

## ТЕНДЕНЦИИ

# Старый да малый

Банки осваивают новые возрастные сегменты, но МФО сделали это раньше

Полина Путякова

В 2016 году наблюдается тенденция «старения» банковских заемщиков. Например, по данным Национального бюро кредитных историй, банки увеличивают долю заемщиков в возрасте старше 50 лет. В Пермском крае только за первые семь месяцев этого года она возросла с 23 до 23,7%. Объединенное кредитное бюро (ОКБ) приводит схожие данные о доле заемщиков пенсионного возраста. При этом в исследовании, проведенном ОКБ, отмечается, что если в 2014 году доля этой возрастной группы была примерно равна доле заемщиков в возрасте 30–40 лет, то теперь сегмент 50+ является наиболее весомым в структуре банковских заемщиков.

**A** вот целевая аудитория МФО выглядит иначе, особенно в случае с онлайн-займами. В ОКБ отмечают, что доли возрастных групп до 40 лет в этом случае существенно превышают доли аналогичных групп среди банковских клиентов: 78% и 47% соответственно.

## Надежные заемщики

Свой интерес к клиентам старшего возраста банкиры объясняют низким уровнем риска при их кредитовании. Например, в Промсвязьбанке отмечают, что уровень риска в группе заемщиков старше 50 лет в среднем в два раза ниже, чем в группе клиентов 20–30 лет.

Виктория Куркина, директор департамента скоринга банка «Восточный», приводит другую оценку: по ее мнению, риск невозвратов у возрастных клиентов в три–четыре раза ниже, чем у людей до 30 лет.

В целом низкий уровень риска при кредитовании этих групп обусловлен хорошей платёжной дисциплиной и стабильными источниками дохода. «Источник дохода заемщика в возрасте 50 лет — пенсия. Даже если пенсионер перестанет выплачивать кредит, есть неплохие перспективы добиться взыскания в суде части пенсии в счет погашения кредита. А некоторые пенсионеры продолжают

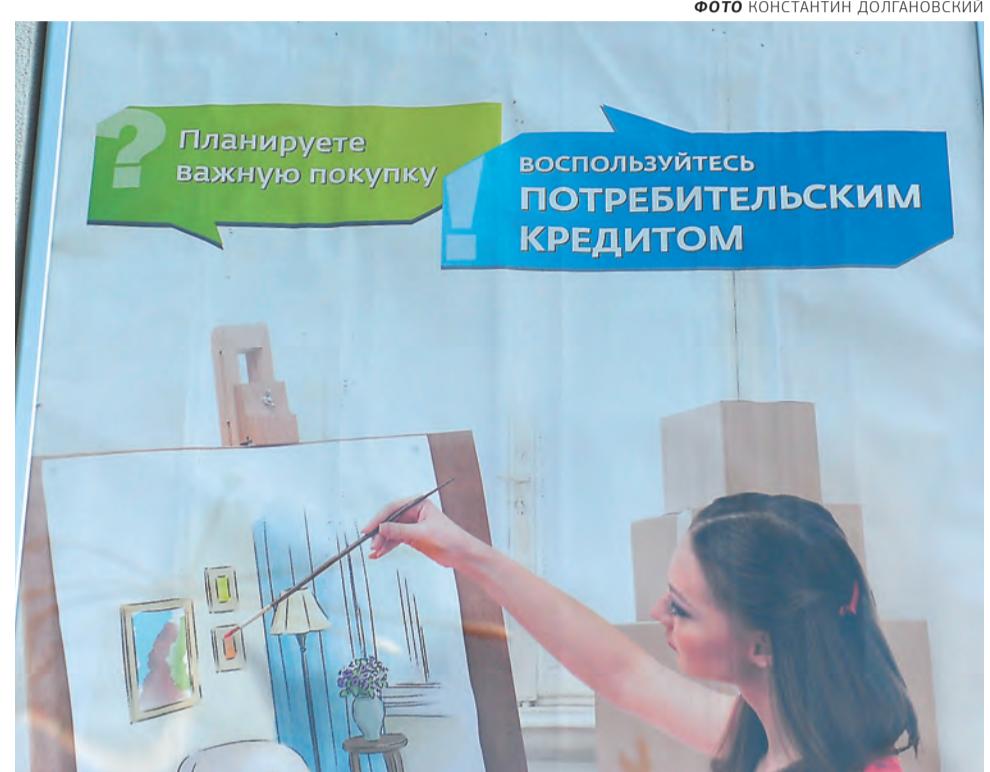
работать, отсюда и дополнительные деньги — заработка плата. Вторая причина доверия к старшему поколению кроется в высокой степени их ответственности. Такие заемщики умеют планировать бюджет и стараются не допускать просрочек по выплатам», — констатирует Станислав Кузнецов, ведущий аналитик ООО «ИК «ВИТУС».

