

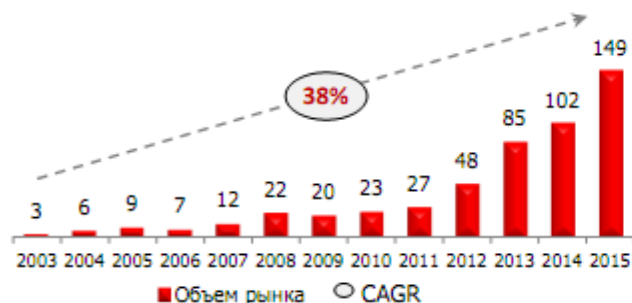


# CASH-КРЕДИТОВАНИЕ 2016

**ДИНАМИКА РОСТА РЫНКА МФО В РОССИИ, МЛРД. РУБ. (1)**

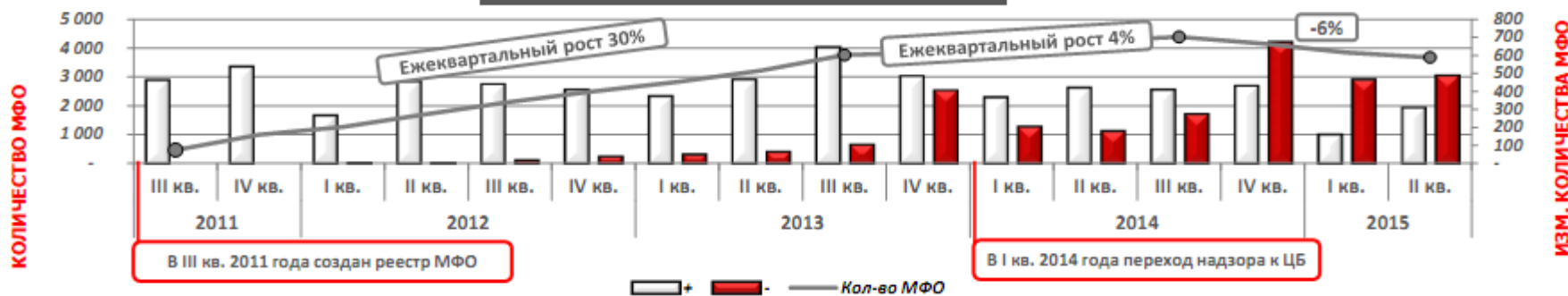
**СТРУКТУРА РЫНКА МФО (1)**

**ВИДЫ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (2)**



Основными драйверами роста являются: низкое проникновение банковских услуг, особенно в малых городах и селах; стабильный рост доходов населения и спроса на кредитные продукты

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА МФО (3)**



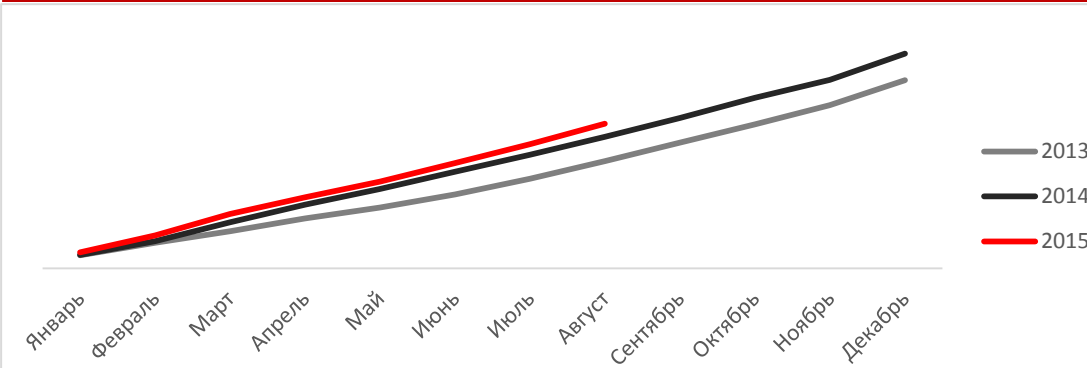
Согласно оценкам экспертов, количество МФО на рынке постепенно будет сокращаться как вследствие ужесточения надзора со стороны Центрального банка, так и по причине увеличения издержек на осуществление деятельности. Действия регулирующего органа направлены на очищение рынка МФО от «серых компаний» и повышение его прозрачности

(1) Включая ломбарды и кредитные кооперативы. По данным мониторинга рынка МФО

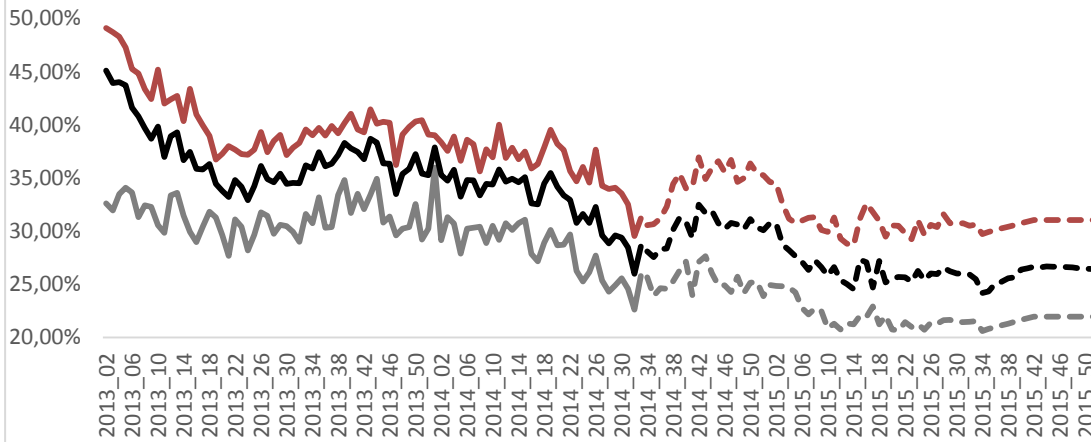
(2) По оценке Fitch ratings

(3) На основании государственного реестра МФО, опубликованного на сайте ЦБ РФ по состоянию на 17.07.2015. Число зарегистрированных и действующих МФО – 3 685. В 2014 году из государственного реестра МФО было исключено 1 292 организации, из которых 39% в связи с зафиксированными нарушениями, 57% по заявлению

**ВЫДАЧА, ШТ.**



**ДЕФОЛТНОСТЬ, %**



Растущий бизнес.

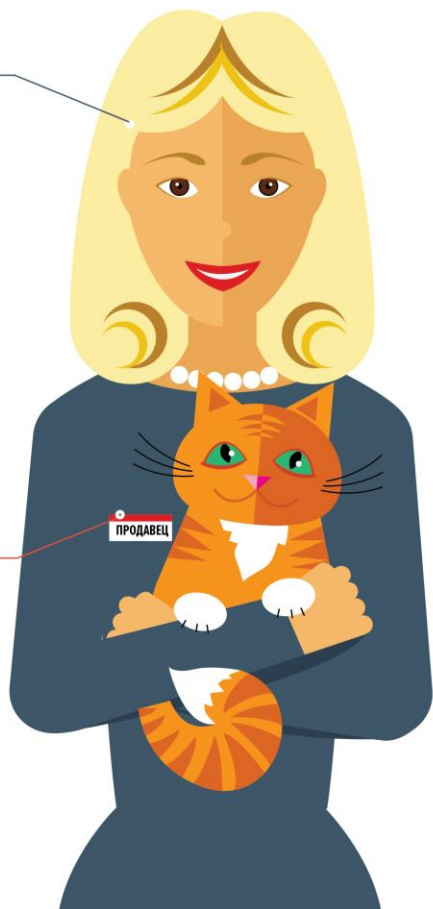
- 2й квартал 2015 - размер чистого портфеля займов достиг - 5,485 млрд. руб. (+ 32% ).
- Являемся лидером по совокупному объему портфеля микрозаймов (Эксперты РА).

