



# МГНОВЕННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Интернет-магазины и малый бизнес получают возможность быстро продавать товары и услуги в кредит своим клиентам. Такой сервис обеспечит цифровая платформа Webbankir Pay, которая заработала в ноябре 2018 года. Благодаря ей магазины смогут увеличить выручку на 30–35%, а клиенты — совершать покупки в рассрочку и в кредит там, где раньше это было невозможно.

**Микрофинансовая компания Webbankir** (МФК «Вэб-банкир») основана в 2012 году, в 2014 году акционером компании стал российско-британский инвестиционный фонд Supremum Capital. На текущий момент объемом выданных компанией займов превысил 8 млрд руб. В 2017 году количество выдач выросло в 2,3 раза — до 250 тыс. против 110 тыс. годом ранее. Клиентская база выросла до 1,5 млн уникальных пользователей. При этом ядро заемщиков составили постоянные клиенты: 88% пришлось на долю повторных займов. В среднем в течение года каждый клиент пользовался услугами компании около восьми раз.

Компания Webbankir запускает федеральную цифровую платформу POS-кредитования (кредитование на покупку товаров в торговой точке. — «Деньги») для интернет-магазинов, а также небольших торговых предприятий в регионах. В течение 2019 года к системе будут подключены более 50 тыс. участников — от магазинов детских товаров до автомастерских. Данная платформа позволит обеспечить доступ к кредитным средствам без участия банков, а значит, сэкономить на эквайринге и оптимизировать издержки. Благодаря возможности продавать товары в кредит магазины смогут увеличить выручку на 30–35%, прогнозируют владельцы компании Webbankir.

Механизм взаимодействия магазина и покупателя с помощью платформы максимально прост. Подключившись к Webbankir Pay, магазин сам предлагает клиенту оформить товар в кредит. Одобрение заявки, которую клиент заполняет прямо в магазине, занимает несколько минут. После этого покупатель получает на виртуальный счет необходимую сумму и оплачивает покупку. «Здесь есть важный нюанс, — уточняет генеральный директор компании Webbankir Андрей Пономарев. — Если покупка менее 15 тыс. руб., то для получения займа даже не нужен паспорт. Для получения большей суммы закон требует пройти удаленную идентификацию. В этом случае клиент предъявляет паспорт, продавец его фотографирует и подтверждает Webbankir личность покупателя». При этом если клиент уже однажды прошел подобную идентификацию, его данные сохраняются в системе. Значит, в будущем он сможет подавать заявку буквально в два клика.

Заем предоставляет Webbankir, который выступает оператором системы. Транзакции осуществляются в течение нескольких секунд через специальное мобильное приложение для кассиров или встроенное в кассовое оборудование ПО. Таким образом, магазину не нужны терминалы, а клиенту — пластиковая карта. В системе Webbankir Pay отсутствует бумажный документооборот — все взаимодействие идет онлайн, что является преимуществом по сравнению с банковским POS-кредитованием. После покупки средства сразу поступают на личный счет продавца.

Для использования системы онлайн-кредитования магазину достаточно зарегистрироваться на сайте [webbankir.partners](http://webbankir.partners) и указать свои реквизиты. В личном кабинете продав-

цы могут анализировать статистику своих продаж. Также они получают дополнительный канал таргетированной рекламы. Система способна рассылать потенциальным покупателям push-уведомления или показывать рекламу близлежащих точек продаж на клиентском сайте, поскольку отслеживает местоположение и поведение заемщиков в интернете.

Благодаря возможности покупать товары в кредит количество клиентов значительно увеличится. В компании Webbankir даже планируют поощрять магазины на этапе запуска программы за каждый оформленный кредит бонусом в размере до 1 тыс. руб. за клиента. «В перспективе Webbankir будет проводить таргетированные маркетинговые акции, исходя из анализа покупок клиента, и таким образом привлекать поток клиентов в магазины-партнеры», — обещает Андрей Пономарев.

Расширение базы покупателей будет происходить и за счет действующей аудитории Webbankir — а это 1,5 млн уникальных клиентов. Их будут оповещать о магазинах, подключенных к сервису. Если клиент ранее пользовался займами Webbankir и добросовестно погасил свою задолженность, то компания может предварительно одобрить ему кредитный лимит с тем, чтобы он сразу мог расплатиться за товар у магазина-партнера.

Хотя POS-кредитование появилось в России более десяти лет назад, для малого и даже среднего бизнеса оно по-прежнему недоступно. «В России насчитывается свыше 5,5 млн микропредприятий, большая часть которых работают в сфере торговли. Это колоссальный рынок, но в силу своей раздробленности он остается за бортом цифровой экономики, — указывает Андрей Пономарев. — Подавляющее большинство этих предприятий не подключены к банковским кредитным программам, между тем потребность в POS-кредитах у их аудитории весьма высока». Эту проблему и призвана решить онлайн-платформа кредитования Webbankir Pay. «Шесть лет назад мы первыми в России начали выдавать займы дистанционно, через интернет, не видя ни самого заемщика, ни его паспорт, — говорит господин Пономарев. — Сегодня наша база насчитывает 1,5 млн уникальных клиентов, а технологии удаленной идентификации и андеррайтинга могут с успехом использоваться малым и средним бизнесом для кредитования покупателей».

Благодаря использованию платформы Webbankir Pay продавец получает возможность увеличить средний чек и вместе с ним свою выручку, а клиент — совершать покупки в рассрочку там, где раньше это казалось невыполнимым, будь то гаражная автомастерская или сельпо. ●