

Исследование «Казахстанский рынок онлайн-кредитования по итогам 2017 года» подготовили:

Татьяна Батищева, независимый эксперт
Василий Калабин, аналитик «Эксперт РА Казахстан»

Адиль Мамажанов, генеральный директор «Эксперт РА Казахстан»

РЕЗЮМЕ

Объем выданных участниками исследования онлайн-займов по итогам 2017 года вырос в три раза (до 33,2 млрд тенге), количество выданных займов – в 2,5 раза (до 735,6 тыс.), а портфель займов по состоянию на конец 2017 года составил 9 млрд тенге, увеличившись в 2,5 раза. Растущий спрос со стороны населения на краткосрочные онлайн-займы помогает индустрии не снижать динамику своего развития.

Выход новых игроков повышает уровень конкуренции, но рынок все еще является высококонцентрированным. Большая часть участников рынка начала работу в последние три года. При этом ожидается появление новых компаний. Действующие игроки в целом позитивно оценивают рост конкуренции, несмотря на то что это приводит к снижению ставок по кредитам и их рентабельности.

Развитие института саморегулирования рынка на базе Казахстанской ассоциации «ФинТех» участники исследования назвали ключевым позитивным событием 2017 года. Для защиты потребителей членами ассоциации были выработаны отраслевые стандарты онлайн-кредитования и досудебной работы по взысканию, и в рамках этой работы с 1 января 2018 года был ограничен максимальный объем требований к заемщикам – физическим лицам суммой, не превышающей 3,5-кратного показателя от суммы основного долга.

Введение жесткого варианта регулирования со стороны государства представляет наибольшую угрозу перспективам развития этого сегмента кредитования физических лиц. Участники рынка готовы к регулированию со стороны государства, но ожидают, что ограничения будут учитывать специфику бизнес-модели и позволят соблюсти баланс между интересами инвесторов и заемщиков.

Согласно базовому прогнозу RAEX («Эксперт РА Казахстан»), совокупный объем выдачи займов участниками исследования по итогам 2018 года достигнет 78,9 млрд тенге (рост в 2,4 раза по сравнению с 2017 годом).

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Выводы аналитиков RAEX («Эксперт РА Казахстан») основаны на публичных данных и результатах анкетирования юридических лиц, осуществляющих выдачу онлайн-займов физическим лицам.

Под онлайн-займами физическим лицам в данном исследовании мы понимаем микрозаймы, выданные физическим лицам и индивидуальным предпринимателям в размере не более 200 тыс. тенге на срок до одного месяца.

Оценки в исследовании базируются преимущественно на данных по объему портфеля на конец соответствующего периода. Исследование проведено по итогам 2017 года.

В исследовании по итогам 2017 года приняли участие 12 организаций. Охват составил около 84% рынка микрозаймов по объему выдачи.

Данные для подготовки исследования предоставили ТОО «Онлайн Финанс» (бренд MoneyMan.kz), ТОО «Кредит24» (Kredit24.kz), ТОО «Займер» (сервис «Робот Займер»), ТОО Sofita (бренд CreditOn), ТОО «Честное слово Казахстан», ТОО Zing Kazakhstan («Зинг Казахстан») (Zing.kz), ТОО «СиСиПоун.кз» (Scloan.kz), ТОО «Деньги населению» («ДеньгиКлик онлайн», «ДеньгиМаркет оффлайн»), ТОО Unionpart (сервис Doro.kz), ТОО Aventus Kazakhstan («Авентус Казахстан»), ТОО ALTENGE, ТОО eLoan.

Выражаем признательность всем организациям за интерес, проявленный к нашему исследованию.

ИТОГИ 2017 ГОДА: ОРГАНИЧНЫЙ РОСТ

Казахстанский рынок онлайн-кредитования пока характеризуется достаточно небольшими объемами и не оказывает заметного влияния на финансовую систему. По данным Первого кредитного бюро, в 2017 году сумма выданных займов компаниями онлайн-кредитования составила 39,8 млрд тенге – это менее 0,5% розничного кредитования в Республике Казахстан (РК). За год финтех-компаниями было выдано 944 тыс. займов. При этом на одного клиента приходилось в среднем 3,8 займа, а общее число клиентов составило 248 тыс. Средний срок кредита при этом составил 24 дня, а средняя сумма займа – 42 тыс. тенге.

Вместе с тем рынок быстро растет и развивается, как показал наш опрос компаний онлайн-кредитования. Компании, принявшие участие в опросе, занимают более 80% рынка и представляют репрезентативную выборку, позволяющую оценить динамику и структуру основных рыночных показателей. Объем выданных участниками исследования онлайн-займов по итогам 2017 года вырос в три раза (до 33,2 млрд тенге), количество выданных займов – в 2,5 раза (до 735,6 тыс.), а портфель займов по состоянию на конец 2017 года составил 9 млрд тенге, увеличившись в 2,5 раза.

Интересно, что немало клиентов, попробовав такой вид финансирования, в последующем возвращаются за новым кредитом. В 2017 году примерно 74% от общего количества (и объема) займов участники исследования выдали «повторным» клиентам.

Таблица 1. Ключевые агрегированные показатели компаний – участников исследования

Показатели	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Портфель онлайн-займов, тыс. тенге	969 546	3 745 242	9 038 734
	2015 год	2016 год	2017 год
Объем выданных онлайн-займов, тыс. тенге	2 558 636	10 827 803	33 192 905
<i>В т. ч. объем выданных онлайн-займов «повторным» клиентам, тыс. тенге</i>	1 758 970	8 287 726	24 946 729
Количество выданных онлайн-займов, шт.	67 889	288 074	735 815*
<i>В т. ч. количество выданных онлайн-займов «повторным» клиентам, шт.</i>	44 232	185 425	544 203
Средний заем, тыс. тенге	38	38	45
Средний заем «повторным» клиентам, тыс. тенге	40	45	46

* Количество выданных займов не характеризует количество заемщиков, поскольку в течение периода клиент может обращаться к займам несколько раз. На конец 2017 года количество клиентов в общем на рынке онлайн-кредитования составляет чуть менее 250 тыс. человек.

Источники: данные компаний, расчеты «Эксперт РА Казахстан»

Ключевой фактор, способствующий становлению этой отрасли, – недостаточная доступность финансовых ресурсов для населения. Спрос на онлайн-займы вызван значительной неудовлетворенной потребностью на краткосрочные финансовые ресурсы у граждан, которым недоступны кредиты банков и МФО. Эта недоступность финансовых ресурсов связана как с поведенческими факторами и спецификой структуры доходов населения, так и с нехваткой банковской инфраструктуры, особенно в регионах. Кроме того, интерес к онлайн-продуктам связан с общемировым трендом ускоренного развития цифровых финансовых услуг, что становится неотъемлемой частью развития современной цифровой экономики.

Одним из важных аспектов дальнейшего устойчивого развития отрасли является вопрос регулирования. На сегодняшний день рынок функционирует в рамках Гражданского кодекса, а также на основе принципов саморегулирования: участники рынка добровольно накладывают на свою работу ряд ограничений с целью обеспечения защиты потребителей и добросовестной конкуренции в отрасли. Однако, очевидно, для того чтобы в дальнейшем избежать «болезней» роста рынка и в связи с тем, что новые цифровые финансовые продукты несут в себе специфические риски, важно уже сейчас обеспечить соответствующие регуляторные рамки. Это позволило бы закрепить в финансовой системе новый эффективный инструмент, повышающий доступность финансовых ресурсов для населения.

УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И НОВЫЕ ИМЕНА

В предыдущем нашем исследовании по итогам 2016 года приняли участие пять компаний, в данном исследовании – уже 12. Из них пять ведут выдачу онлайн-займов с 2014-2015 годов, пять – с 2016-го, и еще две начали свою деятельность в 2017 году: ТОО Unionpart (сервис Doro.kz) и ТОО Aventus Kazakhstan («Авентус Казахстан»). Всего на рынке онлайн-кредитования работают в настоящее время 24 (восемь – в стадии запуска, по данным ПКБ) компании, и большинство начали работу в последние три года. Уровень конкуренции на казахстанском рынке онлайн-займов растет, хотя он все еще и не относится к высоко концентрированным рынкам, если судить по индексу Херфиндаля-Хиршмана и индексу концентрации (см. таблицу 2).

Таблица 2. Индикаторы концентрации рынка

	2015	2016	2017	2018 (П)
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	7 117	3 202	2 008	2 160
Индекс концентрации	100,0	89,8	82,9	87,7

Источники: анкетирование, расчеты «Эксперт РА Казахстан»

Имеющийся потенциал рынка онлайн-займов в отсутствие регулирования привлекает в Казахстан международных игроков, получивших опыт работы на аналогичных динамично развивающихся рынках.

В качестве иллюстрации происходящих изменений в конкурентной среде рынка можно привести появление в составе топ-5 бренда Zing, который является частью европейской финтех-компании TWINO, ведущей свою деятельность в восьми странах (Латвия, Польша, Чехия, Россия, Грузия, Дания, Испания, Казахстан) и предоставляющей возможности P2P-кредитования.

