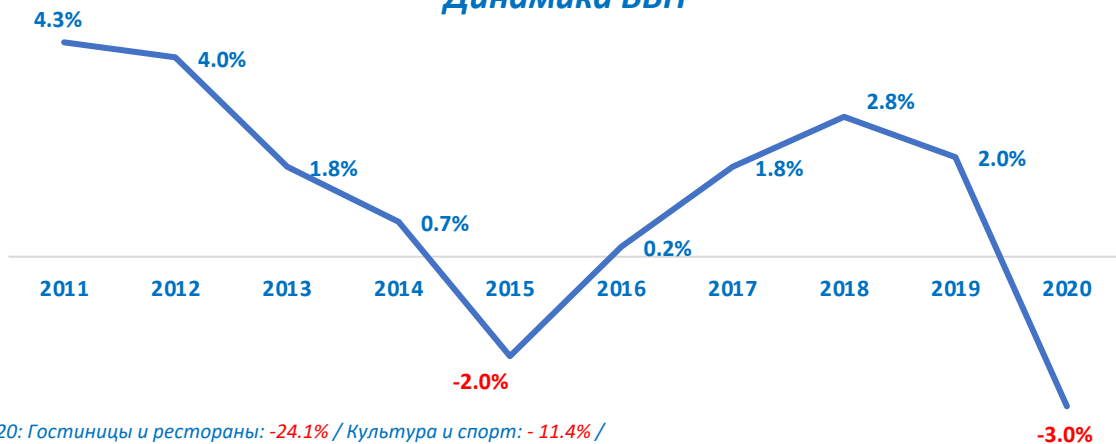
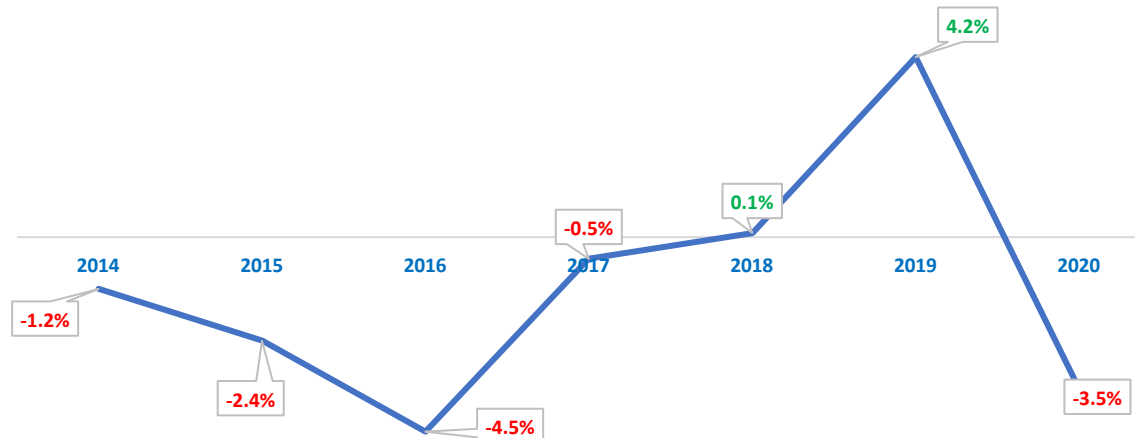


Динамика ВВП

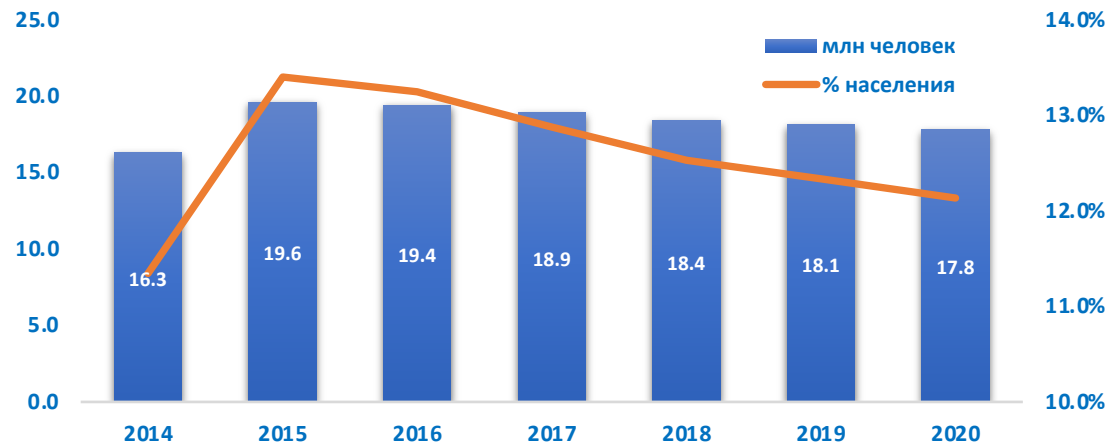


2020: Гостиницы и рестораны: -24.1% / Культура и спорт: -11.4% / Транспорт: -10.3% / Розничные услуги: -6.8%*