Стремясь тщательно контролировать уровни риска, все банки сравнительно охотно кредитуют сегмент 50+, при этом нередко вносятся соответствующие корректировки в продуктовую линейку.

«По сравнению с 2015 годом количество ипотечных заемщиков Абсолют Банка в возрасте старше 50 лет увеличилось на 10%. Этому способствовало в том числе и изменение в нашем продукте (имеется в виду ипотечный кредит — *ред.*), а именно увеличение максимального возраста заемщика до 65 лет», — отмечает Владислав Мезин, управляющий операционным офисом Абсолют Банка в Перми.

## Дело молодых

Иначе обстоит дело в микрофинансовых организациях. По словам Бориса Батина, генерального директора сервиса онлайн-кредитования MoneyMan, средний возраст клиентов этой МФО составляет всего 29 лет. При этом на группу клиентов в возрасте от 25 до 30 лет приходится 38% всех пользова-



телей. Эксперт отмечает, что клиенты онлайн-компаний значительно моложе пользователей традиционных МФО, поскольку использование разнообразных онлайн-сервисов является для них привычным. Кроме того, они нередко испытывают дефицит времени, поэтому предпочитают онлайн-займы посещению стационарных офисов.

При этом более молодые клиенты уже не так интересны МФО. Как отмечает Сергей Весовщук, директор по рискам группы компаний «Быстроденьги», люди до 25 лет тоже склонны к пользованию более технологичным онлайн-каналом выдачи займов, однако они не отличаются финансовой ответственностью и не всегда умеют планировать свой бюджет. Именно эта группа заемщиков — до 25 лет — является самым рискованным возрастным сегментом с точки зрения невозврата займа.

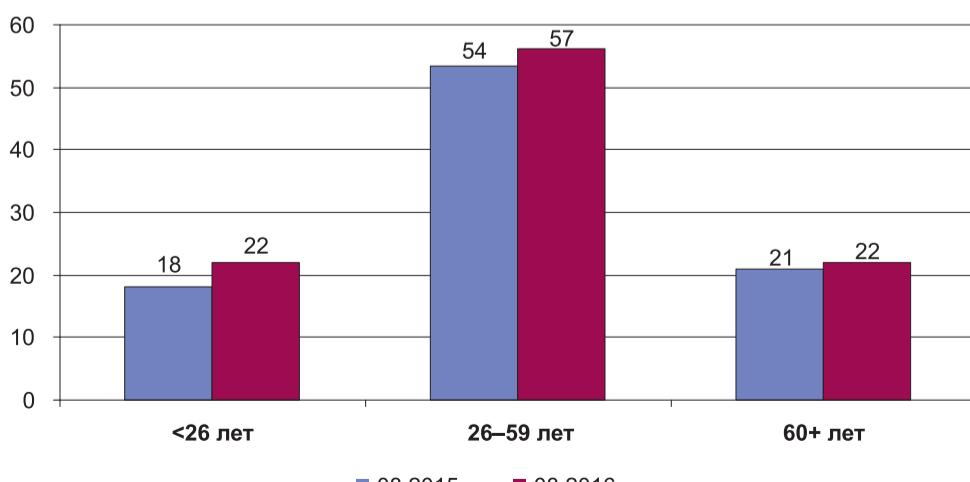
Высокая закредитованность населения заставила банки тоже обратить внимание на потенциал молодежного сегмента: «Группа молодых представляет

определенный интерес, так как привлечь нового клиента проще, чем отобрать у банка-конкурента», — отмечает Виктория Куркина.

В Промсвязьбанке отмечают, что массив молодых заемщиков не является однородным, и вполне возможно выделить внутри него наименее рисковые сегменты, используя другую информацию, например о кредитной истории. Евгения Гинзбург, замдиректора департамента маркетинга Уральского банка реконструкции и развития, отмечает, что, как правило, оценивая заемщиков молодого возраста, банки ориентируются на состояние их кредитной истории и на платежеспособность.

В Абсолют Банке, специализирующемся на ипотечном кредитовании, отмечают схожую тенденцию. «В Перми доля клиентов в возрасте от 25 лет до 31 года увеличилась с 29 до 37% и стала самой значительной, в то время как раньше лидировали заемщики в возрасте с 32 до 38 лет», — отмечает Владислав Мезин.

## Охват кредитами жителей Пермского края, %



## Средняя сумма долга в Пермском крае в зависимости от возраста заемщика, руб.

