

ПУБЛИЧНЫЕ МФК

ИТОГИ 2021 ГОДА И ПРОГНОЗЫ НА 2022 ГОД

1. ТЕНДЕНЦИИ МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА В 2021 ГОДУ

По данным, опубликованным Банком России, в 2021 году рынок МФО вернулся к допандемической динамике. В течение года наблюдалась реализация отложенного спроса на микрозаймы: темп роста портфеля в 2021 году соответствовал значениям 2019 года: в среднем 7–8% за квартал, 31,6% за год (в 2019 году – 29,5%). При этом основной прирост рынка обеспечили 32 МФО: прирост портфеля данных компаний за 2021 год составил около 90% от совокупного прироста портфеля рынка.

В 2021 году у МФО значительно выросли издержки на привлечения новых клиентов. Если медианный рост выручки за 2021 год составил 44,7%, то прибыль выросла только на 24,5%. Более высокий темп роста издержек в сравнении с выручкой связан в первую очередь с кратным ростом маркетинговых расходов.

В 2021 году продолжалась активная цифровизация рынка МФО: портфель и объем выдаваемых онлайн-микрозаймов выросли за год в два раза. В 2021 году более 70% всех договоров микрозайма было заключено дистанционно.

Доля NPL 90+ на конец 2021 года составила 29,5% (+0,6 п.п. за год). Стабильность показателя отчасти обеспечивается продажей задолженности.

Объем цессии в 2021 году в среднем составлял около 3% портфеля рынка ежеквартально (на уровне 2020 года). В течение 2021 года задолженность продавали около 220 МФО, то есть около 18% от общего числа организаций на рынке, при этом 60% объема реализованной задолженности приходится на МФК (в основном несколько крупных игроков).

В 2021 году произошло существенное изменение структуры финансирования МФО: доля привлеченных средств от физических лиц сократилась на 6 п.п., до 16%; от юридических лиц, не являющихся кредитными организациями, – на 14 п.п., до 39%. В то же время существенно вырос портфель привлеченных средств от банков: доля банковского финансирования в общей структуре привлеченных средств достигла 45%, при этом портфель привлеченных средств от банков с начала 2021 года в абсолютном выражении вырос в 2,5 раза.

2. ОЦЕНКА ТЕКУЩИХ РИСКОВ МИКРОФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ

В кризисные периоды одним из ключевых рисков являются невозможность рефинансирования в силу разных причин. Даже работающий и прибыльный бизнес может не справиться с потоком погашений без доступа к дополнительным заемным средствам.

По мнению ИК «Иволга Капитал» критических рисков рефинансирования эмитентов микрофинансовой отрасли на 2022 год нет. Крупнейшие МФО справились с потенциальным оттоком по прямым договорам займов краткосрочно повысив ставки. Несмотря на то, что стоимость выборки по банковским лимитам находилась на уровнях более 25% годовых для МФО, мы видим расширение интереса банков к отрасли в целом, новые имена начинают рассматривать для себя кредитование МФК. Однако ряду компаний предстоят погашения или оферты. Так, по облигациям «Онлайн Микрофинанс» (с поручительством МФК «Мани Мен») в 2022 году в марте пройдена оферта, выкуплено 69 944 облигации, совокупный размер выплат по облигациям МФК «Мани Мен» и «Онлайн Микрофинанс» на 2022 год (с учетом купонов) составляет 810 млн руб. что не выглядит чрезмерным в масштабах данной компании. «КарМани» предстоит пройти оферту по выпуску облигаций в июне 2022 года (объем выпуска в обращении 300 млн рублей, текущая ставка 14,5% годовых), погашение в октябре 2022 года (300 млн руб.) и амортизацию в июне, сентябре и декабре по 37,5 млн руб. каждый раз. Без учета предстоящей оферты сумма выплат компании по всем выпускам облигаций в 2022 году (с учетом купонов) составит около 630 млн рублей. «КарМани» имеет позитивный опыт прохождения оферт, скорее всего, у компании будет возможность предложить инвесторам рыночную ставку. С учетом, что сегмент работы «КарМани» подразумевает наиболее длинную оборачиваемость, компания должна быть наиболее чувствительна к волатильности кредитного плеча. Любое событие погашения/обязанности приобретения облигаций нужно рассматривать отдельно, исходя из всей полноты информации на его момент. Это касается всех без исключения эмитентов, не только сегмента МФО.

Отдельно стоит выделить кредитование со стороны зарубежных P2P платформ. Эти платформы (Mintos, Iuvo и др.) расположены в недружественных юрисдикциях, и выплаты по долгам оказались возможны лишь в лимите 10 млн рублей в месяц. Мы ожидаем полного разрыва отношений между российскими МФК и зарубежными платформами, текущие обязательства будут погашены в том или ином виде (форма будет зависеть от ограничительных мер), новых долгов из-за рубежа получено не будет. Однако компании смогли избежать валютного риска, как за счет заблаговременного хеджирования, так и за счет укрепления курса рубля в конце марта и начале апреля.

Среди анализируемых в данной статье эмитентов микрофинансовой отрасли валютный долг на P2P-платформе Mintos есть у Kviky (около 34 млн евро), Мокка (около 13,3 млн евро), «Лайм-Займ» (около 2,5 млн евро)¹. На текущий момент P2P площадки занимают конструктивную позицию и опасаются полного невозврата долга, что должно послужить стимулом для достижения договоренностей на взаимовыгодных условиях для всех участников таких сделок. Также заёмщиком Mintos выступает материнская компания холдинга IDF Eurasia (в который входит МФК «Мани Мен»), размер долга 108 млн евро, при этом заёмщиком выступают не российские структуры, а юридические лица, зарегистрированные в Казахстане, поэтому логистических проблем, скорее всего, нет.

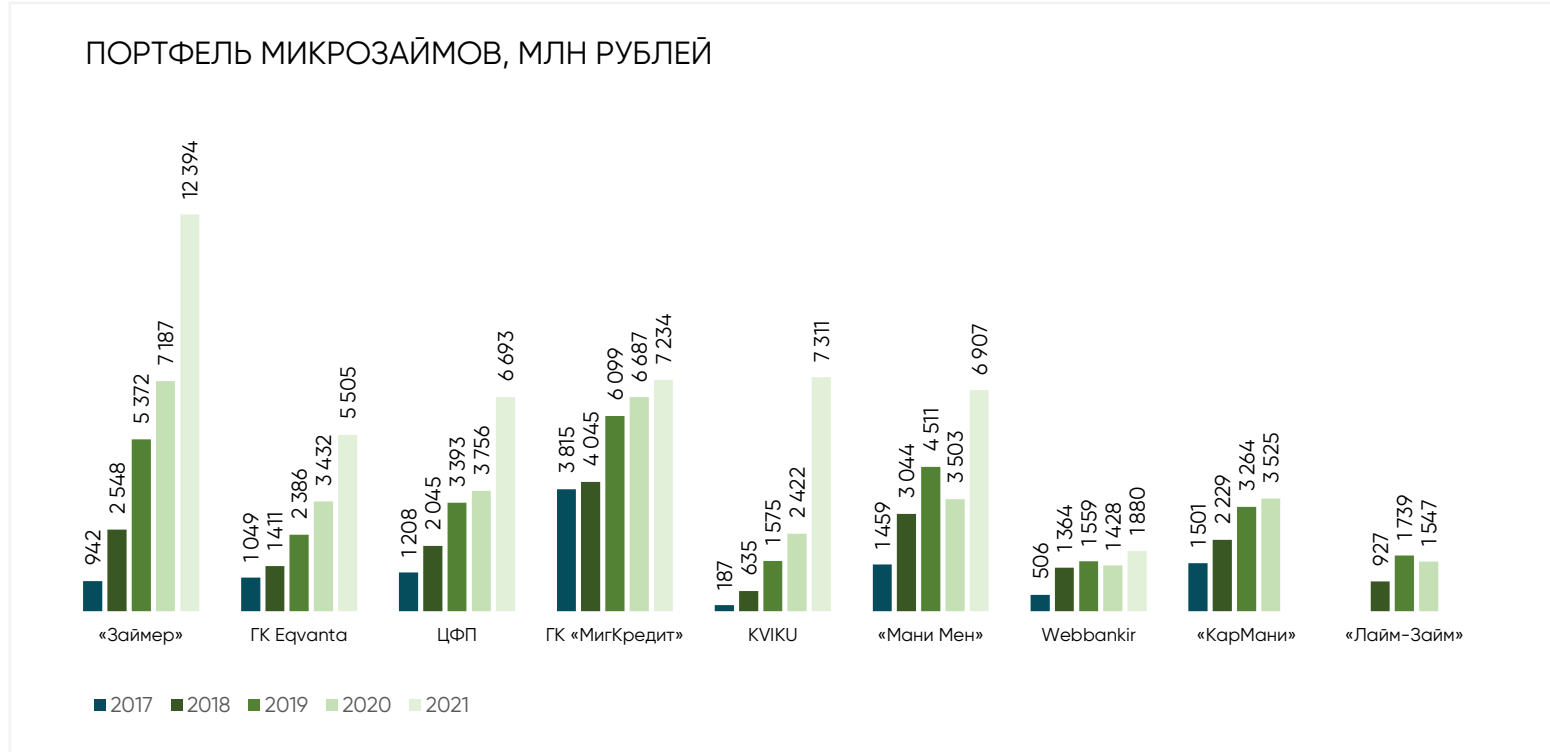
¹Источник: <https://www.mintos.com/en/statistics/loan-statistics/>

2. ОЦЕНКА ТЕКУЩИХ РИСКОВ МИКРОФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ

14 апреля 2022 года международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings понизило рейтинг казахстанской компании ТОО «МФО ОнлайнКазФинанс», входящей в холдинг IDF Eurasia, с В/В до CCC+/С. В качестве аргументов в пресс-релизе приводится ухудшение макро-экономической среды России (именно российские компании генерируют почти 70% выручки международного холдинга), существенную долю валютного долга компании при высокой волатильности курса валют. Вероятнее всего, понижение рейтинга казахстанской «сестры» носит политический характер.