Динамика реальных располагаемых доходов



Динамика уровня бедности

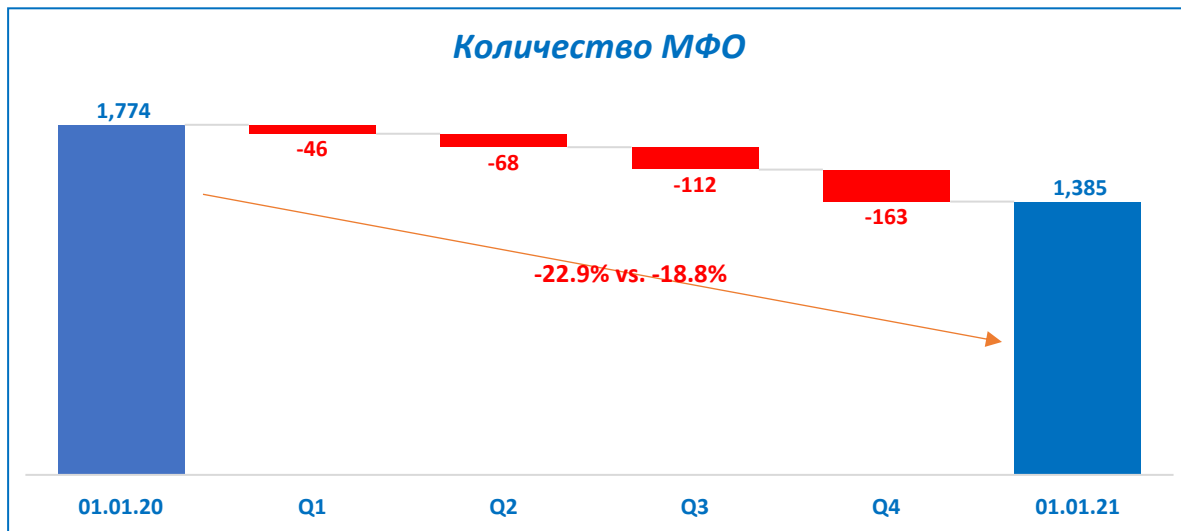


Изменения в законодательстве:

- **«Плановые»:**
 - **1.5X: с 01/01/2020;**
 - **Минимальный капитал = 1 млн рублей: с 01/07/2020;**
- **COVID-19:**
 - **«Нерабочие дни» – с 30/03 по 12/05/2020;**
 - **«Кредитные» каникулы - с 04/04 по 30/09/2020;**
 - **«Исполнительные» каникулы - с 20/07 по 30/09/2020**

