

Рынок микрофинансирования по итогам 2017 года



К НОВЫМ ВЫЗОВАМ

**Обзор «Рынок микрофинансирования по итогам 2017 года: к новым вызовам»
подготовили:**

Иван Уклеин,
ведущий аналитик, банковские рейтинги

Игорь Алексеев,
директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,
управляющий директор, банковские рейтинги

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
Методология	4
Приложение 1. Рэнкинги и графики.	6
Приложение 2. Интервью с партнерами исследования:	
Алексей Нефедов, генеральный директор МФК «Лайм-Займ» (ООО);	23
Алексей Басенко, генеральный директор ООО МКК SimpleFinance;	28
Андрей Бахвалов, главный исполнительный директор ООО «Домашние деньги»;	30
Антон Зиновьев, основатель компании CarMoney	34

РЕЗЮМЕ

По оценкам RAEX (Эксперт РА), объем портфеля микрозаймов за 2017 год прибавил более чем 35% и составил 121 млрд рублей. Драйвером выступили «банковские» МФО, на которые приходится четверть рынка. При этом половина прироста его остальной части обеспечена накоплением проблемных долгов на балансах компаний. Дальнейшая динамика рынка зависит от сроков внедрения новых ограничений для микрозаймов «до зарплаты», которые приведут к уходу уязвимых игроков в другие сегменты либо в нелегальный сектор. В этой связи, согласно прогнозам RAEX (Эксперт РА), микрофинансовый рынок в 2018 году может вырасти от 20 до 40% в случае введения ограничений с 01.07.2018 либо с 2019-го соответственно.

За 2017 год портфель МФО вырос с 88 до 121 млрд рублей, согласно оценкам RAEX (Эксперт РА). Столь сильный рост в 2017 году (+35%), прежде всего, связан с накоплением проблемных долгов на балансах МФО (около 15 млрд рублей, или половина прироста), а также с активностью крупнейшей «банковской» МФО, доля которой, по нашим оценкам, на конец 2017 года составляет около 25% рынка. Прирост остальных крупных компаний компенсировал уход с рынка большого числа мелких МФО. В итоге концентрация портфеля на топ-20 и топ-100 МФО за 2017 год увеличилась на 10–15 п. п. и составила около 55 и 82% соответственно. Наибольший рост (+50%) был характерен для портфеля микрозаймов «до зарплаты». Портфель потребительских микрозаймов физическим лицам вырос на 40%, а без учета «банковских» МФО только на 13%. Объемы выданных микрозаймов также существенно выросли: в прошлом году выдано микрозаймов на сумму 230 против 195 млрд рублей за 2016-й. При этом удельный вес краткосрочных микрозаймов ФЛ в общем объеме выдач демонстрирует рост с 45% за 2016 год до 60% за 2017-й, что привлекло внимание Банка России.

Регулирование микрозаймов «до зарплаты» как наиболее социально чувствительного сегмента ожидаемо ужесточается. Озвученный регулятором курс на постепенное снижение предела всех начислений с 3X до 1,5X и процентной ставки по краткосрочным микрозаймам с 2 до 1% в день при одновременном запрете пролонгаций окажет существенное давление на рентабельность большинства МФО, оперирующих в этом сегменте. Объявленные меры призваны защитить права заемщиков, а также снизить риск-аппетиты МФО и сместить фокус их деятельности на более качественный рост. По аналогии с ужесточением регулирования рынка потребительских кредитов в части резервов регулятор вводит похожие меры на рынке МФО во избежание его перегрева. В перспективе для обоих рынков планируется введение требований к расчету долговой нагрузки заемщиков, что в целом при успешной реализации этой новации законодательства позволило бы не принимать озвученные ограничения по пределу начислений и (или) ставкам для рынка МФО.

Ужесточение регулирования рынка МФО способно привести к росту количества и активности нелегальных компаний. За 9 месяцев 2017 года Банком России были выявлены 1 132 работающие вне правового поля компании против порядка 1 400 за аналогичный период 2016-го. Повышение регулятивной нагрузки в 2015–2018 годах привело к снижению маржинальности микрофинансового бизнеса и повышению порога для входа на рынок для новых МФО. За последние два года число компаний в микрофинансовом реестре Банка России сократилось с 3,6 до 2,2 тыс. В краткосрочной перспективе высокое регулятивное давление на отрасль без введения ответственности для теневых игроков может негативно отразиться на имидже добросовестных МФО. При этом имиджевая составляющая рынка МФО в значительной степени сказывается на его инвестиционной привлекательности и, как следствие, на динамике его развития. По нашим оценкам, более половины компаний в сегменте «до зарплаты» будут уязвимы из-за изменений в регулировании.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), по итогам 2018 года размер портфеля МФО превысит 140 млрд рублей. Драйверами роста по-прежнему будут выступать сегменты рынка, связанные с выдачей микрозаймов ФЛ, причем в зависимости от степени вводимых законодательных ограничений для сегмента займов «до зарплаты» значительное количество его игроков может переориентироваться на предоставление более долгосрочных потребительских займов (Installment loans) или уйти. В результате в 2018 году рост портфеля МФО будет обеспечен за счет сегмента потребительских займов ФЛ, что позволит рынку увеличиться на 20%. Однако в силу неопределенности сроков внедрения новых законодательных инициатив не исключены и более высокие темпы прироста рынка МФО в текущем году (например, при введении требований с 2019-го). При этом вне зависимости от указанных сценариев на рынке наибольшую активность будут проявлять МФО, ведущие свою деятельность в сегментах POS и онлайн.

МЕТОДОЛОГИЯ

Выводы аналитиков RAEX (Эксперт РА) основаны на публичных данных и результатах анкетирования микрофинансовых организаций. В рамках настоящего исследования под **микрофинансовыми организациями** понимаются юридические лица, отвечающие совокупности двух признаков: осуществляют микрофинансовую деятельность и зарегистрированы в государственном реестре микрофинансовых организаций.

В данном исследовании мы не учитываем портфель займов кредитных потребительских кооперативов (КПК), сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, жилищных накопительных кооперативов и ломбардов.

Под **размером портфеля** в обзоре понимается совокупный объем микрозаймов, находящийся на балансе МФО на определенную дату (включая резервы и микрозаймы с просроченными платежами). В рамках исследования микрофинансового рынка RAEX (Эксперт РА) под объемом рынка подразумевает валовой портфель микрозаймов на балансах МФО. Также агентство публикует данные анкетированных компаний по рабочему портфелю (без учета просроченной задолженности более 90 дней, или Non-Performing Loans, NPL).

Микрозаймами «до зарплаты» (PDL, или Payday Loans) в настоящем исследовании считаются микрозаймы, выданные физическим лицам в размере не более 45 тыс. рублей на срок до двух месяцев. Под **потребительскими микрозаймами** (IL, или Installment Loans) понимаются микрозаймы, выданные физическим лицам в размере свыше 45 тыс. рублей на срок свыше двух месяцев (к этой категории мы также относили POS-микрозаймы). В **портфеле микрозаймов ЮЛ и ИП** (SME, или Small & Medium Enterprise) мы учитываем микрозаймы, выданные на предпринимательские цели. Охват фондов поддержки предпринимательства в рамках исследования мы оцениваем более чем в 50% по портфелю и по объему выдач.

В обзоре по итогам 2017 года участвовали 63 микрофинансовые организации. Выражаем признательность всем МФО за интерес, проявленный к нашему исследованию.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ И ГРАФИКИ

Таблица 1. Ранжирование МФО по общему размеру портфеля микрозаймов на 01.01.2018
(с учетом просроченной задолженности 90+ и без нее)

Место в ранжировании на 01.01.18	Место в ранжировании на 01.01.17	Наименование МФО	Портфель микрозаймов 01.01.18, млн руб.	В т. ч. без просрочки 90+, млн руб.	Портфель микрозаймов 01.01.17, млн руб.	В т. ч. без просрочки 90+, млн руб.
1	1	«МигКредит»	3 814,8	2 868,1	2 637,2	1 737,1
2	4	ГК MoneyMan	2 494,7	1 049,8	1 066,7	556,1
3	6	«Езаём»	1 898,8	н/д	924,6	н/д
4	7	«Кредитех Рус»	1 570,2	555,1	758,5	447,2
5	18	«Столичный Залоговый Дом» (CarMoney)	1 534,3	1 356,3	426,4	414,2
6	3	ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	1 501,7	1 012,3	1 321,0	1 171,3
7	2	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (vivus))	1 468,6	632,0	1 609,8	613,0
8	5	«ВиваДеньги» («Центр Финансовой Поддержки»)	1 208,1	543,7	934,4	478,5
9	10	«Лига Денег»	946,8	609,7	614,4	490,0
10	14	«Займер»	942,2	430,9	483,7	274,5
11	13	«Выручай-Деньги»	833,8	760,1	568,4	432,4
12	9	МКК «Удмуртский фонд развития предпринимательства»	821,6	746,3	699,3	624,1
13	51	«Конга»	808,4	801,4	91,5	91,5
14	8	АНО «МФК «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»	805,5	731,7	742,6	662,7
15	28	Webbankir	686,4	292,2	289,2	142,4
16	29	«Форвард»	648,4	616,8	287,9	285,7
17	21	МКК «Фонд микрофинансирования Краснодарского края»	622,5	565,5	380,9	339,9
18	15	Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания»	593,7	539,3	474,1	423,1
19	12	МКК «ФПП Республики Мордовия»	517,2	469,8	574,6	512,7
20	11	«Срочноденьги»	514,2	326,0	601,0	327,3
21	25	МКК «Фонд «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»	469,0	426,0	336,6	300,4
22	16	«Саммит» («Центр Займов»)	467,4	292,0	461,8	276,9
23	17	НО «Ставропольский краевой фонд микрофинансирования»	454,3	412,6	440,3	392,9
24	22	АО «Микрофинансовая компания Пермского края»	446,3	405,4	361,5	322,6
25	37	«Профиреал»	440,3	273,1	207,3	164,1
26	24	МКК «ФПМП Хабаровского края»	423,0	384,3	348,6	311,0
27	30	МКК «Фонд РП Республики Саха (Якутия)»	423,0	384,2	285,1	254,4
28	20	МКК «Фонд микрофинансирования НСО» (Новосибирск)	413,5	375,6	395,6	353,0
29	23	МКК Вологодской области «Фонд поддержки МСП»	396,8	360,5	359,2	320,5
30	26	НО «МКК «Фонд микрофинансирования Орловской области»	387,4	386,6	319,2	318,1
31	27	НМКК «Липецкий областной фонд поддержки предпринимательства»	385,7	350,3	308,8	275,5
32	19	АНО «АПМБ» (Республика Чувашия)	362,4	329,2	423,5	377,9

**РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА:
К НОВЫМ ВЫЗОВАМ**

Окончание таблицы 1

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Портфель микрозаймов 01.01.18, млн руб.	В т. ч. без просрочки 90+, млн руб.	Портфель микрозаймов 01.01.17, млн руб.	В т. ч. без просрочки 90+, млн руб.
33	33	НМО «АФМ» (Алтайский край)	346,5	314,8	260,2	232,2
34	31	АНО «Башкирская микрокредитная компания»	346,0	314,3	280,7	250,5
35	36	МКК «Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства»	328,5	298,4	228,2	203,6
36	34	МКК «Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства»	319,2	289,9	254,2	226,9
37	32	АО «АРБМКК» (бывш. «КРАПМСБ», Красноярский край)	298,1	270,8	269,7	240,7
38	45	«Платиза.ру»	293,9	162,9	117,6	116,5
39	39	МКК «Фонд развития предпринимательства Воронежской области»	279,6	254,0	196,1	175,0
40	35	МКК «Московский областной фонд развития микрофинансирования»	275,3	250,0	242,4	216,3
41	40	МКК «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым»	242,5	220,3	169,9	151,6
42	38	МКК «Архангельский региональный фонд «Развитие»	222,7	202,3	207,1	184,9
43	53	«Гринмани»	214,9	122,8	58,6	27,1
44	43	МКК «Сахалинский Фонд развития предпринимательства»	206,9	188,0	142,5	127,2
45	54	«ЭйрЛоанс» (Kviki)	187,1	127,6	54,1	32,0
46	42	МКК «Фонд содействия МСП Тверской области»	185,6	168,6	149,9	133,7
47	41	НМФК «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области»	184,0	167,1	164,8	147,1
48	44	МКК «ГОСФОНД Поддержки предпринимательства Кемеровской области»	176,3	160,1	142,4	127,1
49	47	МКК «ФСРМСП» (Владимирская область)	147,8	134,3	107,2	95,6
50	52	АО «МКК «Поручитель» (Пензенская область)	133,7	121,4	83,1	74,2
51	46	АУ «МКК «Центр микрофинансирования РМ»	102,4	93,0	116,8	104,2
52	49	НО «МКК «Гарантийный фонд для субъектов МСП Оренбургской области»	98,8	89,8	96,1	85,8
53	48	МКК «МФ ПМП г. Шахты (Ростовская область)»	96,6	87,7	96,6	86,2
54	50	АНО «АРСГ МФО Нижегородской области»	89,7	81,5	95,0	84,7
55	56	«Главный займ»	38,2	19,4	22,6	19,1
56	55	МКК «Фонд микрокредитования МСП МО г. Усть-Кут»	34,0	31,8	34,7	31,4
57	57	«Симплфинанс»	30,1	26,3	15,4	15,4
58	63	«АльфаСитиФинанс»	28,9	28,9	-	-
59	58	МКК «Фонд ППиПГ НАО»	22,8	20,7	15,1	13,5
60	62	«Аванс»	14,6	10,2	5,5	4,6
61	60	МКК «ФПП Кочевского МР (Пермский край)»	13,1	11,9	12,8	11,5
62	61	«Доброзайм»	7,9	4,0	6,0	2,5
63	59	«Городская Сберкасса»	5,6	5,6	14,8	4,9

Примечание: компания «ООО «МФК «ОТП Финанс» не раскрыла объем портфеля микрозаймов на 01.01.18. По нашим оценкам, компания заняла бы 1-е место в рейтинге по объему портфеля. Компания «ООО «МФК «Домашние Деньги» не раскрыла объем портфеля микрозаймов, а заняла бы место в топ-15 рейтинга по объему выдачи.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 2. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов за 2-е полугодие 2017 года

Место в рэнкинге (2-е пол. 2017 г.)	Место в рэнкинге (2-е пол. 2016 г.)	Наименование МФО	Объем выдачи		Темп прироста, 2-е пол. 2017 г. / 2-е пол. 2016 г., %
			За 2-е пол. 2017 г., млн руб.	За 2-е пол. 2016 г., млн руб.	
1	1	ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	6 171,8	5 404,8	14
2	2	«МигКредит»	3 447,8	2 170,1	59
3	4	MoneyMan	2 953,5	1 526,1	94
4	6	«Езаём»	2 131,4	1 478,5	44
5	7	«Займер»	1 926,4	968,4	99
6	3	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (vívus))	1 882,5	1 578,7	19
7	8	«Кредитех Рус»	1 725,2	957,5	80
8	12	«Столичный Залоговый Дом» (CarMoney)	1 570,5	606,2	159
9	5	«Срочноденьги»	1 448,8	1 487,0	-3
10	13	Webbankir	1 205,3	523,1	130
11	9	«Саммит» («Центр Займов»)	690,0	723,8	-5
12	10	«Платиза.ру»	657,5	672,0	-2
13	11	«ВиваДеньги» («Центр Финансовой Поддержки»)	656,5	625,9	5
14	14	«Лига Денег»	622,3	503,2	24
15	15	«Выручай-Деньги»	606,9	436,3	39
16	16	«Форвард»	488,2	323,8	51
17	42	«Конга»	436,7	91,5	377
18	22	МКК «Фонд микрофинансирования Краснодарского края»	412,0	238,6	73
19	17	МКК «Удмуртский фонд развития предпринимательства»	385,3	295,7	30
20	20	АНО «МФК «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»	353,3	259,0	36
21	62	«АльфаСитиФинанс»	307,7	-	-
22	41	«Гринмани»	304,2	94,7	221
23	19	НО «Ставропольский краевой фонд микрофинансирования»	268,6	264,8	1
24	27	АО «Микрофинансовая компания Пермского края»	263,3	199,1	32
25	18	Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания»	252,7	286,0	-12
26	25	МКК «ФПМП Хабаровского края»	241,3	223,1	8
27	31	МКК «Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства»	239,6	189,2	27
28	35	«Профиреал»	239,1	148,6	61
29	28	НО «МКК «Фонд микрофинансирования Орловской области»	224,4	198,0	13
30	50	«ЭйрЛоанс» (Kviku)	215,4	63,6	239
31	32	НМО «АФМ» (Алтайский край)	212,1	181,3	17
32	36	АНО «Башкирская микрокредитная компания»	209,4	142,6	47
33	30	НМКК «Липецкий областной фонд поддержки предпринимательства»	200,5	194,0	3
34	39	МКК «Фонд РП Республики Саха (Якутия)»	195,3	126,3	55

Окончание таблицы 2

Место в рейтинге (2-е пол. 2017 г.)	Место в рейтинге (2-е пол. 2016 г.)	Наименование МФО	Объем выдачи		Темп прироста, 2-е пол. 2017 г. / 2-е пол. 2016 г., %
			За 2-е пол. 2017 г., млн руб.	За 2-е пол. 2016 г., млн руб.	
35	23	МКК «Фонд микрофинансирования НСО» (Новосибирск)	186,2	235,8	-21
36	29	МКК «Фонд «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»	183,2	197,7	-7
37	24	АНО «АПМБ» (Республика Чувашия)	179,5	234,5	-23
38	34	МКК Вологодской области «Фонд поддержки МСП»	166,2	151,1	10
39	38	МКК «Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства»	151,8	130,8	16
40	33	МКК «Московский областной фонд развития микрофинансирования»	150,2	177,4	-15
41	26	АО «АРБМКК» (бывш. «КРАПМСБ», Красноярский край)	141,9	202,2	-30
42	63	МКК «Сахалинский Фонд развития предпринимательства»	134,1	-	-
43	45	МКК «Фонд содействия МСП Тверской области»	127,4	83,1	53
44	37	МКК «Фонд развития предпринимательства Воронежской области»	121,9	131,5	-7
45	21	МКК «ФПП Республики Мордовия»	121,2	257,4	-53
46	40	«Главный займ»	110,7	96,5	15
47	44	МКК «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым»	109,1	85,6	27
48	49	МКК «ГОСФОНД Поддержки предпринимательства Кемеровской области»	104,7	70,7	48
49	51	НМФК «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области»	85,8	55,4	55
50	52	АО «МКК «Поручитель» (Пензенская область)	83,0	54,4	53
51	46	МКК «Архангельский региональный фонд «Развитие»	75,4	81,4	-7
52	53	МКК «ФСРМСП» (Владимирская область)	61,1	53,8	14
53	48	АНО «АРСГ МФО Нижегородской области»	48,9	70,8	-31
54	47	НО «МКК «Гарантийный фонд для субъектов МСП Оренбургской области»	48,8	73,6	-34
55	43	АО «МКК «Центр микрофинансирования РМ»	44,8	89,2	-50
56	57	«Аванс»	42,3	16,5	157
57	54	«Симплфинанс»	38,8	38,8	0
58	55	МКК «Фонд микрокредитования МСП МО г. Усть-Кут»	22,6	24,6	-8
59	56	МКК «МФ ПМП г. Шахты (Ростовская область)»	22,6	24,6	-8
60	59	«Доброзайм»	22,6	9,3	143
61	58	МКК «Фонд ППиПГ НАО»	13,2	14,6	-10
62	61	«Городская Сберкасса»	6,1	4,5	37
63	60	МКК «ФПП Кочевского МР (Пермский край)»	5,4	6,0	-10

Примечание: компания «ООО «МФК «ОТП Финанс» не раскрыла объем выдачи микрозаймов за 2-е полугодие 2017 года. По нашим оценкам, компания заняла бы 1-е место в рейтинге по объему портфеля.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 3. Ранжирование МФО по объему портфеля микрозаймов ФЛ «до зарплаты» на 01.01.2018

Место в рейтинге на 01.01.2018	Место в рейтинге на 01.01.2017	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.2018						Основные показатели на 01.01.2017						Темп прироста «рабочего» портфеля PDL за 12 мес., %
			Объем портфеля PDL-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн PDL-микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL-микрозаймов без учета просроченной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Объем портфеля PDL-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн PDL-микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL-микрозаймов без учета просроченной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Темп прироста совокупного портфеля за 12 мес., %				
1	3	«Езаём»	1 898,8	1 898,8	н/д	727,3	924,6	924,6	н/д	766,5	105	н/д	105	Темп прироста «рабочего» портфеля PDL за 12 мес., %	
2	4	ГК MoneyMan*	1 752,5	1 752,5	665,4	218,8	801,1	801,1	364,2	177,5	119	83	119		
3	5	«Кредитех Рус»	1 570,2	1 570,2	555,1	712,7	758,5	758,5	447,2	152,9	107	24	107		
4	2	ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)**	1 484,8	754,9	995,8	729,5	1 321,0	522,1	1 171,3	721,4	12	-15	12		
5	1	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (ivus))***	1 329,8	1 329,8	567,1	418,4	1 476,3	1 476,3	530,0	354,4	-10	7	-10		
6	7	«Займер»	942,2	942,2	430,9	98,0	483,7	483,7	274,5	109,4	95	57	95		
7	10	«Конга»	808,4	808,4	801,4	108,6	91,5	91,5	91,5	4,2	784	776	784		
8	8	Webbanki	686,4	292,2	292,2	97,1	289,2	142,4	142,4	85,4	137	105	137		
9	6	«Срочноденьги»	514,2	262,8	326,0	256,0	601,0	131,5	327,3	368,4	-14	0	-14		
10	9	«Платиза»	293,9	293,9	162,9	167,4	117,6	117,6	116,5	101,1	150	40	150		
11	12	«Гринмани»	195,2	195,2	104,9	93,7	56,4	56,4	27,1	52,3	246	287	246		
12	11	«Саммит» («Центр Займов»)	158,6	2,4	60,8	76,3	85,0	-	42,5	134,7	87	43	87		
13	14	«Главный займ»	38,2	-	19,4	17,8	22,6	-	19,1	31,6	69	1	69		
14	13	«МигКредит»	17,6	14,0	8,4	1 763,9	29,3	25,9	9,4	1 361,6	-40	-11	-40		
15	16	«Аванс»	14,6	-	10,2	н/д	5,5	-	4,6	0,5	166	122	166		
16	15	«ВиваДеньги» («Центр Финансовой Поддержки»)	12,1	0,7	1,9	435,0	10,6	0,2	3,0	271,1	14	-37	14		
17	17	«Доброзайм»	5,3	-	1,7	13,8	3,0	-	1,5	7,7	76	19	76		

*Объем портфеля PDL-микрозаймов на балансе ООО «МФК «Мани Мен» 817,3 на 01.01.2018 и 409,7 млн рублей на 01.01.2017 соответственно. Без учета просроченной на 90 и более дней задолженности – 689,4 млн рублей и 378,5 млн рублей соответственно. Капитал юридического лица 218,8 и 177,5 млн рублей соответственно.

**Объем портфеля PDL-микрозаймов на балансе ООО «МФК «Быстроденьги» 922,0 на 01.01.2018 и 840,8 млн рублей на 01.01.2017 соответственно. Без учета просроченной на 90 и более дней задолженности – 889,3 млн рублей и 806,9 млн рублей соответственно.

***Объем портфеля PDL-микрозаймов на балансе ООО «МФК «СМСФИНАНС» 389,5 млн рублей на 01.01.2018, на балансе ООО «МФК 4ФИНАНС» 199,0 млн рублей соответственно.