Эффективное управление рисками.

- Стабильное улучшение качества выдаваемых займов.
- Сумма сборов (погашение основного долга и процентов) по итогам II квартала 2015 года составила 2,26 млрд. руб., (+ 23%).

**ТИПИЧНЫЙ КЛИЕНТ**

женщина в возрасте от 26 до 34 лет, не замужем, без детей



**СФЕРА ЗАНЯТОСТИ**

розничная торговля и сфера услуг



**ОБРАЗОВАНИЕ**

ниже среднего специального



Чаще всего займы берутся на **СРОЧНЫЕ НУЖДЫ**



Знак зодиака **РАК**



**25 000** рублей — средняя сумма займа



Рост доли клиентов с высшим образованием



Рост доли клиентов-работников бюджетной сферы

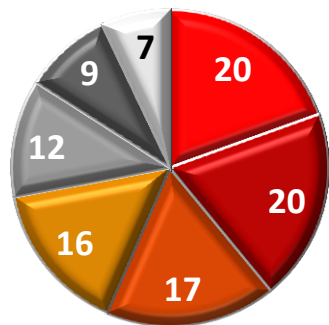


Увеличение доли займов на неотложные нужды



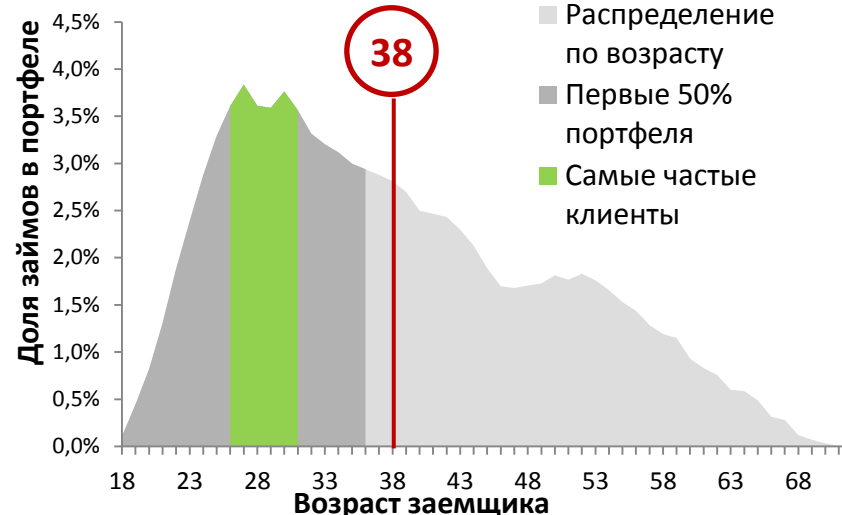
Средняя сумма займа меньше среднемесячного дохода

**СФЕРА ЗАНЯТОСТИ ЗАЕМЩИКОВ**



- Торговля розничная
- Услуги (юридические, финансовые, туристические и т. п.)
- Работники бюджетной сферы (врачи, учителя и т.п.)
- Производственная сфера
- Торговля оптовая, посредническая / риэлторская деятельность
- Транспорт и связь
- Другое

**ВОЗРАСТ ЗАЕМЩИКОВ**



**ПОРТРЕТ ЗАЕМЩИКА МФО ОЧЕНЬ БЛИЗОК К ПОРТРЕТУ ЗАЕМЩИКА БАНКА ПО ПРОДУКТУ POS:**

- срок кредита: от 10 до 14 месяцев,
- сумма кредита: от 15 тыс. рублей до 46 тыс. рублей,
- возраст: 25% – от 31 года до 40 лет,
- пол: 60% – женщины.

**КЛИЕНТЫ МФО ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН СХОЖИ ПО РЯДУ ХАРАКТЕРИСТИК С КЛИЕНТАМИ МФО РОССИИ:**

- 55% женщин,
- 84% в возрасте от 24 до 54 лет,
- 45% – среднее образование,
- доход – средний, ниже среднего.

