

# Итоги 2019 года для рынка МФО и прогноз на 2020-й: период трансформации



---

**Обзор «Итоги 2019 года для рынка МФО и прогноз на 2020-й:  
период трансформации» подготовили:**

Игорь Алексеев,  
директор, банковские рейтинги

Иван Уклеин,  
директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,  
управляющий директор, банковские рейтинги

- В 2019-м активный рост рынка МФО продолжился, но меньшими темпами, чем годом ранее (+30 по сравнению с +45 % в 2018-м).
- Законодательные ограничения привели к перестроению бизнес-моделей МФО из сегмента микрозаймов «до зарплаты» с фокусом на продуктовую диверсификацию и дополнительные услуги.
- Уровень закредитованности населения увеличивается, при этом буфер по регулятивному капиталу у большинства компаний позволит избежать шоковых сценариев.
- В 2020 году концентрация на крупных МФО и число исключений из госреестра МФО возрастут на фоне продолжения адаптации бизнеса небольшими МФО.
- Снижение риск-аппетитов приведет к более сбалансированному развитию рынка МФО в 2020–2021 годах и сделает его устойчивее к шокам.
- В 2020 году мы ожидаем повышения спроса на микрозаймы со стороны населения из-за роста отказов в получении кредитов и эффекта от пандемии коронавируса.
- Снижение риск-аппетитов у МФО и увеличение срочности микрозаймов замедлят динамику их выдачи в 2020-м, при этом портфель сохранит темпы роста прошлого года.

В 2019 году совокупный портфель микрозаймов МФО вырос до 212 млрд рублей (+30 против +45 % за 2018-й, см. график 1). Объем выданных микрозаймов вырос на 25 %, составив 412 млрд рублей. Высокие темпы по основным показателям рынка удалось сохранить, даже несмотря на вступление в 2019 году очередных законодательных требований, призванных ограничить риски резкого роста сегмента PDL. Среди основных драйверов роста рынка мы отмечаем высокий спрос на заемные средства, повышение удобства и простоты получения микрозаймов в результате развития онлайн-каналов, а также тот факт, что наиболее значимые для МФО требования (прежде всего, ограничение дневной процентной ставки, учет ПДН при расчете нормативов достаточности капитала и снижение «иксов»<sup>1)</sup>) вступили в силу в 2-м полугодии 2019-го. Таким образом, мы ожидаем, что основной эффект от указанных ограничений более заметно скажется на деятельности отдельных игроков и динамике рынка в 2020 году.

Замедление роста рынка связано в первую очередь с деятельностью МФО, работающих с физическими лицами. В течение 2019 года они активно перестраивали свои бизнес-модели, адаптируясь к работе в условиях существенного снижения маржинальности. По этой причине произошло охлаждение темпов прироста портфелей как в сегменте микрозаймов «до зарплаты» (PDL) (+35 против почти 50 % годом ранее), так и в сегменте прочих потребительских займов ФЛ (installment) (+25 против 50 % соответственно). Портфель микрозаймов бизнесу продемонстрировал прирост более чем на треть, что обусловлено выделением финансирования со стороны государства региональным и муниципальным фондам поддержки МСП.

**График 1.** В 2019 году темпы прироста портфеля МФО замедлились, но остались высокими

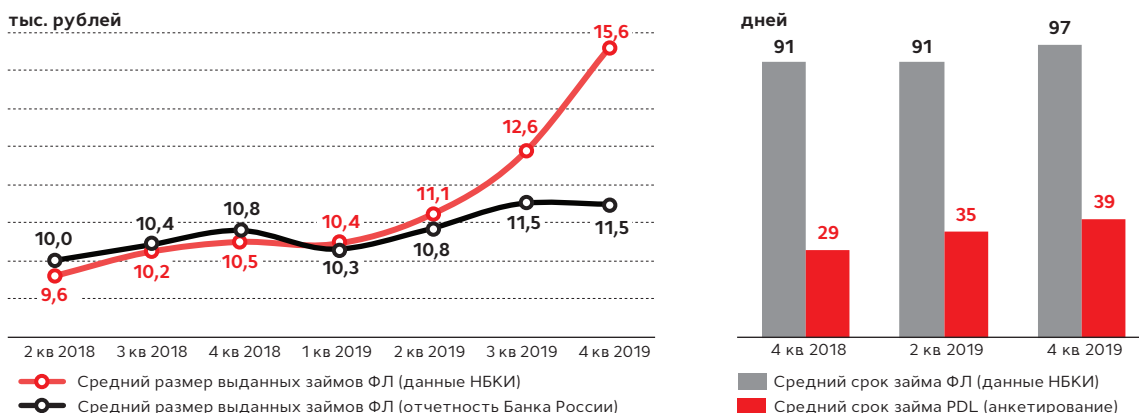


Источник: оценка агентства «Эксперт РА», по данным Банка России и анкетирования МФО

На фоне ожидаемого кратного снижения рентабельности бизнеса МФО в сегменте PDL в 2019 году компании помимо изменения своих риск-политик начали диверсифицировать продуктовые линейки. Выдача single payment-займов до 30 тыс. рублей до 30 дней вместо 2 % в день под 1 % зачастую становится экономически нецелесообразной, в результате МФО из сегментов PDL начали формировать продукты большей срочности (см. график 2) и на большие суммы (сегмент installment, займы под залог ПТС). Таким образом, удлинение срочности микрозаймов уже в 2019 году сказалось на объемах выдачи в целом по рынку.

<sup>1</sup> Максимальный предел начисления процентов, штрафов и пеней относительно тела долга по микрозайму (2,5 тела долга по микрозаймам, выданным в 1-м полугодии 2019-го; 2 тела долга – 2-е полугодие 2019-го; 1,5 тела долга – с 1 января 2020 года).

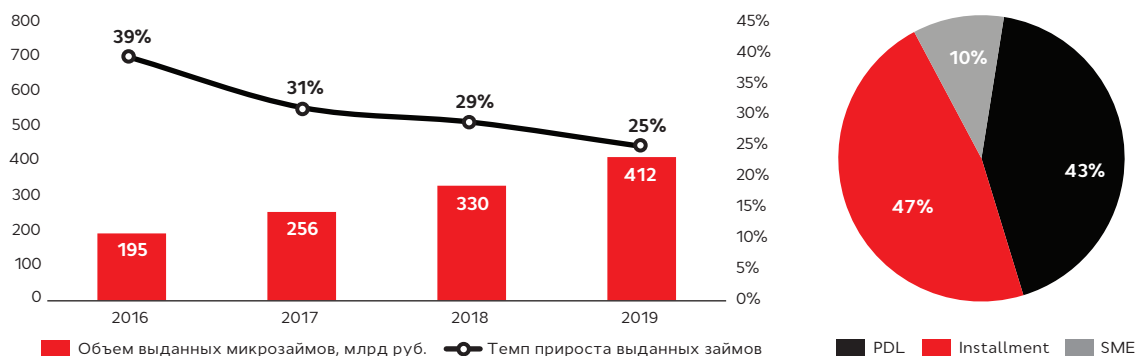
**График 2.** Средняя срочность и сумма микрозайма увеличиваются



Источник: оценка агентства «Эксперт РА», по данным Банка России, НБКИ и анкетирования МФО

Помимо постепенного снижения оборачиваемости портфелей из-за увеличения срочности займов на сокращение темпов прироста выдаваемых микрозаймов (см. график 3) повлияло ужесточение кредитных политик МФО, которых в наибольшей степени коснулись новые требования законодательства.

**График 3.** В 2019 году динамика объемов выдаваемых займов продолжила замедление

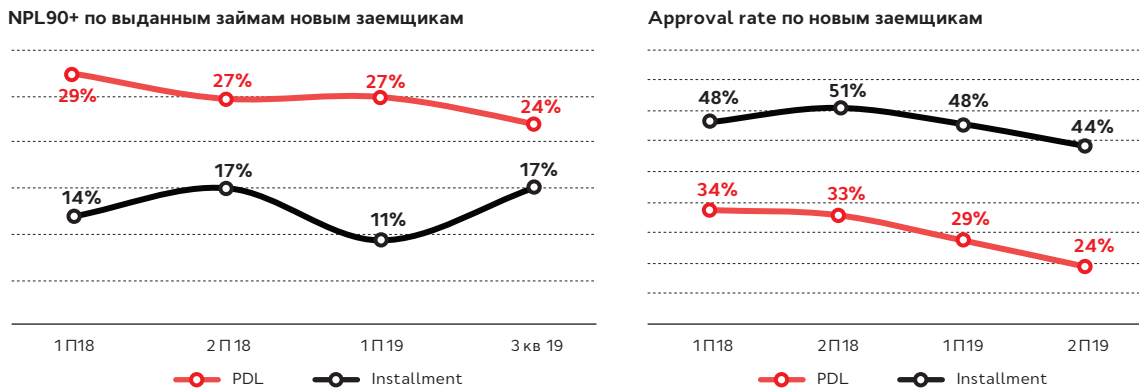


Источник: оценка агентства «Эксперт РА», по данным Банка России и анкетирования МФО

Директивное снижение процентных ставок по микрозаймам повлекло снижение риск-аппетита у МФО и дополнительно повысило роль управления рисками в их деятельности. Как следствие, наблюдаются сокращение доли одобренных заявок на получение микрозайма (approval rate) и одновременное снижение дефолтности по таким займам в сегменте PDL (см. график 4). «Наша компания, как и другие МФО, вынуждена более жестко подходить к оценке новых клиентов, что несомненно сказалось на росте количества отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма (на 10 %)», – комментирует Яков Ромашкин, финансовый директор ГК Eqvanta. При этом отмечается рост показателя дефолтности выдаваемых займов в смежном сегменте installment в III квартале 2019 года (NPL90+ в соотв. поколении), что, по мнению представителей рынка, может быть связано с попытками некоторых МФО из сегмента PDL диверсифицировать свои продуктовые линейки. По нашим оценкам, в перспективе 2020–2021 годов рост дефолтности будет в большей мере характерен для некрупных компаний. В результате множество МФО, которым не удастся диверсифицировать свои бизнес-модели и просчитать риски, вынуждены будут покинуть легальный рынок МФО. «Из сегмента уходят игроки, пренебрегающие должным качеством риск-менеджмента. Остав-

шиеся компании повышают качество риск-процедур на всех этапах взаимодействия с клиентами», – заключает Алексей Волков, директор по маркетингу НБКИ. Также дополнительные ограничения по риск-аппетиту для МФО в 2020 году может спровоцировать пандемия COVID-19, которая вызовет рост доли безработного и неплатежеспособного населения, которому экстренно потребуются заемные средства.