ИК «Иволга Капитал» оценивает финансовое состояние всех компаний, предоставивших информацию о своих операционных показателях, как устойчивое к текущему кризису. Несмотря на то, что нет возможности оценить операционные показатели «КарМани», на наш взгляд, качество портфеля займов компании повысилось: за счет существенного роста стоимости легковых автомобилей, заемщики, скорее всего, не будут готовы рисковать машинами из-за относительно небольших долгов. Отрасль МФО характеризуется низкой консолидацией, наибольшим рискам подвержены небольшие компании с низким уровнем цифровизации и низким запасом капитала. Тем не менее, некоторые публичные МФО могут в 2022 году снизить как темпы роста, так и абсолютные финансовые показатели, на фоне ужесточения скоринга, роста дефолтности, роста стоимости фондирования и необходимости переориентации некоторых сегментов бизнеса.

3. БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИКРОФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ – ЭМИТЕНТОВ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ



Под размером портфеля имеется в виду совокупный объем микрозаймов по основному долгу, находящийся на балансе МФО на определенную дату (включая резервы и микрозаймы с просроченными платежами).

На 01.01.2022 г. нет данных по портфелю МФК «Кар-Мани», «Лайм-Займ», также в открытом доступе нет информации о портфеле МФК «Рево Технологии» (далее – Мокка).

Лидерство по размеру портфеля микрозаймов сохраняет «Займер», за год портфель компании вырос на 72,5%.

Самый существенный рост портфеля микрозаймов по итогу 2021 года демонстрирует портфель KvikU (МФК «ЭйрЛоанс»): он вырос втрое. Вдвое вырос портфель «Мани Мен».

Низкий показатель динамики портфеля наблюдается в ГК «МигКредит»², что связано с высокой активностью компании на рынке цессий, обусловленной хорошей конъюнктурой рынка, всего за 2021 год «МигКредит» реализовал займов с основным долгом на сумму около 3 млрд рублей (рост портфеля на 8% г/г).

² В данной статье под ГК «МигКредит» имеется ввиду МФК «МигКредит» и МКК «Папа Финанс», под ГК Eqvanta имеется ввиду МФК «Быстроденьги» и МКК «Турбозайм»

Если сравнивать динамику портфеля лидеров отрасли – эмитентов облигаций с динамикой показателя в целом по отрасли³, то стабильно в рынке и опережает рынок по росту данного показателя KvikU, МФК «Займер» и ГК Eqvanta. Важно отметить, что объём портфеля во многом зависит от того, какую политику работы с просроченной задолженностью использует компания: использует ли свой внутренний коллекшн или продаёт просроченный портфель по договору цессии.

По предоставленным компаниями данным о размере уступленной задолженности можно отметить, что существенную часть портфеля в 2021 году по договорам цессий уступили микрофинансовые компании «Мани Мен», «МигКредит» и Webbankir. Меньше всего к продажам «плохого долга» прибегали «Займер» и «ЦФП». Данные по компаниям «КарМани», «Лайм-Займ» и Мокка отсутствуют.

ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, Г/Г

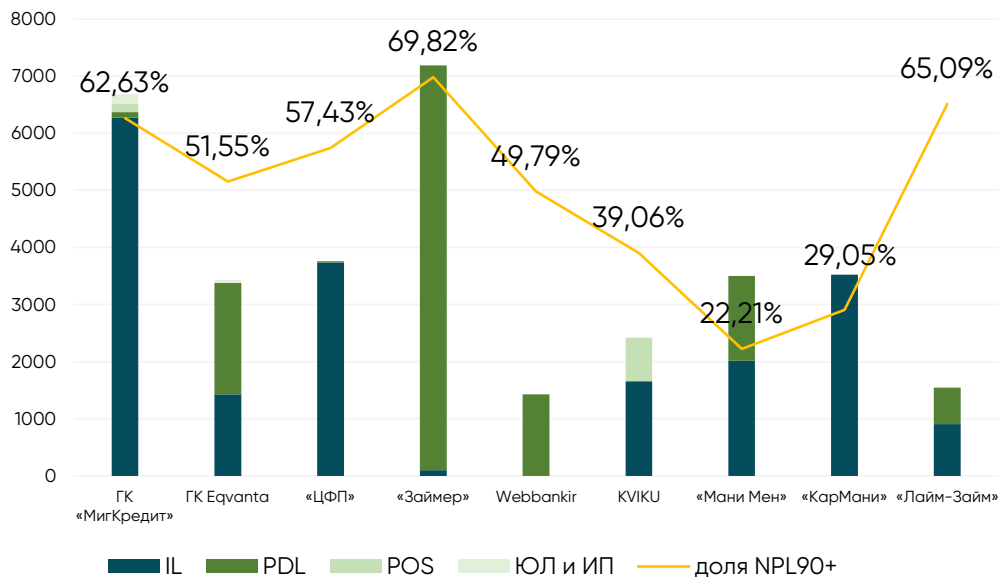
	2018	2019	2020	2021
ГК «МигКредит»	+6,0%	+50,8%	+9,6%	+8,2%
ГК Eqvanta	+34,5%	+69,1%	+43,8%	+60,4%
«ЦФП»	+69,3%	+65,9%	+10,7%	+78,2%
«Займер»	+170,4%	+110,8%	+33,8%	+72,5%
Webbankir	+169,6%	+14,3%	-8,4%	+31,7%
KVIKU	+239,4%	+148,0%	+53,8%	+201,9%
«Мани Мен»	+108,6%	+48,2%	-22,3%	+97,2%
«КарМани»	+48,5%	+46,4%	+8,0%	н/д
«Лайм-Займ»	н/д	+87,6%	-11,0%	н/д
РФ (отрасль в целом)	+35,2%	+29,5%	+17,5%	+31,7%

СУММА УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗА ПЕРИОД (ОД+%), МЛН РУБЛЕЙ

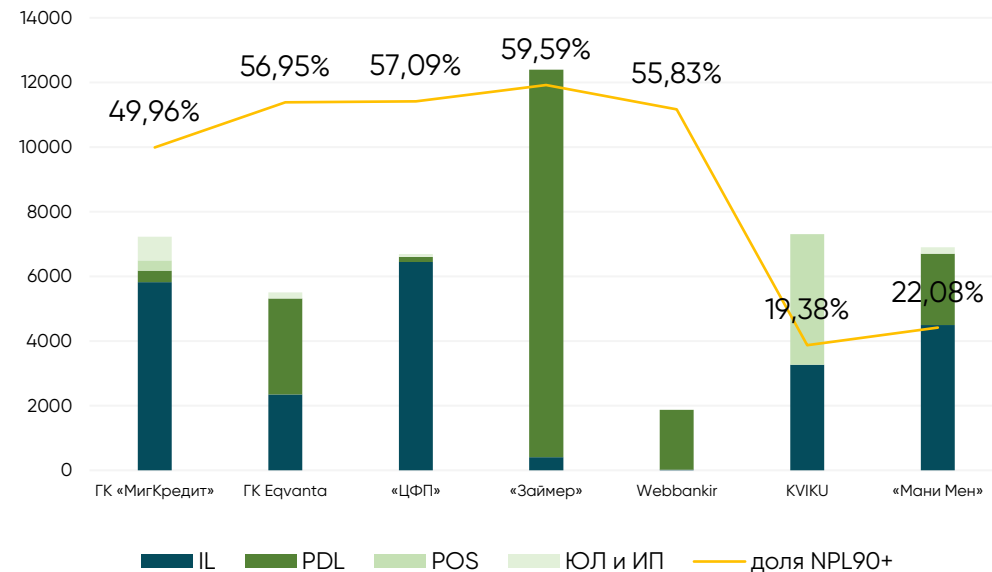
	2017	2018	2019	2020	2021	Доля от портфеля на 31.12.2021
ГК «МигКредит»	2 284,70	601,10	1 745,81	1 624,40	5 144,00	42,23%
в том числе по основному долгу	1 210,60	352,40	1 066,93	962,40	3 055,19	
ГК Eqvanta	5 056,14	4 984,09	4 262,09	1 245,61	1 556,04	13,63%
в том числе по основному долгу	2 044,50	1 917,78	1 810,65	622,35	750,10	
«ЦФП»	н/д	н/д	н/д	н/д	908,85	4,71%
в том числе по основному долгу	н/д	н/д	н/д	н/д	315,53	
«Займер»	0,00	0,00	60,77	1 582,77	1 127,38	3,70%
в том числе по основному долгу	0,00	0,00	18,05	576,51	467,18	
Webbankir	0,00	882,41	3 027,81	1 986,54	2 054,10	49,40%
в том числе по основному долгу	0,00	288,07	1 019,88	793,60	928,80	
KVIKU	0,00	209,59	364,71	1 689,46	2 383,97	13,23%
в том числе по основному долгу	0,00	106,34	139,33	581,18	967,48	
«Мани Мен»	2 425,08	0,00	947,99	11 097,98	8 455,33	54,61%
в том числе по основному долгу	693,33	0,00	320,34	3 929,30	3 771,64	

³ Источник данных по РФ: https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/mfo/mmt_2021/

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ НА 01.01.2021 Г.



СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ НА 01.01.2022 Г.



