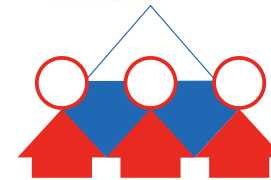


# Резервное сопровождение закладных в сделках секьюритизации. Перспективы развития услуг сервиса закладных.

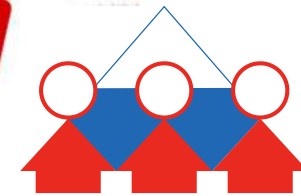
**Щеглов Александр Николаевич**

Заместитель генерального директора АИЖК, куратор дивизиона «АИЖК мастер-сервис»





# I. РЕЗЕРВНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКЛАДНЫХ В РАМКАХ СДЕЛОК СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ



## РЕЗЕРВНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКЛАДНЫХ

- ❑ Мероприятия\*, осуществляемые Резервным сервисером, направленные на гарантированное принятие на основное сопровождение пула закладных в регламентированные сроки в случае несостоятельности основного сервисера

*\*перечень мероприятий зависит от установленного срока принятия портфеля на основной сервис.*

Принятие портфеля  
60-90 дней

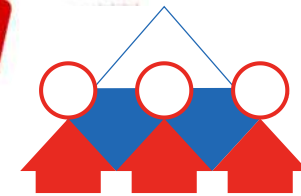
основание:

*банкротство/ликвидация  
основного сервисного агента  
и др.*

## ОСНОВНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКЛАДНЫХ

- ❑ Комплексное сопровождение кредитного портфеля:
  - ✓ сбор, обработка, контроль платежей
  - ✓ управление страховым покрытием портфеля
  - ✓ досудебное управление проблемным портфелем
  - ✓ сопровождение судебного и исполнительного производства
  - ✓ предоставление отчетности от имени владельца закладных участникам сделки
  - ✓ иные функции необходимые для качественного сопровождения портфеля

# Резервный сервисер: выгоды основных участников сделки секьюритизации



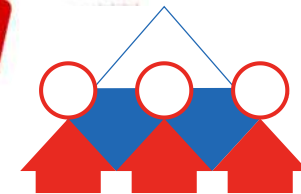
Субъект

Видимые выгоды

Факторы

ОРИГИНАТОР/ ЭМИТЕНТ	увеличение привлекательности ИЦБ;	→ снижение риска частичной или полной потери денежных потоков по сделке
	получение доп. фактора для повышения рейтинга ИЦБ;	→ привлечение резервного сервисера с высоким рейтингом
	получение доп. фактора для снижения резерва ликвидности по сделке	→ снижение срока принятия портфеля на основное сопровождение (с 90 до 60 дней)
ИНВЕСТОРЫ	увеличение надежности ИЦБ	→ снижение рисков недополучения ожидаемых доходов

# Виды резервного сопровождения закладных



Срок принятия портфеля на основной сервис определяет вид услуги:

- «холодный» резервный сервис – 90 календарных дней
- «теплый» резервный сервис – 60 календарных дней

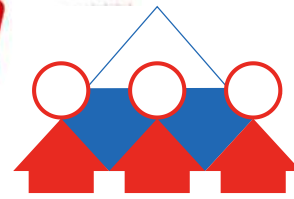
При этом существует **2 значимых понятия** в части указанных сроков:

➤ **срок принятия** портфеля на основной сервис – срок, по истечении которого резервный сервисер в состоянии оказывать полный комплекс услуг по основному сопровождению, заявленный в договоре (т.е. через 60 (90) дней резервный сервисер д.б. готов идти в суд, обеспечить полный перевод ден. средств заемщиков на счет, принять все документы кредитных досье и пр.)

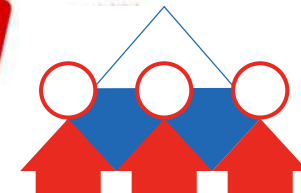
➤ **начало работ** по принятию портфеля на основной сервис – срок, в течение которого резервный сервисер мобилизует ресурсы, проводит первичные организационные мероприятия для обеспечения перехода к полноценному основному сопровождению (например, в течение 7 рабочих дней открывает резервный счет сбора платежей, рассылает уведомления заемщикам о смене реквизитов, налаживает и тестирует защищенные каналы связи со спецдепозитарием и пр.)