**График 4.** Качество первично выдаваемых микрозаймов в сегменте PDL повышается

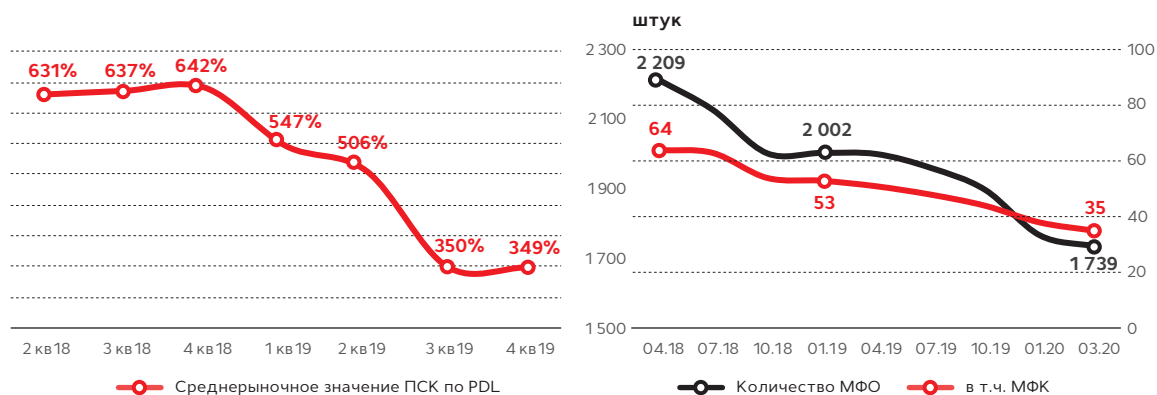


Источник: оценка агентства «Эксперт РА», по данным Банка России и анкетирования МФО

Сокращение маржинальности бизнеса привело к вынужденному поиску альтернативных источников доходов, в качестве которых в большинстве случаев выступают комиссии за оформление страховых продуктов (страховки от несчастных случаев и прочее). Также компании стали более тщательно сегментировать свою клиентскую базу, предлагая помимо гибких условий получения микрозаймов еще и дополнительные продукты, соответствующие их запросам (cross-sale). В результате доля косвенных доходов в общих уже в 2019 году заметно выросла. В среднем среди анкетированных МФО за 2019 год эта доля выросла в два раза, до 8 % от общего объема доходов, однако у отдельных игроков, в том числе крупнейших доля косвенных доходов достигает 25 %. Еще одним источником дополнительных доходов все чаще выступает эффективная служба собственного коллекшена, организованная внутри МФО (in-house), что в том числе стало причиной повышения доли проблемной задолженности в активах компаний. По данным Банка России, доля просроченной задолженности NPL 90+ в совокупном портфеле МФО выросла до 28,7 % (максимальное значение более чем за два года).

Другой стороной повышения регуляторных требований стал постепенный рост порога для входа в легальный микрофинансовый бизнес, что повлекло за собой сокращение притока новых МФО в реестр и исключение из госреестра действующих МФО (см. график 5). Так, число действующих компаний в реестре с начала 2019 года сократилось более чем на 250 МФО, а МФК стало меньше на треть. Растущие регуляторные издержки и конкуренция на рынке также привели к увеличению количества случаев переоформления компаний из МФК в МКК (МФК «4финанс», МФК «Руббери», МФК «Турбозайм»).

**График 5.** Снижение процентных ставок по микрозаймам<sup>2</sup> и сокращение количества МФО на рынке



Источник: «Эксперт РА», по данным Банка России

По данным Банка России, банки нарастили объемы потребительского кредитования за 2019 год на 21 %, что на фоне стагнации реальных доходов населения свидетельствует о росте долговой нагрузки заемщиков. Несмотря на относительно небольшое увеличение уровня ПДН за период с 01.10.2018 по 01.10.2019 (см. таблицу 1), текущая долговая нагрузка с учетом среднего уровня заработной платы является весьма существенной для населения с таким уровнем доходов (см. таблицу 2). Поскольку в большинстве случаев именно заемщики с размером ежемесячного дохода на уровне или ниже среднего являются основной клиентской базой МФО, мы ожидаем, что несколько возрастет число отказов по заявкам по причине повышенной долговой нагрузки, однако подобные отказы не будут иметь массового характера. По информации НБКИ, в 2019 году отказ в выдаче кредита по этой причине получали 4–5 % заявок, а на рынке МФО доля отказов по той же причине составляет менее 0,1 %, что косвенно может свидетельствовать о более высокой долговой нагрузке заемщиков МФО. Кроме того, дополнительным свидетельством высокой закредитованности заемщиков МФО может выступить наличие одновременно нескольких действующих займов (согласно данным НБКИ, на 01.01.2020 один клиент МФО в среднем имел четыре микрозайма). Несмотря на то что до выхода официальной статистики по I кварталу 2020 года влияние требований ПДН на нормативы МФО оценить не представляется возможным, на текущий момент вероятный негативный эффект смягчается значительным запасом по нормативам достаточности у большинства игроков рынка (по данным Банка России, на 30.09.2019 медианное значение норматива достаточности капитала МФК – около 30 %, у МКК – около 55 %).

**Таблица 1.** Распределение заемщиков по уровню РТИ не претерпело значительных изменений в 2019 году

Распределение количества заемщиков (КО и МФО) по уровню РТИ	Менее 10 %	20–50 %	Более 50 %
На 01.10.2019, %	51	35,5	13,4
На 01.04.2019, %	54	34,7	11,3
На 01.10.2018, %	53	34,8	12,1

Источник: «Эксперт РА», по данным НБКИ

На рост рынка в 2020 году могут повлиять обострение ситуации с пандемией COVID-19 и связанное с этим увеличение количества временно безработного насе-

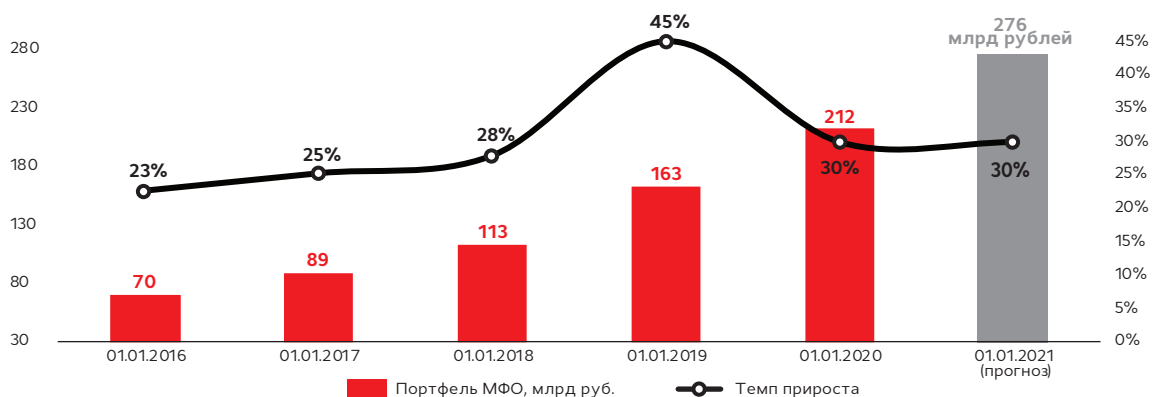
<sup>2</sup> Потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов) до 30 дней до 30 тыс. рублей.

ления, которому экстренно потребуются заемные средства на текущие расходы. Драйвером роста рынка выступит сегмент потребительских микрозаймов МФО (installment loans), а приток новых заемщиков в этот сегмент будет обеспечиваться в том числе теми, кто получил отказ по потребительским кредитам, их количество будет увеличиваться. По информации НБКИ, в 2019 году российские банки одобрили около 37 % от общего числа заявок, поданных гражданами на предоставление им разных видов кредитов, что является минимумом за последние несколько лет (41 % в среднем в 2018 году и около 44 % в 2017-м).

Мы ожидаем, что качество заемщиков МФО существенно ухудшится в связи с ускорением снижения реальных доходов населения и повышением доли временно безработных в стране из-за пандемии коронавируса, что потребует от МФО значительно ужесточить андеррайтинг. При этом возможность оформления заемщиками кредитных каникул отчасти нивелирует рост проблемной задолженности в портфелях МФО. Кроме того, рост портфеля микрозаймов в 2020 году может поддерживать практика сохранения просроченной задолженности в портфелях МФО в связи с развитием in-house-коллекшена.

Согласно прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2020 году темпы прироста портфеля микрозаймов не превысят уровня 2019-го, при этом объемы выдачи продолжают увеличиваться, но меньшими темпами (+20 %), что будет связано с ростом срочности микрозаймов и снижением их оборачиваемости. На горизонте двух лет мы ожидаем сокращения общего числа МФО в госреестре на 500–600 (относительно данных на март 2020 года). Небольшие игроки помимо сложностей с управлением качеством портфелей столкнутся с проблемами нехватки фондирования, при этом МФК могут продолжить диверсификацию своих источников пассивов за счет облигационных выпусков в случае стабилизации ситуации на финансовых рынках. Согласно опросам участников анкетирования, около 50 % МФК планировали привлекать фондирование через выпуск облигаций в 2020–2021 годах. Лидеры продолжают увеличивать долю рынка за счет клиентской базы покидающих рынок МФО, но с фокусом на дальнейшее повышение качества своих выдач. В результате рынок продолжит консолидироваться вокруг крупнейших МФО, а концентрация портфеля микрозаймов на топ-20 и топ-100 игроков с текущих 57 и 84 % возрастет минимум на 3–5 п. п.

