

Итоги 2020 года для рынка МФО и прогноз на 2021-й: отпечаток пандемии

Аналитический обзор

Партнер



При участии



Обзор подготовили

Иван Уклеин,
директор,
банковские рейтинги
АО «Эксперт РА»

Игорь Алексеев,
старший директор,
банковские рейтинги
АО «Эксперт РА»

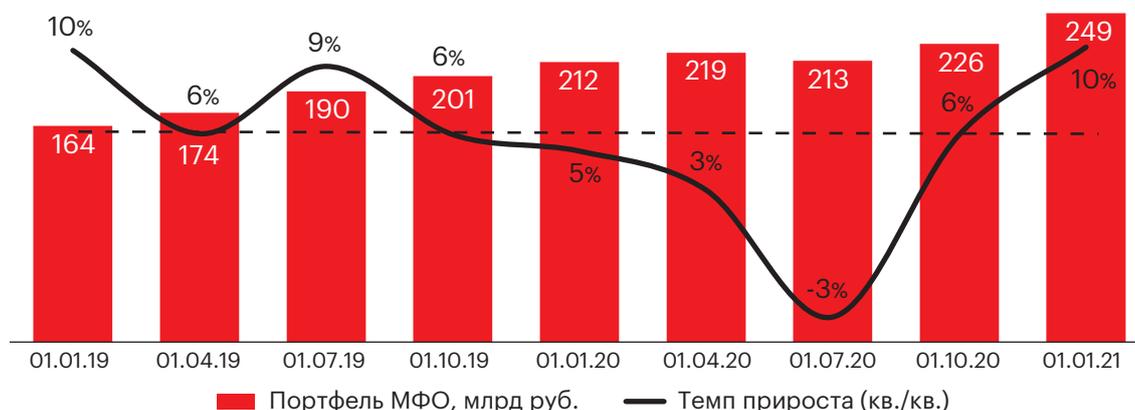
Александр Сараев,
управляющий директор,
банковские рейтинги
АО «Эксперт РА»

- В II квартале 2020-го объем выдачи микрозаймов рухнул на 25%, однако уже во второй половине года на фоне высокого спроса возобновился стремительный рост выдач, в результате годовая прибавка выдачи составила +1%.
- Крупные онлайн-МФО продолжают завоевывать рынок и вытеснять с него небольшие компании, обострив конкуренцию за заемщика в интернете и повысив стоимость новых займов.
- Рейтингуемые агентством «Эксперт РА» МФК, несмотря на пандемию, демонстрируют повышение качества и эффективности управления портфелями, что окажет поддержку темпам роста их бизнеса в 2021 году.
- Несмотря на регуляторные ограничения, трансформация PDL в полноценный IL происходит в «косметическом» виде, что может повысить риски отдельных портфелей МФО.
- Потенциальное ограничение займов с высокими ПСК и ПДН может выступить ключевым вызовом для рынка в перспективе ближайших лет.
- Поддержку облигационному фондированию МФК может оказать ожидаемое в середине 2021 года решение Банка России по рейтинговым критериям допуска неквалифицированных инвесторов МФК.
- На фоне повышающегося спроса на микрозаймы «Эксперт РА» ожидает прироста рынка не менее чем на 30% по итогам 2021 года при одновременном сокращении госреестра до 1–1,1 тыс. компаний и усилении концентрации на крупнейших МФО.

Развитие рынка МФО в 2020 году

В 2020 году помимо «черного лебедя» в виде пандемии COVID-19 на рынок оказали влияние несколько новых тенденций. После краткосрочного эффекта сжатия выдачи (особенно в офлайне) многие из анкетированных МФО стали наблюдать изменение модели потребительского поведения, а также рост спроса на микрозаймы из-за стагнации реальных располагаемых доходов и одновременного инфляционного скачка. Увеличение количества входящих заявок позволило в 2-м полугодии 2020 года показать адекватную восстановительную динамику, причем рейтингуемые агентством «Эксперт РА» микрофинансовые компании выросли не только быстрее рынка, но и без ущерба для качества активов. Совокупный портфель микрозаймов всех МФО вырос до 249 млрд рублей (+18 против +30% за 2019-й, см. график 1).

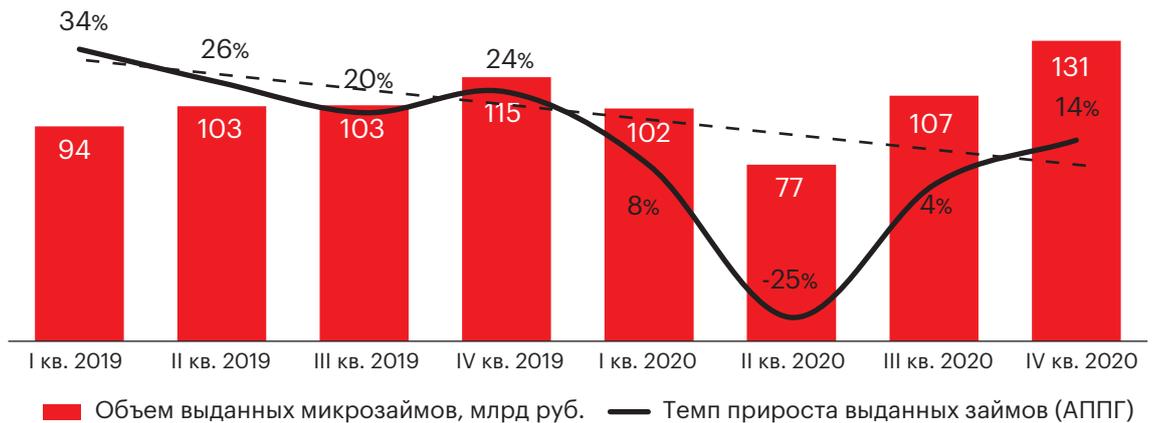
График 1. Пандемия замедлила темпы прироста рынка в 2020 году, но высокий спрос на микрозаймы позволил отыграть падение портфеля



Источник: Банк России

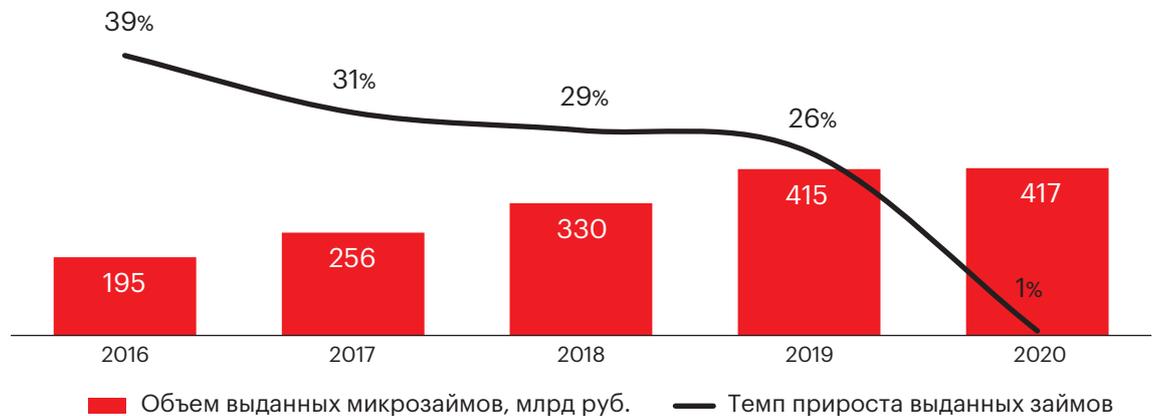
Объем выданных микрозаймов на фоне последствий локдауна в офлайне и ужесточения скоринга в онлайн в первой половине 2020-го едва превысил показатели предшествующего года, составив 417 млрд рублей за 2020-й. Просадка в II квартале по совокупному портфелю составила 3% по отношению к предшествующему кварталу, а по объему выдачи микрозаймов -25% по сравнению с II кварталом 2019 года, преимущественно за счет доминирующих сегментов микрозаймов ФЛ (76% от всего портфеля микрозаймов и 87% выдачи за 2020 год). Микрозаймы МСБ благодаря значительно большим по размеру суммам и срочности, напротив, проявили относительную инерцию.

График 2. Локдаун в II квартале 2020 года оказал существенное влияние на квартальную динамику выдачи микрозаймов



Источник: Банк России

График 3. Годовой темп прироста выдачи подвергся существенной коррекции, но остался в плюсе



Источник: Банк России

После существенной просадки наблюдалось активное восстановление микрофинансового бизнеса в 2-м полугодии 2020-го, однако по итогам 2020 года рынок МФО не вышел на прежнюю траекторию роста. Отчасти поддержку совокупному портфелю оказал сегмент микрозаймов МСБ, доля которого в совокупном портфеле возросла за год с 19 до 24%, вернувшись к уровню на начало 2017 года. Соответствующее увеличение стало возможным благодаря докапитализации фондов поддержки предпринимательства и отчасти экспансии банковских МФО в сегменте МСБ, при этом основной прирост рынка наблюдался по микрозаймам ФЛ по мере восстановления экономической конъюнктуры.

Пандемия и стоимость привлечения клиентов

Пандемия COVID-19 оставила отпечаток на бизнес-моделях МФО и на фоне локдауна ускорила переход бизнеса МФО в онлайн-формат. Портфель онлайн-микрозаймов за II квартал 2020 года сократился только на 1%, что было скорее связано с высокой неопределенностью развития ситуации в начале апреля, тогда как в офлайн-сегменте квартальная просадка составила ощутимые 8% из-за частичного закрытия офисов в большинстве регионов РФ.

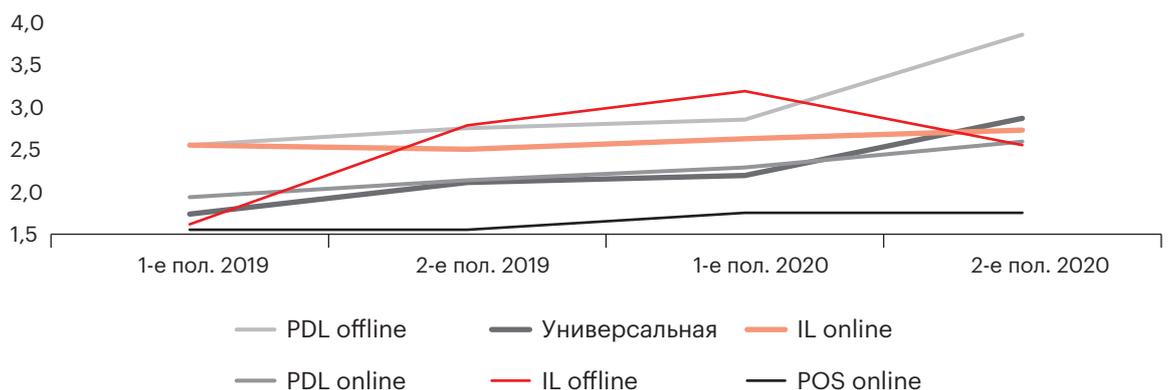


Алексей Юрьевич Басенко,
генеральный директор
SimpleFinance (Россия)

«Успех кредитора для МСБ непосредственно связан с наличием платформенных решений и цифровых сервисов, позволяющих клиенту полностью уйти в онлайн для экономии своих ресурсов. Создание подобных платформ и систем для МФО, работающих на рынке предпринимательского финансирования, – один из ключевых вызовов».

Превентивное ужесточение скоринговых параметров у онлайн-игроков и последующее обострение конкуренции весной – летом 2020 года спровоцировали ценовую войну за качественных клиентов в онлайн-каналах. По данным рейтингуемых в агентстве «Эксперт РА» МФК, стоимость привлечения клиентов в CPA-сетях выросла в среднем более чем в два раза за II–III кварталы 2020 года. Общую рыночную тенденцию к росту стоимости привлечения новых клиентов можно наблюдать у представителей практически всех сегментов (см. график 4).

График 4. Стоимость привлечения нового клиента в разрезе специализации МФО, тыс. руб.



Источник: оценка агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования МФО

Качество активов

Большинство анкетированных МФО заявили об улучшении качества активов вследствие повышения уровня финансовой дисциплины заемщиков и коррекции потребительского поведения в кризисном 2020 году. Для проверки данной гипотезы агентство

«Эксперт РА» аккумулировало достаточную статистику сборов как в сегменте краткосрочных микрозаймов до 30 дней, так и в сегменте микрозаймов на срок 31–180 дней. На графике 5 видно, что доля собранной задолженности по телу PDL-микрозайма среди рейтингуемых МФК в среднем имеет устойчивый повышательный тренд, что объясняется как совершенствованием скоринговых систем и постоянным дополнением источников данных о клиенте, так и накоплением собственной базы постоянных клиентов у каждой из компаний.

График 5. Сборы по телу PDL-микрозаймов показывают рост среди рейтингуемых МФК*

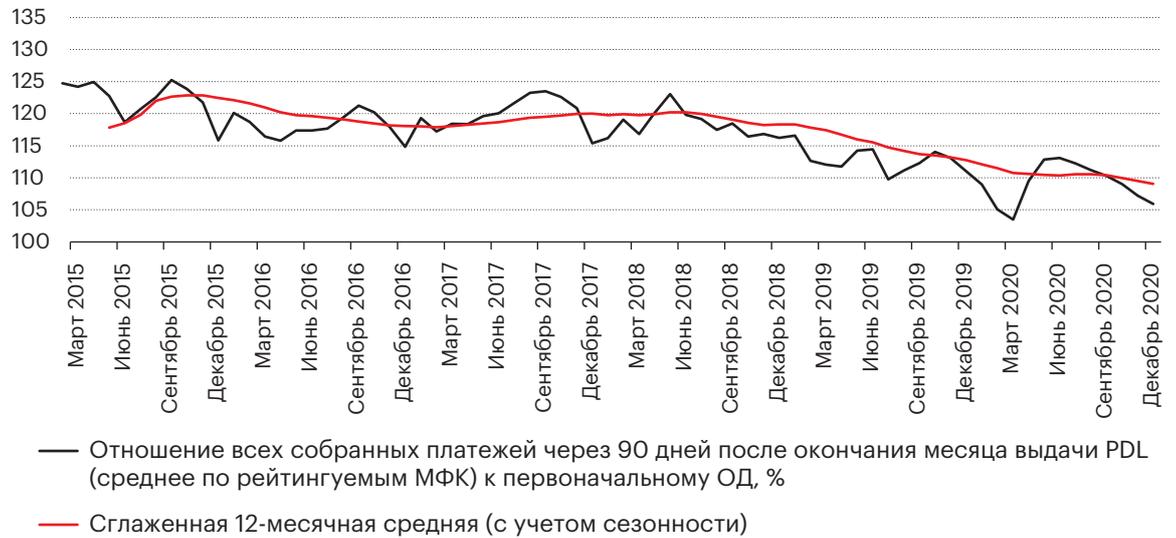


* Взвешенные показатели каждой из компаний, имеющих кредитный рейтинг агентства «Эксперт РА», для целей настоящего исследования были усреднены методом простой арифметической средней без взвешивания по объемам выдачи каждой МФК.