Источники: РАЕХ (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО, ЦБ РФ

Таблица 4. Ранжирование МФО по объему выданных микрозаймов ФЛ «до зарплаты» за 2-е полугодие 2017 года

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Объем выданных РДЛ-микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем РДЛ-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2017 г. уже получившим займы в компании и/или клиентам, млн руб.	Объем выданных РДЛ-микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем РДЛ-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2016 г. уже получившим займы в компаниях и/или клиентам, млн руб.	Темп прироста выданных РДЛ-микрозаймов за 2-е пол. 2017 г. к 2-е пол. 2016 г., %
1	1	ГК Equanta (бывш. «БыстроДеньги и Турбозайм»)	6 151,0	4 637,4	371,4	5 404,8	3 255,4	199,7	14
2	3	«Езаём»	2 131,4	2 131,4	н/д	1 478,5	1 478,5	н/д	44
3	5	MoneyMan	1 989,0	1 989,0	1 507,3	1 185,5	1 185,5	859,2	68
4	6	«Займер»	1 926,4	1 926,4	1 666,9	968,4	968,4	856,8	99
5	4	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (vividus))	1 777,8	1 777,8	1 265,0	1 442,2	1 442,2	1 076,8	23
6	7	«Кредитех Рус»	1 725,2	1 725,2	1 236,4	957,5	957,5	641,3	80
7	2	«СрочноДеньги»	1 448,8	657,4	1 328,9	1 487,0	335,4	1 314,9	-3
8	9	Webbankir	1 205,3	1 205,3	1 061,5	523,1	523,1	452,6	130
9	8	«Платиза»	657,5	657,5	602,8	672,0	672,0	599,7	-2
10	13	«Конга»	436,7	436,7	65,5	91,5	91,5	0,9	377
11	10	«Саммит» («Центр Займов»)	317,8	10,3	245,5	240,4	-	214,9	32
12	12	«Гринмани»	275,0	275,0	н/д	93,9	93,9	н/д	193
13	11	«Главный займ»	110,7	-	102,5	96,5	-	89,9	15
14	14	«МигКредит»	54,7	45,9	30,5	40,1	34,0	13,1	36
15	16	«Аванс»	42,3	-	35,0	16,5	-	12,1	157
16	15	«ВиваДеньги» («Центр Финансовой Поддержки»)	15,4	1,4	3,3	31,2	0,2	6,8	-51
17	17	«Доброзайм»	8,9	-	7,0	6,1	-	4,8	46

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 5. Ранжирование МФО по объему портфеля потребительских микрозаймов ФЛ на 01.01.2018

Место в рейтинге на 01.01.2018	Место в рейтинге на 01.01.2017	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17				Темп прироста совокупного портфеля за 12 мес., %	Темп прироста «рабочего» портфеля за 12 мес., %
			Объем портфеля ИЛ-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн ИЛ-микрозаймов, млн руб.	Портфель ИЛ-микрозаймов без учета просроченной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Объем портфеля ИЛ-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн ИЛ-микрозаймов, млн руб.	Портфель ИЛ-микрозаймов без учета просроченной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.		
1	1	«МигКредит»	3 461,3	963,1	2 523,8	1 763,9	2 607,8	395,0	1 727,7	1 361,6	33	46
2	2	«ВиваДеньги» («Центр Финансовой Поддержки»)	1 196,0	47,6	541,8	435,0	923,8	8,0	475,5	271,1	29	14
3	3	«Лига Денег»	946,8	-	609,7	46,5	614,4	-	490,0	-134,2	54	24
4	6	ГК MoneyMan*	742,2	742,2	384,5	218,8	265,6	265,6	191,9	177,5	179	100
5	5	«Форвард»	648,4	-	616,8	49,7	287,9	-	285,7	25,8	125	116
6	7	«Профиреал»	440,3	-	273,1	338,7	207,3	-	164,1	77,9	112	66
7	4	«Саммит» («Центр Займов»)	305,0	24,9	227,9	76,3	376,8	-	234,4	134,7	-19	-3
8	9	«Выручай-Деньги»	203,9	-	186,3	13,2	43,4	-	34,6	11,1	369	438
9	8	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (vivid))	138,9	138,9	64,9	418,4	133,6	133,6	83,0	354,4	4	-22
10	10	«ЭйрПоанс» (Vivid)	109,6	109,6	79,4	72,5	21,7	21,7	15,5	20,5	406	412
11	13	«Гринмани»	17,9	17,9	17,9	93,7	-	-	-	52,3	-	-
12	14	ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	16,3	15,6	15,9	729,5	-	-	-	721,4	-	-
13	12	«Городская Сберкасса»	4,6	-	4,6	290,5	1,0	1,0	1,0	219,8	382	382
14	11	«Доброзайм»	2,6	-	2,3	13,8	2,9	-	1,0	7,7	-11	125

*Без учета AmtoPay. Объем портфеля ИЛ-микрозаймов на балансе ООО «МФК «Мани Мен» 641,9 на 01.01.2018 и 200,9 млн рублей на 01.01.2017 соответственно. Без учета просроченной на 90 и более дней задолженности – 475,9 млн рублей и 198,0 млн рублей соответственно.

**Объем портфеля ИЛ-микрозаймов на балансе ООО «МФК «СМСФИНАНС» 48,4 млн рублей на 01.01.2018, на балансе ООО «МФК 4ФИНАНС» 18,1 млн рублей соответственно.

Примечание: компания «ООО «МФК «ОТП Финанс» не раскрыла объем портфеля микрозаймов на 01.01.18. По нашим оценкам, компания заняла бы 1-е место в рейтинге по объему портфеля. Компания «ООО «МФК «Домашние Деньги» не раскрыла объем портфеля микрозаймов, а заняла бы место в топ-3 рейтинга по объему выдачи.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 6. Ранжирование МФО по объему выданных потребительских микрозаймов ФП за 2-е полугодие 2017 года

Место в рейтинге на 01.01.2018	Место в рейтинге на 01.01.2017	Наименование МФО	Объем выданных Л-микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем Л-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2017 г. уже получившим займы в компании клиент-там, млн руб.	Объем выданных Л-микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем Л-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2016 г. уже получившим займы в компании клиент-там, млн руб.	Темп прироста выдач, 2-е пол. 2017 г. / 2-е пол. 2016 г., %
1	1	«МигКредит»	3 042,6	856,5	1 380,7	2 130,1	448,8	1 127,7	43
2	5	MoneyMan	964,4	964,4	964,4	340,6	340,6	340,6	183
3	2	«ВиваДенги» («Центр Финансовой Поддержки»)	641,1	52,9	214,7	594,7	9,1	216,3	8
4	3	«Лига Денег»	622,3	н/д	н/д	503,2	н/д	н/д	24
5	6	«Форвард»	488,2	-	н/д	323,8	-	н/д	51
6	4	«Саммит» («Центр Займов»)	365,7	43,7	289,5	483,4	-	411,6	-24
7	7	«Профиреал»	239,1	-	н/д	148,6	-	н/д	61
8	9	«Выручай-Деньги»	147,7	-	47,3	35,9	-	9,7	312
9	10	«ЭйрПоанс» (Kivik)	130,7	130,7	86,4	21,9	21,9	19,5	497
10	8	ГК «СМСФИНАНС» (в том числе 4финанс (vivus))	104,8	104,8	104,8	136,5	136,5	136,5	-23
11	13	«Тринмани»	29,1	29,1	н/д	-	-	-	-
12	14	ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	19,5	19,5	15,5	-	-	-	-
13	11	«Доброзайм»	13,6	-	9,7	3,2	-	2,3	328
14	12	«Городская Сберкасса»	5,0	-	-	1,3	-	-	279

Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 7. Рейтинг МФО по объему портфеля микрозаймов ЮЛ и ИП на 01.01.2018

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17				Темп прироста совокупного портфеля микрозаймов за 12 мес., %	Прирост просроченной свыше 90 дней задолженности за 12 мес., п. п.
			Объем портфеля микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрозаймов, %	Объем портфеля займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.	Объем портфеля микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрозаймов, %	Объем портфеля займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.		
1	2	МКК «Удмуртский фонд развития предпринимательства»	821,6	9,2	59,7	779,6	699,3	11,3	59,7	714,2	17	-2,2
2	1	АНО «МФК «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»	805,5	5,2	-	940,5	742,6	7,4	-	749,0	8	-2,3
3	8	МКК «Фонд микрофинансирования Краснодарского края»	622,5	0,2	-	865,5	380,9	0,3	-	510,5	63	0,0
4	4	Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания»	593,7	5,0	-	813,5	474,1	4,1	-	703,9	25	0,9
5	3	МКК «ФПП Республики Мордовия»	517,2	8,6	-	624,6	574,6	6,0	-	586,2	-10	2,6
6	12	МКК «Фонд «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»	469,0	0,6	-	484,2	336,6	0,9	-	360,4	39	-0,3
7	5	НО «Ставропольский краевой фонд микрофинансирования»	454,3	2,1	-	503,9	440,3	1,6	-	447,3	3	0,4
8	9	АО «Микрофинансовая компания Пермского края»	446,3	0,3	40,5	371,2	361,5	0,0	-	371,2	23	0,2
9	11	МКК «ФПМП Хабаровского края»	423,0	0,9	33,2	491,5	348,6	1,5	85,8	458,9	21	-0,6
10	15	МКК «Фонд РП Республики Саха (Якутия)»	423,0	5,3	324,1	1486,0	285,1	5,1	402,5	1389,6	48	0,3
11	7	МКК «Фонд микрофинансирования НСО» (Новосибирск)	413,5	0,1	-	591,0	395,6	0,2	-	562,5	5	-0,1
12	10	МКК Вологодской области «Фонд поддержки МСП»	396,8	5,4	74,8	692,9	359,2	6,0	95,1	569,8	10	-0,6
13	13	НО «МКК «Фонд микрофинансирования Орловской области»	387,4	0,2	-	383,7	319,2	0,4	-	329,9	21	-0,1
14	14	НММК «Тилецкий областной фонд поддержки предпринимательства»	385,7	3,1	55,7	748,4	308,8	1,3	58,6	686,7	25	1,8
15	6	АНО «АПМБ» (Республика Чувашия)	362,4	2,5	19,2	429,0	423,5	2,5	34,4	340,0	-14	0,0

Продолжение таблицы 7

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17				Темп прироста совокупного портфеля микрораймов за 12 мес., %	Прирост просроченной свыше 90 дней задолженности за 12 мес., п. п.
			Объем портфеля микрораймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрораймов, %	Объем портфеля займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.	Объем портфеля микрораймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрораймов, %	Объем портфеля займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.		
16	18	НМО «АФМ» (Алтайский край)	346,5	2,2	-	516,2	260,2	5,4	-	398,3	33	-3,2
17	16	АНО «Башкирская микрокредитная компания»	346,0	1,8	-	392,6	280,7	3,2	-	315,1	23	-1,4
18	21	МКК «Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства»	328,5	1,1	-	560,8	228,2	1,2	5,3	536,7	44	-0,1
19	19	МКК «Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства»	319,2	0,5	3,0	375,9	254,2	0,6	3,7	346,4	26	-0,1
20	17	АО «АРБМКК» (бывш. «КРАПМСБ», Красноярский Край)	298,1	5,0	47,1	812,7	269,7	7,6	50,4	714,5	11	-2,6
21	23	МКК «Фонд развития предпринимательства Воронежской области»	279,6	0,2	-	314,6	196,1	0,1	-	251,4	43	0,1
22	20	МКК «Московский областной фонд развития микрофинансирования»	275,3	4,1	-	334,4	242,4	3,0	-	333,4	14	1,2
23	24	МКК «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым»	242,5	0,4	-	307,6	169,9	0,6	-	225,8	43	-0,2
24	22	МКК «Архангельский региональный фонд «Развитие»	222,7	26,0	-	277,7	207,1	8,0	-	217,0	7	18,1
25	27	МКК «Сахалинский Фонд развития предпринимательства»	206,9	0,7	-	216,3	142,5	0,1	-	146,3	45	0,6
26	26	МКК «Фонд содействия МСП Тверской области»	185,6	2,4	9,2	598,3	149,9	1,5	12,4	534,5	24	0,8
27	25	НМФК «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области»	184,0	6,0	-	230,9	164,8	3,2	-	167,0	12	2,7
28	28	МКК «ГОСФОНД Поддержки предпринимательства Кемеровской области»	176,3	8,0	-	661,1***	142,4	18,1	-	657,0	24	-10,0
29	30	МКК «ФСРМСП» (Владимирская область)	147,8	1,8	9,9	219,1	107,2	3,0	12,5	148,1	38	-1,1
30	34	АО «МКК «Поручитель» (Пензенская область)	133,7	1,2	-	158,6	83,1	6,0	-	99,3	61	-4,8

РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА:
К НОВЫМ ВЫЗОВАМ

Окончание таблицы 7

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17				Темп прироста совокупного портфеля микрозаймов за 12 мес., %	Прирост просроченной свыше 90 дней задолженности за 12 мес., п. п.
			Объем портфеля микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрозаймов, %	Объем портфеля микрозаймов, млн руб. (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.	Объем портфеля микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Уровень просроченной свыше 90 дней задолженности в портфеле микрозаймов, %	Объем портфеля микрозаймов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Капитал и целевое финансирование, млн руб.		
31	29	АУ «МКК «Центр микрофинансирования РМ»	102,4	13,0	-	127,5	116,8	10,3	-	127,5	-12	2,7
32	32	НО «МКК «Гарантийный фонд для субъектов МСП Оренбургской области»	98,8	0,1	-	104,8	96,1	0,8	-	104,8	3	-0,7
33	31	МКК «МФ ПМП г. Шахты» (Ростовская область)	96,6	2,6	-	96,6	96,6	9,9	-	96,6	0	-7,3
34	33	АНО «АРСГ МФО Нижегородской области»	89,7	0,2	-	848,0	95,0	0,9	-	679,4	-6	-0,7
35	36	МФК «Столичный Залоговый Дом» (СapMoney)	35,1	0,0	35,1	526,9	19,7	0,0	-	144,6	78	0,0
36	35	МКК «Фонд микрокредитования МСП МО г. Усть-Кут»	34,0	6,6	-	36,9	34,7	9,5	-	36,3	-2	-2,9
37	37	МКК «СимплФинанс»	30,0	12,7	651,5*	26,9	15,4	0,0	400,7*	0,8	95	12,7
38	43	МКК «АльфаСитиФинанс»	28,9	0,0	-	1,8	-	-	-	-	-	-
39	38	МКК «Фонд ППИП НАО»	22,8	0,0	-	69,7	15,1	0,0	-	20,5	51	0,0
40	40	МКК «ФПП Кочевского МР» (Пермский край)	13,1	5,6	-	14,7	12,8	3,5	-	14,1	2	2,0
41	41	«ЭйрПоанс» (Kviku)	5,3	22,0	-	72,5	7,8	0,0	-	20,5	-33	22,0
42	44	МФК «САММИТ»	3,8	12,2	-	76,3	-	-	-	134,7	-	-
43	42	МФК «ГРИНМАНИ»	1,8	0,0	24,5	93,7	2,2	0,0	10,5	52,3	-18	0,0
44	39	МФК «Городская Сберкасса»	1,0	3,2	407,6**	290,5	13,9	71,8	346,1**	219,8	-93	-68,6
45	45	МФК «СрочныеДеньги»	-	-	74,2	256,0	-	-	106,5	368,4	-	-

* Из 651,5 млн руб. залогом обеспечено 384,7 млн руб. на 01.01.18; из 400,7 млн руб. обеспечено 170,2 млн руб. на 01.01.17.

**Из 407,2 млн руб. залогом обеспечено 186,4 млн руб. на 01.01.18; из 346,1 млн руб. обеспечено 222,1 млн руб. на 01.01.17.

***Предварительные данные.

Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 8. Ранжирование МФО по объему выданных микрозаймов ЮЛ и ИП за 2-е полугодие 2017 года

Место в ранжировании на 01.01.18	Место в ранжировании на 01.01.17	Наименование МФО	Объем выданных микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	Объем выданных микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Темп прироста выданных, 2-е пол. 2017 г. / 2-е пол. 2016 г., %
1	6	МКК «Фонд микрофинансирования Краснодарского края»	412,0	238,6	73
2	1	МКК «Удмуртский фонд развития предпринимательства»	385,3	295,7	30
3	4	АНО «МФК «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»	353,3	259,0	36
4	42	МКК «АльфаСитиФинанс»	307,4	-	-
5	3	НО «Ставропольский краевой фонд микрофинансирования»	268,6	264,8	1
6	11	АО «Микрофинансовая компания Пермского края»	263,3	199,1	32
7	2	Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания»	252,7	286,0	-12
8	9	МКК «ФПМП Хабаровского края»	241,3	223,1	8
9	15	МКК «Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства»	239,6	189,2	27
10	12	НО «МКК «Фонд микрофинансирования Орловской области»	224,4	198,0	13
11	16	НМО «АФМ» (Алтайский край)	212,1	181,3	17
12	19	АНО «Башкирская микрокредитная компания»	209,4	142,6	47
13	14	НМКК «Липецкий областной фонд поддержки предпринимательства»	200,5	194,0	3
14	22	МКК «Фонд РП Республики Саха (Якутия)»	195,3	126,3	55
15	7	МКК «Фонд микрофинансирования НСО» (Новосибирск)	186,2	235,8	-21
16	13	МКК «Фонд «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»	183,2	197,7	-7
17	8	АНО «АПМБ» (Республика Чувашия)	179,5	234,5	-23
18	18	МКК Вологодской области «Фонд поддержки МСП»	166,2	151,1	10
19	21	МКК «Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства»	151,8	130,8	16
20	17	МКК «Московский областной фонд развития микрофинансирования»	150,2	177,4	-15
21	10	АО «АРБМКК» (бывш. «КРАПМСБ», Красноярский край)	141,9	202,2	-30
22	43	МКК «Сахалинский Фонд развития предпринимательства»	134,1	-	-
23	26	МКК «Фонд содействия МСП Тверской области»	127,4	83,1	53
24	20	МКК «Фонд развития предпринимательства Воронежской области»	121,9	131,5	-7
25	5	МКК «ФПП Республики Мордовия»	121,2	257,4	-53
26	25	МКК «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым»	109,1	85,6	27
27	30	МКК «ГОСФОНД Поддержки предпринимательства Кемеровской области»	104,7	70,7	48
28	31	НМФК «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области»	85,8	55,4	55
29	32	АО «МКК «Поручитель» (Пензенская область)	83,0	54,4	53
30	27	МКК «Архангельский региональный фонд «Развитие»	75,4	81,4	-7
31	33	МКК «ФСРМСП» (Владимирская область)	61,1	53,8	14
32	29	АНО «АРСГ МФО Нижегородской области»	48,9	70,8	-31

Окончание таблицы 8

Место в рейтинге на 01.01.18	Место в рейтинге на 01.01.17	Наименование МФО	Объем выданных микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	Объем выданных микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Темп прироста выдач, 2-е пол. 2017 г. / 2-е пол. 2016 г., %
33	28	НО «МКК «Гарантийный фонд для субъектов МСП Оренбургской области»	48,8	73,6	-34
34	24	АУ «МКК «Центр микрофинансирования РМ»	44,8	89,2	-50
35	34	МКК «СимплФинанс»	38,8	38,8	0
36	23	МФК «Столичный Залоговый Дом» (CarMoney)	35,1	108,4	-68
37	35	МКК «Фонд микрокредитования МСП МО г. Усть-Кут»	26,6	29,4	-10
38	36	МКК «МФ ПМП г. Шахты» (Ростовская область)	22,6	24,6	-8
39	37	МКК «Фонд ППИПГ НАО»	13,2	14,6	-10
40	44	МФК «САММИТ»	6,4	-	-
41	39	МКК «ФПП Кочевского МР» (Пермский край)	5,4	6,0	-10
42	38	«ЭйрЛоанс» (Kviku)	4,8	13,9	-65
43	40	МФК «Городская Сберкасса»	1,1	3,2	-64
44	41	МФК «ГРИНМАНИ»	-	0,8	-

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 9. Рейтинг МФО по объему портфеля POS-микрозаймов на 01.01.2018

Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17			
	Объем портфеля POS-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн POS-микрозаймов, млн руб.	Портфель POS-микрозаймов без учета срочной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Объем портфеля POS-микрозаймов, млн руб.	В том числе портфель выданных онлайн POS-микрозаймов, млн руб.	Портфель POS-микрозаймов без учета срочной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Собственный капитал, млн руб.
«Выручай-Деньги»	629,8	н/д	573,8	13,2	485,0	н/д	397,8	11,1
«МигКредит»	335,9	н/д	н/д	1 763,9	-	-	-	1 361,6
«ЭйрЛоанс» (Kviku)	72,2	72,2	44,1	72,5	24,6	24,6	8,7	20,5
ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	0,6	0,6	0,6	729,5	-	-	-	721,4

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 10. Рэнкинг МФО по объему выданных POS-микрозаймов за 2-е полугодие 2017 года

Наименование МФО	Объем выданных POS-микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем POS-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2017 г. уже получавшим займы в компании клиент-там, млн руб.	Объем выданных POS-микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	В том числе выданных онлайн, млн руб.	Объем POS-микрозаймов, выданных за 2-е пол. 2016 г. уже получавшим займы в компании клиент-там, млн руб.
«Выручай-Деньги»	459,2	н/д	146,9	400,5	н/д	108,1
«МигКредит»	350,6	-	-	-	-	-
«ЭйрЛоанс» (Kviku)	80,0	80,0	-	27,8	27,8	-
ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	1,3	1,3	-	-	-	-

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 11. Рэнкинг МФО по объему портфеля залоговых микрозаймов на 01.01.2018

Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.18				Основные показатели на 01.01.17			
	Объем портфеля залоговых микрозаймов, млн руб.	Портфель залоговых микрозаймов без учета срочной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Портфель залоговых займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Собственный капитал, млн руб.	Объем портфеля залоговых микрозаймов, млн руб.	Портфель залоговых микрозаймов без учета срочной свыше 90 дней задолженности, млн руб.	Портфель залоговых займов (свыше 3 млн руб.), млн руб.	Собственный капитал, млн руб.
«Столичный Залоговый Дом» (CarMoney)	1 499,2	1 321,1	0	526,9	406,7	394,5	0	144,6
«Городская Сберкасса» (ФЛ)	124,0	106,2	532,7	290,5	73,3	-	279,2	219,8
«Городская Сберкасса» (ЮЛ и ИП)	-	-	186,4		7,8	н/д	222,1	
«Симплфинанс»	-	-	384,7	26,9	-	-	170,2	0,8
«Саммит» («Центр Займов»)	3,8	н/д	-	76,3	-	-	-	134,7
ГК Equanta (бывш. «Быстроденьги и Турбозайм»)	1,9	н/д	-	729,5	-	-	-	721,4
«Гринмани»	1,8	н/д	-	93,7	2,2	н/д	-	52,3

Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

Таблица 12. Рэнкинг МФО по объему выданных залоговых микрозаймов за 2-е полугодие 2017 года

