Банк России

ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ ЗА II КВАРТАЛ 2026 ГОДА

Информационно-аналитический материал

2026

Банк России

ОГЛАВЛЕНИЕ

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ 02

МФО СНИЗИЛИ ВЫДАЧИ КРАТКОСРОЧНЫХ ЗАЙМОВ 03

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ПОРТФЕЛЯ МФО СНИЖАЕТСЯ 06

ПСК ОСТАЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ 08

ВРЕЗКА. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ МФО 09

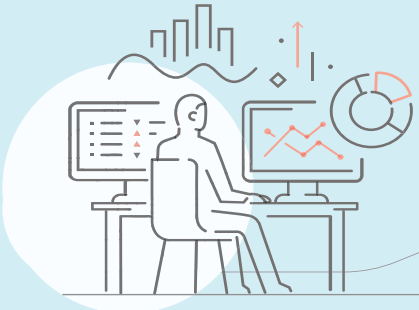
УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ УБЫТОЧНЫХ МФО 11

РОСТ ПОРТФЕЛЯ МФО ФОНДИРОВАЛСЯ УВЕЛИЧЕНИЕМ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ 13

ПОРТФЕЛЬ ЛОМБАРДОВ ПРОДОЛЖИЛ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ 15

СНИЖЕНИЕ ВЫДАЧ КПК 17

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ 18



КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ[1]

490 млрд руб.
выдачи МФО
+2% к/к
-8% г/г

35,0%
NPL 90+
1к26: 33,8%
2к25: 28,5%

38 млрд руб.
прибыль МФО
+54% г/г

- Совокупные выдачи МФО немного увеличились и составили 490 млрд руб. (+2% к/к и -8% г/г). Потребительские выдачи продолжили сокращаться из-за регуляторных изменений, в то время как выдачи бизнесу выросли за счет займов МФО, финансирующих продавцов на маркетплейсах.
- Доля просроченной задолженности сроком более 90 дней в портфелях МФО достигла 35,0%, что является максимумом с конца 2022 года. Одновременно с этим компании существенно увеличили объем уступленной задолженности, реализуя ее с более высоким дисконтом.
- Прибыль МФО составила 38 млрд руб. (+54% г/г). Основной вклад в рост прибыли внесли несколько крупных кэптивных и банковских участников. В то же время почти 40% МФО завершили 2к26 с убытком.
- В 2к26 ломбарды заключили 4,9 млн договоров займа (на уровне предыдущего квартала), а общее число заемщиков увеличилось с 2,3 млн до 2,4 млн человек. Вследствие снижения цен на золото средний размер займа в ломбардах сократился и составил 26,2 тыс. рублей.

[1] Обзор подготовлен на основе данных отчетности, предоставленной по состоянию на 20.08.2026. В связи с тем что государственные МФО предпринимательского финансирования перешли с 2к21 на полугодовой формат представления отчетности, по показателям деятельности МФО на даты, отличные от полугодовых, приведены оценочные данные. К микрофинансовым институтам отнесены МФО, ломбарды, СКПК и КПК.

МФО СНИЗИЛИ ВЫДАЧИ КРАТКОСРОЧНЫХ ЗАЙМОВ

- МФО нарастили долю средне- и долгосрочных потребительских займов для удержания наиболее качественных клиентов.
- Выдачи бизнесу продолжили увеличиваться.

В 2к26 МФО предоставили займы на общую сумму 490 млрд руб. (+2% к/к и -8% г/г), что по-прежнему ниже среднего уровня 2025 г. (рис. 2). При этом небольшой рост выдач относительно 1к26 обеспечили займы бизнесу, в то время как потребительские выдачи вновь снизились. На рынке МФО продолжается постепенное охлаждение на фоне как уже вступивших в силу регуляторных изменений, так и планируемых в ближайшие кварталы новаций. Так, с апреля 2026 г. максимальная переплата была снижена с 130 до 100% от размера займа[1]. Также с апреля 2026 г. МФО обязаны признавать сумму среднемесячных платежей по займу равной величине среднемесячного дохода заемщика, если он не предоставил согласия на раскрытие основной части кредитной истории[2]. Кроме того, с октября 2026 г. клиенты МФО не смогут иметь более двух одновременно действующих займов с ПСК от 200%, а с апреля 2027 г. – более одного займа с ПСК от 100%. Также вводится 3-дневный период охлаждения между погашением старого и получением нового займа с высокой ПСК.

Для более медленного расходования МПЛ и удержания качественных клиентов компании увеличили выдачи средне- и долгосрочных займов. На них пришлось около 60% всех предоставленных в 2к26 займов МФО. При этом компании заметно увеличили среднюю сумму таких займов, в 2к26 она составила 34,5 тыс. руб. (кварталом ранее – 29,7 тыс. руб., годом ранее – 29,5 тыс. руб.)[3].

Выдачи POS продолжили снижаться и составили 13 млрд руб. (-9% к/к и -61% г/г)[4]. Средняя сумма займа также уменьшилась – до 43,3 тыс. руб. (кварталом ранее – 50,0 тыс. руб., годом ранее – 46,8 тыс. руб.). Сегмент займов POS столкнулся со снижением спроса в условиях обостряющейся конкуренции с сервисами рассрочки, которые не предполагают начисления процентов.

64 млрд руб.

выдачи микрозаймов бизнесу

+60% к/к

+59% г/г

Выдачи ИП, юридическим лицам, а также самозанятым гражданам в 2к26 выросли до 64 млрд руб. (+60% к/к и +59% г/г). Как и ранее, основную часть займов предоставили МФО, финансирующие продавцов на маркетплейсах. Средний размер займа юридическим лицам составил 2,3 млн руб. (+5% к/к и +50% г/г), а ИП – 0,5 млн руб. (-35% к/к и -27% г/г).