Источник: «Эксперт РА» по данным рейтингуемых МФК

Сборы всех платежей через 90 дней после вызревания когорт PDL-микрозаймов на протяжении 2019-го продемонстрировали снижение (см. график 6) по причине ступенчатого ограничения предельной ставки процента для заемщиков МФО с 820% сперва до 547%, а затем и до 365% годовых. В силу короткого среднего срока ключевого продукта для сегмента краткосрочных микрозаймов ограничение предела начислений с 3X до 1,5X оказало влияние на совокупные сборы в меньшей степени, чем ограничение ставки процента. Кроме того, падение совокупных процентных сборов МФК было частично компенсировано доходами от дополнительных услуг, прежде всего от реализации страховых продуктов, что позволило поддержать маржинальность их бизнеса.

График 6. Ограничение предельной ставки процента снизило совокупные сборы рейтингуемых МФК по когортам PDL-микрозаймов



Источник: «Эксперт РА» по данным рейтингуемых МФК

Динамика средних сборов по телу задолженности в сегменте ИЛ на протяжении периода с 2017-го по 9 месяцев 2020 года не демонстрирует четко выраженного тренда у рейтингуемых компаний: ИЛ является более неоднородным продуктом, чем PDL, поскольку многие компании находятся на ранних этапах масштабирования. Тем не менее статистика совокупных сборов (с учетом процентов, штрафов, пеней и комиссий) у рейтингуемых компаний в сегменте микрозаймов на 31–180 дней (ИЛ) демонстрирует устойчивую повышательную тенденцию (см. график 7). Отчасти это объясняется тем, что на этапах запуска и масштабирования продуктов с аннуитетным погашением приоритет, как правило, отдается наиболее качественным/лояльным заемщикам, уже получавшим микрозаймы в компании (действующей клиентской базе).

График 7. Фокус на наиболее платежеспособных клиентах позволяет рейтингуемым МФК масштабировать ИЛ-микрозаймы* без ущерба качеству совокупных сборов



* Расчет произведен по микрозаймам на срок от 31 до 180 дней.

Источник: «Эксперт РА» по данным рейтингуемых МФК

На фоне пандемии и обострения конкуренции все рейтингуемые МФК не только ужесточили скоринг, но и пересмотрели подход к клиенту как к источнику долговременного заработка (CLTV). До существенного роста стоимости привлечения нового клиента с учетом значительного потенциала рынка среди МФО была распространена практика максимизации прибыли с клиента в краткосрочном периоде. В текущих условиях попытки полного изъятия «потребительского излишка» могут привести к перетоку наиболее платежеспособных клиентов МФО в банки или к более лояльным по условиям конкурентам на рынке. В этой связи пандемия способствовала пересмотру политики в отношении дополнительных продуктов, удлинению продуктовой линейки и привлечению более долгосрочного финансирования. Объем размещенных МФК облигаций за 2020 год составил 1,45 млрд рублей, что на 7% выше по сравнению с 2019-м. Благоприятную роль играли сокращение ставок привлечения на фоне рекордно низкой ключевой ставки в 2020 году, активизация розничных инвесторов на биржевом секторе риска и субсидирование облигационных выпусков МСП.



Дмитрий Сергеевич Александров,
управляющий директор
ИК «Иволга Капитал»

«Публичный рынок долга МФК находится если не в состоянии зарождения, то, как минимум, в состоянии бурного развития. К началу 2021 года в обращении находилось едва ли больше 1 млрд рублей облигаций, а за I квартал 2021 года было размещено еще столько же».

Активизация микрофинансового сектора на рынке публичного долга будет сопровождаться повышением прозрачности компаний и уровня доверия к сектору, увеличением роли облигационного фондирования и ростом покрытия сегмента кредитными рейтингами. Тем не менее размещение облигационных выпусков МФК в 2021 году сдерживает временный запрет вложений в соответствующие инструменты для неквалифицированных инвесторов. После установления минимально допустимого уровня рейтинга «Эксперт РА» ожидает повышения активности МФК на рынке публичного долга начиная с 2-го полугодия 2021 года.

Новые вызовы рынка

Наряду с указанными выше тенденциями, которые в основном носят позитивный характер для будущей динамики рынка, нельзя не отметить актуальные риски в долгосрочной перспективе, связанные уже не с пандемией, а с возможным ужесточением регулирования. Как и ранее, большинство анекдотируемых компаний рассматривают новый виток регулирования рынка МФО в качестве ключевого долгосрочного вызова микрофинансовому бизнесу. «Эксперт РА» предполагает, что одним из таких вызовов может стать законопроект¹, который предусматривает наделение Банка России правом ограничивать долю кредитов и займов с определенными характеристиками (например, с высоким ПСК и ПДН).

¹ Законопроект № 1135194-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (<https://sozd.duma.gov.ru/bill/1135194-7>).

Краткосрочные микрозаймы (на сумму до 30 тыс. рублей сроком до 30 дней) традиционно привлекали внимание регулятора как наиболее социально чувствительный сегмент. Рынок к 2021 году в полной мере адаптировался к регуляторным ограничениям «1% в день» и «1,5X», коснувшимся в основном PDL-микрозаймов с середины 2019-го, что привело к снижению процентных ставок по займам и диверсификации бизнеса у многих компаний, которая в значительной мере оказалась скорее косметической. Маржинальность клиента удалось удержать благодаря росту средней суммы и срока микрозайма: вместо традиционного PDL-продукта «30–30» компании почти везде внедрили продукты с той же ставкой 1% в день, но на сумму до 100 тыс. рублей и на более длительный срок, до 180 дней. В результате ПСК по «промежуточному продукту» (удлиненный PDL) подтянулся также к 365% годовых, поскольку доля этого продукта на рынке стала существенной. Формально такие микрозаймы не попадают в регуляторную отчетность как краткосрочные микрозаймы «до зарплаты». Такой удлиненный заем по ставке 365% годовых с единовременным погашением долга в конце на срок 3–4 месяца и более высоким чеком до 100 тыс. рублей негативно влияет на ключевые индикаторы закредитованности заемщиков, а потому может представлять собой даже больший макропруденциальный риск, чем стремительный рост PDL-сегмента в прошлом. В данных условиях одним из сценариев, сдерживающих рост этого сегмента, может выступить решение об ограничении доли таких микрозаймов через ПСК. По оценке агентства «Эксперт РА», ограничение доли выдаваемых микрозаймов с ПСК выше 200% окажет серьезное давление на компании, которые не имеют в структуре выдачи значимой доли микрозаймов на срок более 2 месяцев с аннуитетным погашением и остаются, по сути, монопродуктовыми. Подобное ограничение объема выдачи микрозаймов с ПСК, близким к точке безубыточности, не дополненное комплексом регуляторных послаблений, затронет порядка половины МФО и существенно замедлит динамику рынка. В таком сценарии окупятся только микрозаймы отдельным категориям платежеспособных клиентов, уже получивших микрозаймы ранее, а бизнес-модель монопродуктовой PDL-компании при ограничении доли микрозаймов с ПСК > 200% окажется под существенным давлением.

Помимо перспективы регулирования доли высокомаржинальных микрозаймов существует риск ограничения долгов сильно закредитованных заемщиков. Согласно «Дорожной карте регулирования долговой нагрузки на 2021–2022 годы»¹ Банк России может усилить контроль ключевых показателей закредитованности населения. По данным Банка России, в ипотеке доля банковских кредитов с ПДН > 80% составляет около 20%, а в сегменте потребительских кредитов около 32% по итогам 2020 года. В то же время среди рейтингуемых агентством «Эксперт РА» МФК в среднем доля микрозаймов с ПДН > 80% составляла 70% на 01.01.2021 в совокупном портфеле без учета микрозаймов на сумму менее 10 тыс. рублей (по которым расчет ПДН необязателен, но их доля в портфеле достаточно значима). В структуре выдачи микрозаймов за 2020 год в среднем доля микрозаймов с ПДН > 80% составила порядка 65% без учета предоставленных микрозаймов на сумму менее 10 тыс. рублей. Перечисленные показатели находятся на относительно высоком уровне, тем не менее, по мнению компаний, названные уровни не коррелируют с показателями просроченной задолженности (слабой платежной дисциплиной заемщиков). Во многих случаях это может объясняться большим объемом незадекларированных доходов у таких заемщиков и, соответственно, непоказательной расчетной величиной ПДН. Как следствие, у всех рейтингуемых МФК

¹ План мероприятий («Дорожная карта») Банка России по совершенствованию расчета показателя долговой нагрузки и по организации регулирования Банком России деятельности финансовых организаций в части применения ими показателя долговой нагрузки заемщика – физического лица на 2021–2022 годы» (https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31906/inf_note_jan_2021.pdf).

доля микрозаймов с ПДН > 80% была существенной, при этом компании в большинстве своем результативно управляют качеством портфеля микрозаймов и демонстрируют высокую операционную эффективность бизнеса.

Необходимо отметить, что меры по ограничению микрозаймов с высоким ПДН требуют предварительного совершенствования и унификации его расчета как внутри микрофинансового сектора, так и в сопоставлении с банковскими кредитами. Текущая нормативно-правовая база, помимо отсутствующей достоверной информации о доходах заемщика, оставляет разночтения как при определении числителя ПДН (например, возможность включения/невключения неистребованных лимитов по кредитным картам), так и знаменателя (возможность учета заявленного дохода, либо верифицированного, либо среднедушевого по региону проживания заемщика). При этом участники рынка отмечают отсутствие возможности достоверно определить доход заемщика, что на фоне слабой корреляции ПДН и дефолтности по микрозаймам потенциально увеличивает вероятные разногласия с оценками регулятора.

С учетом озвученного выше «Эксперт РА» в рамках базового сценария ожидает, что подобные ограничения доли микрозаймов с высоким ПДН или ПСК вступят в силу не ранее середины 2022 года, в т. ч. вследствие неполной готовности соответствующих инфраструктур и нормативной базы как для микрофинансового, так и для банковского секторов. При этом вероятными мерами регуляторной поддержки рынка в таком сценарии представляются увеличение минимальной суммы микрозайма для расчета ПДН, уточнение и унификация алгоритма расчета доходов, подключение участников рынка к базе данных ПФР (при этом даже с учетом последней меры не все доходы заемщиков могут оказаться учтенными).

Прогноз развития рынка: восстановление

Согласно прогнозу агентства «Эксперт РА» в 2021-м темпы прироста портфеля микрозаймов покажут восстановление после пандемии и медленного роста в 2020-м (см. график 8), при этом объемы выдачи возрастут существенно (+30%), достигнув допандемийных уровней в прошлых годах. Ключевой фактор роста рынка – высокий спрос на заемные средства. За 2020 год реальные располагаемые доходы населения сократились на 3%, в то время как официальная инфляция составила 4,9%, при этом «Эксперт РА» не ожидает существенного ускорения динамики реальных располагаемых доходов по итогам 2021-го.

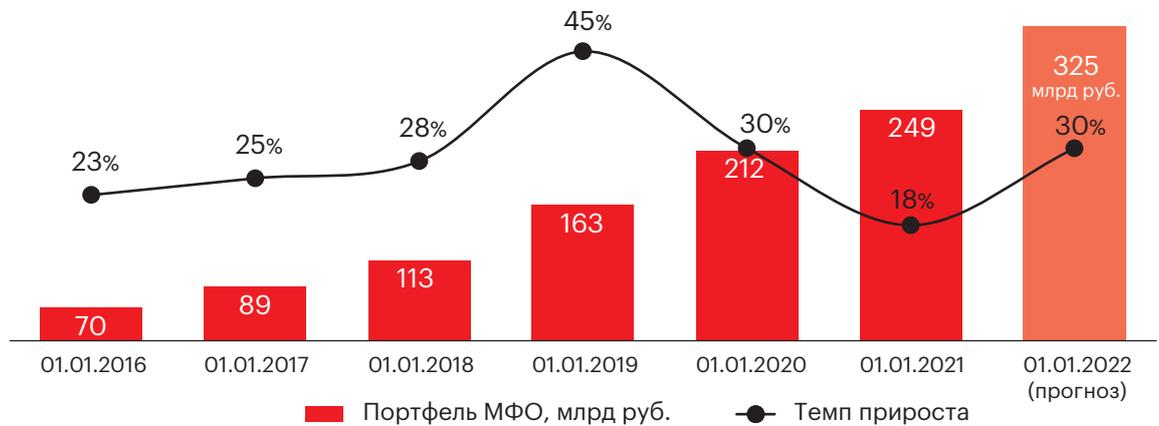


Игорь Юрьевич Родюшкин,
директор
МКК «Арифметика»

«Рынок МФО зависит от экономической ситуации в стране, которая напрямую влияет на риск-профиль заемщиков. При этом рынок МФО пострадал меньше, чем рынок банковского кредитования, поскольку многие заемщики из-за допуска просрочки в период пандемии потеряли возможность пользоваться банковским финансированием, а более высокие надбавки за риск у банков уже не позволят выдавать таким заемщикам кредиты».

Одним из свидетельств повышения спроса на микрозаймы является индикатор динамики количества поисковых запросов в наиболее популярной российской поисковой системе, который показывает устойчивый рост (около 0,5 млн запросов по ключевым словам «займ онлайн» ежемесячно в 2019-м, около 0,6 млн ежемесячно за 9 месяцев 2020 года с ростом до 1,4 млн в среднем за октябрь – декабрь 2020-го). В качестве альтернативного сценария «Эксперт РА» не исключает и более динамичного роста рынка в 2021 году, чем базовый прогноз: +30% по объему выданных микрозаймов в связи с потенциальным появлением и фактической активизацией «дочек» крупных российских и иностранных компаний в микрофинансовом секторе (ритейлеров, телеком-операторов, банков).

График 8. В 2021-м динамика портфеля микрозаймов вернется к допандемийному уровню



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

Вне зависимости от сроков реализации мер по ограничению закредитованности населения «Эксперт РА» ожидает продолжения тенденции к сокращению числа МФО в реестре. По состоянию на 01.01.2021 в реестре числилось 1 385 компаний, год назад их было 1 774, двумя годами ранее 2 002. Темпы исключения из реестра не сокращаются, а поток включений практически остановился из-за дорогого входного билета (всего +29 включений в реестр за 2-е полугодие 2020 года, еще +19 за 4 месяца 2021-го), поэтому есть основания ожидать около 1–1,1 тыс. МФО в реестре на конец текущего года. Лидеры онлайн-МФО за счет сохранения высокого спроса на микрозаймы вытесняют с рынка некрупные компании, поэтому МФО с небольшими портфелями продолжают покидать рынок из-за растущей конкуренции и регулятивного давления. За 2020 год реестр пополнился 164 компаниями при 553 исключенных. В результате лидеры продолжают увеличивать долю рынка за счет клиентской базы покидающих рынок МФО, более совершенных риск-процедур и возможностей по диверсификации ресурсной базы, но с фокусом на дальнейшее повышение качества своих выдач.

