

Рефинансирование. Банки опасаются выдавать займы, цель которых - погашение прежних обязательств. Если корпоративный клиент еще может попытать счастья, то частному лицу скорее всего откажут, не вдаваясь в подробности. // Кирилл Гуманков. "Финанс" № 10 (147) 13-19 марта 2006 Одна из наиболее распространенных причин, по которым корпоративные клиенты обращаются за кредитом в банк с целью погашения ссуды, взятой ранее в другом финансовом институте, - попытка снизить стоимость финансирования. Подтолкнуть на такой шаг компанию прежде всего может изменение ситуации на рынке, то есть повсеместное падение ставок. «Вполне логично, что заемщик хочет уменьшить процентную нагрузку, если некоторое время назад получил кредит по менее выгодным условиям, чем те, которые предлагаются рынком сегодня», - говорит гендиректор кредитного брокера «Стина Холдинг» Станислав Соломка. И если «родной» банк не согласится изменить условия в пользу заемщика, то ему ничего не остается, как воспользоваться услугами конкурентов своего прежнего кредитора.

Обратиться за более «дешевыми» средствами корпоративный клиент может также в связи с повышением своего статуса: по мере роста бизнеса и создания положительной кредитной истории фирме становятся доступны более привлекательные условия займов. «Яркая иллюстрация - проектное финансирование, когда для запуска бизнеса привлекаются «дорогие» деньги», - комментирует зампред Москоммерцбанка Алексей Годованец. Возьмем, к примеру, строительство коммерческой недвижимости - бизнес-центра, гостиницы или нового завода. Банки, предоставляющие финансирование под этот проект, несут повышенные риски и берут за это дополнительную плату в виде высокой процентной ставки по кредиту. «После окончания строительства бизнес-центра и наполнения его арендаторами здание станет высококачественным залогом, так что его владельцы могут обратиться к другому финансовому институту и рефинансировать взятый ранее «дорогой» кредит», - говорит Алексей Годованец.

Однако погоня за «дешевизной» - далеко не единственный возможный повод перекредитоваться. Подобное желание, как отмечает директор департамента по работе с корпоративными клиентами Промсвязьбанка Алексей Панин, у юрлиц зачастую возникает из-за низкого качества обслуживания в старом банке и его небрежного отношения к своим клиентам.

«Российские банки зачастую не располагают «длинными» пассивами, - добавляет начальник управления кредитования Оргрэсбанка Дмитрий Губанов, - поэтому фирмам нередко приходится брать ссуды на меньший срок, нежели им необходимо, а затем перекредитовываться в другом финансовом институте». При этом логическим продолжением «коротких» перекредитовок может стать одна «длинная» ссуда в крупном банке. Ведь в какой-то момент у компании может не получиться рефинансироваться вовремя, и, если кредитор откажется пролонгировать задолженность (отсрочить погашение), бизнес клиента будет подорван.

Обратиться за рефинансированием в другую кредитную организацию юрлицо может не столько по экономическим соображениям, сколько из-за дружеских отношений с конкретным банковским топ-менеджером, сменившим место работы. Многие финансовые институты переманивают таким образом клиентов у конкурентов («Ф.» № 2).

Еще один повод для перекредитовки - ухудшение финансового состояния: фирма не в состоянии вовремя погасить ссуду, банк не соглашается на пролонгацию, стимулируя тем самым переход своего заемщика к другому кредитору. «В этом случае предприятие, как правило, рефинансируется на более жестких для себя условиях в той кредитной организации, которая готова нести повышенные риски, но вместе с тем требует за это более высокое вознаграждение», - комментирует Алексей Годованец. А зампред Абсолют-банка Олег Скворцов отмечает, что причиной рефондирования может послужить и сезонный фактор. «В тех случаях, когда прибыль компании дифференцирована в зависимости от сезона, ей бывает нелегко соблюдать требования банка по поддержанию установленного им минимального ежемесячного оборота», - поясняет эксперт.

Услуга для маленьких. Отношение кредитных организаций к заемщикам-«перебежчикам» бывает совершенно разным. Так, если это крупная высоконадежная компания, ее, естественно, примет с распростертыми объятиями любой финансовый институт. При этом банки сами ищут таких клиентов и «перекупают» их у конкурентов при любой возможности («Ф.» № 2). Но здесь есть оговорка: банк, согласно требованиям ЦБ, не имеет права предоставить в «одни руки» заем размером больше 25% от своего капитала (норматив Н6), так что у кредитной организации, какие бы выгодные условия она ни предложила, может физически не получиться удовлетворить запросы крупного клиента. При этом такое предприятие даже если решит перейти на обслуживание в другой банк, скорее всего найдет возможность рассчитаться с прежним кредитором из собственных средств.

Поэтому подобное рефинансирование обычно более интересно представителям малого и среднего бизнеса. «В возможности перекредитования прежде всего заинтересованы некрупные компании, - подтверждает Олег Скворцов, - ведь именно в этом сегменте рынка ставки наиболее волатильны в целом и соответственно условия могут разительно отличаться друг от друга в разных банках».

Вместе с тем к некрупным «перебежчикам» финансовые институты относятся менее лояльно и далеко не всегда попытка перекредитоваться увенчается успехом. Решение банка прежде всего зависит от причин, по которым корпоративный клиент обратился за рефинансированием. «Если это просто поиск лучших условий, то банк с радостью увеличит свой кредитный портфель и получит нового клиента на обслуживание. Данный прием часто используется на практике в конкурентной борьбе, - говорит зампред банка «Стройкредит» Сергей Рыбин, - при этом, правда, учитывается, насколько фирма является профильной и перспективной для финансового института исходя из его кредитной политики». Как отмечает Алексей Годованец, если причина перекредитовки заключается в том, чтобы снизить ставки, «удлинить» кредиты, а бизнес потенциального заемщика идет хорошо, то причин для отказа нет.

А вот если компания готова рефинансироваться на прежних или даже менее выгодных условиях, банк, естественно, насторожится. Велика вероятность того, что прежний кредитор вынуждает своего клиента перекредитоваться, поскольку считает его слишком рискованным заемщиком. «Главная сложность для кредитной организации -

выяснить истинные причины, по которым юрлицо обращается за рефинансированием, и оценить возможные риски», - говорит Станислав Соломка. Для заемщика соответственно основная проблема - убедить банк в том, что желание перекредитоваться вызвано не финансовыми проблемами, а потребностями бизнеса и получаемой выгодой.

При этом некоторые финансовые институты вообще не рассматривают в качестве заемщиков те организации, которые имеют задолженность перед другими кредиторами (речь, конечно, идет о не крупных потенциальных клиентах). «Побаиваются пока банки явно перекредитовывать малый и средний бизнес из-за высокого риска получить клиента со скрытыми финансовыми проблемами», - комментирует Станислав Соломка. Однако по мере обострения конкуренции абсолютное непринятие заемщиков-«перебежчиков» уходит в прошлое. Более того, есть финансовые институты, которые пытаются заработать на сомнительных клиентах, предлагая им финансирование под высокие проценты.

Резервно-залоговый барьер. Однако боязнь получить проблемного клиента - это не единственная причина, по которой многие финансовые институты неохотно предоставляют услуги по рефинансированию. Дело в том, что предоставление ссуд, целью которых является погашение прежних займов, не приветствуется Центробанком. Регулятор требует, чтобы банк, перекредитовывая «чужого» клиента, создавал дополнительные резервы на возможные потери по ссудам. Согласно положению ЦБ № 254-П, должники подразделяются на пять «категорий качества» - «стандартные» (резерв - 0%), «нестандартные» (от 1 до 20%), «сомнительные» (от 21 до 50%), «проблемные» (от 51 до 100%) и «безнадежные» (100%). По словам Сергея Рыбина, если целью ссуды является погашение уже существующей задолженности, то клиент обычно автоматически сдвигается на одну категорию вниз. Заемщиков, которые с точки зрения банков являются надежными, обычно относят ко второй категории - «нестандартные» (идеальных клиентов, резервы по которым составляли бы 0%, практически не существует). Выходит, что подобная компания, которая хочет перекредитоваться, сразу попадет в категорию «сомнительные».

Создавать дополнительные резервы банкам невыгодно, поскольку это ухудшает финансовый результат и может привести к нарушению других нормативов ЦБ. «Именно из-за требований регулятора по резервированию наш банк не занимается перекредитованием», - сообщили «Ф.» в Росевробанке. Зачастую кредитные организации сообщают потенциальному заемщику, что готовы предоставить ему заем, но только после того, как он погасит прежнюю задолженность из собственных средств.

Другая не менее важная проблема касается переоформления обеспечения: «Часто случается, что все имущество компании уже является залогом по ранее полученному займу и до его погашения эту собственность нельзя заложить новому кредитору», - говорит Станислав Соломка. То есть получается замкнутый круг: чтобы освободить залог, необходимо погасить ссуду в старом банке, а для этого предприятию нужно получить новый кредит, но без залога его не дадут. Возникает «беззалоговое окно» - промежуток времени, в течение которого у банка не будет обеспечения.

«Радикально и системно эта проблема пока не решена, - говорит Дмитрий Губанов, - юридически строгой процедуры не существует». Рефинансирующий банк пытается договориться с существующим кредитором о том, чтобы последний «отпустил» залог. Но при этом какая-то одна сторона обязательно рискует: либо отпустить обеспечение и не дожидаться погашения, либо выдать деньги, но не получить залог.

Возможный путь решения этой проблемы - оформление так называемого последующего залога, когда имущество, «освободившись» от прежнего кредитора, немедленно становится обеспечением для другого финансового института. Однако в данном случае все три стороны (заемщик, прежний и потенциальный кредиторы) должны быть настроены позитивно. Так, если компания, заложившая ранее недвижимость, захочет оформить ее в качестве последующего залога для рефинансирующего банка, ей придется получить согласие прежнего кредитора. Отметим, что отдавать хорошего клиента по доброй воле финансовый институт вряд ли согласится. «Если он откажет, заемщик ничего с этим поделать не сможет, - говорит Алексей Годованец, - а рефинансирующему банку, чтобы все-таки привлечь нового клиента, придется выдать необеспеченный кредит на срок, достаточный для вывода недвижимости из-под залога и оформления ее в качестве обеспечения в свою пользу». По словам банкира, этот срок в Москве может составлять два-три месяца.

«Иногда банки принимают на свой страх и риск решение о беззалоговом кредитовании либо берут другой залог, который может обладать меньшей ликвидностью», - говорит Олег Скворцов. К примеру, в качестве обеспечения компания, уже заложившая недвижимость, может предоставить товар в обороте. Однако лояльность со стороны финансового института возможна лишь в том случае, если он очень заинтересован в привлечении конкретного клиента. Иначе игра не стоит свеч.

По словам Сергея Рыбина, процесс рефондирования усложняет еще и то обстоятельство, что банку довольно сложно отследить целевое использование предоставленных на погашение ссуды средств. Хотя Алексей Годованец придерживается другой точки зрения: «Рефинансирование, пожалуй, является самой простой сделкой в плане отслеживания целевого использования денег, ведь фактически это платеж одного банка другому в счет погашения долга конкретного заемщика».

Многоссудное погашение. Частному лицу имеет смысл обращаться за рефондированием в другой банк прежде всего по той же причине, что и юридическому, - погоня за более низкими процентами. «Необходимость воспользоваться услугой рефинансирования может возникнуть в случае значительной разницы между ставками, действовавшими на момент получения кредита, и условиями, по которым можно взять ссуду на рынке сегодня, - говорит начальник управления маркетинга и развития розничных банковских услуг Международного московского банка Сергей Тропин. - Например, три года назад ипотечные кредиты выдавались под 15-18% годовых в валюте, тогда как сейчас купить квартиру в кредит можно под 10-11% годовых».