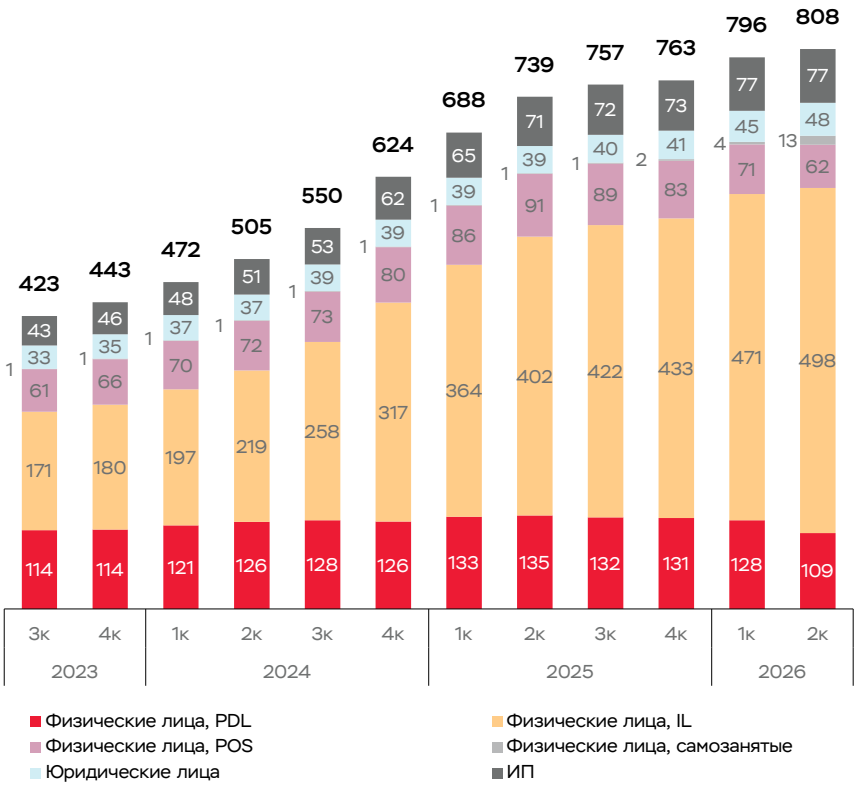
[1] Федеральный закон от 29.12.2025 № 545-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

[2] Указание Банка России от 19.01.2026 № 7286-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 16 октября 2023 года № 6579-У».

[3] С октября 2026 г. клиенты МФО не смогут иметь более двух одновременно действующих займов с ПСК от 200%, а с апреля 2027 г. – более одного займа с ПСК от 100%.

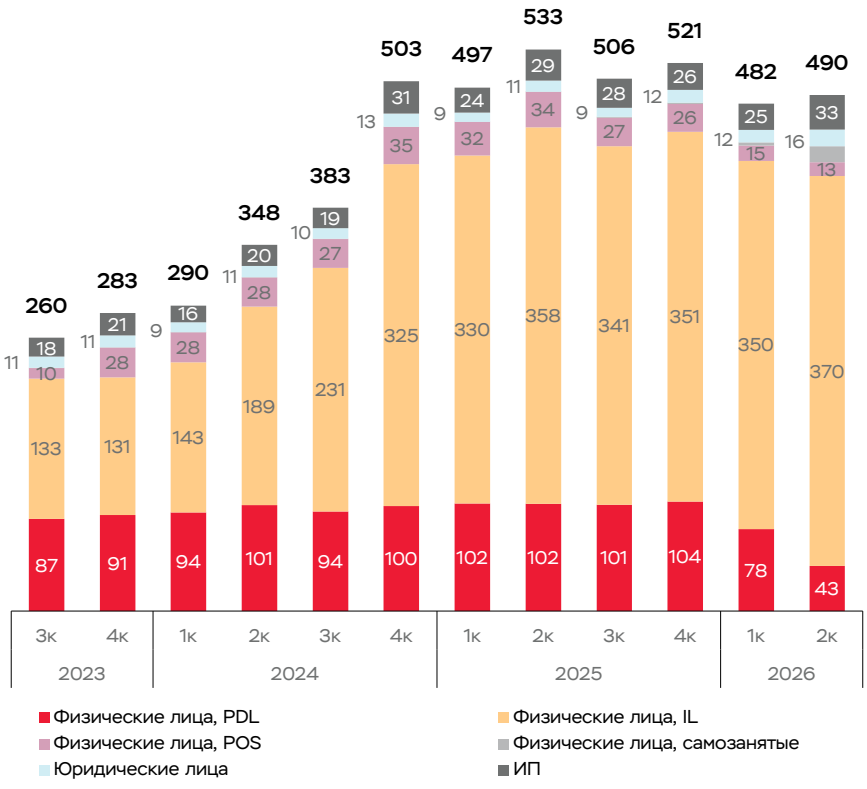
[4] Почти весь объем займов POS предоставили банковские МФО.

Рис. 1. Структура портфеля микрозаймов, на конец отчетного периода*
(млрд руб.)



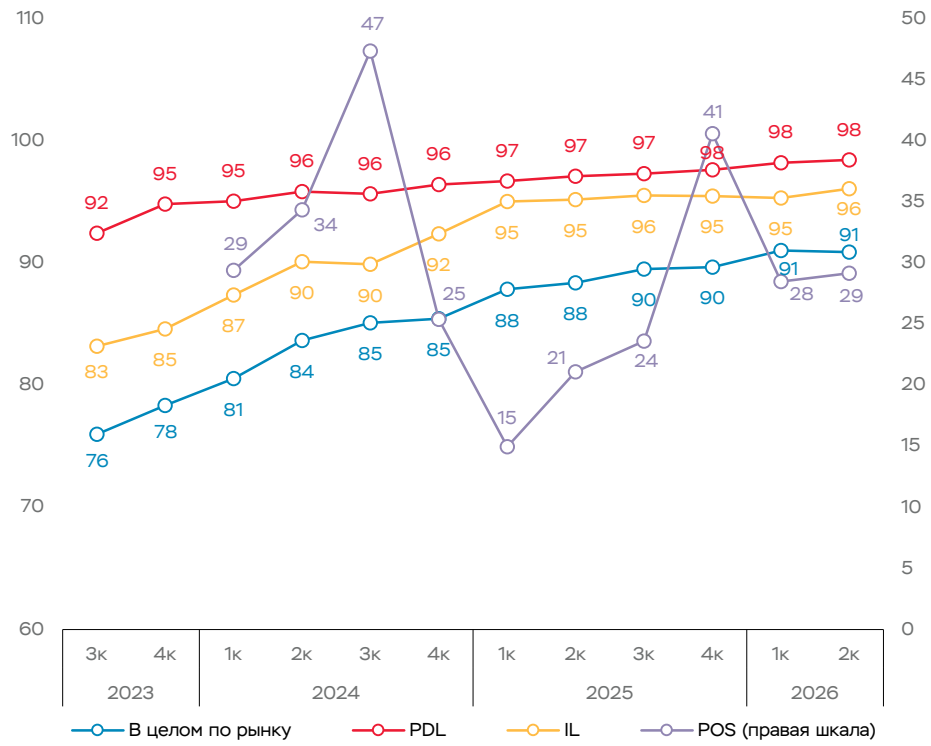
* Здесь и далее на графиках суммы приведены с учетом округления.
Источник: Банк России.