График 9. Объемы выдаваемых займов возобновят допандемийный рост



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

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 портфеля 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 1 месяца.

Под **потребительскими микрозаймами** (IL, или Installment Loans) мы понимаем микрозаймы, выданные физическим лицам в размере более 30 тыс. рублей на срок свыше 1 месяца. В **портфеле микрозаймов ЮЛ и ИП** (SME, или Small & Medium Enterprise) мы учитываем микрозаймы, предоставленные на предпринимательские цели.

Приложение 1

ИНТЕРВЬЮ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПАРТНЕРОВ

Алексей Басенко,

генеральный директор SimpleFinance (Россия)



«Один из индикаторов успеха и надежности кредитной организации – уровень цифровизации»

– В какой степени бизнес вашей компании оказался затронут пандемией и ограничительными мерами? Насколько менялась продуктовая структура, каналы продаж, какие корректировки претерпели кредитная политика и уровень одобрения?

– В период пандемии из-за общего непонимания, как далее будет развиваться ситуация, особенно в сегменте МСБ, который больше всего подвержен потрясениям, мы, как и большинство других коммерческих кредиторов, предприняли ряд шагов с целью сокращения рисков и усиления мони-

торинга клиентов для предотвращения роста просрочки. В II квартале нами была практически приостановлена выдача некоторых продуктов, а также мы стали более строго подходить к оценке рисков потенциального заемщика и сделали акцент на обеспеченном кредитовании.

При работе с МСБ для SimpleFinance исторически приоритетом являются долгосрочное сотрудничество и стабильность бизнеса наших клиентов, поэтому в период пандемии мы сосредоточились на программах реструктуризации, и этот подход себя оправдал – уже к началу 2021 года абсолютно все клиенты, прошедшие реструктуризацию, вернулись в рамки платежной дисциплины.

С середины лета 2020 года мы вновь запустили выдачи всех продуктов, хотя и с более консервативным подходом к оценке заемщиков, а к IV кварталу вернулись к первоначальным параметрам продуктов и объемам выдач.

Важно отметить, что наши целевые сегменты лучше других справились с пандемийными ограничениями. Так, сегмент госзаказа практически не просел, несмотря на то что в ряде регионов закупки были перенесены на более поздние сроки, а сегмент электронной коммерции, наоборот, получил гигантский стимул в развитии в период локдауна.

С точки зрения продуктовой линейки в 2020 году, несмотря на пандемию, она была расширена. Так, еще до пандемии мы запустили новый продукт – кредитование поставщиков маркетплейсов, а после спада пандемии запустили второй новый продукт с банком-партнером – овердрафт, который можно получить полностью онлайн всего в несколько кликов. Кроме того, в 2-м полугодии мы совместно с партнером успешно запустили проект предоставления займов под залог недвижимости в Великобритании.

– Каковы долгосрочные последствия COVID-19 для рынка в ваших операционных сегментах?

– У SimpleFinance широкая продуктовая линейка для МСБ, но ключевыми операционными сегментами для нас сейчас являются рынок госзаказа, рынок e-commerce и рынок недвижимости.

Рынок госзаказа, с нашей точки зрения, уже вернулся к прежним объемам и продолжает расти. Для него с точки зрения COVID-19 уже нет негативных факторов, несмотря на то что в связи с продолжающимися частичными ограничениями остается фактор более сложного физического выполнения работ в рамках госзаказа, но это сейчас реальность, в которой живет любой бизнес.

Рынок e-commerce, как известно, получил огромный стимул в развитии именно благодаря пандемии, поэтому мы считаем, что это тот сегмент, для которого долгосрочные последствия COVID-19, несмотря на все сложности, которые пришлось преодолеть, будут исключительно положительными.

Про рынок недвижимости, несмотря на то что некоторые его сектора, как, например, офисные и торговые площади, значительно пострадали из-за локдауна, можно сказать, что COVID-19 спровоцировал ряд мер стимулирования со стороны государства. Одной из таких мер было продление льготной ипотеки – это стало на тот момент драйвером роста для всего сегмента. Поэтому с точки зрения нашего продукта – финансирования под залог недвижимости – мы считаем, что пандемия косвенно оказала положительное влияние, так как стоимость коммерческой недвижимости, ее объемы и ликвидность на этом рынке увеличились, что позволило нам в разгар ограничений сосредоточиться на предоставлении клиентам значительных объемов финансирования, обеспеченного недвижимостью. Кроме того, рост сферы e-commerce спровоцировал большой дефицит на качественные складские помещения в крупных регионах и логистических хабах, и в этом сегменте недвижимости сейчас фиксируются большая ликвидность и значительный неудовлетворенный спрос.

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в своих операционных сегментах (тендерные займы, займы на исполнение контрактов, займы под залог недвижимости, e-com, пр.)? Усиливается ли конкуренция с банками, ломбардами, другими кредиторами (какими)?

– Общая тенденция 2021 года для МСП – это рост инфляции и очень значительное подорожание практически всего сырья: нерудные материалы, металл, цемент, бетон и прочие составляющие, в т. ч. цены на топливо, что провоцирует ощутимый рост спроса на заемную ликвидность со стороны МСП.

Вторая тенденция, что, несмотря на достаточно низкое проникновение финансовой грамотности в сегменте МСП и значительное недоверие к заемному финансированию, особенно у малого и микро-бизнеса, стандартные кредитные продукты, предназначенные для пополнения оборотного капитала, инвестиционных целей, краткосрочного финансирования и закрытия кассового разрыва, становятся все более и более неотъемлемой частью бизнеса предпринимателей. Все это органически увеличивает спрос на кредиты, и данные тренды наблюдаются для всех наших продуктов и сегментов.

SimpleFinance исторически предлагает оптимальный продукт для предпринимателей с точки зрения удобства его получения онлайн, минимизации требований, скорости выдачи и стоимости. Несмотря на это, в ключевых параметрах продукта, таких как срок и лимит финансирования, мы в основном конкурируем именно с банками, которые предоставляют аналогичные продукты, и в значительно меньшей степени с другими альтернативными кредиторами формата МФО и тем более ломбардами.

В связи с тем, что для малого бизнеса и начинающего предпринимателя часто очень непросто получить стартовое финансирование в банке, предприниматели продолжают брать займы на частное лицо в банках, МФО или ломбардах под залог имущества, однако мы работаем с уже действующим бизнесом, которому интересны более значительные лимиты и сроки финансирования.

Что касается конкуренции в целом, то в сегменте кредитования МСБ она продолжает возрастать. Так банки, естественно, также идут в этом направлении и готовят кастомизированные продукты, адаптированные под потребности МСБ в сегментах и госзаказа, и электронной торговли, и упрощения залогового кредитования. Часть крупных высокотехнологичных банков действительно оптимизируют свои процедуры выдач для предпринимателей и делают интересные продукты, с которыми нам одновременно и сложно, и очень интересно конкурировать. Поэтому мы видим, что уровень конкуренции в борьбе за клиента на рынке кредитования МСБ растет и продолжит расти.

– Какова роль платформ TenderHub и SimplyFi в бизнесе компании?

– В настоящий момент компания переживает очередной виток развития – цифровой трансформации, и движется в сторону полноценного цифрового решения, которое будет реализовано на базе нашей технологической платформы TenderHub. Сейчас мы завершаем работы над обновленной концепцией единого бренда, и наша обновленная технологическая платформа станет базой для всего SimpleFinance. В рамках новой концепции мы будем предлагать предпринимателям свои кредитные продукты, кредитные продукты партнеров – банков и МФО, а также комиссионные продукты, например банковские гарантии. Дальнейшим этапом развития станут переход от платформы к сервису и интеграция множества других полезных продуктов и услуг, не только финансовых. Наша основанная цель – предложить компаниям сегмента МСБ, их агентам и контрагентам максимально полный комплекс услуг и облегчить им ведение бизнеса. При этом нет задачи сделать большой маркетплейс любых продуктов, а скорее, наоборот, предоставить набор очень качественных продуктов с ограниченной селекцией, которые максимально будут соответствовать потребностям клиентов. Я имею в виду, что мы планируем предоставлять быстрые, доступные, приемлемые в части стоимости продукты и их будет не десятки, а будет по несколько в каждом сегменте, при этом мы сможем предложить максимально адаптированные и кастомизированные к потребностям клиента услуги.

– В структуре портфеля вашей компании с конца 2020 года наблюдается рост e-commerce. Какими продуктами представлено и насколько перспективно данное направление, каков потенциал рынка и в чем вы видите свои конкурентные преимущества?

– Финансирование поставщиков электронных торговых площадок – один из наших стратегических продуктов. Аналитики Grand view research прогнозируют увеличение глобального рынка электронной коммерции примерно на 15 % в год в течение 2021–2025-го, тогда как отечественный рынок, по оценкам DataInsight, в этот период будет прибавлять ежегодно в среднем 30 %, а согласно оценкам участников экспертной сессии Петербургского международного экономического форума, доля электронной коммерции в России к 2030 году вырастет до 30 % с нынешних 6 %.

SimpleFinance запустил данный продукт одним из первых на российском рынке – в I квартале 2020 года в партнерстве с OZON и Wildberries. Продукт целевой – на пополнение оборотных средств, и в ближайшее время мы готовимся анонсировать сотрудничество с другими крупнейшими электронными маркетплейсами. Мы предоставляем его

на основе современного цифрового подхода, в котором постоянно работаем над сокращением пути и времени, требуемых клиенту от этапа подачи заявки до момента выдачи финансирования. Принятие решения значительно автоматизировано и базируется на анализе торговой статистики, которую с согласия клиента нам предоставляют маркетплейсы. За счет этого мы не запрашиваем у предпринимателя классические балансовые данные, и это, с одной стороны, позволяет нам очень быстро принимать решения, а с другой – значительно экономить время и ресурсы клиента: получить кредитование можно в течение всего 1 дня на сумму до 65 млн рублей и на срок до 24 месяцев. Для SimpleFinance важно, чтобы с предоставленным нами финансированием бизнес клиента рос, росли его продажи, расширялся товарный ассортимент, поэтому для нас это не столько кредитный продукт, сколько дополнительный набор релевантных данных о клиенте и его бизнесе, которые позволят нам в дальнейшем предложить не только кредит, но и ряд дополнительных сервисов, которыми предприниматели и их бизнес пользуются в обычной жизни, – в ближайшее время мы анонсируем это, как только полноценно запустим нашу цифровую платформу.

– Насколько перспективно для МФО направление сотрудничества с контрагентами крупных ретейл-сетей? Почему было принято решение свернуть направление факторинга и переориентироваться на кредитование? Планирует ли компания перезапуск факторинга?

– В своей линейке продуктов мы ранее предлагали факторинг – очень интересный и перспективный, с нашей точки зрения, продукт, значительно завязанный на технологии: это и тарификация, и электронный документооборот, и мониторинг клиента. SimpleFinance, как и ряд игроков, предоставляющих данный продукт, достиг действительно значимых успехов на этом направлении. При этом сейчас факторинг – очень капиталоемкий и низко маржинальный продукт, поэтому, чтобы чувствовать себя уверенно, предоставляя его, необходимо иметь сильную капитальную базу и возможность ее масштабирования для поддержания конкурентных позиций, то есть необходим простой доступ к значительному количеству доступного и недорогого фондирования. У нас в портфеле продуктов есть гораздо более маржинальные и интересные с точки зрения клиентского опыта предложения. Это основная причина, почему мы закрыли направление факторинга – приняли решение не конкурировать с крупными Факторами, большинство из которых работают при государственных банках. Поэтому, с нашей точки зрения, для МФО данное направление сейчас не особо перспективно.

Тут важно отметить, что это во многом возвращает нас к известной проблеме в России – сложности доступа к капиталу как для компаний МСБ для развития их бизнеса, так и для самих кредиторов, работающих на этом рынке, если ты не крупный системообразующий игрок. Это является значительным сдерживающим фактором для роста количества финансовых продуктов для МСБ, так как если бы у кредиторов была возможность стабильного доступа к недорогому фондированию, то количество продуктов в сегменте МСБ было бы больше, а конкуренция гораздо выше. Сейчас мы видим, что все больше продуктов для предпринимателей начинают предоставлять крупнейшие игроки и госбанки, у которых есть доступ к максимально дешевому фондированию, что может привести к монополизации рынка и сокращению конкуренции.

– Как ваша компания планирует увеличивать долю рынка без ухудшения качества выдаваемых займов в текущих условиях стагнации МСБ и реальных располагаемых доходов населения?

– Этот вопрос ближе коллегам из PDL, которые работают на розничном рынке и напрямую финансируют население, чьи доходы даже по официальным данным стагнируют и сни-

жаются. Эта проблема имеется, и она немаленькая. SimpleFinance не выдает микрозаймов, так как работает только с МСБ. В нашем случае клиент – это предприниматель, опыт ведения бизнеса научил его адаптироваться и быстро подстраиваться под реально располагаемые доходы населения. Наши клиенты предлагают рынку тот ассортимент товаров и услуг, которые наиболее продаваемы и маржинальны для МСБ как при работе с корпоративными заказчиками, так и при ведении бизнеса в розничном секторе. Большинство наших операционных сегментов продолжили расти и развиваются после пандемии, и мы оптимистично смотрим на их будущее. Наши ключевые рынки: госзаказ, электронная коммерция и недвижимость, где, с одной стороны, клиент предпринимателя – государство или крупная корпорация, а для e-com – конечный клиент и его реально располагаемые доходы, которые, хоть и снижаются, но именно благодаря e-commerce потребитель в конечном счете может купить необходимые ему товары быстрее и дешевле. Именно по этой причине и значительной недообслуженности рынка МСБ в части предоставления финансирования мы не планируем ухудшать качество выдаваемых займов при дальнейшем увеличении своей доли рынка.

В части стагнации МСБ хочу обратить внимание, что 2020–2021 годы показывают значительный рост кредитования этого сегмента как в количестве субъектов кредитования, так и в объемах привлекаемых ими заемных средств. Всплеск такого кредитования в 2020 году был обусловлен в основном программами господдержки, но даже после закрытия большинства таких программ с 2021 года мы наблюдаем продолжение роста спроса на финансирование в своих ключевых направлениях.

Несмотря на то что количество зарегистрированных компаний МСБ действительно незначительно сокращается, я тем не менее оптимистично смотрю на этот сегмент даже в условиях стагнирующей экономики, сильно ориентированной на государство. Опыт показывает, что современный бизнес и технологии меняют жизнь обычных людей и предпринимателей, меняют паттерны их поведения. Поэтому направления FinTech, FoodTech, EdTech, InsurTech и др. продолжат бурно развиваться и создавать новые ниши для компаний МСБ. Кроме того, я бы обратил внимание, что сейчас стать предпринимателем и начать вести бизнес в России стало намного проще и быстрее, чем это было еще несколько лет назад. Сейчас зарегистрировать компанию, открыть удаленно расчетный счет и, например, начать торговать на маркетплейсе можно всего за несколько дней и для этого не нужны миллионные стартовые инвестиции. Торговля на маркетплейсах – наиболее наглядный пример такой возможности, но есть на рынке и другие ниши, где можно быстро и без значительных вложений начать пробовать себя в качестве предпринимателя.