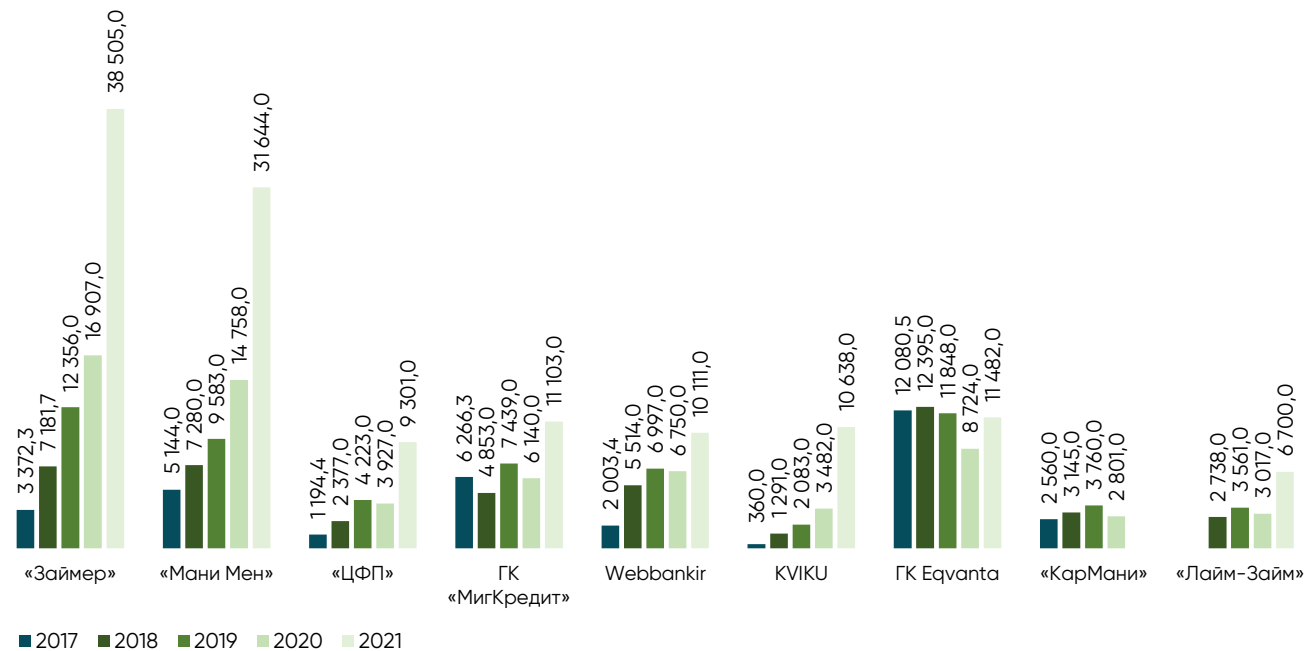
Структура портфелей микрофинансовых компаний выборки остается достаточно стабильной. Отметим можно Kviku: в портфеле увеличилась доля POS-займов (с 31% до 55%); и компанию МФК «Мани Мен», у которой доля PDL-займов в портфеле снизилась за год с 42% до 32%.

По доле просрочки на 90+ дней данные на 01.01.2022 не предоставлены компаниями МФК «КарМани», МФК «Лайм-Займ», Мокка. За 2021 год доля NPL 90+ существенно снизилась у ГК «МигКредит» (-12,6%), МФК «Займер» (-10,2%), Kviku (-19,7%). Немного увеличился данный показатель у ГК Eqvanta и МФК Webbankir.

Kviku и «Мани Мен» демонстрируют самый низкий уровень просроченной задолженности в портфеле микрозаймов из выборки.

Объем выдач вырос у всех компаний выборки. Лидером по объему выдач в 2021 году является МФК «Займер». Лучшая же динамика показателя у Kviku – за 2021 год компания выдала микрозаймов в 3 раза больше, чем за 2020 год. Хорошая динамика показателя у «Мани Мена» и «ЦФП», компании увеличили объем выдач более чем вдвое. Нет данных по объему выдач за 2021 год компании «КарМани». Объем выдач МФК «Лайм-Займ» за 2021 год указан на основании опубликованной эмитентом информации, и является наименьшим из выборки.

ОБЪЕМ ВЫДАЧ, МЛН РУБ.



ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, Г/Г

	2018	2019	2020	2021
«Займер»	+112,96%	+72,05%	+36,83%	+127,75%
«Мани Мен»	+41,52%	+31,63%	+54,00%	+114,42%
«ЦФП»	+99,01%	+77,66%	-7,01%	+136,85%
ГК «МигКредит»	-22,55%	+53,29%	-17,46%	+80,83%
Webbankir	+175,23%	+26,90%	-3,53%	+49,79%
KVIKU	+258,61%	+61,35%	+67,16%	+205,51%
ГК Eqvanta	+2,60%	-4,41%	-26,37%	+31,61%
«КарМани»	+22,85%	+19,55%	-25,51%	н/д
«Лайм-Займ»	н/д	+30,06%	-15,28%	+122,07%
РФ (отрасль в целом)	+28,79%	+25,70%	+0,64%	+49,55%

Объем выдач МФК «Займер», Kviku и «Мани Мен» растет динамичнее отрасли в целом. По ГК Eqvanta и МФК «КарМани» темпы роста объема выдач напротив стабильно ниже рынка, что может быть связано с альтернативной структурой выдач этих компаний: «КарМани» работает в сегменте залогового кредитования, а ГК «Eqvanta» имеет диверсифицированный портфель микрофинансовых продуктов.

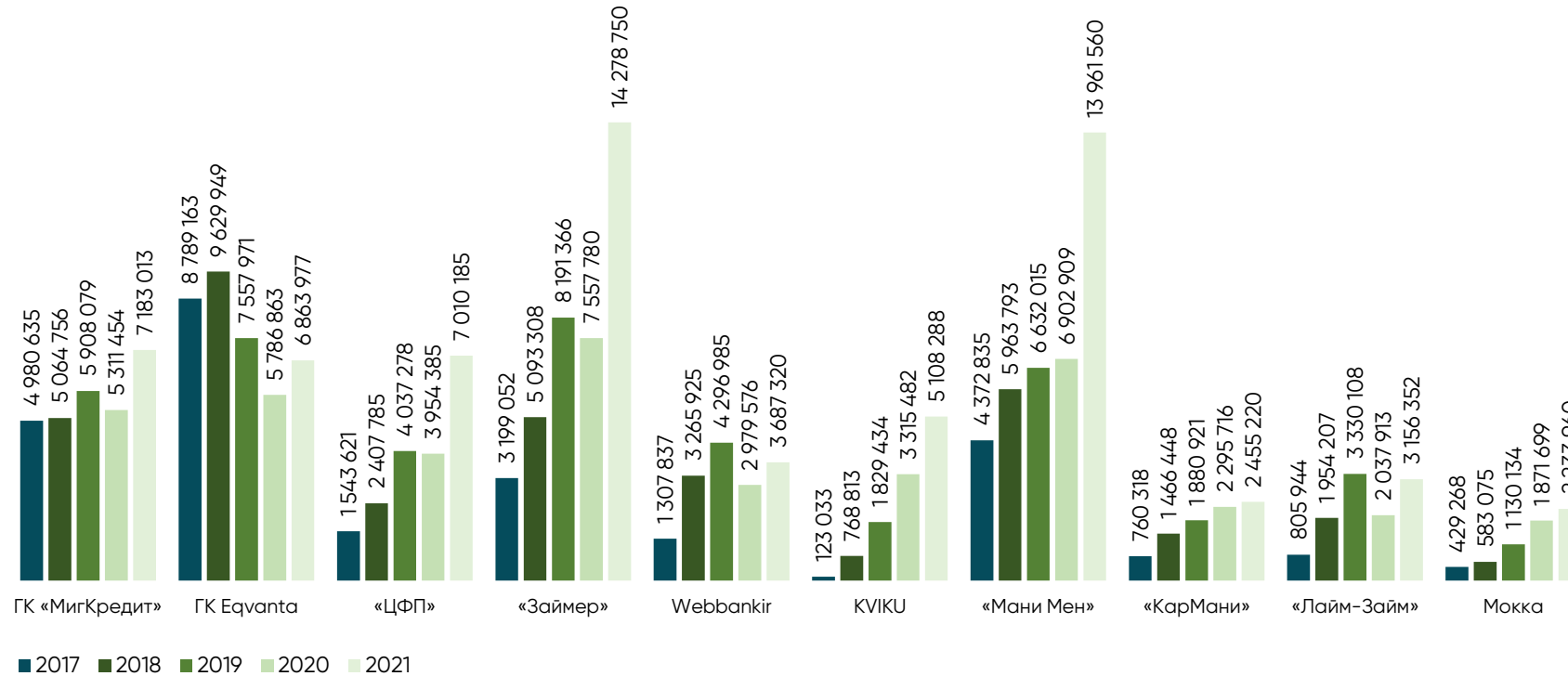
Наименование компании	PDL		2020 IL				PDL		2021 IL			
	online	offline	online	offline	POS	ЮЛ и ИП	online	offline	online	offline	POS	ЮЛ и ИП
ГК «МигКредит»	4,38%	-	24,15%	62,10%	4,33%	5,03%	17,42%	-	63,97%	-	5,24%	13,37%
ГК Eqvanta	52,16%	12,24%	6,53%	27,84%	-	1,23%	48,78%	9,72%	27,42%	13,77%	-	0,31%
«ЦФП»	0,63%	0,90%	22,65%	75,82%	-	-	3,34%	0,28%	76,86%	18,55%	-	0,97%
«Займер»	99,17%	-	0,83%	-	-	-	97,53%	-	2,47%	-	-	-
Webbankir	100,00%	-	0,00%	-	-	-	99,64%	-	0,30%	-	-	0,05%
KVIKU	-	-	69,62%	-	30,38%	-	-	-	44,53%	-	55,47%	-
«Мани Мен»	56,43%	-	43,57%	-	-	-	44,86%	-	55,14%	-	-	-
«КарМани»	-	-	100,00%	-	-	-	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
«Лайм-Займ»	40,93%	-	59,07%	-	-	-	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Анализируя структуру выданных займов хорошо видно, что компании, которые работали преимущественно в offline, поддерживают тренд отрасли по цифровизации. «МигКредит» в выдачах несколько увеличил долю PDL-займов и займов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. KvikU делает все больше акцент на POS-займах. «Мани Мен» наращивает долю IL-займов.

Ниже также представлена динамика средней суммы займа некоторых компаний из выборки. По PDL-займам средняя сумма займа увеличивается от года к году у «Займера», у остальных компаний сегмента средняя сумма займа существенно не меняется. У «Мани Мен» сумма по PDL-займу в среднем выше, чем у его конкурентов. По IL-займам средний чек выше всех у «МигКредита», у «Мани Мен» можно отметить снижение средней суммы IL-займа в последние 3 года (одновременно с увеличением доли таких займов в портфеле компании). Средний размер POS-займов KvikU и «МигКредита» в 2021 году существенно снизился.

