

Влияние изменений в регулировании на деятельность МФО

Москва. 29 марта 2018г.

СПРАВОЧНО:

Решения Банка России о введении новых регуляторных ограничений для МФО, озвученные в феврале 2018г.:

1. Последовательно снизить дневную процентную ставку:

- До 01.07.2019 - на уровне 1,5% в день
- с 01.07.2019 – на уровне 1,0% в день

2. Коэффициент предельного размера долговых обязательств заёмщика по договору потребительского кредита/займа (т.н. «иксы») установить на едином уровне:

- 2,5X - до 01.07.2019 г.
- 2X - с 01.07.2019 г.
- 1,5X - с 01.07.2020 г.

3. Внедрение «специализированного продукта» (единые условия для всех PDL-займов):

- максимальная сумма - 10 тыс. рублей
- максимальный срок - 15 дней
- максимальная сумма переплаты (со всеми штрафами и пенями) - 3 тыс. рублей
- запрет на пролонгацию и увеличение суммы займа
- и др. условия **

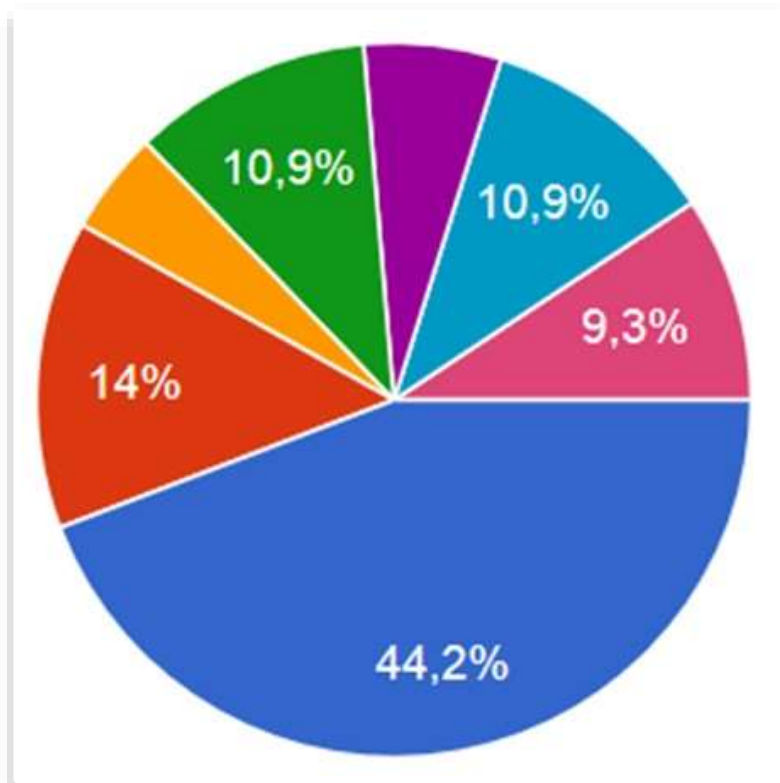
Результаты опроса МФО – членов СРО «Мир»

(февраль-март 2018г.)



Аудитория исследования: объем портфеля МФО

В опросе приняли участие как крупные, так и малые МФО.
Процентное соотношение объемов бизнеса МФО, принявших участие в исследовании, позволяет **репрезентативно** отразить мнение рынка.



- От 0 до 10 млн рублей
- От 10 до 30 млн рублей
- От 30 до 70 млн рублей
- От 70 до 150 млн рублей
- От 150 до 300 млн рублей
- От 300 до 500 млн рублей
- Свыше 500 млн рублей

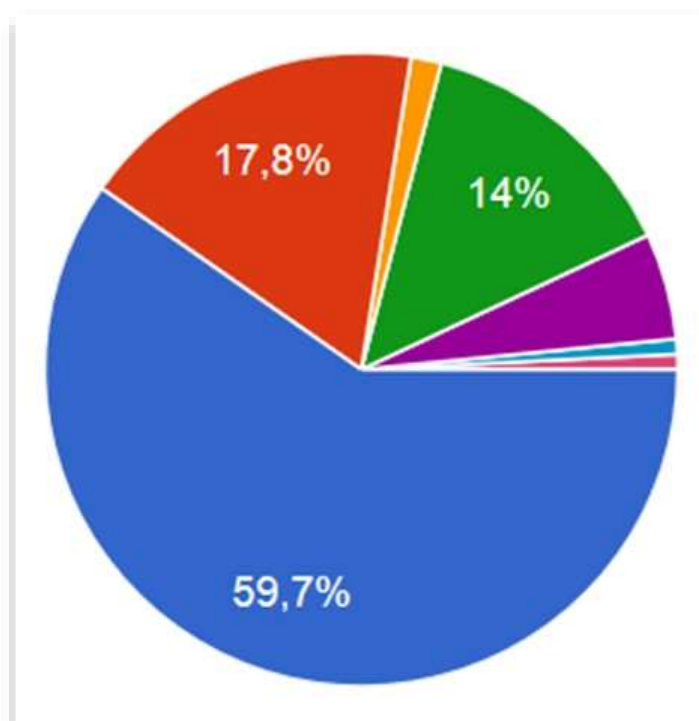
Аудитория исследования: основной продукт МФО

КЛЮЧЕВОЙ продукт в портфеле МФО:

60% МФО ведут деятельность в сегменте PDL

18% работают в сегменте Installment

16% выдают займы на развитие бизнеса

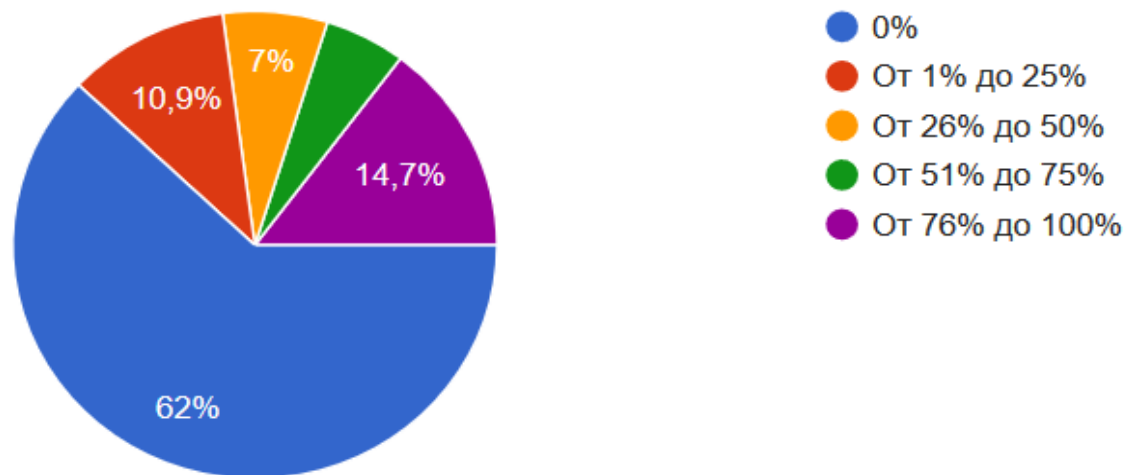


- Займы до зарплаты (PDL)
- Потребительские займы (Installments)
- Займы на покупку товаров (POS)
- Займы МСБ
- Займы под залог (недвижимость, автомобили, др.)
- Займы на предпринимательские нужды
- Микрозаймы на поддержку субъекта...

Аудитория исследования: продуктовая линейка

62% МФО вообще не имеют в своем портфеле Installment-займов
В 11% МФО доля Installment-займов составляет менее 25% от портфеля

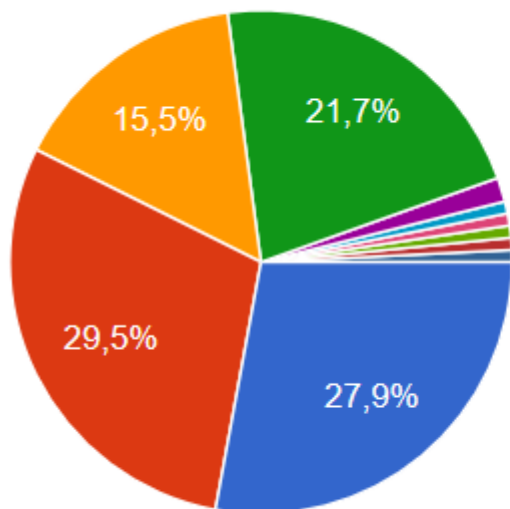
Какая доля Вашего портфеля на сегодняшний день приходится на займы в сегменте Installments (потребительские займы с погашением несколькими платежами)?



