

Поворот к инвестору.

Данным интервью мы открываем новый проект, суть которого заключается в том, чтобы эмитент мог больше рассказать о себе и сделать это не под давлением неблагоприятных новостей, а вполне добровольно и комфортно.

На наш взгляд, главной проблемой многих эмитентов ВДО являются неэффективные коммуникации, которые не позволяют в полной мере раскрыть их рыночный потенциал. Проект «Поворот к инвестору» нацелен на выстраивание эффективных коммуникаций и повышению информационной прозрачности эмитентов.

Первым участником проекта стала компания «Директ Лизинг». Ниже представлено интервью генерального директора Виктора Бочкова и результаты деятельности компании за 9 месяцев 2019 года.

В соответствии с нашими неизменными принципами, мы приводим ответы эмитента без личных оценок и комментариев. Выводы и заключения, как обычно, делают сами инвесторы.

С уважением,
команда Angry Bonds



ДИРЕКТ ЛИЗИНГ.

Интервью Виктора Бочкова 13 ноября 2019 года.

1. Как стагнация экономики влияет на развитие лизинговой отрасли?

Собственный опыт Директ Лизинга и доступная нам рыночная статистика позволяют говорить о том, что стагнация экономики однозначно отрицательного влияния на развитие отрасли не оказывает. Наоборот, мы видим рост объемов нового бизнеса, например в такой сегментах как легковой и грузовой автотранспорт, которые выросли на 67% и 33% соответственно, если сравнивать 2018 год с 2013. Бурный их рост даже привел к перекосу в сторону лизинга этих видов оборудования. Значительно вырос лизинг недвижимости – на 65%, лизинг сельхозтехники и скота - вообще в 3,5 раза, хотя, конечно, суммарные объемы таких сделок пока невелики. В наиболее депрессивном состоянии остаются сегменты лизинга промышленного оборудования и спецтехники, но в последние 2-3 года рост наметился и здесь. Основные фонды многих отраслей экономики изношены и требуют обновления, поэтому я вижу потенциал роста лизинговой отрасли даже при общей стагнации российской экономики. Косвенным свидетельством этого является тот факт, что в последнее время прекратился уход с рынка лизинговых компаний, рынок хватает всем.

2. Как поменялся клиент лизинговой компании за последние 2-3 года?

Я не вижу каких-либо качественных изменений в портрете лизинговых клиентов. Лизинг на разных условиях доступен для всего спектра клиентов – от крупных клиентов до микро-предприятий, ИП и даже физических лиц. Налицо некоторое снижение требований к лизингополучателям в сегменте авто-лизинга (легковые и грузовые машины), вплоть до продуктов для физических лиц, а также лиц с плохой кредитной историей и это на наш взгляд очень плохо, компании демпингуют за лизингополучателя и снижают свои риски. В отношении лизинга оборудования на мой взгляд требования незначительно увеличились, стали более жесткими, лизингодатели аккуратно входят в рынок низко-ликвидного имущества, но в тоже время высоко маржинального.

3. Изменились ли требования клиентов к набору услуг, ставкам, срокам лизинга?

В контексте борьбы за клиента остаются важными несколько ключевых параметров лизинговой услуги. Во-первых, это снижение, насколько возможно, доли аванса. Мы видим, что в отдельных случаях аванс снижается до 5% или вообще до нуля, например в отношении автолизинга, такси и каршеринга, хотя при лизинге спецтехники и оборудования его величина пока не опускается ниже 10-15%. Во-вторых, важно быстро принимать решения по лизинговой сделке и быстро её оформлять – например, выдавать машину в течение одного-двух дней после подачи заявки. В-третьих, нужно быть гибкими в отношении условий страхования предмета лизинга: предоставлять клиенту возможность выбрать страховую компанию: либо из числа предложенных нами страховщиков, либо в указанной клиентом страховой компании, правда она должна быть нами аккредитована. Также клиенты интересуются каско с франшизой. И конечно четвертое: снижение процентных ставок положительно воспринимается клиентами. При этом на наш взгляд лишь небольшая доля сделок проходит в режиме реального осмысленного выбора лизингодателя со стороны клиента. В большинстве сделок выбор лизингодателя на наш взгляд является случайным, либо навязанным. В

большинстве случаев клиент мог бы получить лизинг дешевле и качественнее, если бы он подходил к выбору лизингодателя более осознанно. А так многие лизинговые компании ориентируются на продажи через поставщиков – партнеров или агентов, а интересы которых далеко не всегда совпадают с интересами клиента.