**!Но, отличие: 47% – безработные.**

## СКОРИНГ

### КОМПАНИЯ В СВОЕЙ РАБОТЕ ИСПОЛЬЗУЕТ ПЕРЕДОВЫЕ МЕТОДИКИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА:

1. Пре-скоринг: проверка по набору правил, например, наличие в Стоп-листах Компании
2. Скоринг: поведенческий, социально-демографический. Скоринг основан на исторических данных Компании, бюро кредитных историй (НБКИ, Equifax), данных платежных систем, социальных сетей и интернета.  
Светофор для агентов:
  - в зеленой зоне скоринговая система отсекает заведомо дефолтных заемщиков, агент самостоятельно принимает решение, с учетом дальнейшей возможности сборов с заемщика.
  - в желтой зоне, где качество портфеля находится на уровне бюджета, система пропускает только хороших заемщиков
  - в красной зоне закрываются все продажи и агент работает только со сборами. Если исправить качество портфеля не удастся, агент заменяется

#### ВНУТРЕННИЙ СКОРИНГ (ВЕРОЯТНОСТЬ ДЕФОЛТА)

ОТКАЗ	ОТКАЗ	ОДОБРЕНИЕ	СКОРИНГ БЮРО
ОТКАЗ	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОВЕРКА	ОДОБРЕНИЕ	
ОТКАЗ	ОДОБРЕНИЕ	ОДОБРЕНИЕ	

3. Визуальный скоринг, выполняемый агентами, реализован с использованием DIGITAL CASH.
4. Все документы на получение займа, оформленные агентом, подлежат дальнейшей дополнительной проверке

## ЭТАПЫ ВЗЫСКАНИЯ

### ВЗЫСКАНИЕ НА РАННИХ СРОКАХ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Взыскание осуществляется с использованием внутренней сети агентов и бизнес менеджеров до 5 недель просрочки. С 5 недели сборы осуществляются сотрудниками СЭБ и собственной службой телефонного взыскания. На данном этапе применяются следующие инструменты: посещение клиентов, посещение мест работы заемщиков и контактных лиц, телефонные звонки, СМС информирование, IVR.

### SOFT COLLECTION

С 6 недели просрочки Компания применяет процесс взыскания при помощи сотрудников внутреннего Soft collection. С 14 недели просрочки сборы осуществляются коллекторскими агентствами. Инструменты, которые обычно используются на данном этапе включают телефонные звонки, текстовые сообщения, IVR и письменные уведомления

