



Банк России



II квартал 2021 года

ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Информационно-аналитический материал

Москва
2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Краткое содержание	3
1. Доля онлайн-займов в выдачах физическим лицам приблизилась к 60%	4
2. Рост просроченной задолженности по новым займам.....	6
3. ПСК в крупнейшем сегменте ИЛ продолжает расти.....	8
4. Рентабельность МФО вернулась к допандемийному уровню.....	10
Врезка. Анализ рентабельности бизнес-моделей МФО	11
5. Доля банковских кредитов в структуре привлечения МФО выросла.....	14
6. Почти 80% ломбардов прошли процедуру допуска по новым правилам.....	16
7. Кооперативы	18

Материал подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования.

Статистические данные к обзору опубликованы в разделе [Деятельность / Микрофинансирование / Статистика](#).

При использовании материалов выпуска ссылка на Банк России обязательна.

Фото на обложке: Н. Чернышева, Банк России

107016, Москва, ул. Неглинная, 12

Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

© Центральный банк Российской Федерации, 2021

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ¹

Расширение потребительской активности и спроса на кредит на фоне повышенных инфляционных ожиданий и увеличения доходов² способствовало росту портфелей и чистой прибыли в секторе микрофинансирования. В значительной мере рост портфеля обеспечивается ростом выдач онлайн-займов и увеличением среднего размера займа в долгосрочном сегменте. У компаний, работающих в онлайн-сегменте, рентабельность в среднем выросла в отличие от компаний, работающих офлайн.

- Портфель микрозаймов в II квартале 2021 г. вырос на 7% к/к, до 287 млрд рублей³. В структуре выдач доля займов IL⁴ продолжала снижаться по сравнению с долей займов PDL⁵, однако остается выше уровней прошлого года. Продолжился рост технологичности сектора: доля онлайн-займов выросла до 81% в краткосрочном сегменте и до 37% в долгосрочном сегменте.
- Доля просроченной задолженности NPL90+ в совокупном портфеле МФО в II квартале 2021 г. сохранилась на уровне 28,6%. На фоне роста выдач онлайн-займов объемы уступленной задолженности выросли до уровня II квартала 2020 г., что, на наш взгляд, носит временный характер. Вся просроченная задолженность резервируется в соответствии с требованиями Банка России.
- Чистая прибыль МФО по итогам первого полугодия 2021 г. выросла в 2,1 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 13,2 млрд рублей. Показатели ROE в целом по отрасли восстановились до уровней, которые наблюдались до начала пандемии.
- Анализ фиксированной во времени выборки МФО, работающих на рынке не менее двух лет, показал, что небольшие и средние участники в среднем ухудшили показатели рентабельности за последний год, в то время как у наиболее крупных участников рентабельность бизнеса выросла. При этом компании из сегмента IL в среднем столкнулись с меньшим снижением рентабельности, чем компании из сегмента PDL. Проведенный анализ также показал, что высокая доля онлайн-займов в портфеле в целом улучшила динамику показателей рентабельности, как и доля доходов от продажи дополнительных продуктов и услуг.
- МФК продолжают финансировать свою деятельность посредством привлечения средств физических лиц, в том числе путем размещения облигаций. Объем облигаций, выпущенных МФО и связанными обществами, достиг 5,3 млрд руб. (+32% к/к и +115% г/г), из которых 4,8 млрд руб. находилось во владении физических лиц. На данный момент доля такого финансирования остается незначительной в масштабах отрасли, однако круг потенциальных инвесторов достаточно широк.
- Портфель займов ломбардов по итогам II квартала вырос до 46 млрд руб. (+1% к/к и +21% г/г) при росте среднего размера займа и числа заемщиков. Чистая прибыль ломбардов по итогам первого полугодия 2021 г. выросла на 9%, до 2,1 млрд руб., а показатель ROE – до 19,9% (годом ранее – 17,7%).

¹ Обзор подготовлен на основе данных отчетности, представленной по состоянию на 16.09.2021. Далее по тексту также используются сокращения МФК (микрофинансовые компании) и МКК (микрокредитные компании).

² По данным Росстата за II квартал 2021 года.

³ Данный показатель не учитывает возможность двойного счета, когда одно и то же лицо может являться клиентом нескольких МФО.

⁴ IL (installments, среднесрочные потребительские микрозаймы) – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок более 30 дней, либо на сумму свыше 30 тыс. рублей.

⁵ PDL (payday loan, займы «до зарплаты») – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок не более 30 дней на сумму не более 30 тыс. рублей.

1. ДОЛЯ ОНЛАЙН-ЗАЙМОВ В ВЫДАЧАХ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К 60%

- Повышенные инфляционные ожидания и увеличение доходов населения поддержали высокие темпы роста различных видов потребительского кредитования, включая микрозаймы: по итогам II квартала их портфель вырос на 7% к/к, до 287 млрд рублей.
- Рост портфеля сопровождался дальнейшим увеличением доли онлайн-займов и ростом среднего размера займа в долгосрочном сегменте.

Продолжающееся расширение потребительского спроса на фоне повышенных инфляционных ожиданий способствовало восстановлению темпов роста рынка потребительского кредитования по итогам II квартала 2021 г. до уровней 2019 года. Рынок микрофинансирования также быстро рос. Портфель микрозаймов (сумма задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам) вырос до 287 млрд руб. (+7% к/к и +35% г/г), в том числе займы физическим лицам – до 224 млрд руб. (+8% к/к и +34% г/г) (рис. 1). Портфель потребительских ссуд у банков за тот же период увеличился до 10,7 трлн руб. (+6 к/к и +17% г/г)¹.

Основной вклад в рост портфеля продолжает вносить рост выдач онлайн-займов физическим лицам как в сегменте PDL, так и в сегменте IL. В II квартале 2021 г. общий объем микрозаймов, выданных физическим лицам, достиг максимального значения за счет сегмента PDL (рис. 2). Общий объем выдач физическим лицам составил 140 млрд руб. (кварталом ранее – 119 млрд руб.). При этом в структуре выдач доля долгосрочных займов (IL и POS) незначительно снизилась по сравнению с уровнем I квартала 2021 г., однако осталась выше уровней прошлого года. Большая часть займов выдавались с помощью дистанционных каналов продаж, в том числе лидогенераторов². Доля онлайн-займов в выдачах PDL достигла 81%, а в выдачах IL – 37%³ (кварталом ранее – 78 и 32% соответственно). В целом по сегменту физических лиц доля онлайн-займов составила 58% (рис. 3).

На фоне роста доходов от низких уровней II квартала 2020 г. и повышенных инфляционных ожиданий заемщики предпочитают брать большие суммы микрозаймов на более долгие сроки. Средний размер займа, выданного физическим лицам в II квартале 2021 г., составил 12,1 тыс. руб. (кварталом ранее – 12 тыс. руб.). При этом средний размер займа в сегменте PDL остался на уровне 8,1 тыс. руб., а в сегменте IL (включая POS) – вырос с 19,5 до 21,2 тыс. рублей.

Несмотря на возможность выдачи займов, по которым не нужно рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН)⁴, данный продукт не пользуется популярностью. В структуре выдач займов физическим лицам за первую половину 2021 г. доля займов до 15 дней и не более 10 тыс. руб. составляла лишь 2%.