– Микрофинансовое сообщество периодически ведет дискуссии о необходимости изменения действующей нормативной базы. Какие нововведения в регулировании необходимы рынку (в т. ч. в ваших операционных сегментах) на данном этапе?

– Мы считаем, что в части регулирования нужно обязательно отделить МФО, направленные на предпринимательское финансирование, от МФО, работающих в сегменте PDL. Необходимо по-разному их оценивать, рейтинговать и регулировать, так как это совсем разные модели и типы бизнесов, работающие на совершенно разных рынках, их точно нельзя смешивать в части подхода в регулировании и оценке. Это касается также продуктов, которые в сегменте финансирования МСБ ближе к продуктам, которые предлагает предпринимателям банковский сектор. Кроме того, с точки зрения генерации и привлечения капитала необходимы иные возможности для МФО предпринимательского финансирования и упрощение доступа для них, в т. ч. к классическим инструментам

фондирования, таким как облигации и секьюритизация, – тут должны быть предусмотрены иные принципы регулирования, иные ковенанты для сегментов PDL и финансирования МСБ. Наличие подобных инструментов может дать действительно мощную поддержку развитию данного рынка. Опять же тут важно подчеркнуть, что когда заемщик МФО не физлицо, а предприниматель, действующий и ведущий бизнес на свой страх и риск, с целью получения прибыли, то регулирование должно предоставлять значительно больше свободы кредитору для создания кредитных продуктов, для их дистрибуции в рынок и для привлечения фондирования.

Например, мощный стимул в развитии мог бы дать доступ для коммерческих МФО предпринимательского финансирования к программам господдержки, который сейчас имеют банки, учитывая большие клиентские базы и технологии, такой подход мог бы обеспечить более быструю и качественную дистрибуцию кредитных средств для бизнеса.

– Как повлияет цифровизация бизнеса на доступ компаний сегмента МСБ к финансовым ресурсам?

– Мы верим, что современные, отвечающие потребностям клиента продукты кредитования и сервисы для МСБ на текущий момент могут быть предоставлены в формате даже мобильного приложения или цифровой платформы. Данный подход позволит сделать предоставляемые сервисы глубоко кастомизированными под потребности конкретного клиента, с учетом значительного количества разных сегментов, в которых представлены компании МСБ.

В России, как известно, очень передовая и требовательная аудитория в части розничных финансовых продуктов – мы имеем одни из лучших в мире сервисов и мобильных приложений от банков, которые не идут в сравнение с зарубежными аналогами, мы видим, что доля людей, пользующихся самыми современными цифровыми возможностями, например, бесконтактными платежами с мобильных телефонов, у нас в стране одна из самых высоких в мире. И мы также замечаем аналогичный тренд и нарастающие потребности в цифровизации в сегменте малого и среднего бизнеса в части интернет-банкинга, кредитных комиссионных услуг или иных целевых онлайн-сервисов. Например, показательна эволюция рынка банковских гарантий, где в настоящее время гарантии до 100 млн рублей могут выпускаться полностью онлайн – через цифровые платформы, которые интегрированы с рядом банков по API или через «Личный кабинет». Это позволяет клиенту получить гарантию буквально за несколько минут без личного присутствия в офисе и с упрощенными требованиями по комплекту документов.

Роль подобных платформ и решений, с нашей точки зрения, будет в дальнейшем увеличиваться, и успех кредитора для МСБ непосредственно связан с наличием платформенных решений и цифровых сервисов, позволяющих клиенту полностью уйти в онлайн для экономии своих ресурсов. Классические офлайн-услуги с долгими сроками рассмотрения, сложным процессом, непонятными статусами, по нашему мнению, обречены. Поэтому в наше время ключевым элементом развития бизнеса является наличие команды и экспертизы, позволяющих разработать современное IT-решение, которое можно будет масштабировать и эффективно поддерживать. Создание подобных платформ и систем для МФО, работающих на рынке предпринимательского финансирования, – один из ключевых вызовов. С этим связан целый комплекс проблем, с которыми сейчас сталкивается большинство компаний – особенно это нехватка IT-ресурсов, их огромная стоимость из-за высокой востребованности данных компетенций. Кроме того, важно не только уметь разработать и стабилизировать цифровой продукт, но и далее качественно поддерживать и масштабировать его, что требует не меньше ресурсов и финансов. Если

еще недавно ключевыми факторами успеха для кредитора было наличие хорошего продукта и доступа к дешевому финансированию, то сейчас на первое место выходит наличие цифровых решений, позволяющих быстро меняться и гибко адаптироваться под потребности бизнеса клиентов, и именно компании, готовые в это инвестировать и тестировать подобные гипотезы, ждет успех, а те, кто не хочет экспериментировать, вряд ли смогут занять существенную долю рынка.

Я бы предложил как один из индикаторов успеха и надежности для кредитной организации наряду с классическими показателями, например, объемом портфеля, уровнем просрочки, рентабельностью капитала ввести еще один – уровень цифровизации, так как это говорит об устойчивости компании, ее потенциале и возможности масштабирования бизнеса. Так, даже очень успешные классические игроки финансового рынка, которые не делают шагов к цифровизации, долго не смогут оставаться на занимаемых ими позициях. С моей точки зрения, уровень цифровизации процессов и бизнеса в целом должен стать одним из ключевых показателей здоровья кредитора, и я бы предложил в т. ч. регулятору и рейтинговому агентству обращать на него самое пристальное внимание для оценки финансовых и кредитных рисков организации.

Леонид Корнилов,

управляющий партнер финтех-группы «Финбридж» (бренды Деньги сразу, Lemon.online)



– Каковы долгосрочные последствия COVID-19 для микрофинансового рынка в ваших операционных сегментах? Насколько сильно бизнес МФО зависит от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения? Усилится ли конкуренция с банками и ломбардами?

– Как любой другой кредитный бизнес, МФО зависят от макроэкономических условий, но все же не так сильно, как, например, ипотечный сегмент или долгосрочное кредитование на другие, в т. ч. предпринимательские цели. Обусловлено это, прежде всего, краткосрочностью и низкой суммой займа.

В целом кредитный бизнес имеет тенденцию к росту практически в любых условиях – он растет до кризиса, во время кризиса и после кризиса, так как потребность в деньгах у людей есть всегда.

МФО – один из немногих рынков в нашей стране, где развивается честная конкуренция при высокой регуляторной нагрузке и жесткой отчетности, где пока нет государственных игроков. Конкуренция здесь была высокой и останется такой длительное время.

– По мнению большинства опрошенных игроков рынка, пандемия ускоряет переход в онлайн. Есть ли в условиях постковидного периода перспективы у бизнес-моделей офлайн-МФО? Насколько эффективной может быть гибридная модель?

– Гибридная модель весьма эффективна, и перспектива у таких моделей на рынке МФО все-таки имеется. Как показывает опыт смежных отраслей, даже очень технологичным онлайн-компаниям все равно нужна офлайн-точка для встречи и обслуживания клиентов.

Например, люди старшего и преклонного возрастов предпочитают очно получать услуги и посещать наши офисы обслуживания. Я считаю, что офлайн-розница усиливает силу нашей торговой марки и позволяет получить большее доверие и лояльность к бренду.

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте микрозаймов ФЛ? Некоторые игроки рынка отмечают рост качества клиентской базы и финансовой грамотности медианного клиента МФО в 2020 году. Характерна ли данная тенденция для вашего сегмента? С чем это может быть связано?

– Качество клиентской базы растет. Клиенты научились рассчитывать свои потребности, необходимую им сумму денег. Думаю, что этот эффект был накопительным, ведь кредитные продукты уже давно доступны на рынке и бум на них прошел, то есть большинство клиентов уже брали и платили кредиты, знают, что отдавать придется деньги с процентами. Изменилось и платежное поведение. Пандемия привела к осознанию, что завтра доходы могут не позволить обслужить кредитные обязательства. Люди стараются своевременно или даже досрочно погасить займы.

С января по декабрь прошлого года доля досрочно погашенных займов в нашей компании увеличилась на 7–10 п. п. и превышает примерно 50% от общего количества погашенных займов и продолжает расти. Эта тенденция стала одним из факторов существенного повышения качества портфеля компании за 2020 год. Дело в том, что

из-за ужесточения скоринговых требований к нам шла в основном сознательная аудитория, а также заемщики, которые уже пользовались продуктами компании. Чаще всего досрочно гасят займы именно повторные клиенты, которые берут средства на неотложные потребительские цели, или предприниматели – на развитие бизнеса.

Из других тенденций: МФО ускорили переход на новые технологии, ИИ, машинное обучение и предиктивную аналитику в кредитном скоринге. Прогресс в развитии технологий удаленной идентификации клиентов позволит нам, с одной стороны, приблизить характеристики и цену продукта к банковским займам, а с другой – выходить на новые категории заемщиков, сдерживать мошенничество, в т. ч. в онлайн-каналах.

– После пандемии вырос спрос на качественных заемщиков, что повысило стоимость их привлечения и конкуренцию между МФО. Как ваша компания планирует увеличивать долю рынка без ухудшения качества выдаваемых микрозаймов в текущих условиях стагнации реальных располагаемых доходов населения?

– Начиная с II квартала 2020 года резко упал спрос на кредитные продукты в принципе, и именно это привело к росту стоимости привлечения клиентов. На качественных заемщиков всегда был высокий спрос, и все-таки оценка качества заемщиков – это прерогатива рисков. Тут же мы говорим о том, что поток всех заявок резко обвалился с началом пандемии и восстановился только в начале 2021 года.

Не вдаваясь в детали, скажу, что у нас есть план по увеличению доли рынка и мы ему следуем. «Финбридж» на протяжении последних двух лет – самая быстрорастущая компания в топ-10 российского сегмента микрокредитования. В 2021 году мы намерены оставаться лидерами по росту и количеству обслуживаемых клиентов.

– Есть ли будущее у апсейла комиссионных продуктов МФО на фоне борьбы Банка России с недобросовестными практиками в виде навязанных страховок и мисселинга? Способствовала ли пандемия отказу от модели навязанных страховок и других дополнительных продуктов?

– Я считаю, что на данный момент эта тема уже несколько перегрета. Банком России сделано много полезного для того, чтобы клиенты не страдали от навязанных продуктов, а кредитные организации не продавали «воздух» под видом страховок.

Сейчас клиент имеет возможность отказаться от дополнительных продуктов не только ДО выдачи кредита, но и ПОСЛЕ, получив обратно деньги. На рынке практически не осталось примеров недобросовестных практик, доля жалоб клиентов на дополнительные навязанные услуги, по статистике регулятора, составляет единицы процента.

– Микрофинансовое сообщество периодически ведет дискуссии о необходимости изменения действующей нормативной базы. Какие нововведения в регулировании необходимы рынку на данном этапе (поправки в 230-ФЗ, упрощенное банкротство ФЛ, минимальная сумма для расчета для ПДН, сохранение упрощенного расчета ПДН, цифровой профиль заемщика, упрощенная идентификация)?

– На мой взгляд, необходимое основное изменение – это ликвидация законодательного арбитража между банками и микрофинансовыми компаниями. Например, не секрет, что основное недовольство клиентов вызывает процедура взыскания. Но в отличие от банков МФО не могут в упрощенном порядке взыскивать долги (простая нотариальная запись) и вынуждены контактировать с проблемными заемщиками, что вызывает волну недовольства и в свою очередь приводит к нагрузке на контролирующие органы.

Конечно, вопросы расчета ПДН, детализация 230-ФЗ – это все также важные вопросы для развития отрасли, при этом игроки должны находиться в одинаковых условиях.

– Отмечается высокий спрос на облигационные выпуски МФК в начале 2021 года со стороны квалифицированных инвесторов. Для неквалифицированных инвесторов доступ к облигациям МФК закрыт до вынесения решения СД ЦБ РФ по уровню рейтинга. Есть ли перспектива у размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов и насколько мощную поддержку развитию рынка могут оказать такие размещения?

– Нужно сказать, что, несмотря на кризис, в прошлом году рынок показал внушительный рост: объем инвестиций достиг 11 млрд рублей, что на 30% превышает показатели 2019 года. Тенденция сохранится и в этом году, а объем инвестиций вырастет до 13–14 млрд рублей.

Думаю, что перспектива у размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов, конечно, есть. Доходность по банковским депозитам ниже грани разумного и значительно отстает от фактической инфляции, при этом на рынке есть надежные компании, уверенно стоящие на ногах, имеющие идеи для развития и роста. Поэтому инвестиции в них через инструмент облигаций будут интересны таким инвесторам.

– В каком направлении возможны диверсификация бизнеса МФО и трансформация финтех-компаний? Создаст ли маркетплейс повышенную конкуренцию с банковскими продуктами? Есть ли перспективы сегмента микрозаймов МСБ? Или данная ниша будет сжиматься из-за конкуренции с банками?

– В России, наверное, самый развитый финтех-сектор в мире и самые развитые банки с технологической точки зрения, поэтому придумать что-то новое достаточно сложно. Тем не менее все равно появляются либо новые идеи, либо копируется опыт других стран.

Конечно, прежде всего это проекты, связанные с кредитами, например, Payday – авансы зарплат или различные квазифакторинговые продукты, финансирующие отсрочку платежа. Мы успешно развиваем факторинговую платформу. В пандемию крупные компании за счет факторинга стали удлинять отсрочки платежей, сохраняя существующие цепочки поставок и свои производства. Разрабатываем продукт для МСБ по оценке кредитного риска дебиторов при операциях факторинга. Перспективны различные платежные проекты на стыке криптовалют и традиционных фиатов.

Как уже отметил, верим в перспективы и последовательно развиваем факторинговые и квазифакторинговые продукты для МСБ, маркетплейсы. Также перспективны технологические сервисы, помогающие расти малому бизнесу.

Пока мы наращиваем свое присутствие в сегменте микрокредитования в России и за рубежом. Под брендом Money Cat работаем во Вьетнаме, на Филиппинах, планируем выйти в Индию. Большой долгосрочной перспективы для микрозаймов МСБ я не вижу.

Андрей Черпалюк,

генеральный директор МФК «Центр Финансовой Поддержки» (бренд VIVA Деньги)



– Каковы долгосрочные последствия COVID-19 для микрофинансового рынка в ваших операционных сегментах? Насколько сильно бизнес МФО зависит от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения? Усилится ли конкуренция с банками и ломбардами?