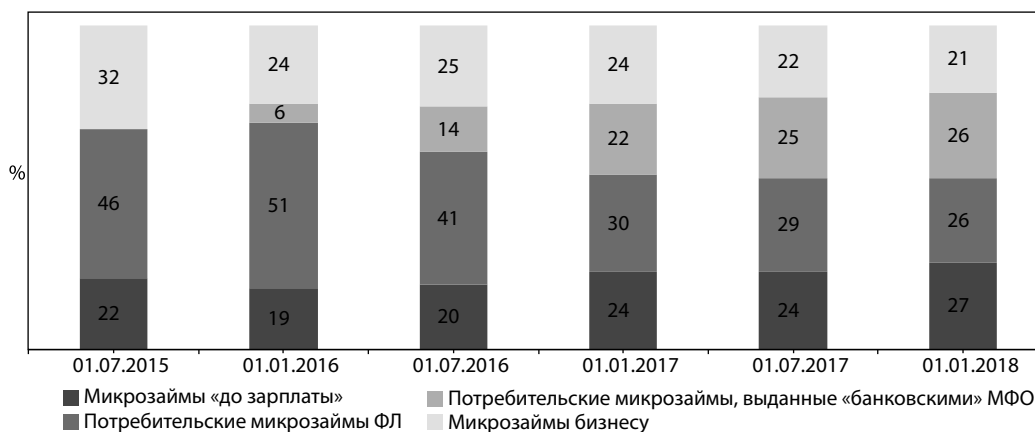
Наименование МФО	Объем выданных залоговых микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Объем залоговых займов (свыше 3 млн руб.), выданных за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Объем выданных залоговых микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	Объем залоговых займов (свыше 3 млн руб.), выданных за 2-е пол. 2016 г., млн руб.
«Столичный Залоговый Дом» (CarMoney)	1 535,4	-	497,7	-
«Городская Сберкасса» (ФЛ)	100,3	213,5	99,9	207,3
«Симплфинанс»	-	171,3	-	181,0

Окончание таблицы 12

Наименование МФО	Объем выданных залоговых микрозаймов за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Объем залоговых займов (свыше 3 млн руб.), выданных за 2-е пол. 2017 г., млн руб.	Объем выданных залоговых микрозаймов за 2-е пол. 2016 г., млн руб.	Объем залоговых займов (свыше 3 млн руб.), выданных за 2-е пол. 2016 г., млн руб.
«Выручай-Деньги»	17,4	-	-	-
«Саммит» («Центр Займов»)	3,7	-	-	-

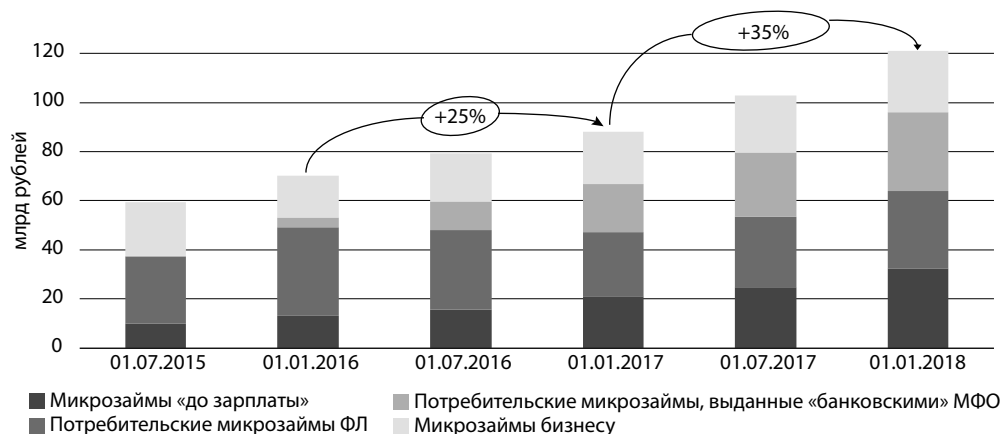
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

График 1. Доля «банковских» МФО в совокупном портфеле достигла 26%



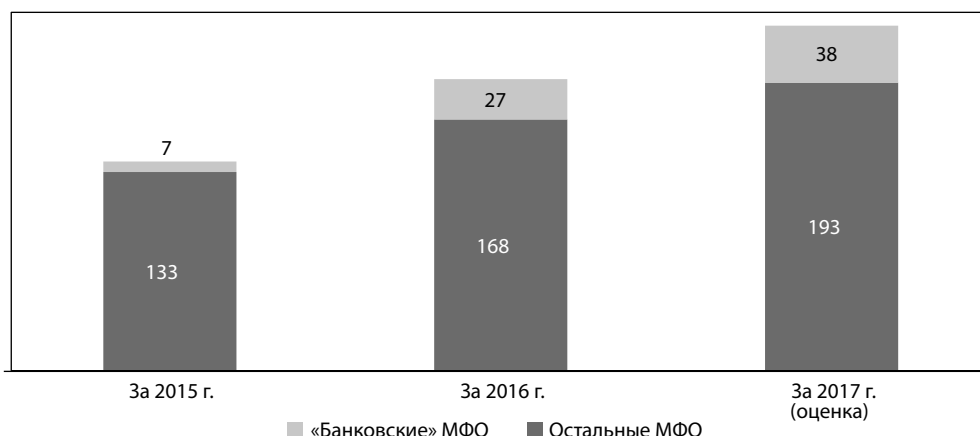
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

График 2. Сегменты микрофинансового рынка продолжают сбалансированный рост на фоне экспансии «банковских» МФО



Источник: Банк России, RAEX (Эксперт РА)

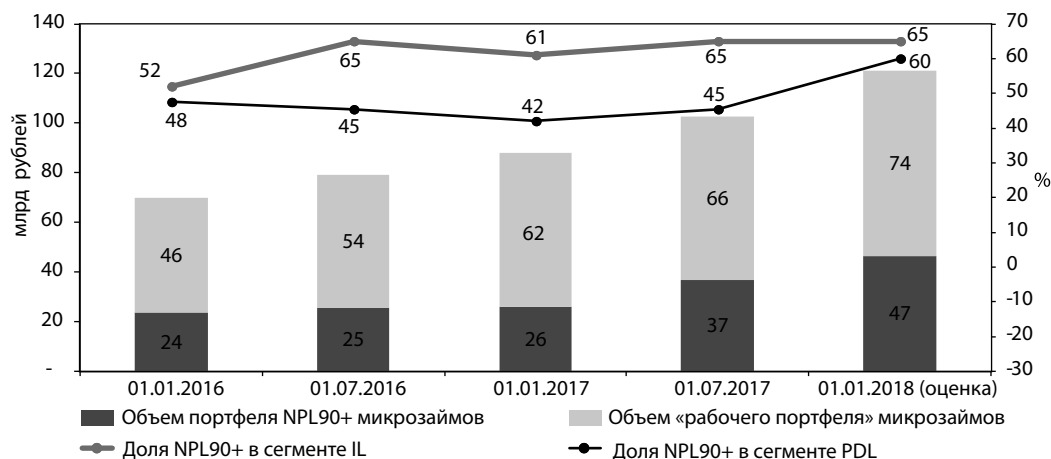
График 3. Объем выдачи микрозаймов устойчиво растет несколько лет подряд



Источник: Банк России, RAEX (Эксперт РА)

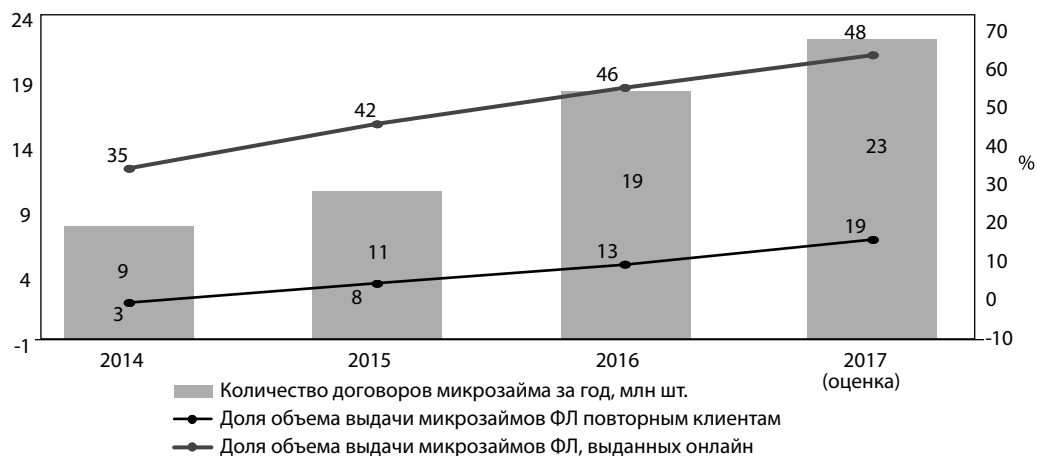
Алексей Нефедов, генеральный директор МФК «Лайм-Займ»: «Число заявок от физических лиц, имеющих в своей кредитной истории информацию по банковским кредитам, существенно возросло. Причину данного увеличения, на мой взгляд, стоит искать главным образом в ужесточении требований к заемщикам со стороны банков. Помимо этого, политика ЦБ по очищению банковского сектора привела к закрытию значительного количества небольших региональных банков, которые в том числе занимались кредитованием населения. Таким образом, определенная часть банковских клиентов также перетекла в МФО».

График 4. Доля просроченной задолженности в портфелях микрозаймов «до зарплаты» резко выросла во 2-м пол. 2017 г. вследствие сокращения объема цессий



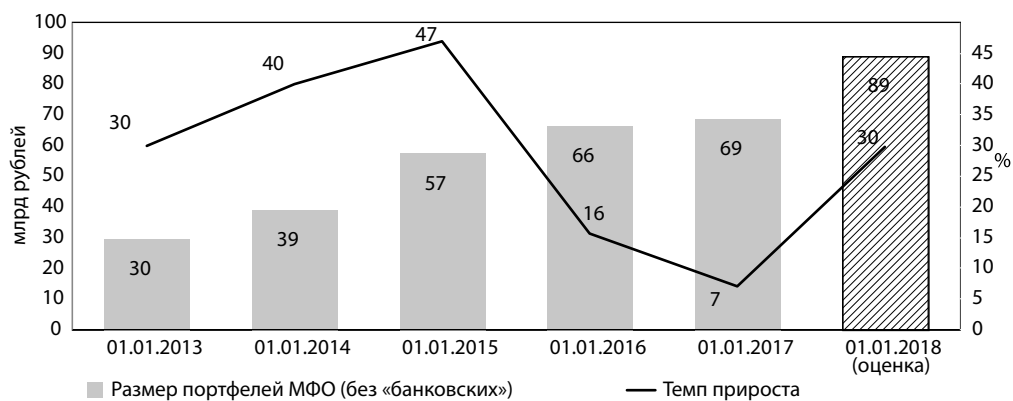
Источник: RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования МФО

График 5. Доля повторных клиентов в выдачах продолжает рост, как и проникновение в онлайн



Источник: Банк России, RAEX (Эксперт РА)

График 6. Согласно оценке RAEX (Эксперт РА), портфель МФО (без учета «банковских») за 2017 год вырос на 30%



Источник: Банк России, RAEX (Эксперт РА)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Алексей Нефедов,
генеральный директор МФК «Лайм-Займ» (ООО)

«Рынок в целом сохранит текущие темпы роста в ближайшие годы за счет последовательного снижения доступности банковского кредитования и экономической ситуации в стране»



– Укажите позитивные (например, расширение возможностей для роста бизнеса) и негативные стороны (вероятное повышение издержек и прочее) получения вашей компанией статуса МФК. Каковы ваши ожидания от получения статуса в перспективе нескольких лет?

– Законодательное деление микрофинансовых организаций на МФК и МКК, в первую очередь, установило правила игры для рынка. На мой взгляд, основная идея подобного деления – в исключении возможности для небольших компаний работать с частным капиталом физических лиц. В данном случае я полностью согласен с регулятором, поскольку установление Центральным банком достаточно жестких требований к нормативам, контролю за риском, минимальному уровню собственного капитала МФК и так далее должно существенно защитить абсолютное большинство неопытных инвесторов, которые не обладают достаточной экспертизой для проведения полноценного due diligence микрофинансовой организации. Это особенно важно при том бурном росте интереса к инвестированию в микрофинансовые компании, который мы наблюдали весь 2017 год.