Выдачи займов МФО, занимающихся предпринимательским финансированием, в II квартале 2021 г. существенно не изменились по сравнению с предыдущим кварталом. Совокупная доля займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в профильных активах отрасли составила 22%.

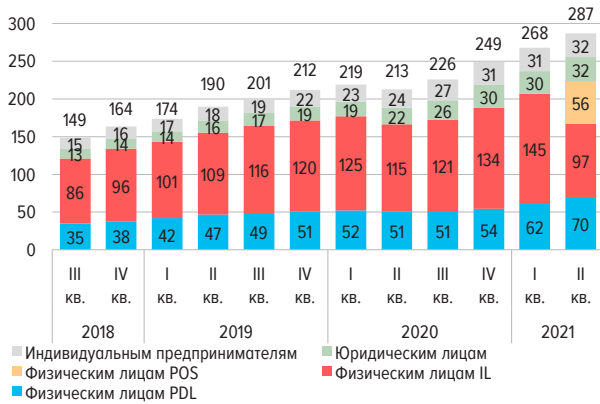
¹ Потребительские ссуды (за исключением ипотечных кредитов и автокредитов), находящиеся в портфелях односторонних ссуд у банков. Подробнее см. [«О развитии банковского сектора Российской Федерации»](#).

² Интернет-витрины, объединяющие предложения от многих МФО и позволяющие оптимизировать затраты на привлечение клиентов.

³ Реальная доля онлайн-займов в IL выше, поскольку при расчете данного показателя учитываются в том числе POS-микрозаймы, выдаваемые офлайн.

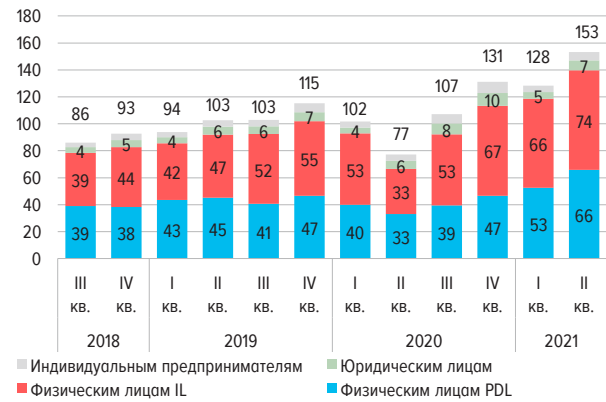
⁴ По договорам до 15 дней и не более 10 тыс. руб. МФО имеют право не рассчитывать ПДН и, соответственно, в случае его повышенного значения (более 50%) не формировать дополнительный капитал.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА Рис. 1
(млрд руб.)



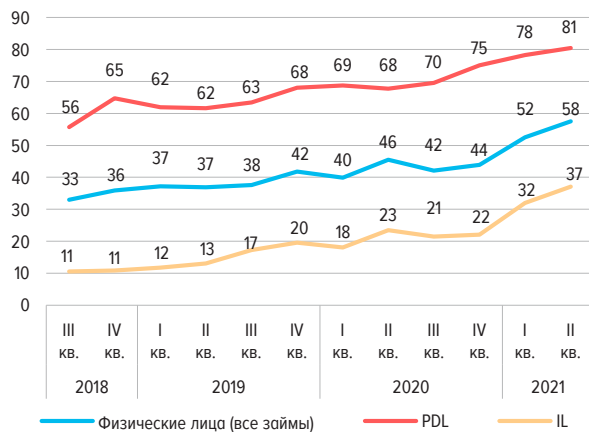
Примечание. До 31.03.2021 включительно микрозаймы POS отражаются преимущественно в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ МИКРОЗАЙМОВ Рис. 2
(млрд руб.)



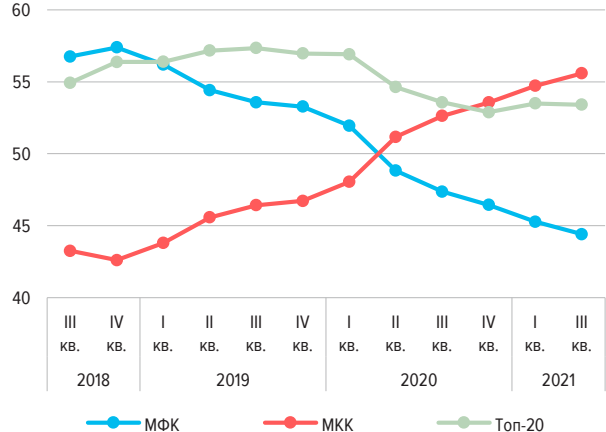
Примечание. До 30.06.2021 включительно микрозаймы POS отражаются преимущественно в составе выданных микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ДОЛИ ОНЛАЙН-МИКРОЗАЙМОВ ОТ ОБЪЕМА МИКРОЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВУЮЩЕМ СЕКТОРЕ, ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ Рис. 3
(%)



Источник: Банк России.

ДОЛИ МФК, МКК И ТОП-20 ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ Рис. 4
(%)



Источник: Банк России.

Несмотря на сокращение количества МФО в реестре, число их клиентов продолжает расти, а концентрация активов на горизонте года снижается. Количество участников государственного реестра МФО по итогам квартала составило 1301 (-2% к/к и -22% г/г), в том числе 35 МФК. Количество заемщиков (с учетом пересечений) по действующим договорам микрозайма составило 15,2 млн лиц⁵ (+10% к/к и +32% г/г). Вероятно, этому частично способствует переток части банковских заемщиков на фоне сохранения в целом консервативного подхода к выдачам ссуд.

Доля топ-20 МФО в отчетном квартале существенно не изменилась, при этом продолжает снижаться доля МФК и расти доля МКК (рис. 4). МФК и МКК представлены в топ-20 поровну, а крупнейшая на рынке МКК входит в тройку крупнейших организаций на рынке (по объему портфеля). Вероятно, компании принимают решение о переходе из статуса МКК в статус МФК в зависимости не от объемов бизнеса, а от необходимости привлечения дополнительного финансирования, в том числе путем размещения облигаций.

⁵ Данный показатель включает преимущественно физических лиц и не учитывает возможность двойного счета, когда одно и то же лицо может являться клиентом нескольких МФО.

2. РОСТ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НОВЫМ ЗАЙМАМ

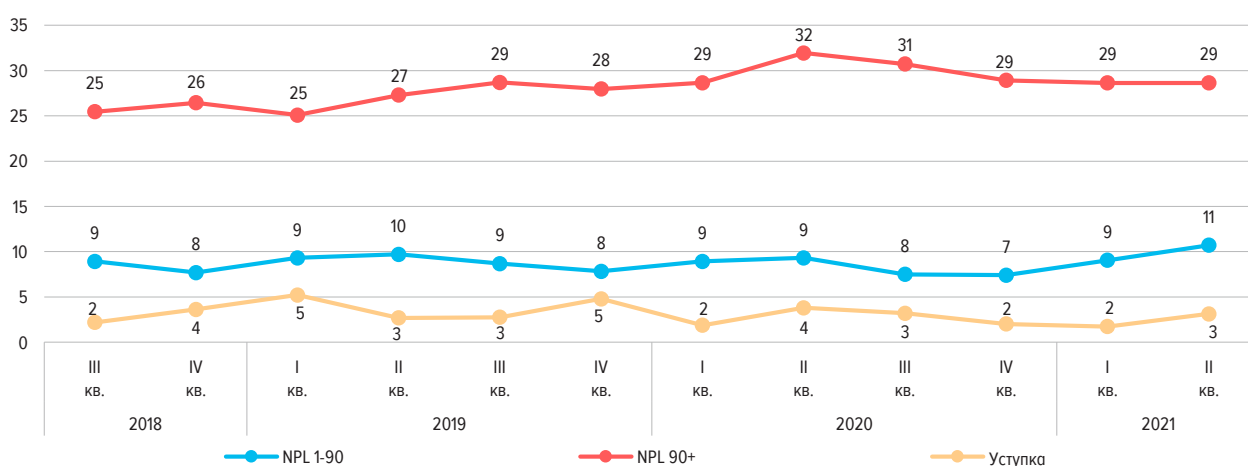
- Доля просроченной задолженности NPL90+ за прошедший квартал не изменилась. Вместе с тем выросли объемы просроченной задолженности по займам, выданным в отчетном квартале.
- Увеличились объемы уступленной задолженности и экономическая выгода от передачи задолженности профессиональным взыскателям. Скорее всего, это временное явление и МФО будут наращивать объемы самостоятельной работы с проблемной задолженностью.
- В отчетном квартале выросла доля жалоб на навязывание дополнительных платных услуг и взимание комиссий на фоне роста абсолютного числа жалоб, что свидетельствует об ориентации МФО на увеличение дополнительных доходов и об осведомленности потребителей о своих правах.

На фоне роста портфеля микрозаймов доля просроченной задолженности NPL 90+¹ по основному долгу за квартал не изменилась и составила 28,6% (годом ранее – 32%). При этом продолжается рост доли просроченной задолженности по займам, выданным в отчетном квартале (NPL 1–90²). Вся просроченная задолженность резервируется в соответствии с требованиями Банка России. Увеличились объемы уступленной задолженности (рис. 5). Значительная часть задолженности была уступлена организациями, которые предоставляют преимущественно онлайн-займы.

В отчетном квартале рост объемов уступленной задолженности (до 3,1% за квартал, или 9 млрд руб.) сопровождался ростом экономической выгоды от передачи задолженности профессиональным взыскателям. Дисконт при реализации прав требования МФО по договорам микрозайма³ в II квартале 2021 г. опустился до минимального значения за три года и составил

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МФО
(% ОТ ОБЪЕМА ПОРТФЕЛЯ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА)

Рис. 5



Источник: Банк России.

¹ NPL 90+ – показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена на 90 дней и более.

² NPL 1–90 – показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена от 1 до 90 дней.

³ Рассчитывается как: $1 - \frac{\text{сумма денежных средств, полученных микрофинансовой организацией за реализованные права требования по договорам микрозайма за отчетный период}}{\text{сумма задолженности по договорам микрозайма, права требования по которым были уступлены микрофинансовой организацией за отчетный период}}$.

87,5% (кварталом ранее – 89,9%, годом ранее – 94,5%). Скорее всего, это связано с тем, что МФО уступали задолженность по кредитам, выданным по более жестким стандартам во втором полугодии 2020 года. Их окупаемость для приобретателей задолженности выше, поэтому они готовы были платить больше за эту просрочку. Вероятно, такой рост будет временным и МФО в ближайшие кварталы восстановят прежние объемы самостоятельной работы с проблемной задолженностью, в том числе благодаря регуляторным ограничениям⁴.

По итогам II квартала 2021 г. в отношении МФО поступило около 7,9 тыс. жалоб и обращений⁵ (+20% г/г). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 30 до 22% снизилась доля жалоб в отношении действий, направленных на возврат задолженности (в том числе на действия профессиональных взыскателей).

Вместе с тем выросла доля жалоб на навязывание дополнительных платных услуг при заключении договора микрозайма (с 5 до 18%) и на взимание комиссий, в том числе связанных с продлением срока возврата займа (с 9 до 11%). Для повышения рентабельности МФО пытаются более активно увеличивать дополнительные доходы. Вместе с ростом осведомленности потребителей о своих правах это приводит к росту числа обращений.

⁴ В частности, с 2019 г. были введены ограничения для круга лиц, для которых возможна уступка прав по договорам потребительского кредита (займа), и внедрены стандарты по взысканию просроченной задолженности саморегулируемыми организациями. Кроме того, при заключении договора заемщик может [запретить](#) кредитору передавать его долг третьим лицам.

⁵ При этом процент обоснованных (по результатам проверки) жалоб составил менее 10%.

3. ПСК В КРУПНЕЙШЕМ СЕГМЕНТЕ IL ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

- В II квартале 2020 г. среднерыночное значение ПСК в крупнейшем сегменте IL на смежных с PDL сроках и суммах выросло, что может отражать переток компаний и заемщиков из PDL в IL. При этом стоимость обслуживания текущей задолженности (отношение задолженности по процентам к основному долгу) по займам физических лиц существенно не изменилась.

Среднерыночные значения полной стоимости потребительских займов PDL стабилизировались в районе 350%, то есть близко к законодательно установленному потолку (табл. 1).

СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ/ЗАЙМОВ
(% ГОДОВЫХ)

Табл. 1

	II кв. 2020	I кв. 2021	II кв. 2021	Изменение за квартал	Изменение за год
Потребительские микрозаймы с обеспечением в виде залога					
Все допустимые сроки	72,4	66,1	67,3	+1,2	-5,1
Потребительские микрозаймы с иным обеспечением					
До 365 дней включительно	97,1	92,2	102,6	+10,4	+5,5
Свыше 365 дней	50,9	49,9	39,5	-10,4	-11,4
Потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов)					
До 30 дней включительно, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	348,0	349,2	349,3	+0,1	+1,3
– свыше 30 тыс. руб.	113,2	125,8	121,2	-4,6	+8,0
От 31 до 60 дней включительно, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	305,3	317,6	327,0	+9,4	+21,7
– свыше 30 тыс. руб.	83,9	79,7	80,4	+0,7	-3,5
От 61 до 180 дней включительно, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	295,8	321,1	301,3	-19,8	+5,5
– от 30 до 100 тыс. руб.	306,3	293,0	287,0	-6,0	-19,3
– свыше 100 тыс. руб.	46,5	50,5	54,3	+3,8	+7,8
От 181 до 365 дней включительно, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	141,1	126,3	118,3	-8,0	-22,8
– от 30 до 100 тыс. руб.	145,0	145,3	145,3	+0,0	+0,3
– свыше 100 тыс. руб.	33,0	36,7	40,7	+4,0	+7,7
Свыше 365 дней, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	49,0	47,7	47,2	-0,5	-1,8
– от 30 до 60 тыс. руб.	47,5	47,8	49,9	+2,1	+2,4
– от 60 до 100 тыс. руб.	43,9	41,7	42,3	+0,6	-1,6
– свыше 100 тыс. руб.	29,6	32,9	33,3	+0,4	+3,7
POS-микрозаймы					
До 365 дней включительно, в том числе:					
– до 30 тыс. руб.	31,2	27,9	29,7	+1,8	-1,5
– от 30 до 100 тыс. руб.	27,7	26,0	28,4	+2,4	+0,7
– свыше 100 тыс. руб.	26,9	23,1	23,2	+0,1	-3,7
Свыше 365 дней					
Любая сумма	24,6	24,5	24,5	+0,0	-0,1

Источник: Банк России.

