



МФО МОГУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ НЕКОТОРУЮ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ

рынок «займов до зарплаты» уже насыщен. «Объем выдач компании сейчас сравним с уровнем прошлого года, — пояснил господин Провкин. — Несмотря на то что банковские учреждения заявляют об ужесточении требований к новым клиентам, мы не наблюдаем существенного притока заемщиков в МФО».

Старший аналитик ГК FOREX CLUB Алена Афанасьева отметила тенденцию переселения МФО в регионы, причем наибольший интерес к микрофинансированию отмечается в городах с населением до 50 тыс. человек, «где банковское кредитование постепенно замедляется в условиях увеличения просроченной задолженности». По данным госпожи Афанасьевой, в третьем квартале текущего года число заемщиков по центральному и уральскому региону в среднем выросло на 25% против 17% по московскому региону.

По данным ЦБ, объем кредитного портфеля МФО на 1 октября составлял 47,2 млрд руб., при этом на «займы до зарплаты», по экспертным оценкам, приходится около четверти рынка МФО, или немногим более 10 млрд руб., порядка 2,5 млрд руб. из них находится в просрочке.

МАКРОИНТЕРЕСЫ НА МИКРО-УРОВНЕ Отмечая бурный рост количества микрозаймов по сравнению с классическими кредитами коммерческих банков, аналитики и участники рынка не считают, что выдающие их организации смогут составить друг другу значительную конкуренцию — по их мнению, банки и микрофинансовые организации рассчитаны на разные категории заемщиков. «Пересечение

клиентской базы между МФО и банками, согласно нашему исследованию с НБКИ, составляет порядка 25%. Более того, при наложении более жестких кредитных политик банковского сектора эта цифра становится гораздо меньше. Наш клиент не пойдет в банки, а если и пойдет, то последние просто не смогут с ним работать», — рассказал Андрей Бахвалов из «Домашних денег». «Для нас клиент, который не платит два месяца, — это хороший клиент. Для банков — неблагоприятный», — резюмировал господин Бахвалов.

Дмитрий Применко, директор воронежского филиала Райффайзенбанка, также считает, что «клиенты, которые обращаются за решением своих финансовых вопросов в банк, и клиенты микрофинансовых организаций — это абсолютно разные категории заемщиков». В частности, для того чтобы получить кредитную карту с хорошим лимитом в банке, клиент должен иметь стабильный подтвержденный доход, положительную кредитную историю, обладать достаточным уровнем кредитоспособности. «В микрофинансовых организациях, как правило, этого не требуется. Туда обращаются клиенты, которым по каким-то причинам было отказано в банках, либо у них уровень дохода ниже среднего, либо неважно, на каких условиях взять кредит, лишь бы получить его быстро и без лишних документов», — считает господин Применко.

Основной причиной отсутствия конкуренции участники рынка считают различие в предлагаемых банками и МФО категориях финансовых продуктов — микрофинансовый рынок предлагает клиентам меньшие суммы по сравнению с теми, что требуются банковским заемщикам.

«Если клиенту нужна большая сумма на длительный срок — он идет в банк. Если же нужно быстро одолжить несколько тысяч рублей до зарплаты — заемщик готов воспользоваться нашим продуктом», — отметил Юрий Провкин из «Быстро-денег». «Наши клиенты испытывают потребность именно в небольших суммах на короткий (средний срок и сумма займа — 5 тыс. руб. на десять дней) промежуток времени. Доходы у заемщиков небольшие, но им тоже нужны деньги, чтобы улучшить что-то в своей жизни или справиться с непредвиденными трудностями. Проникновение банковских услуг в малых городах и тем более небольших населенных пунктах достаточно низкое. Тем не менее у их жителей есть потребности занять немного денег до зарплаты», — добавил он. По оценке господина Провкина, большинство заемщиков его компании — «молодые люди 21-35 лет со средним специальным образованием», которые «умеют работать», однако «живут от зарплаты до зарплаты».

«МФО представляют некоторую опасность в целом для экономики, поскольку процентная ставка по данным кредитам нормативно не регулируется. В итоге мы получаем плачевную ситуацию, когда заемщики, которые не в состоянии платить по банковским кредитам, накапливают еще большую задолженность, что увеличивает риск невыплат», — предупредил Дмитрий Поляков.

«Пока доля микрокредитов в общей массе кредитования населения невысокая (около 0,5%), поэтому потенциал роста еще достаточно большой. Однако пока что МФО реальной конкуренции банкам составить не могут, так как

практически работают на разных рынках», — резюмировал Платон Магута.

Алена Афанасьева считает, что в сложных экономических условиях спрос на микрофинансовые услуги «значительно увеличится». «По последним данным Банка России, доля просрочки по банковским кредитам выросла с 6,2% в октябре прошлого года до 9,4% в октябре текущего. Более того, просрочка по банковским потребительским кредитам — прямому конкуренту микрофинансовым займам — на текущий момент доросла до 16,5% с 13,2% в 2013 году. В таких условиях банки будут стараться ограничить выдачу беззалоговых кредитов, в том числе и объемы выпуска кредитных карт», — пояснила аналитик.

Существенной долей клиентов МФО могут остаться малые предприятия и ИП, которых по различным причинам не устраивает банковское кредитование. Аналитик ИК «Финам» Сергей Платонов считает, что объем займов со стороны малого бизнеса будет расти в среднем на 20% в год. «Основными факторами, влияющими на спрос со стороны заемщиков, являются достаточно короткий промежуток времени между рассмотрением заявки и последующим решением о предоставлении займа, упрощенные требования к предоставлению финансовой документации со стороны заемщика», — поясняет эксперт.

Совокупный портфель микрокредитов к концу года может составить, по разным оценкам, от 100 до 150 млрд руб. Эксперты и участники рынка сходятся во мнении, что высокий спрос на микрозаймы обеспечивает им возможность динамично расти даже в сложной экономической ситуации. ■

В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ СПРОС НА МИКРОФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ «ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТСЯ»