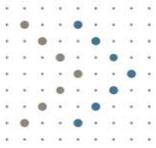


Rating und SAS 70 als Qualitätsstandards im Special Servicing für internationale Investoren

Erfahrungen und Herausforderungen aus Sicht von
Servicing Advisors Deutschland GmbH



Einleitung

Was ist ein Special Servicer ?

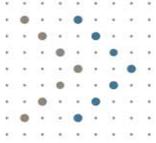
- Dienstleister, der für Dritte umfassende Services rund um die Sanierung leistungsgestörter Darlehen und die Beitreibung von notleidenden Forderungen anbietet

In Deutschland erfolgt traditionell Sanierung / Beitreibung von Darlehensforderungen je nach Art der Forderungen durch

- Inkassounternehmen (ungesicherte Forderungen)
- bisherige Gläubiger – die Finanzinstitute selbst – (alle sonst. Darlehensforderungen wie z.B. Immobiliendarlehen, Unternehmensdarlehen und andere)

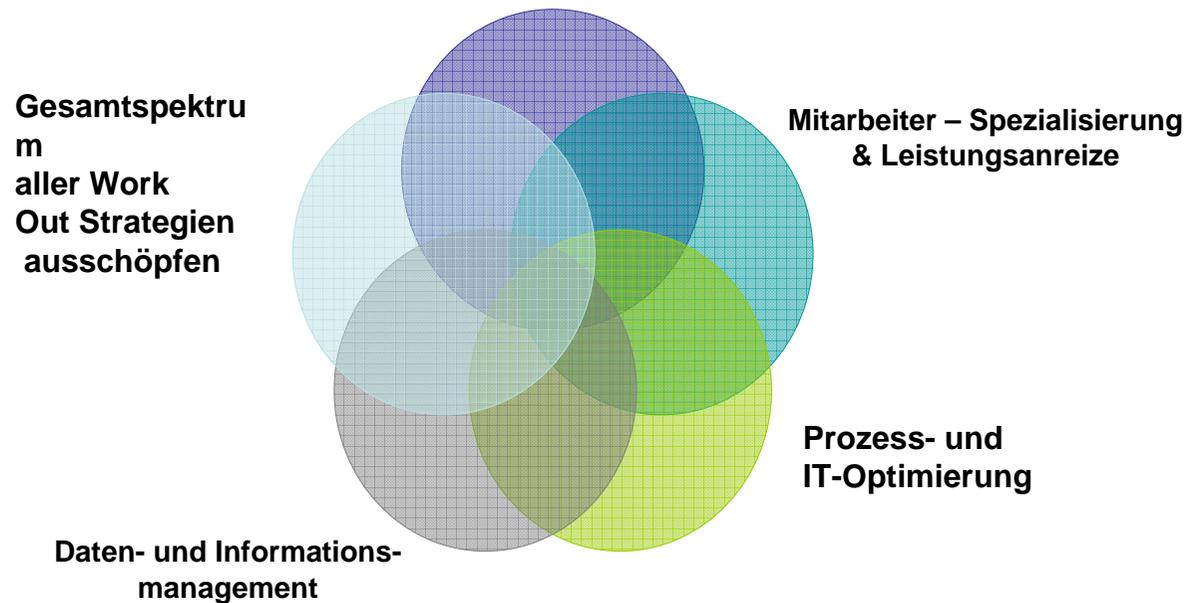
Gründe für das Auftreten von Special Servicern

- Internationale Investoren, die deutsche NPLs erwerben und lokale Expertise und Unterstützung im Work Out benötigen
- Deutsche Finanzinstitute, die im Zusammenhang mit deutlich veränderten Rahmenbedingungen dem Thema NPLs eine höhere Aufmerksamkeit beimessen und Alternativen zur Eigenbearbeitung / zum Verkauf prüfen

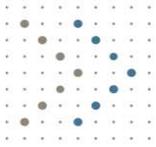


Best Practices im Special Servicing

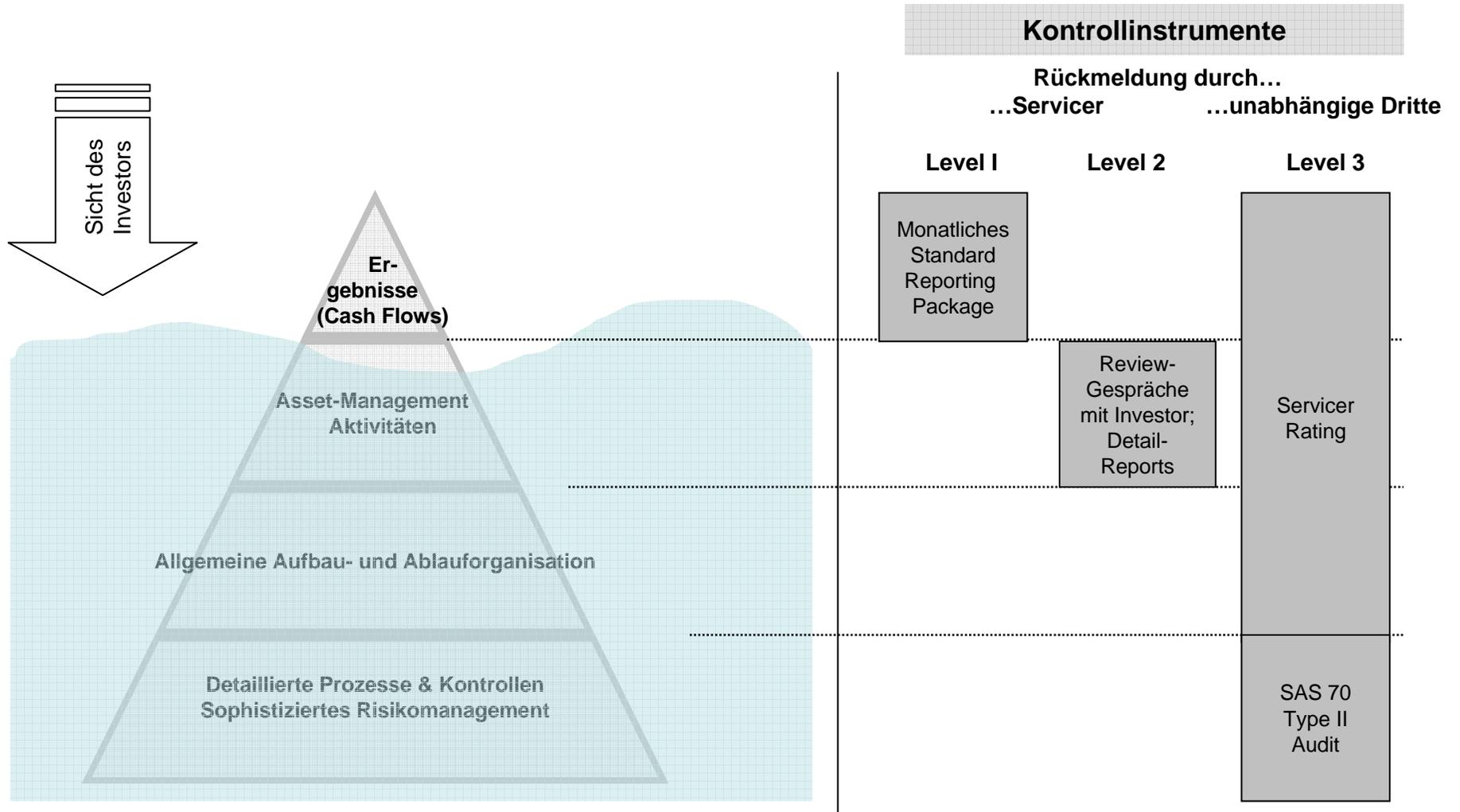
Barwertbasierte Erlösmaximierung



- Für Portfoliokunden (Investoren oder outsourcenden Finanzdienstleister) ist ein sehr hohes Maß an **Transparenz** ein kaufmännisches Muß und zudem regulatorische Anforderung
 - Ergebnistransparenz / Portfoliotransparenz
 - Entscheidungstransparenz
 - Prozesstransparenz



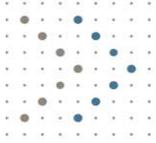
Transparenzlevels und Kontrollinstrumente





Überblick Servicing Advisors Deutschland GmbH

- Start am 1.1.2005
- Joint Venture von Capmark, Citigroup und Eurohypo
- 6 Standorte bundesweit
- 200+ Mitarbeiter
- Special Servicing von
 - 19.000 Immobiliendarlehen
 - mit einem Gesamtforderungsbetrag von > €2.9 Mrd.
 - und rund 13.300 Immobilien als Sicherheiten
- Management von 4 REO Gesellschaften mit einem Volumen von mehr als €60 Mio und mehr als 400 Objekten
- Special Servicing Plattform für leistungsgestörte Darlehen, denen Wohnimmobilien und kleine Gewerbeobjekte zugrunde liegen (< €2 Mio.)
- Portfoliokunden
 - Finanzinstitute, die einen Outsourcing-Partner für die Bearbeitung notleidender Immobiliendarlehen suchen
 - NPL-Investoren



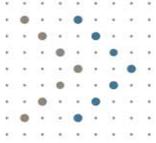
Servicer Rating – Einführung

Gegenstand des Ratings

- Einschätzung und relative Bewertung eines Special Servicers
 - Qualität und Effizienz der Ergebnisse
 - Qualität der eingesetzten Methoden, Prozesse und Kontrollen
 - Qualität des IT Umfeldes und der Notfallprozeduren
 - Management der operationalen Risiken
 - Finanzielle Stärke des Special Servicers sowie der Anteilseigner