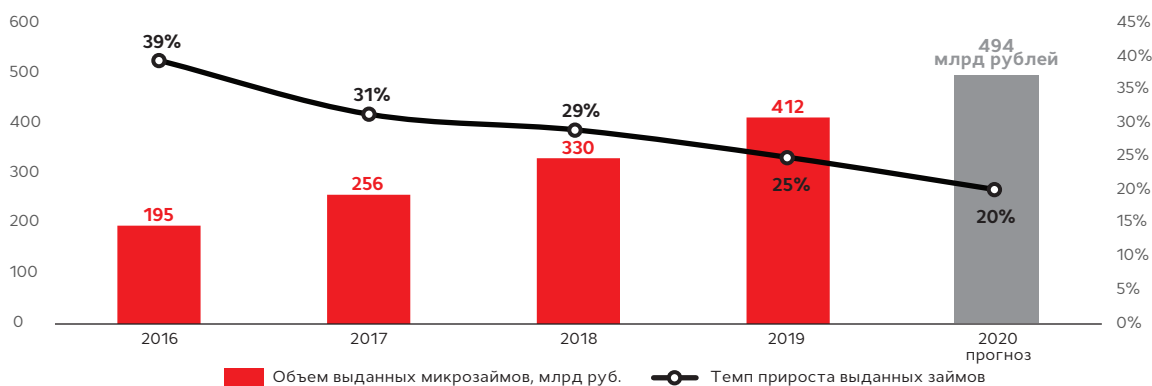
**График 6.** В 2020-м портфель микрозаймов сохранит динамику прошлого года



Источник: прогноз агентства «Эксперт РА», по данным Банка России и анкетирования МФО



**График 7.** Объемы выдаваемых займов продолжают рост, однако темпы не превысят 20 %



Источник: прогноз агентства «Эксперт РА», по данным Банка России и анкетирования МФО

## I МЕТОДОЛОГИЯ

Выводы аналитиков рейтингового агентства «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 в расчетах мы не учитываем портфель займов кредитных потребительских кооперативов (КПК), сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, жилищных накопительных кооперативов и ломбардов.

В рамках исследования микрофинансового рынка, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА», под **размером портфеля** имеется в виду совокупный объем микрозаймов, находящийся на балансе МФО на определенную дату (включая резервы и микрозаймы с просроченными платежами). Под объемом рынка подразумевается 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).

Под **микрозаймами «до зарплаты»** (PDL, или Payday Loans) в настоящем исследовании мы понимаем микрозаймы, выданные физическим лицам в размере не более 30 тыс. рублей на срок до одного месяца.

Под **потребительскими микрозаймами** (IL, или Installment Loans) мы понимаем микрозаймы, выданные физическим лицам в размере более 30 тыс. рублей на срок свыше одного месяца. В **портфеле микрозаймов ЮЛ и ИП** (SME, или Small & Medium Enterprise) мы учитываем микрозаймы, предоставленные на предпринимательские цели.

В нашем исследовании по итогам 2019 года участвовала 71 микрофинансовая организация. Выражаем признательность всем МФО, проявившим к нему интерес.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТАБЛИЦЫ И ГРАФИКИ

**Таблица 2.** ПДН заемщиков (КО и МФО) и среднемесячный уровень заработной платы по отдельным субъектам РФ

Субъект РФ	Средний уровень долговой нагрузки (ПДН) заемщиков (КО и МФО) <sup>3</sup> на октябрь 2019 г., %	Среднемесячная номинальная начисленная з/п <sup>4</sup> на июнь 2019 г., тыс. р.
Республика Крым	43	37
Севастополь	36	37
Амурская область	30	49
Кировская область	29	32
Оренбургская область	29	35
Красноярский край	28	52
Республика Коми	28	55
Республика Удмуртия	28	35
Архангельская область	28	56
Вологодская область	28	41
Мурманская область	28	65
Республика Марий Эл	27	33
Республика Татарстан	27	38
Томская область	27	48
Ульяновская область	27	32
Республика Мордовия	27	29
Челябинская область	27	39
Камчатский край	27	77
Новгородская область	27	33
Самарская область	27	38
Костромская область	27	32
Забайкальский край	27	47
Пермский край	27	41
Новосибирская область	27	40
Тюменская область	27	77
Республика Карелия	27	47
Кемеровская область	26	44
Республика Башкортостан	26	39
Республика Бурятия	26	43
Астраханская область	26	37
Алтайский край	26	29
Иркутская область	26	48
Пензенская область	26	31
Республика Хакасия	26	44
Калужская область	26	44
Нижегородская область	26	37
Волгоградская область	26	34
Республика Адыгея	25	32
Калининградская область	25	34
Курская область	25	34
Белгородская область	25	34
Липецкая область	25	35

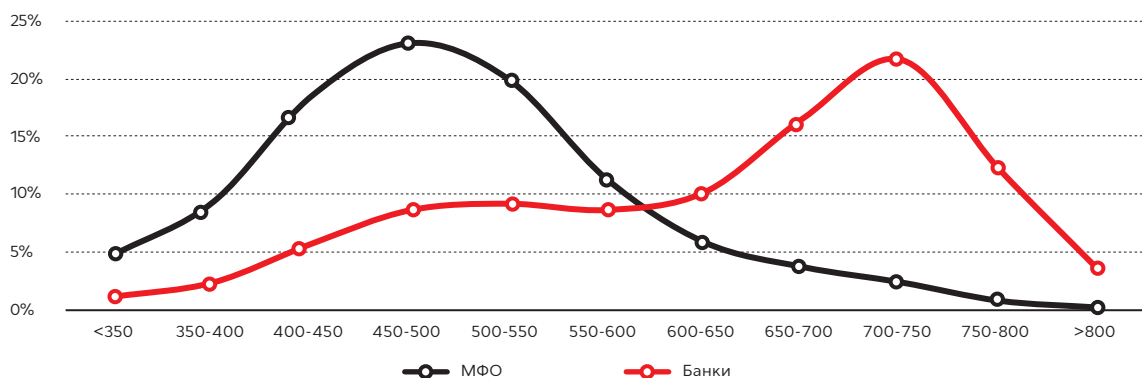
<sup>3</sup> В таблице представлено среднее значение РТИ (ПДН) для медианной группы заемщиков (2-й и 3-й квартилей по ежемесячным доходам), по данным НБКИ.

<sup>4</sup> Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата сотрудников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации, по данным Росстата.

Субъект РФ	Средний уровень долговой нагрузки (ПДН) заемщиков (КО и МФО) <sup>3</sup> на октябрь 2019 г., %	Среднемесячная номинальная начисленная з/п <sup>4</sup> на июнь 2019 г., тыс. р.
Сахалинская область	25	88
Воронежская область	25	35
Ивановская область	25	29
Ленинградская область	25	46
Омская область	25	37
Саратовская область	24	29
Тамбовская область	24	30
Хабаровский край	24	51
Владимирская область	24	34
Тульская область	24	39
Орловская область	24	31
Свердловская область	24	43
Ставропольский край	23	34
Ростовская область	23	35
Санкт-Петербург	23	65
Республика Калмыкия	23	31
Краснодарский край	23	37
Тверская область	23	35
Ярославская область	23	37
Рязанская область	23	35
Курганская область	23	32
Московская область	22	58
Смоленская область	22	33
Псковская область	22	31
Москва	22	96
Брянская область	22	31
Приморский край	22	48

Источник: «Эксперт РА», по данным НБКИ и Росстата

**График 8.** Аудитория заемщиков МФО и банков по диапазонам персонального кредитного рейтинга (ПКР)<sup>5</sup> (Национальное бюро кредитных историй рассчитывает ПКР для каждого заемщика на основе данных из его кредитной истории)



Источник: НБКИ

<sup>5</sup> Персональный кредитный рейтинг (ПКР) рассчитывается Национальным бюро кредитных историй для каждого заемщика на основе данных из его кредитной истории. ПКР масштабирован от 300 до 850 баллов, где меньший балл означает больший уровень кредитного риска. ПКР доступен заемщикам для самостоятельной оценки своих шансов на получение того или иного кредита (займа). ПКР предоставляется заемщикам бесплатно неограниченное количество раз.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПАРТНЕРОВ



**Алексей Волков,**  
директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ)

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте микрозаймов для ФЛ на текущий момент? Растет ли доля больших по срокам и суммам займов в общем объеме выдаваемых займов? Какие изменения произошли в поведении заемщиков/типовом портрете заемщика МФО за последние несколько лет?

– Регуляторное давление на сегмент микрофинансирования приводит к снижению рентабельности МФО в сегменте займов «до зарплаты». Из сегмента уходят игроки, пренебрегающие должным качеством риск-менеджмента. Оставшиеся компании повышают качество риск-процедур на всех этапах взаимодействия с клиентами. Кроме того, многие МФО выходят на смежные сегменты – потребительские займы (installment loans), залоговые формы кредитования. Быстрыми темпами растет онлайн-канал кредитования. На первых этапах в этом сегменте наблюдался крайне высокий уровень риска. Однако по мере настройки систем управления рисками МФО смогли добиться улучшения качества кредитования в этом сегменте, которое приближается к традиционному офлайн-кредитованию. Выход в онлайн-кредитование сопряжен с существенными начальными затратами на IT, однако в средне- и долгосрочной перспективе оказывается экономически целесообразным.

Сокращение сегмента PDL привело к увеличению среднего размера выдаваемого займа. На сроках этот процесс пока не заметен.

С точки зрения портрета целевой аудитории МФО существенных изменений не наблюдается. МФО по-прежнему работают в более рискованном сегменте заемщиков. Среднее значение персонального кредитного рейтинга (ПКР) заемщика с действующим займом МФО в начале 2020 года – 496 баллов (год назад – 497). Вероятность одобрения банками кредитной заявки такого клиента крайне низка – порядка 10 %. Сравнение аудитории МФО и банковской (необеспеченное потребительское кредитование) по диапазонам ПКР (см. график 8) наглядно демонстрирует смещение сегмента МФО в область более низких значений ПКР.

– Наблюдаете ли вы тенденцию к ухудшению качества заемщиков (в том числе обращающихся за микрозаймами впервые) в связи с многолетней стагнацией реальных располагаемых доходов населения? Растет ли количество отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма для новых клиентов в 2019 году?

– Явного ухудшения качества аудитории МФО мы не наблюдаем. Количество одобренных поступающих заявок на займы несколько растет, но это связано с улучшением качества обработки входящего потока в сегменте онлайн.

Период	Approval Rate, %
I квартал 2018 г.	40,5
II квартал 2018 г.	42,0
III квартал 2018 г.	43,4
IV квартал 2018 г.	36,7
I квартал 2019 г.	33,5
II квартал 2019 г.	39,0
III квартал 2019 г.	42,3
IV квартал 2019 г.	44,3

**– Насколько существенными для рынка МФО могут стать введенные недавно ограничения по долговой нагрузке заемщиков? Насколько распространена практика выдачи микрозаймов заемщикам, имеющим высокую долговую нагрузку (например, с РТИ >50 %)? Какой уровень долговой нагрузки может выступить стоп-фактором при решении о выдаче микрозайма заемщику?**

– Мы считаем, что и до введения регуляторных требований МФО проверяли ПДН своих клиентов. И высокие значения ПДН были стоп-фактором и ранее. В целом практика отказа по причине долговой нагрузки потенциального клиента не линейна по отношению к значению ПДН: играют роль абсолютные значения займа, сроки, скорость изменения долговой нагрузки и тому подобное.

