

Развитие механизмов распространения ипотечных займов в Европе и в России

© 2018 Нечаев Алексей Игоревич

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

117997, г. Москва, Стремянный пер., д. 36

E-mail: 6728090@mail.ru

Анализируются каналы распределения ипотечных продуктов, а именно способы связи потребителей и заимодателей для подачи заявок на ипотечные продукты. В свою очередь, это играет существенную роль в конечном выборе канала распространения. Предмет исследования - рынок ипотечных займов, объект - механизмы распространения ипотечных займов. Результатом данного исследования является определение механизмов распространения ипотечных займов в Европе и изучение влияния косвенных каналов распространения.

Ключевые слова: ипотека, кредит, банковское дело, долгосрочное финансирование, ипотечные продукты.

Введение

При подаче заявки на ипотеку у потребителей есть выбор между использованием прямых и косвенных каналов распространения. Они могут напрямую обращаться к кредитору - либо через филиал, либо используя удаленные каналы, такие как телефон или Интернет, также они могут пользоваться услугами посредников или иной третьей стороной.

К примеру, испанский ипотечный рынок представляет собой “экстремальный” пример этой проблемы классификации, а именно: в Испании многие связанные агенты работают по модели франшизы филиалов крупных испанских банков, но классифицируются как “косвенные” по нашей классификации.

В свою очередь, независимые агенты предлагают консультации по ипотечным кредитам ряда

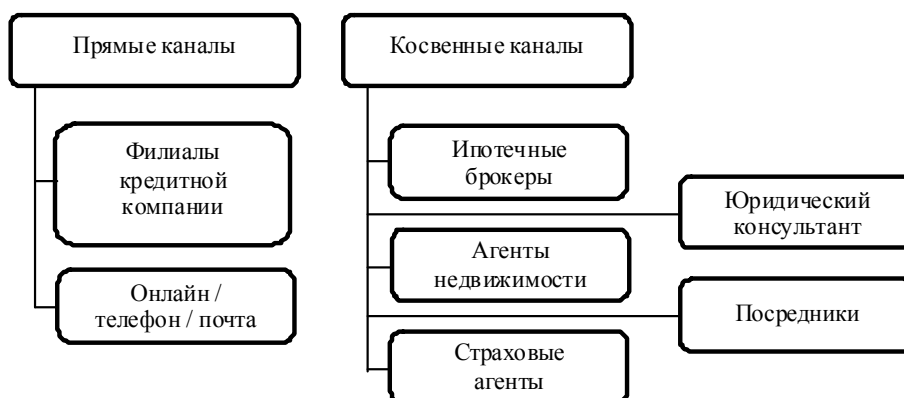


Рис. 1. Каналы распространения ипотечных продуктов

На рис. 1 представлен обзор каналов распространения ипотечных продуктов. Хотя часто предполагается, что каналы косвенного распределения (посредники) обеспечивают выбор между заимодателями, необходимо провести четкое различие между связанным и независимым косвенным распределением. Связанные агенты - это консультанты, которые заключают контракты, постоянно связанные с одним конкретным финансовым учреждением. Поскольку они продают только ипотечные кредиты одной компании, а не консультируют независимо от всех компаний, доступных на рынке, их также можно рассматривать как прямой канал для кредиторов¹.

различных учреждений. Широкий спектр агентов может также работать в качестве косвенных дистрибьюторов, как связанных, так и независимых. Модель функционирования ипотечного рынка отображена на рис. 2.