Rating-Agenturen mit Special Servicer Ratings

- FitchRatings
- Moody's Investor Service
- Standard & Poor's
- dbrs Dominion Bond Rating Service



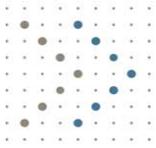
Gründe für ein Servicer Rating

Günstigere Finanzierung

- NPL Investoren suchen nach Leverage für ihre NPL Investments und nach Finanzierungspartnern oder Verbriefungsmöglichkeiten
- Rating von Verbriefungen trifft Aussage über die Sicherheit und Qualität der zukünftigen Cash Flows, Zins und Tilgung
- Insbesondere bei NPL Verbriefungen kommt dem Servicer eine wesentliche Bedeutung zu, da seine Aktivitäten und Performance die Zeitpunkte und Höhe der zukünftigen Cash Flows nachhaltig bestimmen
- Rating Agenturen beziehen die Qualität des jeweiligen Special Servicer umfassend in das Finanzrating einer Finanzierung / Kapitalmarkttransaktion mit ein
 - je höher die Qualität eines Special Servicers und je niedriger die Rating Kategorie ist, desto größer ist der Bonitätsabschlag auf den „expected loss“

Auswahl von Servicing Partnern

- Aufgrund der transparenten und einheitlichen Kriterien ermöglicht ein Rating dem Investor einen Vergleich möglicher Servicing Partner

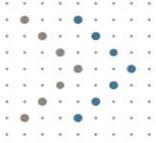


Ratingklassen für Special Servicer

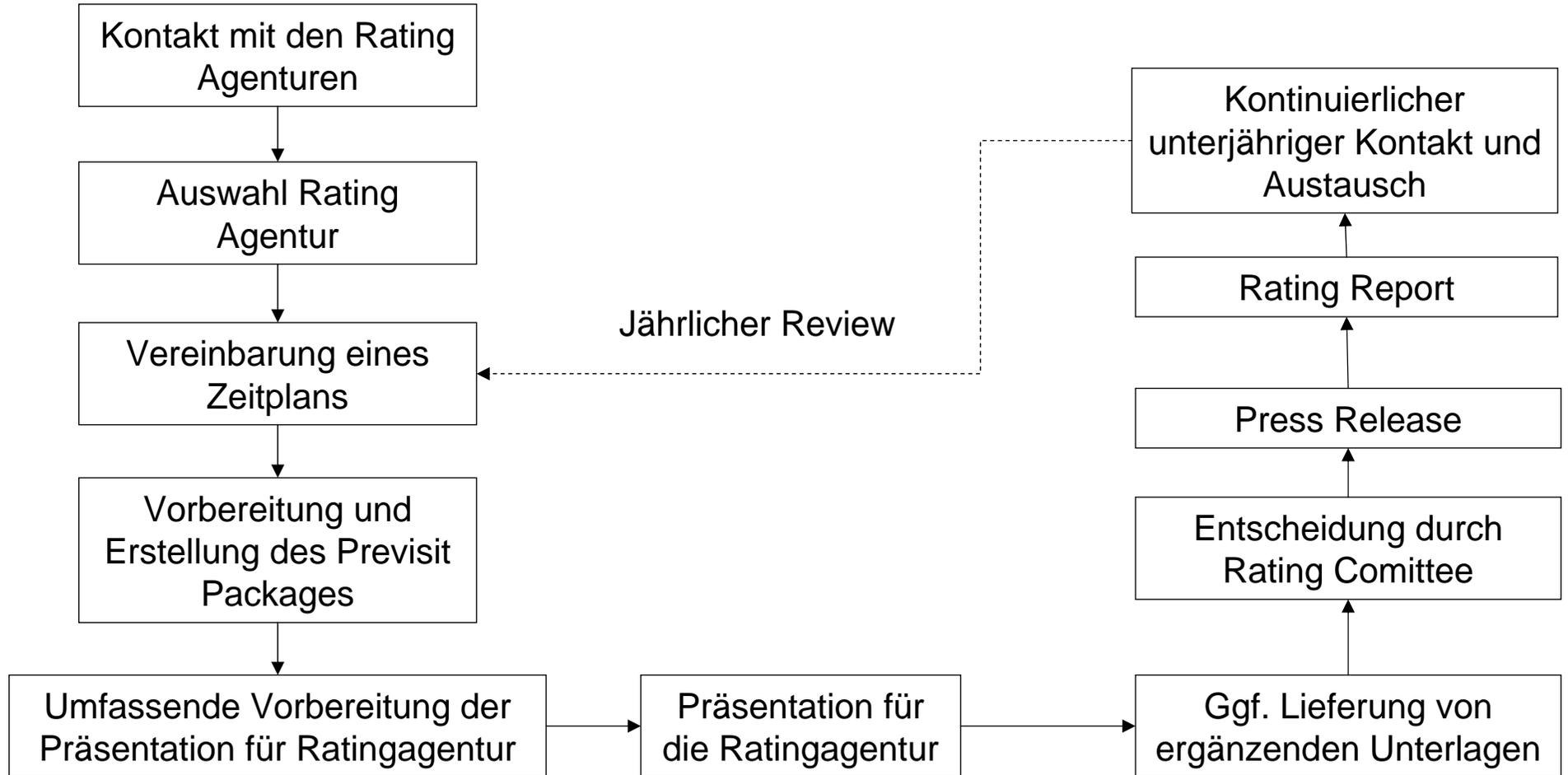
FitchRatings	
Klassifizierung	Note
RSS 1 / CSS1 *	Level One – Fully Acceptable with Overall Superior Performance
RSS 1 - / CSS1 -	
RSS 2 + / CSS 2 +	Level Two – Fully Acceptable with Noted Strength
RSS 2 / CSS 2	
RSS 2 - / CSS 2 -	
RSS 3 + / CSS 3 +	Level Three – Fully Acceptable
RSS 3 / CSS 3	
RSS 3 - / CSS 3 -	
RSS 4 / CSS 4	Level Four – Acceptable