Однако отметим, что цель в данном случае не всегда оправдывает средства. «Зачастую

выгода от более низких процентов не оправдывается, поскольку финансовые затраты и лишнее время, потраченное на оформление ссуды, перевесят преимущества от рефинансирования», - говорит зампред Инвестсбербанка Максим Чернущенко.

«Важно понимать, что такая услуга становится выгодной для клиента при разнице в ставках не менее 3 процентных пунктов, - продолжает Сергей Тропин, - в противном случае дополнительные расходы (к примеру, комиссия банка за предоставление кредита, страховка) сделают эту сделку экономически неоправданной».

Именно поэтому под рефинансированием частных лиц прежде всего подразумеваются ссуды, полученные на погашение ипотечных займов. «Заемщик планирует «жить» с этим кредитом не один год и, естественно, заинтересован в минимизации расходов на обслуживание долга, - комментирует начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ «Внешторгбанка - розничные услуги» Мария Серова, - поэтому клиент готов повторно пройти процедуру получения ссуды». Вместе с тем более мелкие ссуды - главным образом автокредиты, которые сегодня выдаются на срок до 7 лет, - также имеет смысл рефинансировать. При этом просто нужно грамотно взвесить все «за» и «против».

Отчасти на принятие решения о перекредитовании может повлиять и качество обслуживания. «Клиенту, который ответственно подходит к вопросу своих обязательств и аккуратно выполняет все условия по выплатам, необходимо обеспечить возможность это делать быстро и удобно, - говорит директор департамента розничного бизнеса Оргрэсбанка Наталья Карачевцева, - в какой-то момент заемщик может задуматься о поисках оператора, который обеспечит ему более комфортное обслуживание». Хотя этот фактор скорее всего может быть лишь хорошим дополнением более низких ставок новой ссуды, поскольку при прочих равных условиях клиенту вряд ли будет целесообразно менять кредитора.

«Потребность в рефинансировании может возникнуть тогда, когда платить по имеющейся ссуде становится затруднительно, - добавляет директор департамента розничного кредитования Промсвязьбанка Галина Побединская. - Перекредитовавшись в другом банке, клиент получает возможность улучшить условия по графику погашения и по ставке кредита».

Другая причина, по которой частный заемщик может задуматься о перекредитовке, - возможность консолидировать задолженности перед разными финансовыми институтами. Эту услугу некоторые банкиры называют рефинансированием семейных долгов. Допустим, у мужа есть ипотечный кредит, который он взял три года назад, а у жены - двухгодичной автокредит. Каждый член семьи вдобавок имеет непогашенную задолженность по кредитной карте и небольшой потребительских заем (к примеру, на телевизор и холодильник). «И все это в разных банках, валютах, на разный срок и под разные ставки, - восклицает Олег Скворцов. - Контролировать такое количество платежей нелегко». И если какой-то один банк выдаст ссуду на погашение всех имеющихся долгов да еще под более низкий процент, это существенно облегчит жизнь «закредитованной» семье.

«Ориентируясь на западную практику, эту услугу можно назвать перспективной, - комментирует Мария Серова. - Не секрет, что европейские и американские банки уже давно формируют предложения по рефинансированию всего пула кредитов заемщика». Правда, по ее мнению, еще неясно, когда подобные услуги станут массовыми в России: «Пока еще не сформирована целевая аудитория, поскольку кредитными продуктами воспользовалась незначительная часть населения страны, - говорит банкир, - кроме того, не решены многие вопросы, связанные с перспективами банка по обращению взыскания на имущество должника».