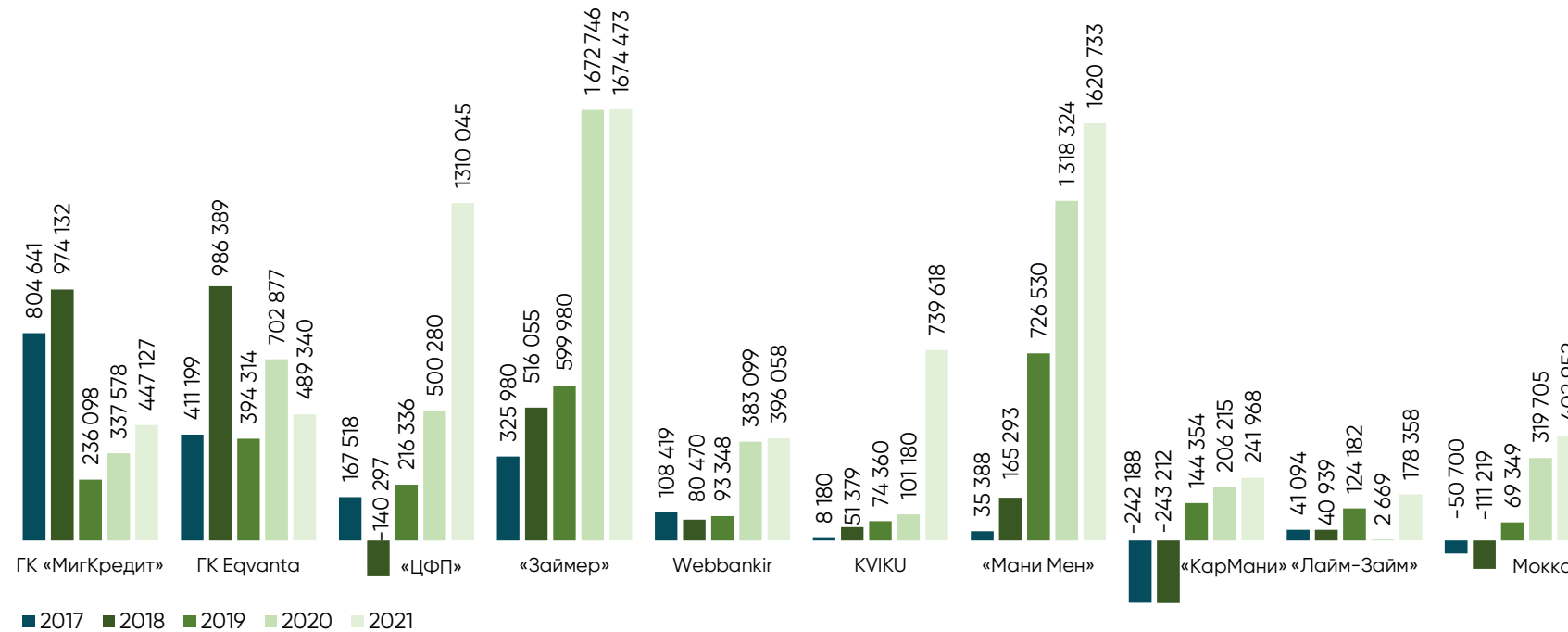
Наименование компании	средняя сумма PDL-займа, руб.					средняя сумма IL-займа, руб.					средняя сумма POS-займа, руб.				
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
ГК «МигКредит»	6 795,9	8 876,9	9 087,8	8 735,5	8 354,0	36 579,6	47 022,3	52 177,1	52 703,6	49 079,0	26 730	23 552	23 894	23 351	17 306
ГК Eqvanta	6 989,9	7 601,6	8 028,4	7 886,8	6 949,0	30 933,2	22 780,7	25 914,0	23 819,0	23 444,0	-	-	-	-	-
«ЦФП»	н/д	н/д	н/д	н/д	3 904,0	н/д	н/д	н/д	н/д	17 690,0	-	-	-	-	-
«Займер»	3 997,9	4 681,1	5 549,8	5 950,6	6 912,0	-	32 395,4	34 284,0	13 354,2	9 053,0	-	-	-	-	-
Webbankir	7 987,6	7 286,4	8 432,1	8 059,9	8 029,0	-	-	-	-	36 057,0	-	-	-	-	-
«Мани Мен»	11 228,1	12 500,4	13 600,9	13 893,6	11 944,0	56 774,6	59 658,4	57 897,2	27 289,3	17 610,0	-	-	-	-	-
KVIKU	-	-	-	-	-	11 516,0	9 795,0	9 297,0	10 010,0	7 908,0	10 314	10 910	12 780	16 450	10 935

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ МИКРОФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ, ТЫС. РУБ.



Существенный рост выручки за последние 12 месяцев отмечается у МФК «Мани Мен», «Займер» и «ЦФП». Наименьший прирост выручки у «КарМани», ГК Eqvanta и Мокка.

ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ МИКРОФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ, ТЫС. РУБ.



Чистая прибыль больше всего выросла у KvikU (+631%) и «ЦФП» (+162%).

«Лайм-Займ» также существенно нарастил чистую прибыль, но это скорее связано с очень низкой прибылью в 2020 году (всего 2,6 млн рублей).

Лидерами по чистой прибыли являются МФК «Займер» и «Мани Мен», самый низкий показатель из выборки – у «Лайм-Займа».

У ГК Eqvanta чистая прибыль в 2021 году сократилась на 30 % г/г.

Компания	31.12.2019		31.12.2020		31.12.2021	
	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA
ГК «МигКредит»	18,27%	8,11%	25,37%	10,02%	30,05%	11,68%
ГК Eqvanta	48,23%	16,79%	64,27%	28,89%	35,60%	18,27%
«ЦФП»	68,31%	13,52%	74,12%	23,10%	90,51%	32,71%
«Займер»	54,18%	37,64%	91,11%	62,32%	59,41%	36,50%
Webbankir	47,25%	9,55%	203,46%	40,36%	94,16%	29,50%
KVIKU	44,90%	6,89%	41,74%	6,01%	116,14%	16,81%
«Мани Мен»	97,99%	33,63%	77,83%	44,18%	66,25%	31,29%
«КарМани»	29,00%	5,05%	22,76%	5,49%	16,34%	5,49%
«Лайм-Займ»	41,00%	12,66%	0,73%	0,25%	39,05%	12,98%
Мокка	16,32%	2,67%	51,59%	8,67%	43,89%	8,33%

Компания	Доля прочих доходов в сумме прочих и чистых процентных доходов (после резервов)			
	2018	2019	2020	2021
ГК «МигКредит»	4,99%	16,80%	17,42%	26,76%
ГК Eqvanta	1,94%	21,56%	33,31%	27,69%
«ЦФП»	8,63%	10,31%	9,04%	14,08%
«Займер»	12,40%	45,21%	12,96%	2,96%
Webbankir	7,51%	9,84%	2,71%	2,47%
KVIKU	19,94%	59,43%	25,91%	23,42%
«Мани Мен»	10,58%	8,74%	11,61%	6,36%
«КарМани»	2,06%	9,20%	11,54%	14,82%
«Лайм-Займ»	6,07%	4,09%	19,05%	8,84%
Мокка	31,21%	31,84%	35,87%	48,99%

Лучшие показатели рентабельности – у МФК «ЦФП» и Webbankir.

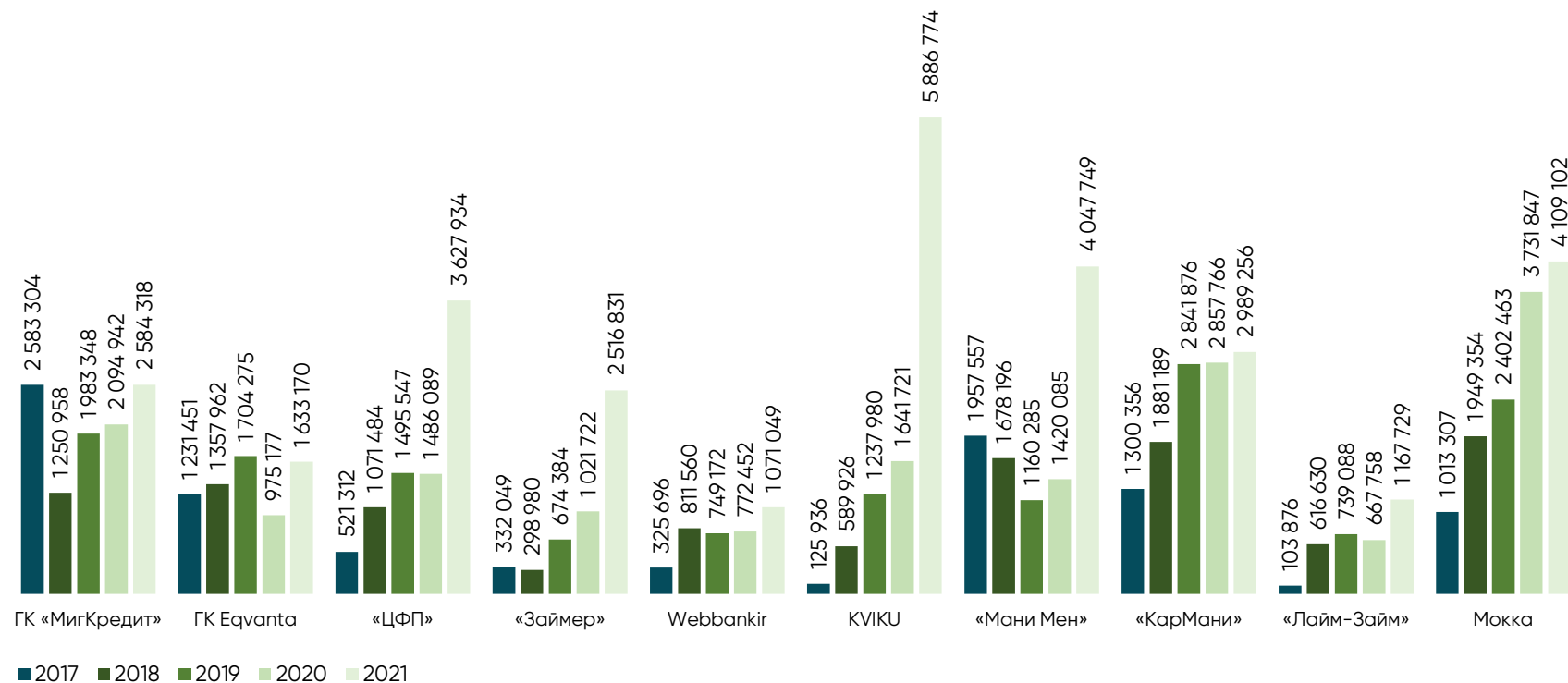
У «Займера» и «Мани Мена» также показатели рентабельности хорошие, но ввиду наибольшего размера собственного капитала, показатель рентабельности капитала ниже, чем у конкурентов.

Доля прочих доходов в сумме прочих доходов и чистых процентных доходов (с учетом резервов) наибольшая у Мокка. Это доходы от услуг смс-информирования, доходы по комиссии за предоставление денежных средств, неустойки и доходы от прочих услуг.

Также высока доля прочих доходов у ГК Eqvanta. ГК «Миг-Кредит», KvikU (у последней это в основном доходы от оказания консультационных услуг).

Менее всего зависят от прочих доходов «Займер», Webbankir и «Мани Мен».

ДИНАМИКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ МИКРОФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ, ТЫС. РУБ.



Данные по долгу, приведенные на диаграмме, учитывают совокупные обязательства компаний в соответствии с их бухгалтерской отчетностью (в том числе и кредиторская задолженность, и налоговые обязательства и прочее). За 2021 год наблюдается кратный рост обязательств у KvikU, «Мани Мен», «Займер» и «ЦФП» (на 258%, 185%, 146% и 144% соответственно). Отметим, что эти же компании лидируют по росту выручки по итогам 2021 года. Почти не изменился размер обязательств у «КарМани» (+5%) и Мокка (+10%).

Источник привлеченных средств	2021									
	«МигКредит»	ГК Eqvanta	«ЦФП»	«Займер»	Webbankir	KVIKU	«Мани Мен»	«КарМани»	«Лайм-Займ»	Мокка
Банки	0	313 420	900 000	0	0	502 888	915 000	0	0	1 721 625
Юридические лица, кроме банков	23 536	24 233	204 000	2 954	62 946	3 819 813	163 390	244 981	565 247	1 077 542
Индивидуальные предприниматели	48 843	0	53 300	215 479	72 425	126 231	29 629	0	9 633	0
Физические лица	1 085 174	180 076	446 344	246 695	377 221	276 501	349 433	1 299 263	44 989	134 199
Облигации	876 520	620 743	1 500 000	1 307 330	301 116	196 993	1 962 119	1 129 854	290 120	0
Кредиторская задолженность и проч.	404 192	242 099	354 073	639 659	146 769	870 794	331 673	1 268	116 966	555 794
Итого привлеченные средства	2 438 265	1 380 571	3 457 717	2 412 117	960 477	5 793 220	3 751 244	2 675 366	1 026 955	3 489 160
Банки	0,0%	22,7%	26,0%	0,0%	0,0%	8,7%	24,4%	0,0%	0,0%	49,3%
Юридические лица, кроме банков	1,0%	1,8%	5,9%	0,1%	6,6%	65,9%	4,4%	9,2%	55,0%	30,9%
Индивидуальные предприниматели	2,0%	0,0%	1,5%	8,9%	7,5%	2,2%	0,8%	0,0%	0,9%	0,0%
Физические лица	44,5%	13,0%	12,9%	10,2%	39,3%	4,8%	9,3%	48,6%	4,4%	3,8%
Облигации	35,9%	45,0%	43,4%	54,2%	31,4%	3,4%	52,3%	42,2%	28,3%	0,0%
Кредиторская задолженность и проч.	16,6%	17,5%	10,2%	26,5%	15,3%	15,0%	8,8%	0,0%	11,4%	15,9%

Наибольшая доля облигаций в привлеченных средствах у «Займера» и «Мани Мена», наименьшая – у KvikU и «Лайм-Займа» (не считая Мокка, которая пока не размещала облигаций, но зарегистрировала программу облигаций и решение о выпуске облигаций).

Банковские кредиты активно используют Мокка, ГК Eqvanta, «ЦФП» и «Мани Мен».

ГК «МигКредит», Webbankir и «КарМани» преимущественно используют для финансирования своей деятельности займы от физических лиц.

Займы юридических лиц имеют большую долю в обязательствах KvikU, «Лайм-Займ» и Мокка и, скорее всего, это валютный долг, привлеченный через P2P-платформу Mintos, так как именно по данным компаниям по указанной ссылке имеется информация о задолженности. В текущей геополитической ситуации это, безусловно, фактор риска. KvikU постоянно находится в контакте с представителями p2p платформы и ищет пути погашения задолженности. Часть долга компании заехдживрована через преждевременные покупки валюты, а также в 2021 году компанией был куплен опцион на 25 млн евро для дополнительного хеджирования валютного риска.

Компания	ISIN		2022				ИТОГО 2022	2023				ИТОГО 2023
			1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
«МигКредит»	RU000A100GK0	номинал	44 632 523	45 079 295	0	0	89 711 818	0	0	0,00	0,00	0,00
		купон	2 975 502	1 219 688	0	0	4 195 190	0	0	0,00	0,00	0,00
	RU000A103DA2	номинал	0	0	96 000 000	96 000 000	192 000 000	96 000 000	96 000 000	96 000 000	128 000 000	416 000 000
		купон	24 168 000	24 168 000	23 200 000	20 296 000	91 832 000	17 400 000	14 496 000	11 600 000	10 952 000	54 448 000
	ИТОГО		71 776 025	70 466 983	119 200 000	116 296 000	377 739 008	113 400 000	110 496 000	107 600 000	138 952 000	470 448 000
ГК Eqvanta	RU000A101483	номинал	20 000 000	60 000 000	40 000 000	110 000 000	230 000 000	0	0	0	0	0
		купон	8 808 000	7 760 000	5 392 000	2 368 000	24 328 000	0	0	0	0	0
	RU000A102ZT7	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	12 576 000	12 576 000	12 576 000	12 576 000	50 304 000	12 576 000	12 576 000	12 576 000	16 768 000	54 496 000
	ИТОГО		41 384 000	80 336 000	57 968 000	124 944 000	304 632 000	12 576 000	12 576 000	12 576 000	16 768 000	54 496 000
«ЦФП»	RU000A102T55	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	16 650 000	16 650 000	16 650 000	16 650 000	66 600 000	16 650 000	16 650 000	16 650 000	16 650 000	66 600 000
	RU000A103GL2	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	32 040 000	32 040 000	32 040 000	32 040 000	128 160 000	32 040 000	32 040 000	32 040 000	32 040 000	128 160 000
	ИТОГО		48 690 000	48 690 000	48 690 000	48 690 000	194 760 000	48 690 000	48 690 000	48 690 000	48 690 000	194 760 000
«Займер»	RU000A102TL7	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000
	RU000A103CW8	номинал	0	0	0	0	0	0	0	124 950 000	124 950 000	249 900 000
		купон	15 720 000	15 720 000	15 720 000	20 960 000	68 120 000	15 720 000	15 720 000	15 285 000	11 790 000	58 515 000
RU000A103QJ5	номинал	0	0	0	0	0	0	83 250 000	83 250 000	83 250 000	249 750 000	
	купон	15 660 000	15 660 000	15 660 000	15 660 000	62 640 000	15 660 000	14 790 000	12 180 000	9 570 000	52 200 000	
	ИТОГО		40 812 000	40 812 000	40 812 000	46 052 000	168 488 000	40 812 000	123 192 000	245 097 000	238 992 000	648 093 000
Webbankir	RU000A103F43	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000
	ИТОГО		9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	9 432 000	37 728 000
KVIKU	RU000A1043L7	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	6 592 251	6 592 251	6 592 251	6 592 251	26 369 002	6 592 251	6 592 251	6 592 251	6 592 251	26 369 002
	ИТОГО		6 592 251	6 592 251	6 592 251	6 592 251	26 369 002	6 592 251	6 592 251	6 592 251	6 592 251	26 369 002
«Мани Мен»	RU000A103PS8	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		купон	60 420 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	241 680 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	241 680 000
	ИТОГО		60 420 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	241 680 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	60 420 000	241 680 000
«КарМани»	RU000A0ZYAQ7	номинал	0	0	0	300 000 000	300 000 000	0	0	0	0	0
		купон	10 701 000	10 701 000	10 701 000	3 567 000	35 670 000	0	0	0	0	0
	RU000A0ZZ1F6	номинал	0	оферта 10.06.2022	0	0	0	0	300 000 000	0	0	300 000 000
		купон	7 392 000	11 088 000	0	0	18 480 000	0	0	0	0	0
RU000A1014P9	номинал	25 000 000	37 500 000	37 500 000	37 500 000	137 500 000	0	0	0	0	0	
	купон	5 257 500	4 297 500	2 865 000	1 432 500	13 852 500	0	0	0	0	0	
RU000A103R98	номинал	40 000 000	0	40 000 000	0	80 000 000	40 000 000	0	40 000 000	0	80 000 000	
	купон	12 576 000	11 316 000	11 316 000	10 056 000	45 264 000	10 056 000	8 808 000	8 808 000	7 548 000	35 220 000	
	ИТОГО		100 926 500	74 902 500	102 382 000	352 555 500	630 766 500	50 056 000	308 808 000	48 808 000	7 548 000	415 220 000
«Лайм-Займ»	RU000A104AX8	номинал	0	30 000 000	0	30 000 000	60 000 000	0	30 000 000	0	30 000 000	60 000 000
		купон	12 528 000	12 528 000	11 274 000	11 274 000	47 604 000	10 023 000	10 023 000	8 769 000	8 769 000	37 584 000
	ИТОГО		12 528 000	42 528 000	11 274 000	41 274 000	107 604 000	10 023 000	40 023 000	8 769 000	38 769 000	97 584 000

Больше всего выплат по облигациям в 2022 году предстоит сделать «КарМани». При этом таблица не учитывает сумму оферты по выпуску КарМаниБ2 (RU000A0ZZ1F6, сумма облигаций в обращении по номиналу 300 млн руб.), которая состоится 10.06.2022 г. и будет сопровождаться определением купонной ставки на последующие купонные периоды (текущий купон 14,5% годовых). Также в связи с офертой по данному выпуску в таблице нет информации по суммам купона после оферты, дата погашения выпуска – 10.05.2023 г.

Компания	ISIN		2022				ИТОГО 2022	2023				ИТОГО 2023	
«Онлайн Микрофинанс»	RU000A103406	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		купон	15 405 000	15 405 000	15 405 000	15 405 000	61 620 000	15 405 000	15 405 000	15 405 000	15 405 000	61 620 000	
	RU000A102CZ3	номинал	0	0	0	0	0	0	0	0	700 000 000	700 000 000	
		купон	21 567 000	21 567 000	21 567 000	21 567 000	86 268 000	21 567 000	21 567 000	21 567 000	14 378 000	79 079 000	
	RU000A100CT0	номинал	0	300 000 000	0	0	300 000 000	0	0	0	0	0	
		купон	9 537 000	9 537 000	0	0	19 074 000	0	0	0	0	0	
	RU000A101JF2	номинал	69 944 000	0	0	0	69 944 000	238 111 000	0	0	0	238 111 000	
		купон	9 563 217	7 336 200	7 336 200	7 336 200	31 571 817	8 314 836	0	0	0	8 314 836	
	ИТОГО			126 016 217	353 845 200	44 308 200	44 308 200	568 477 817	283 397 836	36 972 000	36 972 000	729 783 000	1 087 124 836

Меньше всего выплат в ближайшей перспективе – у Webbankir и Kviku, так как у компаний всего по одному облигационному займу небольшого объема, размещенных относительно недавно. В 2023 году «Займер» и «МигКредит» должны будут сделать выплат по облигациям больше своих конкурентов.

Если рассматривать «Мани Мен» в связке с «Онлайн Микрофинанс» (ввиду того, что компании входят в одну группу и «Мани Мен» выступает поручителем по облигациям «Онлайн Микрофинанс»), то стоит отметить, что большой объем выплат предстоит сделать в 2022 и 2023 годах этим компаниям.

Отношение суммы обязательств к размеру собственного капитала компании подтверждает наименьший уровень закредитованности у МФК «Займер»: обязательства компании остаются меньше суммы ее собственного капитала. У ГК Eqvanta сумма обязательств и собственного капитала почти равны. И «Займер», и ГК Eqvanta имеют самую существенную долю собственного капитала в активах компании (57 и 48% соответственно). У Kviku, Мокка и «Лайм-Займа» обязательства существенно превышают капитал, а доля капитала в активах наименьшая.

Компания	Обязательства / капитал, %					Капитал / активы, %				
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
ГК «МигКредит»	242,89%	100,25%	148,34%	158,16%	156,46%	29,16%	49,94%	40,29%	38,74%	38,99%
ГК Eqvanta	169,04%	197,33%	179,94%	78,65%	108,22%	37,17%	33,63%	35,72%	55,98%	48,03%
«ЦФП»	158,54%	513,86%	352,02%	160,64%	184,17%	38,68%	16,29%	22,12%	38,37%	35,19%
«Займер»	85,65%	36,54%	48,30%	44,90%	74,87%	34,70%	39,51%	101,36%	69,02%	57,18%
Webbankir	270,46%	403,98%	385,69%	423,64%	162,55%	26,99%	19,84%	20,59%	19,10%	38,09%
KVIKU	158,30%	459,30%	610,46%	582,15%	593,65%	38,71%	17,88%	14,08%	14,66%	14,42%
«Мани Мен»	919,56%	443,77%	105,03%	62,20%	155,11%	9,81%	18,39%	48,77%	61,65%	39,20%
«КарМани»	301,85%	526,08%	445,51%	243,40%	167,18%	24,89%	15,97%	18,33%	29,12%	37,43%
«Лайм-Займ»	54,72%	256,12%	202,52%	181,65%	213,88%	64,63%	28,08%	33,06%	35,51%	31,86%
Мокка	777,68%	500,10%	522,42%	478,70%	388,96%	11,39%	16,66%	16,07%	27,78%	20,45%

Все компании выборки соблюдают требования Банка России по обязательным нормативам:

Компания	31.12.2020				31.12.2021			
	НМФК 1 ⁴	НМФК 2	НМФК 3	НМФК 4	НМФК 1	НМФК 2	НМФК 3	НМФК 4
ГК «МигКредит»	31,15%	163,24%	14,26%	14,26%	34,52%	200,81%	16,15%	16,15%
ГК Eqvanta	25,16%	391,87%	1,01%	0,05%	17,92%	198,54%	7,87%	8,06%
«ЦФП»	18,22%	189,74%	0,04%	0,00%	16,60%	207,03%	8,71%	8,71%
«Займер»	53,27%	558,04%	9,74%	9,74%	41,52%	679,59%	9,38%	9,48%
Webbankir	6,74%	164,99%	0,04%	0,00%	12,25%	396,95%	0,05%	0,00%
KVIKU	11,18%	949,24%	0,12%	0,12%	15,17%	599,04%	0,04%	0,04%
«Мани Мен»	34,13%	205,46%	1,77%	0,56%	21,83%	227,84%	9,36%	9,40%
Норматив	≥6%	≥100%	≤25%	≤20%	≥6%	≥100%	≤25%	≤20%

⁴ НМФК 1 – норматив достаточности собственных средств

НМФК 2 – норматив ликвидности

НМФК 3 – максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков

НМФК 4 – максимальный размер риска на связанное с микрофинансовой компанией лицо (группу связанных с микрофинансовой компанией лиц)

Все рассматриваемые в статье микрофинансовые компании на текущий момент имеют кредитный рейтинг. Наивысший кредитный рейтинг из выборки у Мокка: ruBBB- с позитивным прогнозом. У МФК «Мани Мен» такой же уровень рейтинга со стабильным прогнозом. Самый низкий рейтинг у МФК «Лайм-Займ».

Компания	Рейтинг	Рейтинговое агентство	Дата рейтинга	Ссылка на пресс-релиз	Аудитор годовой бух. (фин.) отчетности за 2021	Место аудитора в рейтинге RAEX
«МигКредит»	ruBB	Эксперт РА	20.07.2021	https://raexpert.ru/releases/2021/jul20a	АО «АКГ «РБС»	н/д
	BB-(RU)	АКРА	24.01.2022	https://www.acra-ratings.ru/press-releases/3129/		
ГК Eqvanta	ruBB	Эксперт РА	02.08.2021	https://www.raexpert.ru/releases/2021/aug02	ООО «Аудит-Эскорт»	39
«ЦФП»	ruBB-	Эксперт РА	10.08.2021	https://www.raexpert.ru/releases/2021/aug10a	ООО «ФинЭкспертиза»	7
«Займер»	ruBB	Эксперт РА	09.03.2022	https://www.raexpert.ru/releases/2022/mar09	ООО «Аудит-Эскорт»	39
Webbankir	ruBB-	Эксперт РА	07.04.2022	https://raexpert.ru/releases/2022/apr07c	ООО «ФинЭкспертиза»	7
KVIKU	ruBB	Эксперт РА	15.11.2021	https://raexpert.ru/releases/2021/nov15	ООО «ФБК»	6
«Мани Мен»	ruBBB-	Эксперт РА	18.10.2021	https://www.raexpert.ru/releases/2021/oct18	ООО «ФинЭкспертиза»	7
«КарМани»	ruBB-	Эксперт РА	11.01.2022	https://www.raexpert.ru/releases/2022/jan11a	ООО «ФинЭкспертиза»	7
«Лайм-Займ»	ruB	Эксперт РА	15.12.2021	https://raexpert.ru/releases/2021/dec15a	ООО «РБ ИАС»	н/д
Мокка	ruBBB-	Эксперт РА	12.08.2021	https://raexpert.ru/releases/2021/aug12d	Юникон (АО)	5

По состоянию на 11.04.2022 г. доходности к погашению облигаций микрофинансовых компаний находятся в диапазоне 30–37%.

КАРТА РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ МФО



С момента открытия торгов корпоративными облигациями 28 марта 2022 года по 8 апреля 2022 наименьший объем торгов наблюдался в облигациях Мани Мен, наибольший объем сделок – по облигациям КарманиБ03 (ISIN RU000A0ZYAQ7).

	Займер, 01 (300 млн р.)		Займер, 02 (500 млн р.)		Займер, 03 (500 млн р.)		МаниМен 03 (2000 млн р.)		Бденьги1Р1 (210 млн р.)		Бденьги-02 (400 млн р.)		МигКр 01МС (45,1 млн р.)		МигКр 01К (800 млн р.)	
	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс.руб.
08.04.2022	27	541,83	53	713,73	32	283,46	4	7,92	67	231,14	23	888,06	48	101,92	22	300,43
07.04.2022	17	602,92	45	1120,61	12	293,92	4	15,83	47	280,91	15	146,38	74	74,57	12	174,43
06.04.2022	51	241,54	56	1131,65	19	90,71	4	33,12	53	237,27	3	81,75	57	60,75	1	1,60
05.04.2022	75	573,91	33	313,90	5	17,37	2	4,38	77	668,16	15	184,41	84	65,11	15	93,59
04.04.2022	36	144,37	31	305,33	19	98,76	2	1,77	101	822,71	14	307,75	121	131,53	16	236,02
01.04.2022	66	1076,01	23	161,89	13	51,30	0	-	111	974,35	53	981,40	96	135,65	9	72,07
31.03.2022	92	1406,13	88	973,47	19	428,54	5	27,99	126	2180,22	59	786,28	171	407,51	11	101,66
30.03.2022	69	534,41	32	860,33	51	796,11	12	67,35	93	620,26	45	506,29	144	145,53	53	398,30
29.03.2022	141	1239,43	10	34,89	36	510,45	5	59,20	167	1547,66	33	939,79	149	155,61	79	596,10
28.03.2022	79	832,94	35	606,84	49	840,08	12	470,21	233	2084,21	44	1086,75	204	561,27	0	-
ИТОГО	653	7 193,51	406	6 222,63	255	3 410,70	50	687,77	1 075	9 646,88	304	5 908, 87	1 148	1 839,45	218	1 974,19

	МФК ЦФПО01 (500 млн р.)		МФК ЦФПО02 (1000 млн р.)		ВЭББАНКИР, 01 (300 млн р.)		Кviku 1P1 (201,8 млн р.)		ЛаймЗайм 01 (300 млн р.)		КарМани 01 (360 млн р.)		КарМаниБ2 (300 млн р.)		КарМаниБ03 (300 млн р.)	
	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Объем, тыс.руб.
08.04.2022	27	147,09	17	165,61	11	127,00	155	623,34	18	313,57	20	341,37	20	341,37	63	256,17
07.04.2022	10	21,16	11	53,07	61	1134,49	106	185,93	14	94,03	31	880,48	31	880,48	56	23,05
06.04.2022	10	45,56	45	1664,82	27	788,11	180	272,40	27	728,91	4	89,30	4	89,30	47	219,72
05.04.2022	10	70,98	62	699,68	75	695,21	81	153,59	31	768,81	1	1,46	1	1,46	94	337,50
04.04.2022	79	1619,76	47	379,81	88	975,47	89	204,49	47	1420,73	20	1364,62	20	1364,62	111	866,93
01.04.2022	30	2055,72	38	486,61	15	285,22	3	6,76	37	691,30	24	1390,17	24	1390,17	67	785,25
31.03.2022	40	282,96	58	656,72	44	247,87	38	281,20	71	611,19	33	255,18	33	255,18	95	1182,78
30.03.2022	60	3202,32	73	2939,50	32	251,82	39	210,42	64	273,20	25	229,21	25	229,21	118	920,92
29.03.2022	22	78,86	25	237,39	4	7,66	12	79,85	17	347,84	9	247,03	9	247,03	121	774,93
28.03.2022	41	183,29	36	337,15	28	251,15	24	108,95	39	282,45	21	53,22	21	53,22	217	3175,01
ИТОГО	329	7 707,70	412	7 620,36	385	4 764,00	727	2 126,92	365	5 532,05	188	4 852,03	188	4 852,03	989	8 519,21

РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ РФ ПОСЛЕ 24 ФЕВРАЛЯ 2022 ГОДА

ГЛАЗАМИ КРУПНЕЙШИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «БЫСТРОДЕНЬГИ»

Ситуация на рынке привлечения инвестиционных займов для МФО, по мнению МФК «Быстроденьги», выглядит неопределенно с момента ухудшения внешнеполитической ситуации. Компаниям отрасли пришлось, вслед за изменениями ключевой ставки, резко поднять ставки привлечения – процентная ставка в МФК «Быстроденьги» на 8 апреля 2022 г. составляет 23% годовых на 6 месяцев. Однако, конкурировать приходится с Банками, которые также увеличили ставки по накопительным продуктам на короткие сроки и имеют дополнительные преимущества в виде страховки АСВ и отмены налога на вклады до 2023 г. Тем не менее, за период с марта 2022г.

МФК «Быстроденьги» нарастила свой портфель финансирования от частных инвесторов и отток ранее размещенных средств был представлен единичными кейсами по всей базе инвесторов. Валютных обязательств у Компании нет.

МФК «Быстроденьги» также отмечает снижение стоимости привлечения клиентов на 15-20% в зависимости от каналов привлечения и брендов ГК Eqvanta. В марте 2022 г. все основные конкуренты снизили оффер на привлечение по ключевому каналу CPA (от 15 до 40% от оффера февраля).

От закрытия социальных сетей Компания пострадала не сильно, т.к. трафик с социальных сетей у нее сосредоточен на VK.

Рынок цессий сейчас находится в позиции «ожидания», одни ждут, что цены на рынке вернутся на уровень 2021 г., другие ждут стабилизации ситуации. Многие коллекторские агентства приостановили покупку портфелей из-за иностранных инвестиций, а также из-за возможных ограничений по возврату задолженности в принудительном порядке (исполнительное производство). По данным торговых площадок количество покупателей снизилось практически в 3 раза, при этом МФО и банки увеличили объем портфелей почти в 2 раза в первом квартале 2022 года по отношению к аналогичному периоду 2021 г. Количество успешных сделок существенно сократилось, только 30-40% из предложенных портфелей были проданы. Цены портфелей МФО и Банков в первые месяцы 2022 г. по отношению к 2021 г. снизилась на 20-30%.

Если говорить о МФК «Быстроденьги», то в первом квартале средняя цена портфелей снизилась на 1,5% п.п. по отношению к первому кварталу 2021 г. Все запланированные сделки состоялись.

По многим прогнозам, МФО будут продавать чаще и «моложе» портфели, особенно это касается мелких МФО, так как нет стабильного финансирования, предпосылок к увеличению цен до уровня цен 2022 г. пока нет.

Стратегия МФК «Быстроденьги» предполагает рост выдач в 2022 году, основным драйвером которого классически являются новые клиенты. Соответственно, доля новых клиентов Компании незначительно растет по отношению к повторным. По скоринговым оценкам нового входящего потока наблюдается повышение качества клиентов, что косвенно говорит о перетоке в продукты МФО бывших банковских клиентов, лишившихся возможности в кризис получать кредиты в банках по ряду причин.



Яков Ромашкин

Финансовый директор
ГК «Eqvanta»

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ВЭББАНКИР»

МФК «ВЭББАНКИР» ожидает увеличения спроса на услуги МФО, но при этом качество заемщиков может также снизиться.

На текущий момент примерно 20% выдач МФК «ВЭББАНКИР» в количестве приходится на новых заемщиков, Компания отмечает хорошую доходность портфеля и снижение расходов на привлечение новых заемщиков. Стоимость привлечения клиентов снизилась в 2+ раза, поскольку многие игроки на рынке снизили привлечение новых заемщиков. Это очень повышает доходность, поскольку стоимость новых клиентов – основной расход Компании, до спецоперации на Украине он составлял более 50% всех расходов. Существенного перетока банковский клиентов пока не наблюдается, но он возможен.

Закрытие популярных социальных сетей никак не повлияло на деятельность Компании, так как ВЭББАНКИР, как и все основные игроки рынка, всегда покупает заемщиков через CPA сети + немного из контекста.

По ожиданиям МФК «ВЭББАНКИР» просрочка может вырасти, особенно по длинным микрозаймам (более месяца). По мнению Компании модель PDL в текущей ситуации будет более удачной, так как данные займы короче и позволяют быстрее реагировать на происходящее, меняя скоринг. Также онлайн-модель, по мнению Компании, удачнее офлайн модели, причем не только из-за более низких расходов, удобства для клиентов, но и по причине большей гибкости с точки зрения продуктов: очень легко и быстро менять продукт, корректировать его составляющие, в то время как в офлайне надо учить персонал, менять KPIs, делать контроль – при продуктовых изменениях.

Конкуренция останется высокой, все сильные игроки останутся на рынке.

Регулирование ослабляется в период кризиса – мера поддержки со стороны государства, это важный плюс для МФО. МФК «ВЭББАНКИР» выделяет следующие важные принятые или возможные меры Банка России для поддержки финансовых компаний, в частности МФО:

- перенос снижения максимальной дневной ставки по микрозаймам до 0,8% и максимальной суммы всех платежей по микрозайму до 1,3X;
- перенос ввода макропруденциальных лимитов;
- остановку проверок ЦБ.

У МФК «ВЭББАНКИР» нет и не было валютных обязательств. Проблем с фондированием Компания не испытывает, использует хорошие ставки для розничных инвесторов, сохраняет и увеличивает лимиты в Банках.

Бизнес Компания ведет только в России – одно бессменное юридическое лицо 10 лет с начала деятельности Компании в 2012. Все собственники – резиденты РФ, напрямую владеют долями в МФК «ВЭББАНКИР». Один собственник – имеет свою долю через свое российское юр. лицо (не оффшор).



Андрей Пономарев

Генеральный директор
МФК «ВЭББАНКИР»

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ЗАЙМЕР»

МФК «Займер» на текущий момент не наблюдает значительного изменения спроса на услуги компании. Среди новых клиентов приток банковских заемщиков пока небольшой.

По мнению топ-менеджмента Компании, уровень просрочки ожидаемо увеличится, что, как показывает опыт, характерно для периода кризиса. Однако подобные «скачки» чаще всего носят временный характер, и уровень дефолта возвращается на прежние значения вместе с адаптацией населения к сложившейся экономической ситуации в стране. В Компании ожидают наибольший рост просрочки в более пострадавших от санкций сегментах – где в связи с уходом с рынка крупных зарубежных игроков, сильно вырастет безработица.

Большая часть микрофинансовых организаций имеет гибкую дифференцированную систему скоринга (оценки) потенциального заемщика. Благодаря этому возможно точечное принятие решения по одобрению/отказу потенциальному клиенту в получении займа. Также кредитный уровень риска можно регулировать лимитной политикой. На текущий момент Компания не внесла в свою кредитную политику каких-либо существенных изменений по повторным клиентам, однако оценку новых заемщиков в части уровня их риска немного ужесточила. Потенциально с рынка могут уйти наиболее слабые игроки, однако этот тренд на рынке МФО справедлив последние несколько лет и происходит по абсолютно разным причинам. Крупные игроки пройдут данный кризис и, в целом, конкурентная среда не претерпит сильных изменений.

Текущая ситуация достаточно сильно нарушила планы регулирования рынка МФО. На данный момент нет понимания сроков введения новых требований по ставке и размеру переплат. Но зато есть понимание, что ЦБ РФ нацелен помочь финансовому рынку максимально без потерь преодолеть очередной сложный период. Это проявляется и в послаблениях надзорных проверок, требований к соблюдению нормативов, что безусловно является мерой поддержки для кредиторов. И во введении "государственных" кредитных каникул для заемщиков: регулятор стремится уберечь их от воздействия факторов, влияющих на экономику страны в целом, а заодно поддержать положение кредиторов, не требуя от них создания дополнительных резервов. В текущих условиях это оптимальный набор мер.