Moody's Investor Service	
Klassifizierung	Note
SQ1	STRONG combined servicing ability and servicing stability
SQ 1-	
SQ 2+	ABOVE-AVERAGE combined servicing ability and servicing stability
SQ 2	
SQ 2-	
SQ 3+	AVERAGE combined servicing ability and servicing stability
SQ 3	
SQ 3-	
SQ 4+	BELOW-AVERAGE combined servicing ability and servicing stability
SQ 4	
SQ 4-	
SQ 5	WEAK combined servicing ability and servicing stability

* R = residential , C = Commercial
 SS = Special Servicer , weitere sind PS = Primary Servicer und MS = Master Servicer



Rating-Prozess im Überblick

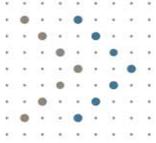




„Pre-Visit-Package“ – Inhalt und Umfang

#	Bereich	Notwendige Details
1	Unternehmenshistorie und Managementenerfahrung	Zusammensetzung Managementteam, CVs, bisherige Funktionen und Erfahrungen des Managements, Eigentümerstruktur, detaillierter organisatorischer Aufbau, Überblick und Aufbau einzelner Standorte, aktuelle und erledigte Servicing-Kontrakte,
2	Finanzdaten	Bonität der Eigentümer, aktuelle einschlägige Finanzkennzahlen (z.B. RoE, Gewinnrücklagen, aktuelle Kreditlinien) vs. historischer Zahlen, aktuelle Servicing Fees, aktuelle Kosten des Servicings
3	Personal & Schulungen	Detailinformationen zu Mitarbeitern und deren Qualifikationen, insbes. Anzahl der Mitarbeiter in versch. Schlüsselbereichen (Asset Management, IT, Revision, REO), Umfang der jeweiligen Branchenerfahrung, Erfahrung im Unternehmen und auf der aktuellen Position , Umfang der offenen Positionen, Neueinstellungen, Abgänge, Entlassungen, Details zu den absolvierten Trainings und Schulungen
4	Prozesse und Kontrollen	Kopien der jeweils gültigen „Policies & Procedures“ ; Übersicht aller in den letzten 3 Jahren durchgeführten Prüfungen; Kopien aller Prüfungsberichte, die von der internen Revision oder direkt/indirekt durch die einzelne Portfolioeigentümer erstellt wurden; Übersicht und Details zu outgesourcten Funktionen
5	Servicing-Methodik – Darlehensverwaltung	Details zum Cash Management des Servicers, Anzahl neuer Portfolien und Darlehen
6	Servicing-Methodik – Notleidende Darlehen	Dokumentationen zu Calling und Mailing Aktionen, Anzahl der Schuldnerkontakte und Telefonate, eingesetzte Verwertungsstrategien und deren detaillierte Ergebnisse
7	Technik & Technologie	Inventar aller Systeme, die im Servicer Verwendung finden, incl. Beschreibungen; Übersicht zur IT Plattform incl. Kurzbeschreibungen ; Details zum Notfallplan
8	Portfoliozusammenfassungen	Historische Entwicklung zu den einzelnen Portfolien
9	Portfoliodetails	Portfolioergebnisse auf der Basis unterschiedlicher Portfolioschnitte
10	Service Level Agreements	Details zu Kunden und Gebührensätzen