По займам IL динамика ставок была разнонаправленной. В крупнейшем по объему займов и количеству компаний сегменте IL¹ (до 30 тыс. руб. от 31 до 60 дней) значение ставки выросло на 9 п.п. за квартал, до 327%. Ставки в данном сегменте демонстрируют тенденцию к росту на протяжении последних двух лет, что может быть вызвано переходом в него компаний и заемщиков из сегмента PDL. В то же время на более длинных сроках и небольших суммах займа ставки преимущественно снижались.

В сегменте POS-микрозаймов до 1 года наблюдался рост ставок в диапазоне 0,1–2,4 п.п. вслед за ростом ставок по аналогичным кредитам [банков](#)². Увеличение ПСК в данном сегменте происходило на фоне роста ключевой ставки и стоимости фондирования по мере ужесточения денежно-кредитной политики Банка России.

Стоимость обслуживания текущей задолженности в отчетном квартале продолжала снижаться, а показатель оборачиваемости – вырос. Оборачиваемость портфеля микрозаймов³ в II квартале 2021 г. выросла до 165% (кварталом ранее – 154%, годом ранее – 162%). Отношение задолженности по процентам по выданным микрозаймам к основному долгу физических лиц в I квартале 2021 г. снизилось до 49% (кварталом ранее – 50%, годом ранее – 60%), в том числе по займам PDL – до 102% (кварталом ранее – 106%, годом ранее – 125%). Начиная с отчетного квартала статистика позволяет рассчитать данный показатель отдельно по займам IL (36%) и по займам POS (6%).

¹ Подробнее см. врезку «Сегментный анализ МФО, выдающих займы физическим лицам» в [Обзоре](#) ключевых показателей микрофинансовых институтов за I квартал 2021 года.

² Такая взаимосвязь объясняется тем, что основную часть POS-микрозаймов выдают МФО, связанные с банками и получающие фондирование в рамках одной финансовой группы, а также потенциальной конкуренцией между банками и МФО из разных финансовых групп. При этом на динамику ставок POS-микрозаймов влияет в том числе и стоимость услуг торговых агентов.

³ Отношение поступивших в погашение микрозаймов денежных средств и прочего имущества к среднегодовой стоимости портфеля.

4. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ МФО ВЕРНУЛАСЬ К ДОПАНДЕМИЧЕСКОМУ УРОВНЮ

- Чистая прибыль МФО по итогам первого полугодия 2021 г. выросла в 2,1 раза, до 13,2 млрд руб., в основном за счет крупнейших компаний. Показатели ROE восстановились до уровней, которые наблюдались до начала пандемии и повышения требований к минимальному размеру собственных средств до 1 млн руб. с 1 июля 2020 года.
- Доля доходов от продажи дополнительных услуг и продуктов в целом по отрасли вернулась к прошлогоднему уровню (11%). При этом у каждой пятой компании доля таких доходов в структуре выручки превышала 10%.

В первом полугодии 2021 г. отрасль МФО продемонстрировала существенный рост финансовых результатов на фоне восстановления после пандемии (в апреле – мае прошлого года большинство офисов МФО было закрыто). Чистая прибыль в отрасли достигла 13,2 млрд руб., что в 2,1 раза выше аналогичного периода прошлого года (рис. 6). Основной вклад в рост чистой прибыли внесли крупные участники, при этом доля убыточных организаций за год сократилась с 29 до 23%.

Рентабельность капитала вернулась к уровням, которые наблюдались до пандемии и введения регуляторных требований к МКК¹. Собственный капитал вырос до 156 млрд руб. (+9% г/г). Показатель рентабельности капитала (ROE)² МФО в целом по отрасли составил 17,2%, а медианное значение ROE – 3,7%, что превышает уровни аналогичного периода прошлого года (13,8 и 2,1% соответственно) (рис. 7). Сохраняющийся разрыв между средним и медианным размером ROE свидетельствует о низкой рентабельности среди небольших участников (см. врезку «Анализ рентабельности бизнес-моделей МФО»).

Медианное значение норматива достаточности собственных средств³ на конец квартала по всем МФК составило 19% (годом ранее – 23%), а по всем МКК – 60% (62%). Значения показателей находятся существенно выше минимально допустимых уровней (6 и 5% для МФК и МКК соответственно). В целом более низкое значение норматива по МФК свидетельствует о более активном привлечении заемных средств данными компаниями, прежде всего банковского финансирования.

По итогам первого полугодия 2021 г. доля доходов МФО от непрофильных направлений деятельности вновь вернулась к 11% после сокращения до 8% в предыдущем квартале (рис. 8), при этом доля компаний, предоставляющих дополнительные услуги, почти не изменилась. В частности, по итогам полугодия около 19% МФО получили существенную (более 10%) часть доходов не от основной деятельности (выдачи микрозаймов), а от других направлений, в том числе в виде комиссионных от продажи дополнительных услуг и продуктов (различные виды страхования, СМС-информирование, расширенный пакет обслуживания и так далее). Годом ранее доля таких МФО составляла около 18%. Проведенный анализ показал, что существенная доля дополнительных доходов способствовала росту рентабельности компаний (см. врезку «Анализ рентабельности бизнес-моделей МФО»).

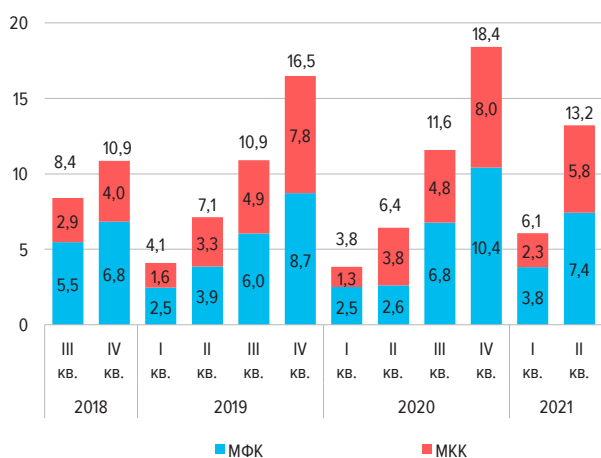
¹ С 1 июля 2020 г. были повышены требования к минимальному размеру собственных средств (капитала) МКК с 10 тыс. до 1 млн рублей.

² Отношение суммарной прибыли по отрасли за 12 месяцев к среднему значению суммарного капитала и резервов по отрасли за аналогичный период.

³ Отношение суммы капитала и долгосрочных обязательств к активам, взвешенным по риску (Указание Банка России от 24.05.2017 № 4382-У «Об установлении экономических нормативов для микрофинансовой компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и (или) юридических лиц в виде займов, и микрофинансовой компании, осуществляющей выпуск и размещение облигаций» и Указание Банка России от 24.05.2017 № 4384-У «Об установлении экономических нормативов для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов»).

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ
В РАЗРЕЗЕ МФК И МКК, НАКОПЛЕННЫЙ ИТОГ
(МЛРД РУБ.)