Приходя на наш рынок, иностранные игроки привносят новые технологические решения в казахстанский финансовый сектор. Но и местные компании стараются не отставать и разрабатывают собственные IT-решения. Сильная технологичная платформа, позволяющая автоматически обрабатывать заявки, управлять и анализировать данные, осуществлять риск-менеджмент и прочие функции – важнейший элемент нового финтех-направления.

ТОО «Онлайн финанс» (бренд MoneyMan.kz) стало одним из первых представителей онлайн-кредитования в Казахстане. Как рассказывает Андрей Игнатенко, генеральный директор MoneyMan, самым сложным на старте было переломить представление потребителей относительно того, что кредитные средства можно получить через интернет и за считанные минуты. Сложным было и оценить готовность потребителей к новому виду финансовых услуг, несмотря на то что потенциальный спрос, очевидно, существовал. При этом возможности онлайн-кредитования и способность обеспечить высокую степень надежности сохранности данных нужно было показывать не только клиентам, но и партнерам, и государственным структурам.

MoneyMan.kz является продуктом в глобальной мультибрендовой платформе финтех-холдинга ID Finance, который использует собственные IT-инфраструктуры и управление рисками для разработки инновационных финансовых решений. ID Finance работает в семи странах: Испания, Мексика, Бразилия, Польша, Грузия, Россия и Казахстан. Общее количество сотрудников превысило 550 человек. В Казахстане сегодня работают около 100 специалистов. Важными драйверами развития онлайн-сервисов в нашей стране, как утверждают в компании, стали проникновение интернета во все сферы жизни человека и рост количества смартфонов у населения. Сервис MoneyMan.kz охватывает сегодня все регионы Казахстана, что подтверждает актуальность этого вида услуг для потребителей. Ежедневно обрабатывается более 2 тыс. заявок.

«Если посмотреть на все инвестиции, которые были сделаны с даты создания компании, то они превысили 2,7 млрд тенге, – рассказывает Андрей Игнатенко. – За время своей работы компания заплатила налоги в бюджет страны на сумму более 1,2 млрд тенге. Только в 2017 году в бюджет поступило более 750 млн тенге, и объем налоговых выплат будет только расти».

ID Finance при этом смотрит и на возможности дальнейшей глобальной экспансии. «По сути, существуют два вида альтернативного банковского кредитования: залоговое и беззалоговое. Для себя мы выбрали более технологичное решение – беззалоговое онлайн-кредитование, – рассказывает Андрей Игнатенко. – Сегодня ID Finance обладает уникальными для Казахстана экспертизой и опытом в альтернативном кредитовании. Мы успешно импортируем и экспортируем технологии, стремимся реализовать накопленный опыт в новых сервисах и услугах, в которых рынок испытывает потребность. Успех MoneyMan.kz в сегменте беззалогового онлайн-кредитования доказал эффективность бизнес-модели дистанционного финансирования, а также востребованность подобного продукта у населения страны. Международная экспансия остается одним из приоритетных направлений развития холдинга. Современным финтех-компаниям нет смысла развивать только локальный бизнес. Эффективным может быть только продукт или сервис, ориентированный на глобальный рынок».

Казахстанским компаниям приходится также активно инвестировать в технологические разработки, чтобы выдержать конкуренцию. Однако вместе с тем это позволяет создать проекты, способные выходить и за рубеж.

«Кредит24» – частная казахстанская компания, расширяет источники фондирования путем привлечения средств европейских физических лиц через глобальную P2P-площадку Mintos. «Для нас работа с большим количеством мелких кредиторов очень интересна, поскольку мы диверсифицируем источники фондирования и получаем доступ к быстрым деньгам. Частный инвестор, как правило, вкладывает в дело 2-3 тыс. евро, для него это небольшие суммы, поэтому он быстро принимает решение. Этот розничный способ привлечения фондирования хорош своей спецификой, поэтому мы решили к нему обратиться», – поясняет Алексей Сидоров, CEO «Кредит24».

В конце 2017 года компания «Кредит24» вышла на быстрорастущий рынок потребительского кредитования Вьетнама. По словам Алексея Сидорова, основными причинами для экспансии на рынки Юго-Восточной Азии стали несколько факторов: «Возможность масштабирования нашей бизнес-модели на больших и быстрорастущих рынках с хорошим потенциалом развития, пока еще неопределенная ситуация с регулированием в собственной стране и, конечно же, преимущества самого финтех-бизнеса, когда его технологические характеристики позволяют запуститься на новом рынке максимально быстро и с минимальными издержками».

«Мы начинали с нуля и небольшой команды разработчиков, не имея опыта в сфере займов, но имея за плечами опыт интернет-коммерции и развития интернет-проектов. От идеи до старта у нас ушло полтора года, – рассказывает Сергей Овсянников, директор Doro.kz. – Основное препятствие, с которым мы столкнулись вначале, – это получение акта соответствия безопасности от Национального

банка. Работы и исправления заняли 12 месяцев и прошли пять проверок. Только при наличии акта о соответствии компания может начать работать с кредитным бюро. Существует проблема с доступом к информации о заемщиках. Например, у нас нет данных о пенсионных отчислениях заемщиков, хотя мы и соответствуем правилам безопасности Нацбанка. Любая дополнительная информация о заемщике крайне важна для скоринга поступающих заявок. Наличие доступа к информации делает продукт качественнее, сокращает издержки и, соответственно, стоимость для клиента».

Как отмечает Сергей Овсянников, порог входа на рынок достаточно высок. Основные инвестиции потребуются на разработку продукта, создание портфеля займов и маркетинг. На рынке достаточно жесткая конкуренция, а стоимость привлечения клиента растет с каждым днем.

«Большинство игроков на казахстанском рынке – это компании с зарубежным капиталом, – отмечает Сергей Овсянников. – Модель бизнеса легко копируется и переносится на зарубежные рынки. Компании стремятся диверсифицировать риски и ведут деятельность в нескольких странах. Модель выхода на рынок, как правило, одинаковая. Наиболее быстро и эффективно привлекаются клиенты в сотрудничестве с партнерскими сетями, которые уже обладают нужным трафиком. Компании с казахстанскими корнями, опробовав бизнес-модель здесь, также смотрят на зарубежные рынки и предпринимают попытки выхода на них. Существуют успешные примеры сотрудничества международных компаний для привлечения фондирования от частных лиц».

Вместе с тем есть и другие пути развития сервисов онлайн-кредитования – постепенный переход от традиционных финансовых продуктов. Некоторые компании, изначально ориентированные на офлайн, также смотрят на альтернативные направления и начинают их развивать.

Сервис «Деньги населению» – казахстанский проект из города Костанай. Это финансовый бутик, в котором предлагаются два продукта: онлайн-займы до зарплаты и услуги классического ломбарда, где залогом выступают золотые изделия. Филиальная сеть раскинулась в 11 областях и имеет более 70 точек продаж.

«Кредиты в интернете мы стали предлагать с 2015 года, увидев в этом открывшуюся нишу, – рассказывает директор ТОО «Деньги до зарплаты» Максим Кобзев. – Наши заемщики стали проявлять интерес к онлайн-кредитованию, которое позволяет получать деньги быстро, не посещая офис. Можно сказать, что мы пошли за спросом и стали осваивать это направление. Как правило, клиенты начинают переходить в онлайн с третьего займа, увидев для себя преимущества».

При этом, как отмечает Максим Кобзев, для компании важны и равноценны оба канала, поскольку они позволяют предлагать клиентам выбор: «Онлайн-направление позволяет нам разнообразить продуктовую линейку, быть конкурентоспособными на рынке, так как многие кредитные организации идут в интернет. Кроме того, это позволяет сокращать расходы, что очень существенно». Потенциал роста онлайн-займов Максим Кобзев связывает с молодым населением, активно пользующимся новыми технологичными продуктами.

Лидеры казахстанского рынка позитивно оценивают как сам факт прихода новых игроков, так и эффект, который они оказывают на развитие рынка. «Мы ожидаем появление новых игроков, в том числе и международных, – отмечает Андрей Игнатенко. – Данный фактор позитивным образом отразится на рынке. Увеличится конкуренция, что положительным образом повлияет на процентные ставки».

Приход новых игроков на рынок онлайн-займов Казахстана меняет его ландшафт и способствует снижению ставок. По данным, предоставленным участниками нашего исследования, самую высокую динамику роста выданных займов в 2017 году показали две компании, которые недавно зашли на рынок, – Zing Kazakhstan и ALTENGE. Их росту, очевидно, способствует эффект низкой базы, однако вместе с тем новые игроки довольно быстро осваиваются на рынке и находят своих клиентов. Некоторые молодые компании в целях наращивания своей доли на рынке предлагают значительные

скидки на первый заем, а в некоторых случаях заем даже предлагалось взять без уплаты каких-либо процентов. И, судя по динамике роста этих игроков, такая стратегия приносит результаты.

