

Таким образом, в течение льготного периода (максимум 12 месяцев) заемщик вправе вносить в счет погашения кредита посылы для себя платежи. По окончании льготного периода возможно два варианта расчета с кредитором:

- увеличение срока кредитования;
- увеличение размера ежемесячных платежей.

Реструктуризация так же предусматривает изменение валюты, процентной ставки и освобождение от уплаты штрафных санкций.

Однако реструктуризация не прощает долг заемщику, не освобождает заемщика от обязательств по страхованию, не освобождает его от внесения ежемесячных платежей.

Заемщик может воспользоваться процедурой реструктуризации только однажды.

Одной из приоритетных задач ипотечного кредитования является привлечение ипотечных денежных средств в область первичного строительства. Ипотека остается важным фактором в формировании структуры рынка жилья. Если несколько лет назад был очевиден недостаток денежных средств на рынке недвижимости при избыточном предложении объектов, то в настоящее время положение на рынке существенно изменилось. На рынок пришли ипотечные деньги, в результате чего спрос на недвижимость возрос. Активное развитие ипотечного кредитования, безусловно, оказывает влияние на рост цен на жилье: доступность ипотеки провоцирует спрос на квартиры, за которым не может угнаться предложение.

Развитие ипотечного кредитования действительно является одним из факторов повышения цен на квартиры. Начало активного продвижения банками программ ипотечного кредитования в 2006 г. привело к значительному увеличению спроса на наиболее ликвидные и доступные по цене однокомнатные квартиры в готовых домах (кредиты на долевое строительство почти не предлагались). Разумеется, достаточного количества

предложения таких квартир не было, и цены на них начали резко расти, подтянув за собой весь рынок жилья.

Но развитие ипотечного кредитования — не единственный и далеко не самый важный фактор роста цен. Гораздо больше на это влияют сложности с оформлением новых строительных площадок, рост цен на стройматериалы (цемент), повышение активности крупных частных инвесторов, скупающих строящиеся квартиры на начальных этапах строительства и сами спекулятивные настроения на рынке. Ипотека дает влияние новых денег на рынок недвижимости не более 5%. Это не тот объем, который бы повлиял на резкий скачок цен.

Вывод: ипотечное кредитование оказывает положительное влияние на рынок недвижимости в РФ. Но, несмотря на ряд нововведений, защищающих права кредиторов, для дальнейшего роста ипотечного рынка необходимо справиться с рядом проблем:

- недостаточностью правового обеспечения ипотеки;
- относительно низким уровнем доходов подавляющего большинства россиян. Лишь небольшой группе россиян выгоден ипотечный кредит, т.к. «богатым» россиянам ипотека для покупки недвижимости не требуется, а существенной группе «бедных» россиян, она не по средствам и лишь небольшая прослойка среднего класса может и хочет воспользоваться ипотечным кредитованием;
- отсутствием эффективного рынка ипотечных ценных бумаг;
- отсутствием единого кадастра объектов недвижимости;
- ростом цен на недвижимость.

Между тем, ипотечный рынок в России имеет значительный потенциал. Для стабильного развития ипотечного рынка, по крайней мере, на послекризисном этапе необходимо государственное регулирование, которое предоставит возможность корректировать ситуацию при тех или иных макроэкономических изменениях.

Литература

1. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. — СПб.: Питер, 2002. — 208 с.
2. Владимирова Т.А., Оселедец В.М. Теория и практика ипотечного кредитования. <http://www.sifbd.ru/innovation-persons/ipoteka/tipik>
3. Квартирный ряд. — 2009. — 10 апреля.
4. Голицын Ю.П. Фондовый рынок дореволюционной России: очерки истории. — М.: Деловой экспресс, 1998.
5. Матюхин Г.Г. Тернистый путь ипотечного кредитования // Банковское дело. — 2004. — №3 — С. 34—36.
6. Недвижимость СПб: Мнения экспертов. <http://spb.rbc.ru/realty/comments/30/09/2008/249296.shtml>
7. Смирнов В.В., Лукина З.П. Ипотечное жилищное кредитование. — М.: Изд. дом «Аудитор», 1999г. — 112 с.
8. Стерник Г.М., Коробкова М.В., Влияние галолирующего рынка жилья на динамику рынка ипотечных сделок. <http://www.realtymarket.org/II-Peterburgskii-ipote-nii-forum/VLIYANIE-PARAMETROV-IPOTE-NOGO-KREDITOVANIYA-NA-KOEFFICIENT-DOSTUPNOSTI-JILYA.html>
9. Тюлькина М. Классические модели ипотеки. http://www.nedv.info/main/estate_abroad/2009/4/10/318/

PRIVATE BANKING В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ

М.Н. Хаустова

аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного университета

В статье анализируются как теоретические аспекты понятия private banking, так и практические вопросы развития данных процессов в современном мире. Раскрываются понятие и сущность private banking, характеризуется мировой опыт его развития, а также его место и роль в российском банковском деле.*

Ключевые слова: private banking, банки, банковское дело

ББК 65.26; УДК 336.717

Понятие и сущность private banking

Private banking — классическое банковское обслуживание, сочетающее в себе многолетние традиции и самые передовые технологии. Это комплексное предложение по управлению личными средствами состоятельных клиентов и членов их семей. Основой услуги private banking является защита личного

состояния, сохранение и передача его по наследству, разработка индивидуальной стратегии по сохранению и приумножению доверенного банку капитала VIP-клиентов за счет надежных и доходных инвестиций, а также обеспечение необходимым комплексом услуг и сервиса семьи клиента [5].

* Мы сознательно используем английскую транскрипцию «private banking», поскольку существующие переводы данной категории на русский язык (управление частным капиталом, индивидуальное банковское обслуживание и др.), на наш взгляд, не вполне точно отражают смысл данной категории.

Услуга private banking базируется на принципе инвестиционного вложения личных капиталов (иначе говоря, выведенных из бизнеса средств) в инвестиционные портфели, состоящие преимущественно из ценных бумаг. Таким образом, услуга private banking предполагает, что клиент готов разместить свои денежные средства на длительный срок. В этом случае доход от инвестиций в ценные бумаги может быть значительно выше банковского депозита, однако существуют инвестиционные риски.

Следует отличать private banking от VIP-обслуживания, которое является, скорее, качественным предоставлением определенных банковских продуктов состоятельным людям. Напротив, private banking — целая стратегия управления капиталом, его сохранения, приумножения и дальнейшего перераспределения [3]. Одним из принципов private banking является знание клиента и доверие к нему. Поэтому к каждому клиенту подбирается персональный менеджер, личный банкир, который курирует все его дела. Кроме того, private banking позволяет выстроить личные отношения между клиентом и банком, ведь клиент в данном случае имеет дело не только с банковским брендом, а с конкретной личностью — своим персональным менеджером, к которому он может обращаться круглосуточно.

В классическом понимании, услуга private banking включает в себя набор банковских продуктов и услуг, таких как: классические банковские услуги, доверительное управление, финансовое планирование, консалтинговые услуги, дополнительные небанковские услуги. В данном контексте среди *классических банковских услуг* выделяются: открытие и обслуживание текущих и депозитных счетов физических лиц в национальной и иностранной валютах; операции с дорожными и именными чеками; отправка и выплата денежных средств в системах денежных переводов; валютнообменные операции; операции с драгоценными металлами; услуги депозитарного хранилища; операции с платежными картами банка; кредитные операции (потребительское кредитование, ипотека и проч.).

Доверительное управление средствами клиентов предполагает формирование индивидуального инвестиционного портфеля путём размещения средств в долговых и паевых ценных бумагах, а также в ценных бумагах институтов совместного инвестирования. Специалистами банка на основе пожеланий клиента формируется инвестиционная стратегия и составляется индивидуальный инвестиционный портфель.

Финансовое планирование — это управление капиталом клиента (wealth-management), услуга, базирующаяся на высоком уровне доверия клиента к банку. На основании полученных данных о финансовом состоянии клиента специалисты банка осуществляют комплексную работу по выработке предложений клиенту о сохранении средств и наиболее оптимальном их использовании в зависимости от потребностей контрагента. Фактически это детальный перечень доходов и расходов клиента на год или несколько лет вперед, в котором учитываются его налоговые обязательства, специфика управления активами. Возможен вариант согласованной политики по сохранению наследства и управлению передачей наследуемого имущества.

Консалтинговые услуги включают комплекс услуг по налоговому, юридическому сопровождению и консультированию физического лица, разработку рекомендаций, направленных на минимизацию налогов и налоговое планирование.

Наиболее привилегированным VIP-клиентам банков доступны также *дополнительные небанковские услуги*, так называемые услуги по управлению образом жизни (lifestyle management). Они представляют собой комплексную организацию процессов во всех нерабочих сферах жизни — дома, на досуге, на отдыхе, включают праздничные мероприятия, охрану здоровья. Это своего рода информационный и организационный сервис,

упрощающий жизнь (он же консьерж-сервис). Это услуги, позволяющие предоставить клиенту дополнительный сервис, дополнительные привилегии (дисконтные программы, доступ в залы VIP-персон, частные деловые клубы и проч.).

Кроме этого, в рамках данных услуг могут предлагаться различные программы инвестирования средств в нефинансовые активы: недвижимость, предметы искусства, драгоценные металлы. Кроме того, оказывается помощь в составлении различных коллекций, бронировании авиабилетов/гостиниц, фрахте частных самолетов, покупке билетов на футбол, гонки «Формулы-1» или Уимблдонский теннисный турнир и др. Услуги оказываются как для клиента банка, так и для членов его семьи.

Наряду с этим, клиентам private banking предоставляется услуга частного кредитования. Это очень удобно, когда клиенту срочно понадобилась значительная сумма, например, для покупки дорогой недвижимости, а продавать для этого имеющиеся активы долго и дорого. В этом случае банки предоставляют кредит своему клиенту на льготных условиях. Основное отличие кредитования в формате private banking в том, что оно идет не по обычному типовому шаблону, а в рамках индивидуального клиентского запроса, то есть решение о выдаче кредита, предоставляемая сумма, процентная ставка — все строго индивидуально для конкретного клиента [2].

Самый дорогостоящий ресурс состоятельных клиентов — это время, и private banking создает им условия, когда большую часть услуг они могут получить в одном месте, не тратя время на поиск, сравнение цен, получение и проверку рекомендаций и т.п. Поэтому private banking является удобным и выгодным инструментом для персон категории VIP.

Как правило, важный клиент посещает банк лично всего один раз, а далее контакты осуществляются в дистанционном режиме. В процессе персональной встречи руководство банка определяет потребности клиента, знакомит с организацией обслуживания, подбирает ему персонального менеджера-консультанта. Помимо общих вопросов банком разрабатывается инвестиционная декларация и совместно с клиентом утверждается стратегия инвестирования от консервативной до более рискованной. Важным моментом при составлении стратегии инвестирования является опыт банка по работе с финансовыми инструментами на различных рынках, а также приемлемый для клиента уровень рисков, доходности, базовой ликвидности и валютных предпочтений [8]. Учитывая соответствующие предпочтения клиента, банк формирует индивидуальный портфель финансовых инструментов, представленный в Таблице 1. Так, при консервативной стратегии инвестиционный портфель в значительной части составляется из облигаций (bonds), а при более агрессивной и рискованной стратегии роста доходов в портфель клиента входят преимущественно акции (shares). Таким образом, в private banking нет обычной стандартизации продуктов, инвестиционные портфели формируются индивидуально в соответствии с потребностями клиентов.

Мировой опыт развития private banking

Эталоном предоставления услуг private banking сегодня могут служить швейцарские банки. Классические частные банки в Швейцарии возникли в середине XVIII века. Сегодня швейцарские частные банки, организованные, как правило, в виде клубных структур с ежегодными членскими взносами, по-прежнему занимаются семейными финансовыми делами лиц с крупными состояниями. При этом в большинстве своем подобные кредитные организации имеют богатейшие традиции, и порой в одном и том же банке могут обслуживаться несколько поколений семьи.

Индивидуальный подход к клиенту, обладающему значительным состоянием, является основой private banking. Клубная

Таблица 1

Основные стратегии инвестирования в private banking

Направления вложений	Инвестиционный портфель			
	фиксированный	смешанный консервативный	смешанный динамичный	роста
Наличные средства, %	0–50	0–90	0–70	0–50
Облигации, %	50–100	0–90	0–70	0
Акции, %	0	10–40	30–70	50–100
Альтернативные инвестиции, %	0–20	0–40	0–40	0–40

Источник: [4]

система, вековые традиции, прием по рекомендациям, безопасность, финансовое, налоговое и семейное планирование один на один с ведущим сотрудником банка — вот с чем сегодня ассоциируется private banking. Лидером в этой области по праву также считаются швейцарские банки.

Действуя по указанию швейцарских властей, банки уже несколько лет назад активно включились в борьбу с «отмыванием» денег. Процедура проверки происхождения денежных средств носит название due diligence и является решающим фактором при открытии банковского счета клиенту. Банк не выступает в роли дознавателя, но будет признателен за любую информацию, подтверждающую легальность происхождения средств клиента. Обычно клиенту задаются вопросы о его работе, компании, семье, супругах, детях, политической активности. Приветствуются документы, подтверждающие реальный доход, размер бизнеса или свидетельства о получении наследства и т.п. Далее следует проверка всех полученных данных специальным отделом банка, по результатам которой, дается либо согласие, либо отказ в открытии счета. Данная процедура может занимать от двух недель до одного месяца [6]. Решающую роль при открытии банковского счета новому потенциальному потребителю соответствующих услуг может сыграть рекомендация уже существующего клиента банка. После принятия положительного решения об открытии

счета, клиенту сообщаются все необходимые реквизиты, в том числе и для перечисления денежных средств.

Крупнейшей в мире на сегодня банковской группой по размеру активов под управлением private banking является швейцарская UBS с величиной таких активов в один с четвертью триллион долларов, о чём свидетельствуют данные табл. 2.

Динамично развивающимся направлением private banking среди десяти крупнейших конкурентов отличается Credit Suisse Group, вторая по величине банковская группа Швейцарии, которая в начале 2006 г. реструктуризировала бизнес, выделив private banking ключевым сегментом (см. табл.2). Сегодня около половины прибыли, получаемой Credit Suisse, поступает от более чем 600 тыс. клиентов private banking по всему миру, к каждому из которых прикреплен персональный менеджер.

Credit Suisse сфокусирован на трех стратегических рынках: швейцарском (местный рынок и клиенты из соседних стран), международном (Тихоокеанский регион, Средняя Азия, Америка, Северная и Восточная Европа, Южная Африка и Иберия), европейском (Германия, Италия, Великобритания, Франция и Испания). Четыре независимых банка — Bank Leu, Clariden Bank, Bank Hofmann и BGP Banca di Gestione Patrimoniale — специализируются на услугах private banking. Новые офисы Credit Suisse были открыты в Бангкоке, Дубаи и Санкт-Петербурге.

Таблица 2

Активы под управлением private banking десяти крупнейших мировых операторов

Банк (валюта)	2009, млрд дол.	2008, млрд дол.	Прирост за два года, %
1. UBS, CHF	1 295,53	1 115,02	10,42
2. Merrill Lynch Global Private Client Group, USD	1 030,00	935,00	10,16
3. Credit Suisse, CHF	528,73	461,55	14,55
4. JPMorgan Private Bank, USD	304,00	266,00	14,28
5. Deutsche Bank, EUR	195,11	185,84	4,99
6. Citigroup Private Bank, USD	182,00	158,00	15,19
7. HSBC Private Bank, USD	178,20	169,00	5,44
8. Dresdner Private Banking, EUR	158,27	148,17	6,82
9. ABN AMRO Private Banking, EUR	156,91	128,08	22,51
10. Wachovia Wealth Management, USD	147,00	135,70	8,32

Источник: [9]

У разных банков из разных стран существуют свои критерии вхождения в private banking. Банки, специализирующиеся на элитном управлении частным капиталом, по-разному смотрят на потенциальных клиентов. В целом, средний входной барьер в private banking в странах с развитой банковской системой составляет от 1 до 10 млн долл. При этом есть банки, которые требуют открыть счет на сумму не менее чем 50–100 млн долл. Они специализируются на обслуживании очень богатых контрагентов. Например, NorthernTrust (Чикаго, США) — ведущий банк на рынке элитного обслуживания, сотрудничающий с несколькими сотнями богатейших семейств мира. Сумма активов, размещенных под управлением NorthernTrust, составляет около 500 млрд долл., а средства, полученные на доверительное хранение, превышают 2,3 трлн. долл. (это больше ВВП России) [7].

Что касается private banking в странах Европейского Союза, то уровень обслуживания сильно различается в зависимости от конкретных стран, поскольку в ЕС есть страны, которые не могут похвастаться наличием развитой банковской системы. Например, самый низкий порог для вхождения в private banking — €75–150 тыс. — установлен в Румынии, Словакии, Чехии и Венгрии, где многие местные банки уже куплены крупнейшими финансовыми группами из Западной Европы.