### HARD COLLECTION

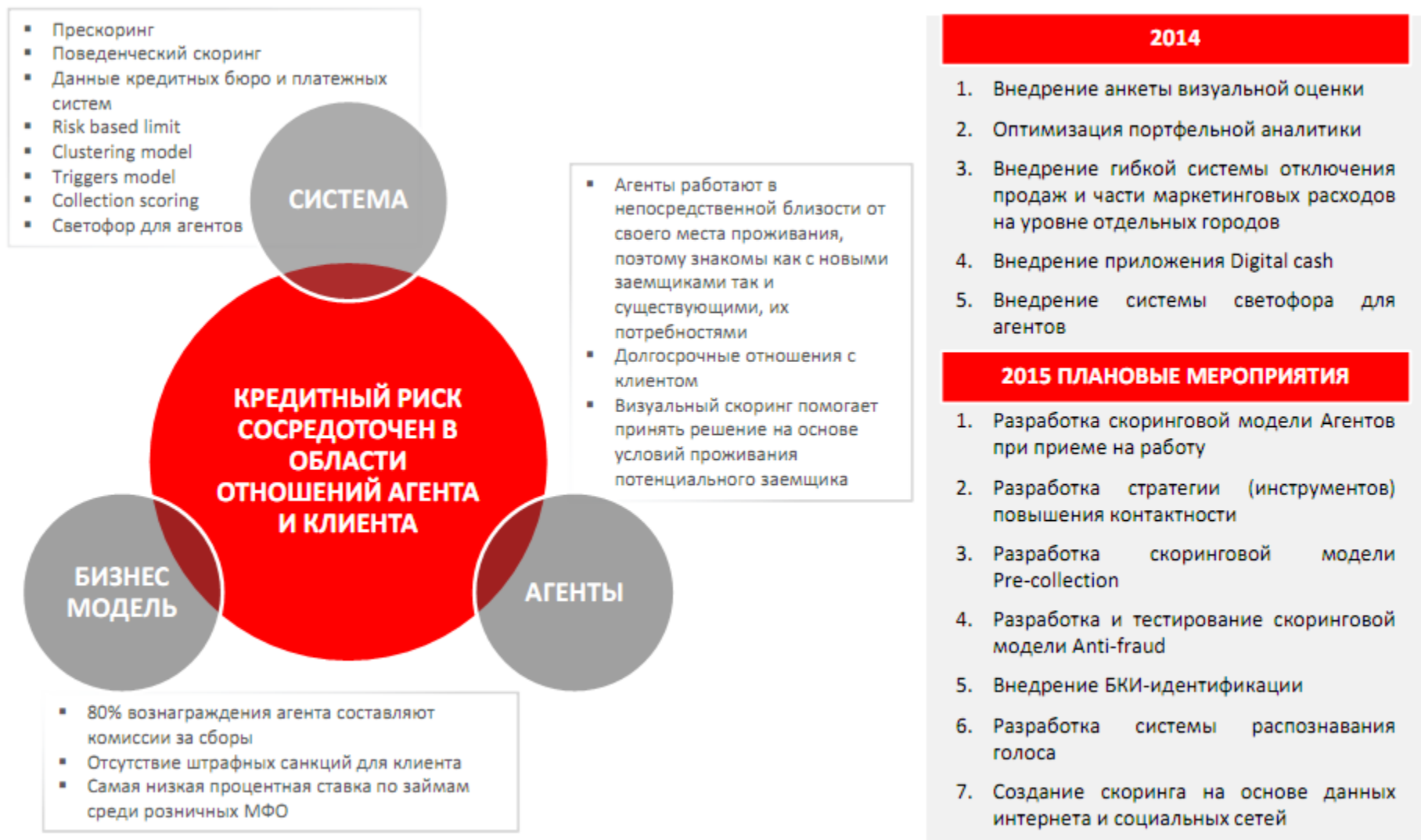
С 22 недели неуплаты задолженности наступает этап Hard collection и происходит при непосредственном контакте с клиентом. Взыскание может осуществляться как сотрудниками компании, так и сотрудниками коллекторских агентств, в рамках заключенных договоров. Основными инструментами данного этапа являются: посещение места жительства заемщика, места работы, контактных лиц

### LEGAL COLLECTION

Взыскание задолженности осуществляется в рамках исполнительного производства по вступившим в законную силу решениям судов

### ЦЕССИЯ

В случае признания портфеля безнадежным к взысканию в соответствии с процедурами, утвержденными в Компании, может приниматься решение об уступке прав требований такого портфеля займов



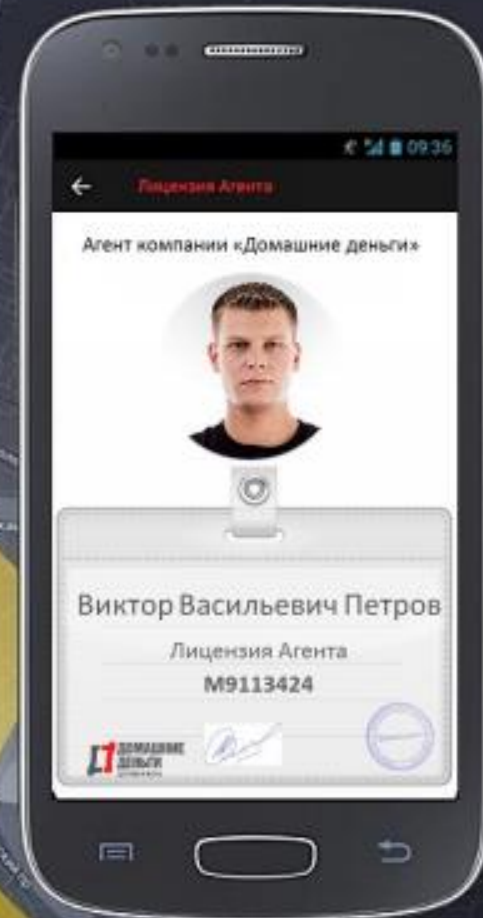
**Мобильное приложение разрабатывается In-house**