Кредитные брокеры сосредоточены на ипотечном и розничном кредитовании, часто в сочетании со страхованием. Персональные финансовые консультанты предоставляют финансовые консультации, как правило, богатым клиентам. Ипотечные кредиты обычно в этих случаях являются побочным продуктом. Агенты по недвижимости часто работают вместе с застройщиками для предоставления ипотечных консультаций покупателям нового

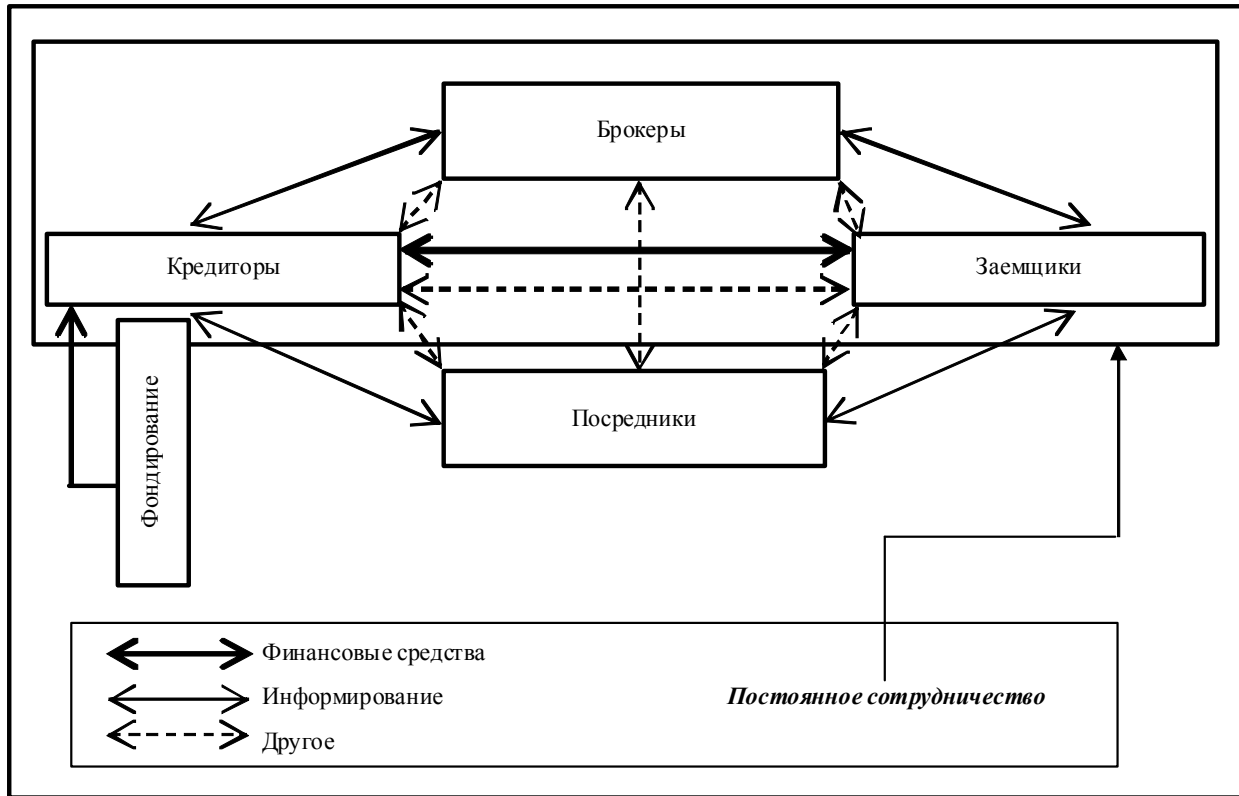


Рис. 2. Модель функционирования ипотечного рынка

имущества. Это, по сути, самый старый косвенный канал, но чреватый конфликтами интересов². Страховые компании продают ипотечные кредиты из-за тесной связи с продуктами страхования жизни. Банки могут принять решение о прекращении выдачи кредитов или их распределении в зависимости от продуктов и сегмента клиентов.

Нахождение объективной статистики для независимого анализа является горячо обсуждаемой проблемой на многих европейских рынках.

Можно также разумно дифференцировать посредников по типу услуг, которые они предоставляют кредиторам, с одной стороны, и потребителям - с другой³. Что же касается услуг для кредиторов, то традиционно различают:

- агентов, которые просто устанавливают связь между потребителями и кредиторами;
- специалистов, которые предоставляют кредиторам дополнительную поддержку, например, сбор документов для клиентов и их обработку.

Что касается потребительских услуг, было бы целесообразно провести различие:

- между помощниками, которые сосредоточены на предоставлении потребителю (индивидуально) оптимального выбора для своих параметров с последующим выбором продукта и кредитора;
- агентскими базами, классом посредников, модель которых состоит в предварительном вы-

боре ряда разных кредиторов для минимизации ставок при установлении разумно широкого выбора продукта для типичного, а не индивидуального потребителя.

Терминология зачастую меняется на относительно новом рынке, и с быстрыми изменениями можно увидеть все больше категорий услуг, которые появляются. Например, большинство британских ипотечных брокеров предоставляют некую услугу кредиторам в форме завершения заявки и, следовательно, не являются чистыми "агентами".

Однако "специалисты" обычно определяются как посредники, которые предоставляют значительные дополнительные услуги кредитору. Часто посредники объединяют функции в своих бизнес-моделях (например, агент и специалист).

Сравнение распределения ипотечных продуктов в Европе

В целом, посредники увеличили свою значимость и долю рынка по мере развития ипотечных рынков. Однако это произошло с различной скоростью и интенсивностью на разных рынках. Тем не менее только в четырех странах (Ирландия, Испания, Нидерланды и Великобритания) одна треть приходится на косвенные каналы.

Результаты для Испании следует интерпретировать более аккуратно: в Испании многие

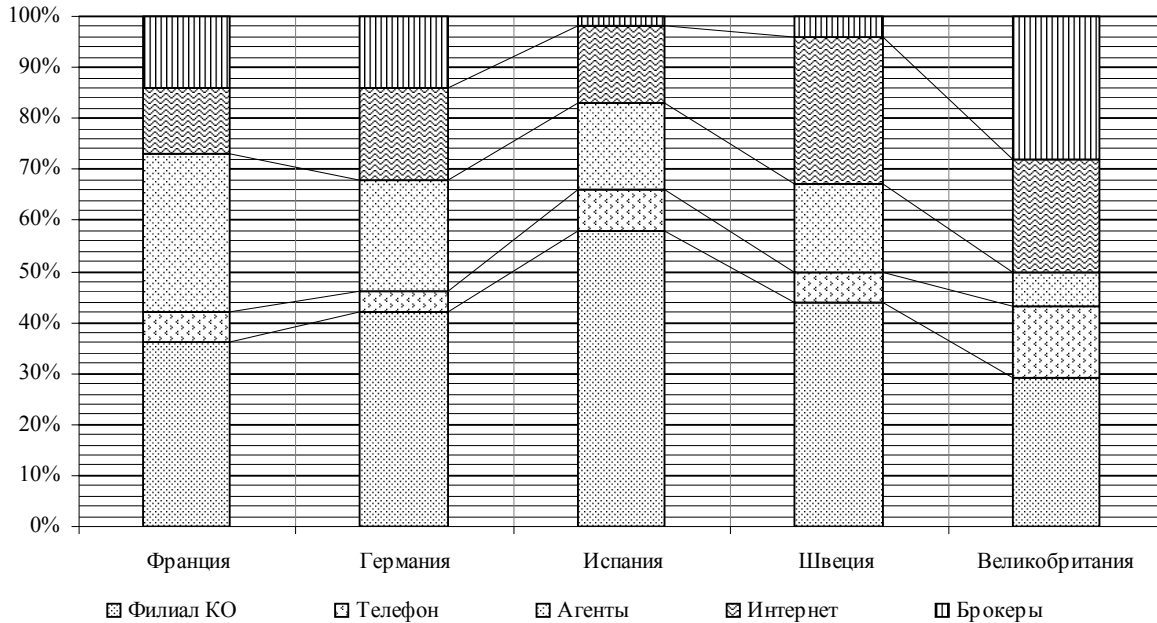


Рис. 3. Каналы распространения первичных ипотечных запросов по странам

Источник. Institutional differences between mortgage markets in the euro area and the united states. Available from: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb200908_focus01.en.pdf?b1d8f9ae282f3e5a419eb9c478b153e9.

связанные агенты действуют по модели франчайзинга крупных банков и в то же время классифицируются как косвенные в нашей выборке, действуют очень похоже на филиалы банка, ввиду чего можно утверждать, что это больше “прямые” модели.

Существует две различные тенденции в распределении ипотечных займов по всей Европе. Во-первых, косвенные каналы (в частности, ипотечные брокеры) растут в доле на большинстве рынков. Частично, поскольку сложность продукта увеличивает их добавленную стоимость, а отчасти благодаря тому, что технологии облегчают поиск и выбор продуктов, их выполнение для ипотечных брокеров.

Косвенные каналы, как определено выше, в настоящее время составляют более 500 млрд евро ипотечных авансов в год, что на исследуемых рынках более 40 % всех ипотечных кредитов. Ожидается, что тенденция к ипотечному посредничеству будет продолжаться в Европе и что к 2020 г. более 60 % ипотечных кредитов в Европе будут распределяться косвенно⁴.

Вторая тенденция, которая в настоящее время менее развита, заключается в более широком использовании удаленных каналов, в частности в Интернете, для ипотечных операций, таких как поиск продуктов и информации. Эта тенденция является долгосрочной перспективой, и ожидаются незначительные изменения с нынешних уровней (около 15 % всех авансов), но к 2020 г. ожидается рост до 20 %.

Зачастую при первом обращении покупатель имеют более сильную потребность в консультациях и поиске личного контакта в филиале или по телефону. В отличие от этого, значительно более высокий процент перекредитования происходит через Интернет (а также немного больше через посреднические каналы), где клиенты очень часто обсуждают технические детали ипотечных продуктов, поскольку они уже прошли весь процесс и впоследствии больше сосредоточиваются на поиске лучшего предложения. Эта позиция в целом подтверждается выводами отчета из онлайн - опроса 2500 клиентов на пяти европейских рынках (рис. 3).

Здесь наблюдается предвзятость в отношении интернет-каналов по сравнению с опросами кредиторов, где общая доля интернет-бизнеса составляет менее 15 %. Это, возможно, отражает предвзятость в выборке клиентов для большего числа компаний, ориентированных на Интернет. В данном исследовании клиентов на Интернет приходилось 10 % заявок на всех рынках и более 20 % в Швеции.

Развитие промежуточного рынка

Развитие ипотечных рынков обычно идет рука об руку с расширением промежуточного (косвенного) канала. Рассматривая различия в распределении каналов распространения по всей Европе, можно выделить два важных этапа в развитии промежуточного рынка - с возможным третьим будущим состоянием.

Прошлое - рост посредников: на ранних этапах развития ипотечного рынка (например, в Турции и Польше) в игру вступают первые посреднические стороны (часто семейные компании, агенты по недвижимости или девелоперы), за которыми следуют дополнительные посреднические игроки.

Предоставление посреднических услуг по-прежнему остается на низком уровне, и многие третьи стороны привязаны к индивидуальному кредитору. Рынок может оставаться в этой форме на некоторое время (например, в Испании). Кроме того, посредники могут использоваться для дополнения малых сетей филиалов в качестве способа быстрого расширения охвата, например как в Турции.