16.Mai 2007



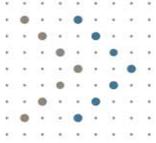
Unternehmenspräsentation

■ Erstpräsentation

- Umfassende Darstellung der Gesamtorganisation
- Eigentümerstruktur und Geschäftspolitik
- Details zu Management / Mitarbeitern (Erfahrung, Expertise, Personalstruktur, Historie)
- Detaillierte Prozessablaufdarstellungen
- Systempräsentationen
- ausführliche Beschreibung der einzelnen Verwertungsstrategien und der erzielten Ergebnisse

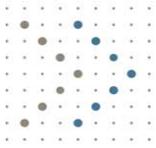
■ Rating Updates

- Fokus auf Veränderungen seit dem letzten Review / Delta View
- Abgleich, inwieweit „Herausforderungen“, denen der Servicer aus Sicht der Rating Agentur ausgesetzt ist, vom Management adressiert worden sind und dies angemessen belegt werden kann
- Zielsetzungen und geschäftspolitische Pläne für die kommenden 12 – 18 Monate
- Ausführliche Diskussion zu Verwertungsergebnissen und den erzielten Ergebnissen



Erfahrungen aus Sicht von Servicing Advisors

- Ausreichend Zeit für die Vorbereitung vorsehen und angemessene Projektteamstärke sicherstellen
- Gewünschte Reports nur mit flexiblen und leistungsfähigen Reportingtools darstellbar
 - umfassende Anforderungen an Datenqualität und –verfügbarkeit
 - ausgedehnte Anforderungen an verschiedene Portfolioschnitte
- Einbindung der gesamten 1. und 2. Führungsebene ist wichtig
- Hohe Bedeutung vermeintlicher Soft Facts, z.B.
 - Eigentümerumfeld
 - Schulungs- und Trainingsumfang für die Mitarbeiter
 - Incentive- und Bonusprogramme
 - Einstellungen / Entlassungen von Mitarbeitern
- Rating-Agenturen tragen durch ihre Rating Aktivitäten dazu bei, dass
 - Standards im Special Servicing sich bilden
 - international erprobte Best Practices in lokale Märkte zügig übernommen werden
 - Entwicklungstendenzen in Märkten und einzelner Unternehmen klar skizziert und transparent gemacht werden
 - Servicer-Management erhält Rückmeldung eines erfahrenen und unabhängigen Dritten zu Stärken und Schwächen absolut und relativ



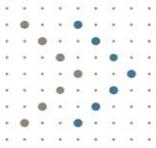
SOA Anforderungen an SEC regulierte Investoren

■ SEC regulierte NPL – Investoren

- unterliegen den Bestimmungen des Sarbanes Oxley Act (SOA) , wonach ein Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung aufzubauen und dessen Wirksamkeit zu dokumentieren ist
- bei „wesentlichen“ NPL Investments mit ausgelagertem Servicing ist der Investor verpflichtet, seinem Prüfer einen Nachweis darüber vorzulegen, dass der mit dem Servicing beauftragte Special Servicer ein effektives und funktionierendes Kontrollsystem etabliert hat
- SAS 70 Report ist anerkannt als Grundlage für eine hinreichende dementsprechende Beurteilung des Kontrollsystems

■ SAS 70 Report

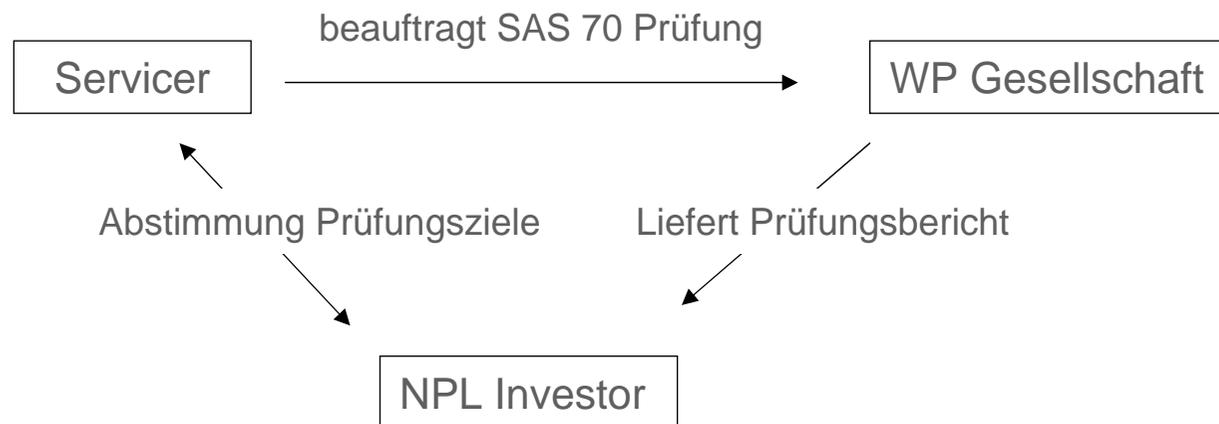
- „Statement on Auditing Standards No. 70: Reports on the Processing of Transactions by Service Organisations“
- entwickelt und veröffentlicht vom „American Institute of Certified Public Accountants“ (AICPA)
- ein auf Dienstleistungsunternehmen zugeschnittener Prüfungsbericht zu den internen Kontrollsystemen