**– Какие точки роста и тенденции, по вашему мнению, будут характерны для рынка МФО в 2020–2021 годах?**

– В 2020–2021 годах мы ожидаем продолжения активизации работы МФО в онлайн-сегменте кредитования, а также в сегментах, отличных от PDL, – потребительские займы, залоговые займы. Возможна активизация в сегменте р-2-р-кредитования, тем более что в 2020 году ожидается принятие поправок в 218-ФЗ «О кредитных историях», формализующих взаимодействие краудфандинговых платформ с НБКИ.

**– Какие механизмы взаимодействия МФО и БКИ, по вашему мнению, могут претерпеть изменения в будущем? В каких аспектах российская практика взаимодействия профессиональных кредиторов с БКИ уступает/превосходит мировые практики?**

– В области взаимодействия с НБКИ мы видим тренд по более активному подключению МФО инструментов прогнозной аналитики – скорингов, персональных рейтингов и тому подобное. Так, развитие онлайн-каналов продаж существенным образом повысило востребованность пре-скоринга НБКИ (Digital Score), основанного на информационной части кредитных историй.

Доступность и полноту кредитной информации, которую обеспечивает НБКИ для кредитного рынка, эксперты проекта Doing Business Всемирного банка оценивают в семь баллов из восьми возможных. Это значит, что по международным меркам российскую инфраструктуру можно отнести к самым передовым.



## **Олег Гришин, генеральный директор МФК «МигКредит»**

**– Какие тенденции вы наблюдаете в сегменте необеспеченных микрозаймов для ФЛ на текущий момент? Растет ли доля больших по срокам и суммам займов в общем объеме выдаваемых займов? Какие изменения произошли в поведении заемщиков/типовом портрете заемщика МФО за последние несколько лет?**

– Рынок показывает рост, при этом ужесточается конкуренция среди онлайн-кредиторов. Безусловно, даже в связи с инфляцией в стране растет средний чек по займам, и если два – три года назад он был на уровне 35 тыс. рублей, то теперь находится на уровне 42–45 тыс. рублей.

Портрет клиента существенно не изменился, по-прежнему, основными заемщиками являются женщины от 23 до 55 лет, их доля составляет 52 %. Ядро целевой аудитории составляют женщины в возрасте от 35 до 44 лет, работающие в торговле или сфере услуг, имеющие семьи с одним-двумя детьми.

Аудитория потребителей микрозаймов становится более молодой в связи с развитием онлайн-технологий и возможностью брать займы через мобильный телефон.

Еще одна тенденция, отчетливо наметившаяся в последнее время, это рост числа клиентов, которые указывают ежемесячный уровень доходов 100 тыс. рублей и выше.

Если в 2018-м их было почти 50 %, то в IV квартале 2019 года и в первые месяцы 2020-го стало почти 70 %. По данным нашей статистики, только в декабре 2019 года более 4 тыс. клиентов указали свой доход на уровне 100 тыс. рублей и выше. При этом 64 % наших клиентов имеют кредитную карту, а 86 % оформляли в банках потребительский кредит.

То есть это те клиенты, которые ранее обращались в банки, но по каким-то причинам на текущий момент банк им отказывает. Например, у человека изменились личные обстоятельства, и он не может предоставить справку о доходах. Только 7 % наших клиентов ни разу не обращались в банки и не имели банковских продуктов.

**– Какие изменения произошли в продуктовой линейке вашей компании в связи с ограничениями процентных ставок на рынке? Какие продукты пользуются наибольшим спросом в 2-м полугодии 2019-го? За счет каких мероприятий ваша компания поддерживает необходимый уровень операционной маржи для сохранения прибыльности деятельности в 2020 году?**

– На продуктовой линейке компании почти не сказались введение ограничения по ставке в день на уровне 1 %, так как 98 % выдач компании приходится на займы с постепенным погашением (ставки по этим займам были ниже и до введения этого ограничения).

Продуктовая линейка микрозаймов «МигКредит» постоянно расширяется с целью диверсификации и максимального удовлетворения спроса клиентов.

Так, в 2019 году был внедрен продукт «БигМиг» (заем с постепенным погашением до 300 тыс. рублей под ставку до 34 % годовых сроком до двух лет), а также продукты с пониженными ставками для лояльных клиентов.

Также компания сделала первый шаг в развитии залогового кредитования – была начата выдача займов под залог ПТС (заем до 600 тыс. рублей сроком на два года, при этом транспортное средство остается в распоряжении клиента; процентная ставка по займу на два года – 54 % годовых).

Спросом пользуются и короткие онлайн-займы до 15 тыс. рублей с выдачей на карту и идентификацией через СНИЛС, но пока доля таких займов в выдачах составляет менее 1 %.

Также, используя сети партнеров, компания увеличивает долю POS-займов в выдачах.

Для повышения прибыльности деятельности компания активно внедряет новые продукты, доход от которых в 2019 году вырос почти в два раза.

**– Наблюдаете ли вы тенденцию к ухудшению качества заемщиков (в том числе обращающихся за микрозаймами впервые) в связи с многолетней стагнацией реальных располагаемых доходов населения? Растет ли количество отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма для новых клиентов в 2019 году?**

– Значительного ухудшения качества с точки зрения платежной дисциплины не происходит, однако в 2019 году мы наблюдали рост закредитованности обращающихся к нам заемщиков.

Так, с начала 2019-го среднее количество активных кредитных договоров у заявителей увеличилось с 3,5 до 4,1 к концу года. При этом средняя сумма, находящаяся в просрочке, не увеличивается, а средняя глубина просрочки была ниже, чем годом ранее.

**– Насколько существенным для рынка МФО могут стать введенные недавно ограничения по долговой нагрузке для заемщиков? Насколько распространена практика выдачи микрозаймов заемщикам, имеющим высокую долговую нагрузку (например, с РТИ >50 %)? Какой уровень долговой нагрузки может выступить стоп-фактором при решении о выдаче микрозайма заемщику? Какой уровень вы считаете критическим?**

– Как неоднократно отмечали участники рынка, МФО смогут работать с новыми ограничениями до тех пор, пока это позволят делать их капитал. Необходимо понимать, что рынок МФО – это рынок быстрых займов для клиентов, у которых не получилось наладить взаимодействие с банками.

МФО не могут выбирать между заемщиками с хорошей КИ, таких заявителей, становящихся клиентами МФО, минимальное количество.

В микрофинансовые компании, как правило, обращаются заявители с высокой долговой нагрузкой, в среднем с четырьмя активными кредитными договорами. По скромным подсчетам, более половины из них будут иметь нагрузку свыше 50 %. При этом достоверно определить их реальные доходы и расходы сегодня не представляется возможным, либо получение такой информации сопряжено с организацией процессов, не совместимых с принципами работы МФО (скорость, простота, удобство, низкая операционная стоимость).

Например, одна из рекомендаций регулятора говорит о том, что в случае получения информации из БКИ по клиенту, которая не может быть корректно интерпретирована, необходимо запросить у заявителя пояснения и документальные подтверждения такой информации. Учитывая, что в месяц крупные МФО обрабатывают несколько сотен тысяч заявок, такой процесс верификации данных сложно организовать.

Это ведет, во-первых, к тому, что большинство МФО подходит к соблюдению методики формально: пока проще и дешевле понести дополнительную нагрузку на капитал, чем организовывать 100 новых рабочих мест для разбора тонкостей некорректно переданной в бюро информации.

Во-вторых, МФО отказываются использовать индикатор ПДН для одной из наиболее важных своих задач – управления кредитным риском и финансовым результатом, потому что столь неточные данные не идут ни в какое сравнение с математическими моделями, которые используют по крайней мере все крупные игроки.

При этом весь рынок с нетерпением ждет уточнения методики расчета ПДН

с учетом специфики МФО, увеличения достоверности данных БКИ, расширения источников сведений о доходах. Сейчас регулятор проводит эту работу, собирает комментарии рынка, пытается разобраться в его сложностях. Хочется надеяться, что он продолжит двигаться по этому пути и не выберет более простые, но, как всегда, менее эффективные решения.

**– Ожидаете ли вы повышения спроса на инвестиционные займы со стороны населения в связи со снижением процентных ставок по вкладам в банковском секторе? Планируете ли наращивать долю средств в пассивах, привлеченных через облигационные займы? Какая доля в пассивах подобного типа привлеченных средств является оптимальной для МФО?**

– Да, рост спроса ожидается, но «МигКредит» будет продолжать диверсификацию источников фондирования. В марте 2019 года мы зарегистрировали 10-летнюю программу корпоративных биржевых облигаций на 5 млрд рублей. А в июне сделали дебютный выпуск на 450 млн рублей. Сейчас готовится вторая эмиссия.

Целевая доля привлечения посредством облигационных займов – 30 %.

В целом для компании «МигКредит» привлечение частных инвестиций от физлиц лежит в русле общей стратегии диверсификации фондирования. По состоянию на конец 2019 года по этой линии было получено более 1 млрд рублей.

Мы постоянно мониторим рынок с целью удешевления источников привлечения средств для роста общей маржинальности бизнеса. Этим объясняется отсутствие агрессивной политики по привлечению займов: наши ставки держатся на уровне чуть ниже средних по рынку и насчитывают 12–13 %.

Мы дорожим лояльностью своих инвесторов и стремимся к тому, чтобы им было комфортно коммуницировать с компанией. Объем пролонгации среди наших клиентов превышает 80 %; средний чек не изменился и остается на уровне 3 млн рублей.

**– Какие точки роста и тенденции, по вашему мнению, будут характерны для рынка МФО в 2020–2021 годах? Ожидаете ли вы каких-либо изменений в конкурентной среде в 2020 году?**

– К драйверам роста рынка в 2020 году можно отнести следующие факторы:

- стабилизация и последующий рост реальных располагаемых доходов населения;
- улучшение качества сервиса, простоты получения микрозайма и формирование образа социальной ориентированности бизнеса;
- повышение уровня проникновения Интернета;
- рост внедрения fintech-механизмов в МФО скажется на диверсификации и персонализации продуктовых предложений, глубине и качестве оказываемых услуг;
- высокая фрагментация рынка и значительный потенциал роста за счет дальнейшей консолидации;
- увеличение объемов господдержки МФО, предоставляющих займы МСБ.

Если говорить более развернуто, то снижение валовой маржи, нагрузка на капитал за счет ПДН, сокращение количества клиентов из-за уменьшения у компаний аппетита к риску – это те вызовы, с которыми рынок столкнется уже в текущем году.

