



**Банк
Жилищного
Финансирования**

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3138

«О чем мечтает банковский секьюритизатор...»

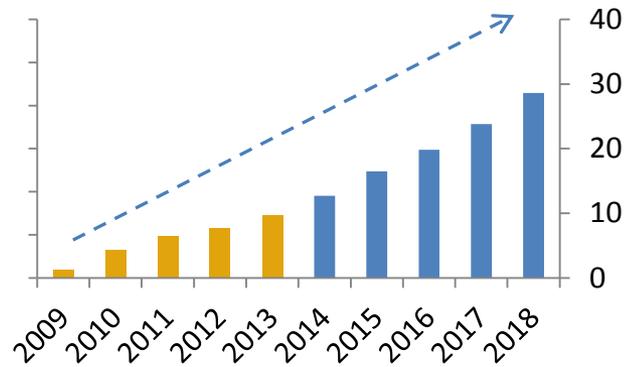
2014

О банке

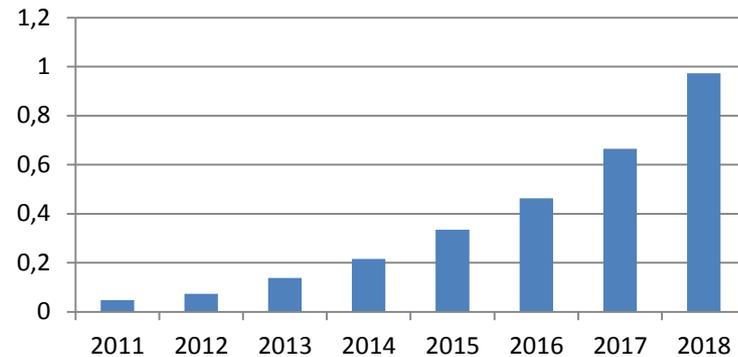
- **ЗАО «Банк ЖилФинанс – ипотечный Банк, активно работающий на российском рынке финансовых услуг уже более 18 лет.**
- **Банк имеет одну из самых широких продуктовых линеек на российском ипотечном рынке, предоставляя ипотечные кредиты, как на приобретение недвижимости, так и под залог существующего жилья.**
 - **ЗАО «Банк ЖилФинанс» стабильно входит в Топ-15 ипотечных банков России по данным информационно - аналитического агентства Русипотека. При этом Банк входит в тройку лидеров на своих целевых сегментах ипотечного рынка.**
- **Банк обслуживает портфель ипотечных кредитов по различным программам, включая АИЖК, на сумму более чем 23,5 млрд. рублей.**
- **Объем ипотечных сделок Банка в 2013 году приблизился к 10 млрд. рублей, было выдано более 4 600 кредитов. Банк следует современным новейшим тенденциям в развитии банковского бизнеса, с каждым годом увеличивая объемы ипотечного кредитования, улучшая клиентский сервис и предлагая партнерам успешные технологии в выдаче и обслуживании кредитов.**
- **Банк Жилищного Финансирования имеет развитую региональную сеть, которая состоит из 18-ти точек продаж, расположенных в крупнейших городах Российской Федерации: Москва (головной офис), Санкт-Петербург, Липецк, Ярославль, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Волгоград, Нижний Новгород, Самара, Саратов, Пермь, Казань, Омск, Новосибирск, Красноярск, Краснодар, Новороссийск, Калининград.**