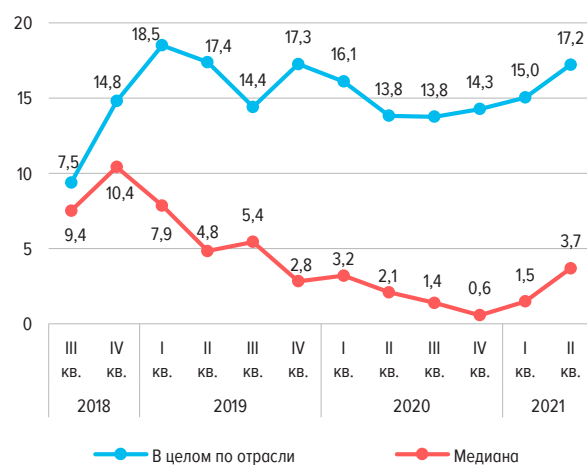
Рис. 6



Источник: Банк России.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА (ROE) МФО,
СКОЛЬЗЯЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ
(%)

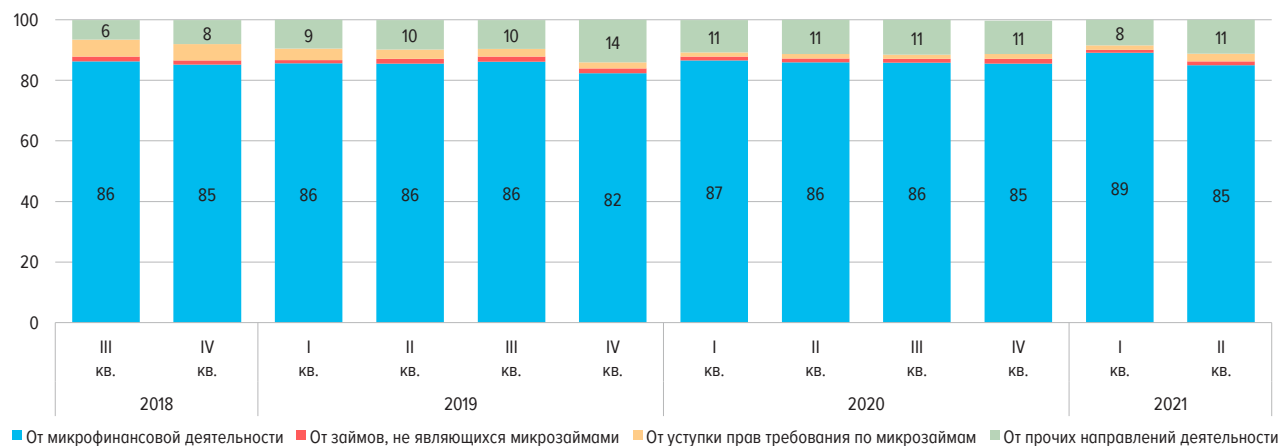
Рис. 7



Источник: Банк России.

СТРУКТУРА ДОХОДОВ МФО, НАКОПЛЕННЫЙ ИТОГ
(%)

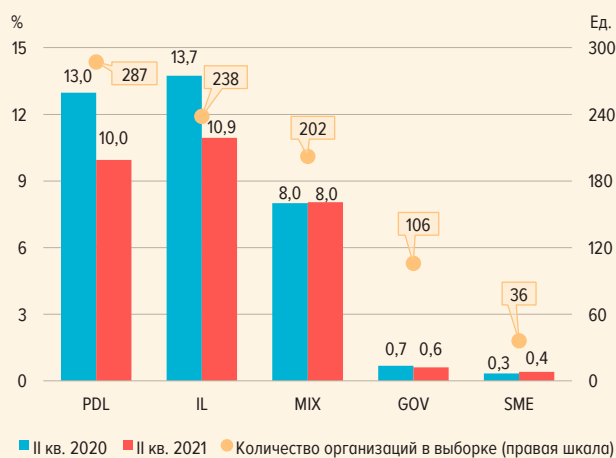
Рис. 8



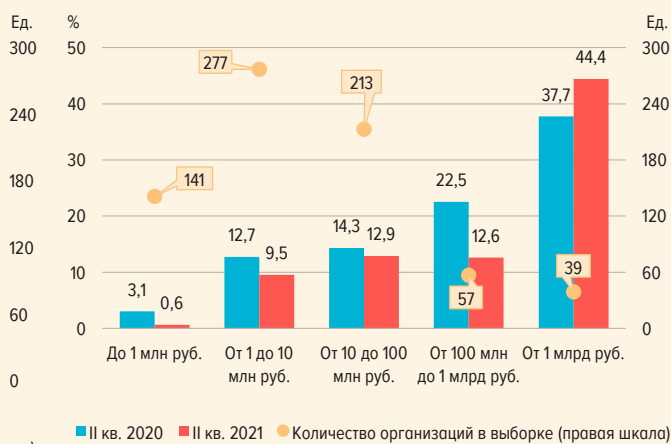
Примечание. Не включает сумму налога на добавленную стоимость.
Источник: Банк России.

Врезка. Анализ рентабельности бизнес-моделей МФО

- Медианный показатель ROE по фиксированной во времени выборке компаний значительно превысил медианную рентабельность по рынку в целом.
- При этом за последний год ROE по фиксированной выборке снизился. Наибольший вклад в снижение внесли компании с небольшим объемом портфеля микрозаймов, в то время как крупные компании (с портфелем более 1 млрд руб.) повысили медианный показатель ROE. Эти компании и стали драйверами роста рентабельности рынка в целом.
- Значительно более высокая рентабельность крупных компаний указывает на высокий потенциал для консолидации отрасли, особенно на фоне развития онлайн-каналов продаж.
- Компании, специализирующиеся на сегменте IL, в среднем столкнулись с меньшим снижением показателя ROE, чем компании из сегмента PDL. При этом внутри каждого из сегментов рентабельность снизилась по компаниям, работающим исключительно офлайн, и выросла по компаниям, в портфеле которых доля онлайн-займов превышает 20%.
- Компании, получающие значительную (более 10%) часть доходов от непрофильных направлений деятельности, в среднем увеличили рентабельность в отличие от остальных компаний.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ БИЗНЕС-МОДЕЛИ МФО НА 30.06.2021

Источник: Банк России.

Рис. А-1 МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ОБЪЕМА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ
НА 30.06.2021Примечание. Без учета бизнес-моделей GOV и SME.
Источник: Банк России.

За последний год рентабельность МФО выросла и вернулась к допандемическим уровням, однако во многом это произошло за счет ухода с рынка убыточных участников.

С целью проведения анализа рентабельности по фиксированной во времени выборке организаций была подготовлена выборка МФО, которые осуществляли деятельность на рынке не менее двух лет¹. В рамках данной выборки были определены следующие бизнес-модели в зависимости от преобладающей доли займов в портфеле на последнюю отчетную дату:

- 1) PDL – доля краткосрочных займов от 80%;
- 2) IL – доля долгосрочных (включая POS) от 80%;
- 3) GOV – МФО предпринимательского финансирования с государственным участием;
- 4) SME – прочие МФО с долей займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям от 80%;
- 5) MIX – все остальные МФО.

Прежде всего следует отметить, что медианное значение ROE² по фиксированной выборке оказалось значительно выше показателя в целом по отрасли (см. раздел 4), однако в отличие от него снизилось за последний год с 5,7 до 5,4%. При этом значение и динамика показателя существенно варьировались в зависимости от бизнес-модели участников (рис. А-1). Наибольшее снижение рентабельности наблюдалось по бизнес-моделям PDL и IL (до 10 и 10,9% соответственно), однако степень снижения в PDL была значительнее. Как и годом ранее, компании, выдающие преимущественно займы IL, в среднем были более успешными, чем компании, специализирующиеся на краткосрочных займах. Компании со смешанной бизнес-моделью (MIX) в среднем сохраняли стабильный уровень рентабельности (8%).