Рис. 2. Структура выданных за квартал микрозаймов
(млрд руб.)



Источник: Банк России.

Рис. 3. Доли онлайн-микрозаймов от объема выданных за квартал микрозаймов в соответствующем сегменте
(%)



Примечание. Данные в разрезе займов POS доступны с 1к24.
Источник: Банк России.

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ПОРТФЕЛЯ МФО СНИЖАЕТСЯ

- Доля просроченной задолженности МФО продолжила увеличиваться.
- МФО нарастили объем уступленной задолженности, реализуя ее с более высоким дисконтом.

808 млрд руб.
портфель займов МФО
+2% к/к
+9% г/г

10,3%
NPL 1–90
1к26: 10,5%
2к25: 11,4%

В 2к26 портфель займов МФО (сумма задолженности по основному долгу по выданным займам) вырос до 808 млрд руб. (+2% к/к и +9% г/г). При этом его качество продолжило ухудшаться, доля просроченной более 90 дней задолженности[1] выросла до 35,0% (кварталом ранее – 33,8%, годом ранее – 28,5%). Доля займов, платежи по которым просрочены на срок от 1 до 90 дней, существенно не изменилась и составляет около 10% (рис. 4).

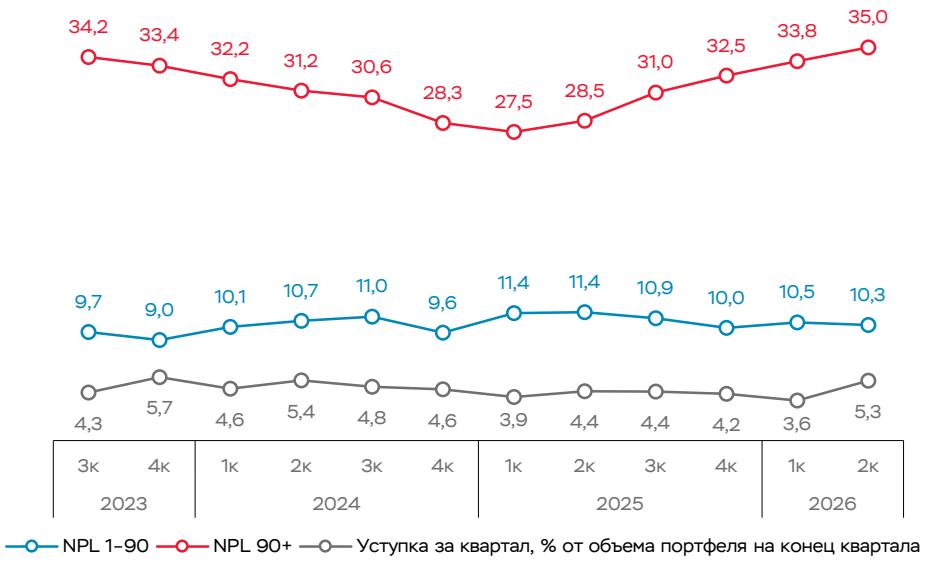
Доля просроченной задолженности находится на уровне 2–4к22, при этом тогда МПЛ не ограничивали выдачи МФО наиболее закредитованным клиентам. В 2к26 доля необеспеченных потребительских займов[2] клиентам с ПДН свыше 50% в выдачах составила 16%, в том числе 2% займов были предоставлены заемщикам с ПДН свыше 80% (при лимите 18 и 3% соответственно).

На фоне увеличения доли просроченной задолженности и сокращения выдач оборачиваемость продолжила снижаться и теперь составляет 227% (кварталом ранее – 236%, годом ранее – 246%). При этом МФО стали активнее оптимизировать портфель, уступая задолженность коллекторам. В 2к26 объем уступленной задолженности по основному долгу составил 43 млрд руб. (+52% к/к и +32% г/г), доля цессии превысила максимум за 2 года (рис. 4). Дисконт при реализации задолженности вырос до 80% (кварталом ранее – 78%, годом ранее – 64%), что может косвенно указывать на ухудшение качества продаваемой задолженности МФО.

[1] Вся просроченная задолженность резервируется согласно требованиям Банка России.

[2] Без лимита кредитования.

Рис. 4. Доля просроченной и уступленной задолженности МФО
(%)



Источник: Банк России.

ПСК ОСТАЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

- Займы с ПСК свыше 250% по-прежнему обеспечивают значительную часть выдач МФО.

На наиболее дорогие займы с ПСК свыше 250% пришлось около 41% всех необеспеченных потребительских займов, предоставленных МФО в 2к26. Наиболее высокая ПСК характерна для займов на сумму до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней, а также для займов в смежных сегментах, где ПСК в течение длительного времени сохраняется вблизи законодательно закрепленного лимита 292% годовых (табл. 1).

Займы с умеренной ПСК в диапазоне 40–100% обеспечили 55% выдач МФО. Основная часть таких займов была предоставлена на сумму свыше 100 тыс. руб. на срок более 61 дня. ПСК таких займов снизилась в сравнении с показателем предыдущего квартала почти во всех сегментах, но остается выше уровней 2к25.