4. На лизинговом рынке нарастает доля крупных игроков. Как небольшая лизинговая компания может конкурировать на их фоне?

Мы конкурируем скоростью принятия решения, быстротой, качеством и удобством оформления сделки, персональным обслуживанием каждого клиента независимо от его величины.

5. Насколько средние процентные ставки крупных лизинговых компаний отличаются от тех, которые предлагают относительно некрупные лизингодатели?

Диапазон обычно очень широк и зависит от размера сделки, кредитного рейтинга клиента, типа оборудования, лизингодателя и других факторов. Например, в отношении автотранспорта ставка может варьироваться от 12 до 25% годовых, промышленного оборудования – 18-30% годовых. При этом ценообразование в сегменте автолизинга искажено скидками производителей. Известные мне кэптивны компании (БМВ, Мерседес и т.д.) продают лизинг с чистой ставкой 15-19% годовых, при этом платят до 2% стоимости сделки в автосалон. Имеется практика выставления первоначальных предложений со ставками 21-23% годовых (Альфа, ВТБ) с последующим возможным понижением до указанных выше значений. Некрупные лизингодатели предлагают обычно более высокие ставки, примерно на 3% годовых, в связи с тем, что они вынуждены работать в более рискованных секторах. При этом возможности некрупных лизингодателей по снижению ставки ограничены.

6. Какие сегменты лизинга перенасыщены предложением, и какие вы считаете, наоборот, перспективными?

Сегменты розницы (грузовых и легковых машин) насыщены, но не перенасыщены предложением лизинга. Даже здесь есть возможность для увеличения числа (и доли) лизинга в продажах. Совсем не насыщены сегменты недвижимости, оборудования и спецтехники.

7. Не видите ли вы рисков чрезмерной концентрации многих лизингодателей в сегментах автотранспорта и строительной техники?

Риск присутствует в любом лизинговом бизнесе. Лизинговый бизнес также подвергается макроэкономическим рискам. В самой по себе концентрации лизингодателей в указанных сегментах риска нет. Однако, реальная практика работы отдельных компаний может приводить к потерям у таких компаний и даже к их уходу с рынка. Это происходит в случаях, когда цена риска выше доходности, а также когда доход не позволяет покрывать затраты.

8. Лизинговые компании стали чаще использовать облигационное финансирование. Причина в меньшей доступности банковского кредитования или в чем-то еще?

С банками действительно тяжелее работать они все работают в старой действительности, банковский сектор за последние пять лет сильно деградировал.

Большие сроки рассмотрения, залоги, поручительства, очное рассмотрение и т.д., не все конечно, но в целом картина везде очень неблагоприятная. На мой взгляд, приходит время

для заемщиков и инвесторов работать напрямую, рынок становится более открытым, появляются инфраструктура для инвесторов и заемщиков.

На сегодняшний день облигации выпускают малая часть из общего списка всех лизинговых компаний России, но тенденция идет на увеличение, это связано с доступностью данного инструмента. Большую роль в развитии облигационного рынка сыграла и Московская биржа.

9. Какие перспективы видите в части государственного регулирования отрасли? (СРО, лицензирование, нормативы?)

На мой взгляд государственное регулирование будет возрастать вплоть до обязательного вхождения лизинговых компаний в реестр субъектов лизинговой деятельности (под контролем ЦБ), соблюдение нормативов, а также вхождение в СРО. При этом часть автолизингового рынка перейдет в сегмент простой аренды, в т.ч. операционной аренды, каршеринг и в другие сделки.

10. Когда отрасль перейдет на МСФО?

Думаю, это 2020 -2023 год.

11. В сети называли Директ Лизинг структурой, неким образом аффилированной с финансовой компанией «Церих». Можете подтвердить или опровергнуть эти сведения?

Я был бы рад подтвердить эту информацию, ведь если бы Директ Лизинг явно или тайно входило в ГК «Церих», то наверняка у нас был бы более простой доступ к фондированию и намного больше собственных средств. Но, увы, это только слух, к тому же весьма устаревший, поговорим лучше о фактах.