Впрочем, подобная агрессивная политика несет в себе и определенные риски. Сергей Никульшин, генеральный директор «Честное слово Казахстан», отмечает: «В связи с выходом новых игроков на рынок в 2017 году наблюдался жесткий ценовой демпинг (снижение ставки вознаграждения до 0% на первый заем), что существенно «избаловало» клиентов и усложнило работу на рыночных условиях остальным игрокам».

Демпинг чреват снижением рентабельности данного бизнеса. В ответ на действия новичков бывалые игроки также начали снижать ставки и давать бонусы в расчете на возврат клиентов в будущем и создание долгосрочных отношений. Однако такой подход несет в себе некоторые риски, поскольку клиент все же может не вернуться.

Вместе с тем участники рынка сейчас стараются уйти от слишком агрессивных практик завоевания клиентов. Ближе к концу 2017 года практика жесткого ценового демпинга и нулевых процентных ставок практически сошла на нет. Это стало возможным благодаря совместным действиям участников рынка на базе Казахстанской ассоциации «ФинТех».

Практически все участники нашего исследования в качестве наиболее значимых событий 2017 года указали развитие элементов саморегулирования через ассоциацию «ФинТех», которое происходит на фоне общественного обсуждения необходимости регулирования деятельности онлайн-кредиторов.

Таблица 3. Топ-5 рынка онлайн-кредитования Республики Казахстан по объему выданных займов за 2017 год

Рыночная позиция	Наименование и организационно-правовая форма	Информация о собственниках
1	ТОО «Онлайн Финанс» (бренд MoneyMan.kz)	Частная компания с иностранным капиталом
2	ТОО «Займер»	Частная компания с иностранным капиталом
3	ТОО Sofita (бренд CreditOn)	Частная компания, РК
4	ТОО «Кредит24»	Частная компания, РК
5	Zing Kazakhstan	Частная компания с иностранным капиталом

Источник: данные открытых источников

Краткая справка о компаниях

ТОО «Онлайн Финанс» (бренд MoneyMan.kz) является частью финтех-холдинга ID Finance, развивающего онлайн-кредитование в Испании, Мексике, Бразилии, Польше, России, Казахстане и Грузии. Годовой оборот за 2017 год составил 197 млн долларов США. По данным рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА), MoneyMan заняло четвертое место в ранжировании МФО по объему выданных микрозаймов в первом полугодии 2017 года в РФ, а также имеет рейтинг кредитоспособности МФО на уровне гuBB- от RAEX (Эксперт РА). В Казахстане компания имеет рейтинг надежности микрофинансовых организаций на уровне A+.mfi (очень высокий уровень надежности) от рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан».

ТОО «Займер» предлагает на казахстанском рынке международный сервис «Робот Займер» и работает в Казахстане с 2015 года. Сервис был создан в России. Робот, самостоятельно разработанный программистами компании, позволяет в полностью автоматизированном режиме проводить оформление и выдачу займов. При этом в работе по анализу анкет потенциальных заемщиков задействована скоринговая система, позволяющая проводить эффективную оценку заемщика. Сервис «Робот Займер» успешно зарекомендовал себя на рынках России и Казахстана,

выдавая ежемесячно свыше 30 тыс. займов. За время работы были обслужены более 100 тыс. заемщиков, 85% из которых являются постоянными клиентами.

CreditOn – казахстанская компания онлайн-кредитования, которая работает с 2015 года. Сервис дает возможность надежно, безопасно, быстро и просто получить заем, переводить деньги на электронный кошелек, выводить свои денежные средства на банковскую карту или наличными в отделениях Forte Bank и «Казпочты». Автоматизация процесса способствует высокой скорости процесса выдачи. Получение повторного онлайн-займа займет всего 10 секунд и потребует несколько кликов.

«Кредит24» – первая казахстанская компания в сфере онлайн-кредитования, начала деятельность в 2013 году и за это время обслужила 400 тыс. клиентов из всех регионов республики. Особенность концепции заключается в предоставлении заемщикам наиболее удобных и быстрых способов получения, обслуживания и возврата займа – компания одной из первых на рынке запустила выдачу денег переводом с карты на карту (получение денег за пять секунд после одобрения), систему автоодобрения заявок по «повторным» клиентам, инструмент SMS-заявки. Доля лояльных «повторных» клиентов составляет 87%.

Zing Kazakhstan («Зинг Казахстан»), представленный сервисом Zing.kz, выдает онлайн-займы на всей территории Республики Казахстан, помогая гражданам решить неотложные финансовые вопросы. Простота подачи кредитной заявки и оперативность поступления средств делают займы от Zing удобным способом получить деньги в долг, когда они нужны срочно. Zing Kazakhstan является членом международной финансовой группы TWINO, представленной европейской инвестиционной платформой. Сервисы TWINO занимают лидирующие позиции в восьми странах.

БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Участники нашего исследования выделили ряд негативных факторов, которые отрицательно влияют на развитие рынка онлайн-кредитования в Казахстане. Их можно разделить на четыре ключевые группы.

Первая группа – низкая цифровая и финансовая грамотность населения (невысокая осведомленность о возможностях получать онлайн-займы, относительно невысокий уровень использования онлайн-платежей и онлайн-банкинга). Сюда же можно отнести отсутствие доступа к сети интернет в отдаленных регионах страны. Вместе с тем постепенная цифровизация экономики и расширение доступа в интернет могут стать факторами роста для рынка в ближайшей перспективе.

Вторая – отсутствие законодательной базы, определяющей «правила игры», которое порождает стратегическую неопределенность в развитии рынка: будет ли регулироваться рынок, и если да, то по какому сценарию. Регулирование рынка обеспечит большую предсказуемость, послужит позитивным сигналом для инвесторов, улучшит имидж для заемщиков и повысит их защищенность.

Третья группа факторов – участники опроса отмечают потребность в большем количестве локальных источников информации для более эффективного и качественного скоринга заемщиков.

Четвертая – доступ к капиталу. Стремительное развитие отрасли требует значительных инвестиций в технологию и фондирование кредитного портфеля, которые на данный момент осуществляются в основном за счет собственных средств владельцев либо через международные P2P-площадки (маркетплейсы взаимного кредитования) в иностранных валютах. У рынка ограничен доступ к банковским кредитам в тенге, а программы господдержки не распространяются на отрасль.

СИНЕРГИЯ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Рынок онлайн-кредитования растет на фоне общего подъема сектора розничных заимствований в стране. Как отмечает Руслан Омаров, генеральный директор Первого кредитного бюро (ПКБ), впервые за последние три года совокупный кредитный портфель финансовых институтов в рознице превысил 5 трлн тенге. Количество открытых контрактов – более 8,8 млн.

По данным, которые приводит ПКБ, в 2017 году основная активность в розничном кредитовании пришлась на БВУ, которые увеличили объем выдач на 40% в сравнении с 2016 годом. Банковский сектор выдал 2,1 трлн тенге в минувшем году по сравнению с 1,5 трлн тенге в предыдущем. Объем выданных кредитов МФО увеличился на 71%. В 2017 году здесь было выдано свыше 110 млрд тенге, что составило около 5% в общем объеме выданных розничных кредитов.

Доля новых выдач клиентам, не имевшим ранее кредитов, составила немногим больше 11% от общего количества выдач. Такой уровень количества новых клиентов, по мнению ПКБ, указывает в первую очередь на вовлекаемость молодого населения в кредитную сферу и обновление профиля заемщика.

По данным ПКБ, самый большой прирост (95%) показал рынок кредитных карт. В 2017 году их было выдано на сумму более 80 млрд тенге. Важным драйвером рынка по объему кредитования являются по-прежнему беззалоговые экспресс-займы. Их было выдано на сумму 1,4 трлн тенге, что на 400 млн тенге больше показателя 2016 года. Потребительские кредиты без залога по итогам 2017 года составили 49,7% от розничного кредитного портфеля, являясь самой большой частью этого портфеля.

Ключевым трендом эксперты ПКБ отметили всеобщую цифровизацию в рамках принятой программы «Цифровой Казахстан». Так, ряд казахстанских банков начнет активную деятельность в области наращивания транзакционной части бизнеса. Некоторые, по мнению экспертов, нарастят долю на рынке

розничного кредитования, используя различные методы онлайн-взаимоотношений с клиентом. Кроме того, само ПКБ и некоторые банки переходят на использование кредитных скорингов, разработанных по технологии машинного обучения, и тестируют биометрию.

Нацбанк РК регулярно проводит опрос банков по вопросам кредитования, чтобы отслеживать их настроение. Самый актуальный такой опрос был проведен по итогам третьего квартала 2017 года. Выяснилось, что в кредитовании физических лиц банки произвели ужесточение кредитной политики по всем видам розничного кредитования, кроме ипотечного, где политика не менялась с начала года. По потребительскому кредитованию ужесточение кредитной политики проявилось в усилении требований к платежеспособности заемщиков и ужесточении требований к возрасту и стажу работы.

Несмотря на ужесточение требований к заемщикам, беззалоговое потребительское кредитование продолжало набирать темп. «По мнению банков, этому на стороне спроса способствуют рост уверенности потребителей в доходах, снижение стоимости кредита, а на стороне предложения – распространение информационных технологий для отбора клиентов и предоставления кредита», – указывается в отчете Нацбанка РК.

Таким образом, в области розничного кредитования наблюдаются два взаимосвязанных тренда: быстрый рост беззалогового кредитования и внедрение новых технологических решений кредиторами, призванных не только оптимизировать работу, но повысить ее качество. Все это создает благоприятный фон для рынка онлайн-кредитования.

Рынок онлайн-кредитования сегодня дополняет существующие кредитные продукты, которые предлагают коммерческие банки и микрофинансовые организации. При этом аудитория этих секторов пересекается мало. Компании онлайн-кредитования в основном работают с клиентами, которые по тем или иным причинам не слишком привлекательны для других кредиторов (банков и МФО).

Таблица 4. Условная сегментация кредитного рынка: основные игроки и продукты на рынке краткосрочного кредитования физических лиц

Игроки	Банки		МФО	Онлайн-кредиторы	Ломбарды	
	Потребительские кредиты наличными	Кредитные карты			Кредиты без залога	Онлайн-займы до зарплаты
Средняя сумма выдачи, тыс. тенге	369	252	259	46	60	700
Средний срок	12 мес.	6 мес.	9 мес.	22 дня	30 дней	3 мес.
Срок выдачи	1-2 дня	2-10 дней	1-2 дня	0,1-2 часа	1-2 часа	1-3 дня
Сегмент целевой аудитории (ЦА)	Премиальный: наемные работники со средним и высоким офиц. доходом преимущественно		Субпремиальный: малый бизнес, самозанятые, со средними и низкими неофиц. доходами	Субпремиальный: наемные или самозанятые с низким офиц. и неофиц. доходами, микро-бизнес	Субпремиальный: наемные с низким неофиц. доходом, микро-бизнес	Субпремиальный: наемные или самозанятые со средними и низкими неофиц. доходами, микробизнес
География проживания	Городское население		Городские и сельские жители	Городское население, жители малых городов	Городское население	Городское население
Кредитный профиль заемщика	С кредитной историей и высоким и средним кредитным рейтингом		Без кредитной истории либо с низким кредитным рейтингом	Без кредитной истории либо с низким кредитным рейтингом	Без кредитной истории либо с низким кредитным рейтингом	Без кредитной истории либо с низким кредитным рейтингом

Источники: Первое кредитное бюро, Ассоциация ломбардов Казахстана, Казахстанская ассоциация «ФинТех», данные участников рынка и открытых источников

Важно отметить, что рынок онлайн-кредитования не только не вступает в конкуренцию с банковским, но здесь даже наблюдается синергия двух отраслей. За счет того, что онлайн-займы создают кредитную историю заемщика, отрасль формирует будущих клиентов банков и МФО и реабилитирует прежних клиентов. ПКБ проводило анализ кредитных историй людей, получивших займы через онлайн-инструменты. Оказалось, что около 3% из них ранее вообще не имели кредитной истории, а теперь стали потенциальными заемщиками и для банков. 75,6% клиентов имели просрочки по займам банков и МФО в течение последних трех лет, и сервисы онлайн-кредитования помогли им улучшить эту кредитную историю. Из этих клиентов 23,4% в последующем вновь стали получать кредиты в БВУ и МФО. При этом, работая с небольшими займами, рынок онлайн-кредитования отсеивает и недобросовестных заемщиков, которые, показав свою несостоятельность на малом займе, уже не доходят до банковского сектора и МФО, снижая тем самым риски этих отраслей.

При этом получение онлайн-займов полезно в целом для развития цифровых финансовых услуг. Онлайн-займы повышают уровень использования безналичных платежей и электронных транзакций – это может стать важным фактором дальнейшей цифровизации финансовых услуг.

Участники рынка также считают, что их ожидает не столкновение интересов, а скорее конвергенция с банковским капиталом: финансовые технологии онлайн-кредиторов привлекли в 2017 году особенно активное внимание и интерес со стороны банков. По имеющейся информации, некоторые банки проявляют интерес к технологиям финтех-компаний. «Финтех-компании экспортируют в Казахстан самые современные технологии, которые позволяют производить удаленную оценку заемщика. Уже сегодня к таким решениям проявляют большой интерес представители банковского сообщества, что может позволить финансовой системе страны выйти на новый уровень», – полагают в MoneyMan.kz.

Цифровизация процессов в банковском секторе является одним из наиболее важных факторов развития этого бизнеса. Так, по данным Forbes.kz со ссылкой на исследования McKinsey, для глобальной банковской индустрии актуальна угроза восстановлению рентабельности капитала до 9,3% к 2025 году после затяжного падения, связанная с возможным переходом розницы и корпоративного сектора на услуги цифровых компаний. По одному из сценариев показатель может снизиться до 5,2%.

Активное развитие формата трансграничного P2P-финансирования создает для финтех-компаний возможности для арбитража на рынках заемного капитала в глобальных масштабах. Размещая средства в виде коротких микрозаймов в странах, где регулирование не ограничивает жестко процентную ставку, финтех-компании имеют возможность предложить интересные условия для привлечения средств в тех странах, где ставки вознаграждения по банковским вкладам находятся на низких уровнях, вроде ЕС и США. Например, компании ID Finance, «Кредит24» и TWINO, работающие и в Казахстане, привлекают средства инвесторов на международных рынках. В Казахстане P2P-финансирование пока не развито, но в целом очевиден потенциал появления новых цифровых финансовых продуктов.

СИСТЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА

Одна из причин, по которым люди пользуются «займами до зарплаты», заключается в том, что многие из них в настоящее время не имеют альтернативного доступа к кредитным ресурсам на малые суммы. Например, не имеют возможности получить заем по кредитной карте, не говоря уже о коротком банковском кредите. Это может быть связано с несколькими факторами. В то время как некоторые заемщики могут не знать о вариантах, доступных в традиционных финансовых учреждениях, другие, возможно, не имеют возможности на получение большего кредита в рамках имеющихся банковских требований. Вместе с тем нередки случаи, когда заемщики выбирают «займы до зарплаты» как наиболее быстрый и удобный вариант с хорошим сервисом, который экономит время, а более высокое вознаграждение потребители считают оправданным.

Среди основных целей займов в разных странах мира, как правило, выделяют две группы: покрытие непредвиденных, вынужденных затрат, таких как ремонт автомобиля или медицинские услуги и покупка лекарств, и покрытие ожидаемых обязательных расходов, например счета за коммунальные услуги. Иногда речь идет о людях, которые не имеют сбережений, чтобы покрывать такие прорехи в бюджете, и плохо справляются с необходимостью чрезвычайной экономии, которая может понадобиться, чтобы свести концы с концами. Однако на основе зарубежной практики можно говорить о том, что нередки и случаи, когда заемщики стараются не трогать сбережения или не прибегать к помощи близких, если речь идет о совсем маленькой сумме трат, предпочитая покрыть ее коротким займом. Нам не удалось найти соответствующих исследований, но можно предположить, что обращение к онлайн-кредитору связано с меньшим уровнем стресса и негативного влияния на самооценку заемщика, чем при обращении к родственникам, знакомым, в ломбарды или отделения банков.

Люди с доходами ниже среднего, которые зачастую тратят весь доход на текущее потребление, являются основным целевым рынком для сектора «займов до зарплаты». При этом на практике многие граждане с более высокими доходами также нередко используют этот вид финансирования наряду с другими инструментами. Среди факторов, которые приводят к появлению дефицита семейного бюджета, можно выделить потерю работы или льгот и задержку в получении дохода (например, заработной платы), но также причинами могут быть переменный доход и самозанятость, при которой доход может быть непредсказуемым. Таким образом, потребность в коротком займе может возникнуть как по причине неожиданного роста расходов, так и в связи с изменением дохода.

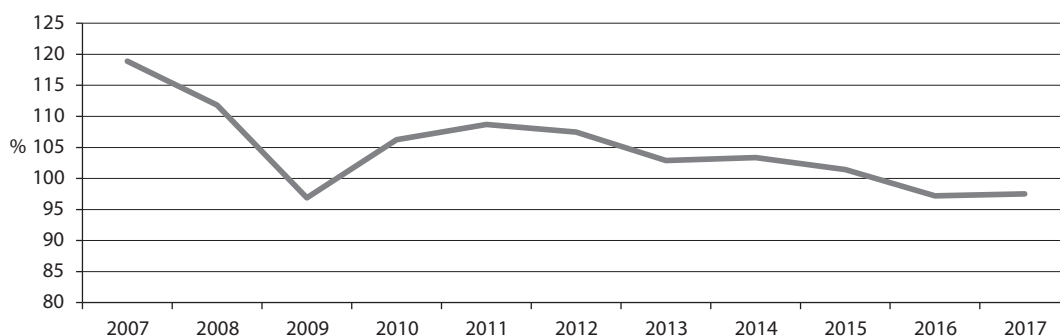
Важным моментом является также то, что в случае отсутствия легального доступа к финансовым ресурсам граждане могут отправиться за ними к нелегальным кредиторам и взять на себя большой риск. При этом получение денег у легальных кредиторов приводит к уменьшению теневого сектора экономики за счет перехода на открытые для надзорных органов цифровые финансовые транзакции.

Существуют две основные группы факторов, которые сегодня создают основу для спроса на онлайн-микрозаймы. Во-первых, это экономические факторы, порождающие финансовую потребность населения, которую не могут удовлетворить классические кредиторы. Во-вторых, меняется культура потребления финансовых услуг в связи с развитием новых технологий. Эти тренды совпали в одной точке и обеспечивают востребованность краткосрочного онлайн-кредитования, создавая условия для дальнейшего роста рынка.

Экономические факторы спроса

Индекс реальных денежных доходов казахстанцев, по данным комитета по статистике, в 2017 году составил 97,5% к предыдущему году, то есть произошло снижение покупательской способности граждан. В 2016 году индекс также демонстрировал спад и составил 97,2% к 2015 году. В 2014 году наблюдался рост реальных денежных доходов, но он был крайне низок – 101,4% к предыдущему году.

График 1. Индекс реальных денежных доходов, в % к предыдущему году

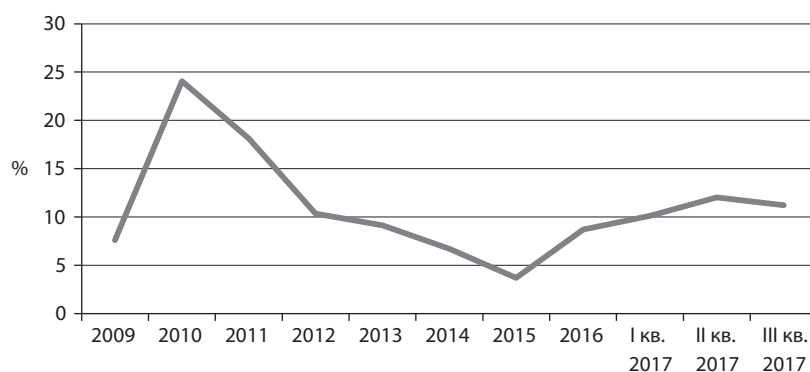


Источник: комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

Вместе с тем, несмотря на сокращение реальных доходов, расходы населения продолжают расти. После небольшого прироста расходов в 2015 году, на 4%, в 2016 году стало возобновляться увеличение трат – рост составил 9%. В первых трех кварталах 2017 года рост расходов стабильно превышал 10% к аналогичному периоду 2016 года. В первую очередь рост расходов, вероятно, связан с увеличением стоимости жизни. В 2015 году страна столкнулась с крайне высоким уровнем инфляции – 13,6%. В 2016 году наблюдалось ее снижение, но уровень остался высоким – 8,5%, а в 2017 году – 7,1%. В 2015-м на многих рынках наблюдался отложенный спрос в связи со значительным ростом цен, в последующие годы потребители все же вернулись на рынки, приобретая товары и услуги уже по новым ценам.

Диспропорция в падении реальных доходов и росте расходов означает, что граждане финансируют свои расходы либо из сбережений, либо за счет заемных средств и для поддержания уровня жизни имеют потребность в дополнительных финансовых ресурсах.

График 2. Отношение денежных расходов населения к аналогичному периоду прошлого года, %



Источник: комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

По итогам выборочного исследования занятости населения в третьем квартале 2017 года комитет по статистике Министерства национальной экономики РК оценил количество самостоятельно занятых работников в 2,18 млн человек – это примерно четверть всей рабочей силы в стране. Показатель мало меняется последние несколько лет.

Вице-министр труда и социальной защиты РК Светлана Жакупова в начале 2018 года отметила, что 940 тыс. казахстанцев получают заработную плату в конвертах – это так называемая категория непродуктивно занятых. Речь идет о частных извозчиках, домработницах и тому подобных – они не только не платят налоги, но также не делают пенсионных взносов или отчислений в фонд страхования.

Можно говорить о том, что в Казахстане существует достаточно большая категория работающих граждан, доход которых может быть неопределенным как по объему, так и по времени получения и которые, соответственно, могут нуждаться в покрытии краткосрочного дефицита семейного бюджета. Ситуация при этом усугубляется не слишком высокими доходами граждан, не способствующими росту сбережений, и продолжающимися инфляционными явлениями в экономике.

Технологические факторы спроса

В Казахстане достаточно молодое население. Индекс старения, который рассчитывается как отношение численности населения в возрасте старше 65 лет к численности населения в возрасте от 0 до 15 лет, в Казахстане составил 25,9 в 2017 году. При этом наблюдается достаточно бурный рост проникновения смартфонов и мобильного интернета. По данным комитета по статистике за 2016 год (более актуальные данные еще не опубликованы), доступ к сети интернет имеют 84,4% домашних хозяйств, из них на долю доступа к сети интернет через мобильное широкополосное соединение приходится 69,2%, в том числе около 60% пользуются интернетом через мобильный телефон.

В декабре 2017 года объем транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 1586,6 млрд тенге и вырос по сравнению с декабрем 2016 года на 39,6%. Количество карточных транзакций за декабрь 2017 года увеличилось по сравнению с декабрем 2016 года на 53,6%. При этом рост количества и сумм безналичных платежей составил 120,5% и 114,5%, а операций по снятию наличных денег – 11,0% и 24,4% соответственно. Очевидно, что сектор безналичных платежей растет гораздо быстрее. Основная доля безналичных платежей в декабре совершена посредством POS-терминалов (55,0% и 45,9% от общего количества и объема безналичных платежей) и интернета (41,5% и 47,1% соответственно).

На 1 января 2018 года, по данным Нацбанка РК, в обращении находится 19,4 млн платежных карточек, а количество держателей составляет 17 млн человек. За год рост составил 23,6% и 19,7% соответственно. Наиболее распространенными при этом являются дебетовые карты – их доля составляет 80%, доля кредитных карт – 16%. Этот кредитный инструмент хоть и набирает популярность, но не слишком быстро.

Количество банкоматов в минувшем году увеличилось на 2%. При этом число POS-терминалов для безналичного расчета увеличилось на 18%.

Очевидно, что в Казахстане, как и во многих странах мира, наблюдается устойчивый тренд на рост цифровых способов потребления финансовых услуг. Цифровая доступность финансовых услуг сегодня считается также важным драйвером роста экономики.

Организация The Global Partnership for Financial Inclusion (GPII) в 2016 году представила принципы развития финансовой доступности стран группы G20¹. Как отмечается в документе организации, G20 признает ключевую роль финансовой доступности в помощи развитию инновационной мировой

¹ G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion (<https://www.gpfi.org/sites/default/files>).

экономики. «В этом десятилетии цифровые финансы уже успешно повысили доступ женщин к финансированию, бедных, молодых, пожилых людей, фермеров, малых и средних предприятий (МСП) и других необслуживаемых сегментов клиентов как в странах G20, так и в странах, не входящих в группу. Успешные бизнес-модели цифровой финансовой доступности и новые подходы к регулированию и надзору возникли во всем мире», – указывается в преамбуле отчета GPFI.

Эти принципы должны заложить основу стратегии развития крупнейших мировых экономик для максимального использования потенциала цифровизации.

Принципы развития цифровой финансовой доступности

1. Содействовать цифровому подходу к вопросу финансовой доступности.
Принцип предполагает поддержку на государственном уровне развития цифровых финансовых сервисов как приоритетного пути развития финансовых систем.
2. Баланс между инновациями и рисками.
Эксперты предлагают внедрять инновации с включением в этот процесс оценки и управления возникающими новыми рисками.
3. Обеспечение соответствующей законодательной и регуляторной поддержки развития цифровой финансовой доступности.
Необходимо обеспечение благоприятных и подходящих нормативных рамок для развития цифровой финансовой доступности с учетом международных норм и стандартов.
4. Расширение инфраструктуры цифровых финансовых услуг.
Ставится цель расширить экосистему цифровых финансовых услуг, в том числе инфраструктуру финансовых и информационно-коммуникационных технологий, для безопасного, надежного и недорогого обеспечения цифровыми финансовыми услугами всех географических районов, особенно малообеспеченных сельских районов.
5. Создание ответственной практики защиты потребителей цифровых финансовых услуг.
Требуется внедрение комплексного подхода к защите потребителей и их данных, которая фокусируется на специфических аспектах цифровых финансовых услуг.
6. Укрепление цифровой и финансовой грамотности и осведомленности.
Принцип предполагает поддержку и оценку программ, которые способствуют развитию финансовой грамотности в свете уникальных характеристик, преимуществ и рисков цифровых финансовых услуг.
7. Способствование упрощению идентификации клиента сектора цифровых финансовых услуг.
Необходимо содействовать доступу к цифровым финансовым услугам путем разработки или поощрения разработки систем идентификации и оценки клиентов, чтобы предоставить им продукты и услуги, которые они могут получить, позволить себе и которые учитывают их многочисленные потребности и уровни риска.
8. Отслеживание прогресса в области развития цифровой финансовой доступности участия.
Должна работать система отслеживания оценки прогресса. Система должна использовать новые источники цифровых данных и позволять заинтересованным сторонам анализировать и контролировать обеспечение цифровыми финансовыми услугами и спрос на них, а также оценивать влияние задействованных программ и реформ.

Подобные принципы с учетом наличия политической воли на цифровизацию экономики могли бы быть актуальны и для Казахстана. Рост цифровой доступности финансовых ресурсов, которую предлагают финтех-компании, мог бы стать одним из факторов развития и диверсификации экономики.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЯ: БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ

Прежде чем рассмотреть перспективы введения регулирования для онлайн-кредиторов в Казахстане, мы решили внимательно рассмотреть аналогичный опыт Великобритании, США и России. Мы сознательно выбрали эти страны с диаметрально противоположными социально-экономическими традициями для того, чтобы с разных полюсов взглянуть на возможный вектор развития регулирования в Казахстане. Российский регулятор в определенной степени уже задал тон в регулировании новых сегментов финансового рынка, в жестких подходах реализуя свой мандат защиты прав потребителей финансовых услуг.

Регулирование микрофинансового сектора в США, Великобритании и России проводится по-разному, однако имеет схожие конечные цели: уход с рынка недобросовестных, неустойчивых кредиторов и развитие здоровой конкуренции, а также ответственное принятие решений со стороны заемщика. В результате «займы до зарплаты» постепенно превращаются в эффективный финансовый инструмент, который заемщики могут использовать среди прочих для решения конкретных задач.

Великобритания

В 2017 году в Великобритании вступили в силу новые правила для онлайн-кредиторов, требующие от них публиковать рекламу как минимум на одном сайте сравнения цен и при этом обязательно делать ссылку на собственный сайт кредитора. По мнению регуляторов, это упростит клиентам сравнение кредиторов и сделает для них более понятной стоимость займов. Кроме того, новым игрокам на рынке будет проще конкурировать по цене со старожилами, что, очевидно, тоже может приводить к общему снижению процентных ставок.

Это лишь дополнение к той работе по борьбе с высокими ставками онлайн-займов, которая проводится в стране регулятором – Financial Conduct Authority (FCA, Управление по финансовому поведению). Заемщики уже платят по ставке не более 0,8% суммы займа в день и не более 100% в общем сверх суммы займа, включая все штрафы и пени за просрочку. Это значит, что кредитор никогда не будет возвращать сумму займа больше чем в двукратном размере. Органичен и максимальный штраф за несвоевременную выплату – он не может быть больше 15 фунтов. Эти ограничения появились в 2014-2015 годах.

Ассоциация потребительского кредитования, которая представляет кредиторов, отмечает, что ограничение цены уже привело к тому, что на 600 тыс. потребителей меньше получили доступ к кредитам. А количество одобренных с 2013 года кредитов сократилось на 42%. При введении указанных ограничений FCA понимало, что это приведет к уменьшению числа заемщиков. Кредиторы должны были стать более осмотрительными в отношении того, кому они выдают займы, поскольку покрыть неплательщиков стало сложнее, а для некоторых компаний новые правила вообще означали уход из бизнеса. Уровень процентных ставок по займам до зарплаты определен отчасти тем, что у кредиторов велик процент неплатежей. Однако регулятор рассудил, что речь идет о заемщиках, для которых выплаты по займам все равно были слишком сложными, и их вообще лучше оградить от таких финансовых ресурсов.

Кроме того, в 2014 году британские регуляторы позаботились о том, чтобы кредиты предоставлялись только заемщикам, которые могут себе это позволить, и о том, чтобы повысить осведомленность заемщиков о расходах и рисках заимствования, а также о способах получения помощи, если у них возникнут финансовые трудности, в частности ограничили возможности по переносу выплаты по займу на следующий месяц. Раньше можно было без особых усилий, но за дополнительную плату при невозможности сделать выплату по займу (речь идет об онлайн-займах, которые выдаются, как правило, меньше чем на месяц) перенести платеж на следующий месяц. И короткий маленький заем мог превратиться в довольно длинный и большой. Теперь отложить выплату можно не более

двух раз. Саму опцию сохранили, поскольку у кого-то из заемщиков действительно могут возникнуть чрезвычайные обстоятельства, не позволяющие сделать выплату.

Большинство кредиторов используют CPA (Continuous Payment Authority) для сбора платежа у должников – это списание со счета должника нужной суммы без одобрения со стороны последнего. Регуляторы в 2014 году заметно ограничили использование этого инструмента. Ограничено количество попыток на списание средств. Если кредитор не смог снять деньги дважды со счета должника, он больше не может пытаться. Ограничены и суммы. Кредитор теперь не может снять деньги, если их недостаточно для полного покрытия займа, то есть он не может забирать оплату частями. CPA по-прежнему важный инструмент для взыскания долгов с неплательщиков, но FCA постаралось сделать так, чтобы эти списания не приводили к полному дефолту заемщика.

Кредиторов также обязали делать очень прозрачным и четким сообщением о том, что превышение срока платежа может стоить заемщику серьезных дополнительных издержек. Кредиторы должны предоставить вам информацию и о том, как получить бесплатный совет по долгам, прежде чем рефинансировать или продлить кредит. Советы, в свою очередь, будет предоставлять непосредственно FCA в виде информационного листка.

США

В США регулирование сектора «займов до зарплаты» отличается от штата к штату. Чтобы предотвратить ростовщичество (необоснованные и чрезмерные процентные ставки), некоторые юрисдикции ограничивают годовую процентную ставку (APR, или Annual Percentage Rate), которую может взимать любой кредитор, в том числе по займам PDL. В некоторых юрисдикциях полностью запрещены такие займы, а у некоторых, напротив, очень мало ограничений для кредиторов из этого сектора. В тех штатах, где «займы до зарплаты» разрешены, ставки составляют в среднем 600% годовых (или менее 2% в день).

Займы до зарплаты законны в 27 штатах, в девяти действуют ограничения, а в 14, а также в округе Колумбия они запрещены. Регулирование и ограничения часто связаны с несколькими основными факторами: большое число банкротств среди тех, кто пользуется этими займами из-за завышенных процентных ставок, наличие практики незаконного взыскания долгов и опция по откладыванию платежа по займу, которая приводит к чрезмерному разрастанию долговой нагрузки на заемщика.

На федеральном уровне защита прав заемщиков передана в Consumer Financial Protection Bureau (Бюро по финансовой защите потребителей, CFPB). CFPB в минувшем году способствовало появлению новых правил для работы кредиторов до зарплаты в США, которые вступят в силу в 2019 году. Защитники потребителя говорят, что правила помогут малообеспеченным людям и семьям не оказаться в ловушке бесконечных циклов долга.

Представители отрасли отмечают, что «кредиты до зарплаты» предоставляют возможности людям, столкнувшимся с неожиданными расходами в связи с чрезвычайной ситуацией, справиться со сложными обстоятельствами, а новые правила могут серьезно подорвать эту работу.

Новые правила обязывают кредиторов осуществлять дополнительную проверку заемщиков. Кредиторам необходимо будет проверить доход заемщика, расходы на проживание и основные финансовые обязательства (например, ипотечный или автомобильный платеж). В большинстве случаев это означает получение кредитного отчета. При этом есть специальные правила для кредитов ниже 500 долларов: заемщики, которые берут небольшие займы, не обязаны проходить полную проверку, но они должны заплатить не менее одной трети своего займа, прежде чем смогут взять новый кредит. Частым заемщикам и заемщикам с задолженностью также может быть отказано в повторном заимствовании.

Если заемщик в очень короткий срок берет три займа подряд, его отрежут от выдачи кредитов на срок до 30 дней. А если он не может доказать свою платежеспособность, то ему перестанут выдавать новые кредиты уже после первого займа, до тех пор пока он не рассчитается по имеющимся долгам.

Эти правила связаны с тем, что некоторые заемщики постоянно обращаются за новым кредитом, а также склонны рефинансировать старые займы, таким образом постоянно оставаясь в долгах. Фактически они берут на себя финансовое бремя, которое изначально не могли осилить, и их дохода никогда не хватает для расчета.

Кредиторы также ограничены в возможностях списания средств со счетов должников. Они могут провести эту операцию только дважды.

Некоторые штаты также на местном уровне ограничивают возможности отсрочки платежа по кредитам на следующий месяц. Заемщик в этом случае не может получить отсрочку больше чем, например, четыре раза, а в некоторых штатах перенос займа на следующий месяц вообще запрещен.

