



**Банк  
Жилищного  
Финансирования**

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3138

# **Фондирование ипотечного портфеля: стратегический выбор**

## **2013**

## О банке

- **ЗАО «Банк ЖилФинанс – универсальный розничный Банк, активно работающий на российском рынке финансовых услуг уже более 18 лет.**
- **Приоритетное направление деятельности Банка - ипотечное кредитование.**
- **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.**
- **Банк обслуживает портфель ипотечных кредитов по различным программам, включая АИЖК, на сумму более чем 18 млрд. рублей.**
- **Объем ипотечных сделок Банка в 2012 года превысил 7,7 млрд. рублей, было выдано более 4 000 кредитов. Банк следует современным новейшим тенденциям в развитии банковского бизнеса, с каждым годом увеличивая объемы розничного 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, Ростов-на-Дону, Волгоград, Нижний Новгород, Самара, Саратов, Пермь, Омск, Новосибирск, Красноярск, Краснодар, Новороссийск, Калининград, Екатеринбург и Казань.**

## 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

«-»

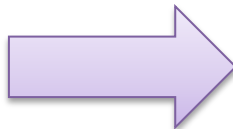
Высокие операционные  
расходы

Нагрузка на Н6

Ограниченная база  
инвесторов

## Продажа пулов (с передачей сервисинга)

Продавец



Покупатель

### Условия обратного выкупа

- премия к номиналу
- ограничение процентного риска
- ограничение кредитного риска
- разгрузка Н4 и Н1
- получение ликвидности
- негативная селекция

- триггеры обратного выкупа
- срок обратного выкупа
- максимальный размер обратного выкупа

- due diligence
- стандартизированная документация
- сервисинг на «переходном» этапе
- увеличение клиентской базы
- отсутствие расходов на привлечение клиентов

## Секьюритизация. Облигации с ипотечным покрытием

### 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 (PDL):

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

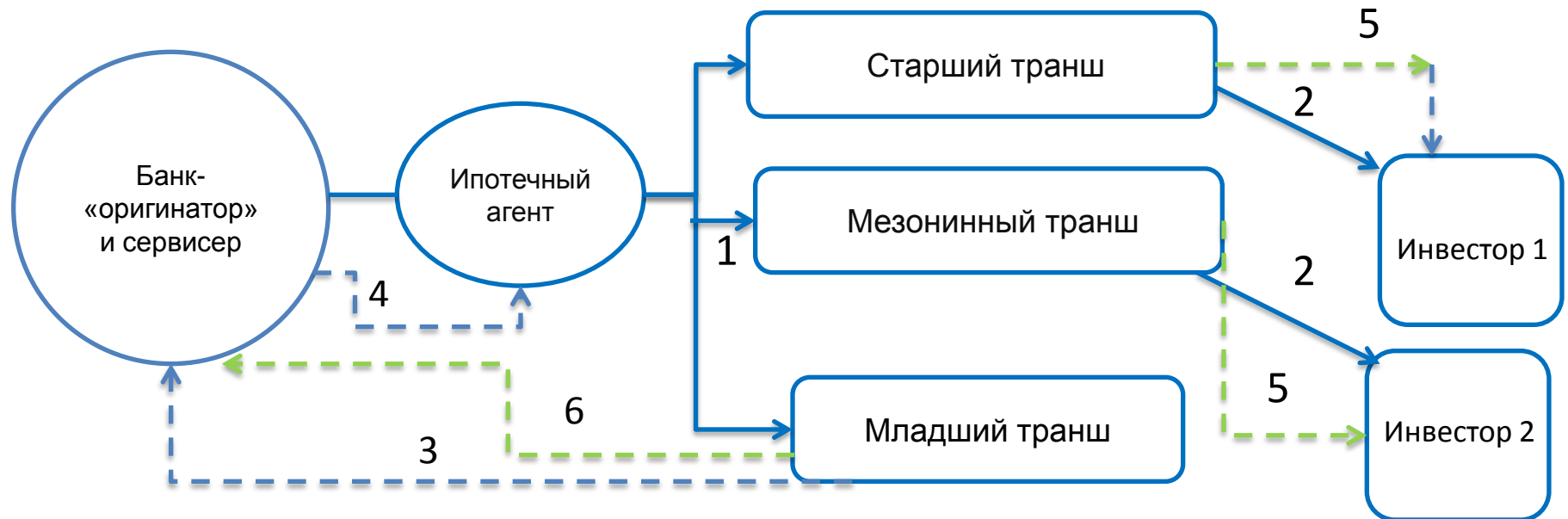
« + »

- 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

## Структура 3-х траншевой сделки



### Основные процессы:

1. Выпуск пула ипотечных облигаций тремя траншами (выплаты производятся в порядке старшинства)
2. Продажа облигаций старшего и мезонинного транша инвесторам
3. Выкуп облигаций младшего транша банком-«оригинатором»
4. Банк-сервисер продолжает обслуживание всего пула кредитов за **комиссионное вознаграждение**
5. Выплата купона по облигациям, погашение основного долга
6. Извлечение **избыточного спреда** через плавающий купон

ВЫПУСК



## Секьюритизация или продажи пулов?

- Из приведенной диаграммы очевидно экономическое преимущество секьюритизации. Но для решения краткосрочных задач, таких как привлечение фондирования, улучшение нормативных показателей, в процессе подготовки сделки секьюритизации, Банк продолжает пользоваться дополнительными инструментами фондирования.
- Кроме того, ИЦБ еще не нашел широкого круга инвесторов на Российском рынке. А иностранные инвесторы, значительно снизили интерес к этому классу активов.

Сравнительный анализ по чистой прибыли:

