

**Роман МАКАРОВ****Генеральный директор МФК “Займер”****Интервью для сообщества Angry Bonds**

Angry Bonds: Каково ваше видение относительно темпов роста рынка микрофинансирования в мире, в РФ и его отдельных сегментов (PL, PDL, кредиты под залог) на ближайшие два года?

Роман Макаров: С 2016 года кредитный портфель отечественного микрофинансового рынка ежегодно рос в среднем на 30%. В 2020 году из-за пандемии коронавируса во втором квартале зафиксировано падение портфеля на 8% по сравнению с данными на начало года, но уже в 3 квартале кредитный портфель начал восстанавливаться, и на 30.09.2020 он превышает уровень начала года на 6,6%, в 4-м квартале ожидается продолжение роста. По предварительным [оценкам](#) итогов 2020 года, рынок может вырасти не более, чем на 15% от прошлогоднего портфеля; в следующем же году рост портфеля стабилизируется, и объемы обещают превзойти уровень текущего года более чем на 20%.

В ближайшие два года PDL-займы по-прежнему будут востребованным инструментом для решения населением вопроса с кратковременными финансовыми разрывами личного бюджета и неотложными заимствованиями. Спрос на такие займы в России стабильно высок при условии устойчивой социально-экономической обстановки.

В сегменте Installment-займов заметно оживление: за 3 квартал объемы выдачи PL-займов увеличились на [61%](#) (по сравнению с предыдущим кварталом), но объемы все еще меньше аналогичного периода 2019 года, хотя близки к ним. С началом оживления экономики в 2021 году мы сможем наблюдать полное восстановление рынка PL-займов и рост спроса за счет накопленного эффекта недопотребления при отсутствии послаблений в кредитной политике банков. При смягчении банковских требований оживление пойдет на спад. При этом очевидно, что онлайн-бизнес в обоих сегментах будет развиваться быстрее, чем офлайн: во время пандемии он получил значительный стимул за счет независимости от карантинных ограничений и относительной экономичности онлайн-бизнес-моделей.

Что касается развития мирового рынка микрофинансирования, рост портфелей МФО с февраля 2020 года постепенно [снижался](#), достигая -2% падения за месяц. Но уже с мая кредитные портфели начали восстанавливаться, стремясь к докризисному уровню. Заметным исключением является Азия: портфели существенно росли до марта (+10%), но с тех пор неуклонно сокращаются.

По итогам 2020 года мировой кредитный портфель сократится на 2-4% по сравнению с аналогичным показателем конца 2019 года, но при этом ежемесячные объемы выдач займов уже практически восстановились. В следующем же году прогнозируется ухудшение качественных показателей микрофинансового рынка, однако ежегодный темп прироста кредитного портфеля возвратится на уровень 6-10%.

В PL-сегменте в 2020 году при росте портфеля было заметно снижение количества заемщиков в мире на 1% (максимальное падение в странах Африки: - 6 %), что свидетельствует о выдачах займов больших объемов. В 2021 году в мировых масштабах мы также увидим рост спроса за счет ускорения экономики.

Angry Bonds: Можете сравнить прибыльность и условия на российском рынке микрокредитования по сравнению с другими странами?

Роман Макаров: Регулятивная нагрузка, усиленная негативным влиянием коронакризиса, в текущем году стала особым испытанием для российского микрофинансового бизнеса. Так, согласно [данным](#) Центробанка во 2-м квартале 2020 года, по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом чистая прибыль МФО по итогам первого полугодия снизилась на 10%, средняя рентабельность капитала — на 3,6 п.п. С начала года на текущий момент реестр МФО сократился более чем на 330 позиций.

Однако неизменный спрос на доступные финансовые услуги со стороны населения все равно оставляет микрофинансовый бизнес прибыльным. Так, за 3-й квартал 2020 года чистая прибыль [восстановилась](#) и на 6% превышает показатель за аналогичный период 2019 года. Рыночный показатель доходности вложений ROE по-прежнему интересен (13,8% в 3 квартале). Но важно понимать, что основными драйверами поддержки этого уровня все более четко проявляют себя крупные, опытные игроки со сложившейся репутацией лидеров и должным уровнем финансовых технологий.

