

Стабилизация в минус

Региональный рынок коллекторских услуг сократился на четверть из-за оздоровления банковского сектора

Полина Путякова

Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств (НАПКА) опубликовала оценку объёма регионального рынка взыскания по банковским кредитам за 2016 год. Согласно этим данным, в Пермском крае в рамках первичного размещения задолженности (на условиях агентского взыскания) коллекторам было передано 8,1 млрд руб. По этому показателю регион занимает 16-е место в России, первые три места у Москвы, Московской области и Краснодарского края.

Минус четверть

Из этих цифр следует, что банки региона самостоятельно взыскивают 60% просроченной задолженности по кредитам физлиц (включая ипотеку), а оставшиеся 40% передают коллекторам на условиях агентского взыскания. Интересно, что в среднем по России, по данным НАПКА, на долю коллекторов приходится существенно больше — порядка 50–60% просроченной задолженности по банковским кредитам физлиц.

Аналогичных оценок долгового рынка по займам МФО не существует. В то же время его ёмкость в десятки раз меньше, как меньше и общий объём задолженности по микрозаймам. Однако МФО аналогичным образом включены во взаимодействие с коллекторами. Так, Александр Васильев, руководитель департамента по работе с проблемной задолженностью компании MoneyMap, даёт свою оценку долгов, передаваемых коллекторам по агентской схеме: «Процедура взыскания просроченной задолженности в первую очередь зависит от бизнес-процессов каждой компании. Например, тот, у кого нет собственных инструментов взыскания, передаёт просроченную задолженность после 30 дней, кто-то ещё раньше,

но всё-таки, как правило, это происходит после 90-го дня».

Эксперты отмечают, что в 2016 году впервые за четыре года произошло снижение объёма рынка агентского взыскания — сразу на 25%. Это связано с общерыночным снижением объёма просроченной задолженности: в частности, в Прикамье за прошлый год она снизилась на 5%. Также свою роль сыграло и оздоровление банковской системы (снижение уровня просрочки), снизившее потребность в услугах коллекторов.

Алексей Терский, генеральный директор коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн»:

— Бурный рост первичного размещения в предыдущие периоды во многом отражал эффект активного развития рынка кредитования в 2012–2013 годах, которое с началом острой фазы экономического кризиса привело к массовым дефолтам по ранее выданным займам. Последующее сжатие рынка и резкое сокращение новых выдач зеркальным образом сказалось на статистике рынка коллекторских услуг за 2016 год.

Такая тенденция сохраняется и в текущем году: по итогам первого квартала 2017 года объём просроченной задолженности, размещённый банка-



ми для взыскания в рамках первого размещения, сократился на 62% по сравнению с уровнем аналогичного периода 2016 года.

Между агентской схемой и продажей

Интересно, что и рынок уступки прав требования по банковским долгам (то есть их продажи коллекторам) также сжимается: в первом полугодии 2017 года его объём был на 27% ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года, — таковы оценки НАПКА. Решение о продаже долга принимается тогда, когда кредитор понимает, что продолжать взыскивать долг своими силами бесполезно. Долг, который выставляется на продажу, имеет больший срок просроченной задолженности, чем тот, который передают на взыскание на условиях аутсорсинга.

По словам Алексея Ривкина, заместителя директора сети контактных центров банка «Восточный», переуступаются права требования по всем видам кредитов с просрочкой не менее 365 дней. Однако в последнее время этот срок имеет тенденцию к снижению.

Алексей Терский:

— В связи с ужесточением со стороны Центробанка нормативов достаточности капитала и правил резервирования, а также в связи с необходимостью минимизации издержек на обслуживание проблемных долгов банки вынуждены продавать свои проблемные долговые портфели профессиональным покупателям на более ранних этапах формирования задолженности. Если год назад кредиторы, прежде чем продать портфель, по пять и более раз размещали его у коллекторов на комиссионной основе, то сейчас они стараются быстрее избавиться от него, чтобы это негативным образом не отразилось на отчётности.

Но есть и противоположный фактор — снижение цены выкупа портфелей. «Так как стоимость просроченного портфеля очень незначительна, продавать его неэффективно. Как правило, средняя цена на рынке составляет 2–3% от общей суммы задолженности. В связи с этим более распространённая практика — это работа за комиссионное вознаграждение», — констатирует Александр Васильев.

По данным НАПКА, стоимость закрытия сделок уступки прав требования по банковским долгам в 2016 году в среднем составляла 2,1%, а в зависимости от квартала колебалась от 3,9 до 0,4%. В первом полугодии 2017 года средняя цена закрытия сделки составила 1,79%, что на треть ниже уровня аналогичного периода прошлого года.

В свою очередь, рынок цессии долгов МФО растёт третий год подряд. Это связано с тем, что он начал активно развиваться только в 2015 году. Традиционно в структуре продаваемых портфелей 10% приходится на потребительские займы, 85% — на займы до зарплаты, 5% — на займы юридических лиц.

Продуктовая структура банковской задолженности, передаваемой коллекторам по агентской схеме