Рост спроса и... регуляторного давления

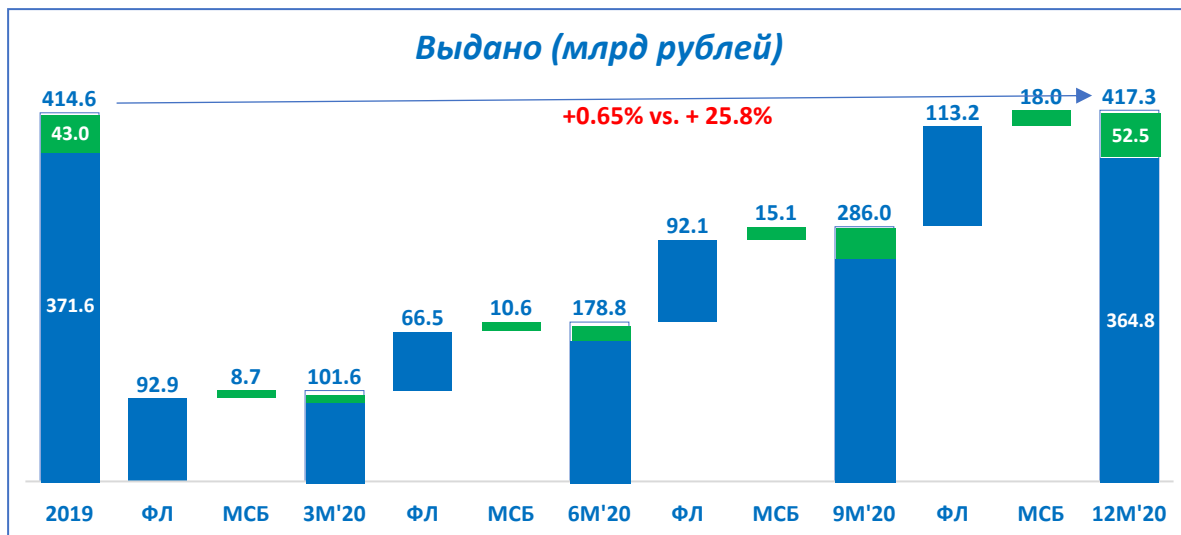
Количество МФО



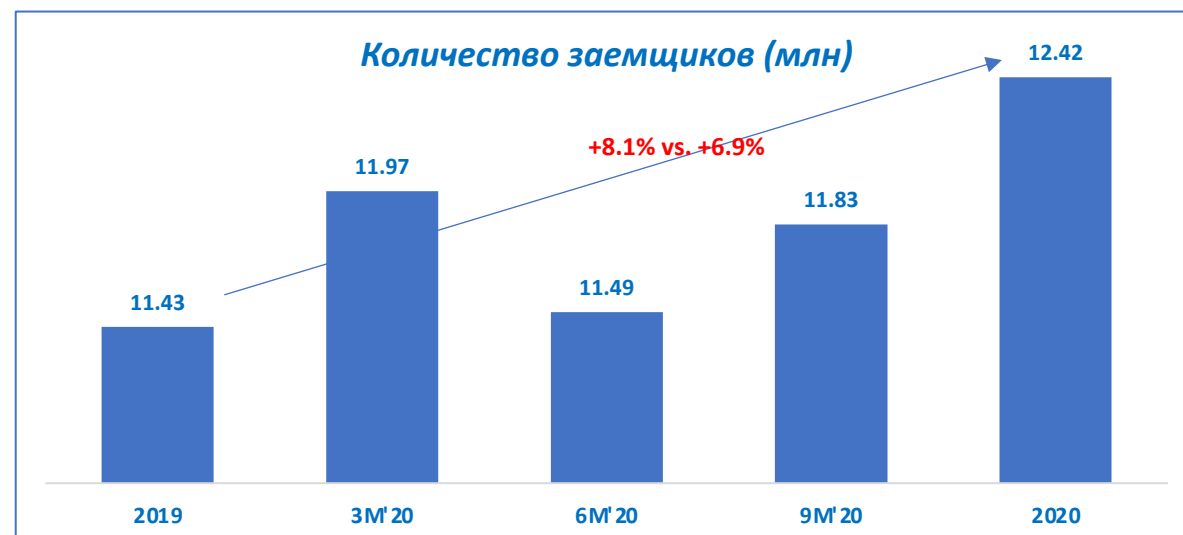
Новые договоры (млн)



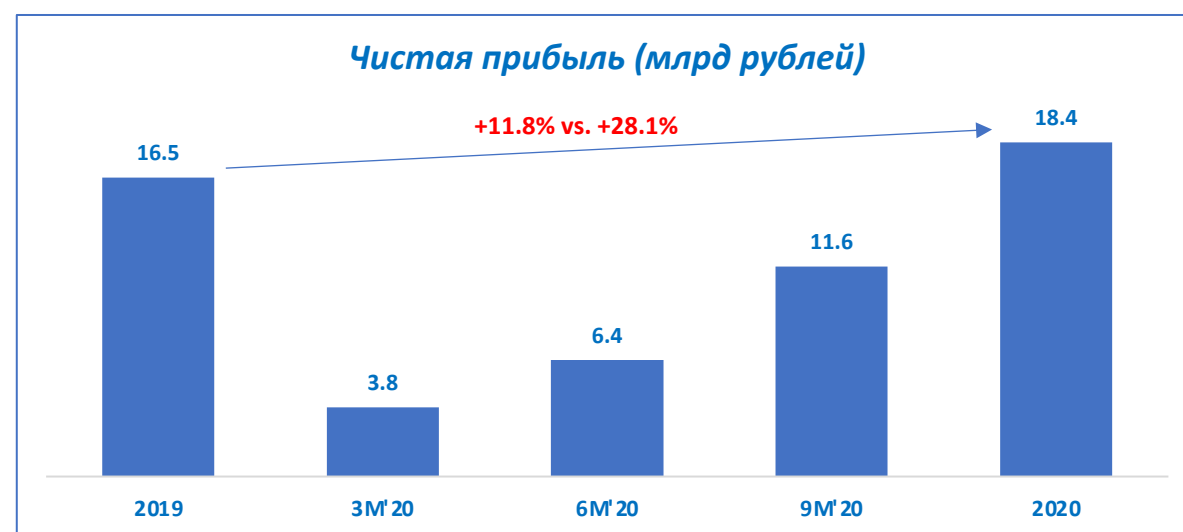
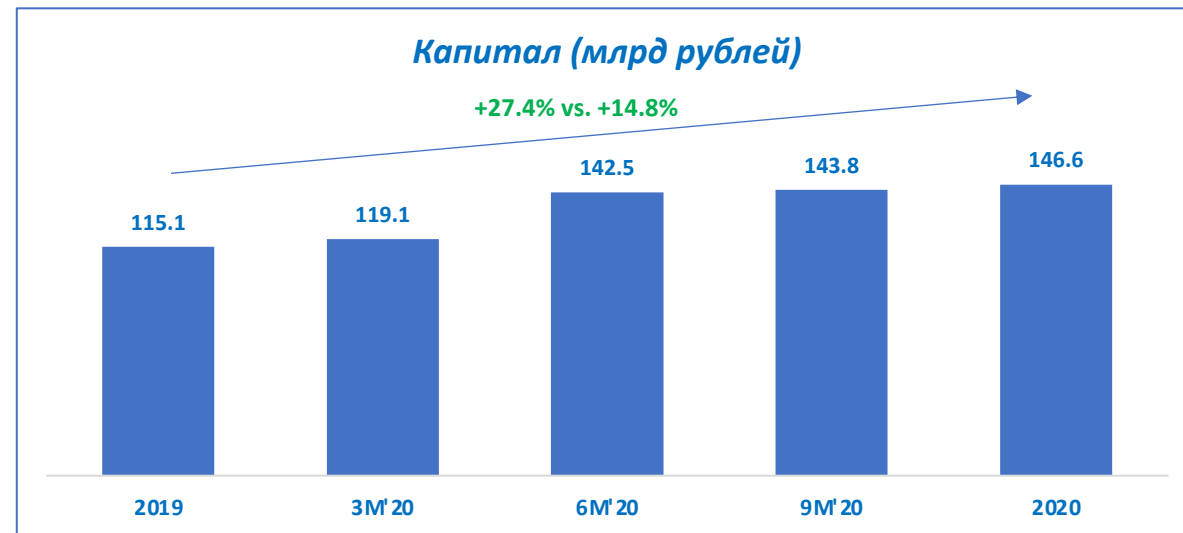
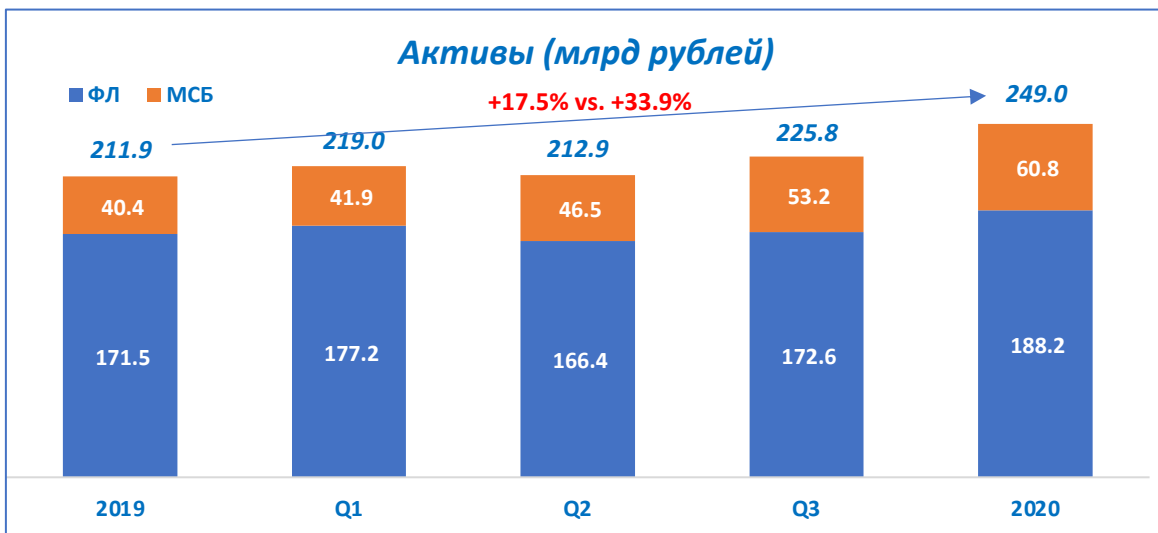
Выдано (млрд рублей)