Ставки по займам POS[1] существенно не изменились. Наиболее дорогими остались займы на срок до 180 дней, ПСК которых немного выросла по сравнению с уровнем 1к26.

[1] Основную часть POS-микрозаймов выдают МФО, связанные с банками и получающие фондирование в рамках одной финансовой группы.

ВРЕЗКА. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ МФО

- Снижается число компаний, которые выдают преимущественно необеспеченные краткосрочные займы на сумму до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней.
- МФО с развитой технологической инфраструктурой обеспечили расширение сегмента долгосрочных займов с умеренной ПСК.

В период с апреля 2025 г. по июнь 2026 г. бизнес-модели МФО[1] трансформировались под воздействием регуляторных изменений. Помимо действия МПЛ, на деятельность компаний повлияло ужесточение требований к онлайн-выдачам, снижение максимальной переплаты по займу, а также планируемое ужесточение требований к выдачам дорогих необеспеченных потребительских займов. В этих условиях компании меняли как сумму, так и срок, на который они предоставляли основную часть займов (табл. 2).

Отдельные компании покидали сегмент займов до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней и переходили к выдаче займов на такую же сумму, но на более длительный срок. В результате в сегменте займов на срок 61–180 дней число участников немного превысило количество компаний в краткосрочном сегменте. При этом ПСК займов на 31–60 и 61–180 дней почти не отличается от показателя для займов на сумму до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней и близка к регуляторному ограничению в 292% годовых. Соответственно, компании удлиняют срок займа для уменьшения ежемесячного платежа клиента и более медленного расходования МПЛ.

[1] Для анализа изменений в бизнес-моделях МФО были проанализированы данные по компаниям с портфелем потребительских займов не менее 300 млн руб., которые выдавали займы физическим лицам в 2к25 и 2к26. В каждом из этих периодов для компаний был определен крупнейший сегмент в выдачах. Источник: данные формы отчетности 0420833.

Матрица переходов МФО по ключевому сегменту в выдачах в 2к25 и 2к26 (непересекающиеся множества)

			2к26										Итого
					Без обеспечения (кроме POS)								
			С обеспечением в виде залога	С иным обеспечением	до 30 дней и до 30 тыс. руб.	до 30 дней и свыше 30 тыс. руб.	31–60 дней	61–180 дней	181–365 дней	свыше 365 дней	до 365 дней	свыше 365 дней	
2к25	С обеспечением в виде залога		2	1						2			5
	С иным обеспечением												
	Без обеспечения	до 30 дней и до 30 тыс. руб.			13		3	3		1			20
		до 30 дней и свыше 30 тыс. руб.											
		31–60 дней			1		2	3		2			8
		61–180 дней			1			10		1			12
		181–365 дней							3	1			4
		свыше 365 дней								4			4
	POS	до 365 дней					1				1		2
		свыше 365 дней								1		2	3
Пришедшие на рынок				1			3					1	5
Итого			2	2	15		9	16	3	12	1	3	63

Примечание. В серых ячейках по диагонали указано количество МФО, которые не изменили ключевой сегмент, правее от диагонали расположены компании, перешедшие в более долгосрочный сегмент, а левее от диагонали – перешедшие в более краткосрочный сегмент. Зеленым цветом обозначены МФО, которые пришли на рынок.
Источник: Банк России.

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ УБЫТОЧНЫХ МФО

- Разрыв в рентабельности капитала между крупными МФО и небольшими компаниями продолжил увеличиваться.
- Рынок МФО продолжает консолидироваться на фоне увеличения доли убыточных компаний.

40%
доля убыточных МФО
1к26: 35%
2к25: 31%

2,0%
медианная рентабельность капитала МФО
1к26: 2,2%
2к25: 2,2%

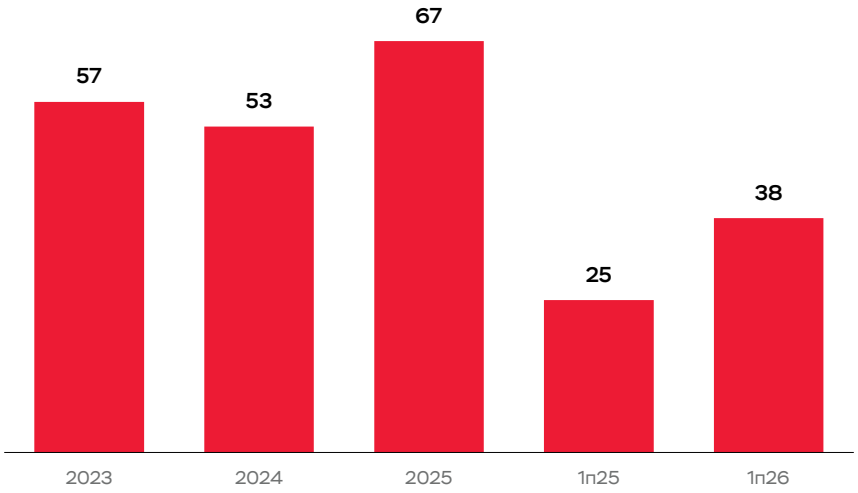
Чистая прибыль МФО в 1п26 выросла на 54% г/г и составила 38 млрд руб. (рис. 5). Около 40% прибыли отрасли обеспечили три кэптивные и банковские МФО, в то время как значительная часть компаний работала с отрицательной или околонулевой рентабельностью. При этом тенденция к росту доли убыточных МФО усилилась: отрицательный финансовый результат в 2к26 получили 39% компаний (кварталом ранее – 35%, годом ранее – 31%). На этом фоне рентабельность капитала[1] в целом по рынку МФО составила 23,0% (кварталом ранее – 21,4%), однако медианная рентабельность снизилась с 2,2 до 2,0% (рис. 6).

МФО нарастили доходы от непрофильных направлений деятельности, чтобы компенсировать сокращение маржинальности из-за снижения максимальной переплаты с 130 до 100% от размера займа. По итогам 1п26 доля доходов от таких направлений деятельности[2] в выручке МФО составила 26%, что выше уровня 2025 г. (рис. 7). При этом основную часть доходов от дополнительных направлений деятельности получают отдельные крупные компании с развитой технологической инфраструктурой.