Также одной из привилегий МФК является возможность проведения удаленной идентификации клиентов. Это особенно важно для работы в сегменте онлайн. С одной стороны, для онлайн-компаний, которые давно на рынке и сумели выполнить все требования регулятора и получить статус МФК, данное законодательное ограничение является существенным преимуществом, поскольку очень сильно повышаются минимальные барьеры входа в онлайн-сегмент для новых игроков. С другой стороны, если мы говорим о развитии диджитализации, повышении конкуренции и прозрачности, то, наверное, стоило бы оставить возможность работать в сегменте онлайн (проводить удаленную идентификацию) и для небольших МКК. Онлайн, или, как нас еще называют, «финтех-компании», как правило, не имеют наличного денежного оборота, все операции проводятся через банки или платежные системы, что делает нас максимально прозрачными для регулятора, налоговых и прочих контролирующих органов.

– Драйвером роста рынка МФО традиционно выступают сегменты, занимающиеся выдачей микрозаймов физлицам. Ожидаете ли вы сохранения подобной тенденции в 2018–2019 годах? За счет каких сегментов / продуктов, по вашему мнению, будет преимущественно происходить рост рынка?

– На наш взгляд, рынок в целом сохранит текущие темпы роста в ближайшие годы. Главным образом, это будет обеспечиваться за счет последовательного снижения доступности банковского кредитования и экономической ситуации в стране. Что касается определения сегментов, которые выступают драйверами данного роста, то тут ситуация неоднозначна. С одной стороны, мы наблюдаем постоянное увеличение спроса граждан на услуги МФО, с другой стороны, постоянное введение новых требований и ограничений делает данные услуги все менее доступными.

По моему мнению, максимальный рост покажут те сегменты, которых в наименьшей степени коснется введение новых ограничений.

– Планирует ли компания выход на другие сегменты микрофинансового рынка в 2018–2019 годах из-за наблюдаемых регулятивных ужесточений в отношении микрозаймов «до зарплаты»? Насколько перспективны смежные направления деятельности и продукты (например, IT-платформы, франшизы, продажа «конвейерных» решений, более «длинные» микрозаймы с пониженной доходностью, розничные агентские продажи финансовых услуг)?

– Мы начали адаптировать нашу бизнес-модель к регуляторным изменениям задолго до их анонсирования регулятором. Помимо так называемых займов до зарплаты мы предлагаем нашим клиентам более дешевые долгосрочные займы. Также ввиду того что мы являемся международной финтех-компанией и обладаем достаточно мощной IT-инфраструктурой и квалифицированными кадрами, мы ведем разработку дополнительных продуктов и услуг на базе нашей технической платформы. В ближайшем будущем наши клиенты в России смогут получить брендированную карту LIME, оформить страховой полис, не выходя из дома, оплатить коммунальные и другие услуги через нашу систему – все это далеко не полный перечень новшеств, которые мы анонсируем до конца года.

Что касается введения новых ограничений на PDL-сегмент, то тут ситуация опять же неоднозначна. С одной стороны, снижение ставок и введение так называемых иксов действительно может очистить рынок от некоторых компаний, которые работают на предельных значениях ПСК. С другой стороны, будем ли мы наблюдать в данной ситуации перетекание клиентов к другим участникам легального рынка или к серым кредиторам – покажет время. На мой взгляд, нелегальный рынок выступает главным бенефициаром от ужесточения законодательства. Достаточно часто в ряде СМИ мы можем лицезреть картину, когда проводится аналогия между введением новых ограничений и последующим снижением количества МФО в реестре ЦБ. Действительно, такая динамика имеет место, но является ли это благом для потребителя? Приведу простой пример, который, на мой взгляд, достаточно хорошо отражает ситуацию в целом по стране. Я родился и вырос в небольшом моногороде с населением в 40 тыс. человек. В 2015 году в этом городе и ближайших населенных пунктах действовало четыре легальных МФО. На текущий момент функционирует только одна компания, и та, скорее всего, работает до первой проверки, поскольку осуществить, например, переход на ЕПС (который стал обязательным с 1 января 2018 года) без наличия квалифицированных кадров и капитала очень сложно, мы убедились в этом на собственном опыте. Уход с рынка легальных компаний не привел к ситуации, что люди стали меньше занимать, наоборот, население плавно начало перетекать к серым кредиторам, имеющим явно криминальное прошлое. Я более чем уверен, что такая ситуация не уникальна только для данного конкретного моногорода, ее можно наблюдать повсеместно, и чем дальше от федерального центра располагается населенный пункт, тем более извращенные формы подобное явление принимает вид. Тут вспоминается анекдот. Встречается легальный микрофинансист и серый кредитор. Микрофинансист спрашивает: «Как у тебя с просроченной задолженностью дела обстоят?» На что серый кредитор отвечает: «А что такое просроченная задолженность? Мне все платят». Не смешно, но текущее положение дел достаточно хорошо отражает.

– Насколько для компании высоки риски изменения регулирования PDL-микрозаймов (например, по аналогии с Грузией, где подобный вид деятельности был достаточно резко запрещен в конце 2016 года)?

– Любое изменение в законодательстве сопряжено с тем, что компания вынуждена направлять капитал не на развитие и улучшение клиентского сервиса, а на адаптацию бизнес-процессов к этим изменениям. На мой взгляд, главный риск для PDL-компаний не в планируемом ужесточении регулирования, а в отсутствии определенности, отсутствии четкой дорожной карты развития данного сегмента. Для любого бизнеса очень сложно развиваться, когда горизонт планирования ограничен шестью месяцами. Любые бюджеты, планы и прогнозы приходится пересматривать, что, в принципе, нормально, но, когда вводные параметры для планов меняются так часто и так кардинально, это, конечно, не добавляет оптимизма.

Также, на мой взгляд, наиболее сильно данные ограничения ударят по сегменту онлайн-займов, который на текущий момент является самым прозрачным (ввиду отсутствия наличного денежного оборота), технически продвинутым и передовым по качеству обслуживания клиентов. Текущие бизнес-модели финтех-компаний подразумевают достаточно высокие транзакционные издержки, связанные с выдачей займа и оценкой клиента. Попытаюсь раскрыть идею на простом примере: регулятор предлагает специальный продукт PDL с максимальной переплатой 30%. Затраты кредитора на транзакционные издержки, связанные с организацией выдачи и погашения займа, составляют 5%; от 4 до 9% добавляют расходы по оценке платежеспособности и идентификации клиента. Таким образом, только базовые затраты варьируются от 9 до 14% от суммы займа. Не уверен в жизнеспособности данного продукта у онлайн-компаний.

– Насколько сильно на рынок повлиял закон о коллекторских агентствах? Прокомментируйте влияние этого закона на бизнес МФО в РФ.

– Большинство крупных компаний имеет собственные службы взыскания, поскольку коллекторские агентства (КА) далеко не всегда могут предложить адекватные ставки по агентским договорам. Главным образом, это связано с небольшой средней суммой долга по сравнению, например, с теми же розничными банками – портфель задолженности в 1 млн рублей для банка состоит из 8–10 договоров, аналогичный миллионный портфель для МФО может достигать 70–90 договоров. Что касается влияния закона на бизнес МФО, то, конечно же, компаниям пришлось инвестировать в IT-инфраструктуру, которая подсчитывает количество взаимодействий, фиксирует факты обращений должников, записывает разговоры и так далее. Наиболее крупные компании развернули такие комплексы на своей стороне, компании поменьше, скорее всего, были вынуждены доверить процесс взыскания профессиональным коллекторам. На мой взгляд, те компании, которые инвестировали в изменение бизнес-процессов и сохранили собственные службы взыскания, не сильно почувствовали влияние данного закона. Те же компании, которые были вынуждены передать свои портфели по агентской схеме в коллекторские агентства, почти наверняка столкнулись со снижением сборов и ростом NPL. Это ни в коем случае не связано с тем, что профессиональные коллекторы работают хуже, просто даже крупные КА не имеют возможности подогнать механизм сбора под особенности той или иной компании. Например, в нашей компании работа с должником, который получил заем на карту, отличается от работы с должником, который получил денежные средства через систему Contact. То же самое справедливо и для нового или повторного клиента. И если внутри компании мы можем влиять на эти процессы и постоянно совершенствовать организацию работы именно с нашими клиентами, то, к сожалению, сторонние партнеры не могут предложить нам подобной гибкости.

– Начало 2018 года ознаменовалось вступлением в полную силу требований по созданию резервов по просроченным займам. Как завершение льготного периода сказалось на вашей компании? В какой степени, по вашему мнению, резервные требования отразятся на участниках рынка (приросте портфелей, капитала, прибыли в 2018 году)?

– Мы немного опередили рынок и начислили резервы в полном объеме осенью 2017 года. Разумеется, это привело к снижению собственного капитала, но я не скажу, что данное изменение как-то негативно на нас отразилось. Требование увеличить резервы достаточно серьезно ударило по компаниям, основу портфеля которых составляют «короткие» займы и которые имеют высокую кредитную нагрузку. У нас в этом плане достаточно сбалансированный портфель и низкий уровень кредиторской задолженности, поэтому даже столь серьезное изменение в резервировании не потребовало от нас докапитализации бизнеса, чтобы соблюдать нормативы МФК. Что касается влияния данных изменений на рынок в целом, то, я думаю, компаниям придется серьезно пересмотреть структуру расходов и кредитную политику, чтобы оставаться прибыльными.

– Использует ли компания показатели Debt-to-Income / Payment-to-Income при оценке платежеспособности заемщика? Какой уровень этих показателей является предельным, исходя из сложившейся практики в вашей компании?

– На мой взгляд, индекс DTI оправдывает себя только при одновременном удовлетворении двух условий. Во-первых, кредитор должен иметь возможность получить достоверные сведения об уровне дохода клиента. В настоящий момент у МФК нет доступа к данным из ПФР или ФНС. Во-вторых, даже если такая возможность появится, то далеко не все клиенты МФО имеют белую зарплату, что опять же будет влиять на реальное значение индекса DTI.

Тем не менее, используя сведения, которые нам предоставил клиент, а также дополнительные общедоступные источники информации, мы рассчитываем DTI и применяем этот индекс в нашей скоринговой модели. На разных временных промежутках данный показатель имел разную статистическую значимость. В любом случае мы никогда не выдадим человеку заем, если уровень DTI с учетом выплаты по нашему займу выше порога 0,7. При этом индекс Gini нашей модели принятия решений находится в интервале 0,6–0,7.

– Выдает ли ваша компания микрозаймы тем, кто имеет кредит (-ы) в банках? Как изменилась динамика выдач подобным заемщикам на протяжении последних двух лет?

– Да, безусловно. Но наличие или отсутствие банковской кредитной истории не считается обязательным фактором при рассмотрении заявки. Тем не менее если говорить о динамике выдач этой категории клиентов, то число заявок от физических лиц, имеющих в своей кредитной истории информацию по банковским кредитам, существенно возросло. Причину данного увеличения, на мой взгляд, стоит искать главным образом в ужесточении требований к заемщикам со стороны банков. Помимо этого, политика ЦБ по очищению банковского сектора привела к закрытию значительного количества небольших региональных банков, которые в том числе занимались кредитованием населения. Таким образом, определенная часть банковских клиентов также перетекла в МФО.

Если говорить о динамике, то в 2016 году примерно 17% клиентов имели в своей кредитной истории информацию как минимум об одном банковском кредитном продукте: как правило, это была кредитная карта. Сейчас число заявителей с наличием банковской кредитной истории немногим более 30%.

– Прокомментируйте, пожалуйста, как изменился спрос банковских отказников на микрозаймы в течение последних двух лет? Ожидаете ли вы увеличения притока подобных заемщиков в 2018–2019 годах?

– Спрос увеличился кратно. Более того, мы уверены, что данная тенденция сохранится и в будущем. Что самое удивительное, качество отказников постоянно повышается, что явно свидетельствует о том, что кредитные политики банков ужесточаются. Также стоит отметить еще два фактора, связанных с данной категорией клиентов: во-первых, начиная с конца 2016 года, мы наблюдаем ощутимое снижение средней суммы, которую запрашивают эти клиенты, и, во-вторых, географический вектор по их заявкам смещается в сторону небольших населенных пунктов и моногородов. Одно из преимуществ финтех-МФО как раз и заключается в том, что мы можем обслуживать клиентов на всей территории страны, в том числе даже там, куда не могут добраться не то что банки, но и МФО, которые выдают займы через физические отделения.

– Насколько распространена практика выдачи микрозаймов клиентам на погашение задолженности перед другими МФО / банками?

– По данным опросов, проводимых нашей службой маркетинга, только 4,7% от общего числа клиентов используют полученный заем для расчета по имеющимся обязательствам. Одной из наиболее распространенных причин их обращения в МФО является задержка заработной платы. Если

в 2016 году данную причину отметили 13% наших заемщиков, то в 2017 году их доля увеличилась до 19,6%. Таким образом, предоставляя фондирование данной категории граждан, мы сглаживаем социальную напряженность в обществе, как бы громогласно это ни звучало.

– Каков, по вашим ожиданиям, будет эффект от внедрения базового стандарта по управлению рисками МФО? Каковы основные проблемы соответствия МФК и МКК базовым стандартам СРО в части риск-менеджмента и клиентских отношений?

– С момента внедрения базового стандарта по управлению рисками, утвержденного ЦБ, прошло достаточно времени. Появилось требование не только разработать документы по управлению рисками, но и задействовать отдельного риск-менеджера или даже сформировать соответствующее структурное звено. Разумеется, все компании заинтересованы в минимизации рисков и выстраивании долгосрочных партнерских отношений со своими клиентами. Но, помимо желания, необходимо также трезво оценивать возможности участников рынка. Организация структурного подразделения с нуля, если ранее в компании оно отсутствовало, достаточно нетривиальная задача. Прежде всего, количество профессиональных «рисковиков» за пределами МКАД, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Переманивать готовых банковских специалистов также не решение проблемы в силу специфики бизнеса МФО и иного подхода к оценке данных рисков. Единственный, на мой взгляд, рациональный выход из этой ситуации – выращивать таких специалистов самостоятельно. В контексте нашей компании мы пошли именно по такому пути. Департамент риска был сформирован еще в конце 2015 года, но в полной мере мы ощутили его важность и необходимость, только когда увидели положительный экономический результат от его работы.

Также отмечу, что крупные компании уже давно контролирует риски и внедрение стандарта не сильно повлияло на сложившиеся бизнес-процессы. Небольшие компании, почти наверняка, на первом этапе, будут соблюдать стандарты формально. По мере развития бизнеса этих компаний, будет приходить и осознание важности соблюдения данных стандартов.

– Ведет ли компания управленческую отчетность в соответствии с МСФО? Готовы ли МФК к внедрению стандартов МСФО? Если да, то в какой перспективе?

– Наша компания ведет консолидированную управленческую отчетность по МСФО с 2015 года. В случае введения стандарта МСФО мы будем готовы к его исполнению с первого дня.

Алексей Басенко,
генеральный директор ООО МКК SimpleFinance

«Успех ждет тех кредиторов, которые смогут предложить МСБ наиболее широкую линейку кредитных продуктов»



– Укажите позитивные (например, расширение возможностей для роста бизнеса) и негативные стороны (вероятное повышение издержек и прочее) от получения вашей компанией статуса МКК.

– SimpleFinance работает в сегменте финансирования МСБ, и статус МКК нас устраивает как с точки зрения регулярной нагрузки, так и возможностей. Статус МФК позволяет лучше диверсифицировать источники фондирования, но и влечет дополнительные издержки.

– Какие продукты МФО, предоставляемые малому бизнесу, по вашему мнению, будут наиболее востребованы в 2018 году?

– Мы считаем, что успех ждет тех кредиторов, которые смогут предложить МСБ наиболее широкую линейку кредитных продуктов в сочетании с нужными для бизнеса продуктами партнеров, такими как РКО, страхование, необходимые сервисы и прочее. Иными словами, востребована будет экосистема, ориентированная на потребности клиентов и предлагающая релевантные предложения. Наша продуктовая линейка состоит из факторинга, тендерных займов, займов на исполнение контрактов, займов под залог коммерческой и жилой недвижимости, классических беззалоговых займов — это позволяет закрывать большинство потребностей клиентов МСБ. Из некредитных продуктов мы предлагаем клиентам сервис по получению банковских гарантий TenderHub и онлайн-краудфандинговую площадку SimplyFi.

– Как вы оцениваете перспективы развития тендерного микрокредитования и госфакторинга в 2018–2019 годах?

– До середины 2019-го тендерные займы будут востребованным продуктом со стороны клиентов, после 1 июля 2019 года их доля, вероятно, ощутимо сократится в связи появлением возможности использовать банковские гарантии. Однако в меньших объемах этот продукт продолжит существовать. Что касается госфакторинга, мы с интересом смотрим на данный рынок; в рамках комплексного предложения (тендерный заем — банковская гарантия — заем на исполнение контракта — факторинг) мы видим значительные перспективы в этом направлении.

– Какая часть бизнеса вашей компании ориентирована на более крупные займы? Как скажется на бизнесе вашей компании проект Минфина по увеличению предельной суммы микрозайма с 3 до 5 млн рублей?

– Несмотря на работу в сегменте МСП, доля классических микрозаймов до 3 млн является самой маленькой частью портфеля по сравнению с факторингом, тендерными и займами под залог недвижимости. Таким образом, существенного влияния на бизнес данные изменения не окажут.

– Почему микрозаймы МСП пока не демонстрируют бурного роста, несмотря на сохранение в банках жестких залоговых требований по кредитам субъектам данного сегмента? Достаточно ли действующих форм господдержки для его наращивания?

– С нашей точки зрения, классические микрозаймы для МСП являются далеко не самым удобным и дешевым продуктом по сравнению с факторингом, займами на исполнение контрактов и лизингом, которые демонстрируют значительный рост в последнее время. По мнению наших

клиентов, ключевыми факторами при выборе кредитора являются скорость принятия решения и качество сервисов. Когда меры господдержки МСП будут соответствовать этим критериям, бизнес сам отметит их как эффективные.

– С какими сложностями столкнулась ваша компания при переходе на единый план счетов (ЕПС)?

– Сложности перехода на ЕПС больше всего проявились при отсутствии вендоров, которые не ориентируются на наш бизнес (предоставляющий широкий спектр услуг, как факторинг, и так далее), в высокой стоимости по внедрению программного обеспечения, живой нормативной базе и коротких сроках.

– Каким, по вашим ожиданиям, будет эффект от внедрения базового стандарта по управлению рисками МФО? Каковы основные проблемы соответствия МФК и МКК базовым стандартам СРО в части риск-менеджмента и клиентских отношений?

– Данный стандарт в большей степени затронет МФО, работающие в сегменте PDL&IL; существенного влияния на МФО, предоставляющие услуги МСП, он не окажет.

– Ведет ли ваша компания управленческую отчетность в соответствии с МСФО? Готовы ли МФК к внедрению данных стандартов? Если да, то в какой перспективе?

– SimpleFinance с момента основания ведет отчетность по МСФО, более того, аудиторами являются компании из Big 4. Таким образом, мы уже готовы к внедрению отчетности по МСФО.

– Планирует ли ваша компания выходить на другие сегменты микрофинансового рынка в 2018–2019 годах?

– В сегменте МСП на данный момент существует большое количество интересных рыночных ниш – мы планируем сфокусироваться на развитии текущих продуктов, параллельно совершенствуя полезные для МСП сервисы, как свои, так и партнеров.

Андрей Бахвалов,
главный исполнительный директор ООО «Домашние деньги»

«По результатам уже первого этапа реформы рынок микрофинансирования стал более инвестиционно привлекательным»



– Каковы основные итоги 2017 года для компании?

– Год был интересным, ярким и богатым событиями. Пожалуй, самым важным для рынка стало разделение его на МФК и МКК. Статус МФК получили только крупные компании, подтвердившие наличие капитала не менее 70 млн рублей, а как следствие, возможность привлекать средства от физических или юридических лиц. По итогам года их не более 60 компаний, то есть 2,5% от общего количества МФО. Мы, кстати, стали одними из первых в стране, кто получил от регулятора статус микрофинансовой компании. С уверенностью можно сказать, что микрофинансовые организации стали полноценными участниками всего финансового процесса страны. Кроме того, в этом году рынок стал более инвестиционно привлекательным. За год количество инвесторов физических лиц выросло в среднем на 20%, а в некоторых регионах темпы прироста достигают 40%. При этом все чаще премиальные клиенты банков (с чеком выше 10 млн рублей) рассматривают крупные МФО в качестве инструмента для приумножения своего капитала.

В прошлом году мы сделали важный шаг на пути к очередному этапу своего развития – приступили к процессу монетизации своей агентской сети, запустив совместные проекты с партнерами. Основными из них стали: телемедицина, юридическая помощь, привлечение клиентов и оформление продукта, как собственного, так и банковского, в рассрочку.

Важным событием для нас также стало то, что команда московского офиса Швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal в России и СНГ оценила нематериальные активы (НМА), принадлежащие ООО «Домашние деньги» и используемые им, на сумму свыше 7,3 млрд рублей. Мы стали первыми на рынке микрофинансирования, кто произвел подобную оценку.

– Каким образом на бизнесе компании скажутся озвученные регулятором предложения по дальнейшему ограничению предела начислений и ставок по микрозаймам?

– Предложенные ЦБ меры отразятся на большинстве игроков – при максимальном уровне ограничений на рынке МФО останется только два сегмента POS (+ рассрочка) и потребительские займы до одного года.

При введении 2,5-кратного коэффициента и ставки 1,5% в день с рынка микрофинансирования уйдут все серые и неэффективные игроки, что станет, безусловно, положительной тенденцией как для отрасли, так и для заемщиков. При этом офлайн-компании, выдающие займы «до зарплаты» до 30 тыс. рублей на срок до одного месяца, продолжат свою деятельность при некотором снижении маржинальности. Таким образом, для рынка установление 2,5-кратного коэффициента можно считать наиболее комфортным.

Следуя дальнейшему плану регулятора, с 1 июля 2019 года будет введен 2-кратный коэффициент, а ставка будет определена на уровне 1% в день – при такой ситуации МФО, выдающие «короткие» займы в точках продаж, перестанут существовать, а среди онлайн-игроков смогут выжить только самые передовые и высокотехнологичные компании, однако они будут работать уже в условиях низкой маржинальности. В рамках последнего этапа по введению ограничительных мер будет установлен

1,5-кратный коэффициент со ставкой 1% в день. Это наиболее жесткое ограничение, так как в подобном случае с рынка уйдут все компании, выдающие займы «до зарплаты», то есть порядка 1 тыс. МФО.

На этом этапе определенное влияние в части снижения маржинальности бизнеса почувствуют и компании, работающие в сегменте installment.

Если говорить о специализированном продукте, предлагающем выдавать 10 тыс. рублей на 15 дней и устанавливающим максимальную переплату в 3 тыс. рублей, то он может быть применим только к очень узкому кругу заемщиков, дефолтность по которым не превышает 5%. Однако при введении максимального фиксированного уровня переплаты вероятность удержать дефолтность портфеля на столь низком уровне крайне мала – у заемщика появится возможность погасить ссуду не в течение двух недель, а, например, через месяц или год, при этом сумма неустойки останется неизменной. Данное предложение имеет право на жизнь, но оно не является альтернативой займам «до зарплаты».

На сегодня существует риск, что в ближайшем будущем мы увидим резкий прирост серых игроков, что сведет на ноль всю ранее проделанную работу по очистке рынка, – потребность населения в займах находится на высоком уровне, а с ужесточением требований банков к клиентам количество потенциальных заемщиков МФО выросло в разы. В реалиях, когда большинство МФО перестанут функционировать, население вынуждено будет идти к тем, кто ведет свою работу вне правового поля.