«Займер» не имеет обязательств в валюте, поэтому валютные риски в деятельности компании отсутствуют. Стоимость привлечения клиентов сейчас намеренно снижается Компанией. Доля рекламы через социальные сети у «Займера» была незначительна, поэтому влияние закрытия определенных социальных сетей минимальное.

Оттока розничных инвесторов Компания не зафиксировала, поскольку вовремя отрегулировала ставки по договорам займа с ними. На рынке цессий цены на тендерных площадках снизились не менее чем на 40%. Это связано с несколькими крупными изменениями: запретом взыскания со стороны ФССП в пользу компаний с иностранными учредителями и бенефициарами, принятое постановление правительства на мораторий по банкротству, а также уровень сильной неопределенности по эффективности работы ФССП в условиях снижения реальных доходов населения.



Роман Макаров

Генеральный директор
МФК «Займер»

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ЭЙРЛОАНС» (KVIKU)

Kviku (МФК «ЭйрЛоанс») отмечает резкий рост спроса на услуги МФО со стороны населения при одновременном сворачивании объемов кредитования со стороны банков и МФО. Многие кредиторы (в том числе и Kviku) ужесточили требования к заемщикам, оптимизировали лимиты выдач, пересмотрели продукты, провели изменения в скоринговых моделях. В первом полугодии 2022 г. планируется увеличение доли повторных клиентов в объеме выдач, что позволит минимизировать негативный эффект от просрочки в период кризиса. Уровень просрочки несущественного подрос по текущему портфелю.

С точки зрения операционного управления компания исторически уделяла большое внимание автоматизации процессов и оптимизации расходов. Более 90% расходов компании зависят от объемов выдачи. С учетом низкого уровня фиксированных расходов компания не планирует сокращения сотрудников и считает своим долгом сохранение рабочих мест в полном объеме.

Компания отмечает снижение конкуренции в секторе, стоимость привлечения снижается (по некоторым направлениям почти в 2 раза), цены на рынке цессий снизились в 2-3 раза, пропал фокус на рост бизнеса и портфелей. По мнению Kviku в последующие годы темп ухода с рынка неэффективных компаний только ускорится. При этом кризис даст сильным игрокам возможность и стимул для дальнейшего развития.

Большую поддержку финансовому рынку (как кредиторам, так и заемщикам) оказывает ЦБ РФ и СРО. Компания оценивает предпринятый регулятором пакет мер (требования к соблюдению нормативов, кредитные каникулы для заемщиков, послабления надзорных проверок) как оптимальный и своевременный.

Kviku имеет диверсифицированные каналы фондирования, которые включали кредитные линии банков, инвестиции от розничных инвесторов, p2p займы от иностранных партнеров. За счет оперативного пересмотра процентных ставок по инвестициям в период фазы неопределенности компания не ощутила большого оттока розничных инвесторов. По кредитным договорам от иностранных партнеров были получены кредитные каникулы, что позволяет быстрее адаптировать бизнес к текущим реалиям.

Компания имеет валютные обязательства, большая часть валютного риска имеет хедж, что минимизирует эффект от валютных переоценок на финансовый результат компании.



Никита Ломакин

Founder, CEO
МФК «ЭйрЛоанс»

Вениамин Липский

Founder, CFO
МФК «ЭйрЛоанс»

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «МАНИ МЕН»

МФК «Мани Мен» также не наблюдает существенных изменений в спросе на услуги МФО, но, для снижения рисков и поддержания ликвидности, МФО сами могут снижать уровни одобрения и корректировать кредитную политику.

Уровень просрочки, при условии снижения уровня одобрения, не должен существенно вырасти. Наиболее сильное влияние на уровень просрочки оказывает политика компании по продаже просроченной задолженности.

Если говорить о рынке цессий в 2021 г., то объёмы и стоимость просроченной задолженности, выкупаемой у кредиторов, резко выросла, на это повлияло несколько факторов:

- значительное омоложение портфеля,
- рост количества новых покупателей, особенно региональных, которые готовы были платить по ценам выше. Сейчас же рынок цессий находится в ожидании, многие крупные покупатели просроченной задолженности временно приостановили покупки портфелей. На фоне роста стоимости фондирования цены на долги упали до уровня 2020 года.

Существенное повышение ставки фондирования наиболее вероятно приведет к уходу «слабых» игроков с рынка, их клиенты уйдут в более крупные МФО. Относительно того, какая бизнес-модель в текущей ситуации более удачная, сложно сказать однозначно, но, МФК «Мани Мен» считает, что если компания никак не будет корректировать свою кредитную политику, работу с заемщиками и контрагентами в текущей ситуации, то вполне вероятно получение убытка по итогам года.

Оттока частных инвесторов Компания не наблюдает, только плановые погашения займов, которые Компания предлагает инвесторам пролонгировать исходя из новых условий. В МФК «Мани Мен» доля привлечения от частных инвесторов является незначительной, поэтому даже плановые погашения не оказывают существенного влияния на ликвидность.

У Компании есть валютные обязательства, но они являются незначительными, поэтому влияния на ее финансовый результат не оказывают.

МФК «Мани Мен» является частью международного холдинга с материнской компаний на Кипре. На операционный бизнес МФК «Мани Мен» сложившаяся ситуация никак не повлияла, т.к. Компания работает автономно и ее операционный бизнес не зависит от деятельности связанных иностранных юридических лиц. На деятельность иностранных юридических лиц, связанных с МФК «Мани Мен» текущая ситуация повлияла только в части осложнений трансграничных переводов в банках, при этом на их операционную деятельность ситуация влияния не оказала.

Закрытие некоторых социальных сетей не сильно повлияло на маркетинг Компании. Закупка из социальных сетей компании Meta не давала больших результатов, т.к. объемы были незначительными. Стоимость выдачи изменилась благодаря снижению цен.

ГРУППА КОМПАНИЙ «МИГКРЕДИТ»

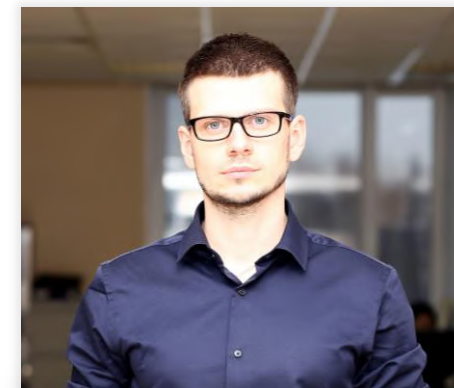
По мнению ГК «МигКредит» в текущей ситуации дальнейшее развитие МФО будет во многом зависеть от того будет ли отрасль восприниматься государством как помощник в решении финансовых проблем населения. Пока наблюдается желание Банка России оказывать отрасли поддержку и надеемся, что такое желание сохранится, но одним из важнейших факторов в 2022 году останется регулирование.

Опыт предыдущих лет показывает, что спрос населения на заемные средства в непростых ситуациях растет, в том числе за счет ужесточения рискованных политик банков, поэтому ожидаем сохранения положительной динамики спроса.

Компания, как и прежде, уделяет особое внимание к повторным клиентам и работает над увеличением их доли в портфеле. Но также активно ГК «МигКредит» работает над поиском альтернативных каналов и способов привлечения новых клиентов, в том числе с помощью новых партнеров, обладающих своей клиентской базой и желающих ее монетизировать.

Что касается просрочки, то многое будет зависеть от масштабов влияния на различные отрасли экономики, которое пока сложно точно оценить, и от поддержки этих отраслей государством. При относительно быстром завершении острой фазы геополитических событий можно ожидать, что платежное поведение заемщиков ухудшится в краткосрочном периоде, и затем стабилизируется с возможным незначительным улучшением в среднесрочном периоде.

Геополитические риски для ряда компаний уже реализовались. По мнению Компании, среди оставшихся игроков рынка наиболее сильными позиции будут у тех, кто обладает значительной клиентской базой и имеет развитую техническую базу, не требующую значительных инвестиций в модернизацию, умеет удерживать сотрудников, особенно в сфере ИТ-разработки. Продолжится активный захват доли рынка рядом крупнейших МФО, что будет стимулировать конкуренцию прежде всего в традиционных каналах привлечения клиентов, а также конкуренцию за повторных клиентов. И наиболее успешными будут те компании, кому удастся с максимальной эффективностью конвертировать свою клиентскую базу в повторные выдачи, а также найти способы снижения стоимости привлечения новых, учитывая частичную потерю каналов привлечения и возможностей продвижения своих мобильных приложений.



Артем Быков

ВРИО генерального директора
МФК «МигКредит»

МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ЦФП»

По мнению МФК «ЦФП» спрос на услуги МФО будет стабильным, требования к заемщикам немного возрастут, уровень просрочки останется стабильных за счет риск-коррекций. Конкуренция на рынке не изменится, лидеры отрасли также останутся.

В начале марта 2022 года Компания ощутила несущественный отток частных инвесторов, но после коррекции процентной ставки по привлекаемым займам отток был восстановлен.

Существенных изменений в структуре выдач между новыми клиентами и повторными МФК «ЦФП» не отмечает, как и переток клиентов банковского сектора в МФО.

Валютные обязательства у Компании отсутствуют.

ИК «Иволга Капитал» выражает благодарность за сотрудничество компаниям, предоставившим данные* для подготовки настоящей статьи, а именно:

- МФК «Быстроденьги» (ГК Eqvanta)
- МФК «ВЭББАНКИР»
- МФК «Займер»
- МФК «ЭйрЛоанс» (Kviku)
- МФК «МигКредит»
- МФК «Мани Мен»
- МФК «ЦФП» (Viva Деньги)

*Также в статье использовались материалы из открытых источников (рэнкинги микрофинансовых компаний Эксперт РА, официальные сайты микрофинансовых компаний, <https://www.e-disclosure.ru/>)

Материал подготовили:

Надежда Толстикова

Начальник отдела по работе с эмитентами ИК «Иволга Капитал»

+7 (902) 945 37 69

tolstikova@ivolgacap.com

Марк Савиченко

Главный аналитик ИК «Иволга Капитал»

+7 (981) 469 35 09

savichenko@ivolgacap.com

Дмитрий Александров

Управляющий директор ИК «Иволга Капитал»

+7 (926) 919 91 00

aleksandrov@ivolgacap.com