[1] Отношение суммарной прибыли по отрасли за 12 месяцев к среднему значению суммарного капитала (собственных средств) по отрасли на начало и конец соответствующего периода.

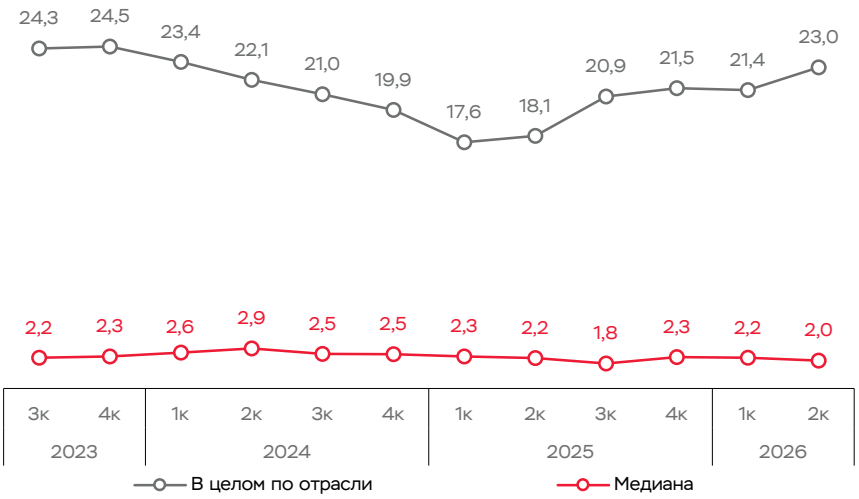
[2] Доходы от иных направлений деятельности МФО учитывают комиссионные поступления от продажи дополнительных финансовых услуг и продуктов (например, страховых продуктов, расширенных пакетов обслуживания, телемедицины).

Рис. 5. Чистая прибыль МФО
(млрд руб.)



Источник: Банк России.

Рис. 6. Рентабельность капитала (ROE) МФО, скользящее значение за 12 месяцев
(%)



Источник: Банк России.

Рис. 7. Структура доходов МФО
(%)

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

РОСТ ПОРТФЕЛЯ МФО ФОНДИРОВАЛСЯ УВЕЛИЧЕНИЕМ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ

- Доля банковских кредитов в портфеле заемных средств МФО продолжила снижаться.
- Объем привлеченных средств от физических лиц немного вырос.

384 млрд руб.
капитал МФО
+6% к/к
+23% г/г

2,9 тыс.
число действующих договоров с физическими лицами, не являющимися учредителями
+6% к/к
-22% г/г

Нераспределенная прибыль компаний остается основным источником фондирования роста портфеля МФО. В 2к26 капитал МФО вырос до 384 млрд руб. (+6% к/к и +23% г/г), в то время как портфель заемных средств (без учета облигаций) МФО сократился до 275 млрд руб. (-2% к/к и -12% г/г)[1].

Основной объем средств в 2к26 МФО привлекли у банков и прочих юридических лиц (рис. 9). Несмотря на то что отдельные банковские и кэптивные МФО привлекали фондирование преимущественно внутри своих групп, такие кредиты предоставлялись по рыночным ставкам. Медианная процентная ставка по договорам привлечения от банков, действующим на конец 2к26, понизилась незначительно – до 19,0% (кварталом ранее – 19,5%)[2]. В целом доля банковских кредитов в портфеле заемных средств МФО продолжила снижаться и достигла 42% (рис. 8).

Объем привлеченных средств от физических лиц – не учредителей немного вырос после резкого сокращения в 1к26, когда часть МФК сменила статус на МКК ввиду ужесточения требований к выдаче онлайн-займов. По итогам 2к26 число действующих договоров[3] с такими инвесторами составило 2,9 тыс. (+6% к/к и -22% г/г), в среднем по каждому из них было привлечено 4,9 млн руб. (рис. 10). При этом данный канал не является значимым источником фондирования для МФО. Около 60% действующих договоров с инвесторами, не являющимися учредителями, заключены одной крупной банковской МФК.

Рынок публичного долга пока также не является крупным источником средств для финансирования деятельности МФО. В 2к26 компании разместили облигации на общую сумму 6 млрд руб., а общий объем их задолженности по облигациям (по непогашенному номиналу) составляет 36,4 млрд рублей. Наибольшим спросом облигации МФО пользуются среди физических лиц[4].

---

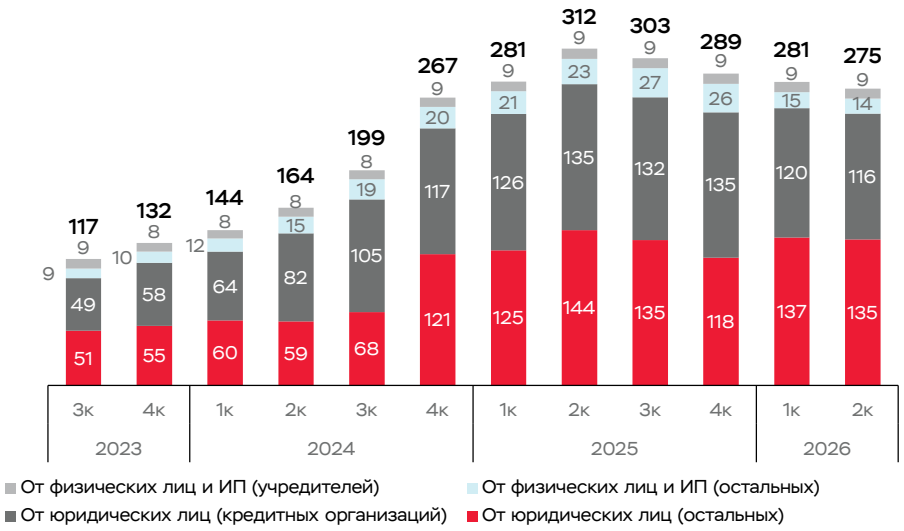
1 В отличие от банков, МФО не имеют корреспондентских счетов в Банке России и доступа к инструментам рефинансирования Банка России. Выдача займов происходит лишь за счет средств, привлеченных от физических и юридических лиц (с помощью долговых инструментов и вложений в капитал), и нераспределенной прибыли.