Что касается сравнения отечественного рынка МФО с прочими рынками, могу сказать, что ситуация в России в целом соответствует уровню развитых стран. Ограниченная законодательством ставка 1% в день, например, соответствует среднерыночным значениям в США (конкретная величина там варьируется в зависимости от штата), Великобритании (0,8%), Канаде (1,25%) при наличии в каждом случае развитого профильного регулирования, предусматривающего существенные дополнительные ограничения.

Angry Bonds: Какая на ваш взгляд модель (PL, PDL, кредиты под залог) является наиболее перспективной на российском рынке в ближайшие 1-2 года?

Роман Макаров: И PDL, и Installment будут наиболее прибыльными моделями в условиях неизбежного оживления экономики в 2021-2022 годах. Особенно - представленные в онлайн-сегменте. Они будут востребованными по причине активизации потребительского аппетита на фоне стабилизации доходов населения и дальнейшего роста популярности дистанционных услуг. Именно поэтому МФК “Займер”, специализирующаяся на онлайн-кредитовании, намерена в перспективе развивать направление и краткосрочных, и среднесрочных займов. Тем не менее, я убежден, что любая из моделей микрофинансового бизнеса может иметь хорошие перспективы при условии опыта, масштаба, технологичности компании. Их значимость для успешного бизнеса сегодня только растет.

Angry Bonds: Каков сегодня средний уровень ставок по займам для сегментов PDL, PL и займов под залог? Каков ваш прогноз относительно уровня ставок на ближайшие два года?

Роман Макаров: Официальные данные Центробанка по полной стоимости кредита уже длительное время свидетельствуют о том, что по PDL-займам среднерыночные значения прочно стабилизировались в районе законодательно установленного потолка в 1% в сутки (сейчас — 0,955%). Серьезных изменений здесь ожидать не стоит, так как в сегодняшних реалиях это действительно экономически обоснованный минимум рентабельности: снизить его еще больше у бизнеса просто не получится. К тому же, на данный момент нет информации от регулятора, что планируется очередное регулирование ставок ни в PDL, ни в PL.

В installment-займах все зависит от конкретного сегмента: колебания здесь разнонаправленные и иногда весьма значительные. В том, где работает сервис “РобоКредит”, принадлежащий МФК “Займер” (займы до 100 тыс. руб на срок до 1 года), во 2-3 кв.по сравнению с 1 кв. средние ставки упали на 7 п.п. годовых (до 0,4% в сутки).

Основная причина — усиление конкурентной борьбы за клиента в перспективном сегменте с большим потенциалом освоения. Однако далее, на наш взгляд, возможен прирост показателя ввиду прогнозируемого ускорения потребительского спроса. Усредненно, то же самое можно сказать как о необеспеченных installment-займах в целом, так и о залоговых займах, где пока наблюдается временный откат среднерыночных значений ПСК (до 67% в 3-м квартале текущего года с 72% в предыдущих двух кварталах).

Angry Bonds: Какая доля выдаваемых ИЛ и PDL займов не возвращается? Какова обычная судьба таких займов и процент востребования по ним? Имеет ли смысл МФО содержать собственные коллекторские подразделения или проще продавать долги в рынок?

Роман Макаров: В МФК “Займер” уровень просроченной задолженности NPL90+ находится на рекордно низких значениях - в пределах 8-9%, это на порядок ниже, чем в среднем по рынку. Так, например, бюро кредитных историй “Эквифакс” сообщает, что к концу ноября текущего года среднерыночное значение этого показателя превысило 36,1%. Высокое значение показателя БКИ обусловлено совокупным результатом игроков; но следует учитывать, что у крупных МФК уровень NPL90+ действительно в разы ниже среднего по рынку. Причина в том, что микрофинансовые компании имеют ресурсы для разработки или приобретения сложных скорингов, внедрения собственных программ лояльности к должникам. В целом же пандемия дала возможность участникам рынка научиться эффективно работать, сохраняя низкий уровень просроченной задолженности при снижении уровня одобрения заявок. Кроме того, период экономической турбулентности простимулировал развитие всех направлений в процессе взыскания задолженности.