Результаты исследования: планы МФО

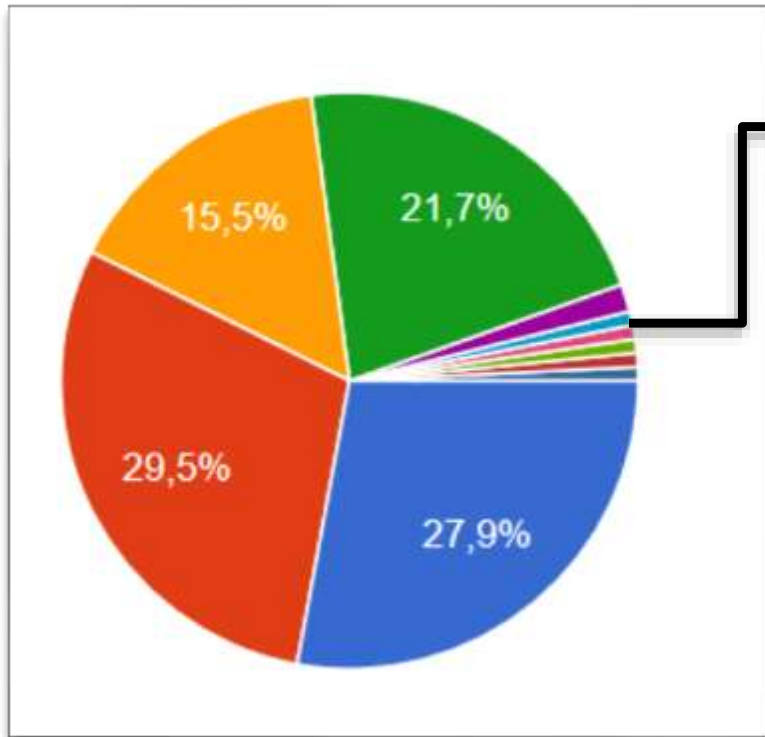
27% МФО эти ограничения не затрагивают
22% МФО готовы самостоятельно уйти с рынка
30% планируют снижать ставки по своим продуктам
16% планируют начать работу в сегменте Installment

Какие действия планирует предпринять ваша компания в случае введения указанных выше ограничений?



- Никаких. Эти ограничения не влияют на бизнес нашей компании.
- Планируем перестроить бизнес без изменения продуктовой линейки (снизить ставки, процент переплаты и т.д.).
- Планируем перейти на выдачу займов в сегменте Installments.
- Планируем закрыть бизнес.

Результаты исследования: планы МФО



- «Ждем дорожную карту ЦБ»
- «Планируем перестроить бизнес без изменения продуктовой линейки (снизить ставки, процент переплаты и т.д.) и увеличить долю займов в сегменте Installments»
- «Что-то придется придумывать. Однозначно часть потеряют бизнес»
- «Эти ограничения не влияют на бизнес нашей компании (займы МСБ). Но мы обеспокоены развитием "серого" финансового рынка. Развитие "серого" рынка наблюдается как в сегменте потребительского кредитования, так и на рынке МСБ»

Результаты исследования: скорость адаптации к изменениям

**46% МФО требуется не менее полугода
для изменения бизнес-модели с учетом ограничений**

Оцените время, необходимое вашей компании, чтобы подготовиться к работе в новых условиях.



I. Возможные последствия внедрения таких ограничений

**(согласно проведенному МФО- членами СРО «Мир»,
выдающими PDL-займы, стресс-тестированию
оценки влияния предлагаемых ограничений
на свои бизнес-модели)**

1. Уход с рынка МФО, работающих в сегменте займы «до зарплаты», в виду убыточности бизнеса

Основные факторы доходной части бизнес-модели МФО

сумма займа

срок займа

процентная ставка

Расходная часть бизнес-модели является условно-постоянной.**

МФО должны поддерживать строгий баланс этих 3-х важнейших факторов доходной части.

Нельзя сохранить баланс бизнес-модели, уменьшив 1 из этих параметров. Так, при резком понижении процентной ставки должны резко вырасти срок пользования займом и сумма займа, но в таком случае это уже будет не краткосрочный займ, а долгосрочный. В случае если резко понижается процентная ставка, а другие параметры остаются прежними, бизнес-модель становится убыточной.