2 По данным отчетности о крупнейших кредиторах МФО без учета нулевых ставок.

3 Средства, размещенные в МФК, не подпадают под систему страхования вкладов, в отличие от депозитов. Минимальный объем привлечения средств от одного физического лица, не являющегося учредителем, составляет не менее 1,5 млн рублей. По состоянию на 03.09.2026 пять крупнейших МФК по объему средств, привлеченных от населения, предлагали доходность на горизонте 1 года в диапазоне 11,8–17,8% (после уплаты НДФЛ с выплатой процентов в конце срока). Для сравнения: максимальная ставка по вкладам 10 кредитных организаций, привлекающих наибольший объем физических лиц, в конце июня 2026 г. составляла 12,8%, а в конце августа 2026 г. – 12,9%.

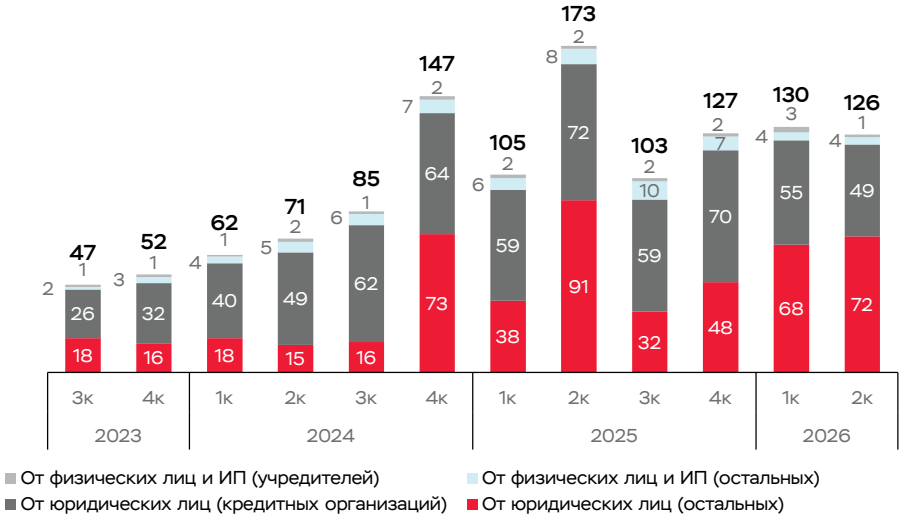
4 По данным форм отчетности 0409711 и 0420415.

Рис. 8. Портфель привлеченных денежных средств, на конец отчетного периода, в разрезе источников фондирования
(млрд руб.)



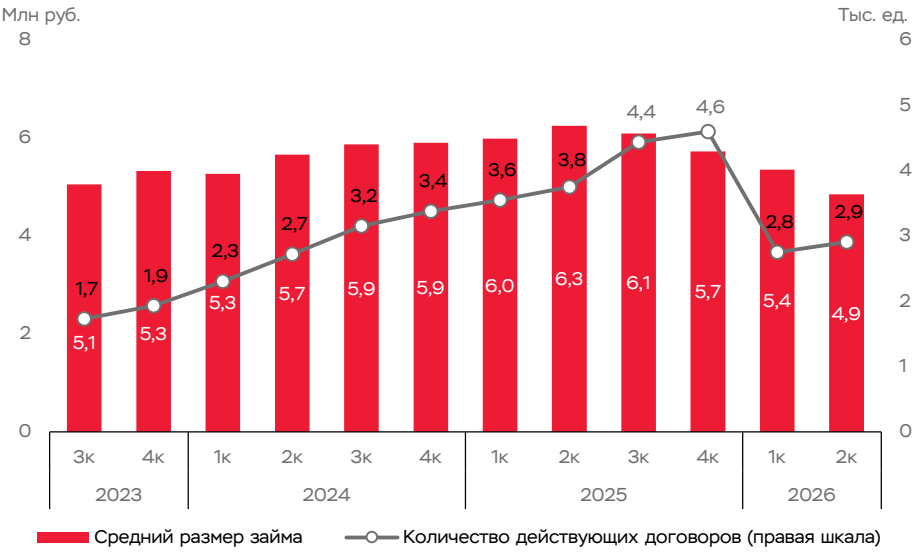
Источник: Банк России.

Рис. 9. Объем привлеченных за квартал денежных средств, в разрезе источников фондирования
(млрд руб.)



Источник: Банк России.

Рис. 10. Финансирование деятельности МФК физическими лицами и ИП, не являющимися учредителями



Источник: Банк России.

ПОРТФЕЛЬ ЛОМБАРДОВ ПРОДОЛЖИЛ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ

- Число заемщиков ломбардов продолжило увеличиваться.
- Средний размер займа в ломбардах снизился вслед за ценами на золото.

26,2 тыс. руб.
средний размер займа

1к26:
27,6 тыс. руб.
2к25:
20,4 тыс. руб.

8,4 млрд руб.
прибыль ломбардов

+30% г/г

Клиентская база ломбардов продолжила увеличиваться, хотя и меньшими темпами в сравнении с предыдущими кварталами. В 2к26 компании заключили 4,9 млн договоров займа (на уровне предыдущего квартала и +7% г/г), а общее число заемщиков[1] увеличилось до 2,4 млн человек. Портфель ломбардов достиг 126 млрд руб. (+7% к/к и +34% г/г).

Учетные цены на золото в 2к26 были в среднем ниже в сравнении с показателем 1к26, что привело к сокращению среднего размера займа ломбардов впервые с начала 2025 года. В 2к26 он составил 26,2 тыс. руб. (кварталом ранее – 27,6 тыс. руб., годом ранее – 20,4 тыс. руб.). При этом среднерыночная ПСК по займам под залог ювелирных изделий в 2к26 осталась вблизи 80% годовых.