У нас непосредственно работой с должниками занимается Служба урегулирования задолженности. Основа ее работы — Soft collection и Legal collection при приоритете сохранения клиентской лояльности. Со стратегической точки зрения Служба прежде всего уполномочена предлагать должнику приемлемые варианты решения вопроса в досудебном порядке. Что касается содержания собственного подразделения по взысканию задолженности - это общепринятая практика нашего рынка, неотъемлемая часть бизнеса, без него микрокредитование было бы нерентабельным. Тем не менее, мы работаем и по агентской схеме с ведущими коллекторскими агентствами, передавая им на взыскание части портфеля. Для нас принципиально важно качество партнера и соблюдение им законодательства, поскольку рисковать своим имиджем из-за непрофессиональной работы третьих лиц мы не можем.

Но на мой взгляд, помимо совершенствования непосредственных инструментов взыскания, следует внедрять и предупреждать образование задолженности. Так, за счет гибкой настройки скоринга в 2020 году, который, кстати, является уникальной разработкой МФК “Займер”, у сервиса “Робот Займер” (PDL) даже минимальная просрочка в октябре упала по сравнению с мартом примерно на треть, у сервиса “РобоКредит” (installment-займы) — на четверть.

Angry Bonds: Сегодня суммарный портфель микрозаймов оценивается в 215 млрд. руб. Можно ли оценить объем черного рынка микрофинансирования?

Роман Макаров: Объективной статистики по «черному рынку» не существует, поэтому точно оценить его реальные масштабы крайне затруднительно. Исследователи микрофинансового рынка говорят о том, что 18,5% МФО, исключенных из реестра за различные нарушения, продолжают кредитовать граждан в “теневом” режиме. На этот результат оказали влияние два разнонаправленных процесса: с одной стороны, ужесточение регулирования, которое выталкивает неэффективных игроков в “тень”, и активная работа регулятора и правоохранительных органов по выявлению нелегальных кредиторов. Так,

только за первое полугодие 2020 года [выявлено](#) 380 кредиторов с признаками нелегальной деятельности при наличии [1406](#) МФО и МКК в реестре Центробанка на 30.06.2020. Это 27,0% рынка, и с учетом объема портфеля микрозаймов в первом полугодии - [213](#) млрд руб., нелегальный рынок можно оценить в 45-58 млрд рублей.

Angry Bonds: Считаете ли вы возможным развитие МФО-кредитования в отношении субъектов малого и среднего бизнеса? Почему не ваш взгляд медленно развивается краудлендинг?

Роман Макаров: [Структура портфеля](#) микрозаймов МФО в России на 30.09.2020 представлена 76,4% - потребительскими займами и 23,6% - бизнес-займами, включая займы индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам. И в течение последних лет данная структура колебалась лишь в рамках 1 п.п.

В последнее время МФО, выдающие займы населению, для диверсификации бизнеса создают продукты, предназначенные для финансирования МСБ, но, как правило, речь идет лишь о 1-5% от их совокупного портфеля. На фоне коронакризиса, обострившего потребность бизнеса в дополнительном финансировании, МФО в ближайшее время, вероятно, и будут обращать больше внимания на бизнес-займы, но серьезных структурных изменений и резкого роста этого сегмента все равно ждать не стоит. Все-таки главная роль в финансировании и поддержке предпринимательства остается за государством.

Для этого есть две причины. Во-первых, высокая степень риска: несмотря на то, что для получения займа компании нужно больше документов, чем физлицу, бизнес не застрахован от дефолта ничуть не больше. Но при этом каждый такой случай наносит гораздо больший урон, чем в случаях с гражданами. Во-вторых, существует множество государственных и муниципальных программ по поддержке МСБ, уменьшающее спрос на продукты коммерческих кредиторов.

Краудлендинг же в России начал развиваться относительно недавно: первые платформы появились в 2015 году, а наиболее крупные и надежные — в 2017-2018 годах. При этом только с 2019 года данный сектор начали регулировать посредством закона №259-ФЗ. Медленное развитие сегмента связано, скорее всего, с зарождением рынка и неустойчивой законодательной базой для его развития. Но потенциал краудлендинга в будущем достаточно высок.

Angry Bonds: Возможна ли конкуренция на рынке МФО со стороны банков? Есть ли интерес у банков в приобретении каких-либо наиболее успешных МФО?