Станислав Соломка считает, что спрос на эту услугу есть уже сегодня, но широкое распространение она получит лишь после того, как банки смогут эффективно проверять предоставляемые заемщиком данные по качеству обслуживания имеющихся ссуд. Другими словами, когда бюро кредитных историй накопят информацию и заработают в полную силу (произойдет это не раньше, чем через два-три года). А по мнению Натальи Карачевцевой, консолидация долгов вряд ли станет массовой услугой: «Совместное управление финансами и домохозяйством не присуще нашим гражданам в той мере, в какой это принято на Западе».

Как от огня. Однако сегодня не то что консолидация долгов, но и банальное рефинансирование одного кредита частного лица в России практически не работает. «У банков наблюдается панический страх перед перекредитованием физлиц, поскольку крайне сложно получить достоверную информацию о реальном финансовом положении заемщика», - отмечает Станислав Соломка. К примеру, высока вероятность того, что за рефинансированием обратился потерявший работу гражданин, не сумевший договориться со своим кредитором об отсрочке платежей по ссуде. «Наш рынок недостаточно развит, конкуренция пока не достигла необходимого напряжения, чтобы эта услуга активно развивалась», - говорит Наталья Карачевцева. Кроме того, как и в случае с корпоративными клиентами, здесь отсутствует отлаженная схема передачи залога от одного банка к другому.

Конечно, заемщик может не сообщать финансовому институту о том, что уже имеет ссуды в других банках. Однако таким образом удастся перекредитоваться на некую сумму, для получения которой не требуется обеспечение. Ведь заложить квартиру второй раз не получится, поскольку права на недвижимость регистрируются в Федеральной регистрационной службе. Что касается автомобиля, то оригинал паспорта транспортного средства (ПТС) остается у кредитора до погашения задолженности. Конечно, можно обратиться в ГАИ, заявить об утере ПТС и получить новый документ, но это уже будет откровенное мошенничество. «Перекредитоваться же при наличии застарелых проблемных задолженностей перед банками практически невозможно, так как между финансовыми институтами и сегодня уже имеются способы обмена данными по плохим заемщикам», - отмечает Станислав Соломка.

Выходит, что получить рефинансирование без проблем сегодня может лишь клиент, располагающий свободным обеспечением. К примеру, если у человека есть в собственности квартира, он сможет, заложив ее, перекредитовать и полученный ранее автокредит, и другие более мелкие ссуды. Но участники рынка сходятся во мнении, что

по мере насыщения рынка и усиления конкуренции банки начнут пересматривать свою политику в области рефинансирования - главным образом с целью переманивая надежных клиентов из других финансовых институтов. Репутация компетентности

По мнению многих участников рынка, обращаясь за рефинансированием в другой банк, клиент не рискует испортить свою кредитную историю. Если, конечно, не откроется, что причина «перекредитовки» - ухудшение финансового состояния. «Если заемщик дисциплинированно исполняет свои обязательства, это только повысит его репутацию как вдумчивого управленца своими финансами», - считает Наталья Карачевцева. «У клиента появится прекрасная возможность зарекомендовать себя с хорошей стороны не в одном, а в двух банках», - добавляет Мария Серова. Программа для «перебежчиков»

Сегодня в России практически нет банков, которые бы выделяли услуги по рефинансированию заемщиков других финансовых институтов в отдельный продукт. По мере насыщения рынка скорее всего подобные услуги наиболее активно станут предлагать «дочки» иностранных финансовых институтов, располагающие дешевыми пассивами. Это позволит им завлекать надежных клиентов. Недавно Райффайзенбанк объявил о том, что в течение марта этого года запустит программу по рефинансированию ипотечных кредитов, воспользоваться которой смогут заемщики других финансовых институтов. «Экономия, например, за 10 лет при разнице в ставке в 3 процентных пункта может составить около 20% от суммы долга, - сообщил «Ф.» председатель правления Райффайзенбанка Йоханн Йонах. - Причем при рефинансировании заемщик сможет увеличить срок своего кредита на пять лет по сравнению со сроком выданной ранее ссуды, что позволит снизить размер ежемесячного платежа». На вопрос, каким образом будет решаться проблема переоформления залога, в Райффайзенбанке отвечать отказались.