

ставки, тем самым напрямую вмешиваясь в отношения сторон договора займа. Поэтому с уверенностью можно сказать, что на сегодняшний день в сфере работы МФО порядка гораздо больше, хотя отдельные недоработки и недочеты в законодательстве все же сохраняются, как и неотлаженность технологической цепочки контроля», — констатирует господин Гойлов.

КЛИЕНТ-АЛКОГОЛИК — ЭТО МИФ В обществе бытует мнение, что клиенты МФО — это алкоголики, которым не хватает денег до зарплаты. Однако эксперты говорят, что это не соответствует истинному положению дел.

Андрей Паранич, директор СРО «Мир», рассказывает, что появление микрофинансирования как инструмента изначально было связано с идеей поддержки малого и среднего бизнеса. «Первые МФО в России также были ориентированы на выдачу займов юридическим лицам. Сегодня микрофинансовый рынок стал разнообразнее. Мы выделяем четыре различных сегмента микрозаймов: займы субъектам МСБ, потребительские займы, краткосрочные займы и онлайн-займы. СРО «Мир» ежеквартально собирает и обрабатывает отчетность МФО — членов СРО «Мир». По итогам первого полугодия 2015 года потребительские займы составляли 61% объема совокупного портфеля компаний — членов СРО «Мир», доля краткосрочных займов за указанный период составила 19,7%, совокупный объем краткосрочных онлайн-займов составил 4,9% от общего портфеля, а доля займов на развитие предпринимательства и самозанятости составила 14,5%», — говорит он.

У каждого из этих сегментов своя бизнес-модель и своя целевая аудитория. Однако, как утверждают эксперты, все сегменты микрофинансового бизнеса ответственно подходят к вопросам отбора и проверки заемщиков. Модель бизнеса, построенная на выдаче займов ненадежным заемщикам, например, асоциальным элементам, невозможна хотя бы по экономическим причинам.

По словам господина Гойлова, в число клиентов входят и пенсионеры, и люди с низким уровнем достатка, однако обладающие постоянным доходом, и студенты, и те, кому внезапно потребовались деньги на непредвиденные приобретения. «Присутствует здесь и такая категория, как недобросовестные заемщики. Услуги МФО требовались этим категориям всегда, а с наступлением кризиса — еще больше», — подчеркивает он.

Борис Батин, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap, уверяет, что клиенты МФО — не маргиналы. «Это такие же граждане и налогоплательщики, как и клиенты банков. А портрет клиента онлайн-компаний максимально приближен к портрету заемщика современного продвинутого банка. Заемщики онлайн-кредиторов, как правило, не только моложе клиентов традиционных МФО, но и образованнее их. Если лишь 15–20% клиентов офлайн-компаний имеют высшее образование, то владельцы дипломов об окончании вуза среди заемщиков MoneyMap в 2014 году насчитывалось около 46%. Примечательно, что неполное высшее образование имеют еще 16% клиентов. По данным на конец 2014 года, 75% заемщиков онлайн-МФО зарабатывают до 40 тыс. рублей в месяц. 45% заемщиков онлайн-МФО имеют в собственности квартиру или дом, 40% владеют долей жилья, то есть чаще всего проживают с родственниками. И только 7% клиентов MoneyMap арендуют жилье», — рассказывает он.

При этом господин Батин говорит, что среднестатистический портрет заемщика сервисов онлайн-кредитования в России — это мужчина 29 лет с высшим образованием, холостой и пока не имеющий детей. «Он трудится в сфере торговли и зарабатывает около 30 тыс. рублей в месяц. Миф о том, что микрофинансисты выдают займы всем подряд уже давно развеян. В ряде компаний онлайн-кредитования уровень одобрения заявок на заем составляет сегодня около 15%. При этом уровень просрочки более 90 дней составляет в MoneyMap около 10%. Это говорит о высокой степени эффективности контроля рисков в отрасли», — подчеркивает господин Батин.

По словам генерального директора МФО «ФинТерра» и МФО «Займер» Сергея Седова, продукт «Деньги до зарплаты», как и любое новое предложение, выходящее на рынок, в самом начале имел низкое проникновение, поскольку основная часть населения очень консервативна, особенно в той части, что касается денег и финансовых услуг. «За несколько лет существования рынка было многое сделано для популяризации услуги и «обеления» рынка со стороны регулятора и крупнейших МФО. Аудитория услуги гораздо шире обозначенной — по данным статистических исследований, 45% населения России не имеет сбережений, это значит, что чуть менее половины населения страны живет от зарплаты до зарплаты. Иногда возникают непредвиденные расходы — поломка машины, визит к стоматологу или задержка выплаты заработной платы. Именно для решения временных финансовых затруднений и существуют PDL-компании. Но риски невозврата средств держатся на высоком уровне, что влечет за собой ужесточение условий выдачи займа. Скорингом проверяется очень большой объем информации о клиенте, и если тот имеет какие-либо формы алкогольной или наркотической зависимости, то, скорее всего, это удастся узнать. Такой заемщик не благонадежен», — говорит он.

Согласно последним исследованиям аналитического центра МФО «Займер», в клиентской базе МФО с разной процентной долей присутствуют работающие клиенты, студенты, пенсионеры и люди с ограниченными возможностями. При этом наиболее популярны микрофинансовые организации онлайн-сектора среди мужчин в возрасте до 35 лет. Что касается юрилиц, то в МФО чаще идут представители малого бизнеса за пополнением оборотных средств.

«Например, торговой компании нужно купить ассортимент товара к новому сезону, но идти в банк практически нет смысла — крупные кредитные организации, особенно в текущей экономической ситуации, очень осторожно оценивают доходы предпринимателей. Основываясь на опыте компании «ФинТерра», можем сказать, что мы же учитываем доходы по управленческой отчетности и понимаем, что потребность в деньгах возникла сегодня и удовлетворена она должна быть также сегодня. Работать с такой скоростью и так детально понимать нужды клиента большинство банков не в состоянии. Цель получения займов у населения сейчас довольно прозаична — дотянуть до зарплаты или оплатить текущий кредит в банке, не допустив просрочку по текущим обязательствам. Также причиной обращения в МФО могут послужить непредвиденные финансовые расходы. Все чаще сегодня заявка на получение займа связана с действительно трудным материальным положением и необходимостью срочной оплаты жизненно важных товаров и услуг, реже

— с сиюминутным желанием купить новый модный гаджет или любую другую не очень нужную вещь. Поэтому на сегодняшний день «займы до зарплаты» — это действительно эффективный финансовый инструмент для граждан», — подчеркивает господин Седов.

ЧТО МЕШАЕТ По словам господина Паранича, на сегодняшний день одним из важнейших факторов, ограничивающих развитие микрофинансового рынка, является недостаточное фондирование со стороны банков и небанковских кредитных организаций.

«Сегодня банковские кредиты составляют меньше половины от общего объема фондирования МФО. По данным СРО «Мир», по итогам первого полугодия кредиты банков и НКО составляли 45% от общего объема фондирования, привлеченного МФО — членам СРО, еще 45% пришлось на собственные средства учредителей МФО, остальные 10% средств были получены микрофинансовыми организациями от физических лиц — квалифицированных инвесторов. Активизация банковского кредитования позволит микрофинансовому рынку развиваться более быстрыми темпами. На сегодняшний день решение этого вопроса является одним из основных фокусов внимания СРО «Мир». Так, в августе 2015 года СРО «Мир» выступила инициатором создания рабочей группы по взаимодействию между банками и микрофинансовыми организациями при Ассоциации региональных банков России. Одной из ключевых задач данной рабочей группы стала разработка стандарта оценки микрофинансовых организаций банками-кредиторами. Такой стандарт позволит сделать микрофинансовый рынок более понятным и прозрачным для кредиторов, что облегчит доступ к МФО к банковскому фондированию», — уверен господин Паранич.

По словам господина Батина, рынку микрофинансирования в России мешают развиваться высокие кредитные риски, подчас запретительные условия и стоимость оптового фондирования, низкий уровень технической и финансовой грамотности населения, (относительно платежных систем, возможностей онлайн-кредитования, незнание, в конце концов, как работает, например, кредитная карта). «Кроме того, низкий уровень осведомленности граждан о возможностях альтернативного кредитования, ограничение по ставкам (полная стоимость кредита, займа), а также высокий уровень общего недоверия россиян к финансовым институтам», — констатирует господин Батин.

ЛОМБАРДНЫЙ ВОПРОС Весьма близко к рынку МФО находится рынок ломбардов. Ломбарды работают с аналогичными клиентами — чаще всего физическими лицами, желающими получить небольшой заем на короткий срок («до зарплаты»), однако принимают в залог ювелирные изделия и ценные вещи. Ставка по кредитам в ломбарде ниже, а прописка, реальный доход и кредитная история заемщика не имеют значения — был бы залог.

По словам Алексея Лазутина, президента Национального объединения ломбардов (НОЛ), на сегодняшний день на рынке ломбардов существует около 8,7 тыс. зарегистрированных юридических лиц (действующих примерно 4,5 тыс.), которые управляют более, чем 10 тыс. розничных точек. «Более 50% рынка ломбардов — микробизнес. Общий объем портфеля (находящихся в ломбардах залогов) на конец первого квартала 2015 года составил более 35 млрд рублей.

Рост рынка за первый квартал 2015 года составил около 30% (против 12% за весь 2014 год), а в целом по году, по нашим ожиданиям, рынок ломбардов вырастет более чем на 100%», — говорит он.

Рынок ломбардов можно разделить на три сегмента: ювелирные ломбарды, принимающие драгоценные металлы и ювелирные изделия — их более 90%, автоломбарды — их около 7% и ломбарды, принимающие вещи и бытовую технику, меховые изделия и антиквариат — их примерно 3%. Такое количество ювелирных ломбардов связано, с одной стороны, с огромным количеством ювелирных изделий на руках у населения, а с другой стороны, с относительной легкостью оценки драгоценных металлов, а также возможностью их последующей реализации как в розницу, так и оптом. Услугами ломбардов пользуются около 10% населения, а средний размер займа — 5,7 тыс. рублей, большая часть займов берется на срок от нескольких недель до двух месяцев. Примерно 60% пользующихся услугами ломбардов находятся в возрасте 30–50 лет, еще 16% — до 30 лет и только 24% старше 60 лет. Более половины клиентов ломбардов (57,5%) — люди с высшим образованием.

По словам господина Лазутина, рынок ломбардов уже более года регулируется ЦБ и регулируется достаточно жестко. «Ломбарды не могут предоставлять займы по ставке выше разрешенной регулятором, сдают в Банк России ежеквартальную отчетность о движении денежных средств, а те из них, кто работает с драгоценными металлами, дополнительно контролируются инспекцией Пробирного надзора. К сожалению, часть ломбардов сегодня работает «в серую», не предоставляя регулятору отчетность и выдавая займы по ставкам значительно выше разрешенных. Это прежде всего ломбарды, которые не входят в профессиональные объединения. Однако регулятор борется с такими участниками рынка, организуя проверки их деятельности, результатом которых становятся значительные штрафы, а в последнее время — судебная ликвидация недобросовестных ломбардов», — говорит господин Лазутин.

Ключевой проблемой, сдерживающей развитие ломбардного рынка, помимо усложнившейся отчетности, является фондирование. Ломбарды имеют жесткие ограничения на привлечение средств и могут финансироваться либо из средств учредителей, либо банковскими кредитами, причем условия последних крайне невыгодны для них. В качестве одного из решений начинает формироваться практика фондирования ломбардов через «МФО предпринимательского финансирования», где ломбарды, имеющие сегодня не слишком выгодные условия банковского кредитования, могут получить заем для своего бизнеса по более высокой, чем в банке, ставке, но быстрее и с меньшими формальностями. В качестве примера можно привести совместный проект НОЛ и ОАО «Финотдел», в рамках которого ломбарды — представители малого бизнеса, работающие с физлицами, будут кредитоваться в микрофинансовой компании «Финотдел», а НОЛ, на основе глубокого понимания бизнеса ломбардов, обеспечивает эффективную систему риск-менеджмента для таких заемщиков. Ломбарды и МФО сотрудничают и в работе с клиентами-физлицами. ■