Рентабельность МФО предпринимательского финансирования с государственным участием (GOV) оставалась низкой, однако организации данного типа, как правило, функционируют в виде региональных фондов поддержки малого и среднего предпринимательства и получение прибыли не является их основной целью. Коммерческие МФО предпринимательского финансирования (SME) также демонстрировали в среднем низкую рентабельность.

Далее мы разделили МФО, работающие с физическими лицами (PDL, IL, MIX), на группы в зависимости от размера портфеля микрозаймов на 30.06.2021 (рис. А-2). Прежде всего следует отметить, что медианный показатель рентабельности небольших компаний с размером портфеля до 1 млн руб. – самый низкий в отрасли и за последний год снизился практически до нуля. Поскольку деление на группы производилось исходя из размера портфеля на последнюю дату, то сюда также могли попасть компании, которые сокращали объемы бизнеса и готовились к уходу с рынка.

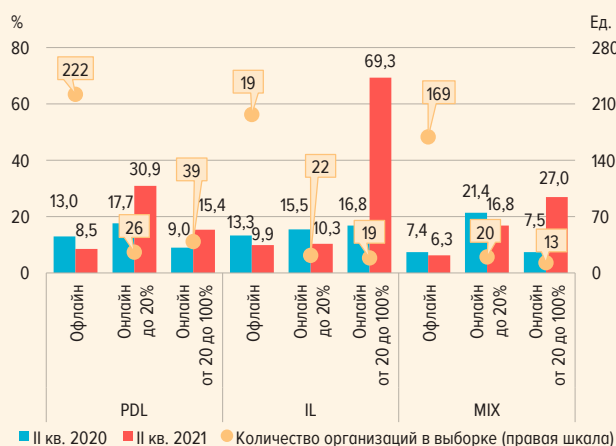
Медианные показатели ROE по наиболее многочисленным (по числу компаний) группам с размером портфеля от 1 до 10 млн руб. и от 10 до 100 млн руб. также снизились за последний год, однако оставались довольно высокими (9,5 и 12,9% соответственно). Лишь наиболее крупные компании от-

¹ В выборку вошло 869 организаций, в том числе 837 МКК и 32 МКК (статус организации определялся по состоянию на 30.06.2021).

² Методика определения ROE идентична разделу 4.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ДОЛИ ОНЛАЙН-ЗАЙМОВ В ПОРТФЕЛЕ
НА 30.06.2021

Рис. А-3



Примечание. Без учета бизнес-моделей GOV и SME.
Источник: Банк России.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ДОЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОХОДОВ
В ВЫРУЧКЕ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА

Рис. А-4



Примечание. Без учета бизнес-моделей GOV и SME.
Источник: Банк России.

расли с портфелем более 1 млрд руб. за последний год увеличили медианный показатель рентабельности (до 44,4%) и увеличили разрыв со средними компаниями примерно до 4 раз. Улучшение результата крупнейших компаний и привело к улучшению рентабельности по рынку в целом. Значительно более высокая рентабельность крупных компаний указывает на высокий потенциал для консолидации отрасли, особенно на фоне развития онлайн-каналов продаж, которое позволяет проникать компаниям в разные регионы без открытия поддерживающей инфраструктуры в виде офисов.

Активное использование онлайн-каналов продаж позволяет повысить рентабельность компаний. Для дальнейшего анализа разделим компании на группы в зависимости от доли онлайн-займов в портфеле на 30.06.2021 (рис. А-3). Так, медианный показатель ROE по организациям, работающим полностью офлайн, снизился вне зависимости от бизнес-модели. Небольшая доля онлайн-займов в портфеле (до 20%) также не стала залогом роста показателя ROE: несмотря на то, что по компаниям PDL он вырос практически вдвое (до 30,9%), по компаниям IL и MIX с низкой долей онлайн-займов показатель снизился. В то же время, несмотря на снижение в II квартале 2021 г., медианные показатели ROE по компаниям с низкой долей онлайн-займов по-прежнему превышали аналогичные показатели по компаниям, работающим полностью офлайн. Отчасти такие результаты могут объясняться тем, что большинство офисов МФО в апреле – мае прошлого года было закрыто и выдача займов происходила в основном онлайн.

Наконец, уверенный рост рентабельности в условиях пандемии демонстрировали компании, в портфелях которых онлайн-займы занимают от 20 до 100%. При этом высокий разброс значений ROE по отдельным типам бизнес-моделей (от 15,4 до 69,3% на 30.06.2021) объясняется малыми размерами выборки сегмента онлайн: большая часть компаний работает полностью офлайн – в основном это региональные участники, которые не заинтересованы во вложениях в технологическую инфраструктуру и развитии онлайн-сервисов.

Крупные и средние компании с существенным размером портфеля в том числе получают значительную часть доходов от продажи дополнительных продуктов и услуг (рис. А-4). За последний год медианный показатель ROE по таким компаниям вырос более чем в 2 раза (до 12,8%).

5. ДОЛЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В СТРУКТУРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МФО ВЫРОСЛА

- Объем денежных средств, привлеченных МФО, вырос вместе с ростом портфеля микрозаймов. При этом в структуре привлеченных средств значительно увеличилась доля банковского финансирования за счет сокращения доли привлечений от прочих юридических лиц.
- В отчетном квартале выросло число физических лиц, не являющихся учредителями, вложивших денежные средства в МФК. В частности, МФК продолжают размещать облигации, которые покупали преимущественно физические лица.

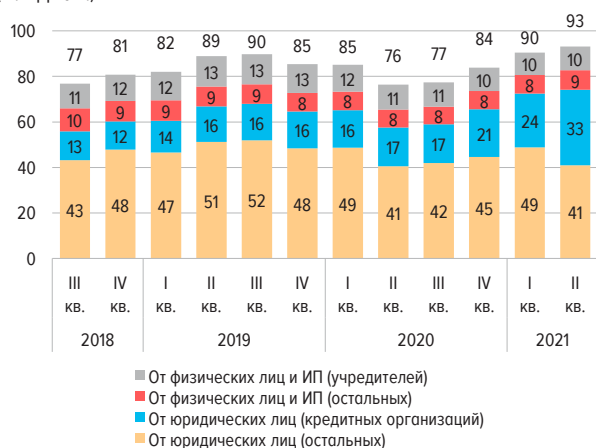
Для обеспечения роста портфеля микрозаймов крупные МФО начали активнее использовать источники долгового финансирования¹. Портфель привлеченных МФО денежных средств на конец II квартала 2021 г. составил 93 млрд руб. (+3% к/к и +22% г/г).

В структуре задолженности по привлеченным кредитам и займам значительно выросла доля банковского кредитования (за счет крупных МФК, входящих в одну финансовую группу с банками). Доля банковских кредитов выросла до максимального значения за последние годы – 36%, в то время как доля займов от прочих юридических лиц сократилась до минимальных 44% (кварталом ранее – 26 и 54% соответственно) (рис. 9). На фоне этого доля и структура привлечения средств от физических лиц и индивидуальных предпринимателей не изменились.

В отчетном квартале увеличилось количество физических лиц – инвесторов в МФК², которые искали возможности для доходных вложений и согласились на более высокий риск: средства, размещенные в МФК, не подпадают под систему страхования вкладов (лимит привлечения средств от одного физического лица составляет не менее 1,5 млн руб.)³. По итогам квартала

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА, ПО ТИПАМ ЛИЦ (МЛРД РУБ.)

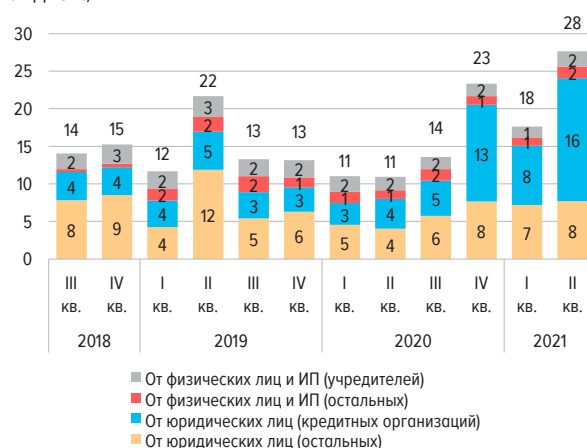
Рис. 9



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ЗА КВАРТАЛ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПО ТИПАМ ЛИЦ (МЛРД РУБ.)

Рис. 10



Источник: Банк России.

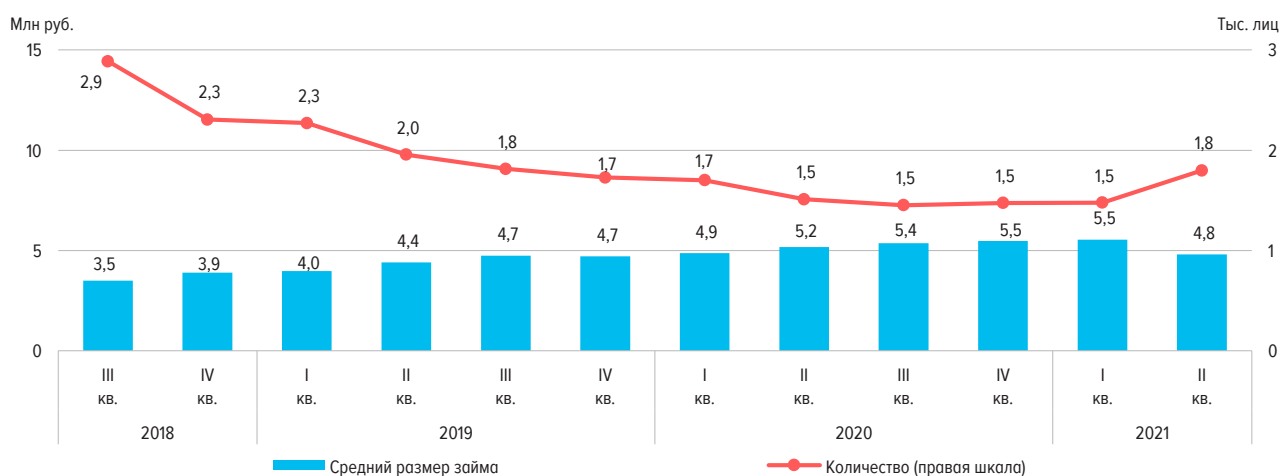
¹ В отличие от банков МФО не имеют корреспондентских счетов в Банке России и доступа к инструментам рефинансирования от Банка России. Выдача займов происходит лишь за счет средств, привлеченных от физических и юридических лиц (с помощью долговых инструментов и вложений в капитал), а также за счет нераспределенной прибыли.

² Не являющихся учредителями.

³ По состоянию на 22.09.2021 пять крупнейших МФК по объему средств, привлеченных от населения, предлагали доходность на горизонте 12 месяцев в диапазоне 10–14% (после уплаты НДФЛ и при условии инвестирования 1,5 млн руб. с выплатой процентов в конце срока). Для сравнения: максимальная ставка по вкладам 10 кредитных организаций, привлекающих наибольший объем средств физических лиц, составляла около 6,2%.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФК ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ И ИП,
НЕ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ УЧРЕДИТЕЛЯМИ

Рис. 11



Источник: Банк России.

количество таких инвесторов в МФК составило 1,8 тыс. лиц (+22% к/к и +19% г/г), а средний размер задолженности, приходящейся на одно лицо, снизился за квартал с 5,5 до 4,8 млн руб. (рис. 11). Данный источник фондирования несет в себе риск рефинансирования для МФК, однако роль данного канала в структуре задолженности по-прежнему невысока.

МФК также продолжают активно размещать облигации, основными покупателями которых выступают физические лица. По состоянию на 30.06.2021 в обращении находились облигации МФО и связанных обществ на 5,3 млрд руб. (+32% к/к и +115% г/г), в том числе 4,8 млрд руб. – во владении физических лиц. Доля такого финансирования незначительна в масштабах отрасли, однако данная тема актуальна с точки зрения защиты прав неквалифицированных инвесторов⁴, поскольку инвестирование через облигации доступно более широкому кругу инвесторов. По итогам квартала количество клиентов брокеров и банков, совершивших хотя бы одну сделку с данными облигациями на Московской Бирже, составило 12,4 тыс. лиц (+1% к/к и +25% г/г).

С 01.10.2021 в силу вступили требования к минимальному уровню рейтинга облигаций российских эмитентов, которые физические лица, не являющиеся квалифицированными инвесторами, могут покупать без прохождения тестирования («ruAAA»/«AAA (RU)»). Поскольку в настоящий момент на рынке нет облигаций МФО с соответствующим рейтингом, то покупка данных облигаций для розничных инвесторов доступна только после прохождения тестирования. Этот фактор будет оказывать сдерживающее влияние на участие физических лиц в размещении облигаций МФО.

⁴ С июля 2020 г. в качестве требования к привлечению МФО денежных средств неквалифицированных инвесторов путем размещения облигаций установлено наличие рейтинга таких облигаций, их эмитента или лица, предоставившего обеспечение по облигациям, не ниже уровня, установленного Банком России. Данное требование не распространяется на размещение облигаций МФО, если оно началось до дня вступления в силу указанного закона.

6. ПОЧТИ 80% ЛОМБАРДОВ ПРОШЛИ ПРОЦЕДУРУ ДОПУСКА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

- Показатели деятельности ломбардов вернулись к уровням, которые наблюдались до пандемии.
- Портфель займов растет на фоне роста среднего размера займа и числа заемщиков, а долговая нагрузка заемщиков снижается.
- На фоне роста чистой прибыли у крупнейших участников рентабельность в целом по отрасли также растет.

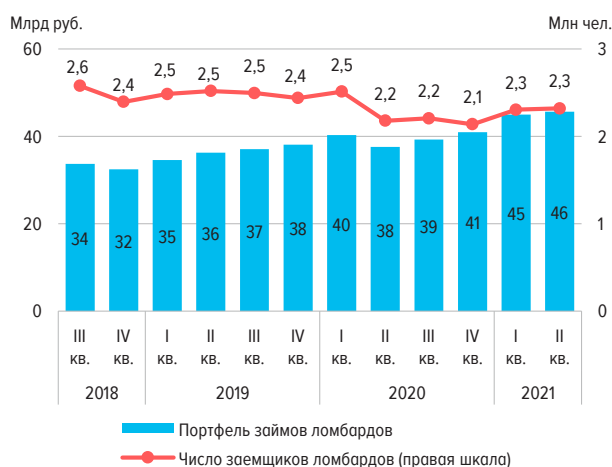
По состоянию на конец II квартала 2020 г. число ломбардов в реестре снизилось до 2837 (-8% к/к и -16% г/г). При этом 78% от этого числа прошли процедуру допуска по новым правилам до 09.07.2021 и сведения о них внесены в обновленный [реестр](#). На эти организации приходилось около 98% от совокупного портфеля займов. В конце июля также началась маркировка сайтов ломбардов, включенных в реестр, [поисковыми системами](#).