Структура бизнес-модели оффлайн-МФО в сегменте займов «до зарплаты»

Статьи доходов и расходов оффлайн-сегмент	% от суммы займа
Доход с 1 займа	39,7 ⁰ %
Расходы на 1 займ:	36,2 ⁰ %
Расходы розничной сети (ФОТ, аренда, коммунальные расходы, телеком, обслуживание офисов)	19,3 ⁰ %
Процентные расходы по привлеченному финансированию	2,7 ⁰ %
Расходы на информационное сопровождение займов	3,1 ⁰ %
Расходы на маркетинг и рекламу	2,0 ⁰ %
Административные расходы, включая налоги	9,1 ⁰ %
Прибыль с 1 займа	3,5%

Структура бизнес-модели онлайн-МФО в сегменте займов «до зарплаты»

Статьи доходов и расходов онлайн-сегмент	% от суммы займа
Доход с 1 займа	26,5%
Расходы на 1 займ:	21,0%
Расходы на процессинг (ФОТ, телеком, скоринг и т.д.)	5,0%
Процентные расходы по привлеченному финансированию	5,0%
Расходы на маркетинг и рекламу	5,0%
Расходы информационное сопровождение займов	2,5%
Административные расходы, включая налоги	3,5%
Прибыль с 1 займа	5,5%

Результаты стресс-тестирования бизнес-моделей

МФО: под влияние «специализированного продукта»

Оффлайн

Потери по спец. продукту	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доход - резерв)	4 449	999	-3 450	-78%
ЕБИТДА	1 003	-2 447	-3 450	-344%
Чистая прибыль	407	-2 857	-3 264	-801%

Онлайн

Потери по спец. продукту	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доход-резерв)	1 590	1 153	-437	-28%
ЕБИТДА	720	283	-437	-61%
Чистая прибыль	342	-77	-419	-123%

Результаты стресс-тестирования бизнес-моделей

МФО: под влиянием снижения процентной ставки

Оффлайн

Потери от снижения ставки	1,50%				1%			
	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доход - резерв)	4 449	2 797	-1 652	-37%	4 449	1 348	-3 101	-70%
ЕБИТДА	1 003	-649	-1 652	-165%	1 003	-2 098	-3 101	-309%
Чистая прибыль	407	-1 059	-1 466	-360%	407	-2 508	-2 915	-716%

Онлайн

Потери от снижения ставки	1,5%				1%			
	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограничений млн.руб.	После ограничений млн.руб.	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доход-резерв)	1 590	1 380	-210	-13%	1 590	780	-810	-51%
ЕБИТДА	720	510	-210	-29%	720	-90	-810	-113%
Чистая прибыль	342	150	-192	-56%	342	-450	-792	-232%

Результаты стресс-тестирования бизнес-моделей МФО: под влиянием снижения максимальной суммы процентов

Оффлайн

Потери от снижения X-ов	2,5X				2X				1,5X			
	До ограниче ний	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограниче ний	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограниче ний	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доходы - резервы)	4 449	4 364	-86	-2%	4 449	4 177	-273	-6%	4 449	3 856	-594	-13%
ЕВТДА	1 003	918	-86	-9%	1 003	730	-273	-27%	1 003	409	-594	-59%
Чистая прибыль	407	345	-62	-15%	407	218	-189	-46%	407	-0	-408	-100%

Онлайн

Потери от снижения X-ов (применительно к месячной выдаче 500 млн. руб.)	2,5X				2X				1,5X			
	До ограниче ний	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограниче ний	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %	До ограни чений	После ограниче ний	Потери, млн. руб.	Потери, %
Чистая выручка (доход-резерв)	1 590	1 380	-210	-13%	1 590	1 260	-330	-21%	1 590	1 080	-510	-32%
ЕВТДА	720	510	-210	-29%	720	390	-330	-46%	720	210	-510	-71%
Чистая прибыль	342	150	-192	-56%	342	30	-312	-91%	342	-150	-492	-144%

Введение новых регуляторных ограничений не позволят МФО погашать обязательства перед своими кредиторами и инвесторами. ➡

Большая доля МФО будет вынуждена покинуть рынок:

- общее сокращения числа игроков
- уход с рынка оффлайн-МФО (т.к. так как эта бизнес-модель является более дорогой и менее прибыльной по сравнению с онлайн)

Прогноз СРО «Мир»:

из 2,2 ТЫС. МФО

останется примерно 1,0 ТЫС. МФО

2. Общее значительное сокращение финансовой доступности

Потребители, проживающие в малых городах, окажутся в финансовой изоляции:

- получить микрозайм наличными они не смогут по причине закрытия офисов
- получить микрозайм дистанционно они не смогут по причине невозможности проведения полной идентификации при сумме микрозайма более 15 тыс. руб.

При этом данный спрос не будет покрыт предложением банковского сектора по тем же причинам: нерентабельность офисов в малых населенных пунктах и специфика потребительского сегмента (сабпрайм), которая потребует дополнительного резервирования.

3. Рост рынка нелегальных кредиторов

Как за счет уменьшения «конкуренции» для уже действующих «черных» кредиторов, так и за счет перехода «в тень» части МФО.

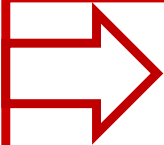
- Нелегальные кредиторы не подконтрольны ни одному из регуляторов: ни Банку России, ни ФССП, ни любым другим
- При взаимодействии с ними потребитель финансовых услуг не будет иметь никакой защиты ни при пользовании финансовыми продуктами, которые, конечно, будут предоставлены с нарушением всех ограничений, ни при взыскании просроченной задолженности.
- Такие происшествия будут широко освещены в СМИ, и получится парадоксальная ситуация, при которой уже и проблемного рынка нет, а проблемы по-прежнему есть.

4. Финансовый и правовой нигилизм

Предложенные меры сформируют у потребителя финансовых услуг поведенческую привычку пользования денежными средствами в течение длительного периода времени **бесплатно**.

При максимальной сумме займа 10 тыс.руб. максимальная сумма переплаты составит 3 тыс. руб., таким образом, в случае внедрения данных мер, предельная величина долга сформируется у должника МФО **через 15 дней после выдачи микрозайма** и более не будет расти.

У должника **будет отсутствовать стимул к погашению микрозайма**, так как в сегменте займов до заработной платы выдаются микрозаймы незначительной величины – в среднем 5-7 тысяч рублей.**



Можно ожидать значительного ухудшения платежной дисциплины не только по займам МФО, но и по банковским кредитам, так как изменение поведенческой модели клиентов скажется на всех сегментах кредитования.

4. Рост расходов должников

В условиях правового и финансового нигилизма клиентов МФО будут вынуждены пересматривать модели взыскания долгов, **концентрируясь на судебном взыскании как единственном способе вернуть микрозайм.**



Таким образом прогнозируется многократный рост числа обращений МФО в судебные органы и в службу судебных приставов на более ранних этапах (со второго-третьего месяца просрочки), с малозначительными объемами по сумме взыскиваемых долгов, что приведет к росту загруженности судов и дополнительным обязательствам должников по оплате судебных издержек.

II. Методика применения вводимых ограничений

В виду указанных ранее последствий считаем необходимым отказаться от внедрения ограничений дневной процентной ставки и реализовать разработанную и утвержденную Правительством РФ концепцию по ограничению максимальной суммы процентов по займу в зависимости от величины суммы займа.

В случае, если применение данной системы невозможно, то во избежание описанных ранее последствий необходимо разработать меры по снижению их негативного влияния:

1. Определить переходный период

В виду указанных ранее ограничений на рынке МФО большая часть PDL-МФО покинет рынок. Те PDL-МФО, которые захотят остаться на рынке, постараются переориентировать свои бизнес-модели.

Для этого им потребуется выполнить следующие действия:

№	Мероприятие	Время на реализацию
1	Доработка программного обеспечения	4 месяца (2 месяца до проведения пилота; 2 месяца во время пилота по скорингу)
2	Проведение пилота для настройки скоринга	6 месяцев
3	Доработка клиентских документов, инструкций сотрудников	1 месяц (во время доработки ПО)
4	Обучение персонала	0,5 месяца (во время проведения пилота)
5	Постепенное увеличение доли Installment-займов в портфеле МФО	4 месяца

Таким образом, с учетом того, что часть работ можно проводить в одно и тоже время, на подготовку к переходу на бизнес-модель Installment-займов **необходимо около 12 месяцев.**



Считаем необходимым установить переходный период для внедрения указанных ранее ограничений в течение 12 месяцев с момента вступления в силу нормативного акта, устанавливающего указанные ограничения.