**(!)** Международные рейтинговые агентства и АИЖК, как поручитель, при анализе резервного сервисера ориентируются именно на **срок принятия** портфеля на основной сервис .

# На что еще обратить внимание при выборе резервного сервисера по ИЦБ?



1. Опыт по сопровождению ипотечного портфеля (срок, портфель закладных, спектр услуг: полный комплекс услуг по сопровождению от сбора платежей до управления недвижимым имуществом/иное)
2. Опыт участия в роли основного сервисного агента в сделках секьюритизации.
3. Рейтинги резервного сервисера.
4. Готовность резервного сервисера к своевременному приему портфеля на основной сервис, в т.ч.:
  - перечень мероприятий, проводимый на периоде резервного сопровождения (до передачи портфеля);
  - наличие специально выделенного и обученного штата сотрудников под функционал «резервный сервис»;
  - наличие открытого резервного счета сбора платежей;
  - наличие заключенных договоров и налаженных защищенных каналов связи со спец. депозитарием;
  - наличие регламентированных бизнес-процессов по резервному сопровождению закладных, в т.ч. описание процессов приема портфеля на основной сервис;
  - региональное покрытие: пересечение точек обслуживания закладных у основного и резервного сервисера;
  - иное.

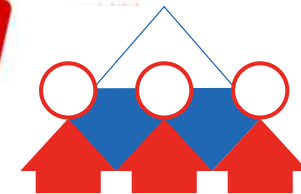


В целях реализации программы АИЖК по «развитию вторичного рынка ипотеки»\* в 2012 году Агентство объявило о готовности выступить в роли **резервного сервисера в рамках выпуска ИЦБ**.

Принятое решение АИЖК об участии в сделках секьюритизации в роли резервного сервисера - это очередная мера, направленная на развитие секьюритизации ипотечных активов:

- повышение **защищенности интересов держателей облигаций** в части обеспечения непрерывности денежного потока (в случае несостоятельности основного сервисера);
- становление **качественной** услуги резервного сопровождения закладных на вторичном рынке ипотеки;
- создание **конкурентной среды** в целях формирования благоприятной **ценовой политики** по услуге на вторичном рынке ипотеки

# АИЖК, как резервный сервисер: базовые характеристики



## НАДЕЖНОСТЬ

- ✓ АИЖК присвоены рейтинги эмитента инвестиционного уровня (**на уровне рейтингов Российской Федерации**):
  - Moody's – Baa1/прогноз стабильный
  - Standard & Poor's – BBB/прогноз стабильный
- ✓ 100% акций АИЖК принадлежит государству в лице Росимущества.

## ОПЫТ

- ✓ **11 лет** на рынке сопровождения ипотечных активов
- ✓ сопровождаемый портфель ипотечных кредитов ~ **200 тыс. шт.** (более 180 млрд. руб.)
- ✓ **участие в роли сервисного агента** в сделках секьюритизации с 2006 года (по состоянию на конец 2012г. на сопровождении более 70 тыс. залоговых обеспечивающих ИЦБ)
- ✓ **участие роли резервного сервисного агента** с 2012 года. (принятый на рез. сопровождение портфель более 6 тыс. залоговых, объем 6,2 млрд. руб.)
- ✓ **устоявшиеся отношения со спецдепозитариями и иными участниками рынка.**

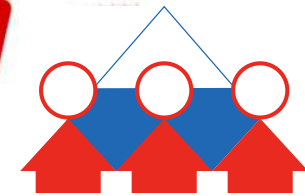
## МАСШТАБ

Партнеры АИЖК	Кол-во, шт.	Присутствие в регионах РФ	% регионального покрытия
Агенты по сопровождению	157	82 (из 83)	99%
Агенты по взысканию	92	62 (из 83)	75%

## ГОТОВНОСТЬ

- ✓ специально выделенный и **обученный штат** сотрудников под сопровождение договоров резервного сервиса;
- ✓ **открытый расчетный счет**, зарезервированный специально для исполнения обязательств по договорам резервного обслуживания;
- ✓ налаженные защищенные каналы связи **со спец.депозитариями**;
- ✓ проработанные бизнес-процессы резервного сопровождения.