Это будет не просто тюнинг существующей продуктовой линейки, а именно качественная перестройка в большом количестве компаний, которые специализировались на займах «до зарплаты».

Сейчас некоторые компании, как мне кажется, еще испытывают иллюзии, что смогут перейти на новые продукты и скоринговые системы, но это не та-



кой быстрый процесс. Не говоря уже о проблеме фондирования.

Могу добавить, что, по данным СРО МирР, около 60 % компаний, добровольно покинувших реестр ЦБ в 1-м полугодии 2019-го, уходили из-за невозможности перестроить свою бизнес-модель под новые требования законодательства. Причем это произошло еще до вступления в силу главных регуляторных решений по дневной ставке и ПДН.

Для средних и крупных компаний, которые находятся в сегменте регуляторного давления, как правило, это МФО с большой долей PDL-клиентов, есть возможность выбора:

- оптимизация бизнес-процессов, сокращение точек присутствия, урезание других костов, но поддержание бизнеса как такового, пусть и с меньшей рентабельностью;
- инвестирование денег в новые бизнес-модели, что, однако, не гарантирует успешности их реализации.

Для небольших компаний, особенно региональных, вопрос выживания в 2020 году встанет очень жестко. И смена бизнес-модели совершенно не гарантирует позитивного результата. Потому что качественная смена бизнес-модели – это по большому счету стартап, новый бизнес, который нуждается в инвестициях, в новом фокусе. Нужен период для операционной окупаемости, для инвестиционной окупаемости, и не все эту гонку выдержат.

Крупные игроки также столкнутся с серьезным вызовом усиливающейся конкуренции и общим снижением темпов роста рынка потребкредитования в стране.

Ответом может стать оптимизация существующих бизнес-процессов, их улучшение и ускорение. И, конечно, постоянный поиск новых ниш и новых сегментов.



**Яков Ромашкин,  
финансовый директор  
группы компаний Equanta**

**– Как вы видите перспективы развития сегмента микрозаймов «до зарплаты» (до 30 тыс. рублей до 30 дней) в РФ на горизонте нескольких лет? Является ли востребованным специальный продукт среди заемщиков вашей МФО?**

– Займы «до зарплаты» имеют свою целевую аудиторию и будут оставаться востребованными еще долгое время. Мы наблюдаем тенденцию на рост среднего срока займов «до зарплаты». Связываем это с последовательным ограничением максимальной дневной ставки в 1 % и соответственным снижением стоимости займа для клиента. Проще говоря, теперь за ту же стоимость заемщики могут пользоваться займом в два раза дольше, что они и делают. Но доля PDL-займов будет снижаться за счет роста других продуктов (Installment Loans, займы под залог и прочее). При этом так называемый специальный продукт – заем до 10 тыс. рублей на срок до 15 дней – не востребован. Его параметры сильно ограничивают целевую аудиторию, которой мы могли бы предложить такой заем. Запросы заемщиков обычно выше 10 тыс. рублей, их также интересуют более длительные по сроку займы.

**– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте необеспеченных микрозаймов для ФЛ на текущий момент? Растет ли доля больших по срокам и суммам займов в общем объеме выдаваемых займов?**

– В количественном выражении выдачи микрозаймов уменьшились примерно на 10 % – теперь повторные клиенты, оформляя более длительный по сроку и больший по сумме заем, реже в течение года обращаются в компанию. При этом активный портфель растет, как и средний чек. Полная компенсация и даже дополнительный доход возможны при предложении клиенту более длинных и дешевых Installment-продуктов со сроком более трех месяцев. В нашей группе компаний доля таких продуктов на конец года уже была более 40 % в портфеле, в 2020-м хотим увеличить ее до 60 %.

**– Какие продукты пользуются наибольшим спросом в 2-м полугодии 2019-го в связи с ограничениями процентных ставок на рынке? За счет каких мероприятий ваша компания поддерживает необходимый уровень операционной маржи для сохранения прибыльности деятельности в 2020 году?**

– Сегодня Installment активно конкурируют с займами «до зарплаты» – их доля постоянно растет, расширяя целевую аудиторию нашей группы компаний. В 2019 году по всей нашей розничной сети стали доступны займы под залог ПТС. Мы также активно пилотируем новые направления: с августа предлагаем займы для малого и среднего бизнеса, в сентябре запустили продукт для мигрантов. Чтобы сохранить прибыльность в период перестройки бизнес-модели, мы оптимизировали часть внутренних процессов и смогли запустить новые направления. Так, мы делаем большие ставки на судебное взыскание, и в 2020 году будем его масштабировать взамен продажи проблемных займов по цессии, что позволит нам существенно повысить эффективность сбора средств на этапе глубокой просрочки.

**– Наблюдаете ли вы тенденцию к ухудшению качества заемщиков (в том числе обращающихся за микрозаймами впервые) в связи с многолетней стагнацией реальных располагаемых доходов населения? Растет ли количество отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма для новых клиентов в 2019 году?**

– Регуляторные изменения в 2019 году повлияли на политику принятия реше-

ний при выдаче займов. Теперь мы, как и другие МФО, вынуждены более жестко подходить к оценке новых клиентов, что, несомненно, сказалось на росте количества отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма на 10 %.

**– Насколько существенным для рынка МФО могут стать введенные недавно ограничения по долговой нагрузке для заемщиков? Насколько распространена практика выдачи микрозаймов заемщикам, имеющим высокую долговую нагрузку (например, с РТИ >50 %)? Какой уровень долговой нагрузки может выступить стоп-фактором при решении о выдаче микрозайма заемщику? Какой уровень вы считаете критическим?**

– Вопрос подсчета ПДН сейчас один из злободневных: дело в том, что нет четкого инструмента оценки дохода клиента, не все компании качественно передают данные в БКИ. Сейчас делать какие-то выводы по работе подсчета ПДН рано – полную картину можно будет получить, только собрав информацию со всех игроков и после того, как пройдет большой срок с начала внедрения ПДН.

С 1 октября 2020 года нас также ограничат с точки зрения получения данных о доходах заемщика – просто заявление о доходе перестанет работать, нам нужно будет либо официальное подтверждение доходов, либо для подсчета использовать среднедушевой доход, который делается на всех: пенсионеров, неработающих, матерей в декрете, и он занижен. К тому же займы в МФО носят ситуативный характер, большинство заемщиков приходят за займом по причине отсутствия возможности воспользоваться традиционным кредитованием. Микрозаем помогает клиенту закрыть свои текущие финансовые вопросы и не подразумевает длительной долговой нагрузки. Но ПДН по таким клиентам будет всегда высоким.

**– Какие тенденции наблюдаются с доступом к фондированию для микрофинансовых организаций? Ожидаете ли вы повышения спроса на инвестиционные займы со стороны населения в связи со снижением процентных ставок по вкладам в банковском секторе? Планируете ли выходить на облигационный рынок?**

– С каждым годом количество возможностей и вариантов для инвестирования в МФО растет, как и популярность данного инструмента среди инвесторов. Если ранее доля подобных инвестиций в портфелях инвесторов была традиционно низкой, то сейчас с ростом доверия к лидерам рынка и снижением доходности по альтернативным инструментам доля инвестиций в МФО в процессе финансового планирования портфеля становится все более существенной. А выпуски облигаций микрофинансовыми компаниями привлекают новых, ранее не знакомых с сегментом инвесторов. МФК «Быстроденьги» в декабре 2019 года разместила дебютный выпуск облигаций объемом 400 млн рублей и ставкой купона 16 % на Московской бирже. Основные достоинства облигаций для инвесторов состоят в низком пороге входа в инструмент (стоимость облигаций от 1 тыс. рублей), потенциальном увеличении доходности при продаже за счет роста цены к номинальной стоимости бумаги и возможности использовать преимущества индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Выход микрофинансовых компаний на Московскую биржу сильно изменил политику и отношение к инвестициям в МФО и будет одним из основных инструментов привлечения фондирования в 2020 году. На фоне общего снижения ставок по банковским вкладам в России и уменьшения ключевой ставки ЦБ РФ существующая доходность инвестиционных инструментов МФО является привлекательной для инвесторов, в среднем превышая доходность по депозитам более чем в два раза. А конкуренция за инвестора среди компаний, привлекающих деньги с рынка, будет и дальше способствовать поддержке средней доходности инструмента на довольно высоком уровне, что позволяет инвесторам вести планирование на долгосрочном горизонте. При этом важно помнить, что инвестиции в МФО не застрахованы АСВ и инвестору стоит тщательнее выбирать компанию для вложения денежных средств.

**– Какие точки роста и тенденции, по вашему мнению, будут характерны для рынка МФО в 2020–2021 годах? Ожидаете ли вы каких-либо изменений в конкурентной среде в 2020 году?**

– Если говорить о количестве участников реестра МФО, то оно сокращается: -12 % по итогам 2019 года. При этом вступило в реестр на 69 % больше компаний, чем в 2018 году. Разница в исключенных по годам не такая значительная: +7 % по сравнению с 2018-м. Получается, что рынок кажется привлекательным для новых участников, но действующие игроки отчасти теряют к нему интерес. Для них 2019 год прошел под эгидой трансформации моделей бизнеса, теперь предстоит масштабировать успешные практики в продуктовые линейки. Основными драйверами роста рынка сейчас выступают потребительские займы и онлайн-займы – именно эти направления обеспечивают положительную динамику показателей. В 2020 году мы ожидаем высокий спрос именно на онлайн-займы: растет мобильность клиентов, сами МФО трансформируют бизнес-модели с офлайн-формата на онлайн, законодательно появляются возможности для выдачи таких займов не только на стороне МФК, но и МКК. Сам регулятор также поддерживает онлайн-сегмент, понимая, что в условиях административного ограничения процентной ставки он имеет хорошие шансы на развитие благодаря меньшим издержкам со стороны бизнеса.

**– Кредитные рейтинги в российской финансовой инфраструктуре применяются преимущественно в регулятивных целях. Однако микрофинансовый сектор является одним из исключений. Какие перспективы применения кредитных рейтингов вы видите в данном сегменте рынка?**

– Использование кредитных рейтингов в настоящий момент удобно в первую очередь компаниям, привлекающим фондирование для целей бизнеса с рынка. Это могут быть крупные институциональные инвесторы, частные инвесторы, банки, для установления и поддержания отношений с которыми необходимы некие индикаторы и бенчмарки успешности компании на рынке. Ими и являются кредитные рейтинги, которые в компактной и емкой форме характеризуют состояние и тенденции степени изменения инвестиционной привлекательности действующего бизнеса. Сейчас как эмитент облигаций на Московской бирже мы внимательно наблюдаем за инициативой обязательного присвоения кредитных рейтингов облигационным выпускам и считаем, что это может стать новым качественным шагом для формирования инвесторами портфеля облигаций.