– Основные долгосрочные последствия пандемии для рынка МФО – это рост онлайн-сегмента и повышение уровня диджитализации бизнеса. Исторически никакие кризисы на рынок МФО не оказывали влияния. Поэтому зависимость бизнеса МФО от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения довольно слабая. Конкуренция с банками и ломбардами не усилится из-за разной

целевой аудитории, так как это слабо пересекающиеся множества.

– Почти все анкетлируемые МФО отмечают, что пандемия ускоряет переход в онлайн. Есть ли в этих условиях перспективы у бизнес-моделей офлайн-МФО? Насколько эффективной может быть гибридная модель?

– Перспективы чисто офлайн-компаний довольно туманны, их количество будет падать. Гибридная же модель всегда надежна и довольно эффективна. Кроме того, она более стабильна, так как позволяет проводить дополнительные рискованные мероприятия и максимально удовлетворять самый широкий спектр потребителей.

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте микрозаймов ФЛ? Некоторые игроки рынка отмечают рост качества клиентской базы и финансовой грамотности медианного клиента МФО в 2020 году. Характерна ли данная тенденция для вашего сегмента? С чем это может быть связано?

– В настоящее время мы не отмечаем каких-либо изменений качества базы клиентов. Временные улучшения наблюдались в середине лета 2020 года ввиду падения уровня за кредитованности. Сейчас ничего подобного мы не наблюдаем.

– После пандемии вырос спрос на качественных заемщиков, что повысило стоимость их привлечения и конкуренцию между МФО. Как ваша компания планирует увеличивать долю рынка без ухудшения качества выдаваемых микрозаймов в текущих условиях стагнации реальных располагаемых доходов населения?

– Увеличение доли рынка для нашей компании возможно, в т. ч. за счет роста стоимости привлечения новых клиентов. Уровень эффективности нашей системы принятия решений позволяет нам платить за новые выдачи большую цену, что уже нашло отражение в наших фактических финансовых показателях.

– Есть ли будущее у апсейла комиссионных продуктов МФО на фоне борьбы Банка России с недобросовестными практиками в виде навязанных страховок и мисселинга? Способствовала ли пандемия отказу от модели навязанных страховок и других дополнительных продуктов?

– Мы надеемся, что благодаря контролю со стороны Банка России у комиссионных продуктов на микрофинансовом рынке будущего нет, кроме разве что такого естественного

продукта, как страхование жизни. По нашему мнению, пандемия не оказала влияния на отказ от модели навязанных страховок и дополнительных продуктов, повлияли скорее целенаправленные действия Банка России.

– Может ли произойти новое существенное ограничение ПСК и ПДН в среднесрочной перспективе? Насколько уязвимы к таким изменениям монопродуктовые бизнес-модели МФО? Каким вы видите рынок МФО через 3 года?

– Компания ООО МФК «Центр финансовой поддержки» обладает диверсифицированным портфелем и хорошими экспертизами на годовых кредитах, которые имеют ПСК в 2 раза ниже, чем займы на месяц или на полгода. Соответственно, в случае давления на ПСК компании с монопродуктовыми бизнес-моделями пострадают в большей степени.

– Ваша компания в начале 2021 года успешно разместила облигационный выпуск среди квалифицированных инвесторов. Для неквалифицированных инвесторов доступ к облигациям МФК закрыт до вынесения решения СД Банка России по уровню рейтинга. Есть ли перспектива у размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов и насколько мощную поддержку развитию рынка могут оказать такие размещения?

– В случае вынесения решения советом директоров Банка России об уровне рейтинга, необходимого для размещения облигаций неквалифицированным инвесторам, спрос на такие облигации МФО, по мнению наших брокеров, был бы высоким. Мы надеемся, что решение будет принято в течение 2021 года. Такое разрешение Банка России оказало бы дополнительную поддержку развитию рынка.

Ирина Хорошко,

генеральный директор «Мани Мен», CEO IDF Eurasia Россия



– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте микрозаймов ФЛ? Некоторые игроки рынка отмечают рост качества клиентской базы и финансовой грамотности медианного клиента МФО в 2020 году. Характерна ли данная тенденция для вашего сегмента? С чем это может быть связано?

– Прежде всего, на фоне начала пандемии и неопределенности людей относительно дальнейшего развития ситуации в экономике наблюдалась тенденция снижения спроса на микрозаймы и среднего чека. Для нас это явный индикатор повышения финансовой грамотности заемщиков – клиенты стали более ответственно относиться к заемным средствам и лучше просчитывать свои возможности их вернуть. Сейчас спрос восстановился, и определенная доля клиентов, пересмотревших свой подход в сторону ответственности, очевидно, будет придерживаться его и в дальнейшем. Рост качества клиентской базы мы тоже наблюдаем и связываем это с фокусировкой игроков рынка на максимально надежных клиентах. Это подтверждается и снижением просроченной задолженности: по результатам недавнего исследования одного из участников отрасли, в I квартале 2021 года уровень дефолтов по микрозаймам составил минимальные 5,6% (-3,1 п. п. год к году, что стало рекордно низким показателем с 2012-го).

– После пандемии вырос спрос на качественных заемщиков, что повысило стоимость их привлечения и конкуренцию между МФО. Как ваша компания планирует увеличивать долю рынка без ухудшения качества выдаваемых микрозаймов в текущих условиях стагнации реальных располагаемых доходов населения?

– По нашему опыту спрос вырос не только на качественных заемщиков, но и на заемщиков вообще, это произошло в начале пандемии и продолжается до сих пор. Как результат – рост стоимости привлечения клиентов. В борьбе за клиента компании сегодня используют три основных инструмента: это повышение уровня одобрения, конверсии в заявки и цены офера. При этом под повышением уровня одобрения мы подразумеваем не бездумное раскручивание выдачи. Мы делаем это за счет постоянного поиска новых источников данных о клиентах, на основании которых мы сможем еще эффективнее спрогнозировать их платежеспособность. Конверсию мы поднимаем за счет оптимизации каналов привлечения, в частности, регулярной модернизации сайта. И, соответственно, регулярно развиваем маркетинговую активность и вкладываемся в повышение лояльности клиентов и возможность предлагать им дополнительные инструменты. Например, недавно мы стали выдавать заемщикам собственные виртуальные карты Visa с набором выгодных опций. Это три ключевых составляющих, на которые мы будем опираться для наращивания доли рынка без ухудшения качества выдаваемых займов.

– Способствовала ли пандемия отказу от модели навязанных страховок и других дополнительных продуктов? Есть ли будущее у апсейла комиссионных продуктов МФО на фоне борьбы Банка России с недобросовестными практиками в виде навязанных страховок и мисселинга?

– Конкретно для нашего бизнеса между пандемией и дополнительными продуктами не было взаимосвязи. Мы регулярно проводим исследования и видим, что в вопросе вли-

яния дополнительных продуктов на удержание клиентов нельзя делать категоричных однозначных выводов по всей массе заемщиков. Есть множество категорий клиентов, по которым предложение таких продуктов не снижает показателя retention. Условно говоря, здесь нет четкого разделения на черное и белое, есть 50 оттенков серого. Что касается апсейла комиссионных продуктов, то перспектива есть. Особенно с учетом того, что Центробанк сейчас активно способствует тому, чтобы участники рынка предлагали клиенту действительно актуальный и полезный продукт, необходимый для решения конкретной потребности. Думаю, что именно в эту сторону и будет смотреть отрасль в вопросе дополнительных продуктов.

– Микрофинансовое сообщество периодически ведет дискуссии о необходимости изменения действующей нормативной базы. Какие нововведения в регулировании необходимы рынку на данном этапе (поправки в 230-ФЗ, упрощенное банкротство ФЛ, минимальная сумма для расчета ПДН, сохранение упрощенного расчета ПДН, цифровой профиль заемщика, упрощенная идентификация и пр.)?

– Один из наиболее актуальных вопросов касается минимальной суммы для расчета предельной долговой нагрузки (ПДН). Сам по себе механизм ПДН – это правильно, но наибольшую эффективность он показывает именно на долгосрочных продуктах. К тому же, мы не видим прямой зависимости между уровнем долговой нагрузки и суммой займа: например, клиенты с займами в размере 25–30 тыс. рублей обладают более высоким ПДН, чем клиенты с займами на 30–40 тыс. рублей. Второй важный вопрос – это доступ участников рынка к цифровому профилю гражданина (ЦПГ), содержащемуся в государственных источниках. От этого выиграют все: клиенты будут избавлены от необходимости заполнять многие данные, а кредиторы будут убеждены в достоверности получаемой информации. Этого ждет весь сектор, конкретно мы сейчас уже находимся на этапе заключения договора с компанией, которая будет обеспечивать взаимодействие с ЦПГ.

– Отмечается высокий спрос на облигационные выпуски МФК в начале 2021 года со стороны квалифицированных инвесторов. Для неквалифицированных инвесторов доступ к облигациям МФК закрыт до вынесения решения СД Банка России по уровню рейтинга. Есть ли перспектива у размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов и насколько мощную поддержку развитию рынка могут оказать такие размещения?

– Бумаги МФК относятся к категории высокодоходных облигаций (ВДО), и мы полностью поддерживаем инициативу Центрального банка РФ по существующему ограничению доступа к ним неквалифицированных инвесторов. Крупнейшие игроки рынка как раз заинтересованы в том, чтобы клиентами компаний были именно квалифицированные инвесторы, которые компетентно разбираются в финансовой сфере, понимают рынок альтернативного кредитования, могут проанализировать финансовые показатели организации и т. д. При этом понимая не только все возможные риски, но и большую потенциальную выгоду, такие инвесторы не вкладывают не свои средства, что очень важно. Чтобы компания могла делать выпуски для неквалифицированных инвесторов, ее бумаги должны стать такими же надежными, как и «голубые фишки». Лидеры отрасли активно двигаются в данном направлении, и получение определенного рейтинга, установленного в будущем Банком России, станет важным этапом на этом пути. Возможно, в будущем мы и увидим размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов, но для этого рынку нужно провести еще очень большую работу.

– Каковы долгосрочные последствия COVID-19 для микрофинансового рынка в ваших операционных сегментах? Насколько сильно бизнес МФО зависит от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения? Усилится ли конкуренция с банками, ломбардами, другими кредиторами, если да, то какими?

– Долгосрочные последствия для микрофинансового рынка будут напрямую определяться дальнейшими темпами восстановления экономической активности. Бизнес-модель сервисов альтернативного кредитования характеризуется сильной зависимостью от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения, потому что на первом займе компании не зарабатывают. Здесь на первый план выходит вопрос удержания клиента: снижение показателя retention, например, на 10% будет очень чувствительным. Что касается конкуренции с другими кредиторами, то, на мой взгляд, на горизонте ближайшего года ее обострения не будет. Каждый кредитор работает со своим профилем клиентов, финансовые услуги в каждом конкретном сегменте пользуются востребованностью. Эти сегменты идут параллельными курсами, и каждый из них имеет свои возможности для роста. Таким образом, классические PDL-заемщики, костяк клиентской базы, продолжат обслуживаться в микрофинансовых компаниях.

– В каком направлении возможны диверсификация бизнеса МФО и трансформация финтех-компаний? Создаст ли маркетплейс повышенную конкуренцию с банковскими продуктами? Сохранятся ли офлайн-МФО в постковидном мире в прежнем формате? Есть ли перспективы сегмента микрозаймов МСБ? Или данная ниша будет сжиматься из-за конкуренции с банками?

– В плане диверсификации, как уже было сказано выше, одним из наиболее вероятных сценариев станет развитие в сторону полезных дополнительных продуктов и услуг. Что касается трансформации финтех-компаний, то здесь все зависит от того, насколько они действительно финтех. Те, у кого есть гибкость и проверенные опытом технологические наработки, могут быстро переориентироваться на другие финансовые продукты, например, выдавать более длинные займы, перейти в залоговое кредитование. Офлайн-МФО в постковидном мире однозначно останутся: определенной доле клиентов по-прежнему комфортно пользоваться их услугами. Однако некоторые из этих игроков задумываются об онлайн-формате или уже его развивают, то есть среди них наметилась тенденция на переход к работе по гибридной модели: офлайн и онлайн. В части сегмента микрозаймов малому и среднему бизнесу (если говорить о частных МФО) перспектива есть. Они постепенно отвоевывают свою долю рынка МСБ у банков и государственных МФО, более чем в три раза нарастив за последние три года соответствующий портфель (до 2,9 млрд рублей, по статистике ЦБ). То есть можно говорить об устойчивой и выраженной положительной тенденции развития этого сегмента.

Игорь Родюшкин,

генеральный директор МКК «Арифметика»



– Каковы долгосрочные последствия COVID-19 для микрофинансового рынка в ваших операционных сегментах? Насколько сильно бизнес МФО зависит от макроэкономических условий и моделей потребительского поведения? Усилится ли конкуренция с банками и ломбардами?

– COVID-19 подтолкнул МФО, с одной стороны, к быстрому развитию новых сервисов для клиентов (онлайн-кредитование и дополнительные услуги в рамках договоров займа, такие как кредитные каникулы, реструктуризация долга и т. д.), с другой – к более осознанному подходу к управлению рисками. На наш взгляд, доля онлайн-кредитования на рынке увеличится в ближайшие несколько лет, при этом доля отказов по заявкам, если и снизится, то несущественно, и уже не вернется к допандемийному уровню.

Рынок МФО зависит от экономической ситуации в стране, которая напрямую влияет на риск-профиль заемщиков. При этом рынок МФО пострадал меньше, чем рынок банковского кредитования, поскольку многие заемщики из-за допуска просрочки в период пандемии потеряли возможность пользоваться банковским финансированием, а более высокие надбавки за риск у банков уже не позволят выдавать таким заемщикам кредиты. Таким образом, мы не ожидаем усиления конкуренции с банками. Что касается ломбардов, угрозы для рынка МФО не видим, поскольку МФО предлагают более конкурентоспособные условия в части сумм, сроков, ставок и отсутствия залогов.

– Почти все анкетированные МФО отмечают, что пандемия ускоряет переход в онлайн. Есть ли в этих условиях перспективы у бизнес-моделей офлайн-МФО? Насколько эффективной может быть гибридная модель?

– По нашему мнению, гибридная бизнес-модель – самая жизнеспособная в перспективе. Да, пандемия ускорила развитие онлайн-сегмента, однако нельзя не учитывать портрета клиента МФО. Многие заемщики при наличии выбора предпочитают офлайн-оформление и получение средств наличными, особенно это характерно для регионов России и небольших населенных пунктов, где безналичные платежи и банковские карты не так популярны. Кроме того, большая доля среди клиентов МФО – это пенсионеры, для которых онлайн-оформление договора может представлять трудности, а финансовый консультант вызывает больше доверия, чем сайт.

– В каком направлении возможна диверсификация бизнеса МФО и трансформация финтех-компаний?

