



SECURITISATION SERVICES

***ПОДДЕРЖКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ
МСП КРЕДИТОВ В ЕВРОПЕ***

***ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ
ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА В РОССИИ***

1. Финансирование МСП в России и Европе	3
<ul style="list-style-type: none">• Текущая ситуация в Европе и России• Основные особенности и вызовы	
2. Механизмы поддержки финансирования МСП в Европе	7
<ul style="list-style-type: none">• Инвестиции – EIB• Гарантии – EIF• Распределение рисков - EIF	
3. Возможности применения европейской практики в России	14
<ul style="list-style-type: none">• Вопросы развития МСП секьюритизации в России• Возможности для внедрения европейской практики• Пример сопровождения взаимодействия EIB и originаторов	
4. Опыт компании в МСП секьюритизации	18
5. Краткая информация о компании	27



Финансирование МСП в России и Европе

- **Текущая ситуация в Европе и России**
- **Основные особенности и вызовы**

ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП

Текущая ситуация в России и Европе

Финансирование МСП является чрезвычайно важным для развития экономики, поэтому европейские власти уделяют особое внимание данному сектору

Россия

- **МСП в экономике**
 - 18% от ВВП
 - 5,5 млн. предприятий, 25% населения
- **Финансирование МСП**
 - Объем кредитов > 5,4 трлн рублей
 - Оборот субъектов МСП - 38,8 трлн рублей
- **Государственные программы**
 - Программы Минсельхоза, Минтруда, Минэкономразвития и «институтов развития»: ВЭБ, МСП Банк и фонды
 - Формирование системы финансовой поддержки и снижение админ. барьеров
- **Сложности и перспективы**
 - МСП-кредиты - один из наиболее сложных активов для секьюритизации
 - Развитие гарантийных механизмов

Европа

- **МСП в экономике**
 - 70-80% от ВВП
 - 22 млн. предприятий, 66% населения
- **Финансирование МСП**
 - Объем кредитов = 14 млрд евро (среднее финансирование 25-100 тыс. евро)
- **Государственные программы**
 - Программы Европейского инвестиционного банка и Европейского инвестиционного фонда
 - Государственные программы стран
- **Сложности и перспективы**
 - Структурные проблемы на рынке венчурных капиталов
 - Кредиты являются почти единственным источником финансирования



ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП

Основные особенности и вызовы

Кредитование МСП и последующая секьюритизация таких портфелей обладают целым рядом особенностей, которые усложняют работу с этим классом активов

Финансирование МСП

- МСП (по сравнению со средним и крупным бизнесом) имеют меньше возможностей фондирования
- Банковский кредит – один из не многих, а порой и единственный канал финансирования
- Ограниченные возможности МСП по привлечению средств через выпуск облигаций
- Кредиты МСП, как правило, являются краткосрочными (по сравнению с кредитами крупному бизнесу), зачастую на основе отзывной кредитной линии. В кризис банк может прервать кредитование

Секьюритизация МСП

- Менее популярный у originаторов класс активов (по сравнению с ИЦБ), а инвесторами рассматривается как «менее обеспеченный» и ведет к завышенной стоимости для originатора
- Привлекательный инструмент для банков, чтобы «оживить» кредитование МСП (возможность разгрузить значительную часть уже накопленного портфеля кредитов)
- Участие центральных институтов (в качестве инвестора и гарантора) значительно способствует развитию МСП секьюритизации
- Программы государственной поддержки повышают уверенность инвесторов и снижают стоимость секьюритизации





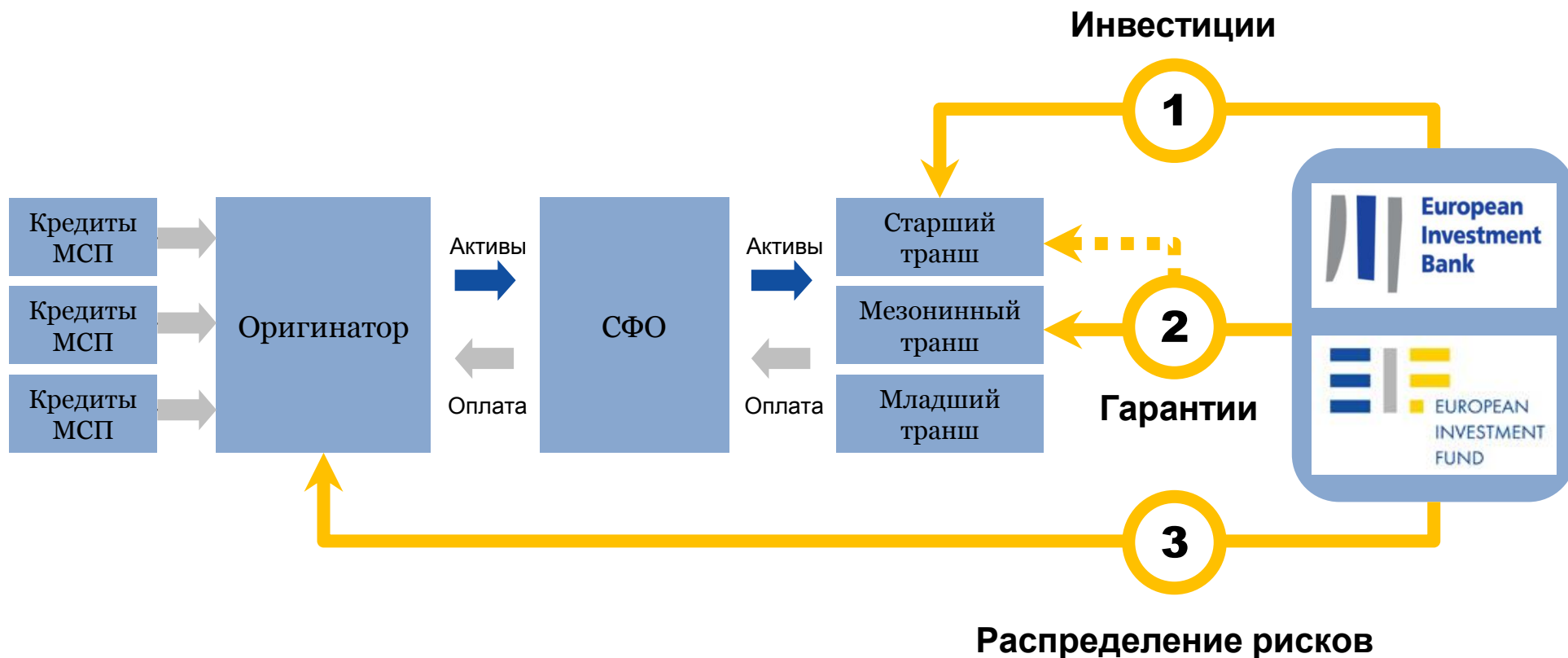
Европейские механизмы финансирования МСП

- **Инвестиции – EIV**
- **Гарантии – EIF**
- **Распределение рисков - EIF**

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Общий обзор механизмов

Основная цель программ ЕБ – обеспечение доступа МСП к недорогому финансированию и снятие с originаторов и инвесторов дополнительных рисков



МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Инвестиции - Европейский инвестиционный банк