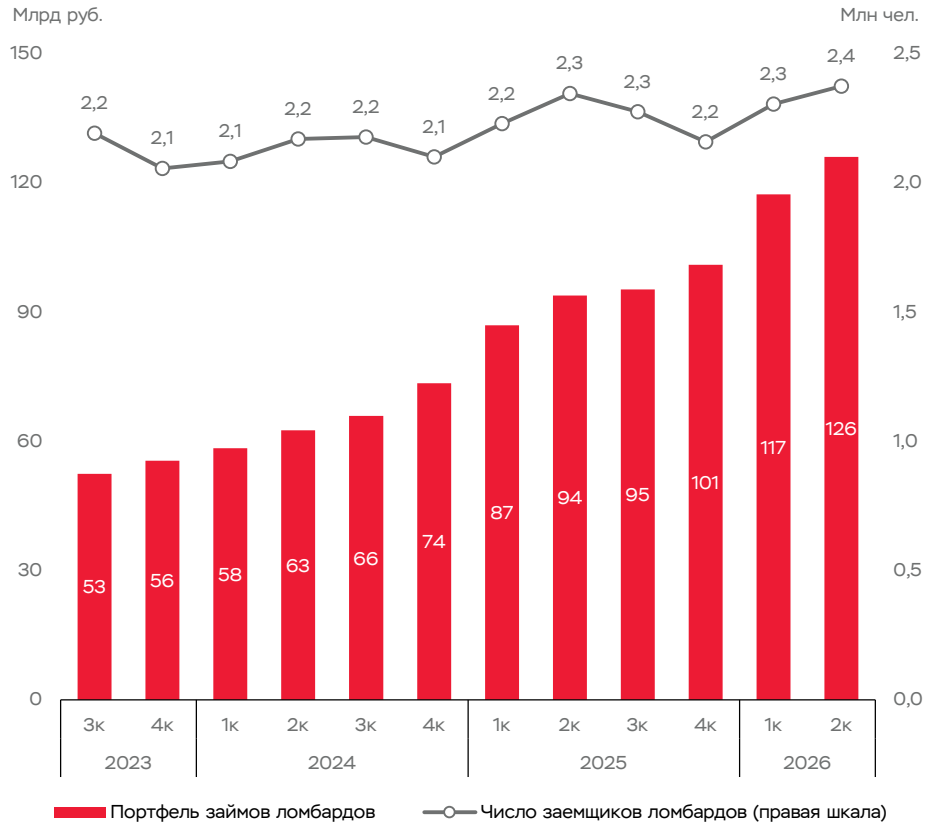
Оборачиваемость портфелей ломбардов[2] начала снижаться вслед за объемом средств, полученных от реализации невостребованных вещей. В 2к26 он составил 14 млрд руб. (-9% к/к и +24% г/г), а оборачиваемость портфеля опустилась до 408% (кварталом ранее – 415%, годом ранее – 418%).

Прибыль ломбардов продолжила увеличиваться в годовом выражении, однако сохраняется заметный разрыв в рентабельности крупных компаний и небольших участников. В 1п26 отрасль получила чистую прибыль в размере 8,4 млрд руб. (+30% г/г), при этом ювелирные ломбарды по-прежнему обеспечивают почти половину от всего финансового результата, еще около трети – классические ломбарды. Рентабельность капитала по отрасли в целом составила 32%, медианный показатель вырос до 9,7% (кварталом ранее – 8,5%, годом ранее – 10,5%).

[1] С учетом возможного дублирования заемщиков в разных ломбардах.

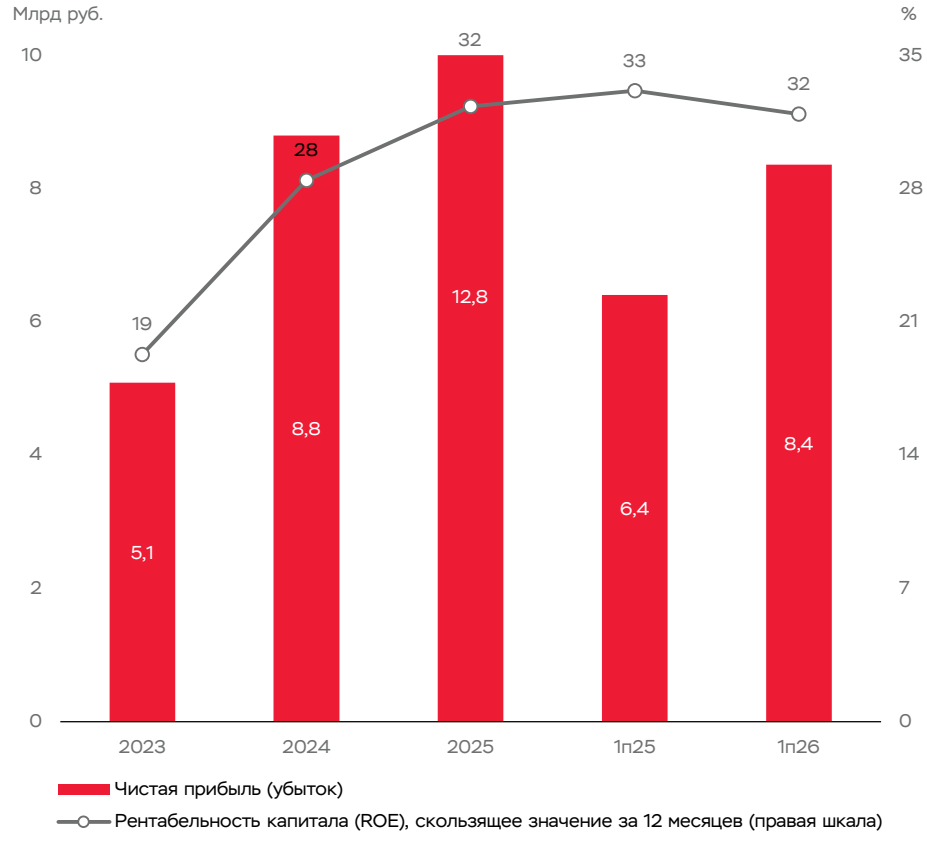
[2] Отношение суммы денежных средств, поступивших в погашение основного долга, и денежных средств от реализации невостребованного залога (за последние 4 квартала) к среднегодовой стоимости портфеля (за 5 кварталов).