**Анна Калугина,  
генеральный директор  
финтех-сервиса автозаймов CarMoney**

– Какие тенденции вы наблюдаете в сегменте микрозаймов под залог автомобиля на текущий момент? Обостряется ли конкуренция в данном сегменте? Если да, то какие финансовые организации конкурируют в данной нише? Какие изменения произошли в поведении заемщиков/типовом портрете заемщика МФО за последние несколько лет?

– Рынок займов под залог автомобиля стремительно растет. За 2019 год рост кредитного портфеля CarMoney составил более 50 %. Большой толчок в росте происходит за счет развития IT-инфраструктуры. Мы активно вкладываемся в разработку технологичных инструментов, которые помогают быстро подстраиваться под потребности рынка и клиентов. Например, более 35 % займов сейчас выдается через мобильное приложение CarMoney. В 2,5 раза выросла доля выданных займов через приложение за 2019 год. Для наших новых клиентов выдача займа с использованием мобильного приложения происходит с одной короткой встречей (менее 10 минут) для подписания заранее подготовленной анкеты. Для повторных – полностью дистанционно.

Важно отметить, что все больше людей узнают о нашем продукте и понимают: наш бизнес прозрачный с серьезным регулированием со стороны государства. Это в том числе отражается и на росте доли повторно кредитующихся в CarMoney клиентов.

– Произошли ли изменения в продуктовой линейке вашей компании в связи с ограничениями процентных ставок на рынке и снижения предела начисления процентов по займам? Какие продукты пользуются наибольшим спросом в 2019 году? За счет каких мероприятий ваша компания поддерживает необходимый уровень операционной маржи для сохранения прибыльности деятельности в 2020 году?

– Изменений в продуктовой линейке не было, нас эти изменения не коснулись. Ограничения произошли для компаний, которые выдавали займы под 700 % годовых. У нас процент в несколько раз ниже – от 50 до 100 % годовых. Мы постоянно ищем креативные подходы для пользования кредитными средствами, которые расширяют наш спектр клиентов.

– Наблюдаете ли вы тенденцию к ухудшению качества заемщиков (в том числе обращающихся за микрозаймами впервые) в связи с многолетней стагнацией реальных располагаемых доходов населения? Растет ли количество отказов по поступающим заявкам на получение микрозайма для новых клиентов в 2019 году?

– Нет, не наблюдаем. Наш клиент – это финансово грамотный заемщик, у которого есть актив (его автомобиль) со средней стоимостью 600 тыс. рублей. Он не обременен кредитом. Это отличает нас от банков и большинства других игроков рынка.

– Насколько существенным для рынка МФО могут стать введенные недавно ограничения по долговой нагрузке для заемщиков? Насколько распространена практика выдачи микрозаймов заемщикам, имеющим высокую долговую нагрузку (например, с РТИ >50 %)? Какой уровень долговой нагрузки может выступить стоп-фактором при решении о выдаче микрозайма заемщику? Какой уровень вы считаете критическим?

– Наш клиент и продукт сильно отличаются от других МФО. У нас залоговое кредитование и другой средний чек. Поэтому с точки зрения нашего бизнеса оце-

нить влияние сложно.

**– Ожидаете ли вы повышения спроса на инвестиционные займы со стороны населения в связи со снижением процентных ставок по вкладам в банковском секторе? Планируете ли наращивать долю средств в пассивах, привлеченных через облигационные займы? Какая доля в пассивах подобного типа привлеченных средств является оптимальной для МФО?**

– Да, ожидаем. Несмотря на то что мы снизили ставку привлечения инвестиций на несколько процентов, к нам идет поток клиентов. Также наши прежние инвесторы активно заключают новые договоры, пролонгируют старые, рекомендуют своим друзьям и знакомым.

В ситуации консолидации рынка и ухода небольших игроков доверие к крупным компаниям только растет. Мы видим переход инвесторов из небольших компаний к нам.

В 2019 году процентный доход инвесторов составил более 395 млн рублей (101,2 млн рублей – по облигациям, 294,7 млн рублей – по прямым договорам).

**– Какие точки роста и тенденции, по вашему мнению, будут характерны для рынка МФО в 2020–2021 годах? Как вы видите перспективы развития сегмента микрозаймов под залог автомобиля в РФ на горизонте нескольких лет? Ожидаете ли вы каких-либо изменений в конкурентной среде в 2020 году?**

– Главные тенденции – это автоматизация и диджитализация бизнес-процессов, а также укрупнение рынка. Государство вводит правила игры, которые повлияют на многие компании. Большинство не выдержит конкуренции и уйдет с рынка. Будет усиливаться консолидация, и останутся крупные игроки.

IT-инфраструктура будет напрямую влиять на масштабирование, сокращение расходов, скорость принятия решений и, как следствие, на прибыль компании. Внедрение ИИ и развитие Data Science дадут конкурентные преимущества для компаний, работающих в нашем сегменте. Мы на собственной практике ощущаем внедрение автоматизации. В CarMoney собственная IT-платформа FEDOR, которая разработана специально для оптимизации внутренних бизнес-процессов: telesales, андеррайтинга и других. Весь цикл продукта – оформление заявки, выдача денег, погашение – осуществляется в одной системе.

Мы также постоянно обновляем наше мобильное приложение, чтобы максимально автоматизировать и ускорить процессы для клиентов. Уже сейчас через него можно бесплатно погашать кредит, в один клик получить справки о задолженности и о полном погашении. Количество регистраций в приложении CarMoney за 2019 год выросло в пять раз, и более трети выдач займов происходит через эту платформу. Все это позволяет сокращать расходы и масштабировать бизнес. Технологичные решения будут одним из определяющих факторов для роста компании.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЭНКИНГ МИКРОФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

**Таблица 1.** Ранжирование МФО по общему размеру портфеля микрозаймов на 01.01.2020 (тело долга с учетом просроченной задолженности 90+)

Место в рейтинге на 01.01.20	Наименование МФО	Портфель микрозаймов 01.01.20, млн руб.	Портфель микрозаймов 01.01.19, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	МигКредит	6 048	4 045	50
2	ГК Финбридж (Деньги сразу)*	5 721	4 128	39
3	Займер	5 372	2 548	111
4	MoneyMan*	4 511	3 044	-16
5	ЦФП (VIVA Деньги)	3 393	2 046	66
6	КарМани	3 267	2 229	47
7	ЭйрЛоанс (Kviku)	2 721	636	37
8	ГК Eqvanta	2 468	1 747	41
9	Арифметика	2 349	1 502	56
10	Лайм-Займ	1 739	927	88
11	До зарплаты (ДЗП-Центр)	1 604	417	284
12	Webbankir	1 559	1 367	14
13	Микро Капитал	1 543	1 343	120
14	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	1 464	1 314	29
15	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1 374	973	41
16	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 355	785	73
17	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 329	1 030	29
18	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 230	585	110
19	Срочноденьги	1 209	765	58
20	Югорская региональная микрокредитная компания	959	671	43
21	Профиреал	822	700	18
22	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	819	351	133
23	Конга	751	567	33
24	Кировский областной фонд поддержки МСП	740	578	28
25	Веб-займ	738	126	487
26	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	726	573	27
27	Экофинанс	697	430	62
28	Ваш инвестор	691	336	106
29	Форвард	658	839	-22
30	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	645	410	57
31	«АПМБ» (Республика Чувашия)	643	408	58
32	Башкирская микрокредитная компания	566	412	37
33	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	523	335	56
34	Фонд поддержки МСП Вологодской области	521	412	26
35	Архангельский региональный фонд «Развитие»	510	266	11
36	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	505	374	35
37	Фонд микрофинансирования Орловской области	488	428	14
38	«АФМ» (Алтайский край)	485	420	15
39	ФГМП Хабаровского края	476	447	6
40	ФСРМСП (Владимирская область)	466	156	198

41	Фонд поддержки предпринимательства Республики Мордовия	461	408	13
42	Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области	455	190	139
43	Zaumigo	447	190	10
44	Микрофинансовая компания Пермского края	443	505	-12
45	Тульский областной фонд поддержки МП	440	224	97
46	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	413	357	16
47	Московский областной фонд микрофинансирования	330	276	20
48	Кредитех Рус	305	1966	-85
49	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель»	276	169	63
50	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	261	162	62
51	Фонд финансовой поддержки СМП ЯНАО	256	190	34
52	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	241	192	25
53	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	227	140	62
54	Центр поддержки предпринимательства Калининградской области	206	152	35
55	Платиза.ру	195	401	-51
56	Центр поддержки предпринимательства Курской области	188	180	4
57	Фонд содействия кредитованию МСП Тамбовской области	185	67	178
58	Фонд развития города Якутска	175	111	58
59	Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области	138	103	35
60	Центр микрофинансирования Республики Мордовия	115	79	13
61	Фонд поддержки предпринимательства и предоставления гарантий Ненецкого автономного округа	111	45	144
62	Фонд микрофинансирования Курганской области	111	121	-9
63	Фонд развития промышленности Забайкальского края	91	69	32
64	Фонд поддержки предпринимательства города Таганрога	72	72	0
65	Амурская региональная микрокредитная компания	69	-	-
66	Алексум	48	46	4
67	Аванс	40	21	90
68	Тополь	37	33	14
69	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	32	33	-5
70	Фонд поддержки МП Таштагольского района Кемеровской области»	15	15	1
71	Частный кредит	9	6	45

Примечание: Компания ООО МФК «ОТП Финанс» не раскрыла данные по размеру портфеля микрозаймов на 01.01.20. По нашим оценкам, компания заняла бы 1 место в рейтинге по размеру портфеля.



