

ТАК СЕБЕ ПОРТФЕЛЬЧИК

КАЧЕСТВО ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ В СТРАНЕ УХУДШАЕТСЯ. ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), НА 1 ИЮНЯ 2015 ГОДА СРЕДНЯЯ ДОЛЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПОРТФЕЛЕ ВЫРОСЛА ДО 10%, ТОГДА КАК ГОДОМ РАНЕЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ ЛИШЬ 6%. КАКИМ ОБРАЗОМ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ БОРЮТСЯ ЗА КАЧЕСТВО ПОРТФЕЛЯ, ВЫЯСНЯЛ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ.

По данным RAEX («Эксперт РА»), уровень проблемной задолженности (то есть весь остаток платежей к получению по сделкам, по которым имеется просрочка более 60 дней) вырос в портфеле всех компаний, принявших участие в исследовании. Наибольшее ухудшение качества портфеля (рост не менее 5 п. п.) характерно для банковских лизинговых компаний. Один из самых высоких уровней проблемной задолженности, как и годом ранее, приходится преимущественно на портфели лизингодателей, собственниками которых являются иностранные банки. В рейтинговом агентстве считают, что это связано с различиями в методах работы компаний с клиентами (в том числе и в подходах к реструктуризации проблемных сделок) и в качестве информации, предоставляемой участниками исследования.

По словам ведущего аналитика по банковским рейтингам RAEX Романа Романовского, в Санкт-Петербурге уровень проблемной задолженности чуть меньше среднего уровня по России — около 8,2% портфеля.

Впрочем, любопытно, что сами участники рынка, признавая, что ситуация с неплатежами имеет место, утверждают, что у них уровень просрочки снижается.

В частности, генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов также признает, что компания ощутила на себе ухудшение платежной дисциплины контрагентов, но активная работа с должниками позволила не допустить роста задолженности. «Этот показатель у нас постоянно снижается по сравнению с уровнем февраля 2015 года», — уверяет он.

Генеральный директор компании «Контроль Лизинг» Дмитрий Тимофеев, говорит, что задолженность растет, так как ситуация в экономике нестабильная. «Однако в сегменте автолизинга рост просрочки гораздо более низкий, чем в среднем по рынку», — говорит он.

Старший вице-президент автофинансовой компании «Европлан» Александр Михайлов утверждает, что «Европлан» всегда отличался высоким качеством портфеля. «Мы не видим критического роста неплатежей и значительного снижения уровня платежной дисциплины по текущим сделкам», — подчеркивает он.

СПОСОБЫ БОРЬБЫ Руководитель проекта JCB Finance в «Юникредит Лизинг» (финансовая программа по приобретению спецтехники от производителя, осуществляется в партнерстве с «Юникредит Лизинг») Захар Курчаткин говорит, что важной составляющей в период кризиса является мониторинг портфеля до перехода в проблемную стадию. «С одной стороны, это контроль на портфельном уровне с анализом причин ухудшения по-



СВЕТЛАНА ПРИВАЛОВА

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ НЕ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА УСЛУГАМИ КОЛЛЕКТОРОВ, ПОСКОЛЬКУ ОПАСАЮТСЯ НЕКОРРЕКТНЫХ МЕТОДОВ РАБОТЫ

казателей в целом по портфелю. С другой стороны, это мониторинг на уровне клиентов на предмет индикаторов „раннего предупреждения“. Например, повышение судебной активности, ухудшение финансовых показателей. Важным является и большой опыт наших сотрудников, который позволяет прогнозировать исход переговоров с клиентом и эффективность тех или иных действий. Эти меры позволяют компании подготовиться к проблеме заранее, а порой увидеть проблему до ее возникновения и начать активность в тот момент, в который наши действия будут иметь наибольший эффект. Следующей составляющей является оперативная работа с начинающейся проблемой (небольшая просрочка). Помогают правильно и четко выстроенные бизнес-процессы с ответственными сотрудниками из разных подразделений», — перечисляет он.

По словам заместителя генерального директора по стратегическому и организационному развитию компании «Балтийский лизинг» Александра Лебедева, на рынке лизинговых услуг существовали проблемные активы и во времена экономического роста. «С увеличением порт-

феля компании „Балтийский лизинг“ изменялись и бизнес-процессы, появилась необходимость на регулярной основе вести работу с проблемными сделками. Так, например, в компании налажен процесс всесторонней оценки на уровне отбора проектов, отчасти благодаря которому уровень неплатежей можно отметить как приемлемый. По моему мнению, он существенно ниже уровня неплатежей, с которым сейчас столкнулся банковский сектор. В случае же просрочки платежей сотрудники компании начинают вести плотную работу с лизингополучателем, который попал в сложные условия. Совместно определяются круг проблем и поиск вариантов их решения для выхода на регулярность лизинговых платежей согласно графику», — рассказывает господин Лебедев.

Дмитрий Виноградов поясняет, что при работе с должниками сотрудники компании пытаются выяснить причины возникновения просрочки и найти рыночные механизмы ее устранения: пересмотр графика платежей, переуступка договора лизинга третьему юридическому лицу, совместная продажа лизингового имущества. «В слу-

чае серьезных нарушений сроков оплаты договоров лизинга и невозможности найти совместно с клиентом пути выхода из ситуации мы изымаем лизинговое имущество с целью его дальнейшей продажи. А если говорить в целом, то требования к клиентам нашей компании всегда были достаточно разумными, и это позволило практически не изменять подход к анализу их финансового состояния. Единственными изменениями стали повышение авансов по реализуемым проектам и отказ от проектов с неликвидным имуществом», — добавил господин Виноградов.

По словам Александра Михайлова, его компания не сотрудничает с внешними коллекторскими агентствами, так как не может контролировать их в той степени, в какой «Европлан» контролирует своих собственных сотрудников. «В результате некорректных действий коллекторов может быть нанесен значительный урон репутации компании, а это недопустимо. В „Европлане“ годами создавалась культура уважительного отношения к клиентам, вырабатывались нормы и стандарты обслуживания, а гарантировать соблюдение всего этого коллекторскими агентствами затруднительно», — говорит господин Михайлов.

Также он добавляет, что по новым сделкам компания «Европлан» оптимизировала конфигурацию условий и более тщательно подходит к оценке рисков. «А повторные лизингополучатели, сформировавшие хорошую кредитную историю, могут рассчитывать на меньшее удорожание и более низкий аванс при прочих равных», — рассказывает он.

Дмитрий Тимофеев также говорит, что с должниками «Контроль Лизинг» работает самостоятельно, без привлечения коллекторских агентств. «Работаем в правовом поле, но настойчиво. Изменений требований к клиентам — физическим лицам не производилось, поскольку изначально продукт предполагает низкий уровень риска (автомобиль регистрируется на лизинговую компанию, оборудуется системой спутникового мониторинга с возможностью дистанционной блокировки двигателя, что позволяет оперативно изымать машину в случае проблем с платежами клиента). В части требований к лизингополучателям по финансовому лизингу для юридических лиц мы откорректировали позицию по работе с региональными клиентами, где у компании „Контроль Лизинг“ отсутствуют представительства, а также откорректировали условия по работе в сегменте с низкими авансами (до 20%)», — рассказывает господин Тимофеев.

КОЛЛЕКТОРСКИЙ УДАР Как уже стало ясно из ответов руководителей лизинговых компаний, они стараются не прибегать к услугам коллекторов, так как