Павел Михмель (НАПКА): Цессия стала признанным звеном в работе с просроченным долгом

Член совета Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА) Павел Михмель рассказал «Б.О» о том, что влияет на ценообразование на рынке цессии, почему в условиях беспрецедентного роста кредитного портфеля просроченная задолженность снижается и какова доля невыплат по ипотеке



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



— Павел, потребительское кредитование в прошлом году выросло в полтора раза, с начала 2024 года по июнь — еще почти на 8%, что в полтора раза выше показателей за аналогичный период 2023 года. При этом по состоянию на конец апреля текущего года существенно снизилось количество просроченных кредитов и займов 90+. Но, судя по сайту НАПКА, банки и МФО выставляют на продажу рекордные по суммам долги. В чем причина?

— Действительно, мы наблюдали рост по итогам первого полугодия 2024 года, когда банки и МФО выставили на продажу достаточно существенные объемы. Так, банковские организации планировали реализовать просроченную задолженность на сумму 129,6 млрд рублей. Данный показатель стал рекордным за последние три года. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 25%. Более того, доля закрытых сделок в абсолютном денежном выражении также достигла максимума для этого периода. В свою очередь, МФО выставили на продажу тоже рекордный для себя показатель — 58,6 млрд рублей. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — 66%.

Данные показатели и общая динамика свидетельствуют о том, что цессия стала признанным звеном в процессе работы с просроченным долгом. В подавляющем большинстве случаев взыскание любого долга происходит в три этапа: самостоятельная работа кредитора (около 30–60 дней), привлечение профессиональной

коллекторской организации на аутсорсинг (30–180 дней), продажа (от 180 дней).

Кроме того, если рынок цессии МФО еще находится в периоде становления и доля закрытых сделок существенно варьируется от квартала к кварталу, то в банковском сегменте данный показатель в последние кварталы достигает практически 90%, что говорит в том числе о том, что покупатели и продавцы достигли понимания на всех уровнях, а инвесторы готовы вкладывать средства в этот сегмент.

Отвечая на вопрос о том, почему просроченная задолженность снижается, а продажи растут, стоит перевернуть «песочные часы» — задолженность снизилась, потому что продажи выросли. Однако, безусловно, списание задолженности с баланса — это лишь одна из причин. Основная — это все же взвешенная кредитная политика Банка России, направленная в том числе на минимизацию дефолтов.

— Почему в 2024 году, по данным НАПКА, снижается цена закрытия сделки по банковским продуктам и растет по МФО при росте объемов продаж в обоих сегментах?

— Ценообразование на рынке цессии в основе своей зависит от качества портфеля, то есть от тех характеристик, которые влияют на эффективность взыскания в будущем: срок просроченной задолженности, полнота досье (наличие актуальных контактных телефонов, адреса), а также статус долга (вынесено ли по нему судебное решение или нет). Кстати, именно этот фактор ввиду последних законодательных изменений в части повышения государственных пошлин будет оказывать основное влияние на стоимость портфеля в дальнейшем.

Если мы говорим о банковской цессии, то здесь стоимость портфеля от квартала к кварталу в текущем году особых изменений не претерпела. Это в очередной раз свидетельствует о том, что покупатели и продавцы достигли полного взаимопонимания и уже на стадии начала торгов понимают, что сколько стоит. Кроме того, качество портфелей плюс-минус сопоставимо, если брать «среднюю температуру по больнице».

При этом на рынке цессии МФО от квартала к кварталу портфели различаются, что и влияет на столь резкую динамику. Скорее всего, это связано с тем, что, в отличие от банков, МФО начали активно использовать «третий» этап взыскания в виде цессии сравнительно недавно, поэтому сейчас компании тестируют рынок, выставляя на продажу различные по качеству лоты.

— По какой причине коллекторы покупают далеко не все долги МФО? В частности, в первом квартале 2024 года показатель составил менее 60%?

— Ответ на этот вопрос повторит сказанное выше. Низкая доля закрытых сделок говорит о том, что покупатели и продавцы не смогли достичь договоренностей в первую очередь в плане цены. Кроме того, влияние могло оказать и качество самих лотов.

— В силу каких причин стало больше случаев, когда коллекторы списывают или дисконтируют долги? Ведь, на первый взгляд, благосостояние большей части населения растет. Откуда берутся 26% безнадежных долгов?

— Для начала стоит сказать об особенностях работы и преимуществах коллекторских агентств. Во-первых, это индивидуальная работа с каждым отдельным долгом. Во-вторых, широкий спектр специальных условий, которые мы предлагали, предлагаем и будем предлагать клиентам. Сейчас наиболее активно на рынке используется дисконтирование (76%), далее идут кредитные каникулы (19%) и снижение ежемесячного платежа (5%). В среднем профессиональные коллекторские организации (ПКО) дисконтируют 56% суммы долга, то есть около 87 тыс. рублей из изначальной суммы долга.

И тут логичным выглядит вопрос: почему взыскатели, а не банки предлагают подобные условия, которые позволяют должнику не только выплатить меньшую сумму и погасить задолженность, но и в перспективе исправить свою кредитную историю?

В отличие от кредитных организаций, к нашему рынку не применяются требования по резервированию, что позволяет нам достаточно гибко подходить к вопросу погашения. Кстати, именно по этой причине «безнадежные долги» — достаточно аморфное определение. В нашей практике были случаи, когда клиент погашал долг одним платежом спустя 10 лет, хотя по факту этот долг мог считаться безнадежным. Таким образом, я бы не стал определять долю подобных долгов и давать им определение.

В среднем профессиональные коллекторские организации дисконтируют 56% суммы долга, то есть около 87 тыс. рублей из изначальной суммы долга

— Как изменение объемов просрочки отражается на работе профессиональных коллекторов? Растет ли конкуренция в сегменте? Заметно ли укрупнение, консолидация? Как меняется количество участников рынка?

— Рынок взыскания существует в рамках общей финансовой системы и является его полноценной частью, поэтому те или иные тенденции на рынке кредитования спустя некоторое время проявляются и на нашем рынке. В период кризиса традиционно растет просроченная задолженность; как следствие работы становится больше, однако мы понимаем, что в период кризиса социальная напряженность гораздо выше, поэтому взыскание выстраивается с учетом всех внешних факторов.

На текущий момент в реестре ФССП России зарегистрировано около 500 профессиональных коллекторских агентств. Однако из них далеко не все ведут деятельность, поэтому количество реально работающих организаций в несколько раз меньше.

Говорить о массовой консолидации в данный период не приходится, однако в последние один-два года мы видим тенденцию построения крупными брендами экосистем, когда в рамках одного холдинга функционирует банк или коллекторское агентство, МФО или коллекторское агентство.

— По сведениям Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в июне 2024 года средний размер выданных потребкредитов составил 177,1 тыс. рублей, то есть снизился с апрельского максимума в 180,5 тыс. С учетом роста зарплат населения ждете ли вы снижения просрочки 90+ из-за ужесточения денежно-кредитной политики и риск-политики банков? Считаете ли вы, что рост ключевой ставки приведет к замедлению кредитования?

— Повышение ключевой ставки сразу отразилось не только на депозитных ставках, но и на кредитных. Действительно, сейчас многие россияне отказались от оформления ссуд, так как ставка 30% многих пугает, поэтому уже в июле по многим видам кредитования мы увидели замедление. Делать долгосрочные прогнозы пока трудно, так как за временным замедлением может последовать адаптация потребителей к столь высоким ставкам, которая отразится на росте кредитования. Однако совершенно точно в ближайшей перспективе мы вряд ли увидим резкую положительную динамику.

По итогам 2023 года около 350–360 тыс. россиян полностью погасили свои долговые просроченные обязательства на общую сумму около 20–23 млрд рублей

— Особняком стоит ипотечное кредитование, где проблемы с невыплатами, похоже, нарастают. Насколько они критичны?

— Ипотека — это важный социальный вид кредитования, который находится под пристальным контролем со стороны как самих кредиторов, так и регулятора, особенно в части дефолтности, так как речь идет о ссудах в несколько миллионов рублей под залог зачастую единственного жилья. Доля ипотечной просроченной задолженности в работе профессиональных коллекторских агентств минимальна и не превышает в совокупности 1-2%. Таким образом, мы не можем в полной мере видеть всю ситуацию изнутри, в отличие от потребительских необеспеченных кредитов, на которых как раз и специализируются ПКО.

— Какие статистика и аналитика накоплены за годы работы у самих коллекторов, у НАПКА? Позволяют ли они строить собственные прогнозные модели? Оправдались ли ожидания ассоциации, что «по итогам 2023 года россияне погасят просроченные долги на рекордные 23 млрд рублей»?

— За 20 лет существования рынка и 17 лет функционирования НАПКА мы скопили достаточный массив аналитики, который позволяет эффективно строить прогнозные модели с учетом всех внешних факторов. По итогам 2023 года около 350–360 тыс. россиян полностью погасили свои долговые просроченные обязательства на общую сумму около 20–23 млрд рублей. Таким образом, можно говорить о том, что прогнозы оправдали себя.

Если говорить об итогах текущего года, то благодаря программам дисконтирования и гибкой работе с должниками показатель будет не ниже прошлогоднего.

— Почему изменяется соотношение объемов досудебного/судебного взыскания коллекторов, в том числе по договорам цессии?

— Изначально коллекторские организации в России создавались как эффективный инструмент работы с просроченным долгом именно на досудебной стадии. На протяжении многих лет все компании создавали свои операционные системы, которые позволяют работать с долгом без суда. Однако в ряде случаев сами физические лица не готовы работать с долгом без участия органов и ошибочно полагают, что суд встанет на их сторону. Многолетняя практика показывает, что в 99% случаев тот встает на сторону кредитора, и помимо самого тела долга на должника ложится еще необходимость выплатить судебные издержки. При этом для любой профессиональной коллекторской организации обращение в суд является крайней мерой.

По нашим данным, сейчас 100% должников на досудебной стадии предлагаются спецусловия, которые как раз имеют целью избежать обращения в суд.

С учетом последних законодательных изменений в части повышения государственных пошлин можно сделать вывод, что доля долгов на досудебной стадии будет расти в арифметической прогрессии.

— Какие рекомендации вы сегодня можете дать потребителям, уровень доходов которых недавно вырос и которые набирают кредиты по заоблачным ставкам?

— В вопросе кредитов мы всегда рекомендуем придерживаться взвешенной позиции и здраво оценить платежную нагрузку, которая ляжет на клиента с оформлением кредитного обязательства. Как показывает практика, самый низкий уровень дефолтности — у тех заемщиков, кто имеет постоянный заработок, кто одновременно обслуживает не более одного долга и кто перед оформлением сформировал небольшую подушку безопасности, которой хватит на два-три ежемесячных платежа. Б.О