**Полная интеграция с ERP системой:**

- ✓ CRM
- ✓ Корпоративный портал

**Возможности мобильного приложения**

- ✓ GPS-трекинг сотрудников в системе (продажи + безопасность)
- ✓ Оформление новых заявок
- ✓ Фотографирование клиентов
- ✓ Фотографирование и передача полного пакета документов по заявке
- ✓ Контроль платежей клиентов
- ✓ Работа с портфелем: звонки, смс-рассылки, контактные лица
- ✓ Отслеживание мотивации



ВРЕМЯ  
ПОСТУПЛЕНИЯ  
ЗАЯВКИ



ПРЕСКОРИНГ



ВСТРЕЧА  
НАЗНАЧЕНА



ВИЗУАЛЬНАЯ  
ОЦЕНКА



ДОКУМЕНТЫ  
ОТПРАВЛЕНЫ



ДОКУМЕНТЫ  
ПРОВЕРЕНЫ



ЗАЙМ  
ВЫДАН



## Источники данных для построения скоринговых моделей

### *Первый уровень знаний (application, fraud-detection, bureau)*

Анкетные  
данные

Данные БКИ

Платежные  
системы

Базы данных

### *Второй уровень знаний (visual, behavior)*

Кредитная  
история

Визуальная  
оценка  
заемщика

Визуальная  
оценка  
жилища

Оценка  
адекватности

Выявление  
мошенничества

### *Третий уровень знаний (collection)*

**Актуально для Компаний с Агентской сетью**

Эффективность  
взыскания  
Агента

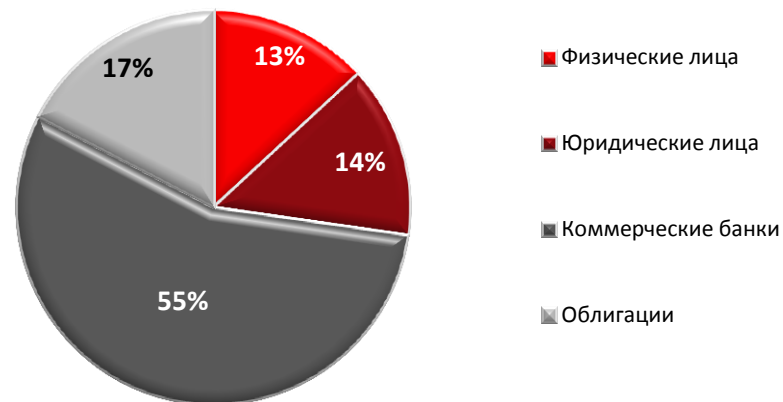
Качество  
портфеля  
Агента



**СРЕДНИЕ СТАВКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ**

Источник	Среднее значение	RUR	USD/RUR	USD
Займы физ. лиц	24,5%	28,1%	17,5%	-
Займы юр. лиц	13,9%	23,6%	-	12,0%
Банки	20,3%	20,6%	-	16,6%
Облигации	26,1%	26,1%	-	-
Среднее значение	20,5%	22,4%	17,5%	13,4%

**ИСТОЧНИКИ ФОНДИРОВАНИЯ**



- Сотрудничает 14 банков.
- Бизнес-модель в состоянии обслуживать рыночную ставку.

**СПАСИБО!**

**Евгений Настрадаин**  
**8 916 178 79 11**