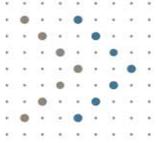


SAS 70 – Zielsetzung und Beteiligte

- **Zielsetzung**
- SAS 70 Report ermöglicht es dem NPL Investor, einen sachverständigen und unabhängigen Einblick über die Effektivität ausgewählter Prozesse und Kontrollen des Servicers zu erhalten
- NPL Investor kann Aufschluss darüber erhalten, ob
 - die im Special Servicer zum Einsatz kommenden Prozesse umfassend und vollständig dokumentiert und eingehalten sind
 - die Prozesse im Einklang mit vom Investor definierten Leistungsstandards sind
 - die Kontrollsysteme im Servicer angemessen und effektiv funktionieren

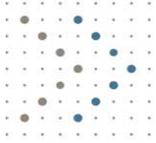
Aufgaben und Beteiligte





SAS 70 – Type I und Type II

- Typ I
 - Auf den Status Quo bezogene **Stichtags**bewertung der internen Kontrollen eines Servicers
 - Umfang erstreckt sich auf
 - Informationen über identifizierte Kontrollen innerhalb der relevanten Systeme und Dienstleistungen und der zugrunde liegenden (IT) Infrastruktur des Dienstleister
 - Darstellung der Wirkungsweise und des tatsächlichen Umsetzungsgrads der aufgeführten Kontrollen
- Typ II
 - **Perioden**bezogene Bewertung der Effektivität der Kontrollen eines Servicers
 - Umfang erstreckt sich auf
 - alle Informationen gemäß Typ I
 - Testbeschreibung zur tatsächlichen Effektivität der Kontrollsysteme über den definierten Prüfungszeitraum (mind. 6 Monate)
 - Informationen über Art und Umfang sowie die Ergebnisse der vom Prüfer durchgeführten Tests
 - Abschließende Einschätzung über die Effektivität und die operationale Verlässlichkeit der eingesetzten Kontrollsysteme
- **Nur eine SAS 70 Typ II gibt dem Investor in angemessenem Umfang Aufschluss über die Arbeitsweise des Servicers**



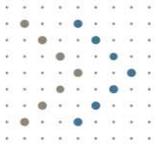
SAS 70 Prüfung – Vorteile für Servicer und NPL Investoren

Wesentliche Vorteile einer SAS 70 Prüfung aus Servicersicht

- Erfüllung von Sarbanes Oxley Anforderungen des Portfoliokunden
- Möglichkeit, durch einen Dritten eine kritische und unabhängige Prüfung vorzunehmen hinsichtlich
 - der internen Prozesse
 - deren umfassender und vollständiger Dokumentation und Einhaltung
 - der tatsächlichen Tragfähigkeit der internen Kontrollsysteme
- Ggf. Hinweise auf Verbesserungsnotwendigkeiten
- Reduzierung wiederholender Prüfungen
- Qualitätssiegel und Wettbewerbsvorteil

Wesentliche Vorteile aus Investorensicht

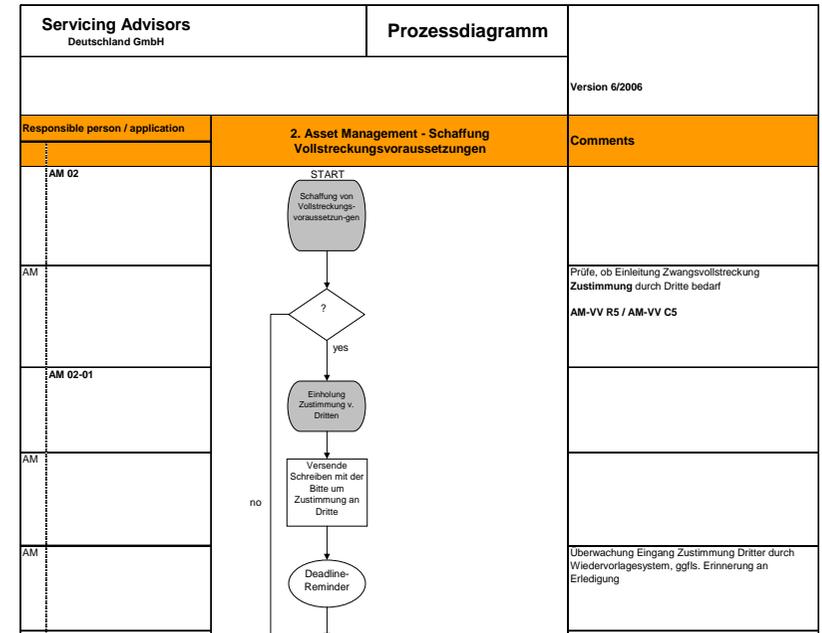
- Erfüllung regulatorischer Vorgaben
- Gewissheit über adäquate Prozesse und Kontrollen beim Servicer gemäß Servicing Agreement
- Transparenz der operativen Realität im Servicer
- Reduzierung der Prüfungskosten



SAS 70 Prüfung – Wesentliche Herausforderungen

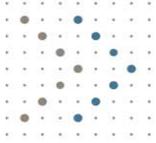
- Umfassende Überprüfung und Redigierung der ALLER vorhandenen Prozessbeschreibungen
 - Klare und umfassende Aufnahme ALLER Prozessschritte
 - Prüfung, ob bei den einzelnen Prozessschritten inhärente Risiken bestehen
 - Identifikationen von möglichen Prozessrisiken und deren Einstufung (groß, mittel, klein)
 - Erarbeitung von angemessenen Kontrollmaßnahmen und der notwendigen Dokumentation ihrer Ausführung
 - Beurteilung des Risikos NACH Kontrolle

- Permanente und unmittelbare Aktualisierung der Unterlagen während des Umbaus der Asset Management Organisation



Asset Management - Schaffung Vollstreckungsvoraussetzungen																
Risk #	Inherent Risk	Risk level	Key business risk	FS Assertion (s)	Significant accounts affected	Control #	Key control?	Control objective (s)	Control description	Prevent/Detect	Who performs?	Control active since	Frequency	Evidence	Risk Level after mitigation	COSO component
AM-VV R2	Darlehensnehmer erhält die Kündigung nicht	niedrig														
AM-VV R3	Kündigungsschreiben erfüllt nicht die rechtlichen Anforderungen	hoch	ja			AM-Akte C7										
AM-VV R5	Notwendigkeit der Zustimmung Dritter für die Einleitung der Zwangsvollstreckung wird nicht erkannt bzw. nicht eingeholt	hoch	ja			AM-VV C5	ja	Sicherstellen, dass der Informationspflicht gegenüber Dritten bzgl. der Einleitung der Zwangsvollstreckung nachgekommen wird; Sicherstellen, dass die Zustimmung Dritter zur Einleitung der Zwangsvollstreckung eingeholt wird	Die Beantragung der Zwangsmaßnahme muss gemäß Kompetenzmatrix genehmigt werden. Vor Genehmigung hat der Genehmigende zu prüfen, ob die Voraussetzungen für die Beantragung der Maßnahme erfüllt sind. In diesem Zusammenhang wird geprüft, ob Dritte zu informieren sind und ggf. informiert wurden.	Prevent	Genehmigende Person gemäß Kompetenzmatrix	Okt 05	fallbezogen	Zweite Unterschrift auf Antragsschreiben	niedrig	Kontrollaktivität
AM-VV R8	Dritte werden über die Einleitung der Zwangsvollstreckung nicht informiert	niedrig				AM-VV C5										

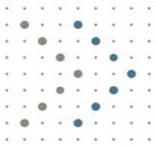
16.Mai 2007



SAS 70 Prüfung – Erfahrungen von Servicing Advisors

- Kontrollbewusstsein musste in allen Bereichen aufgebaut werden
 - Art und Umfang des geforderten Kontrollumfeldes ist in Deutschland (noch) nicht üblich
 - Dokumentation der durchgeführten Kontrollen musste stark verbessert werden (Transparenz !)
- Aktualisierung der Prozessdokumentation erfordert penibles Nachhalten von Veränderungen
 - Zentrale Einheit für Prozessgestaltungen und -veränderungen
 - „Best Practice Committee“ als Motor steter Prozessverbesserungen, in dem alle Organisationseinheiten vertreten sind
- Durchgeführte SAS 70 Prüfungen haben das Kontrollbewusstsein bei Führungskräften und Mitarbeitern deutlich gestärkt
- Gefahr, dass Mitarbeiter und Führungskräfte die externe Bedeutung der SAS 70 Prüfung überbewerten und das erhebliche interne Potential im Rahmen der kritischen Überprüfung der eigenen Prozesse und Kontrollen unterschätzen

SAS 70 Prüfung ist ein extrem wirksames Instrument zur Identifizierung von Schwachstellen und Kontrolllücken !



