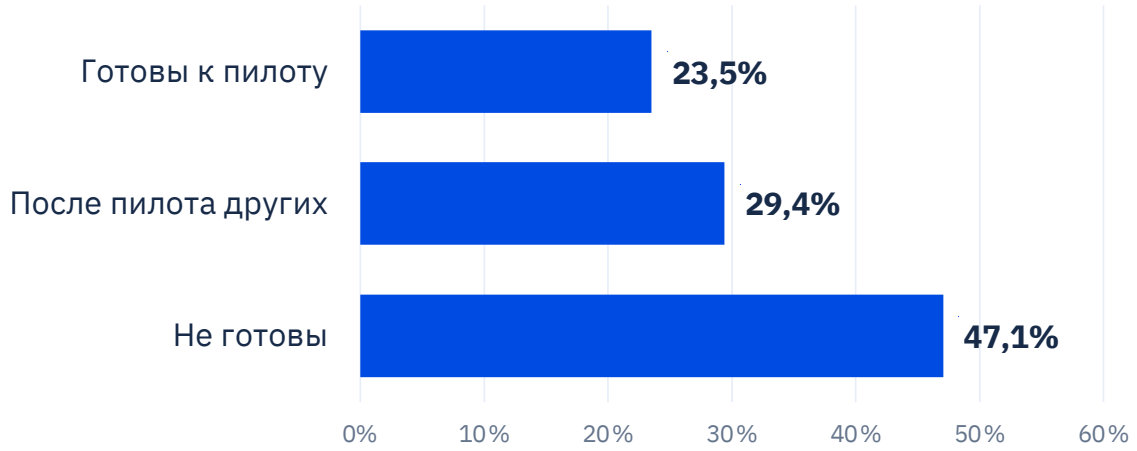


Поиск и фильтрацию предложений высоко оценили 88,2% покупателей.

Вывод: Дата-рум — общий приоритет покупателей и продавцов. Приоритет первой очереди – информация по активу, поиск контрагента и структурированные котировки

Участие в пилоте и ожидания по объемам

23,5% покупателей готовы стать пилотными участниками, 29,4% — присоединиться после других



Ожидаемый объем первого года

Затрудняются оценить:
66,7% покупателей
84,6% продавцов

Среди СЗКО-покупателей к пилоту готовы 50%.

Вывод: Есть участники для обсуждения пилота, прогноз оборота пока преждевременен

Регуляторные вопросы

Дополнительные разъяснения по ВЛА-3 нужны 35,3% покупателей и 38,5% продавцов

Тема	Основные пожелания
ВЛА-3	Критерии синдиката, уступка, рейтинги, включение СФУК
Риски и учет	Подходы к оценке риска, резервам, капиталу и отражению операций
СФУК	Типовые условия, рефинансирование, защита внешнего участника

Вывод: Регуляторные предложения целесообразно собрать в отдельный свод

Ключевые выводы опроса

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

Интерес к платформе есть. Для начала работы необходимо согласовать условия

Интерес	72,2% покупателей и 61,5% продавцов выразили высокий или умеренный интерес
Функции	Дата-рум, адресные оферы, поиск предложений и структурированные котировки
Условия	Поэтапное раскрытие информации, NDA, документация, сроки и тарифы
Пилот	Есть заинтересованные покупатели. Часть из них одновременно являются продавцами

Вывод: Следующий шаг — согласовать правила платформы и сценарий пилотной сделки