В 2013 году ООО «Директ Лизинг» выкупил лизинговый портфель у «ЛФТ» - дочерней лизинговой компании «Церих Банка». К тому времени «ЛФТ» находилась не в лучшем финансовом положении, а «Церих Банк» не проявлял заинтересованности в её дальнейшем развитии. Поэтому сделка была сделана к взаимной выгоде всех сторон и на рыночных условиях. Впоследствии «Церих Банк» открыл для Директ Лизинга кредитную линию, а позже ИК «ЦКМ» выступила организатором двух выпусков облигаций на 200 млн. руб., однако и эти отношения были исключительно рыночными. Третий и четвертый выпуск мы реализовывали через нескольких организаторов — это ИК «Фридом Финанс», ИК «Универ капитал» и ИК «ЦКМ» и в дальнейшем планируем выбирать партнеров по размещению на конкурентной основе. Директ Лизинг растет эволюционным путем, за всю историю работы компания не допустила ни одной просрочки, ни по одному кредитному обязательству, мы намерены и дальше укреплять свою репутацию среди наших инвесторов.

12. Планируете ли увеличивать собственный капитал, уровень которого у Директ Лизинга относительно невысок?

Пока мы рассматриваем прибыль от основной деятельности Директ Лизинга как основной источник наращивания собственного капитала. В 2019 году мы увеличили капитал компании более чем в два раза средствами учредителя. Другие источники так же рассматриваются, но пока говорить об этом рано.



9

месяцев
2019 года

 ИТОГИ

Новый бизнес за 9 месяцев 2019 года

499M ₴ = 98%

Рост объема нового бизнеса
в сравнении с аналогичным
периодом 2018 года

Количество договоров 76

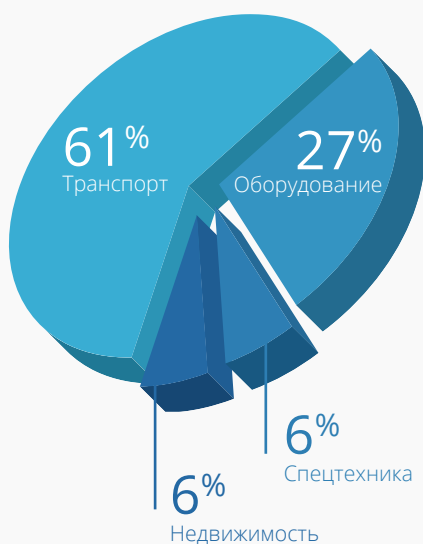
47M ₴

Сумма заключенных сделок лизинга
недвижимости, по программе развития
лизинга недвижимости

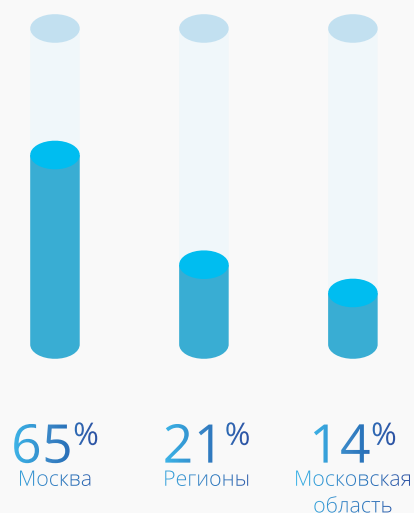
Лизинговый портфель на 1 октября 2019 года составил более 557 млн. ₽

Объем заключенных договоров лизинга	1 171 млн. ₽
Количество лизингополучателей	92
Количество действующих договоров	223
Размер проблемной задолженности	0 ₽
<hr/>	
Планируемый лизинговый портфель на конец 2019 года	>700 млн. ₽

Портфель по видам имущества



Структура портфеля по регионам



Предварительные итоги

Ответственное исполнение обязательств и прозрачность ведения бизнеса повысили доверие Инвесторов к Эмитенту.

Приток инвестиций позволил компании снизить ставку привлечения на 2 процентных пункта

По состоянию на 1 октября 2019 года, компания исполнила свои обязательства перед Инвесторами по выплате купонного дохода по трем облигационным выпускам. Провела добровольную оферту по первому выпуску по цене 100,5% от номинала.