РОССИЯ

2018 год в России обещает заметные изменения на рынке. Во многом они связаны с ужесточением требований к МФО со стороны Центробанка. Поправки в нормативы, вступившие в силу в текущем году, обязывают МФО создавать резервы в размере 50% по долгам с просрочкой от одного дня и 100% по задолженности с просроченными платежами продолжительностью более 90 дней. Необходимость формирования дополнительных резервов приводит к уменьшению доходов кредиторов и дополнительному давлению на капитал. ЦБ считает, что это также приведет к ужесточению требований к заемщикам. Российские регуляторы, так же как и их коллеги в других странах, похоже, придерживаются мнения, что не все заемщики, пользующиеся «займами до зарплаты», на самом деле могут себе это позволить, а во-вторых, не все понимают риски этого инструмента. В свою очередь, неплатежи приводят к высоким ставкам кредиторов на займы.

Еще одной сложностью становится введение новых требований к риск-менеджменту со стороны СРО (саморегулируемых организаций). Это заставит многих участников рынка вложить средства в развитие своих систем управления рисками, что опять означает расходы и потребность в дополнительном капитале от акционеров.

Эти изменения, по прогнозам аналитиков, могут привести к уходу с рынка до трети микрофинансовых организаций. И «кредиты до зарплаты» в первую очередь попадают в зону риска. Вместе с тем, похоже, крупные игроки не особо опасаются нововведений. Они уже имеют неплохую систему управления рисками и создают близкие к нормативам резервы, так что новые меры затронут в первую очередь слабых и неустойчивых игроков. Кроме того, ожидается, что значительно усилится конкуренция в секторе онлайн-кредитования, куда перейдет часть игроков.

Регулирование, направленное на повышение финансовой устойчивости микрофинансовых организаций, приводит к росту инвестиционной привлекательности сектора в среднесрочной перспективе и к повышению его прозрачности.

Ранее в России также был введен ряд новых правил по выдаче микрокредитов. Так, сумма долга по кредиту (включая проценты и прочие платежи) не может превышать размер взятого займа больше чем в четыре раза. Если человек взял в долг 1 тыс. рублей, то вне зависимости от сроков и прочих условий он заплатит максимум 4 тыс. рублей. Кроме того, заемщик не может получить более десяти краткосрочных займов в течение одного года. А договор займа нельзя продлевать более семи раз. Также запрещается выдавать новый заем до полного погашения предыдущего.

В феврале текущего года было объявлено о том, что Центробанк разрабатывает новый пакет ограничений для сектора PDL-займов, который, однако, еще не утвержден и может меняться. В частности, регулятор предлагает требовать от микрофинансовых организаций ограничить размер PDL-займа 10 тыс. рублей, а срок кредита – 15 днями. При этом может быть введен запрет на продление займа или последующее увеличение его суммы. Максимальная сумма переплаты по PDL-займу может быть ограничена 3 тыс. рублей, включая все штрафы. Сегодня займы выдаются на сумму до 45 тыс. рублей и на срок до двух месяцев. Максимальную дневную процентную ставку планируется снизить до 1,5%, а к середине 2019 года – до 1%. Текущее ограничение по начислению процентов – до трехкратного размера суммы займа – планируется в 2019 году уменьшить до двукратного размера основного долга, а в 2020 году – до полуторакратного.

РЕГУЛИРОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Осенью 2017 года Базельский комитет по банковскому надзору выпустил консультативный документ о последствиях развития финтех для банков и регуляторов². Комитет, в частности, рекомендует надзорным органам адаптировать свой инструментарий к новой среде цифровых финансов и поддерживать актуальность существующей регуляторной среды для использования инновационных бизнес-моделей, а также содействовать развитию инноваций в финтех-сфере.

Одно из наблюдений, которые сделали эксперты в ходе своего исследования: «Общая цель юрисдикций заключается в том, чтобы найти правильный баланс между защитой финансовой стабильности и защитой потребителей, оставляя место для инноваций. Некоторые агентства внедрили подходы к улучшению взаимодействия с инновационными финансовыми игроками и содействию инновационным технологиям и бизнес-моделям в сфере финансовых услуг (например, инновационные хабы, акселераторы, регуляторные песочницы и другие формы взаимодействия) с некоторыми различиями». Базельский комитет рекомендует надзорным органам рассмотреть вопрос целесообразности применения аналогичных практик.

Популярность онлайн-кредитования растет, и зарубежный опыт показывает, что этот финансовый инструмент может играть важную роль на рынке в рамках своей ниши. При этом в развитых странах нередко регулирование вводилось, когда на рынке уже были очевидны проблемы и недобросовестное поведение кредиторов. В Казахстане для всех участников процесса, чтобы избежать возможного негативного опыта, было бы удобнее уже сейчас установить определенные регуляторные рамки.

В первую очередь регулирование рынка необходимо для того, чтобы обеспечить надлежащую защиту потребителей. Во-вторых, чтобы обеспечить управление специфическими рисками, присущими новым цифровым финансовым продуктам. Отсутствие прямого регулирования сектора онлайн-кредитования не только вселяет неуверенность в потребителя и создает для него риски, но и неудобно для самих участников рынка, которым сложно прогнозировать свое будущее. Привлечение инвестиций, в том числе для того, чтобы больше вкладывать в инфраструктуру и новые технологические решения (например, системы скоринга, биометрию, IT-платформы и прочее), ограничено отчасти и регуляторной неопределенностью. Эта неопределенность сдерживает дальнейшую масштабируемость бизнеса. Поэтому участники рынка поддерживают появление регулирования сектора, что для них означает управление рисками.

«Лучше установить правила игры на начальном этапе развития рынка. Это необходимо, чтобы не дать возможность испортить его недобросовестным кредиторам, – говорит Ерлан Смайлов, исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация «ФинТех». – Все компании, заходящие на этот рынок, должны видеть, в каких рамках он функционирует. Они должны знать, что есть

² Consultative document on the implications of fintech for banks and supervisors issued by the Basel Committee (<https://www.bis.org/press/p170831.htm>).

приоритет защиты потребителя, есть приоритет защиты инвестора, приоритет добросовестной конкуренции, приоритет применения правильных методологий и тому подобное. Это необходимо, чтобы минимизировать «болезни» роста как для самой отрасли, так и для государства и населения. В секторе может быть саморегулирование, может быть облегченное государственное регулирование или регулирование в рамках «регуляторной песочницы» при Нацбанке, но какие-то рамки и стандарты должны существовать».

Рынок онлайн-кредитования быстро растет и привлекает все больше игроков. Однако появление недобросовестных участников, рассчитывающих на короткий заработок и применяющих неэтичные практики ведения бизнеса, может привести к недовольству потребителей, ухудшению репутации этого вида финансирования и острой ответной реакции регулятора. Все стороны заинтересованы в том, чтобы избежать негативного опыта.

При этом Казахстанская ассоциация «ФинТех» считает, что регулирование должно выстраиваться с учетом специфики этого финансового инструмента и в ходе взаимодействия с участниками рынка.

Важным аспектом регулирования финтех-отраслей является то, что они имеют свою специфику, не позволяющую применять к ним общие методологии оценки и контроля, например те, что действуют для банков. Здесь требуется индивидуальный подход с учетом особенностей рынка.

Так, для оценки качества портфеля компаний онлайн-кредитования не подходит банковский индикатор NPL. Возможно, здесь бы лучше подошел показатель дефолта первого платежа (FPD), поскольку такие займы и содержат всего один платеж, а их срок меньше месяца, что затрудняет фиксацию портфеля на определенную отчетную дату.

Важным вопросом являются измерение процентных ставок по займам и их ограничение. Сумма и срок займа делают некорректным измерение оплаты по кредиту годовыми процентными ставками, как это принято, например, в банковской сфере. Поэтому в мировой регуляторной практике обычно ограничиваются на каком-то компромиссном уровне дневная процентная ставка и общая переплата по кредиту. Именно эти показатели отражают стоимость данной категории займов.

СЦЕНАРИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

Первый сценарий. Введение жесткого регулирования

При введении излишне жесткого регулирования и наложении неподъемных ограничений на работу компаний онлайн-кредитования (например, ограничение ставки по займу в размере 100% годовых и менее) многие игроки, вероятно, будут вынуждены уйти с рынка, и этот финансовый инструмент может прекратить развитие в Казахстане. Сектор станет непривлекательным для инвестиций.

Это не только дестимулирует развитие финтех-инициатив в Казахстане и снизит инвестиционную привлекательность финансовой отрасли, но и может привести к тому, что неудовлетворенный спрос на финансовые ресурсы будет перенаправлен в теневой сектор экономики, где потребители останутся без защиты от агрессивных кредиторских практик. При этом показатели финансовой доступности в Казахстане, в особенности цифровой, будут оставаться на невысоком уровне, становясь барьером в развитии экономики. Это также ставит казахстанский финтех-бизнес в изначально проигрышное положение относительно конкурентов из ЕАЭС.

Второй сценарий. «Регуляторная песочница»

Один из возможных способов разработки норм регулирования для онлайн-кредитования – так называемая регуляторная песочница. Сейчас Нацбанком РК разрабатывается соответствующее законодательство.