ЕИБ предлагает более выгодные условия фондирования по льготным ставкам за счет выкупа старшего транша при секьюритизации уже накопленного портфеля

Цель, преимущества и особенности программы

- Стимулирование выдачи **новых кредитов для МСП** через небольшие региональные банки
- Финансирование через секьюритизацию за счет **выкупа старшего транша**
- По старшему траншу требуется наивысший возможный **рейтинг от двух международных агентств**
- Обязательным условием выкупа ЕИБ является **перенос льготной стоимости финансирования на конечных заемщиком** – МСП, условия фиксируются в основном соглашении
- **Более привлекательный источник фондирования** за счет льготных ставок ЕИБ (наивысший рейтинг ЕИБ AAA/Aaa/AAA дает ему возможность привлекать, в свою очередь, дешевое финансирование)
- В качестве обеспечения может выступать портфель как **МСП займов, так и ипотечных кредитов**



МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Инвестиции – Основные требования

Вхождение ЕИБ в сделку в качестве инвестора предполагает ряд существенных требований к параметрам сделки, оригинатору и его обязательствам

Базовые требования к параметрам сделки

- Обеспечение:
 - Портфель МСП кредитов с высокой гранулярностью (не выше 1.5%, для топ-10 – не выше 12%) и диверсификацией по регионам и секторам экономики с минимальной долей сектора недвижимости
 - Ипотечный портфель
- Максимальный размер выкупаемого старшего транша 200-300 млн евро (1-2 млрд рублей)
- Средневзвешенный срок облигаций старшего транша – 4-5 лет
- При соблюдении оригинатором требований в ходе сделки ЕИБ возвращает ему разницу между рыночным купоном и своей льготной ставкой
- По старшему траншу требуется наивысший возможный рейтинг от двух международных агентств
- Облигации старшего транша допущены к обращению

Базовые требования к оригинатору

- В течении 18-24 месяцев Оригинатор должен направить на выдачу новых займов МСП сумму в 2 раза выше размера выкупленного ЕИБ старшего транша (400-600 млн евро)
- Оригинатор должен передать конечному заемщику льготные условия финансирования ЕИБ



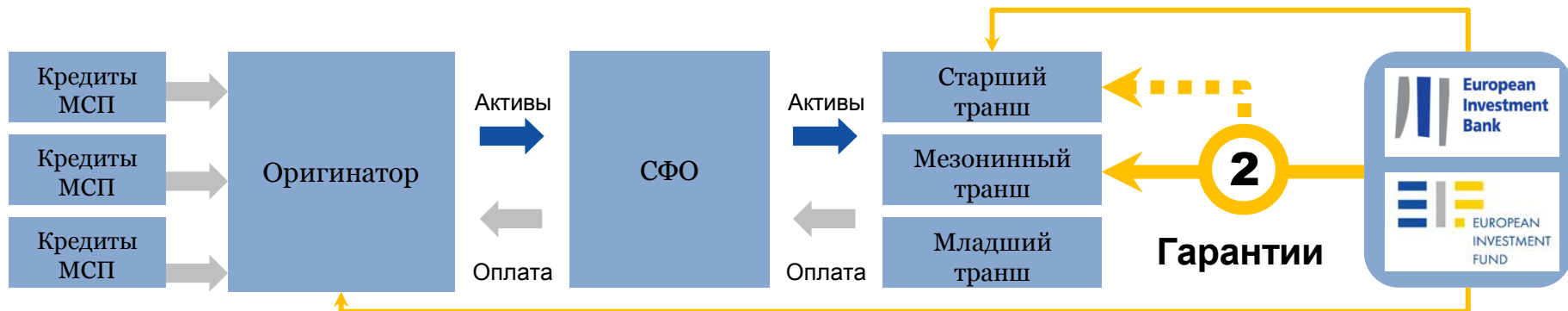
МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Гарантии – Европейский инвестиционный фонд

Предоставление гарантий является еще одним действенным механизмом стимулирования интереса инвестора к облигациям, обеспеченным МСП

Цель, преимущества и особенности программы

- Стимулирование выдачи **новых кредитов для МСП**
- **Предоставление гарантий**, как правило по **мезонинному траншу**, иногда и по старшему
- Траншу присваивается высший рейтинг AAA/Aaa/AA, которым обладает ЕИФ (0% риска по Базель II)
- Обеспечением выступают чаще **портфель МСП кредитов**, но может быть ипотечный
- Может использоваться при классической и синтетической секьюритизации
- **Внешний рейтинг не требуется**, присваивается внутренний рейтинг ЕИФ (эквивалент не ниже BBB)
- В качестве гарантии используется **широкий спектр инструментов** – свопы, прямые гарантии инвестору (bilateral guarantees), своп кредитного дефолта (CDS) и другие.



МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Гарантии – Основные требования

Требования к структуре сделки являются более гибкими, но существуют и фиксированные условия. Объем гарантий ЕИФ ниже, чем размер инвестиций ЕИБ

Базовые требования к параметрам сделки

- Меньше требований, и они более гибкие (по сравнению с ЕИБ)
- Обеспечение:
 - Портфель МСП кредитов с высокой гранулярностью (не выше 1.5%, для топ-10 – не выше 12%) и диверсификацией по регионам и секторам экономики с минимальной долей сектора недвижимости
 - В редких случаях может выступать ипотечный портфель
- Максимальный размер гарантии не превышает 100-150 млн евро (700-1000 млн рублей)
- Портфель должен соответствовать квалификационным требованиям ЕИФ
- Внешний рейтинг не требуется, присваивается внутренний рейтинг ЕИФ (эквивалент не ниже BBB)

Базовые требования к оригинатору

- В течении 18-24 месяцев Оригинатор должен направить на выдачу новых займов МСП сумму в 2 раза выше размера гарантий ЕИФ (200-300 млн евро)



МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Распределение рисков - ЕИФ

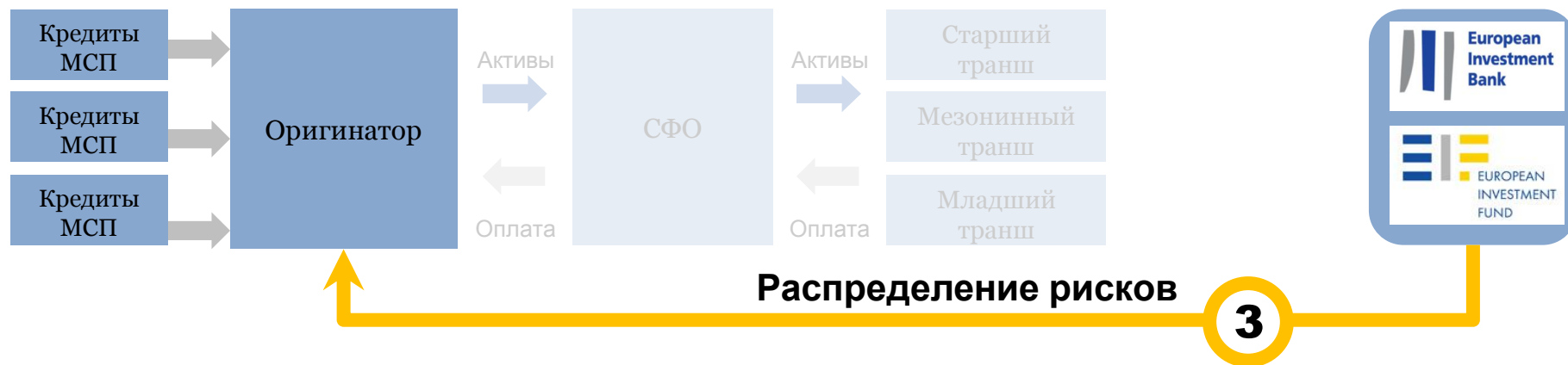
Перекладывая часть рисков на ЕИФ, оригинатор получает дополнительную свободу в кредитовании более широкого круга заемщиков, в том числе более рискованных