Рис. 11. Динамика портфеля займов и числа заемщиков ломбардов



Источник: Банк России.

Рис. 12. Динамика чистой прибыли и рентабельности ломбардов



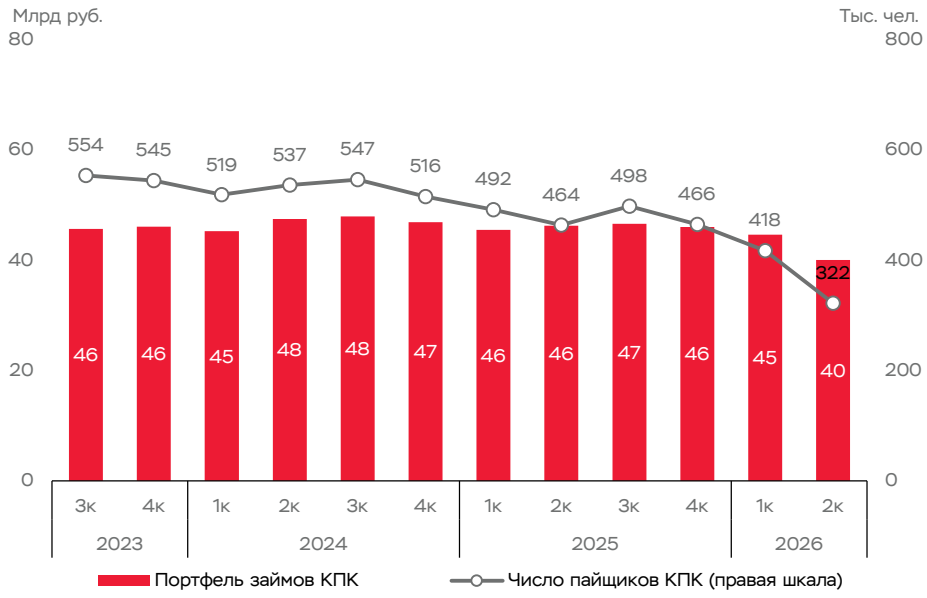
Источник: Банк России.

СНИЖЕНИЕ ВЫДАЧ КПК

Объем выдач КПК продолжил быстро снижаться после ухода с рынка отдельных крупных участников, связанных с МФО. В 2к26 количество заключенных договоров сократилось на 86% по сравнению с 1к26, а объем выданных займов – почти на треть. В результате портфель займов КПК снизился до 40 млрд руб. (-10% к/к и -14% г/г).

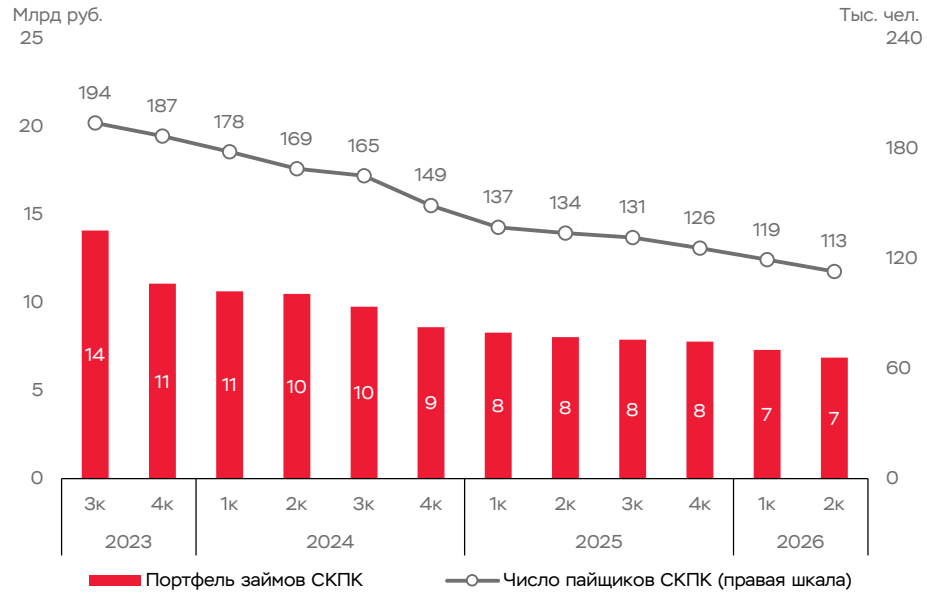
В сегменте СКПК наблюдались обратные тенденции. В 2к26 количество заключенных договоров выросло на 12%, а объем выданных займов – на 26% по сравнению с уровнем 1к26. Однако общее число пайщиков продолжило снижаться и достигло 113 тыс. (-6% к/к и -15% г/г), портфель займов составил 7 млрд руб. (рис. 12).

Рис. 13. Основные показатели деятельности КПК



Источник: Банк России.

Рис. 14. Основные показатели деятельности СКПК



Источник: Банк России.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ИП	Индивидуальные предприниматели
КПК	Кредитные потребительские кооперативы
МКК	Микрокредитные компании
МПЛ	Макропруденциальные лимиты
МСП	Субъекты малого и среднего предпринимательства
МФК	Микрофинансовые компании
МФО	Микрофинансовые организации
НДС	Налог на добавленную стоимость
ПДН	Показатель долговой нагрузки
ПСК	Полная стоимость кредита
СКПК	Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы
NPL 1–90	Показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена от 1 до 90 дней
NPL 90+	Показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена на 90 дней и более
POS-займы	Point of sale, целевые микрозаймы без обеспечения, предоставленные путем перечисления денежных средств торгово-сервисному предприятию в счет оплаты его товаров (услуг)
ROE	Return on equity, рентабельность капитала

Материал подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования.
Замечания, комментарии и предложения можно направлять по адресу: dip1@cbr.ru.
Статистические данные, использованные в обзоре, а также методические комментарии публикуются на сайте Банка России.

При использовании материалов выпуска ссылка на Банк России обязательна.

107016, Москва, ул. Неглинная, 12, к. В
Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

© Центральный банк Российской Федерации, 2026