- В течение указанного времени добросовестные PDL-МФО смогут внедрить необходимые изменения в бизнес-процессах и системах, а также – подготовить потребителей финансовых услуг к пользованию новыми для них финансовыми продуктами.
- В рамках переходного периода также необходимо предусмотреть **специальный переходный период для обновления данных в средневзвешенных значениях ПСК** в виду того, что МФО, выдававшие краткосрочные займы будут перестраивать свои продуктовые линейки и внедрять новые продукты, которые с учетом новых ограничений по дневной процентной ставке, не будут соответствовать текущим значениям продуктов в таблице ПСК.
- В данной связи необходимо предусмотреть **переходный период в течение 6 месяцев с даты окончания квартала**, в котором МФО начала выдавать новые продукты, для займов в категориях до 60 дней включительно, когда ПСК по договору может отклоняться более, чем на 1/3 от установленной ПСК, но при этом, конечно, дневная ставка не может превышать установленную Банком России.

2. Внеси изменения в «специализированный продукт»

2.1. Расширить границы специализированного продукта:

Сумма займа - до 15 тысяч рублей;

Срок займа – до 30 дней;

➤ В виду значительного снижения рентабельности бизнеса МФО сегмента займов «до зарплаты» вынуждены будут сократить число открытых отделений и перевести большую часть бизнеса в онлайн для сокращения расходов. Таким образом, для покрытия спроса на микрозаймы, которые теперь должны будут выдаваться онлайн вместо оффлайн, необходимо повысить границу специализированного продукта с 10 тыс. руб. до 15 тыс. руб. в соответствии с предельной границей УПРИД;

➤ Для сокращения правовых коллизий применения таблиц ПСК и нового законодательства необходимо увеличить срок, на который может выдаваться специализированный продукт с 15 дней до 30 дней - для полного соответствия категории ПСК.

2.2. Предусмотреть возможность пролонгирования специализированного продукта:

Необходимо оставить минимальное число пролонгаций для специализированного продукта - в рамках Базового стандарта по защите прав получателей финансовых услуг, так как в случае отсутствия механизма пролонгации большое число пользователей финансовых услуг испортят свою кредитную историю даже из-за небольшой просрочки, что впоследствии помешает им воспользоваться более дешевыми источниками финансирования: инстоллмент-займами и банковскими кредитами.

2.3. Предусмотреть механизмы, позволяющие объединить специализированный продукт с иными продуктами для защиты интересов потребителя финансовых услуг:

По нашему мнению, таким инструментом должно стать **рефинансирование договора займа по «специализированному продукту»** в займ на более длительный срок со сниженной ставкой 1,5% (а затем 1%) в день, для которого будут действовать ограничения по максимальной сумме процентов в размере 2,5X (а затем 2X и 1,5X последовательно).

Такая методика применения ограничений позволит:

- Стимулировать потребителей финансовых услуг к своевременному погашению займов и не допустить роста финансового нигилизма, ухудшения платежной дисциплины и дестабилизации всей финансовой системы;
- Сохранить вид продукта «займ до зарплаты» **

2.4. Ввести еще 1 категорию «специализированного продукта»:

Для займов до 2 тыс. рублей установить вознаграждение в форме фиксированной суммы вне зависимости от срока предоставления займа и фактического пользования им, но не более 30% от суммы займа.

- На такой специализированный продукт не должно распространяться ограничение количества займов.
- Данный продукт необходим, так как сейчас развивается кредитование абонентов мобильных операторов, которые пользуются крайне малыми суммами займов (в среднем - 200-300 рублей), при этом срок таких договоров займа устанавливается около 6 месяцев, чтобы избежать порчи кредитной истории клиентов мобильных операторов в случае просрочки платежа.

Благодарим за внимание

Саморегулируемая организация
Союз микрофинансовых организаций
«Микрофинансирование и Развитие»
(СРО «МиР»)

г. Москва, Орликов пер., д.5, стр.2, оф. 538

Тел./факс : + 7 (495) 258-87-05, 258-68-31

www.npmir.ru