В целом отрасль ломбардов восстановилась от последствий пандемии и связанных с ней ограничений. Совокупный портфель займов ломбардов на конец II квартала 2021 г. вырос до 46 млрд руб. (+1% к/к и +21% г/г) (рис. 12). При этом число заемщиков ломбардов составило 2,3 млн человек (+1% к/к и +6% г/г), а средний размер займа – 11,6 тыс. руб. (кварталом ранее – 11,5 тыс. руб., годом ранее – 9,5 тыс. руб.). Восстанавливаются и показатели оборачиваемости портфеля займов ломбардов¹: значение за отчетный квартал составило 494% (кварталом ранее – 465%, годом ранее – 492%).

На фоне снижения среднего размера ПСК по ломбардам на [5–6 п.п.](#) за последний год долговая нагрузка заемщиков ломбардов продолжает снижаться. Отношение задолженности по процентам к задолженности по основному долгу (условный показатель долговой нагрузки) в II квартале 2021 г. снизилось до 11,8% (кварталом ранее – 12,2%, годом ранее – 13,8%). Число жалоб в отношении ломбардов снизилось до 52 (кварталом ранее – 72, годом ранее – 91).

ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ ЗАЙМОВ И ЧИСЛА ЗАЕМЩИКОВ ЛОМБАРДОВ

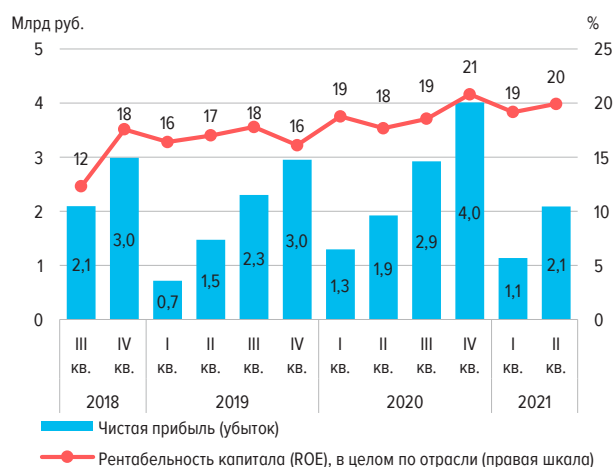
Рис. 12



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЛОМБАРДОВ

Рис. 13



Источник: Банк России.

¹ Отношение суммы денежных средств, поступивших в погашение основного долга, и денежных средств от реализации не востребовавшего залога (за последние четыре квартала) к среднегодовой стоимости портфеля (за пять кварталов).

Основную часть прибыли в отрасли получают крупнейшие участники, что обеспечивает высокие показатели рентабельности в целом по отрасли. Чистая прибыль по итогам первого полугодия 2021 г. выросла на 9% г/г, до 2,1 млрд руб., а показатель ROE вырос до 19,9% (кварталом ранее – 19,2%, годом ранее – 17,7%) (рис. 13). При этом медианное значение рентабельности ломбардов находится ниже уровней прошлого года (в районе 3%).

7. КООПЕРАТИВЫ¹

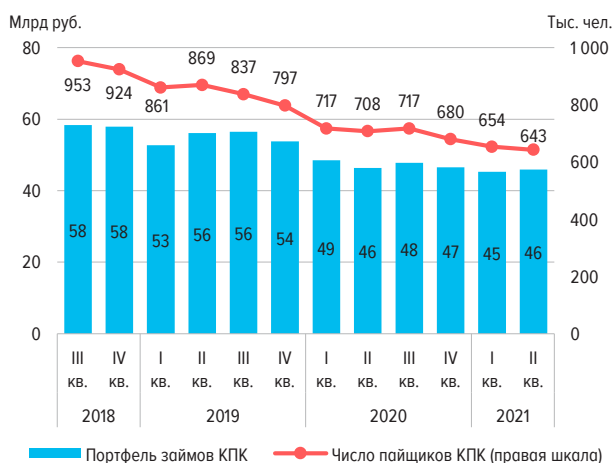
В II квартале 2021 г. продолжался процесс консолидации в отрасли КПК за счет выбытия небольших участников: несмотря на снижение количества организаций, портфель вырос по отношению к предыдущему кварталу. Число КПК в реестре составило 1937 (-2% к/к и -4% г/г), портфель займов – 45,9 млрд руб. (+2% к/к и -1% г/г), а число пайщиков – 643 тыс. человек (-2% к/к и -9% г/г) (рис. 14). За квартал в отношении КПК поступило 0,6 тыс. жалоб (+13% к/к и -5% г/г), основная их часть по-прежнему связана с возвратом инвестированных средств.

С 1 октября 2021 г. крупные КПК (с численностью не менее 3 тыс. пайщиков) должны *публиковать* на своих сайтах и по мере необходимости актуализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности. В частности, будут раскрываться порядок выдачи займов и привлечения денег, контактные данные организации, включая информацию о руководителях, а также сведения о предписаниях, ограничивающих выдачу займов и привлечение денег.

Количество СКПК в реестре по состоянию на конец квартала составило 718 (-1% к/к и -11% г/г). В условиях неопределенности динамики будущих доходов заемщиков и повышенных инфляционных ожиданий они продолжают оказывать важную поддержку заемщикам в сельской местности (зачастую ввиду недоступности других способов финансирования). Портфель займов СКПК в II квартале 2021 г. составил 16,2 млрд руб. (+2% к/к и +10% г/г), а количество пайщиков (ассоциированных и действующих) – 232 тыс. человек (практически не изменилось по сравнению с прошлым кварталом и аналогичным периодом прошлого года) (рис. 15).

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КПК

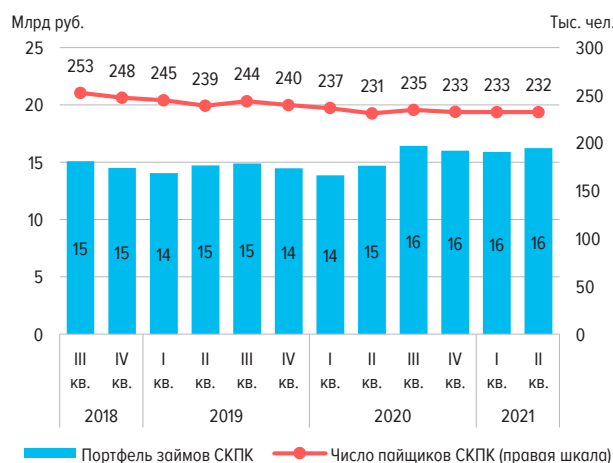
Рис. 14



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СКПК

Рис. 15



Источник: Банк России.

¹ Кредитные потребительские кооперативы (КПК), сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК).