

КОНЪЮНКТУРА

ТЕНДЕНЦИИ

Дрон, бензин и корм для животных

Как растут объёмы микрокредитования и на что люди занимают деньги?

Полина Путькова

В минувшем году объёмы рынка заёмных средств не только восстановились до уровня докризисного 2013 года, но и перешагнули этот рубеж. Однако темпы роста разных сегментов не были одинаковыми. По данным Банка России, объём кредитов, выданных в Пермском крае физическим лицам за 11 месяцев, увеличился на 27,5%. В свою очередь, Национальное бюро кредитных историй посчитало, что выдачи микрокредитов в регионе в 2017 году возросли на 66%.

Не заработали, но потратили

Именно восстановлением банковского кредитования и ростом рынка МФО объясняется увеличение оборота торговли, считают эксперты. «Можно с уверенностью говорить о том, что текущий рост потребления домашних хозяйств обусловлен не увеличением доходов, а ростом заёмных средств, которые вновь стали доступнее», — говорит Наталья Кондрашова, директор филиала «БКС Премьер» в Перми. В МФО «Домашние деньги» поясняют: в период острого пика кризиса люди стали экономить, отказывая себе во многом, появилась психологическая усталость от жизни в таком режиме, и к настоящему моменту порядка 20% тех, кто раньше отказывал себе во всём, решили обратиться в кредитные организации.

По оценкам Валентина Федчина, директора департамента POS-кредитования банка «Восточный», доля кредитных продаж в крупных непродуктовых торговых сетях составляет 20–25% в зависимости от товарных сегментов. Андрей Клейменов, операционный директор ГК Equvanta (в состав входят МФК «Быстроденьги, МФК «Турбозайм»), приводит аналогичные цифры: «По нашей оценке, объём потребления примерно на 20% формируется за счёт кредитных средств. В кредит покупается порядка 35–40% смартфонов и 50% автомобилей».

На 2018 год прогнозы всех экспертов оптимистичны: рынок заёмных средств в России будет расти, хотя динамика банковского кредитования по-прежнему будет отставать от микрозаймов. По оценкам БКС, объёмы потребительского и POS-кредитования будут расти в пределах 8–15%. В ВТБ полагают, что объёмы беззалогового кредитования

в 2018 году увеличатся на 10%, такой же динамики ожидают в банке «Восточный» от отдельно взятого сегмента POS-кредитования. Микрофинансовые организации называют совсем другие цифры: МФО «Домашние деньги» закладывает в свою стратегию рост рынка микрозаймов на 25–30%, а MoneyMap ожидает роста выдач в сегменте онлайн-займов на 65%.

Несмотря на то что абсолютный объём рынка микрокредитов по-прежнему несопоставим с рынком банковского кредитования, его вклад в суммарные объёмы потребления в России растёт.

Зачем микрозаймы?

По данным МФО «Домашние деньги», в течение последних трёх лет люди стали реже оформлять микрозаймы на жизнь до зарплаты, на оплату лечения и ремонт квартиры, дачи, автомобиля и т. д. Зато сейчас чаще, чем раньше, нужны деньги на оплату обучения или услуг детского сада, на покупку бытовой техники или мебели и праздники по поводу семейных событий (свадьба, юбилей и т. д.).

Если речь идёт о покупке бытовой техники, то 34% заёмщиков оформляют микрозайм, чтобы купить холодильник, 29% — стиральную машину, 24% — телевизор, 8% — мелкую бытовую технику (мультиварку, блендер, СВЧ-печь, чайник), 4% — компьютерную технику, 1% — технику для красоты (фены, выпрямители, термошётки, тренажёры, весы и т. д.). Займы на обучение детей (5% от всего объёма займов) в 60% случаев берут на оплату детского сада, 20% — на оплату кружков и репетиторов, 10% — на спорт, 6% — на школу, 4% — на няню для ребёнка.

При оформлении микрокредита на ремонт имеет значение сезон. 60% заёмщиков берут деньги на ремонт недви-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

жимости (весна-лето — дача, осень-зима — квартира), остальным 40% нужны деньги на ремонт автомобиля. Лидером в сегменте «семейные события» является свадьба (90%), далее идут юбилей (8%) и похороны (2%).

Исследование, проведённое МФО «Домашние деньги», показало, что около 3% займов оформляется на необычные цели. Среди них, например, одежда для собеседования (костюм), бензин для уже имеющегося автотранспорта, подарок супруге для примирения (ювелирное изделие, последняя модель телефона), приобретение дрона, пополнение коллекции (монеты, марки), покупка одежды для животных или самих животных для дальнейшего разведения.

Ушли в онлайн

Эксперты отмечают, что в течение 2017 года происходило изменение структуры микрокредитования, и эта тенденция сохранится. «Сегодня МФО всё более активно начинают предлагать так называемые потребительские кредиты, которые максимально приближены к банковским кредитам, то есть сумма и срок кредитования больше, а процентная ставка ниже, чем у «займов до зарплаты». Думаю, что компании и в дальнейшем будут всё активнее развивать потребительское кредитование», — рассказывает Ирина Хорошко, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap. Если сейчас большинство МФО сосредоточены на сегменте «займы до зарплаты», то в 2018 году можно ожидать увеличения удельного веса POS-займов, потребительских займов и микрозаймов бизнесу, уверен Андрей Клейменов. Тем не менее и у «займов до зарплаты» есть серьёзный потенциал роста, полагает Светлана Гайдукова, управляющий директор сервиса онлайн-кредитования «Е заем»: «Это единственный спо-

соб быстро и часто онлайн получить небольшую сумму. Займы с постепенным погашением, на покупку товаров, растут не так быстро, потому что многим клиентам проще получить кредит на схожую сумму в банке».

Как отмечает Андрей Клейменов, офлайн-сегмент рынка микрофинансирования находится в зрелой стадии развития, где основную долю составляют повторные заёмщики, и там идёт этап «переманивания» клиентов конкурентов. В то же время онлайн-МФО становятся двигателем рынка. Это подтверждают данные Ирины Хорошко: по оценкам сервиса онлайн-кредитования MoneyMap, по итогам 2017 года в Пермском крае таких микрозаймов было выдано около 570 млн руб., что в 2,6 раза больше, чем годом ранее. Уже сегодня более 35% компаний, которые имеют статус МФК, работают в режиме онлайн. Эксперт полагает, что до 2020 года доля онлайн-компаний в общем объёме выданных средств превысит 50%.

Вместе с тем разделение компаний на традиционные МФО и онлайн-сервисы вообще теряет былый смысл. «В прошлом году рынок онлайн-займов рос высокими темпами, в том числе из-за перехода традиционных МФО к выдаче займов онлайн — в прошлом году это стали делать все заметные участники рынка», — рассказывает Светлана Гайдукова. По её словам, и сами клиенты переходят к получению средств онлайн, отказываясь от офисов компаний по соображениям удобства и оперативности.

На рост этого сегмента также повлияло распространение онлайн-сервисов в регионах. По данным Светланы Гайдуковой, в 2017 году в объёме выдачи снизились доли Москвы и Московской области: количество новых клиентов растёт за счёт других регионов, в первую очередь крупных городов.

Цели оформления микрозаймов

Цель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Неотложные нужды	64%	61%	60%
Оплата лечения	5%	4%	4%
Оплата обучения / детского сада	3%	3%	5%
Покупка бытовой техники / мебели	3%	3%	6%
Ремонт квартиры/автомобиля/дачи и т. д.	20%	17%	19%
Семейные события	2%	2%	4%
Прочее	4%	4%	3%