Ergebnisse Servicing Advisors

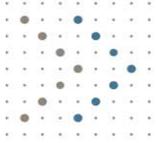
■ Special Servicer Rating

- Entscheidung für FitchRating (Marktanteil, Qualität, Reputation)
- Erstmaliges Rating im Herbst 2005
 - 8 Monate nach Gründung von Servicing Advisors
 - 3 + („fully acceptable“)
- Rating Review im Frühjahr 2007
 - 2 – („fully acceptable with notable strength“)
 - Besondere Stärken
 - Umfassende Risikomanagement durch Prozesse, Kontrollen, Revision und externe Prüfungen
 - Signifikante Fortschritte in puncto Asset Management Tools
 - Nachhaltige Stärkung der Organisationsstruktur



■ SAS 70 Type II

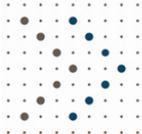
- erfolgreiche Prüfungen für 2005 und 2006
- uneingeschränkte Bestätigung, dass Prozesse, Kontrollen und Kontrollumfeld den von Investorenseite formulierten Ansprüchen umfassend entsprechend („Unqualified Opinion“)



Herzlichen Dank !

Günter Gleumes
CEO
Servicing Advisors Deutschland GmbH
Wöhlerstrasse 10
60323 Frankfurt

Email: guenter.gleumes@servicingadvisors.de
Web: www.servicingadvisors.de
Phone: +49 69 808065 4385
Mobil: +49 171 817 5178



Für alle die Beste Lösung

Gründliche Analyse. Transparente Umsetzung. Überdurchschnittliche Ergebnisse.

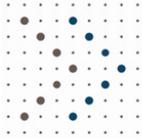
Das sind die Faktoren, die Servicing Advisors in den letzten Jahren zum führenden Dienstleister für die Betreuung immobilienbesicherter notleidender Kredite in Deutschland gemacht haben. Servicing Advisors ist ein junges, deutsches Unternehmen, gegründet von der Citigroup, der Eurohypo und Capmark. Wir verbinden regionale Kompetenz mit internationaler NPL-Expertise. Die Ergebnisse unserer Arbeit können sich sehen lassen. Das sagen wir nicht nur. Das können wir belegen. Wir lassen unsere Arbeit regelmäßig von externen Revisoren überprüfen.



Die Rating-Agentur Fitch beispielsweise bewertet unser Unternehmen zurzeit mit der Note „2-“. Daneben erfüllt Servicing Advisors als international ausgerichtetes Unternehmen die strengen US- Anforderungen nach SAS 70 und SOX.

Unsere 200 Mitarbeiter an sechs Standorten verfügen über ein engmaschiges lokales Kontaktnetzwerk, um die von uns betreuten ca. 13.500 Objekte mit einem Gesamtvolumen von ca. 2,9 Mrd. € effektiv bearbeiten zu können. Modernste IT und Standardprozesse ermöglichen es Servicing Advisors, für Kunden erhebliche Skaleneffekte zu erzielen. Hierbei sind unsere Instrumente und Strukturen darauf ausgelegt Finanzdienstleister bei den wachsenden rechtlichen Anforderungen wie MaRisk, Basel II oder IFRS zu unterstützen. Hohe Transparenz und konsequentes Reporting sind dabei für uns oberstes Gebot.

Wir würden uns freuen Sie für weitergehende Informationen auf unseren Internetseiten www.servicingadvisors.de begrüßen zu dürfen.



Profil Günter Gleumes, CEO Servicing Advisors Deutschland GmbH



Günter Gleumes ist Managing Director in der Corporate und Investment Bank der Citigroup und mitverantwortlich für Investments in notleidende deutsche Darlehen.

Seit November 2005 ist er zudem Geschäftsführer und CEO von Servicing Advisors Deutschland GmbH, einer Servicing Plattform für notleidende Immobiliendarlehen, die mehr als 12.000 notleidende Forderungen in einem Volumen von mehr als €2,5 Mrd. im Auftrag von Dritten bearbeitet.

Von 1992 bis 2000 war Günter Gleumes bei der HypoVereinsbank und ihrem Vorgängerinstitut, Bayerische Hypo, in verschiedenen Funktionen im Bereich internationale Kapitalmärkte tätig, zuletzt als Mitleiter für das europäische Fixed Income Geschäft mit institutionellen Anlegern.

Anschließend wechselte er zu Salomon Smith Barney, der heutigen Corporate und Investment Bank der Citigroup. Dort leitete er die Kapitalmarktbetreuung für deutsche Kreditinstitute und baute das deutsche NPL-Investment Geschäft mit auf.

Diverse Veröffentlichungen sowie Seminar- und Vortragsaktivitäten zum Thema notleidende Kredite und Investments in NPLs runden sein Profil ab.