Неограниченный размер гарантий

- Новые займы **инновационным МСП**
- Покрытие **50% потерь**, понесенных банком
- **Неограниченная** сумма гарантий
- Стоимость гарантии может быть **переложена** на заемщика
- Наличие **строгих требований** к новым займам

Ограниченный размер гарантий

- Новые займы **любым МСП**
- Покрытие **50% потерь**, понесенных банком
- Сумма гарантий **ограничена 20%** от объема МСП портфеля
- **Нулевая стоимость** гарантии
- **Отсутствие строгих требований** к новым займам



МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП В ЕВРОПЕ

Распределение рисков – Основные требования

Тем не менее, ЕИФ предъявляет серьезные и четко определенные требования к параметрам новым кредитов, структуре сделки и параметрам самого originатора

Неограниченный размер гарантий

Требования к параметрам займов

- Минимальная сумма - 25.000 евро, максимальная сумма - 7,5 млн евро.
- Выдача в евро или местной валюте
- Срок кредита – от 1 до 10 лет
- Революционный период – не более 3 лет
- Амортизация займов согласно графику



Покрытие 50% потерь

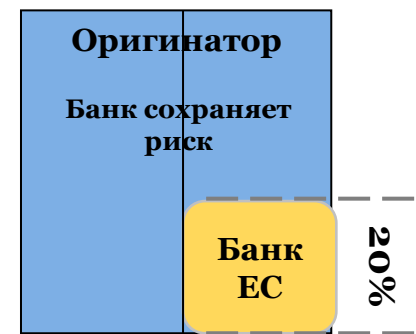
Требования к originatorам

- Выдача займов в соответствии с определенными критериями
- Приведение в соответствие договора банковского займа с договором гарантии
- Составление и предоставление отчетности ЕИФ

Ограниченный размер гарантий

Требования к параметрам займов

- Выдача в евро или местной валюте
- Минимальный срок – 1 год
- Революционный период – не более 5 лет
- Амортизация займов согласно графику



Покрытие 50% потерь





Возможности применения европейской практики в России

- **Развитие МСП секьюритизации в России**
- **Внедрение европейской практики**
- **Пример взаимодействия ЕИБ и originаторов**

ПРИМЕНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ПРАКТИКИ В РОССИИ

Вопросы развития МСП секьюритизации в России

Развитие секьюритизации МСП связано с широким кругом открытых вопросов, связанных как со спецификой самого актива, так и с другими аспектами сделки

Актуальные вопросы развития МСП секьюритизации в России

Актив

- Менее изученный актив с ограниченным объемом накопленных исторических данных
- Неоднородность МСП-кредитов (формы собственности, виды обеспечения, график погашения)
- Различный продуктовый состав МСП-кредитов (краткосрочные овердрафты, возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, торговое финансирование, гарантии и т.п.)

Техническая реализация

- Наличие револьверного периода
- Неподготовленность внутренних IT систем и процедур originаторов

Инвестор

- Отсутствие механизмов снижения / переложения рисков инвесторов
- Потенциально завышенные ожидания инвесторов по доходности

Размеры портфелей и государственные механизмы

- Недостаточная накопленная «критическая масса» кредитов
- Механизмы государственной поддержки через секьюритизацию на стадии доработки



ПРИМЕНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ПРАКТИКИ В РОССИИ

Возможности для внедрения

Адаптация и внедрение устоявшейся и хорошо зарекомендовавшей себя европейской практики может быть потенциальным решением многих открытых вопросов

Аспекты европейской практики для возможного внедрения

- Четкое определение механизмов государственной поддержки (процедуры, требования, объемы)
- Стандарты – требования к портфелю, процесс выдачи кредитов, структура сделки, предоставление сведений о портфеле, обслуживание
- Побудительные и защитные механизмы для оригинаторов и инвесторов
- Сведения о портфеле – состав данных, исторические данные, представление, подход к анализу

Возможные практические шаги

- Исследование передовой международной практики и изучение возможности внедрения его в России
- Адаптация международных и разработка национальных стандартов
- Тематические семинары с целью повышения интереса и уровня понимания МСП секьюритизации
- Участие в специализированных рабочих группах ЦБ и банковских ассоциациях
- Информационное обеспечение в вопросе данных портфеля



ПРИМЕНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ПРАКТИКИ В РОССИИ

Пример: процесс взаимодействия

Европейский опыт может быть также полезен при разработке стандартов взаимодействия между Банком России или МСП банком и Оригинаторами

Пример сопровождения совместной работы европейского банка и оригинаторов:

Для
банка гос.
поддержки

- **Процедура подачи заявки:** стандарты и процедуры, пакет документов
- **Сведения о портфеле:** требования, формат, хранение и публичный доступ
- **Взаимодействие:** проработка процедур, общее сопровождение
- **Анализ портфеля (due diligence):** портфель и структура сделки

Для
банков-
оригинаторов

- **Портфель:** выгрузка и подготовка данных, анализ исторических показателей
- **IT:** доработка и адаптация внутренних IT-систем оригинатора, общее консультирование
- **Подача заявки:** процедура и пакет документов
 - профиль оригинатора и его деятельность по кредитованию МСП
 - портфель
 - ожидаемые характеристики портфеля и др.
- **Перспектива реализации:** анализ перспектив реализации сделки и ведение переговоров с институтом ЕС





Наши опыт работы с МСП

- **Показатели реализованных сделок**
- **Примеры реализованных сделок**

ОПЫТ РАБОТЫ С МСП

Основные показатели

Опыт в структурировании и управлении сделками с МСП дает нам широкое и законченное понимание всех сторон и особенностей таких сделок

Реализованные МСП сделки

- Первая сделка с МСП была осуществлена в **1992 году**
- **42** структурированных сделки
- **38** СФО в управлении и обслуживании
- **67** мандатов, включая:
 - **49** мандатов Управляющей компании
 - **57** мандатов Бухгалтерской компании
 - **56** мандатов Расчетного агента
 - **57** мандатов Представителя владельцев облигаций
- Более € **80 млрд** активов
- **34 постоянных клиента**, среди которых крупнейшие итальянские и европейские банки
- Способность структурировать 6 сделок и обслуживать более 170 SPV в год (количество активных SPV в управлении)

Специализированный опыт

- Знание правил кредитования МСБ и требований рейтинговых агентств
 - Знание особенностей каждого типа займов МСБ: с обеспечением и без обеспечения
- Опыт по работе и предоставлению данных и отчетности МСБ:
 - требования рейтинговых агентств, гос. институтов и инвесторов по предоставлению данных
 - внесение loan level данных в систему European Datawarehouse
- Различные типы сделок
 - По программам поддержки и РЕПО
 - Рыночные и частные
 - Мультиоригинатор

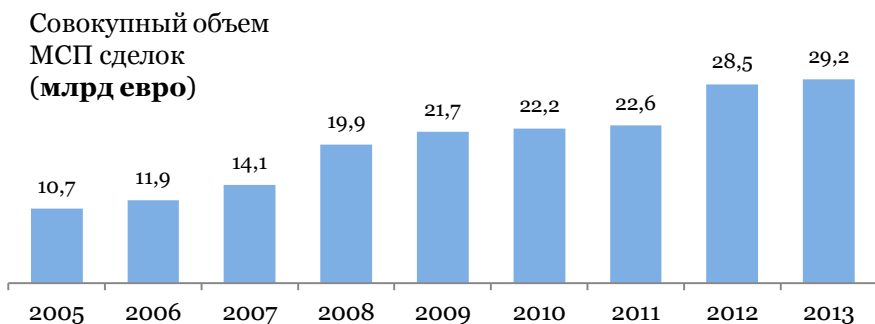
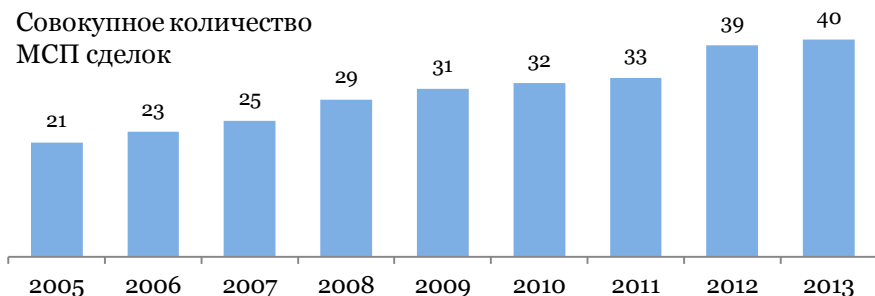


ОПЫТ РАБОТЫ С МСП

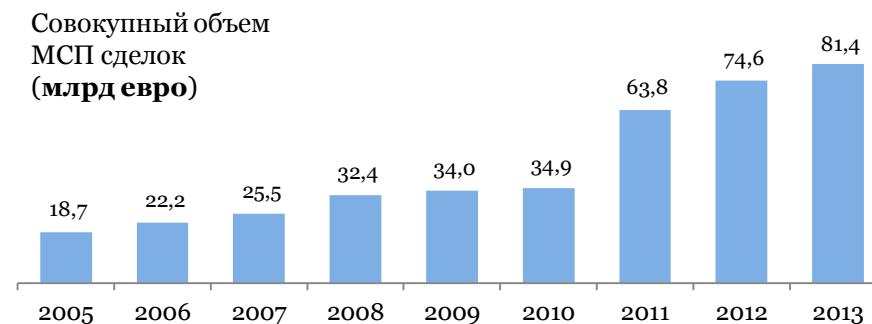
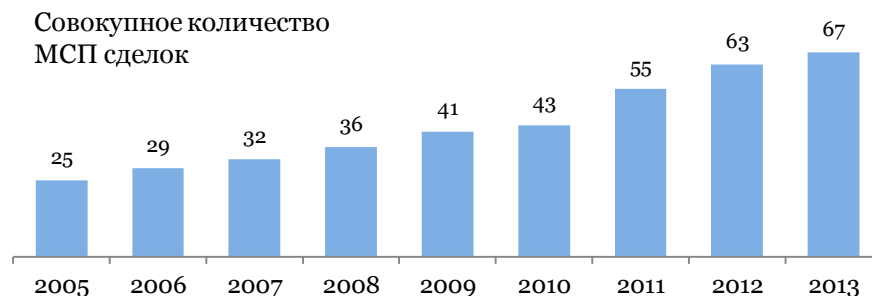
Организованные и обслуживаемые сделки

Продолжительный рост количества и объемов операций отражает устойчивую репутацию и постоянную наработку нового опыта

Структурирование сделок



Обслуживание сделок



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Quadrivio SME 2014

Данная сделка отражает опыт работы с Европейским инвестиционным банком на основе мультиоригинаторной секьюритизации

Основные параметры

- Дата выпуска: 14 февраля 2014
- Размер портфеля: €709 млн евро
- Портфель: статический пул
 - Займы МСП, обеспеченные коммерческой недвижимостью (69.6%)
 - Необеспеченные займы МСП (30.4%)
- Количество займов: 2,536;
- Количество заемщиков: 2,004
- 3 Оригинатора: Credito Valtellinese, Cassa di Risparmio di Fano, Credito Siciliano

Наше участие в сделке

- Организатор
- Управляющая компания
- Бухгалтерская компания
- Расчетный агент
- Представитель владельцев облигаций
- Фасилитатор резервного сервисера
- Акционер СФО

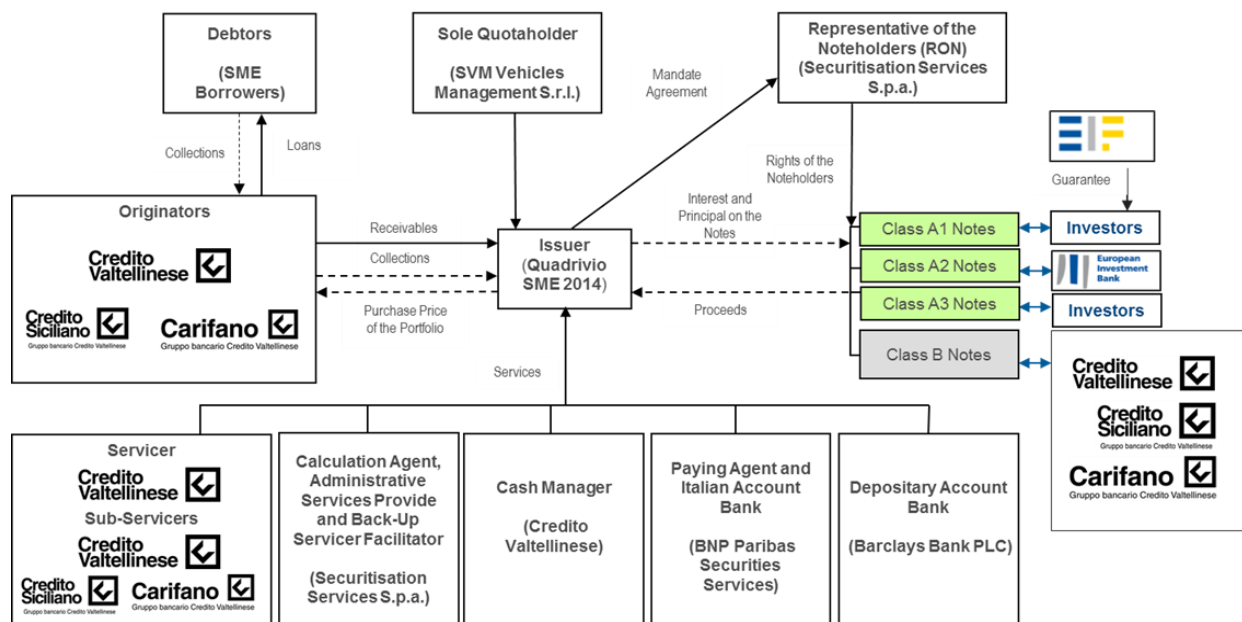
Особенности

- Сделка представляет собой первую совместную работу Группы Европейского инвестиционного банка (**ЕИБ и ЕИФ**) на рынке ABS посредством двойной операции: с одной стороны, ЕИБ инвестирует 200 млн. евро в ценные бумаги, обеспеченные активами, подписывая Класс А2А; с другой, ЕИФ гарантирует 80 млн. евро по Классу А1; оба Класса А1 и А2В были размещены инвесторам.