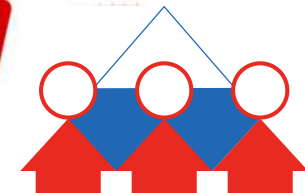


## 1. Резервный сервисер - это:

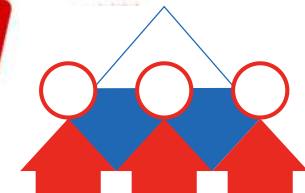
- *не лишняя финансовая нагрузка*, которая ложится на держателя младшего транша – оригинатора;
- *реальный и качественный сервис* даже на этапе резервного сопровождения;
- услуга, которая, в первую очередь, призвана *защищать интересы держателей старших траншей*;
- *полноценный участник сделки*, который способствует повышению *инвестиционной привлекательности* российских ипотечных облигаций.

2. Сегодня необходимо менять не только отношение рынка к понятию «Резервный сервисер», но и продолжать развивать качество данной услуги.

3. Поддержка Агентством этой второстепенной, на первый взгляд, услуги является важным знаком для развития рынка секьюритизации ипотеки и ипотечного кредитования в целом.



## II. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ СЕРВИСА ЗАКЛАДНЫХ

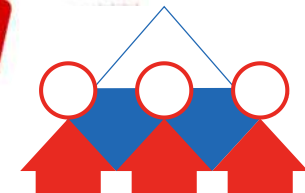


Наращивание объемов кредитования влечет **рост потребности** банков и компаний в дополнительном фондировании.

Основная цель развития услуг сопровождения закладных – снижение рисков по ипотечным активам в целях **повышение потока инвестиций** в развитие рынка ипотеки.

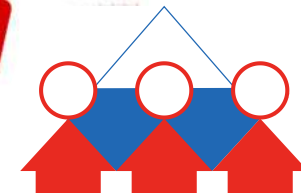
**Новые видимые инструменты** привлечения «нового» капитала в ипотеку **за счет снижения рисков посредством услуг сопровождения** закладных:

1. Создание новых механизмов поддержки кредитного качества ИЦБ, в т.ч. в рамках мультиоригинаторных сделок секьюритизации
2. Создание механизма гарантий непрерывности денежного потока по ИСУ, обеспечение АИЖК функций мастер-сервиса по закладным.
3. Поддержка развития схем краткосрочного рефинансирования под залог ипотечных активов (в т.ч. РЕПО)

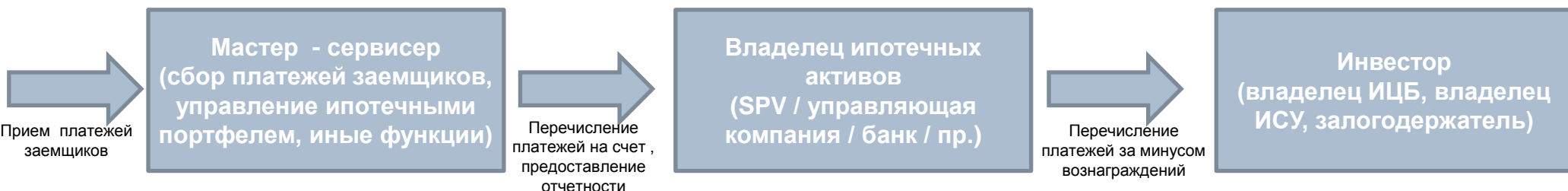


## Основные механизмы реализации указанных инструментов:

1. Реализация АИЖК услуги «Мастер-сервис» по закладным третьих лиц (ранее услуга применялась только для закладных, выданных по стандартам АИЖК)
2. Предложение АИЖК на рынок доп. сервисов:
  - «Гарант счета»
  - «Гарант выкупа»
  - «Агент по недвижимости»
3. Дальнейшее развитие услуги «Резервный сервис» для различных механизмов фондирования.