В 2017 году Deloitte представила свое исследование крупнейших финтех-хабов³. Эксперты, в частности, отметили, что в восьми регионах, развивающих финтех-отрасль, уже функционируют «регуляторные песочницы» (либо аналогичные инициативы), в том числе в Великобритании, Канаде, Нидерландах, Абу-Даби и Сингапуре. Еще восемь стран взяли на себя обязательства по внедрению этого регуляторного инструмента, в том числе США, Россия, Швейцария и Гонконг.

«Песочница» дает возможность участникам финансового рынка и нефинансовым организациям функционировать определенный срок в особом правовом режиме. В рамках режима компании будут осуществлять тестирование новых продуктов и услуг при соблюдении оговоренных с регулятором ограничений (по числу клиентов, объему операций и т. п.), но при этом освобождаются от исполнения всех или некоторых регуляторных требований (по наличию лицензии, пруденциальным нормативам и проч.). Поскольку «песочница» функционирует под контролем регулятора, он будет обладать всей необходимой информацией по новому продукту или услуге и, соответственно, получать возможность выработать адекватные подходы к регулированию.

«Ключевой риск для финтех-организаций в том, что они создают продукт, который, возможно, опережает законодательство, – рассказывает Ерлан Смайлов. – Новые продукты могут быть не предусмотрены в правовом поле, и предприниматель несет определенный регуляторный риск, делая свои инвестиции. Например, онлайн-кредитование не предполагает использование бумажных документов, оформление которых сейчас требуется по законодательству. «Песочница» позволила бы и регулятору, и участникам рынка отработать различные аспекты правового регулирования новых технологических продуктов. Государство может в контролируемой среде увидеть новые цифровые финансовые услуги, оценить их и принять решение о том, стоит ли масштабировать эти продукты за пределы «песочницы», и если да, то как их лучше регулировать. В свою очередь, это улучшает инвестиционный климат, создает стимулы для предпринимателей и повышает возможность цифровизации экономики и ее качественной перестройки. Потребителю это дает новые быстрые качественные сервисы».

Третий сценарий. Саморегулирование

Еще один вид регулирования, который может быть применен, предполагает создание на рынке саморегулируемой организации. Подобный подход сейчас используется в России. Центробанк России в прошлом году разработал совместно с саморегулируемой организацией (то есть с участниками рынка) «Базовый стандарт», создающий определенные рамки для работы микрофинансовых организаций и направленный на защиту потребителей. Затем этот стандарт передан СРО, которая должна следить за тем, чтобы микрофинансовые организации его исполняли. Помимо этого СРО накладывает дополнительные ограничения и разрабатывает правила для микрофинансовых организаций с целью повышения качества их работы, в том числе в области социальной ответственности бизнеса и в отношении устойчивости развития.

Плюс такого подхода в том числе в том, что центральному регулятору не надо тратить ресурсы на надзор за не самым большим рынком, не несущим системных рисков, при этом он может быть уверен, что необходимые для защиты рамки функционирования рынка заданы. За рубежом такой подход применяется и на других небольших финансовых рынках, например лизинговом.

³ A tale of 44 cities. The Connecting Global FinTech: Interim Hub Review 2017; Published by Deloitte April 2017 (<https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/innovation/articles/a-tale-of-44-cities-global-fintech-hub-federation-gfhf-connecting-global-fintech-hub-report-review.html>).

Частично этот подход в Казахстане уже реализуется. 15 компаний, на которые приходится примерно 90% рынка, объединились в ОЮЛ «Казахстанская ассоциация «ФинТех», осуществляющее саморегулирование отрасли путем установления стандартов работы для своих участников. Так, в частности, защита прав потребителей осуществляется на основе принятых ассоциацией «Отраслевых стандартов рынка онлайн-кредитования» и «Отраслевых стандартов досудебной работы по взысканию». В ассоциации также действует служба защиты прав потребителей.

«Казахстанская ассоциация «ФинТех» уже накладывает на своих участников – компании онлайн-кредитования – ряд ограничений. Например, компании не могут взимать с должника, даже с учетом всех просрочек, сумму, превышающую более чем в 3,5 раза объем основного тела долга. Если заемщик взял в кредит 10 тыс. тенге, конечная сумма его задолженности не превысит 35 тыс. тенге независимо от срока просрочки. Сам по себе максимум – в 3,5 раза – трудно уменьшить ввиду экономики продукта, и в целом он соответствует аналогичным ограничениям регуляторов в зарубежной практике. Компании ввели также для себя ограничения в области взыскания долгов, аналогичные тем, что приняты в законе о коллекторской деятельности. Развиваются методологические стандарты. Например, сейчас члены ассоциации обсуждают, как лучше измерять уровень просрочек портфеля.

Ассоциация ограничивает участников максимальной процентной ставкой по займу 2% в день. Это близко к тем нормативам, которые применяются в развитых странах, и учитывает экономику продукта. Такая ставка и обеспечивает адекватный уровень долговой нагрузки на клиента и делает бизнес-модель онлайн-кредитования жизнеспособной.

Таблица 5. Финансовый результат компании онлайн-кредитования при различных процентных ставках

Показатель	56% годовых, или 0,15% в день	100% годовых, или 0,27% в день	2% в день
Средняя сумма займа, тыс. тенге	42	42	42
Средний срок пользования займом, дней	23	23	23
Средняя ставка, % в день	0,15	0,27	2,00
Средний доход, тенге	1 449	2 608	19 320
Расходы на одну сделку, тенге	6 900	6 900	6 900
Стоимость транзакций (выплата – 2%, погашение – 3%), тенге	2 143	2 178	2 680
Норма резервирования (15%), тенге	6 300	6 300	6 300
Прибыль / убыток на одну сделку, тенге	-13 894	-10 592	3 440
Доходность на один заем, %	-0,33	-0,25	0,08

Источник: Казахстанская ассоциация «ФинТех»

Такая работа по саморегулированию могла бы быть продолжена при взаимодействии с Нацбанком.

Если не регулирование, то вероятным представляется вариант внесения в Гражданский кодекс РК пункта об ограничении максимальной переплаты к сумме займа. Именно в этом направлении находится видение регулятора. Организованный рынок и сейчас в рамках саморегулирования работает по этому принципу. Члены ассоциации предлагают ввести ограничение по принципу переплаты, не превышающей 100% суммы основного обязательства, включая вознаграждение, неустойку и иные расходы по займу. Международный опыт демонстрирует именно такой подход к рынкам онлайн-микрозаймов.

Таким образом будут защищены интересы заемщиков и рынка, а компании смогут работать и далее развивать цифровые финансовые услуги в стране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Онлайн-кредитование – важный элемент финтех-отрасли, которая только начинает развиваться в Казахстане. Становление и эволюция финансовых технологий могут стать факторами экономического роста и повышения благосостояния населения. Онлайн-кредиторы – хороший пример современных технологических компаний в финансовой отрасли. Они используют системы автоматической обработки заявок клиентов, автоматического скоринга, системы электронных транзакций. Это тот путь, по которому сегодня развиваются финансовые услуги во многих странах мира.

Сегодня казахстанский рынок онлайн-займов растет быстрыми темпами. У этого роста есть несколько причин. Одна из главных – значительный спрос на финансовые ресурсы, который не могут удовлетворить классические кредитные институты, такие как банки и микрофинансовые организации. Обеспечение доступа к финансовым ресурсам категорий граждан, которые не относятся к целевой аудитории банков, важно не только с экономической, но и с социальной точки зрения. «Займы до зарплаты» стали частью кредитных рынков в США, европейских странах, России и в других регионах. В Казахстане эта часть финансового сектора только начинает развиваться, однако уже очевиден ее большой потенциал на кредитном рынке.

Еще одна причина интереса потребителей к онлайн-займам – изменение культуры потребления финансовых услуг, ее большая ориентация на использование цифровых инструментов. Новые технологии и развитие телекоммуникаций повышают физическую доступность финансовых услуг в тех регионах, где раньше существовали ограничения. Поэтому в мировой практике, особенно в странах G20, появляется стратегическая ориентация государственных структур на развитие цифровой финансовой доступности. Кроме того, цифровые услуги оказываются удобны и для потребителей классических продуктов финансовых институтов, поэтому финтех-компании вызывают все больший интерес у самых разных сегментов населения.

Вместе с тем инновационные финансовые услуги несут в себе специфические риски. В силу специфики финтех-продуктов к ним слабо применимы старые методологии и средства надзора, которые использовались для работы с традиционными институтами, например в банковской сфере. Поэтому от регулирующих органов требуются повышение гибкости и постоянная работа над поддержанием актуальности своих регуляторных процедур, чтобы они, с одной стороны, обеспечивали должную защиту потребителей и финансового сектора и не допускали появления «серых» зон, а с другой – не создавали барьеров для развития новых финансовых услуг и учитывали индивидуальные особенности появляющихся современных секторов финансового рынка.