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Quadrivio SME 2014 – Структура



Наши роли

- FISG: организатор
- Securitisation Services:
 - Управляющая компания
 - Бухгалтерская компания
 - Расчетный агент
 - Представитель владельцев облигаций
 - Фасилитатор резервного сервисера
- SVM Vehicles Management S.r.l.:
 - Акционер СФО

Класс облигаций	Рейтинг (DBRS / S&P)	Сумма (евро)	%	Улучшение кредит. качества, %	Доля в портфеле	Кредит. поддержка	Дата окончания сделки	Купон
Класс A1	AAA / AA	80,000,000.00	11.01%	88.99%	11.22%	90.71%	2050	Е3м + 1.25%
Класс A2A	AAA / AA	200,000,000.00	27.52%	46.33%	28.05%	62.65%	2050	Е3м + 1.80%
Класс A2B	AAA / AA	110,000,000.00	15.14%	46.33%	15.43%	47.23%	2050	Е3м + 1.80%
Класс B	NR	336,700,000.00	46.33%		47.23%		2050	Е3м + 1.90%
		726,700,000.00	100%		101.9%			



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Estense SME

Одна из крупнейших реализованных нами сделок МСП размером в 2 млрд евро была направлена РЕПО с Европейским центральным банком

Основные параметры

- Дата выпуска: 17 декабря 2012г.
- Размер портфеля: € 2,1 млрд. евро
- Портфель: статический пул
 - Займы МСП, обеспеченные коммерческой недвижимостью (62.95%)
 - Необеспеченные займы МСП (37.05%)
- Количество займов: 12,175;
- Количество заемщиков: 10,610
- Оригинатор: Banca popolare dell'Emilia Romagna Soc. Coop.

Наше участие в сделке

- Организатор
- Управляющая компания
- Бухгалтерская компания
- Расчетный агент
- Представитель владельцев облигаций
- Фасилитатор резервного сервисера
- Акционер СФО

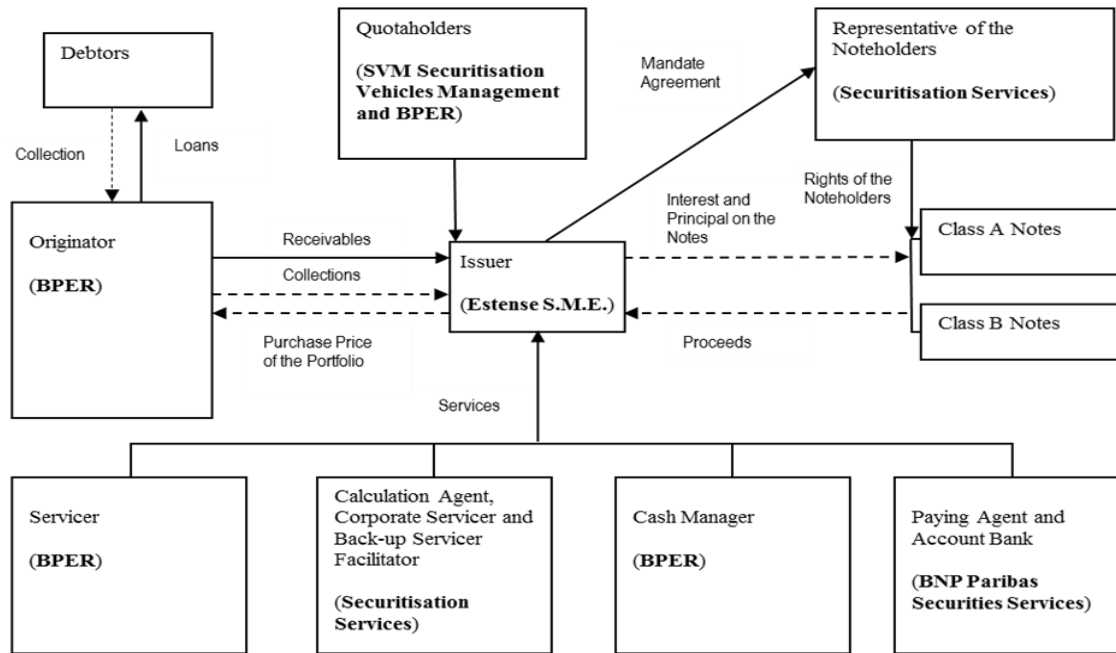
Особенности

- Конечной целью сделки была существенная разгрузка баланса одного из крупнейших банков в Италии
- Использовалась для РЕПО с Европейским центральным банком



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Estense SME – Структура



Наши роли

- FISG: организатор
- Securitisation Services:
 - Управляющая компания
 - Бухгалтерская компания
 - Расчетный агент
 - Представитель владельцев облигаций
 - Фасилитатор резервного сервисера
- SVM Vehicles Management S.r.l.:
 - Акционер СФО

Класс облигаций	Рейтинг (DBRS / S&P)	Сумма (евро)	%	Улучшение кредит. качества, %	Доля в портфеле	Кредит. поддержка	Дата окончания сделки	Купон
Класс А	A (low) / A-	1,488,000,000.00	68.99%	31.01%	70.01%	31.46%	2055	Е3м + 0.50%
Класс В	NR	668,700,000.00	31.01%		31.46%			
		2,156,700,000.0	0	100%	101.5%			



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Locat 2001

Первая публичная МСП сделка на основе лизинга для Группы Unicredit обеспечила им наиболее эффективное размещение и разгрузку показателя капитала

Основные параметры

- Дата выпуска: 12 декабря 2001г.
- Размер портфеля: € 1,7 млрд. евро
- Портфель: пул лизинговых прав требования к МСП
- Количество контрактов: 48,907
- Револьверный период: 5 лет
- Оригинатор: Locat S.p.A. - Unicredit Leasing (Unicredit Group)

Наше участие в сделке

- Организатор
- Управляющая компания
- Бухгалтерская компания
- Расчетный агент
- Представитель владельцев облигаций

