

КОНЪЮНКТУРА

ТЕНДЕНЦИИ

Коллекторы взялись за микрозаймы

Рынок профессионального взыскания растёт за счёт микрофинансовых долгов

Полина Путькова

Объём коллекторского рынка в 2018 году вырос на десятки процентов. Окончательные итоги года ещё не подведены, но, согласно опубликованным данным Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), в первом–третьем кварталах минувшего года только по агентской схеме банки передали взыскателям просроченные долги на сумму более 410 млрд руб., что на 37% больше, чем за тот же период прошлого года. Тенденция тем более позитивная, что в 2016–2017 годах этот показатель снижался. Эксперты спорят о причинах такого роста. Одни полагают, что к увеличению объёмов передаваемых долгов привёл рост розничного кредитования, другие видят иные причины.

По словам Дмитрия Чуприса, заместителя генерального директора по правовым вопросам агентства «Центр ЮСБ», к росту рынка долгов привёл активный выход на него микрофинансовых организаций, которые до 2018 года принимали в нём минимальное участие. Это стало возможным благодаря изменению политики самих коллекторских агентств: в результате уменьшения объёмов банковских долгов немало коллекторских компаний начали сотрудничать с МФО, чего раньше не делали. Впрочем, точную ёмкость этого сегмента рынка взыскания оценить трудно из-за распространённых на нём «серых» долгов.

В то же время, по словам Романа Цивинюка, вице-президента, руководителя розничного блока СМП Банка, объём передачи банковских долгов для взыскания коллекторам в течение 2018 года снижался. «В первую очередь это связано с тем, что банки стали более эффективно работать с просрочкой своими силами: должникам предлагают схемы реструктуризации, отказываются от взыскания пеней и штрафов и в целом активно используют все возможности, чтобы вернуть клиента в график платежей», — говорит эксперт. Такому подходу способствовало снижение ставок по кредитам в течение прошлого года: это позволяло банкам предлагать заёмщикам более лояльные условия реструктуризации, что также повлияло на эффективность работы с просрочкой.

«Объём долгов, переданных нашим банком на взыскание, снизился. Причина заключается в росте эффективности работы собственного подразделения по взысканию просроченной задолженности», — подтверждает слова коллеги Ильфат Шарыпов, начальник управления по работе с просроченной задолженностью физических лиц АК Барс банка.

Дмитрий Чуприс приводит и другую причину снижения объёма долгов, передаваемых банками. По словам эксперта, с учётом сокращения объёмов кредитования банками граждан, которое происходило два-три года назад, снизились и объёмы первичных передач долгов в работу коллекторам по агентским

договорам. Рынок долгов имеет сильную инерцию, и только сейчас до коллекторов начнут доходить долги по кредитам, выданным два года назад. Как раз тогда было сокращение объёмов кредитования.

Однако из этой тенденции есть и исключения. «Объём передаваемой коллекторам задолженности в нашем банке органически увеличился, поскольку кредитный портфель банка продолжает расти. При этом доля переданных долгов осталась такой же незначительной», — отмечает Святослав Емельянов, член правления, директор по управлению рисками Почта Банка.

По словам Ильфата Шарыпова, в 2018 году доля долгов, переданных банком в работу коллекторским агентствам, не превышала 10% от портфеля просроченной задолженности. «Действительно, банки передают коллекторам максимум 5–10% от объёма просроченной задолженности, зачастую показатель гораздо меньше. Конкретная доля зависит от модели бизнеса финансовой организации и её риск-политики», — говорит Роман Цивинюк.

По словам Дмитрия Жданухина, генерального директора Центра развития коллекторства, тенденция к росту отмечается в обоих сегментах коллекторского рынка. Один связан с розничным коллекторством — взысканием долгов с физических лиц. Второй — корпоративное коллекторство — взыскание долгов организаций. Во втором случае коллекторам передаётся сравнительно небольшая часть долгов: в основном их взыскивают сами кредиторы через суд и с помощью юридических, а не коллекторских фирм, отмечает Дмитрий Жданухин.

Как следствие, основной объём коллекторского рынка традиционно формируют розничные долги, однако в прошлом году ситуация начала меняться. «К настоящему моменту общий уровень закредитованности граждан, по данным Банка России, уменьшился. При этом уровень корпоративных займов приблизительно стабилен. Поэтому соотношение меняется в пользу корпоративных долгов», — делает вывод Дмитрий Чуприс.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

По оценкам Дмитрия Жданухина, агентская схема работы и переуступка прав требования распространены на коллекторском рынке в равной степени. Впрочем, Дмитрий Чуприс отмечает, что цессионная схема постепенно становится более распространённой. «На рынке растёт предложение по уступке плохих долгов — пропорционально уменьшается предложение по передаче просроченных кредитов профессиональным взыскателям по агентской схеме», — отмечает он.

В результате массовых распродаж портфелей долгов средняя цена уступки упала. «Сохранить цены на уровне двухлетней давности смог себе позволить, пожалуй, только один мощный российский банк с госучастием», — констатирует Дмитрий Чуприс. Сейчас цена цессии колеблется в пределах 0,01–7% и сильно зависит от типа долгов (залоговые или незалоговые), их возраста и качества, говорит Дмитрий Жданухин. Самые дорогие — это уже просуженные долги по ЖКХ, а самые дешёвые — необеспеченные старые долги перед уже ликвидированными МФО с большим количеством случаев мошенничества. Прослеживается тенденция, что банковские портфели реализуются дороже, чем портфели МФО. Это вполне объяснимо, поскольку у кредитных организаций система контроля принятия решений о выдаче кредитов намного серьёзнее», — констатирует Дмитрий Чуприс.

Если рынок розничного кредитования давно преодолел докризисные уровни, то рынок взыска делает это в следующем году, надеются эксперты. Однако Дмитрий Чуприс ожидает серьёзного роста лишь спустя некоторое время. «Из-за инертности коллекторского рынка текущее оживление на рынке кредитования повлияет на долговой рынок не скоро. Тем не менее можно ожидать

дальнейшего роста доли долгов МФО: их волна только на подходе», — полагает он.

Однако долги МФО часто имеют невысокое качество. Банки передают коллекторам самые безнадежные долги на небольшие суммы. Затраты на взыскание таких кредитов для банка часто больше, чем возвращённый долг, поэтому выгоднее передать взыскание агентству. Чаще всего это задолженности по необеспеченным кредитам — кредитным картам, POS-кредитам, кредитам наличными. Дмитрий Жданухин отмечает общее ухудшение качества передаваемых долгов, то есть снижение вероятности их взыскания. Среди причин он называет расширение практики банкротства физических лиц (что освобождает их от обязанности возвращать долги) и общее сложное состояние отдельных отраслей экономики.

Ухудшению платёжной дисциплины может способствовать и увеличение долговой нагрузки населения при отсутствии роста реальных доходов. Качество платёжной дисциплины в первую очередь определяется состоянием экономики страны, согласен Ильфат Шарыпов. Из-за отсутствия роста экономики и заработной платы, а также роста инфляции падают реальные доходы заёмщиков. В случае возникновения экономической ситуации, аналогичной ситуации 2008 и 2014 годов, есть значительный риск того, что заёмщики не смогут качественно обслуживать кредиты.

Однако большинство банкиров настроены оптимистично. «Ставки по кредитам с начала года растут, и вероятность ухудшения платёжной дисциплины есть, но она невелика. С учётом той работы, которую проводит регулятор совместно с банками, чтобы не допустить роста просроченной задолженности, серьёзных рисков мы не видим», — говорит Роман Цивинюк.