**Таблица 2. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов за 2019 год**

Место в рэнкинге за 2019 год	Наименование МФО	Объем выданных микрозаймов за 2019 год, млн руб.	Объем выданных микрозаймов за 2018 год, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	Займер	12 356	7 173	72
2	ГК Eqvanta	11 882	12 395	-4
3	MoneyMan	9 583	7 280	32
4	ГК Финбридж (Деньги сразу)	7 666	4 964	54
5	МигКредит	7 306	4 853	51
6	Webbankir	7 077	5 514	28
7	Арифметика	5 377	3 400	58
8	ЦФП (VIVA Деньги)	4 223	2 377	78
9	Экофинанс	4 165	2 901	44
10	До зарплаты (ДЗП-Центр)	3 941	1 419	178
11	КарМани	3 760	3 132	20
12	Лайм-Займ	3 561	2 738	30
13	Срочноденьги	3 080	3 018	2
14	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	2 827	2 958	-4
15	Веб-займ	2 132	357	498
16	ЭйрЛоанс (Kviku)	2 083	1 288	62
17	Кредитех Рус	1 741	2 610	-33
18	Микро Капитал	1 342	600	123
19	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1 292	907	42
20	Платиза.ру	1 233	1 328	-7
21	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 160	543	114
22	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 088	661	65
23	Ваш инвестор	1 059	512	107
24	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 001	813	23
25	Конга	934	1 355	-31
26	Zaumigo	825	435	90
27	Югорская региональная микрокредитная компания	801	499	61
28	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	800	578	38
29	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	784	312	151
30	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	743	623	19
31	Кировский областной фонд поддержки МСП	681	574	19
32	«АПМБ» (Республика Чувашия)	656	495	33
33	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	642	405	59
34	«АФМ» (Алтайский край)	576	551	4
35	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	526	480	9
36	Башкирская микрокредитная компания	524	404	30
37	Фонд микрофинансирования Орловской области	518	506	2
38	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	510	398	28
39	Профиреал	468	556	-16
40	ФСРМСП (Владимирская область)	463	100	363
41	ФГМП Хабаровского края	430	404	6
42	Архангельский региональный фонд «Развитие»	403	196	105
43	Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области	401	123	227
44	Тульский областной фонд поддержки МП	396	193	105

45	Московский областной фонд микрофинансирования	350	290	21
46	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	336	116	190
47	Фонд поддержки предпринимательства Республики Мордовия	323	191	69
48	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель»	277	160	73
49	Фонд поддержки МСП Вологодской области	219	161	36
50	Фонд финансовой поддержки СМП ЯНАО	217	114	91
51	Микрофинансовая компания Пермского края	216	326	-34
52	Форвард	209	868	-76
53	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	208	171	21
54	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	206	144	43
55	Фонд содействия кредитованию МСП Тамбовской области	165	40	315
56	Центр поддержки предпринимательства Курской области	149	135	10
57	Аванс	142	102	39
58	Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области	139	95	46
59	Фонд развития города Якутска	128	116	10
60	Центр поддержки предпринимательства Калининградской области	111	69	62
61	Фонд поддержки предпринимательства и предоставления гарантий Ненецкого автономного округа	110	49	123
62	Фонд поддержки предпринимательства города Таганрога	88	97	-10
63	Центр микрофинансирования Республики Мордовия	85	28	199
64	Фонд микрофинансирования Курганской области	81	89	-9
65	Амурская региональная микрокредитная компания	71	-	-
66	Фонд развития промышленности Забайкальского края	70	46	53
67	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	48	48	0
68	Тополь	41	53	-22
69	Алексум	37	55	-33
70	Частный кредит	12	6	98
71	Фонд поддержки МП Таштагольского района Кемеровской области"	4	7	-41

Примечание: Компания ООО МФК «ОТП Финанс» не раскрыла объем выданных микрозаймов за 2019 год. По нашим оценкам, компания заняла бы 1 место в рейтинге по объему выданных микрозаймов.

**Таблица 3. Рэнкинг МФО по портфелю микрозаймов ФЛ «до зарплаты» (PDL) на 01.01.2020**

Место в рэнкинге на 01.01.20	Наименование МФО	На 01.01.20		На 01.01.19		Темп прироста портфеля за 12 мес., %	Темп прироста портфеля без учёта NPL90+ за 12 мес., %
		Портфель PDL-микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL-микрозаймов (без учёта NPL90+), млн руб.	Портфель PDL-микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL-микрозаймов (без учёта NPL90+), млн руб.		
1	Займер	5 310	1 714	2 541	734	109	133
2	ГК Финбридж (Деньги сразу)*	5 274	955	4 033	651	31	47
3	MoneyMan**	3 407	1 075	2 022	816	69	32
4	Webbankir	1 520	806	1 364	775	11	4
5	ГК Eqvanta (Быстро-деньги и Турбозайм)***	1 368	973	1 522	1 321	-10	-26
6	Срочноденьги	1 043	395	731	326	43	21
7	Лайм-Займ	993	140	702	390	41	-64
8	Веб-займ	738	482	126	94	487	411
9	Конга	650	99	555	196	17	-49
10	До зарплаты (ДЗП-Центр)	523	36	219	46	139	-21
11	Zaumigo	447	161	190	123	136	30
12	Кредитех Рус	305	255	1 966	296	-85	-14
13	Платиза.ру	195	71	401	126	-51	-43
14	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)****	177	38	196	70	-9	-45
15	Экофинанс	123	97	424	368	-71	-74
16	Арифметика	49	18	29	10	71	75
17	МигКредит	46	13	31	2	50	512
18	Аванс	40	23	21	12	90	97
19	ЦФП (VIVA Деньги)	24	5	17	3	38	65

\*Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО «МКК СКОРФИН» 3 998 млн руб. на 01.01.2020 и 3 439 млн руб. на 01.01.2019, на балансе ООО «МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ» 1 276 млн руб. на 01.01.2020 и 593 млн руб. на 01.01.2019 соответственно, на остальные компании группы не приходился значимый объем. Портфель без учёта просроченной на 90 и более дней задолженности составил 534 / 433 млн руб. и 421 / 218 млн руб. соответственно.

\*\*Консолидированный портфель требований по PDL-микрозаймам в России 4 159 на 01.01.2020 и 2 894 млн рублей на 01.01.2019 соответственно. Весь портфель без учёта просроченной на 90 и более дней задолженности находится на балансе ООО «МФК «Мани Мен».

\*\*\*Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО МФК «Быстроденьги» 972 млн руб. на 01.01.2020 и 1 064 млн руб. на 01.01.2019 соответственно. Портфель без просроченной на 90 и более дней задолженности 705 и 926 млн соответственно.

\*\*\*\*Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО МФК «САММИТ» 173 млн руб. на 01.01.2020 и 193 млн руб. на 01.01.2019 соответственно. Портфель без просроченной на 90 и более дней задолженности 37 и 68 млн соответственно. Остальной объем приходился на ООО МКК «ДоброЗайм Быстрое решение».

**Таблица 4. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов ФЛ «до зарплаты» (PDL) за 2019 год**

Место в рэнкинге за 2019 год	Наименование МФО	Объем выданных PDL-микрозаймов за 2019, млн руб.	Объем выданных PDL-микрозаймов за 2018, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	Займер	12 257	7 165	71
2	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	8 791	11 773	-25
3	MoneyMan	8 379	5 710	47
4	Webbankir	6 997	5 514	27
5	ГК Финбридж (Деньги сразу)	6 562	4 792	37
6	Срочноденьги	2 684	2 923	-8
7	Экофинанс	2 547	2 889	-12
8	Лайм-Займ	2 134	2 298	-7
9	Веб-займ	2 132	357	498
10	Кредитех Рус	1 741	2 610	-33
11	До зарплаты (ДЗП-Центр)	1 671	1 099	52
12	Платиза.ру	1 233	1 328	-7
13	Zaumigo	825	435	90
14	Конга	761	1 317	-42
15	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	603	745	-19
16	Аванс	142	102	39
17	Арифметика	132	62	113
18	МигКредит	114	74	53
19	ЦФП (VIVA Деньги)	59	40	47

Примечание: Компания ООО МКК «Русинтерфинанс» не раскрыла объем выдачи микрозаймов за 2019 год. По нашим оценкам, компания заняла бы 2 место в рэнкинге по объему выдачи микрозаймов.

**Таблица 5. Рэнкинг МФО по портфелю потребительских микрозаймов ФЛ (IL)  
на 01.01.2020**

Место в рэнкинге на 01.01.20	Наименование МФО	На 01.01.20		На 01.01.19		Темп прироста портфеля за 12 мес., %	Темп прироста портфеля (без учёта NPL90+) за 12 мес., %
		Портфель IL-микрозаймов, млн руб.	Портфель IL-микрозаймов (без учёта NPL90+), млн руб.	Портфель IL-микрозаймов, млн руб.	Портфель IL-микрозаймов (без учёта NPL90+), млн руб.		
1	МигКредит	5 746	3 114	3 805	1 887	51	65
2	ЦФП (VIVA Деньги)	3 369	1 429	2 029	973	66	47
3	КарМани	3 267	2 548	2 229	1 743	47	46
4	ЭйрЛоанс (Kviku)	2 387	820	499	298	379	175
5	Арифметика	2 300	1 442	1 473	904	56	60
6	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	1 278	664	1 106	699	15	-5
7	MoneyMan*	1 104	294	1 022	404	8	-27
8	ГК Eqvanta (Быстро-деньги и Турбозайм)	1 077	936	225	187	379	400
9	До зарплаты (ДЗП-Центр)	966	863	161	155	499	458
10	Профиреал	818	323	697	356	17	-9
11	Микро Капитал	776	685	800	710	-3	-4
12	Лайм-Займ	745	392	225	195	232	101
13	Ваш инвестор	674	625	319	267	111	134
14	Форвард	658	536	839	707	-22	-24
15	Экофинанс	574	507	6	5	9 550	9 701
16	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	461	387	269	232	71	67
17	ГК Финбридж (Деньги сразу)**	447	316	96	87	368	262
18	Срочноденьги	166	165	34	22	393	659
19	Конга	102	68	12	8	741	727
20	Займер	62	28	7	5	773	417
21	Алексум	4	4	3	3	31	31
22	Тополь	1	0	1	1	0	-100

\*Консолидированный портфель требований по IL-микрозаймам в России 1 249 млн руб. на 01.01.2020 и 1 180 млн рублей на 01.01.2019 соответственно. Весь портфель без учёта просроченной на 90 и более дней задолженности находится на балансе ООО «МФК «Мани Мен».

\*\*Портфель IL-микрозаймов на балансе ООО «МКК СКОРФИН» 385 млн руб. на 01.01.2020 и 91 млн руб. на 01.01.2019, на балансе ООО «МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ» 62 млн руб. на 01.01.2020 и 5 млн руб. на 01.01.2019 соответственно, на остальные компании группы не приходился значимый объём. Портфель без учёта просроченной на 90 и более дней задолженности составил 263 / 83 млн руб. и 53 / 4 млн руб. соответственно.