Особенности

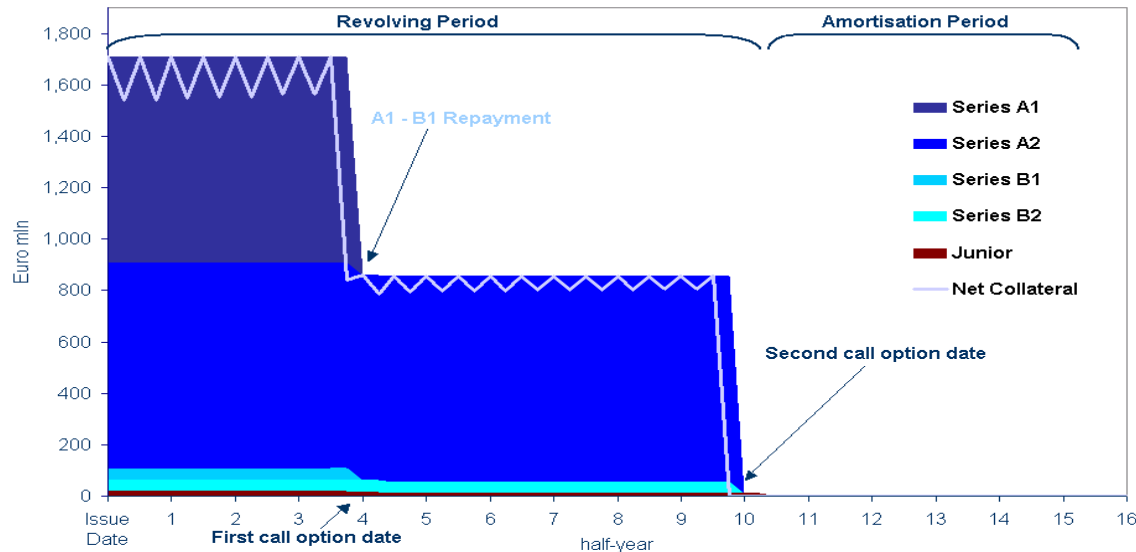
- Первая публичная сделка по секьюритизации для Locat S.p.A (Группа Unicredit)
- Сделка играла главную роль в финансовой стратегии Locat
- Обеспечила самое эффективное размещение и диверсификацию ресурсов фондирования через облегчение минимального капитала



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ СДЕЛОК

Locat 1 – Структура

Амортизация облигаций



Наши роли

- FISG: организатор
- Securitisation Services:
 - Управляющая компания
 - Бухгалтерская компания
 - Расчетный агент
 - Представитель владельцев облигаций

Класс облигаций	Рейтинг (DBRS / S&P)	Сумма (евро)	%	Улучшение кредит. качества, %	Дата окончания сделки	Купон
Класс A1	Aaa / AAA	800,000,000.00	47.30%	6.33%	2017	Е3м + 0.27%
Класс A2	Aaa / AAA	800,000,000.00	47.30%	6.33%	2017	Е3м + 0.37%
Класс B1	A2 / A	44,000,000.00	2.60%	1.13%	2017	Е3м + 0.60%
Класс B2	A2 / A	44,000,000.00	2.60%	1.13%	2017	Е3м + 0.85%
Класс C	NR	3,400,000.00	0.20%		2017	Е3м + 2.00%
		1,691,400,000.00	100%			





Краткая информация о компании

- **Обзор**
- **Услуги**
- **Клиенты**
- **Команда**
- **Контакты**

ОБЗОР КОМПАНИИ

Группа

Securitisation Services Россия была создана, чтобы унаследовать и принести в Россию многолетние традиции оказания финансовых услуг высокого качества

Группа Finanziaria Internazionale (FinInt) была основана в 1980 году и со временем стала одной из лидирующих финансовых компаний в Италии с численностью в 500 специалистов и специализацией в структурированном финансировании, инвестициях, управлении активами и организации бизнес-процессов в финансовом секторе.

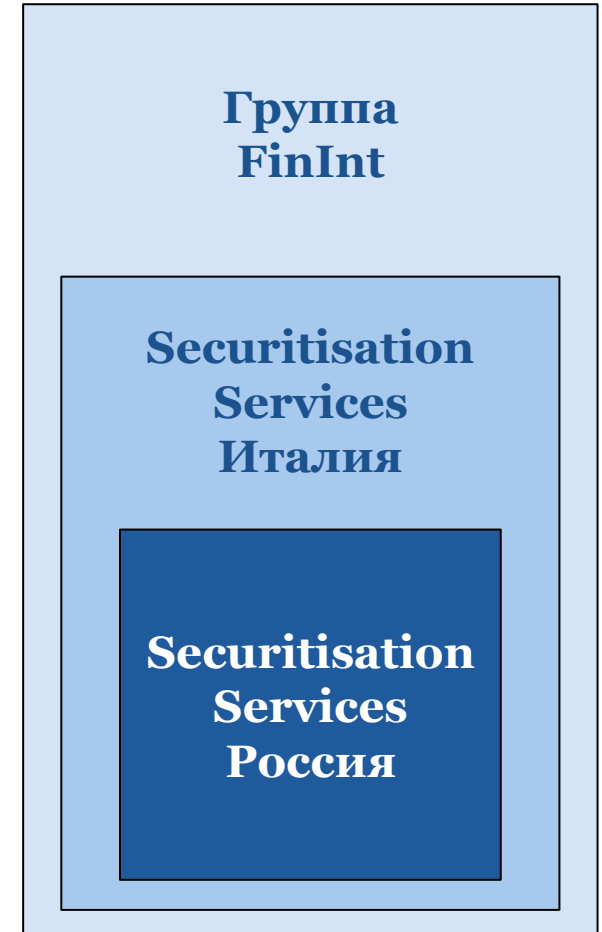
Securitisation Services S.p.A. специализируется на инфраструктурном обслуживании сделок секьюритизации, была выделена в отдельную компанию Группы в 2001 году в ответ на рост количества операций, значительное расширение услуг и увеличение штата специалистов

Securitisation Services Россия начала свою деятельность в России в 2012 году в рамках стратегии международного развития Группы, чтобы поддержать стремительное развитие сектора секьюритизации в России

Признание рейтинговых агентств, как надежного поставщика услуг для структурированного финансирования на российском рынке

Компания включена в реестр управляющих компаний ЦБ

Основной целью в России является перенос богатого опыта и высокого качества предоставляемых инфраструктурных услуг



ОБЗОР КОМПАНИИ

Деятельность в России

Мы начали свою деятельность в России в рамках международного присутствия, чтобы предложить наши глубокие знания и многолетний опыт

Securitisation Services Россия начала свою деятельность в России в 2012 году в рамках международного развития Группы

- Является частью Группы Finanziaria Internazionale Group и 100% дочерней компанией Securitisation Services S.p.A.
- Основная цель компании - принести в Россию **высокое качество** услуг, основанных на более чем **30-летнем опыте**
- **Получила признание Moody's** как надежный поставщик услуг на российском рынке секьюритизации
- **Две российские компании**, созданные для оказания услуг по управлению и бухгалтерскому обслуживанию SPV
- Управляющая компания включена в **реестр Центрального банка**
- **Команда из 8 менеджеров и специалистов** со знаниями российского рынка и опытом реализации сделок, поддерживаемая 80 специалистами из головного офиса
- **Углубленные знания** механизмов и особенностей секьюритизации различных классов активов

