

<https://raexpert.ru/releases/2018/Mar30c>

РАЕХ (Эксперт РА): количество МФО в реестре в 2018 году может сократиться более чем на 30%

Москва, 30 марта 2018 г.

28 марта в Москве состоялся **круглый стол «Микрофинансирование в России»**, организованный рейтинговым агентством РАЕХ (Эксперт РА). Представители микрофинансовых организаций, СРО и эксперты обсудили итоги развития рынка в 2017 году, драйверы и препятствия роста, а также новые этапы регулирования отрасли.

«Микрофинансовый рынок за 2017 год прибавил 35%. Наибольший вклад в прирост портфелей внесла проблемная задолженность, а прирост крупных игроков компенсировал уход небольших МФО, – прокомментировал результаты исследования рынка **Иван Уклеин**, младший директор по банковским рейтингам РАЕХ (Эксперт РА). – В 2018 году прирост рынка зависит от сроков введения новых ограничений и составит не менее 20%. При этом количество МФО в реестре в 2018 году может сократиться более чем на 30%».

Елена Стратьева, директор СРО «МиР», отметила, что 2017-й был годом увеличения регуляторной нагрузки: «СРО безусловно содействовала тому, чтобы ее смягчить. Но сегодня мы пока не видим проявления всех результатов предыдущего этапа регулирования (влияние резервов, единого плана счетов, базовых стандартов на весь рынок еще предстоит оценить). Вот почему один из аргументов, приводимый нами сегодня Банку России на те предложения, которые прозвучали 13 февраля этого года, заключается в том, что рынок еще не полностью показал, как он отреагировал на нормативные изменения, произошедшие в предыдущем году и начавшие действовать с 1 января 2018-го».

Президент СРО МФО «Единство» **Павел Сигал** обратил внимание на то, что, несмотря на рост рынка микрофинансирования, он в 150 раз меньше рынка необеспеченного банковского кредитования: «Эту разницу принципиально важно и нужно подчеркивать. Кроме того, в докладе РАЕХ (Эксперт РА) было отмечено, что рост рынка за счет роста проблемной задолженности составил 50%, но эта цифра может быть еще большей. В целом есть цифры, которые неизменны, по нашим наблюдениям. Если МФО в среднем выдает кредит одной трети новых клиентов, а двум отказывает, то у него относительно небольшая просрочка. Если МФО кредитует каждого второго, то просрочка находится на верхней планке рентабельности, и вероятнее всего эту МФО ждет дефолт. С теми, кто выдает более, чем половине обратившихся, лучше не иметь дела».

Данные из последних бенчмарк-отчетов привел **Алексей Волков**, заместитель генерального директора, директор по маркетингу АО «Национальное бюро кредитных историй»: «Из 100% входящих заявок на займы в МФО 60% было одобрено и 40% отклонено. Когда мы проследили судьбу заемщиков, которым отказали, то выяснили, что 13% (от всего входящего потока

заявок) все-таки получили заем в другой организации, причем 12% в МФО и 1% в банках; 9,5 из 12%, получивших заем в МФО, и 0,9 из 1%, получивших кредит в банке, по-прежнему успешно обслуживают свои займы. На этом примере мы можем констатировать, что 10% от всего входящего потока заявок было отказано ошибочно. А в случае с 60% одобренных заявок 20% ушло в дефолт. Это говорит о том, что важным фактором, который сегодня порождает дефолтную часть и при этом тормозит рост, является качество риск-менеджмента».

Алексей Басенко, генеральный директор ООО МКК SimpleFinance, назвал основные драйверы роста в сегменте предоставления займов МСБ: «Наша динамика – это двузначный рост в последние три года. Основные его факторы – это недостаточное внимание к малому и среднему бизнесу со стороны банков и иных кредиторов, а также отсутствие большого количества конкурентов с качественными предложениями. Кроме того, повсеместная диджитализация позволяет делать удобные продукты, доступные для малого и среднего бизнеса во всех регионах без необходимости физического присутствия».

Основатель CarMoney **Антон Зиновьев** затронул тему теневого рынка: «Одной из проблем на рынке остаются теневые игроки, в частности в залоговом секторе. С одной стороны, для белых компаний, которые дают альтернативу клиенту, это зона роста. С другой стороны, есть и репутационная проблема, потому что клиент, обращаясь к серым игрокам, воспринимает все как единый рынок, не разделяя на белый и серый. В этом есть и доля нашей вины как игроков рынка, потому что мы эти мифы не всегда развеиваем».

О проблемах перехода на единый план счетов рассказал **Денис Беляев**, генеральный директор ООО «Технологии и бизнес»: «На примере перехода на ЕПС страховщиков и НПФ мы выделили три проблемных фактора – стратегический, технологический и человеческий. Согласно собранной статистике, руководство организаций не понимало, что нужно сделать для перехода на ЕПС, поэтому траты не всегда оказывались оправданными. Второй фактор был связан с отсутствием готового программного обеспечения. Третий фактор касается отсутствия квалифицированных кадров. Сегодня для МФО необходимо переобучить более 2 тыс. бухгалтеров на новый план счетов, поэтому мы видим перспективу в развитии аутсорсинга учетных функций».

Людмила Бородина, исполнительный директор ООО «МФК «Лайм-Займ», поделилась своим опытом перехода на ЕПС: «Когда возникла такая необходимость, мы стали анализировать рынок и рассматривать предложения вендоров, и по итогам этого анализа решили разрабатывать собственный продукт. Потому что у всех предложенных продуктов была одна проблема – они делаются только для того, чтобы корректно сдать отчетность в Банк России. Для нас мало сдать отчетность, нам нужно понимать, как она сделана и из чего состоит. Разработка собственного решения заняла у нас 11 месяцев, но в итоге мы перешли на ЕПС и рады, что сделали это сами».

Контакты для СМИ: pr@raex-a.ru, тел. +7 (495) 617-0777.