Private banking в ЕС весьма популярен (например, только в Австрии VIP-клиенты уже доверили банкирам €104 млрд), поэтому конкуренция среди европейских банков, предлагающих такие услуги, очень высока.

Европейский private banking славится не столько заработками, сколько бонусами для VIP-клиентов. В Европе набор таких бонусов разнообразен. Клиенты могут рассчитывать не только на скидки по кредитам в том же банке, но и на билеты в VIP-ложи на известные фестивали, в театры и на разнообразные бизнес-тусовки, а также на многое другое. Например, французский BNP Paribas предлагает помощь в покупке недвижимости в Париже и на Ривьере, а то и просто усадеб, лесов и виноградников в Европе. Бельгийский банк Fortis может помочь в покупке яхт и пред-

метов искусства. Европейские банкиры готовы угодить своим VIP-клиентам подарками на различные юбилеи и праздники.

Опубликованный в начале 2010 года World Wealth Report [9] гласит, что за два последних года количество зажиточных людей увеличилось на 15% — до 10 млн человек, а показатель мирового богатства наиболее состоятельных людей достиг 33 000 млрд дол. Согласно World Wealth Report, ожидается, что мировое богатство будет расти ежегодно примерно на 6,5% и в 2013 году достигнет цифры в 42 200 млрд дол. Привлекательность того или иного региона крупнейшие финансовые институты оценивают с помощью индексов изменения финансового состояния богатейших людей планеты (High net worth individuals). Идя от обратного, — по развитию частного банкинга можно сделать достаточно достоверный вывод о богатстве той или иной страны.

Чрезвычайно насыщены крупным частным капиталом регионы Северной Америки и тихоокеанского побережья Азии, где состояния богатейших людей планеты росли в 2008–2009 гг. опережающими темпами, нежели в Европе и Латинской Америке. Здесь абсолютный показатель роста финансового богатства был продиктован высоким ростом валового внутреннего продукта и невысокими процентными ставками в совокупности со значительной отдачей от мировых фондовых площадок. Именно эти факторы и определяет дальнейшее развитие сферы private banking во всем мире.

Место private banking в российском банковском деле

Что касается развития private banking в России, то, несмотря на перспективы, которые открываются перед отечественными банками, большинство из них сегодня не готовы, да и не торопятся предлагать частное банковское обслуживание в его западном понимании [1]. Очень часто, предлагаемые услуги private banking по сути не отличаются от розничного банковского обслуживания и на практике ограничены инструментами с фиксированной доходностью (банковские депозиты). Из-за

отсутствия наработанной практики в отечественных банках крупные клиенты зачастую не понимают сущности услуг private banking. Ведь обычный клиент также может рассчитывать на индивидуальное обслуживание и часто общается с одним и тем же менеджером банка.

Основными конкурентами частных банков можно назвать инвестиционные компании, которые по запросам клиентов формируют инвестиционные портфели с ожидаемой доходностью. Многие инвестиционные компании лукавят, называя себя инвестиционными банками, но, по сути, не обладая необходимой инфраструктурой и финансовыми возможностями, также не могут предложить клиентам классический private banking, при этом ограничившись лишь брокерскими услугами и, иногда, управлением активами [7].

Безусловно, на выбор финансовой организации влияют симпатии состоятельных клиентов к определенным финансовым менеджерам и их уровню профессионализма. Однако когда речь идет о крупных финансовых активах, на первый план выходит рейтинг и показатели работы банка или финансовой компании на рынке, их история и репутация.

Выход на рынок услуг private banking требует для банка значительных затрат, которые позволить себе может далеко не каждое отечественное банковское учреждение. Чрезвычайно важна отработанная схема работы персональных менеджеров, четкое взаимодействие подразделений, полнофункциональный контакт-центр, подразделение, отвечающее за мониторинг и анализ рынков и пр. Такой инструментарий сегодня есть в наличии далеко не у всех банков. Серьезных игроков private banking в России можно пересчитать по пальцам.