Бизнес модель специализированного ипотечного Банка при развитии рынка ИЦБ

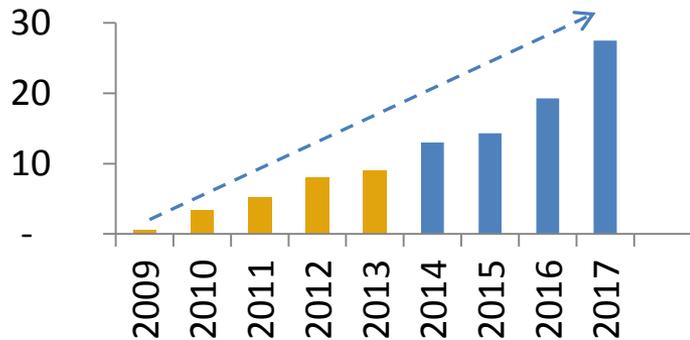
Выдача ипотечных кредитов в год



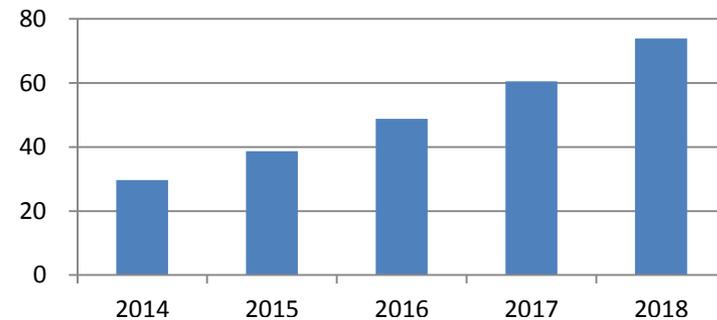
Рост доходов от сервсинга



Рефинансирование (секьюритизация и продажа ипотечных портфелей) за год



Рост портфеля на обслуживании



Возможные варианты фондирования

Депозиты

Продажа пулов

Секьюритизация

«+»

Отработанные технологии
привлечения

Сохранение % маржи

Экономия на масштабе

«+»

Разгрузка Н1, Н4

Премия к номиналу

Снижение % и кредитного риска

Получение ликвидности

«+»

Экономия на масштабе

Разгрузка Н1, Н4

Сохранение % маржи

Сохранение дохода от сервиса

«-»

Короткие сроки
привлечения

Нагрузка на Н4

Процентный риск

Нагрузка на Н1

«-»

Потеря процентной маржи

Потеря дохода от сервиса

Потеря клиента

Сильная зависимость от
конъюнктуры рынка

«-»

Высокие операционные
расходы

Нагрузка на Н6

Ограниченная база
инвесторов

Выбирая секьюритизацию...

Накопление пула:

- кредитные линии под залог закладных
- депозиты



Выпуск ИЦБ:

- поручительство АИЖК или рейтинг старшего транша
- субординация
- размещение старшего и мезонинного траншей
- оценка избыточного спреда



Сервисинг :

- контроль за 90+
- контроль за просрочкой по страховке 180+

« + »

- Получение денежных средств от размещения ИЦБ для выдачи новых кредитов
- Получение дохода в виде избыточного спреда по младшему траншу облигаций
- Получение дохода в виде комиссии за сервисинг
- Снижение нагрузки на Н4 и Н1

« - »

- Высокие расходы по сделке
- Длительный срок выпуска ИЦБ
- Необходимость привлечения дополнительного фондирования для накопления достаточного пула
- Нагрузка Н6



Выбирая секьюритизацию...

Необходимые условия для успешной реализации «мечты» (на уровне банка):

- сбалансированная продуктовая линейка
- отлаженные бизнес-процессы
- масштабируемая IT платформа (включая фронт-офис)
- квалифицированный персонал
- Фокус менеджмента



Стратегические Цели:

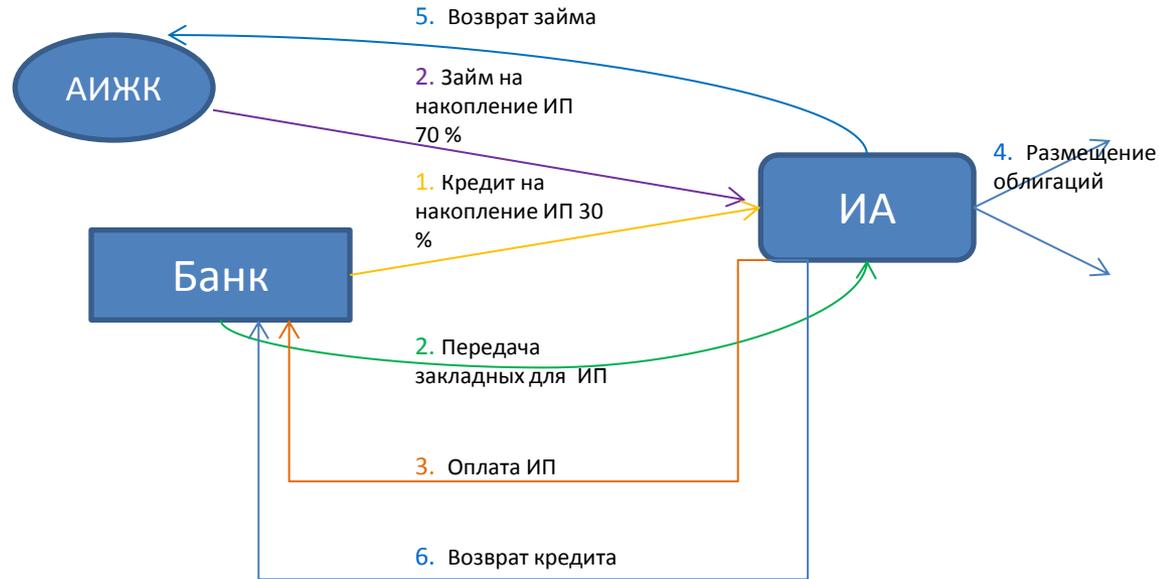
- Увеличение портфеля на обслуживании
- Покрытие операционных расходов банка доходами от сервсинга
- Как следствие, снижение зависимости от рыночной конъюнктуры (минимизация процентных рисков, и рисков ликвидности)
- Повышение устойчивости Банка к внешним изменениям конъюнктуры
- Повышение ROE

- **Разработка оптимального механизма фондирования Оригинаторов:**
 - предоставление финансирования на накопление пула закладных
 - возможность погашения займов за счет средств от размещения ипотечных облигаций, т.е. не ранее даты размещения
 - упрощение процедуры подтверждения целевого использования, учитывая сроки и порядок работы Росреестра.
- **Применение особого порядка расчета нормативов Н6 и Н4 для Оригинаторов**
- **Изменение требований к возможным инструментам инвестирования для НПФов. Предоставление НПФам возможности инвестирования в мезонинные транши ипотечных облигаций**
- **Изменение подхода рейтинговых агентств к субординации траншей. Уменьшение доли младших траншей до 5-10%.**
- **Уменьшение расходов на организацию сделок (в частности размеров резервных фондов)**

Вариант I Финансирование Банка Оригинатора



Вариант II Финансирование Ипотечного агента



Большую роль в разрешении проблемы фондирования сделки по выпуску ИЦБ сейчас играет АИЖК, реализуя программу промежуточного финансирования.

Программа реализуется двумя путями: путем финансирования Банка-Оригинатора или путем финансирования Ипотечного агента (ИА). Каждая из программ безусловным плюсом имеет возможность получения Оригинатором фондирования на накопление пула ипотечных кредитов. Но, тем не менее при реализации ее Оригинатор сталкивается с несколькими проблемами.

1. Условия программы предполагают финансирование 30% стоимости ИП Банком-Оригинатором, с существующим подходом Банка России к расчету норматива Н6, Банк сталкивается с ограничениями по Н6.
2. Возникают дополнительные расходы на содержание ИА в период накопления ИП

- **Негосударственные Пенсионные Фонды**
- **Страховые Компании**
- **Банки**
- **Иные институциональные и частные инвесторы**

Почему Вам стоит инвестировать в ипотечные облигации?

- **Высокая доходность бумаги**
- **Надежность на уровне ОФЗ**
- **Наличие кредитного усиления в виде младшего транша и денежного фонда**
- **Ликвидность бумаги (при активном развитии рынка ИЦБ)**