Группа
FinInt

Securitisation
Services
Италия

Securitisation
Services
Россия



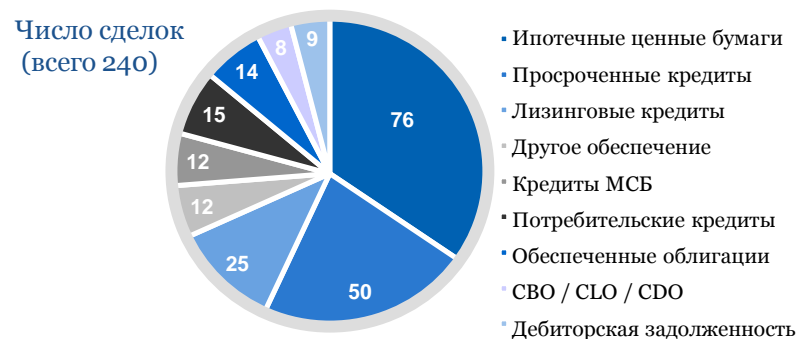
ОБЗОР КОМПАНИИ

Обслуживание сделок

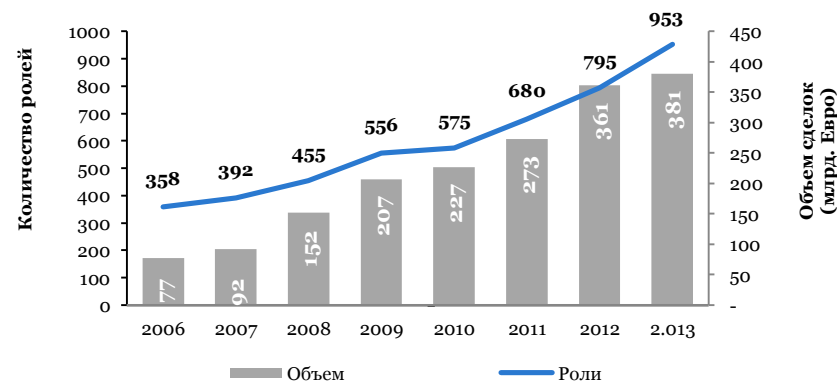
Компания имеет богатый опыт обслуживания сделок со всеми типами активов и демонстрирует стабильный рост числа реализованных ролей и сделок

- Более **950 ролей**, включая:
 - **136 ролей** в качестве Управляющей компании
 - **161 роль** в качестве Бухгалтерской компании
 - **170 ролей** в качестве Расчетного агента
 - **147 ролей** - Представитель владельцев облигаций
 - **38 ролей** - Мастер-сервисер и Сервисер
- Свыше **240** сделок секьюритизации
 - **76** сделок по Ипотечным активам
- **15** различных классов активов
- Свыше **170** Ипотечных агентов и СФО
- Более **380 млрд. евро** активов
- Около **90 клиентов**
 - Более половины являются постоянными клиентами
 - В их числе – крупнейшие международные банки и европейские финансовые группы

Распределение реализованных сделок



Динамика роста числа ролей



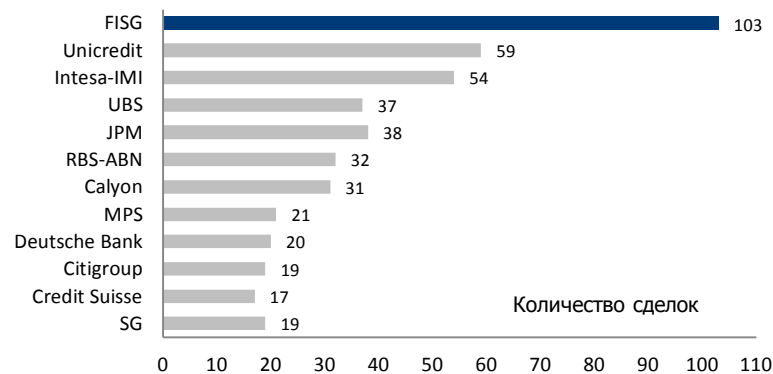
ОБЗОР КОМПАНИИ

Структурирование сделок

Многие наши сделки секьюритизации являлись первыми в своем роде в Италии и Европе и устанавливают ориентир и стандарты для различных классов активов

- 1992 - **первая в Италии** публичная сделка секьюритизации лизинговых платежей
- 1998 - **первая в Италии** секьюритизация ипотечных активов
- 1999 – **первая в Европе** секьюритизация просроченных кредитов (NPL)
- В настоящее время FISG остается **лидером** по количеству организованных листинговых сделок секьюритизации

Организаторы сделок секьюритизации



Примеры сделок

Лизинг: OSIRIS (Finleasing)	1992	Первая публичная сделка в Италии
Ипотека: SEASHELL (Banca del Salento)	1998	Первая сделка по ипотеке в Италии
Потреб. кредит: DOLFIN 1 (Banca Findomestic)	1998	Первая потреб. сделка в Италии
NPLs: TREVI 1 (Banca di Roma)	1999	Первая в своем роде в Европе
Кредит карты: FINDOMESTIC SV (Banca Findomestic)	2000	Первая в своем роде в Италии
СВО: SEGESTA FINANCE (Banca del Salento)	2000	Первая в своем роде в Италии
Страхование: INAIL S.C. (Inail)	2000	Первая в своем роде в Италии
Телефонные счета: TELECOM ITALIA (Telecom Italia)	2001	Первая в своем роде в Европе
Потреб. кредит: MASTER DOLFIN (Banca Findomestic)	2003	Первая со структурой Master Trust
Факторинг: IFIS COLLECTION SERVICES (Banca IFIS)	2008	Первая в своем роде в Италии



ОБЗОР КОМПАНИИ

Услуги: Управление и обслуживание

В России мы предлагаем инфраструктурные услуги - создание, управление и бухгалтерское обслуживание Ипотечного агента и СФО

Ипотечный агент и СФО

- Создание и сопровождение структуры владения SPV
- Штихтинг
- Создание и регистрация SPV
- Подготовка внутренних документов SPV
- Получение разрешений ФАС (в случае необходимости)
- Ликвидация SPV

Управляющая компания

- Осуществление функции единоличного исполнительного органа
 - Действия от имени SPV
 - Работа с банковскими счетами
 - Отчетность
- Взаимодействие с гос. органами и другими участниками сделки
- Обеспечение соответствия требованиям законодательства РФ
 - Раскрытие информации
 - Аффилированные лица

Бухгалтерская компания

- Постановка и ведение бухгалтерского учета SPV
- Постановка и ведение налогового учета SPV
- Взаимодействие с гос. органами и другими участниками сделки
- Подготовка и предоставление регулярной финансовой отчетности



ОБЗОР КОМПАНИИ

Услуги: Дополнительные услуги

Наша стратегия в России предполагает расширение спектра услуг в 2015 году

Представитель владельцев облигаций

Защита прав и интересов
владельцев облигаций

- Исполнение решений
владельцев облигаций
- Контроль исполнения
обязательств SPV

Ординарные ситуации

- Информирование инвесторов о
состоянии SPV, портфеле,
платежей и действиях агентов

Триггерные события

- Созыв чрезвычайных собраний
- Смена несостоятельных агентов
- Внесение изменений или отмена
документов сделки

Расчетный агент

Организация и расчеты
денежных средств SPV

- Инструкции по выплатам
- Проверка на согласованность
данных по счетам и выплатам

Отчетность о выплатах

- Доступные фонды SPV
- Распределение и очередность
выплат

Отчетность для инвесторов

- Текущие финансовые
показатели SPV и состояние его
портфеля
- On-line отчеты и
информирование инвесторов