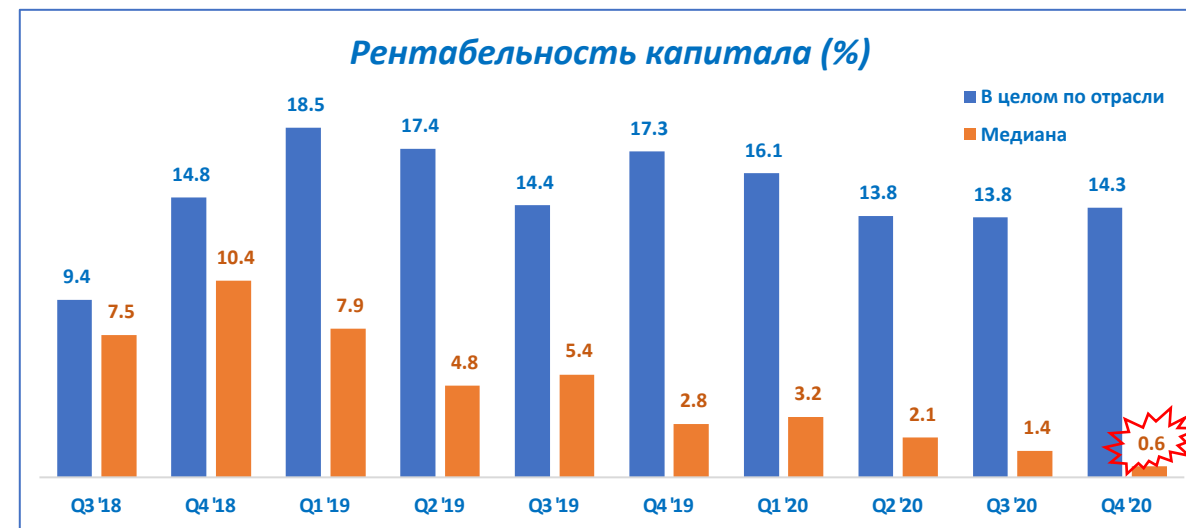
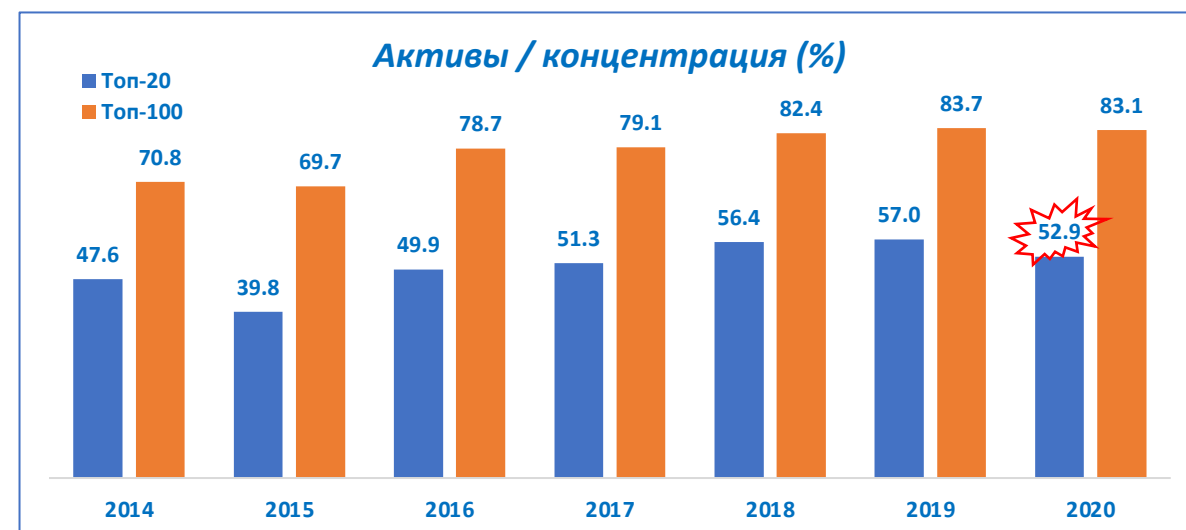
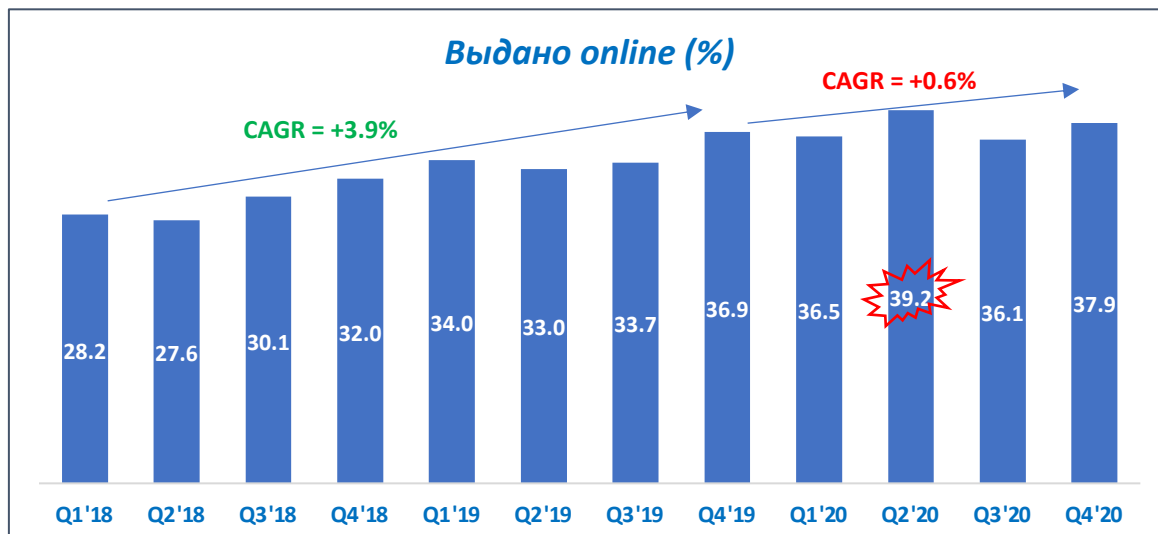
Количество заемщиков (млн)



2020-й – первый «идеальный шторм» для МФО?



Кризис = время перемен?



Рост бизнеса = «вширь» или «вглубь»?

2021 и далее...

Рост ВВП России (сценарии)*:

	позитивный / негативный	
2021	+ 3.8%	+ 2.6%,
2022	+ 4.8%	- 0.7%
2023	+ 3.3%	+ 0.6%

Факторы = вакцинация и спрос на нефть

Поведение потребителей на выходе из пандемии **::

- сильный рост потребления;
- активные инвестиции в ценные бумаги;
- отсутствие роста вкладов несмотря на рост ставок по ним...

Финансовый рынок:

- Рост доли государства - ?
- «Инфраструктурные» проекты - ??
- Цифровизация - ???