– Планирует ли группа компаний выход на другие сегменты микрофинансового рынка в 2018–2019 годах из-за наблюдаемых регулятивных ужесточений в отношении сегмента микрозаймов ФЛ? Насколько перспективны смежные направления деятельности и продукты (например, IT-платформы, франшизы, продажа «конвейерных» решений, более «длинные» микрозаймы с пониженной доходностью, розничные агентские продажи финансовых услуг)?

– Как было отмечено ранее, ужесточение регуляторных мер в основном скажется на компаниях, работающих в сегменте «до зарплаты», наша компания представлена в сегменте installment. Поэтому в ближайшие год-два мы продолжим процесс развития комиссионного бизнеса компании, как за счет расширения старых проектов, так и благодаря запуску совершенно новых продуктов. Ожидается, что в 2018 году порядка 50% прибыли нашей компании будет приходиться именно на комиссионные продукты.

– В какой мере на рынок повлиял закон о коллекторских агентствах? Прокомментируйте влияние этого закона на бизнес МФО в России.

– Вступление в силу 230-ФЗ в большей или меньшей степени отразилось на всех игроках финансового сектора: на банках, МФО и, конечно, на самих коллекторских агентствах. На сегодня кредитор и взыскатель ограничены в наборе и частоте действий. Так, они не могут контактировать с должником больше разрешенного количества раз – не более одного в сутки (данное ограничение касается прежде всего звонков и голосовых сообщений с напоминанием о наличии долга). При этом закон, к сожалению, не определяет понятия «контакт» и не учитывает текущего качества связи, вынуждающего осуществлять перезвон в виду многочисленных ее обрывов, а иногда и просто по просьбе самого должника. На практике многие должники используют закон как возможность избежать контактов и пытаются уйти от ответственности. Таким образом, в 2018 году финансовый сектор ожидает, что будут приняты поправки, которые восстановят баланс интересов между всеми сторонами.

Если говорить о влиянии 230-ФЗ на нашу компанию, то мы, скорее, являемся исключением, так как бизнес-модель подразумевает контакт с заемщиком на дому, – это касается как процесса одобрения займа, так и взыскания.

– Начало 2018 года ознаменовалось вступлением в полную силу требований по созданию резервов по просроченным займам. Как завершение льготного периода сказалось на вашей компании? В какой степени, по вашему мнению, резервные требования отразятся на участниках рынка (приросте портфелей, капитала, прибыли в 2018 году)? Насколько труднее выполнить нормативы НМФК компании, входящей в число лидеров рынка, чем небольшому игроку?

– Начисление резервов компанией «Домашние деньги» уже происходит в рамках графика, прописанного ЦБ, и продолжится в рабочем режиме в соответствии с требованием Центробанка. Так что для крупных компаний, подобных нашей, работающих по стандартам ЦБ, значительных изменений не ожидается. Что же касается рынка в целом, то повторяю, что все инициативы ЦБ направлены в первую очередь на очищение сектора, а следовательно, на защиту интересов потребителя.

В силу экономической нестабильности на протяжении последних двух лет на рынке МФО в целом повысился уровень дефолтности, однако нам удалось существенно улучшить этот показатель. На сегодня уровень просроченной задолженности не превышает 20%.

Во многом таким результатам компания обязана собственным IT-разработкам и уникальной системе скоринга, сочетающей бизнес-процессы банка-монолайнера и коллекторского агентства. Такая модель позволяет компании максимально эффективно выстраивать процесс от выдачи займа до его взыскания. Кроме того, компания успешно использует технологии снижения уровня просроченной задолженности через инструменты pre-collection, позволяющие удерживать в графике выплат даже наименее платежеспособных заемщиков.

– Использует ли компания показатели Debt-to-Income / Payment-to-Income при оценке платежеспособности заемщика? Какой уровень этих показателей является предельным, исходя из сложившейся практики в вашей компании?

– Безусловно, мы используем данные показатели при оценке платежеспособности заемщика. Несмотря на ошибочное мнение многих экспертов, что микрофинансовые компании выдают займы всем без разбору, уровень DTI (доля дохода, отдаваемого на погашение ранее оформленного займа) в нашей компании не превышает 17%. Важно отметить, что на протяжении пяти лет он не претерпел никаких существенных изменений. Напомним, что аналогичный показатель в банковском секторе достигает 25–30%.

– Выдает ли ваша компания микрозаймы тем, кто имеет кредит (-ы) в банках? Как изменилась динамика выдач подобным заемщикам на протяжении последних двух лет?

– Безусловно, у нас есть такая категория клиентов, которые имеют просроченный кредит в банке и заем в МФО.

Как показывается статистика, 40% клиентов МФО имеют испорченную кредитную историю, 8% имеют просроченную задолженность до 30 дней (однако она уже не является технической), 20% по определенным причинам (низкий доход, непостоянное место работы, отсутствие филиала банка в населенном пункте) обращаются сразу в МФО, 18% имеют положительную кредитную историю. Стоит отметить, что 14% клиентов МФО не смогли получить кредит в банке по причине отсутствия кредитной истории.

Надо понимать, что аудитория банков и МФО разная. Микрофинансовые организации в силу особенности бизнеса работают с менее платежеспособным населением: здесь средний ежемесячный доход не превышает 30–40 тыс. рублей на семью, и зачастую клиенты не могут его официально подтвердить.

Понимая все эти риски и стремясь удерживать портфель на должном уровне качества, мы внедрили в работу уникальный метод оценки – визуальный скоринг. Несмотря на простоту и отсутствие под ним каких-либо технологий, он позволяет достичь высоких результатов в оценке заемщика. В ходе него

специалист оценивает состояние жилья, ориентированность клиента в районе проживания, поведение в квартире и так далее. Подобный метод позволяет избежать ситуации, когда заемщик снял недвижимость на пару дней для того, чтобы после одобрения суммы исчезнуть из поля зрения кредитора. Благодаря визуальному скорингу, МФО удастся пресечь оформление мошеннических займов. Каждый месяц анкета визуального скоринга дополняется новыми вопросами. Именно визуальный скоринг позволяет с точностью определить платежеспособность клиента и его финансовое положение на текущий момент в отличие от банков, которые оценивают заемщика в большей степени по его прошлой кредитной истории, чем по настоящей ситуации.

– Как изменился спрос банковских отказников на микрозаймы в течение последних двух лет? Ожидаете ли вы увеличения притока подобных заемщиков в 2018–2019 годах?

– В 2017 году многие банки возобновили кредитование физических лиц, однако существенная доля клиентов столкнулась с проблемой, когда из-за испорченной ранее кредитной истории им отказывают в получении кредита, в частности, ипотечного. Таким образом, благодаря МФО заемщикам удастся исправить свою кредитную историю и в перспективе они могут рассчитывать на получение более крупной суммы в банке, например, на покупку автомобиля и недвижимости. На сегодня доля таких клиентов в портфеле МФО не превышает 2–3%, однако в будущем она может вырасти до 5%.

Антон Зиновьев,
основатель компании CarMoney

«С введением регуляторных ограничений многие компании, которые работают в сегментах необеспеченных займов, в том числе PDL, будут вынуждены перестроить свои бизнес-модели, перейти в другие сегменты рынка»



– Каковы отличия деятельности вашей компании от автоломбарда?

– Если вы передали автоломбарду под залог свое транспортное средство, то вы должны его поставить на охраняемую стоянку, то есть вы не сможете пользоваться автомобилем по назначению. Кроме того, нельзя забывать и о серых схемах некоторых организаций, встречающихся среди автоломбардов: когда клиентам предлагается заключить (наряду с договором займа) договор купли-продажи, а позже – договоры лизинга. То есть заемщик временно теряет права на свой автомобиль, а если вовремя не заплатит ломбарду, то может вовсе его лишиться.

CarMoney предлагает иной подход. Под залог мы берем только паспорт транспортного средства (ПТС), автомобиль остается у клиента на время всего займа. Наши процентные ставки регулируются Центробанком РФ, а получить можно до 70% от рыночной стоимости автомобиля. Если клиент хочет, то может закрыть заем раньше срока. В этом случае не будет никаких переплат.

– Опишите типовой портрет среднестатистического заемщика вашей компании. Прокомментируйте, какие виды продуктов наиболее востребованы у заемщиков сейчас (средний срок, средний чек, процентная ставка)?

– У нас есть один продукт, который подходит всем. Это автозайм под ПТС – мы даем до 70% от рыночной стоимости транспортного средства. Средний чек – 234 тыс. рублей. При этом мы предлагаем низкие ставки, в среднем 7,35% в месяц. Около 30% наших клиентов – малый бизнес, предприниматели, которые берут краткосрочный заем на развитие бизнеса или закупку.

– Предоставляет ли ваша компания продукты малому бизнесу? Если да, укажите на каких условиях?

– Наш продукт универсален. Он подходит как для тех, кто хочет начать свое дело, так и для тех, кто хочет взять заем для того, чтобы сделать подарок или отправиться в путешествие. Условия одинаково комфортны для всех наших клиентов.

Это доказывает тот факт, что у нас есть постоянные клиенты, которые берут заем для того, чтобы быстро заработать на сезонных продуктах (например, торговля цветами перед 8 Марта), а потом досрочно погасить долг с минимальным процентом.

– Как часто сталкивается компания с мошенничеством со стороны заемщиков в процессе своей деятельности?

– CarMoney выдает займы под залог автомобиля, это займы с залогом. В связи с наличием обеспечения наша бизнес-модель значительно меньше подвержена рискам мошенничества. Наш бизнес-процесс предполагает визит клиента в офис наших агентов и партнеров, мы тщательно проверяем документы по самому заемщику, а также по предмету залога, используя государственные, коммерческие источники данных. При этом случаи мошенничества конечно бывают, но они на уровне статистической погрешности.

– Как, по вашему мнению, озвученные регулятором ограничения (максимальный размер долга, снижение ежедневной процентной ставки, ограничение долговой нагрузки) скажутся на рынке МФО в перспективе ближайших двух-трех лет? Как эти ограничения отразятся на основном сегменте вашей компании? Не ожидаете ли вы ужесточения регулятивных требований в сегменте залогового микрофинансирования ФЛ?

– Мы пристально наблюдаем за изменением регулирования со стороны Центрального банка РФ. Более того, мы активно принимаем участие во всех рабочих группах, организованных СРО «МиР», в которую входит наша компания. Мы считаем, что с введением обозначенных вами ограничений многие компании, которые работают в сегментах необеспеченных займов, в том числе PDL, будут вынуждены перестроить свои бизнес-модели, перейти в другие сегменты рынка.

Что касается нашего сегмента, мы считаем, эффект от изменений будет незначительный. Мы и так выдаем займы по достаточно низким ставкам, в среднем 7,35% в месяц (88,2% годовых в сравнении с компаниями, которые работают в других сегментах рынка).

– С какими сложностями столкнулась ваша компания при переходе на единый план счетов (ЕПС)?

– Переход на ЕПС мы прошли достаточно спокойно. Наша компания участвует в рабочих группах ЦБ РФ по переходу на ЕПС и вносит свой вклад в развитие данного процесса.

– Ведет ли компания управленческую отчетность в соответствии с МСФО? Готовы ли, по вашему мнению, МФК к внедрению стандартов МСФО? Если да, то в какой перспективе?

– Единый план счетов, на который переходит наша компания, в значительной мере приближен к МСФО. Так что мы можем сказать с высокой степенью вероятности, что готовы к внедрению международных стандартов отчетности. Мы выпускаем облигации, один из наших планов – это секьюритизация нашего портфеля. Наша модель хорошо подходит для такого вида финансирования. Для проведения секьюритизации мы должны будем получить соответствующий рейтинг, а для него как раз и необходимо подготовить аудит отчетности по МСФО. Будем обязательно делать.

– Планирует ли ваша компания выходить в другие сегменты микрофинансового рынка в 2018–2019 годах?

– Мы тестируем новые сегменты, более того, нам интересно открывать новые ниши на рынке, как произошло с займами под залог ПТС. Планируем и будем запускать.