В России, как правило, VIP-клиентами, пользующимися услугами private banking, являются состоятельные предприниматели в первом и втором поколении, умеющие использовать сложные финансовые инструменты. В основном это владельцы, акционеры и топ-менеджеры крупнейших отечественных предприятий и компаний. По экспертным оценкам, услугами российского private banking сегодня пользуются примерно 10–15 тыс. человек (исключая клиентов, размещающих деньги за рубежом). Банковское сообщество в России так и не выработало единого стандарта входных барьеров в private banking. У одних банков минимальный входной порог составляет \$100 тыс., у других —

\$1 млн. В целом, в России развитие данного сегмента банковского рынка пошло по пути стран Восточной Европы, где входные барьеры не столь высоки как в Швейцарии или США. Средний «входной билет» составляет \$200–500 тыс. Например, в Альфа-банке на обслуживание в формате private banking могут рассчитывать клиенты, располагающие вкладами от \$100 тыс., в банке УралСиб — от \$121–200 тыс., в Московском банке реконструкции и развития — \$300–500 тыс., в Росбанке — \$300 тыс.

Несмотря на последствия глобального кризиса, российская экономика будет динамично развиваться в долгосрочной перспективе: возрастут прибыли корпораций, на рынок будут выходить новые компании, будут развиваться новые перспективные отрасли промышленности и сферы услуг, в конце концов, в России обеспеченных людей будет становиться все больше. Последние в свою очередь нуждаются в помощи по многим вопросам: не только в области управления активами, но и в части реструктурирования бизнеса, выхода своих предприятий на фондовый рынок, в консалтинговой и аналитической поддержке. Рынок private banking в ближайшие годы будет значительно расширяться, что обусловлено растущим спросом на услуги private banking со стороны состоятельных клиентов. Со временем private banking получит бурное развитие и в российских регионах, а не только в Москве и Санкт-Петербурге, а российские банки, возможно, будут выделять private banking в отдельное направление бизнеса, как это принято в зарубежных финансово-кредитных организациях.

Однако, несмотря на возрастающую эффективность российского финансового рынка, развитию private banking в России пока мешает ряд проблем. Речь идет о несовершенстве законодательной и правовой базы в сфере финансово-кредитных операций, слабости судебной системы, дефиците средне- и долгосрочных финансовых ресурсов, неразвитости финансово-кредитной инфраструктуры и слабом использовании современных банковских технологий в российских регионах. В числе проблем также недостаточная прозрачность и достоверность отчетности предприятий бизнеса, высокий уровень риска вложений средств в реальный сектор экономики, низкая платежеспособность и финансовая грамотность населения. Решение обозначенных проблем в России обеспечит, в том числе, и бурное развитие комплекса отечественных услуг private banking.

Литература

1. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент). — М.: Юрист, 2007. — С. 159.
2. Овсячук М.В., Сидельникова Л.Б.. Методы инвестирования капитала. — М.: Буквица, 2008. — С.101.
3. Румянцев А. Private banking — эксклюзив для миллионеров // Финансовый директор. — №5. — 2008. — С. 38.
4. Ческидов Б. Развитие банковских операций с ценными бумагами. — М.: Финансы и статистика, 2008. — С.163.
5. Bech M.L., K. Soramaki. Gridlock Resolution in Interbank Payment Systems // Bank of Finland discussion papers. — 2008. -№9. — P.49.
6. Kelly K. New rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. — N.Y., 2006. — P. 112–113.
7. Private banking blip hides Russian boom // The Banker. — 2008. — 01 December — P.57–60.
8. Russian banking remains buoyant // The Banker. — 2008. — 01 December. — P. 65.
9. World Wealth Report. — 2010. — January.

РИСКИ ОТНОШЕНИЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Р.Р. Хасанов,

аспирант Академии управления «ТИСБИ» (г. Казань)
ramilkhasanov@gmail.com

В статье рассматриваются риски отношений секьюритизации в различных классификациях с подразделением на категории и группы, а так же системы защиты от рисков и механизмы их снижения.

Ключевые слова: секьюритизация, инвестиции, финансовые ресурсы, риски отношений секьюритизации, пул активов, ипотечные кредиты, хозяйствующие субъекты, механизмы снижения рисков.

ББК У26(0)224.5

Главной целью проведения отношений секьюритизации, независимо от их вида, является привлечение инвестиционных

финансовых ресурсов. Реализация отношений секьюритизации, как и проведение любых других финансовых операций связано