Банки => *Есть ли бизнес после программ поддержки и вне льготной ипотеки?*

МФО => *Рост бизнеса – «вширь» или «вглубь»?*



\$\$\$ = розница:

- *Unbanked;*
- *Underbanked;*
- *Early adopters*



Маркетинг = поле битвы

*прогноз Всемирного Банка (<https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/russia/publication/rer>);

** прогноз ЦМАКП http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Presentations/Soln/Solntsev_MBC_2021.pdf

МФО в населенных пунктах 10-50к:

- фактор «социальной общности»;
- «низкая» конкуренция;
- «приемлемые» потери => «комфортные» ставки;
- невысокие операционные затраты и расходы на IT

МФО в населенных пунктах 50-250к:

- «размывание» «социальной общности» при недостаточности потока для «фабрики продаж»;
- «средняя» конкуренция, вкл. банки;
- «приемлемые» потери => «приемлемые» ставки;
- возрастающие операционные затраты и расходы на IT

МФО в населенных пунктах 250к+:

- поток, достаточный для «фабрики продаж»;
- «высокая» конкуренция, вкл. банки;
- значительные потери => «предельные» ставки;
- значительные операционные затраты и расходы на IT

- Развитие доступности Интернета;
- Рост расходов на соблюдение обязательных требований;
- Рост расходов на IT и маркетинг;
- «Переток» из PDL в Installments

МФО в населенных пунктах 10-50к:

- фронт-офис сетевой МФО;
- трансформация в иные МФИ;
- кредитный брокер

МФО в населенных пунктах 50-250к:

- фронт-офис сетевой МФО;
- франшиза как сокращение маркетинговых расходов + использование платформ BaaS / SaaS;
- offline как центр прибыли для перехода в online с использованием платформ BaaS / SaaS

МФО в населенных пунктах 250к+:

- сетевая МФО
- конвергенция offline (новые клиенты) и online («повторные» клиенты);
- offline как центр прибыли для перехода в online;
- трансформация в платформу BaaS / SaaS;
- франчайзер

Online-займы как диверсификация:

- *online* = канал взаимодействия и удержания «повторных» клиентов;
- инвестиции в IT-технологии, анализ данных и информационную безопасность;
- частичная синергия бизнес-процессов, маркетинга и операционных расходов...

Online-займы как stand-alone business:

- инвестиции в IT-технологии, анализ данных и информационную безопасность:
 - крупные МФО = собственные разработки;
 - средние и малые МФО – использование BaaS / SaaS платформ;
- конкуренция за потребителей...

- Экспансия скоростного доступа в Интернет;
- Изменение входящего потока;
- Рост расходов на соблюдение обязательных требований;
- Рост расходов на IT и маркетинг...

Online-займы как «центр прибыли»:

- *offline* = канал продаж до проникновения доступа в Интернет и канал обучения для 1-го online-займа;
- унификация бизнес-процессов вслед за унификацией клиентского пути;
- инвестиции в IT, информационную безопасность, доступ к данным и их анализ;
- инвестиции в привлечение и удержание новых клиентов...

Online-займы как stand-alone business:

- крупные МФО:
 - снижение расходов на привлечение за счет значительных инвестиций в IT-технологии, доступ к данным и их анализ, информационную безопасность и «клиентский путь»;
 - монетизация накопленной базы с учетом Life Time Value
- средние МФО => значительные расходы на привлечение новых клиентов и оптимизация иных расходов через использование BaaS / SaaS платформ

POS-займы как часть бизнеса

финансовой группы:

- финансирование от материнских организаций => низкие ставки для потребителей ;
- конкуренция за присутствие в сетях со значительным трафиком => высокие комиссии ритейлерам;
- использование инфраструктуры материнских организаций для минимизации операционных затрат и расходов на IT;
- первоначально - средние и большие «чеки» и сроки кредитования...

POS-займы как stand-alone business:

- независимое финансирование;
- более высокая доля инвестиций в IT, и OPEX для выдачи POS-займов;
- первоначально - малые и средние «чеки» и сроки кредитования;
- стимулирование потребителей за счет комиссии от ритейлера...

- Уход ритейла в online и выход ритейла на рынки финансовых услуг;
- Рост расходов на соблюдение обязательных требований;
- Рост расходов на IT и маркетинг

POS-займы как часть финансовой

экосистемы:

- доступ к данным ГИС и экосистемы о потребителях;
- POS-займы = способ вовлечения клиента экосистемы в новые для него инструменты;
- любые «чеки» и любые сроки кредитования;
- вытеснение POS-займов продуктами Buy Now Pay Later (при субсидировании «ядром» экосистемы) или лизингом «удаленно контролируемых» товаров участников экосистемы;
- кредитование поставщиков платформы

POS-займы как fintech-сервис в online и

offline пространстве:

- инвестиции в доступ к данным ГИС;
- доступ к данным платформ о потребителях и поставщиках;
- вытеснение POS-займов продуктами Buy Now Pay Later (при субсидировании поставщиком);
- любые «чеки» и любые сроки кредитования;
- кредитование поставщиков платформы

Основные бизнес-модели и возможные сценарии / залоговые займы для ФЛ

Залоговые займы для ФЛ

- Залог = только движимое имущество;
- Большой средний «чек»:
 - «основной» продукт для МФО, работающего с залогами;
 - долгий срок жизни клиента с МФО (даже по сравнению с ИЛ);
- Приемлемые ставки (между беззалоговыми кредитами банков и беззалоговыми займами МФО);
- Лояльность клиентской базы;
- Высокая технологичность;
- Конкуренция с «возвратным лизингом» / Регуляторный арбитраж = основной барьер экстенсивного роста*

- Рост расходов на соблюдение обязательных требований;
- Рост расходов на ИТ и маркетинг;
- Нарастание конкуренции

- Специализированный провайдер **любых залоговых** займов для ФЛ:
 - *in-house* инвестиции в ИТ-технологии, доступ к ГИС и *data-science*;
 - *in-house* инвестиции в развитие иных залоговых займов
- Универсальный провайдер **любых залоговых и специализированных беззалоговых** займов для ФЛ:
 - залоговый заём = «якорный» продукт => дополнительные беззалоговые займы = в течение срока жизни «якорного» продукта:
 - *in-house* инвестиции в ИТ-технологии, доступ к ГИС и *data-science*;
 - *in-house* инвестиции в развитие беззалоговых *online*-займов;
 - *in-house* инвестиции в развитие иных залоговых займов

* По экспертным оценкам – в 2018 – 30% рынка, в 2019 - до 50+% рынка отошло «возвратному лизингу» в связи с неприменностью требований 151-ФЗ, 230-ФЗ и 353-ФЗ

Основные бизнес-модели и возможные сценарии / займы для МСБ

НкМФО предпринимательского финансирования:

- 168 Некоммерческих МФО*;
- Государственное льготное целевое финансирование;
- Низкие ставки => предустановленные требования к «профилю» МСБ;
- Offline технологии

МФО предпринимательского финансирования:

- 63 коммерческих МФО*;
- Частное финансирование;
- Технологическое лидерство;
- Комбинация offline и online;
- «Унаследованные» непропорциональные ограничения для привлечения и размещения средств;
- Кредитор в «последнюю очередь»

- Рост конкуренции с банками и e-commerce платформами;
- Возрастающая зависимость от стоимости фондирования;
- Значительный рост IT-расходов;
- Рост расходов на соблюдение обязательных требований...

НкМФО предпринимательского финансирования:

- Синергия локальной системы поддержки предпринимательства и единой системы государственного льготного целевого финансирования:
 - front-office для единой системы;
 - единый маркетинг и back-office, вкл. оценку потенциальных заемщиков...

Платформа предпринимательского финансирования:

- Offline как cash-cow для IT-инвестиций при переходе в online;
- Кооперация с финансовыми институтами и e-commerce платформами:
 - работа с «отказным» трафиком;
 - white-label платформа для кредитования МСБ;
 - универсальная сервисная платформа для кредитования МСБ, вкл. программы льготного финансирования...

чёрные кредиторы процент на процент
драконовские проценты
навязывание доп. услуг кабала
подмена договора позор **проблемы** внезапная продажа долга
закредитованность продажа персданных **скрытые комиссии**
бандиты **клиенты - маргиналы** можно не отдавать
мышеловка **мошенники** шантаж утечка
отъем имущества насилие вечные штрафы чужие данные
их запретят лишишься всего лишение
вечные долги долги спишут **нелегалы**
ростовщики клиенты - наркоманы и пьяницы
ловушка братки из 90х **сверхприбыли**
грабеж **мироеды** **уголовники**
последний рубеж **нажива на бедных**
мошеннические займы **высокая маржа**
угрозы

Мифы = основной риск ужесточения регулирования

Мифы	Физические лица	МСБ	Партнеры	Регуляторы	Законодатели
«Вне закона»	Недоверие к МФО			Риски недобросовестных практик и непомерной долговой нагрузки	Популизм
«Ростовщики / дорого»					
«Выдают всем подряд»	МФО = «кредитор последней очереди»		Репутационные риски при работе с МФО	Риски сохранения регуляторного неравенства и избыточных требований, ужесточения регулирования и введения новых ограничений	
«Жесткое взыскание»	Низкая лояльность к МФО		Ожидание высокой доходности как компенсации рисков		
«Кража перс.данных»					
«Мошенники»	Нежелание делиться успешным опытом взаимодействия с МФО		Отказ от сотрудничества с МФО		

*: основы мифов **популизм** **недобросовестные практики** **нарушения законов** / подробное изложение см. в Приложении

Развенчание мифов

Информационная открытость

Аналитические обзоры по регулярной отчетности МФО и опросам участников рынка

Развитие финансовой и правовой грамотности пользователей услуг

Регулярные обзоры по итогам опросов пользователей услуг МФО (NPS, CSR...)

