


Привлечение денежных средств Региональным оператором Новосибирской области с рынка страхования



НОВОСИБИРСКОЕ
ОБЛАСТНОЕ АГЕНТСТВО
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ

ОАО «НОАИЖК» создано
18 октября 2002 года при содействии
администрации Новосибирской
области



Факторы обуславливающие необходимость пополнения оборотных средств Регионального оператора

Недостаточность оборотных средств у Регионального оператора (далее РО) приводит к следующему:

- Ослаблению конкурентоспособности РО в условиях интенсивно развивающегося рынка и как следствие к снижению объемов рефинансирования
- Увеличению сроков оформления закладных
- Увеличению себестоимости услуг РО
- Увеличению транзакционных издержек граждан при оформлении ипотечных закладных
- Снижение эффективности использования собственного капитала
- Значительной зависимости доходности РО от тарифной политики первичных кредиторов
- Снижению общей доходности РО

Для исключения вышеуказанных факторов необходимо найти способы привлечения денежных средств на выгодных условиях



Требования к условиям привлечения денежных средств

Привлечение денежных средств должны соответствовать следующим требованиям:

- Минимальная процентная ставка привлекаемых финансовых ресурсов (6% годовых)
- Инвестиционная привлекательность для потенциальных Инвесторов
- Прозрачность финансовых потоков
- Минимизация финансовых рисков потенциальных Инвесторов
- Возможность осуществлять краткосрочное планирование по взаимным финансовым обязательствам заинтересованных сторон

Данные требования сложно выполнимы



Вариант привлечения финансового ресурса в условиях недостаточности денежных средств

Один из взаимовыгодных вариантов привлечения денежных является фондирование бизнес процесса Регионального оператора финансовыми средствами Страховых компаний

Причины:

- Предоставление финансового ресурса Страховыми компаниями (под 6% годовых) Региональному оператору позволяет получить доходность от 18 % годовых.
- Экономическая привлекательность для Страховых компаний состоит в долгосрочности взаимодействия с заемщиками и Региональным оператором (средний срок жизни закладной с учетом динамики досрочного гашения не менее 6 лет)
- Прозрачность финансовых операций обеспечивается долгосрочными отношениями Регионального оператора с ОАО «АИЖК» (рефинансирование закладных) и открытостью прохождения финансовых потоков между всеми участниками процесса от выдачи закладной до ее рефинансирования и гашения записи об ипотеке
- Возможность осуществлять краткосрочное планирование по взаимным финансовым обязательствам заинтересованных сторон (планирование и исполнение)
- Минимизация финансовых рисков потенциальных Инвесторов обеспечена субъектом федерации (основной акционер), кредитной историей Регионального оператора, а также его опытом работы и вкладом в развитие и становление ипотечного рынка в субъекте федерации.

Вывод: Региональный оператор является «государственно ориентированной» структурой с прозрачной и известной историей имеющий самый богатый опыт работы (в большинстве случаев) в каждом конкретном субъекте федерации прошедший все эволюционные этапы развития ипотечного рынка



Расчет доходности по привлекаемому финансовому ресурсу

Привлечение денежных средств (% годовых)	6%
Период привлечения средств (месяцев)	12
Ежемесячный коэффициент направления договоров комплексного страхования к сумме размещения денежных средств	1,1
Сумма привлечения денежных средств (млн. руб.)	20
Сумма заключенных договоров за год (млн. руб.)	264
Равнораспределенное гашение (млн. руб.) на 6 лет	44

Финансовые объемы страхования по результатам работы за 6 лет

Период привлечения	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого по результатам размещения на каждый год
1	264	220	176	132	88	44	-	-	-	-	-	-	924
2	-	264	220	176	132	88	44	-	-	-	-	-	924
3	-	-	264	220	176	132	88	44	-	-	-	-	924
4	-	-	-	264	220	176	132	88	44	-	-	-	924
5	-	-	-	-	264	220	176	132	88	44	-	-	924
6	-	-	-	-	-	264	220	176	132	88	44	-	924
Итого по годам	264	484	660	792	880	924	660	440	264	132	44	0	5544
Всего													5544



Расчет доходности по привлекаемому финансовому ресурсу

Привлечение денежных средств (% годовых)	6%
Период привлечения средств (месяцев)	12
Ежемесячный коэффициент направления договоров комплексного страхования от суммы размещения денежных средств	1,1
Сумма привлечения денежных средств (млн. руб.)	20
Сумма заключенных договоров за год (млн. руб.)	264
Равнораспределенное гашение (млн. руб.) на 6 лет	44