**Таблица 6.** Рэнкинг МФО по объему выданных потребительских микрозаймов ФЛ (IL)  
 за 2019 год

Место в рэнкинге за 2019 год	Наименование МФО	Объем выданных IL-микрозаймов за 2019, млн руб.	Объем выданных IL-микрозаймов за 2018, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	МигКредит	6 845	4 575	50
2	Арифметика	5 245	3 339	57
3	ЦФП (VIVA Деньги)	4 164	2 337	78
4	КарМани	3 760	3 132	20
5	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	3 061	622	392
6	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	2 220	2 195	1
7	До зарплаты (ДЗП-Центр)	2 144	201	964
8	Экофинанс	1 618	12	13 649
9	ЭйрЛоанс (Kviku)	1 570	1 046	50
10	Лайм-Займ	1 427	440	225
11	MoneyMap*	1 204	1 570	-23
12	ГК Финбридж (Деньги сразу)**	1 104	172	543
13	Ваш инвестор	1 025	490	109
14	Микро Капитал	757	496	53
15	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	687	482	43
16	Профиреал	464	552	-16
17	Срочноденьги	395	94	319
18	Форвард	209	868	-76
19	Конга	173	39	348
20	Займер	99	9	1 063
21	Алексум	4	5	-19
22	Тополь	0	2	-100

**Таблица 7. Ранжирование МФО по портфелю микрозаймов ЮЛ и ИП на 01.01.2020**

Место в ранжировании на 01.01.20	Наименование МФО	На 01.01.20			На 01.01.19			Темп прироста портфеля микрозаймов за 12 мес., %
		Портфель микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Доля NPL90+ в портфеле микрозаймов, %	Портфель займов (свыше 5 млн руб.), млн руб.	Портфель микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Доля NPL90+ в портфеле микрозаймов, %	Портфель займов (свыше 5 млн руб.), млн руб.	
1	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1 374	0,1	0	973	0,3	0	41
2	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 355	1,8	79	785	0,6	71	73
3	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 329	2,4	0	1 030	2,2	0	29
4	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 230	0,5	220	585	1,0	206	110
5	Югорская региональная микрокредитная компания	959	2,4	0	671	3,0	0	43
6	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	819	1,6	0	351	2,3	0	133
7	Микро Капитал	768	10	н/д	542	10	н/д	42
8	Кировский областной фонд поддержки МСП	740	0,6	0	578	1,5	0	28
9	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	726	2,0	0	573	3,7	0	27
10	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	645	0,3	0	410	0,1	0	57
11	«АПМБ» (Республика Чувашия)	643	1,5	5	408	1,9	12	58
12	Башкирская микрокредитная компания	566	0,8	0	412	1,6	0	37
13	Фонд поддержки МСП Вологодской области	521	4,6	96	412	5,0	67	26
14	Архангельский региональный фонд «Развитие»	510	12,8	20	266	27,5	0	91
15	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	505	2,3	0	374	1,7	0	35
16	Фонд микрофинансирования Орловской области	488	0,3	0	428	0,5	0	14
17	«АФМ» (Алтайский край)	485	1,2	0	420	1,9	0	15
18	ФПМП Хабаровского края	476	1,3	1	447	0,4	9	6
19	ФСРМСП (Владимирская область)	466	2,1	30	156	6,9	5	198
20	Фонд поддержки предпринимательства Республики Мордовия	461	11,2	0	408	13,6	0	13

21	Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области	455	3,3	0	190	4,9	0	139
22	Микрофинансовая компания Пермского края	443	2,9	0	505	8,8	0	-12
23	Тульский областной фонд поддержки МП	440	1,6	0	224	4,5	0	97
24	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	413	4,8	47	357	1,5	72	16
25	Московский областной фонд микрофинансирования	330	8,0	0	276	2,5	0	20
26	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель»	276	0,5	0	169	0,8	0	63
27	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	261	0,9	3	162	1,5	6	62
28	Фонд финансовой поддержки СМП ЯНАО	256	3,6	172	190	7,5	207	34
29	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	241	7,7	0	192	4,3	0	25
30	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	227	3,7	0	140	2,7	0	62
31	Центр поддержки предпринимательства Калининградской области	206	68,7	0	152	50,7	0	35
32	Центр поддержки предпринимательства Курской области	188	2,9	0	180	2,9	0	4
33	Фонд содействия кредитованию МСП Тамбовской области	185	8,9	0	67	8,9	0	178
34	Фонд развития города Якутска	175	1,7	13	111	0,0	0	58
35	Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области	138	0,1	0	103	0,0	0	35
36	До зарплаты (ДЗП-Центр)	115	25	н/д	37	40	н/д	209
37	Центр микрофинансирования Республики Мордовия	115	11,0	0	79	15,9	0	45
38	Фонд поддержки предпринимательства и предоставления гарантий Ненецкого автономного округа	111	0,0	0	45	0,0	0	144
39	Фонд микрофинансирования Курганской области	111	н/д	0	121	н/д	0	-9



40	Фонд развития промышленности Забайкальского края	91	7,8	23	69	12,5	0	32
41	Фонд поддержки предпринимательства города Таганрога	72	1,6	0	72	1,7	0	0
42	Амурская региональная микрокредитная компания	69	0,0	0	0	-	0	-
43	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	62	32	н/д	66	24	н/д	-6
44	Алексум	44	0	н/д	43	0	н/д	2
45	Тополь	36	24	н/д	32	21	н/д	14
46	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	32	6,6	0	33	6,9	0	-5
47	ГК Eqvanta	23	0	н/д	0	0	н/д	-
48	Ваш инвестор	17	0	н/д	16	0	н/д	3
49	Фонд поддержки МП Таштагольского района Кемеровской области"	15	н/д	0	15	н/д	0	1
50	Частный кредит	9	0,0	234	6	0,0	94	45
51	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	9	88	н/д	12	36	н/д	-28
52	Профиреал	4	51	н/д	3	7	н/д	51
53	ЭйрЛоанс (Kviku)	4	100	н/д	4	100	н/д	0
54	Webbankir	3	0	н/д	3	0	н/д	0

Таблица 8. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов ЮЛ и ИП за 2019 год

Место в рэнкинге за 2019 год	Наименование МФО	Объем выданных SME-микрозаймов за 2019, млн руб.	Объем выданных SME-микрозаймов за 2018, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1292	907	42
2	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1160	543	114
3	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1088	661	65
4	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1001	813	23
5	Югорская региональная микрокредитная компания	801	499	61
6	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	784	312	151
7	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	743	623	19
8	Кировский областной фонд поддержки МСП	681	574	19
9	«АПМБ» (Республика Чувашия)	656	495	33
10	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	642	405	59
11	Микро Капитал	585	105	458
12	«АФМ» (Алтайский край)	576	551	4
13	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	526	480	9
14	Башкирская микрокредитная компания	524	404	30
15	Фонд микрофинансирования Орловской области	518	506	2
16	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	510	398	28
17	ФСРМСП (Владимирская область)	463	100	363
18	ФППП Хабаровского края	430	404	6
19	Архангельский региональный фонд «Развитие»	403	196	105
20	Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области	401	123	227
21	Тульский областной фонд поддержки МП	396	193	105
22	Московский областной фонд микрофинансирования	350	290	21
23	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	336	116	190
24	Фонд поддержки предпринимательства Республики Мордовия	323	191	69
25	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель»	277	160	73
26	Фонд поддержки МСП Вологодской области	219	161	36
27	Фонд финансовой поддержки СМП ЯНАО	217	114	91
28	Микрофинансовая компания Пермского края	216	326	-34
29	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	208	171	21
30	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	206	144	43
31	Фонд содействия кредитованию МСП Тамбовской области	165	40	315
32	Центр поддержки предпринимательства Курской области	149	135	10
33	Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области	139	95	46
34	Фонд развития города Якутска	128	116	10
35	До зарплаты (ДЗП-Центр)	126	119	6
36	Системы кредитования Взаимно (бывш. ГК «АЭК»)	112	96	18
37	Центр поддержки предпринимательства Калининградской области	111	69	62
38	Фонд поддержки предпринимательства и предоставления гарантий Ненецкого автономного округа	110	49	123

39	Фонд поддержки предпринимательства города Таганрога	88	97	-10
40	Центр микрофинансирования Республики Мордовия	85	28	199
41	Фонд микрофинансирования Курганской области	81	89	-9
42	Амурская региональная микрокредитная компания	71	0	-
43	Фонд развития промышленности Забайкальского края	70	46	53
44	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	48	48	0
45	Тополь	41	51	-19
46	Ваш инвестор	34	22	54
47	Алексум	33	51	-34
48	ГК Eqvanta	30	0	-
49	Частный кредит	12	6	98
50	Фонд поддержки МП Таштагольского района Кемеровской области	4	7	-41
51	ГК Саммит (Саммит и ДоброЗайм)	4	18	-77
52	Профиреал	4	4	-8

**Таблица 9.** Рэнкинг МФО по размеру портфеля POS-микрозаймов на 01.01.2019

Место в рэнкинге на 01.01.20	Наименование МФО	Основные показатели на 01.01.20		Основные показатели на 01.01.19		Темп прироста портфеля за 12 мес., %	Темп прироста портфеля без учета NPL90+ за 12 мес., %
		Портфель POS-микрозаймов, млн руб.	Портфель POS-микрозаймов без учета NPL90+	Портфель POS-микрозаймов, млн руб.	Портфель POS-микрозаймов без учета NPL90+		
1	ЭйрЛоанс (Kviku)	330	258	134	86	147	202
2	МигКредит	256	н/д	209	н/д	-35	н/д
3	Webbankir	36	20	0,1	0,1	24 716	13 495

Примечание: Компания ООО МФК «ОТП Финанс» не раскрыла данные по размеру портфеля микрозаймов на 01.01.20. По нашим оценкам, компания заняла бы 1 место в рэнкинге по размеру портфеля POS-микрозаймов.

**Таблица 10.** Рэнкинг МФО по объему выданных POS-микрозаймов за 2019 год

Место в рэнкинге за 2019 год	Наименование МФО	Объем выданных POS-микрозаймов за 2019, млн руб.	Объем выданных POS-микрозаймов за 2018, млн руб.	Темп прироста выдачи за 12 мес., %
1	ЭйрЛоанс (Kviku)	513	242	112
2	МигКредит	347	204	70
3	Webbankir	80	0,2	53000

Примечание: Компания ООО МФК «ОТП Финанс» не раскрыла объем выданных микрозаймов за 2019 год. По нашим оценкам, компания заняла бы 1 место в рэнкинге по объему выданных POS-микрозаймов.