– Мы отмечаем, что многие компании пробуют новые направления бизнеса, например, длинное кредитование, кредитование МСП, кредитование под залог и др. Диверсификация будет определять развитие рынка в ближайшей перспективе: лидеры расширяют свои портфели за счет выхода в новые для себя сегменты кредитования. Также считаем, что в перспективе рынок МФО будет более уверенно конкурировать с банками в сфере товарного кредитования, в т. ч. за счет дальнейшего развития ИТ-инфраструктуры, внедрения новых технологий и повышения качества предоставляемых услуг.

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом в сегменте микрозаймов ФЛ? Некоторые игроки рынка отмечают рост качества клиентской базы и финансовой гра-

мощности медианного клиента МФО в 2020 году. Характерна ли данная тенденция для вашего сегмента? С чем это может быть связано?

– В целом мы не наблюдаем сильного роста качества портфелей МФО, при этом лидеры рынка действительно проводят последовательную политику по оценке рисков и скорингу. Тот рост качества клиентской базы, что отмечают некоторые компании, по нашему мнению, следствие ужесточения скоринговой политики, проводимой МФО с апреля 2020 года. Фактически выросло качество не заемщиков, а скоринговых моделей компаний.

– После пандемии вырос спрос на качественных заемщиков, что повысило стоимость их привлечения и конкуренцию между МФО. Как ваша компания планирует увеличивать долю рынка без ухудшения качества выдаваемых микрозаймов в текущих условиях стагнации реальных располагаемых доходов населения?

– Мы планируем увеличивать портфель как за счет работы с текущей клиентской базой (маркетинговые акции для постоянных клиентов, новые продукты), так и за счет выхода в другие сегменты (развитие онлайн-займов). При этом показатель стоимости риска для нас является одним из ключевых в деятельности. При запуске новых направлений стоимость риска растет, это естественный процесс, но мы планируем постепенный выход на новые рынки, чтобы адаптировать наши скоринговые модели.

– Есть ли будущее у апсейла комиссионных продуктов МФО на фоне борьбы Банка России с недобросовестными практиками в виде навязанных страховок и мисселинга? Способствовала ли пандемия отказу от модели навязанных страховок и других дополнительных продуктов?

– Не только у МФО, но и у банков комиссионные доходы от кросс-сейла занимают значительную долю прибыли. Кросс-сейл дополнительных продуктов позволяет финансовым организациям повышать прибыль и компенсирует потери в случае дефолта заемщика, поэтому, на наш взгляд, добровольного отказа от продажи комиссионных продуктов не будет. При этом в перспективе снизится доля комиссионного дохода организаций и мисселинга, на что повлияют два основных фактора: проводимая ЦБ политика по борьбе с недобросовестными практиками в этой области и повышение финансовой грамотности заемщиков.

– Ожидаете ли каких-либо ужесточений в регулировании вашего сегмента? Видите ли вы будущее у монопродуктовых бизнес-моделей МФО? Каким вы видите рынок МФО через три – пять лет?

– Наша компания работает в сегменте Installments, поэтому существенного ужесточения его регулирования (как, например, сегмента PDL) мы не предвидим. Что касается монопродуктовых МФО, на наш взгляд, такая бизнес-модель нежизнеспособна в долгосрочной перспективе, поскольку не позволит компании органично развиваться в конкурентном поле и диверсифицировать риски своей деятельности. Уже сейчас мы наблюдаем трансформацию бизнес-модели крупных игроков от монопродуктовой к комбинированной.

Относительно развития рынка: продолжится курс на технологизацию компаний, внедрение дистанционных сервисов, а также рост внимания МФО к управлению рисками и скорингу. При этом, на наш взгляд, консолидация на рынке будет усиливаться, и число микрофинансовых институтов продолжит сокращаться.

– Микрофинансовое сообщество периодически ведет дискуссии о необходимости изменения действующей нормативной базы. Какие нововведения в регулировании необходимы рынку на данном этапе?

– На данном этапе развития микрофинансового бизнеса мы считаем, что необходимо уделять внимание совершенствованию нормативной базы.

Дмитрий Сергеевич Александров,
управляющий директор ИК «Иволга Капитал»



«Публичный рынок долга МФК находится если не в состоянии зарождения, то, как минимум, в состоянии бурного развития»

– Какие тенденции вы наблюдаете в целом среди инвесторов МФК? Какая доля инвесторов в МФК, по вашей оценке, является квалифицированными (облигационные выпуски до недавнего времени были доступны «неквалам», а инвестиции в виде займов доступны и сейчас)?

– Публичный рынок долга МФК находится если не в состоянии зарождения, то, как минимум, в состоянии бурного развития.

К началу 2021 года в обращении находилось едва ли больше 1 млрд рублей облигаций, а за I квартал 2021 года было размещено еще столько же. Таким образом, в общей массе ценных бумаг «неквальные» выпуски занимают пренебрежимо малую величину. Но даже если не привязываться к сектору МФО, последнее исследование ЦБ показало, что 95 % денежных средств физических лиц принадлежит 5 % самых крупных счетов, то есть, очевидно, квалифицированным инвесторам. Эта статистика подтверждается и в нашей компании: переход к размещению ценных бумаг исключительно среди квалифицированных инвесторов не дал снижения спроса или ликвидности облигаций.

Что касается прямых заимствований МФК, картина носит схожий характер. Как правило, компании ограничивают минимальный размер инвестиций несколькими сотнями тысяч рублей. А средний инвестор не будет готов вкладывать более 5–10 % своих ликвидных активов в договор прямого займа. Таким образом, арифметически получаем, что, скорее всего, по совокупности вложений такой инвестор – квалифицированный. Таким образом, подавляющее число инвесторов в МФО является квалифицированными инвесторами.

– Насколько финансово грамотен медианный инвестор МФК и какими источниками информации он пользуется? Какие изменения произошли после массового притока инвесторов в 2020 году после снижения ставок банковского рынка? Какие новые риски возникли в этой связи?

– Здесь корректнее будет привести деление инвесторов на две категории: покупателей публичного долга и займодавцев по прямым договорам. При этом среди второй категории, несомненно, встречаются и держатели облигаций. Давая в долг по прямому договору, инвестор вынужден быть разборчивым: читать отчетность компании, разбираться в особенностях микрофинансирования, оценивать кредитное качество. В противном случае риски слишком велики, ведь в таком типе инвестирования нет ликвидности. Инвестор же в облигации МФК скорее не отличается от медианного инвестора в облигации ВДО в целом и за редким исключением не обладает предметным отраслевым пониманием рисков.

Центральный банк достаточно быстро отреагировал на приток физических лиц на фондовый рынок в части МФО: уже к концу 2020 года фактически покупать облигации микрофинансовых компаний могли только квалифицированные инвесторы. Таким образом, реальные инвесторы в долг МФК на сегодняшний день являются достаточно финансово грамотными. Тем не менее задача организаторов публичных размещений и самих МФК – доносить до рынка отраслевую специфику и прозрачно разъяснять риски сегмента.

– **Кредитные рейтинги МФК на текущий момент не активно используются в регуляторном поле. В то же время это один из немногих секторов российского финансового рынка, где спрос на рейтинги традиционно предъявляли частные инвесторы, а не институциональные клиенты из-за регулятивных ограничений по инвестированию. Каковы перспективы расширения покрытия отрасли кредитными рейтингами за счет традиционного спроса на рейтинги?**

– Так или иначе на сегодняшний день рейтинг является абсолютной необходимостью для размещения облигаций. 100 % публичных МФО сейчас имеют кредитные рейтинги, а многие компании даже получают стратегически для создания track record.

Основная причина отсутствия активного использования рейтингов МФО в регулировании – отсутствие спроса на сектор в целом со стороны институциональных участников. Отрасль МФО проходит естественный процесс взросления, и постепенно рынок начинает воспринимать сегмент всерьез. На рынке уже появляются первые игроки с совокупными заимствованиями более 1 млрд рублей – это уже те объемы, с которых может начаться институциональный интерес.

Сегодня мы видим, что МФО дают значимую премию к кривой своего рейтинга. Таким образом, появление институционального спроса на сектор, вероятно, сможет привести к снижению ставок по облигациям, а как следствие, простимулировать предложение со стороны микрофинансовых компаний. То есть отрасль может получить расширение рейтингового покрытия в первую очередь за счет естественного развития и появления большего числа публичных игроков.

– **Недавно ситуация по применению кредитных рейтингов МФК начала меняться. Московская биржа с конца 2020 года требует наличия рейтинга ruB- и выше для размещений в секторе ВДО, также ожидается решение по рейтинговому допуску «неквалов». Какие еще вы видите возможности для расширения регуляторного применения рейтингов МФК по аналогии с другими сегментами рынка?**

– В первую очередь рейтинг для МФО – показатель надежности, кредитного качества. На мой взгляд, сектор не требует дополнительного выделения из общей регуляторной среды. МФК – это просто корпоративный заемщик финансового сектора. Конечно же, как и у любой отрасли, есть своя специфика, но я не вижу причин выделять МФО в отдельный сегмент фондового рынка со своими ограничениями. Рейтинговая шкала по своей природе универсальна: вероятность дефолта, к примеру, лизинга с рейтингом BB+ по национальной шкале такая же, как и у МФО.

При этом, несомненно, есть общая тенденция к расширению применимости рейтингов на рынке. Они могут быть использованы для разграничения секторов (к примеру, введение уровня отсечки по рейтингу для включения в сектор роста) и доступа со стороны неквалифицированных инвесторов.

– **Отмечается высокий спрос на облигационные выпуски МФК в начале 2021 года со стороны квалифицированных инвесторов. Для неквалифицированных инвесторов доступ к облигациям МФК закрыт до вынесения решения СД Банка России по уровню рейтинга [«Эксперт РА» не исключает, что это может быть ruBB- и выше]. Есть ли перспектива у размещения облигаций среди неквалифицированных инвесторов и насколько мощную поддержку развитию рынка могут оказать такие размещения?**

– Огромный приток физических лиц на фондовый рынок справедливо вызывает опасения у регулятора: к сожалению, большая часть новых инвесторов видит облигационный ры-

нок как замену депозита, что является в корне неверной мыслью. Поэтому мы поддерживаем ограничения на покупку ВДО для неквалифицированных инвесторов.

Что касается потенциала допуска «неквалов» к части размещений, я не вижу его. Недавнее исследование ЦБ показало, что у 5,7 % наиболее состоятельных инвесторов (очевидно, квалифицированных) на счетах лежит 95 % активов всех ФЛ на фондовом рынке. Таким образом, реальный спрос на облигации предъявляют в основном именно квалифицированные инвесторы. Подтверждает этот факт и статистика нашей компании: перейдя к размещению облигаций МФК по закрытой подписке, мы не потеряли в спросе. И вне зависимости от ограничений на покупателей средняя заявка на первичном размещении от ФЛ составляет от 500 тыс. до 1 млн рублей, что опять же с учетом диверсификации с высокой долей вероятности свидетельствует о достаточности активов для квалификации.

– Источники информации о микрофинансовом рынке существенно ограничены. Готовите ли вы как активно работающая на данном рынке компания предложения для Банка России о повышении прозрачности и формировании более серьезной репутации МФО? Является ли обязательное раскрытие отчета о микрофинансовой деятельности МФК дальнейшим логичным этапом зрелости рынка (по аналогии с банковской отчетностью на сайте ЦБ)? Нужна ли аналогичная работа по повышению прозрачности МКК (например, введение требований по раскрытию бухгалтерской отчетности, как для МФК)?

– На мой взгляд, крупнейшие МФК – одни из наиболее прозрачных игроков на фондовом рынке. При этом если брать объем заимствований, то степень открытости беспрецедентная для сегмента ВДО. Исторически я это связываю с тем, что МФО приходилось выживать в напряженной регуляторной и конкурентной среде. Причем конкуренция была и остается не только за бизнес, но и за деньги инвесторов. Чтобы эффективно привлекать займы по прямым договорам, приходилось использовать весь арсенал IR крупных игроков, начиная от ежеквартальных вебинаров и встреч для инвесторов по итогам периода и заканчивая ежемесячными бюллетенями с операционными результатами. Ежеквартальная публикация отчетности вовсе является стандартной практикой для публичных МФК.

Обязательная публикация ОМФД, на мой взгляд, не сможет значительно увеличить прозрачность сегмента, но и не навредит ей. Отчет о микрофинансовой деятельности – специфический и объемный документ, требующий достаточно глубокого понимания специфики МФО, чтобы сделать из него какие-то выводы. На мой взгляд, развитие прозрачности будет происходить рыночными методами. Качество и объем раскрытия должны естественным способом находить отражение в ставке по бумагам. Сейчас я вижу, что эта тенденция имеет место.

МКК, по моему мнению, не должны быть дополнительно зарегулированы в часть прозрачности. Для них существуют достаточно жесткие барьеры, ограничивающие инвестиции от внешних инвесторов. Если компания имеет амбиции выходить на более широкий рынок, пусть даже прямого кредитования, у нее есть механизм получения статуса МФК со всеми вытекающими. МКК же может оставаться более частной формой МФО, не требующей чрезмерного раскрытия, но и не имеющей продвинутых механизмов финансирования.

Мы готовим собственную аналитику по рынку микрофинансирования, делая акцент на публичных МФО, а также компаниях, собирающихся стать эмитентами. Разумеется, мы делимся своей аналитикой как с рынком, так и с регулятором. Как и другие крупные

игроки, мы находимся в плотном контакте с Центральным банком в части размещения ВДО в целом и облигаций МФО в частности.

– Каковы преимущества облигационного выпуска перед прочими вариантами финансирования МФК?

– Наша компания сотрудничает с большинством крупнейших МФК страны. На их примере мы видим, как облигационная ликвидность может обеспечивать стремительный рост как бизнеса, так и его рентабельности. Во-первых, на российском облигационном рынке сложилась уникальная ситуация с точки зрения ставок фондирования: внутри страны крупнейшие МФО способны привлекать под ставки 12,25–12,75 % в рублях, но в еврооблигациях на зарубежных рынках ставки будут сопоставимы (9–11 % годовых), но в валюте! Таким образом, привлечение внутри страны даже с целью финансирования зарубежных частей микрофинансовых холдингов на сегодняшний день представляется наиболее эффективным способом фондирования, даже с учетом стоимости хеджа. Во-вторых, деньги от облигаций являются достаточно длинными и контролируруемыми (как правило, от трех лет и без риска досрочного погашения), что позволяет развивать широкую линейку продуктов, в т. ч. длинные и относительно дешевые микрокредиты (например, для МСБ, либо классические ПЛ или POS). Наконец, объемы привлечения и емкость рынка позволяют работать с относительно большими объемами заимствований, что особенно важно в моменты бурного роста рынка.

Приложение 2

Рэнкинг микрофинансовых компаний России по итогам 2020 года

Таблица 1. Рэнкинг МФО по общему размеру портфеля микрозаймов на 01.01.2021 (тело долга с учетом просроченной задолженности)

Место в рэнкинге на 01.01.21	Наименование МФО	Портфель микрозаймов 01.01.21, млн руб.	Портфель микрозаймов 01.01.20, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	Займер	7 187	5 372	34
2	ГК МигКредит (включая Папа Финанс)	6 687	6 099	10
3	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)	4 724	2 711	74
4	ЦФП (VIVA Деньги)	3 756	3 393	11
5	КарМани	3 525	3 264	8
6	MoneyMap	3 503	4 511	-22
7	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	3 432	2 386	44
8	Арифметика	2 811	2 349	20
9	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	2 575	1 604	61
10	ЭйрЛоанс (Kviku)	2 422	1 575	54
11	ГК Twino (Макро и Веритас)	2 417	2 495	-3
12	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	2 261	1 394	62
13	Срочноденьги	1 811	1 209	50
14	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 728	1 230	41
15	Академическая	1 720	н/д	-
16	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	1 689	819	106
17	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 667	1 355	23
18	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 622	1 329	22
19	Лайм-Займ	1 547	1 739	-11
20	Webbankir	1 428	1 559	-8
21	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)	1 169	1 461	-20
22	Югорская региональная микрокредитная компания	1 166	960	21
23	«АПМБ» (Республика Чувашия)	1 089	643	69
24	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	1 023	726	41
25	Кировский областной фонд поддержки МСП	983	740	33
26	ФИНТЕРРА	979	875	12
27	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	978	645	52
28	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	906	504	80
29	Фонд поддержки предпринимательства и Центр микрофинансирования Республики Мордовия	837	575	45
30	Профиреал	833	822	1
31	Ваш инвестор	793	691	15

Окончание таблицы 1

Место в рейтинге на 01.01.21	Наименование МФО	Портфель микрозаймов 01.01.21, млн руб.	Портфель микрозаймов 01.01.20, млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
32	Фонд поддержки МСП Вологодской области	764	521	47
33	Zaumigo	764	447	71
34	Микрофинансовая компания Пермского края	748	423	77
35	Тульский областной фонд поддержки МП	735	440	67
36	Микрокредитная компания малого бизнеса Республики Башкортостан	700	566	24
37	Архангельский региональный фонд «Развитие»	692	510	36
38	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	688	413	66
39	ФПМП Хабаровского края	685	476	44
40	Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства	658	456	44
41	Алтайский фонд микрозаймов	652	485	34
42	ФСРМСП (Владимирская область)	641	466	38
43	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель» (Пензенская обл.)	613	276	122
44	Фонд микрофинансирования Тюменской области	590	404	46
45	Фонд микрофинансирования Орловской области	579	488	19
46	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	576	227	154
47	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	504	261	93
48	Фонд развития предпринимательства Воронежской области	503	362	39
49	Московский областной фонд микрофинансирования	500	330	52
50	Астраханский фонд поддержки МСП	494	363	36
51	Форвард	434	658	-34
52	Конга	387	734	-47
53	Центр поддержки предпринимательства Курской области	386	188	106
54	Стабильные финансы (Гринмани)	372	57	552
55	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	346	241	44
56	Киберлэндинг (Cash-U Finance)	323	105	209
57	Монедо (бывш. Кредитех Рус)	217	305	-29
58	Фонд развития промышленности Забайкальского края	212	91	132
59	Амурская региональная микрокредитная компания	181	69	161
60	Фонд развития города Якутска	163	175	-7
61	Платиза.ру	157	232	-32
62	Главный займ (Колибри деньги)	70	66	7
63	Фонд «МКК Еврейской АО»	67	9	650
64	Аванс	48	38	25
65	Фонд микрокредитования МСП МО «Город Усть-Кут»	37	32	16
66	Якшур-Бодьинский фонд поддержки предпринимательства (Республика Удмуртия)	30	26	17

Таблица 2. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов за 2020 год

Место в рэнкинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных микрозаймов за 2020 г., млн руб.	Объем выданных микрозаймов за 2019 г., млн руб.	Темп прироста, %
1	Займер	16 907	12 356	37
2	MoneyMap	14 758	9 583	54
3	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)	9 092	6 655	37
4	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	8 724	11 848	-26
5	ГК Twino (Макро и Веритас)	7 752	9 582	-19
6	Webbankir	6 750	6 997	-4
7	Академическая	6 560	н/д	-
8	ГК МигКредит (включая Папа Финанс)	6 140	7 439	-17
9	Арифметика	5 045	5 377	-6
10	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	4 691	3 891	21
11	ЦФП (VIVA Деньги)	3 927	4 223	-7
12	ЭйрЛоанс (Kviku)	3 482	2 083	67
13	Срочноденьги	3 249	3 078	6
14	Лайм-Займ	3 017	3 561	-15
15	КарМани	2 801	3 760	-26
16	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1 945	1 292	50
17	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)	1 896	2 823	-33
18	ФИНТЕРРА	1 890	1 955	-3
19	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	1 352	784	72
20	Zaymigo	1 331	825	61
21	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 280	1 160	10
22	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 234	1 088	13
23	Стабильные финансы (Гринмани)	1 194	111	974
24	Ваш инвестор	1 161	954	22
25	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 097	1 001	10
26	«АПМБ» (Республика Чувашия)	1 007	656	53
27	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	909	510	78
28	Монедо (бывш. Кредитех Рус)	904	1 741	-48
29	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	895	743	20
30	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	886	642	38
31	Алтайский фонд микрозаймов	804	576	40
32	Югорская региональная микрокредитная компания	755	801	-6
33	Киберлэндинг (Cash-U Finance)	736	314	135
34	Платиза.ру	696	1 233	-44
35	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	684	526	30
36	Микрофинансовая компания Пермского края	672	273	146
37	Фонд микрофинансирования Орловской области	624	518	21
38	Тульский областной фонд поддержки МП	619	396	56
39	Фонд поддержки МСП Вологодской области	617	398	55
40	ФПМП Хабаровского края	612	430	43

Окончание таблицы 2

Место в рейтинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных микрозаймов за 2020 г., млн руб.	Объем выданных микрозаймов за 2019 г., млн руб.	Темп прироста, %
41	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	590	336	76
42	Фонд поддержки предпринимательства и Центр микрофинансирования Республики Мордовия	588	411	43
43	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель» (Пензенская обл.)	578	277	109
44	Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства	548	390	41
45	Конга	540	934	-42
46	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	536	206	160
47	Микрокредитная компания малого бизнеса Республики Башкортостан	521	524	-1
48	Фонд развития предпринимательства Воронежской области	477	322	48
49	Московский областной фонд микрофинансирования	476	350	36
50	ФСРМСП (Владимирская область)	446	463	-4
51	Фонд микрофинансирования Тюменской области	411	329	25
52	Архангельский региональный фонд «Развитие»	405	403	0
53	Профиреал	394	468	-16
54	Центр поддержки предпринимательства Курской области	359	149	142
55	Астраханский фонд поддержки МСП	343	294	17
56	Форвард	327	209	57
57	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	287	208	38
58	Аванс	255	142	80
59	Амурская региональная микрокредитная компания	177	71	148
60	Фонд развития промышленности Забайкальского края	175	70	150
61	Главный займ (Колибри деньги)	162	205	-21
62	Фонд «МКК Еврейской АО»	70	9	683
63	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	52	48	9
64	Фонд развития города Якутска	41	128	-68
65	Якшур-Бодьинский фонд поддержки предпринимательства (Республика Удмуртия)	26	21	25

Таблица 3. Рэнкинг МФО по портфелю микрозаймов ФЛ «до зарплат» (PDL) на 01.01.2021

Место в Рэнкинге на 01.01.21	Наименование МФО	На 01.01.21			На 01.01.20			Портфель PDL без учета NPL90+ за 12 мес., %	Темп прироста портфеля за 12 мес., %	Темп прироста портфеля без учета NPL90+ за 12 мес., %
		Портфель PDL-микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL без NPL90+, млн руб.	Портфель PDL микрозаймов, млн руб.	Портфель PDL без NPL90+, млн руб.	Портфель PDL без NPL90+, млн руб.				
1	Займер	7 088	2 140	1 763	5 310	1 714	1 290	33	25	
2	ГК Финбридж (Бывш. Деньги Сразу)*	3 401	1 001	759	2 225	884	673	53	13	
3	ГК Twipo (Макро и Веритас)**	2 417	н/д	н/д	2 495	н/д	н/д	-3	-	
4	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)***	1 951	880	691	1 286	963	753	52	-9	
5	Академическая	1 720	1 490	1 258	н/д	н/д	н/д	-	-	
6	Срочноденьги	1 491	407	325	1 043	395	321	43	3	
7	MoneyMap	1 486	1 002	774	3 407	1 075	858	-56	-7	
8	Webbanki****	1 428	717	597	1 559	829	656	-8	-13	
9	ФИНТЕРРА	853	242	189	802	164	125	6	48	
10	Зайтiго	764	249	153	447	161	117	71	55	
11	Лайм-Займ	641	138	115	993	140	111	-36	-1	
12	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	457	451	5	524	36	27	-13	1 144	
13	Киберлэндинг (Cash-U Finance)	323	173	139	105	66	50	209	162	
14	Стабильные финансы (Гринмани)	290	149	119	54	54	54	436	175	
15	Конга	230	83	67	650	122	70	-65	-32	
16	Монедо (Бывш. Кредитех Рус)	217	106	39	305	255	н/д	-29	-58	
17	Платиза.ру	133	74	60	195	71	49	-31	4	
18	МигКредит	93	56	48	46	13	9	102	324	
19	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)*****	71	29	25	177	38	34	-60	-24	
20	Главный займ (Колибри деньги)	68	20	18	64	22	19	7	-8	
21	Аванс	47	16	13	38	24	21	24	-33	
22	Арифметика	38	1	1	49	18	15	-23	-97	
23	ЦФП (VIVA Деньги)	20	6	5	24	5	4	-16	29	

*Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО «МКК СКОРОСТЬ ФИНАНС» - 1 288 млн руб. на 01.01.2021 и 949 млн руб. на 01.01.2020 (уточненные данные), портфель PDL без NPL90+ составил 259 / 463 млн руб. соответственно (уточненные данные). Портфель на балансе ООО «МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ» 1 841 млн руб. на 01.01.2021 и 1 276 млн руб. на 01.01.2020 соответственно, портфель без NPL90+ составил 494 / 421 млн руб. Портфель на балансе ООО «МФК НОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ» составил 272 / 0, без учета NPL90+ составил 248 / 0 млн руб. Информация о портфеле на балансе ООО «МКК КАНГРИЯ» и ООО «МКК ЛЕБЕДЬ» не предоставлена, поскольку позиционируется как нематериальная.

**Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО МКК «Макро» 1 197 млн руб. на 01.01.2021 и 1 153 млн руб. на 01.01.2020. Портфель на балансе ООО МКК «Веритас» 1 220 млн руб. на 01.01.2021 и 1 342 млн руб. на 01.01.2020 соответственно, портфель без NPL90+ составил 3 / 1 млн руб.

***Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО МФК «Быстроденьги» 1 409 млн руб. на 01.01.2021 и 972 млн руб. на 01.01.2020, портфель PDL без NPL90+ составил 249 млн руб. ООО МКК «Турбозайм» - 542 млн руб. на 01.01.2021, портфель без NPL90+ составил 249 млн руб.

****Небольшая часть портфеля микрозаймов МФК «ВЭББАНКИР» по состоянию на 01.01.2021 была выдана на 31 день, что формально не классифицируется в ОМФД как PDL, однако по экономической сущности отнесено Агентством к микрозаймам «до зарплаты».

*****Консолидированный портфель требований по PDL-микрозаймам в России 129 на 01.01.2021 и 323 млн рублей на 01.01.2020 соответственно. Портфель PDL-микрозаймов на балансе ООО МФК «САММИТ» 67 млн руб. на 01.01.2021 и 173 млн руб. на 01.01.2020, портфель PDL без NPL90+ составил 26 / 37 млн руб. соответственно. Портфель на балансе ООО МКК «ДоброЗайм Быстрое решение» 4 млн руб. на 01.01.2021 и 4 млн руб. на 01.01.2020 соответственно, портфель без NPL90+ составил 3 / 1 млн руб.

Таблица 4. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов ФЛ «до зарплаты» (PDL) за 2020 год

Место в Рэнкинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных PDL-микрозаймов за 2020 г., млн руб.	Доля онлайн в структуре PDL-выдач за 2-е пол. 2020 г., %	Уровень одобрения по заявкам новых клиентов за 2-е пол. 2020 г., %	Объем выданных PDL-микрозаймов за 2019 г., млн руб.	Доля онлайн в структуре PDL-выдач за 2-е пол. 2019 г., %	Уровень одобрения по заявкам новых клиентов за 2-е пол. 2019 г., %	Темп прироста выдачи, %
1	Займер	16 767	100	29	12 257	100	22	37
2	MoneyMan	8 328	100	33	8 379	100	19	-1
3	ГК Twino (Макро и Веритас)	7 752	н/д	н/д	9 582	н/д	н/д	-19
4	Webbankir	6 750	100	20	6 997	100	16	-4
5	Академическая	6 560	100	20	н/д	н/д	н/д	-
6	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)	5 737	71	н/д	5 591	52	н/д	3
7	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)	5 618	81	н/д	8 758	67	н/д	-36
8	Срочноденьги	2 363	53	58	2 673	40	59	-12
9	ФИНТЕРРА	1 428	25	30	1 708	95	53	-16
10	Zaimigo	1 331	100	10	825	100	10	61
11	Лайм-Займ	1 235	100	20	2 134	100	11	-42
14	Монедо (бывш. Кредитех Рус)	904	н/д	н/д	1 741	100	10	-48
13	Стабильные финансы (Гринмани)	893	100	н/д	106	100	н/д	746
12	Киберлэндинг (Cash-U Finance)	736	100	18	314	100	24	135
15	Платиза.ру	614	89	11	1 028	82	9	-40
16	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)	412	57	28	603	9	9	-32
17	МигКредит	269	100	20	114	100	17	136
18	Аванс	255	0	23	142	0	28	80
19	Конга	181	47	н/д	761	36	н/д	-76
20	Главный займ (Колибри деньги)	160	100	н/д	179	93	н/д	-10
21	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	122	2	н/д	1 676	9	н/д	-93
22	ЦФП (VIVA Деньги)	60	41	н/д	59	36	н/д	2
23	Арифметика	38	0	0	132	0	99	-71

Таблица 5. Рэнкинг МФО по портфелю потребительских микрозаймов ФЛ (IL) на 01.01.2021

Место в Рэнкинге на 01.01.21 г.	Наименование МФО	На 01.01.21				На 01.01.20				Темп прироста портфеля (без учета NPL90+) за 12 мес., %	Темп прироста портфеля (без учета NPL90+) за 12 мес., %
		Портфель IL-микрозаймов, млн руб.	Портфель IL без NPL90+, млн руб.	Портфель IL-микрозаймов, млн руб.	Портфель IL без NPL90+, млн руб.	Портфель IL-микрозаймов, млн руб.	Портфель IL без NPL90+, млн руб.	Портфель IL без NPL90+, млн руб.	Портфель IL без NPL90+, млн руб.		
1	МигКредит	6 275	2 212	1 955	5 746	3 114	2 411	2 411	9	-29	
2	ЦФП (VIVA Деньги)	3 736	1 593	1 392	3 369	1 429	1 236	1 236	11	11	
3	КарМани	3 525	2 501	2 349	3 264	2 548	2 389	2 389	8	-2	
4	Арифметика	2 773	1 447	1 363	2 300	1 442	1 371	1 371	21	0	
5	ГК До зарплат (ДЗП-Центр и Союз 5)	2 025	1 253	867	966	863	725	725	110	45	
6	MoneyMan	2 017	1 723	1 460	1 104	294	256	256	83	487	
7	ЭйрЛоанс (Kviku)	1 655	764	602	1 245	680	551	551	33	12	
8	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)*	1 427	736	623	1 077	936	774	774	32	-21	
9	ГК Финбридж (бывш. Деньги сразу)**	1 323	717	552	486	354	287	287	172	103	
10	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)***	1 091	447	383	1 278	664	598	598	-15	-33	
11	Лайм-Займ	907	403	341	745	392	319	319	22	3	
12	Профиреал	829	245	221	818	323	288	288	1	-24	
13	Ваш инвестор	758	731	725	674	583	569	569	12	25	
14	Форвард	434	391	375	658	536	504	504	-34	-27	
15	Срочноденьги	320	151	115	166	165	131	131	92	-9	
16	Конга	157	123	102	85	68	51	51	85	80	
17	ФИНТЕРРА	126	74	58	73	61	51	51	71	22	
18	Займер	99	29	19	62	28	23	23	60	2	
19	Стабильные финансы (Гринмани)	82	52	38	3	3	3	3	2 649	1 641	
20	Платиза.ру	24	14	12	38	18	14	14	-36	-24	
21	Главный займ (Колибри деньги)	2	0	0	2	1	0	0	-14	-65	
22	Аванс	0	0	0	0	0	0	0	-	-	

*Портфель IL-микрозаймов на балансе ООО МФК «Быстроденьги» 1 178 млн руб. на 01.01.2021, портфель IL без NPL90+ составил 584 млн руб. соответственно. Портфель на балансе ООО МКК «Турбозайм» - 249 млн руб. на 01.01.2021, портфель без NPL90+ составил 153 млн руб. соответственно.

**Портфель IL-микрозаймов на балансе ООО «МКК СКОРОСТЬ ФИНАНС» - 895 млн руб. на 01.01.2021 и 376 млн руб. на 01.01.2020, без учета NPL90+ составил 435 и 259 млн руб. соответственно. Портфель на балансе ООО «МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ» 323 млн руб. на 01.01.2021 и 62 млн руб. на 01.01.2020, без учета NPL90+ составил 226 и 53 млн руб. соответственно. Портфель на балансе ООО «МКК НОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ» составил 105 / 48, без учета NPL90+ составил 55 / 42 млн руб. Информация о портфеле на балансе ООО «МКК КАНГРИЯ» и ООО «МКК ЛЕБЕДЬ» не предоставлена, поскольку позиционируется как нематериальная.

***Консолидированный портфель требований по IL-микрозаймам в России 1 681 на 01.01.2021 и 2 140 млн рублей на 01.01.2020 соответственно. Портфель IL-микрозаймов на балансе ООО МФК «САММИТ» 1 036 млн руб. на 01.01.2021 и 1 246 млн руб. на 01.01.2020, портфель IL без NPL90+ составил 409 / 645 млн руб. соответственно. Портфель на балансе ООО МКК «ДоброЗайм Быстрое решение» - 55 млн руб. на 01.01.2021 и 32 млн руб. на 01.01.2020 соответственно, портфель без NPL90+ составил 38 / 19 млн руб.

Таблица 6. Рэнкинг МФО по объему выданных потребительских микрозаймов ФЛ (ИЛ) за 2020 год

Место в Рэнкинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных ИЛ-микрозаймов за 2020 г., млн руб.	Доля онлайн в структуре ИЛ-выдач за 2-е пол. 2020 г., %	Уровень одобрения по заявкам новых клиентов за 2-е пол. 2020 г.	Объем выданных ИЛ-микрозаймов за 2019 г., млн руб.	Доля онлайн в структуре ИЛ-выдач за 2-е пол. 2019 г., %	Уровень одобрения по заявкам новых клиентов за 2-е пол. 2019 г.	Темп прироста выдачи, %
1	MoneyMan	6 430	100	н/д	1 204	100	н/д	434
2	МигКредит	5 296	28	23	6 845	26	32	-23
3	Арифметика	5 007	1	59	5 245	0	85	-5
4	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	4 463	97	н/д	2 089	86	н/д	114
5	ЦФП (VIVA Деньги)	3 866	23	н/д	4 164	20	н/д	-7
6	ГК Финбридж (бывш. Деньги сразу)	3 355	43	н/д	1 063	21	н/д	216
7	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)	2 999	19	н/д	3 061	33	н/д	-2
8	КарМани	2 801	100	4	3 760	100	19	-26
9	ЭйрЛоанс (Kviku)	2 424	100	10	1 570	100	17	54
10	Лайм-Займ	1 782	100	15	1 427	100	1	25
11	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)	1 484	74	28	2 220	34	41	-33
12	Ваш инвестор	1 103	н/д	н/д	926	н/д	н/д	19
13	Срочноденьги	885	0	8	406	0	13	118
14	ФИНТЕРРА	463	40	54	247	39	17	88
15	Профиреал	393	н/д	16	464	н/д	22	-15
16	Конга	359	53	н/д	173	64	н/д	108
17	Форвард	327	0	34	209	0	34	57
18	Стабильные финансы (Гринмани)	301	100	н/д	6	100	н/д	5 244
19	Займер	140	1	15	99	1	8	41
20	Платиза.ру	82	7	0	204	0	0	-60
21	Главный займ (Колибри деньги)	1	0	н/д	26	7	н/д	-95

Таблица 7. Рэнкинг МФО по портфелю микрозаймов ЮЛ и ИП на 01.01.2021

Место в Рэнкин-ге на 01.01.21	Наименование МФО	На 01.01.21			На 01.01.20			Темп прироста портфеля микрозаймов за 12 мес., %
		Портфель микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченности)	Доля NPL90+ в портфеле микрозаймов, %	Портфель займов (свыше 5 млн руб.), млн руб.	Портфель микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченности)	Доля NPL90+ в портфеле микрозаймов, %	Портфель займов (свыше 5 млн руб.), млн руб.	
1	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	2 261	0,4	0	1 394	0,1	0	62
2	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1 728	1,8	547	1 230	0,5	220	41
3	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	1 689	1,2	1 689	819	1,6	0	106
4	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1 667	1,0	358	1 355	1,8	79	23
5	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1 622	1,9	0	1 329	2,4	0	22
6	Югорская региональная микрокредитная компания	1 166	1,1	0	960	2,4	0	21
7	«АПМБ» (Республика Чувашия)	1 089	1,5	0	643	1,5	5	69
8	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	1 023	1,4	0	726	2,0	0	41
9	Кировский областной фонд поддержки МСП	983	н/д	0	740	0,6	0	33
10	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	978	0,9	0	645	0,3	0	52
11	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	906	2,0	48	504	2,4	1	80
12	Фонд поддержки предпринимательства и Центр микрофинансирования Республики Мордовия	837	7,2	0	575	13,4	0	45
13	Фонд поддержки МСП Вологодской области	764	2,3	71	521	4,6	96	47
14	Микрофинансовая компания Пермского края	748	2,2	0	423	4,2	0	77
15	Тульский областной фонд поддержки МП	735	1,0	0	440	1,6	0	67
16	Микрокредитная компания малого бизнеса Республики Башкортостан	700	0,7	0	566	0,8	0	24
17	Архангельский региональный фонд «Развитие»	692	7,3	53	510	12,8	20	36
18	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	688	6,2	26	413	4,8	47	66
19	ФПМП Хабаровского края	685	1,5	0	476	1,5	1	44
20	Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства	658	2,6	2	456	2,4	7	44
21	Алтайский фонд микрозаймов	652	0,8	202	485	1,2	0	34
22	ФСРМСР (Владимирская область)	641	1,4	30	466	2,1	30	38

Окончание таблицы 7

Место в рейтинге на 01.01.21	Наименование МФО	На 01.01.21			На 01.01.20			Темп прироста портфеля микрозаймов за 12 мес., %
		Портфель микрозаймов, млн руб. (с учетом просроченной задолженности)	Доля NPL90+ в портфеле микрозаймов, %	Портфель займов 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.	
23	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель» (Пензенская обл.)	613	0,2	0	276	0,5	0	122
24	Фонд микрофинансирования Тюменской области	590	0,8	0	404	1,3	0	46
25	Фонд микрофинансирования Орловской области	579	0,1	0	488	0,3	0	19
26	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	576	2	0	227	3,7	0	154
27	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	504	0,4	0	261	0,9	3	93
28	Фонд развития предпринимательства Воронежской области	503	3,9	0	362	4,8	0	39
29	Московский областной фонд микрофинансирования	500	2,4	0	330	8,0	0	52
30	Астраханский фонд поддержки МСП	494	3,0	0	363	6,1	0	36
31	Центр поддержки предпринимательства Курской области	386	н/д	0	188	2,9	0	106
32	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	346	9,0	0	241	7,7	0	44
33	Фонд развития промышленности Забайкальского края	212	51,0	297	91	7,8	23	132
34	Амурская региональная микрокредитная компания	181	0,0	0	69	0,0	0	161
35	Папа Финанс (группа МигКредит)	167	13,4	н/д	51	2,0	н/д	230
36	Фонд развития города Якутска	163	1,9	9	175	1,7	13	-7
37	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	92	50,1	н/д	115	25,2	н/д	-20
38	Фонд «МКК Еврейской АО»	67	0,0	0	9	0,0	0	650
39	ГК Equanta (Быстроденьги и Турбозайм)	54	13,6	н/д	23	0,0	н/д	137
40	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	37	5,5	0	32	6,6	0	16
41	Ваш инвестор	35	11,7	н/д	17	2,7	н/д	103
42	Якшур-Бодынский фонд поддержки предпринимательства (Республика Удмуртия)	30	2,8	0	26	3,7	0	17
43	ГК Summit (Саммит и ДоброЗайм)	7	100,0	н/д	6	83,4	н/д	10
44	Профиреал	4	75,8	н/д	4	51,4	н/д	-5

Таблица 8. Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов ЮЛ и ИП за 2020 год

Место в рэнкинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных SME-микрозаймов за 2020 г., млн руб.	Объем выданных SME-микрозаймов за 2019 г., млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
1	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	1945	1292	50
2	Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым	1352	784	72
3	Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства	1280	1160	10
4	Удмуртский фонд развития предпринимательства	1234	1088	13
5	Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	1097	1001	10
6	«АПМБ» (Республика Чувашия)	1007	656	53
7	Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства	909	510	78
8	Ставропольский краевой фонд микрофинансирования	895	743	20
9	Фонд микрофинансирования НСО (Новосибирск)	886	642	38
10	Алтайский фонд микрозаймов	804	576	40
11	Югорская региональная микрокредитная компания	755	801	-6
12	Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	684	526	30
13	Микрофинансовая компания Пермского края	672	273	146
14	Фонд микрофинансирования Орловской области	624	518	21
15	Тульский областной фонд поддержки МП	619	396	56
16	Фонд поддержки МСП Вологодской области	617	398	55
17	ФПМП Хабаровского края	612	430	43
18	Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области	590	336	76
19	Фонд поддержки предпринимательства и Центр микрофинансирования Республики Мордовия	588	411	43
20	Гарантийная микрофинансовая организация «Поручитель» (Пензенская обл.)	578	277	109
21	Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства	548	390	41
22	АРСГ и МКК для субъектов МСП Нижегородской области	536	206	160
23	Микрокредитная компания малого бизнеса Республики Башкортостан	521	524	-1
24	Фонд развития предпринимательства Воронежской области	477	322	48
25	Московский областной фонд микрофинансирования	476	350	36
26	ФСРМСП (Владимирская область)	446	463	-4
27	Фонд микрофинансирования Тюменской области	411	329	25
28	Архангельский региональный фонд «Развитие»	405	403	0
29	Центр поддержки предпринимательства Курской области	359	149	142
30	Астраханский фонд поддержки МСП	343	294	17
31	Папа Финанс (группа МигКредит)	309	86	260
32	Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области	287	208	38

Окончание таблицы 8

Место в рейтинге за 2020 г.	Наименование МФО	Объем выданных SME-микро-займов за 2020 г., млн руб.	Объем выданных SME-микро-займов за 2019 г., млн руб.	Темп прироста за 12 мес., %
33	Амурская региональная микрокредитная компания	177	71	148
34	Фонд развития промышленности Забайкальского края	175	70	150
35	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	107	30	260
36	ГК До зарплаты (ДЗП-Центр и Союз 5)	105	126	-17
37	Фонд «МКК Еврейской АО»	70	9	683
38	Ваш инвестор	59	28	108
39	Фонд микрокредитования МСП МО «город Усть-Кут»	52	48	9
40	Фонд развития города Якутска	41	128	-68
41	Якшур-Бодьинский фонд поддержки предпринимательства (Республика Удмуртия)	26	21	25
42	Профиреал	1	4	-70

Таблица 9. Топ-10 МФО по величине чистой прибыли за 2020 год

Место в рейтинге за 2020 г.	Наименование МФО	Чистая прибыль за 2020 г., млн руб.	Чистая прибыль за 1-е пол. 2020 г., млн руб.	Чистая прибыль за 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль за 1-е пол. 2019 г., млн руб.
1	Займер	1 669	665	600	173
2	MoneyMan	1 318	357	727	225
3	Арифметика	695	269	673	297
4	ГК Eqvanta (Быстроденьги и Турбозайм)	693	321	394	233
5	ЦФП (VIVA Деньги)	500	117	222	60
6	Webbankir	383	119	93	9
7	МигКредит	337	158	236	-38
8	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)	295	25	38	10
9	КарМани	224	186	144	63
10	Академическая	192	45	н/д	н/д

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 600 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Международное сотрудничество и новые продукты

Сергей Назаров,
заместитель генерального
директора – член правления
АО «Эксперт РА»
nazarov@raexpert.ru

Рейтинговая деятельность

Марина Чекурова,
первый заместитель
генерального директора
АО «Эксперт РА»
chekurova@raexpert.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Елена Николаенко,
председатель
правления
«Эксперт Бизнес-Решения»
nikolaenko@expert-business.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
директор
клиентской службы
«Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
директор направления
конференций и спецпроектов
«Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николаямская,
дом 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николаямская,
дом 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2021 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, перерабатываться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.