Средневзвешенная доходность за шесть лет

Период привлечения (год)	Сумма привлечения (млн. руб.)	% привлечения	Доход по процентам (млн. руб.)	Сумма страхования (млн. руб.)	Средняя тарифная ставка	Сумма страховой премии (млн. руб.)	Доход по премии (млн. руб.)	Общий годовой доход %
1	20	6%	1,2	240	1%	2,40	3,60	18%
2	20	6%	1,2	440	1%	4,40	5,60	28%
3	20	6%	1,2	600	1%	6,00	7,20	36%
4	20	6%	1,2	720	1%	7,20	8,40	42%
5	20	6%	1,2	800	1%	8,00	9,20	46%
6	20	6%	1,2	840	1%	8,40	9,60	48%
ИТОГО:			7,2			36,40	43,60	36%



Расчет доходности по привлекаемому финансовому ресурсу

Привлечение денежных средств (% годовых)	6%
Период привлечения средств (месяцев)	12
Ежемесячный коэффициент направления договоров комплексного страхования от суммы размещения денежных средств	1,1
Сумма привлечения денежных средств (млн. руб.)	20
Сумма заключенных договоров за год (млн. руб.)	264
Равнораспределенное гашение (млн. руб.) на 6 лет	44

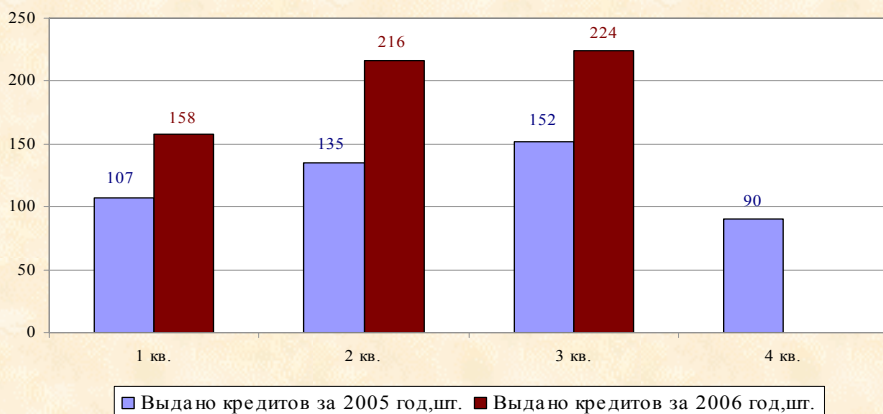
Средневзвешенная доходность за один год

Период привлечения (год)	Сумма привлечения (млн. руб.)	% привлечения	Доход по процентам (млн. руб.)	Сумма страхования (млн. руб.)	Средняя тарифная ставка	Сумма страховой премии (млн. руб.)	Доход по премии (млн. руб.)	Общий годовой доход %
1	20	6%	1,2	240	1%	2,40	3,60	18%
2	-	-	-	200	1%	2,00	2,00	-
3	-	-	-	160	1%	1,60	1,60	-
4	-	-	-	120	1%	1,20	1,20	-
5	-	-	-	80	1%	0,80	0,80	-
6	-	-	-	40	1%	0,40	0,40	-
ИТОГО:			1,2			8,4	9,60	48%



Результаты работы Регионального оператора Новосибирской области ОАО «НОАИЖК»

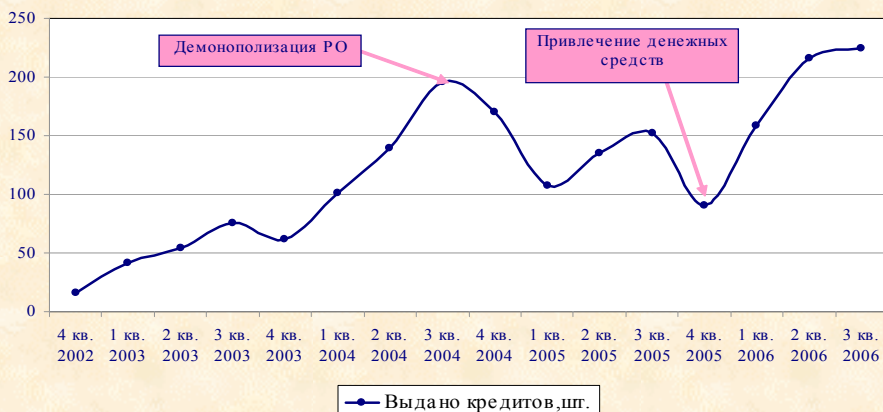
Результат работы НОАИЖК за 2005 и 2006 годы (заемщики)



Результат работы НОАИЖК за 2005 и 2006 годы (млн. рублей)



Выдано кредитов, шт.



Выдано кредитов, тыс. руб.





Спасибо за внимание

ОАО «Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования»

Адрес: 630105, г. Новосибирск, ул. Фрунзе д.5,
офис 617

тел. +7 (383) 211-19-45
+7 (383) 211-19-46

WEB: www.ipoteka-nsk.ru

E-mail: info@ipoteka-nsk.ru