## 1. Схема денежного потока по приобретенным ИСУ

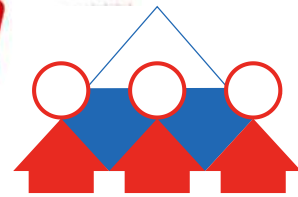


2. Очевидно, что «Мастер сервисер» – это участник сделки, дефолт которого может привести к **частичной или полной потере денежных потоков** по сделке.

3. Участие АИЖК в роли «Мастер-сервисера» в сделка фондирования будет:

➤ существенно **повышать качество** ипотечных активов за счет известных качественных характеристик Агентства;

➤ **содействовать небольшим банкам** в применении различных инструментов фондирования, в первую очередь, за счет **создания сервиса, независимого** от рейтинга и развитости системы сопровождения закладных originатора .



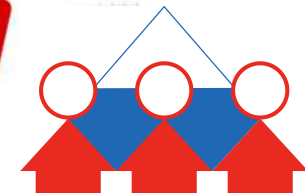
1. Содействие АИЖК созданию «обеспечительного» счета (эскроу –счет) - «обособленного» счета, по которому **отсутствует риск смешения активов.**

2. Предложение рынку новой роли в рамках ИЦБ «Гарант счета»:

- ✓ обеспечение счета «эскроу» для сбора платежей заемщиков с последующим их переводом на счет SPV;
- ✓ предоставление требуемой отчетности участникам сделки.

3. Роль может быть рассмотрена как опция к функционалу «резервного сервисера».

4. Главная цель – снижение риска смешения активов, следствие – повышение инвестиционной привлекательности ИЦБ.



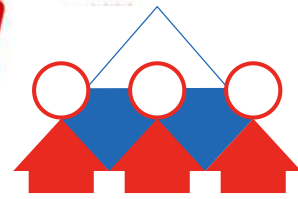
1. Роль **«Гарант выкупа»**: выкуп за основного сервисера закладных, обеспечивающих ИЦБ, по которым существуют следующие основания:

- просрочка аннуитета более 90 дней,
- отсутствие в течение более чем 6 месяцев страхования предмета ипотеки от риска утраты или повреждения,
- нарушение заемщиком сроков внесения платежей по обязательству, более чем 3 раза в течение 12 месяцев, даже если такая просрочка незначительна;
- страхование предмета ипотеки на страховую сумму менее чем размер обеспеченного ипотекой требования о возврате суммы основного долга.

2. Роль может быть рассмотрена как опция к функционалу «резервного сервисера».

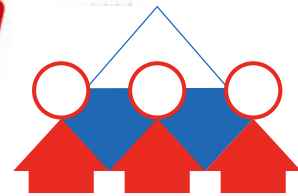
3. Выкуп закладных на баланс ЗПИФ. При дальнейшем выводе закладных из состояния «проблемные» – привлечение инвесторов на данный пул закладных.

4. Главная цель - снижение нагрузки на капитал Оригинатора – основного сервисера, возникающей за счет необходимости досоздания резервов под выкупленные проблемные закладные.



1. Роль **«Агент по недвижимости»**: сопровождение/выкуп недвижимого имущества, полученного на баланс SPV в связи с исполнением обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие.
2. Указанное недвижимое имущество может входит в состав ипотечного покрытия не более 2 лет (*п. 1 ст.13 ФЗ от 11.11.2003 № 152 «Об ИЦБ»*), далее – необходимо замещение ден. средствами.
3. Роль может быть рассмотрена как опция к функционалу «резервного сервисера».
4. Главная цель – снижение риска уменьшения ипотечного покрытия до значения ниже предельно допустимого, следствие – повышение инвестиционной привлекательности ИЦБ; снижение нагрузки с Оригинатора – основного сервисера.





Указанные роли: «Гарант счета», «Гарант выкупа», «Агент по недвижимости» могут применяться:

- по отдельности или комплексно;
- как опция «резервного сервисера» или входит в состав функционала «мастер- сервисера»;
- как в рамках ИЦБ (в т.ч. при мультиоригинаторных сделках), так и в рамках развития иных инструментов фондирования.

**ВЫВОД:**

На наш взгляд очевидно, что **указанные выше меры содействия развитию различных инструментов фондирования окажут значительное влияние на дальнейшее развитие рынка ипотеки.**