Регулярные обзоры на основании обращений пользователей услуг МФО в СРО

Продвижение лучших практик и борьба с недобросовестными практиками

Реестр лучших практик взаимодействия с пользователями услуг МФО

Реестр недобросовестных практик ведения бизнеса и взаимодействия с пользователями услуг МФО

Рабочая группа СРО по анализу бизнес-практик участников рынка

Анализ публикаций в СМИ и соц.сетях по взаимодействию МФО с пользователями их услуг

Недопущение нарушений регулирования и законодательства

Развитие внутренних и базовых стандартов

Ограничение допуска на рынок лиц, ранее руководивших организациями, исключенными из реестра Банка России

Развитие и усиление контрольно-надзорной деятельности СРО

Обращения пользователей финансовых услуг в СРО

МФО в России: основные изменения в законодательстве

2011 - вступление в силу 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»;

2014 - вступление в силу 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»;

2015 - вступление в силу ограничения Полной Стоимости Кредита;

2016 - вступление в силу разделения МФО на МФК и МКК;

- вступление в силу 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»;

- ограничение размера максимальной переплаты 4-кратным размером суммы займа;

2017 - ограничение размера максимальной переплаты 3-кратным размером суммы займа;

- вступление в силу 230-ФЗ «О защите прав ... ФЛ при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности...»;

2019 - ограничение максимального размера процентной ставки по займу (1.5% в день);

- ограничение размера максимальной переплаты 2.5 размером суммы займа (с 28/01 по 30/06);

- ограничение размера максимальной переплаты 2-мя размерами суммы займа (с 01/07 по 31/12);

2020 - ограничение максимального размера процентной ставки по займу (1% в день / 365% в год);

- ограничение размера максимальной переплаты 1.5 размерами суммы займа;

- «кредитные каникулы» – возможность получить »каникулы» по выплатам до 6 месяцев с 04/04 по 30/09/2020;

- «исполнительные каникулы» - рассрочка до 2 лет по исполнительному производству с 20/07 по 30/09/2020;

- увеличение минимального размера собственных средств до 1 млн. рублей (с 01/07/2020);

2021 - увеличение минимального размера собственных средств до 2 млн. рублей (с 01/07/2021);

- запрет на взаимодействие с 3-ми лицами без их личного согласия (с 01/07/2021);

- присвоение УИД всем договорам кредита и займа (с 01/10/2021);

- тестирование неквалифицированных инвесторов (с 01/10/2021);

- 14-дневный период охлаждения для всех дополнительных услуг (с 30/12/2021)

**Нужны
ли ещё
изменения
и какие?**

	Offline займы	Online займы	POS-займы	Залоговые займы	Займы для МСБ
Регулирование займов	Типология займов («микро» и «иные») и связанные с этим требования				
				Ограничения по размерам займов	
				Ограничения по использованию залогов	
	Регулирование рассрочки «вне» 353-ФЗ			Регулирование «возвратного лизинга» «вне» 353-ФЗ	
Идентификация	Ограничения при упрощенной идентификации				
Доступ к данным	Ограничения на доступ к данным государственных информационных систем				
Взыскание	Ограничения на взыскание, оборот и списание долгов				
Финансы	Ограничения по бухгалтерскому учету и налогообложению				
	Ограничения при расчете экономических нормативов				
	Ограничения на взаимодействие с инвесторами				

*: регулирование непропорциональное избыточное неравенство арбитраж / примеры приведены см. в Приложении 2

Пропорциональное регулирование, стимулирующее развитие бизнеса

Регулирование, пропорциональное рискам, и стимулирующее использование лучших бизнес-практик и цифровых технологий*

Развитие регулирования, пропорционального рискам деятельности и объемам операций вне зависимости от типа субъекта деятельности

Стимулирование внедрения лучших бизнес-практик взаимодействия с пользователями финансовых услуг через использование в надзорной деятельности их «обратной связи»

Стимулирование внедрения цифровых технологий и пользования данными ГИС через установление более «мягких» ограничений к МФО (при их использовании)

Минимизация регуляторного неравенства и устранение избыточных требований

«Регуляторное неравенство»* = не создающее дополнительной ценности для пользователей услуг ограничение деятельности МФО по сравнению с другими МФИ или КО

«Избыточные требования»* = не создающие дополнительной ценности для пользователей услуг требования законодательства и/или регулирования, дублирующие друг друга

Постоянный анализ законодательства / регулирования / надзорной практики и обращений пользователей и поставщиков услуг

*: подробное изложение примеров - в Приложении 2

Проекты	Барьеры для МФО	Сроки внедрения	Отдача
ЕСИА	Стоимость подключения	Приемлемые	Высокая
СМЭВ / ГИС	Стоимость подключения	Долго	Нет данных
Система Быстрых Платежей	Тарифы	Быстро	Нет данных
Единая Биометрическая Система	Стоимость подключения	Долго	Нет данных
Маркетплейс	Вне проекта	Неприменимо	Неприменимо
Цифровой профиль	Стоимость подключения	Долго	Нет данных
Цифровое исполнительное производство	Стоимость подключения	Очень долго	Нет данных

Стратегия действий СРО «МиР» / цель – обеспечение доступности технологий для бизнеса