Настоящее - промежуточная консолидация: по мере того как рынок ипотеки становится более сложным (увеличение числа кредиторов и разнообразие продуктов), все больше и больше специализированных и независимых посредников появляется на рынке, предлагая все больше выбора для потребителей⁵. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость усиления регулирования защиты потребителей (для обеспечения прозрачности и независимости рекомендаций) и технического прогресса. Увеличение затрат на соответствие и технологии часто приводит к тому, что посредники объединяются, например, как партнеры в ипотечных сетях и группах, или идут путем поглощения. В то же время цепочка стоимости ипотеки разделяется с появлением поставщиков услуг: посредники передают некоторые части процесса ипотечного кредитования агентам, а те, в свою очередь, обеспечивают технологический интерфейс между крупными группами кредиторов и посредников. Великобритания и Нидерланды служат лучшими примерами таких рынков, при этом в Германии быстро развивается рынок этих институтов⁶.

Заключение

Традиционная банковская отрасль теряет позиции: альтернативные каналы распространения традиционной банковской отрасли получили значительную долю на некоторых европейских рынках. Стороннее распространение через посредников по ипотеке или брокеров является значительной частью распределения ипотечных продуктов (более 40 % новых ипотечных кредитов на обследованных рынках с объемом кредитов более 500 млрд евро в год) и удаленного распределения через телефон и Интернет, также было установлено небольшое, но значительное увеличение удельной доли первоначальных заявок.

Влияние на кредиторов ощущается, в частности, на тех рынках, которые начинают догоняющий процесс от умеренных уровней посредничества, но демонстрируют высокий рост, как, напри-

мер, во Франции или в Германии. Однако даже на рынках с очень низким уровнем промежуточного проникновения, таких как Бельгия и Дания, наблюдается тенденция к косвенному использованию каналов.

Разнообразие распределения ипотечных кредитов сильно искажено по всей Европе: большие различия в распределении каналов можно наблюдать по всей Западной Европе. На развитых рынках ипотечных кредитов, таких как Великобритания и Нидерланды, более 60 % ипотечных кредитов распределяются по косвенным каналам. На других крупных ипотечных рынках, например во Франции и Германии, доля посреднического бизнеса составляет лишь 20-30 %.

Некоторые рынки, такие как Дания, Турция или Бельгия, по-прежнему демонстрируют высокие доли использования прямых каналов. В Дании и Бельгии это в основном обусловлено сильной конкурентной позицией крупнейших игроков на рынке.

Что же касается Российской Федерации, то в существующих реалиях ипотечное кредитование сильно зависит от объемов экономического роста. Сегодня только единицы банковских учреждений и финансовых компаний предлагают посреднические услуги по ипотечным и иным видам кредитования. Существует и ряд интернет-банков, которые занимаются полным обслуживанием, как юридическим, так и техническим, но несут за собой роль исключительно посредническую. Зачастую реальная доля этих финансовых учреждений остается очень маленькой и не выходит за рамки 2 %.

⁵ Mortgages in Europe - Statistics & Facts. Available from: <https://www.statista.com/topics/3926/mortgages-in-europe/>.

⁶ Mortgage Industry 2018. available from: https://www.reportlinker.com/market-report/Bank-Lending/17368/Mortgage?utm_source=adwords4&utm_medium=cpc&utm_campaign=Financial_Services&utm_adgroup=Mortgage_Market_Reports&gclid=CjwKCAiA8P_TBRA9EiwAJrpHM9ZAZLwFIi49yM3R38CjbgJ9bcwuoRUT3SupJM_WQKQtu_xU3fQdhoC_M4QAvD_BwE.

³ EMF quarterly review of european mortgage markets - Q2 2017. Available from: <https://hypo.org/ecbc/publication-news/quarterly-review-q2-2017/>.

⁴ Recent Trends and Developments in European Mortgage Markets. Available from: <https://www.ceps.eu/publications/recent-trends-and-developments-european-mortgage-markets>.

⁵ Mortgages in Europe - Statistics & Facts. Available from: <https://www.statista.com/topics/3926/mortgages-in-europe/>.

⁶ European mortgage markets: what can we learn? Available from: <https://www.hypsotech.nl/wp-content/uploads/2013/08/study-hypsotech.pdf>.