Работы с данными портфеля

Обработка данных портфеля

- корректная выгрузка из
внутренних ИТ систем банка
- техническое консультирование
по оптимизации ИТ систем

Анализ и оптимизация портфеля

- Анализ исторических
показателей портфеля
- Определение параметров,
анализ портфеля и отбор
кредитов для секьюритизации

Сопровождение при работе с
рейтинговыми агентствами

- Формирование массива данных
- Моделирование рейтинга



НАШИ КЛИЕНТЫ



КОМАНДА РОССИЙСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Luigi Bussi

Управляющий директор

- Высшее финансовое образование
- 18 лет опыта работы в структурированном финансировании в компании с 1995
- Член Итал. Ассоциации фин. аналитиков
- Управляющий директор итальянского и российского офисов
- Общее руководство российским офисом

Артем Дубинский

Генеральный директор
российского офиса

- Высшее экон. образование, к.э.н., МВА
- 9 лет опыта работы в управленческом консалтинге и проектном финансировании
- Операционное руководство российским офисом и реализация сделок, постановка практики и процессов

Andrea Crespan

Старший менеджер проектов

- Высшее образование по международным финансовым рынкам
- 5 лет опыта работы в структурированном финансировании
- Операционное управление реализации сделок, перенос и адаптация в России лучшей практики инфраструктурных услуг

Alberto Nobili

Глава международной практики

- Высшее финансовое образование
- 17 лет опыта работы в структурированном финансировании в Standard & Poor's, European Investment Bank, UniCredit
- Международное развитие, стратегия российской деятельности, общий контроль со стороны головного офиса

Ирина Белова

Руководитель юридической
практики

- Высшее юридическое образование
- 14 лет работы в лидирующих юридических компаниях (финансовое и корп. право)
- Юридическая экспертиза и деятельность управляющей компании

Айгерим Урманова

Старший юрист

- Высшее юридическое образование, магистр банковского дела
- 5 лет опыта в банковской сфере, 3 года из которых в юридической практике
- Юридическая экспертиза, правовое сопровождение и реализация сделок в России

Nausica Pinese

Руководитель итальянского офиса

- Высшее финансовое и тех. образование
- 14 лет опыта работы в структурированном финансировании
- В Группе с 2000 года, с 2006 операционное управление итальянским офисом
- Перенос, внедрение и контроль лучшей практики и стандартов итальянского офиса

Станислава Кулакова

Руководитель практики бухгалтерского
учета

- Высшее финансовое образование
- 12 лет работы в бухгалтерском учете, аудите и финансовом консультировании
- Сертифицированный аудитор и АССА
- Практика бухгалтерского и налогового учета и бухгалтерская компания

Paolo Peruzzetto

Менеджер по работе с клиентами

- Высшее экономическое образование
- 9 лет опыта работы в структурированных финансах и взаимодействия с крупными международными клиентами
- Сопровождение деятельности крупных международных клиентов Группы и развитие продаж в России



Securitisation Services S.p.A.

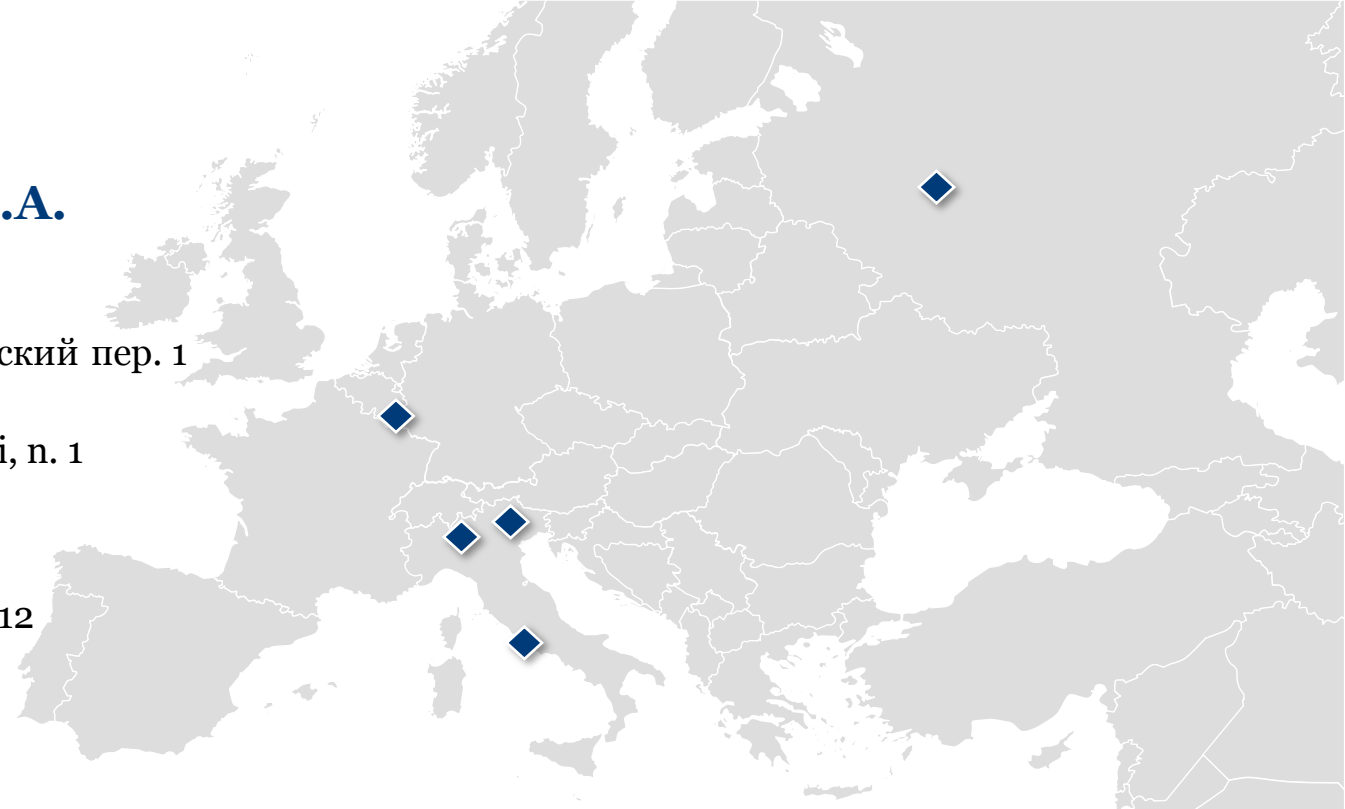
Россия 101000 Москва, Б. Златоустинский пер. 1

Италия, Конельяно, Via Vittorio Alfieri, n. 1

Италия, Милан, Via Orefici, n. 2

Италия, Рим, Via Edoardo d'Onofrio, 212

Люксембург, Boulevard Royal, 25



T +7 495 743-1299

T +39 0438 360-926

F +39 0438 360-962

securitisation-services@finint.com

securitisation-services.com

securitisation-services.ru



This document has to be considered as strictly confidential and may not be reproduced, it is subject to limited use by its recipients, therefore it may not be reproduced or disclosed in any way to third parties without our prior written consent.