Роман Макаров: Традиционно банки не заинтересованы в выходе в сектор микрофинансирования из-за существенных различий финансовых моделей МФО и банков. У них значительно отличается скоринг и формат рисков, суммы и сроки займов, организация операционных процессов и издержки. Но некоторые крупные игроки владеют собственными дочерними МФО (например, Тинькофф, ОТП-банк) для работы с заемщиками, не прошедшими их банковский скоринг. Открытие таких дочек основано на желании самих банков, прямой же тенденции выхода банков на микрофинансовый рынок не наблюдается.

В то же время реалии 2020 года таковы, что спрос на заемные средства в малых объемах и на короткий срок растет, и банки стараются подхватить эту тенденцию. Так, не менее трех банков имеют продукты Salary Loans, схожие по своим условиям с PDL (Альфа-банк, Тинькофф, Почта Банк). Их преимущества - невысокие риски за счет зарплаты “в залоге” и лояльность клиентов, которым не нужен кредит, но требуются средства раньше срока получения зарплаты.

О явном привлечении банками заемщиков с микрофинансового рынка речь не идет: они стараются, скорее, удержать своих клиентов. Поэтому в покупке крупных МФО заинтересованность банков не наблюдается.

Angry Bonds: Можем ли мы увидеть в ближайшие 2-3 года значимые M&A сделки на рынке МФО?

Роман Макаров: Мелкие компании, не выдерживающие давления государственного регулирования, могут быть поглощены более крупными игроками с целью региональной экспансии, выхода на новый сегмент рынка или расширения клиентской базы. В ближайшие годы это может быть, с одной стороны, спасательным кругом для небольших МФО, с другой - способом диверсификации и расширения бизнеса для более крупных игроков. Но в подобной сделке всегда присутствует риск того, что приобретение - это “кот в мешке”, без гарантий качества бизнеса.

Значимые же слияния и поглощения крупных или средних игроков отечественный рынок очень редки, и предвидеть их в будущем трудно. Сложность M&A-сделок крупных МФО заключается в различных бизнес-моделях и используемых технологиях, от чего и так дорогостоящий процесс слияния и поглощения требует еще больших инвестиций. Поэтому чаще на рынке встречаются случаи разделения компаний, а не их слияния. Высокий уровень законодательного регулирования вынуждает компании специализироваться на разных микрофинансовых продуктах, тем самым упрощая бизнес-процессы.

Angry Bonds: Как вы оцениваете риск того, что в определенный момент государство, руководствуясь собственным пониманием социальной справедливости, может резко ограничить деятельность МФО (уменьшение процентной ставки, моратории на выплаты и т.п.)?

Роман Макаров: Спрос на рынке микрофинансирования есть всегда, и это постоянно подтверждают [данные ЦБ](#) о портфеле микрозаймов в России. Они же свидетельствуют о важности МФО как элемента финансового рынка и всей экономики страны. Так, по последним [данным](#) Центробанка на 30.09.2020, 11,8 млн человек пользуются услугами МФО. Преимущественно - это те граждане, банковское кредитование для которых недоступно, но им также требуются заемные средства. Финансируют эти 8% населения страны законопослушные МФО, которые можно контролировать и которые готовы нести риски за счет оговоренной процентной ставки, обеспечивающей объективную рентабельность бизнеса. Государство, понимая это, вряд ли пойдет на дальнейшее ужесточение регулирования, которое может вывести большинство МФО в “серый” сегмент и подтолкнуть население туда же - за заемными средствами под бесконтрольные проценты.

Строгое регулирование на микрофинансовом рынке несомненно необходимо, но на данный момент рынок уже достаточно урегулирован для стабильного и прозрачного функционирования. Призывы же ликвидировать микрофинансовый сектор на основе “социальной справедливости” мы наблюдали и ранее, но успехом они не увенчались.

Angry Bonds: За счет чего вы финансируете свою деятельность? Планируете ли выпуск облигаций?

Роман Макаров: МФК “Займер” использует различные каналы финансирования: собственные средства, кредитные линии банков и прямые вложения инвесторов. Кроме того, мы приняли решение о выпуске биржевых облигаций, средства от размещений которых будут направлены на дальнейшее развитие международного финансового холдинга Robocash Group. Он представлен на мировом финансовом рынке сервисами краткосрочного кредитования в Казахстане, Испании, Индии, Индонезии, Вьетнаме и на Филиппинах, а также инвестиционной P2P-площадкой Robocash.