

Артем Быков («МигКредит»): Рынок МФО в 2024 году ждет консолидация

О специфике работы в условиях кризисной экономики, ключевых тенденциях и рисках микрофинансовой отрасли, финансовых результатах и стратегии развития МФК «МигКредит» в 2024 году рассказал генеральный директор компании Артем Быков

— Артем, каким 2023 год был для «МигКредит»? Какие ключевые достижения можно выделить?

— Подготовку к 2023 году мы начали еще в начале 2022-го, как только было принято решение о моем назначении. Мы понимали наши слабые и сильные стороны, а также представляли, как изменение регулирования повлияет на наш бизнес, поэтому решили трансформировать его. Задача, на первый взгляд, была простой: найти как можно больше качественных клиентов за минимальную цену и предложить им продукт, от которого они не смогут отказаться. Начали с команды, приобрели продуктовую экспертизу там, где ее не хватало и где мы отставали от рынка. Отказались от всех неэффективных стратегий, потому что понимали, что необходимый рост невозможен без концентрации на трех направлениях. Первое — развитие основных продуктов — займов с единовременной выплатой и займов с аннуитетными платежами (PDL и IL). Второе — развитие партнерства с крупнейшими держателями клиентской базы, прежде всего с телеком-операторами. Третье — перспективное, на наш взгляд, направление — кредитование трудовых мигрантов под брендом TezFinance.

Начали трансформировать сеть продаж, изменили продуктовую стратегию, запустили работу по улучшению продуктового предложения для клиента и процесса выдачи. В результате к 2023 году мы подошли готовыми к серьезному росту.

2023 год мы закрыли с самой большой выручкой в нашей истории — более 7 млрд рублей, показали рост более чем на 100% по чистому портфелю. Наши выдачи росли быстрее всех на рынке, что делает «МигКре-



ДОСЬЕ «Б.О»



Артем Быков обладает 15-летним опытом работы в финансовой сфере. Свою карьеру начинал в Citibank, продолжил ее в OTP Bank и BNP Paribas, где курировал направление POS- и автокредитования в качестве риск-менеджера. К команде «МигКредит» присоединился с момента старта проекта в 2011 году. С 2019 года отвечал за кредитную политику компании в должности заместителя гендиректора по рискам и бизнес-анализу. В 2022 году занял пост генерального директора.

дит» одной из крупнейших компаний. При росте в два раза мы сохранили прибыльность, несмотря на серьезное регуляторное давление. В полтора раза вырос уровень одобрения в основном бизнесе и значительно сократился отказ клиентов от сделанного нами предложения, наши продукты стали лучше отвечать потребностям клиентов. Также мы успешно стабилизировали и развили технологические системы, что позволило выдавать более 3,5 тыс. займов в день (ранее выдавали менее 2 тыс.). Были запущены новые каналы партнерских продаж. В 2023 году нам удалось выстроить бизнес-вертикаль с Мегафоном, что дало дополнительную выручку более 1 млрд рублей, а общее количество выданных новым клиентам через этот канал превышает 35%. TezFinance нарастил выдачи в 10 раз год к году и занимает заметное место в нашем основном бизнесе с портфелем 250 млн рублей.

Новых клиентов мы привлекали по одной из самых низких на рынке цен, при этом стабильно занимали первые строчки по привлекательности оффера в СРА-сетях. Это стало возможным благодаря серьезному росту эффективности клиентского пути, улучшению оценки рисков и продуктового предложения.

— Какое влияние на «МигКредит» и рынок в целом оказали регуляторные новации 2023 года?

— Главным вызовом для нас стало прежде всего внедрение лимитов на кредитование клиентов с определенной долговой нагрузкой (макропруденциальные лимиты, МПЛ). ЦБ так быстро изменял нормативы, что нам на ходу приходилось корректировать бизнес-модель, чтобы продолжать расти и при этом получить плановую прибыль. Также влияние оказало снижение дневной ставки с 1 до 0,8%. Больше всего от МПЛ страдал наш продукт с аннуитетными платежами, более того, давление ощутили наши лояльные и дисциплинированные клиенты, на которых и строится экономика любой МФО. Но несмотря на это, мы росли почти в четыре раза быстрее рынка.

— О зрелости любого бизнеса можно говорить, когда в него готовы вкладывать деньги инвесторы. Как «МигКредит» решал проблему фондирования в 2023 году?

— Вопрос фондирования, который всегда остро стоит перед МФО, мы решили вполне успешно. Во-первых, зарегистрировали программу облигаций на 5 млрд рублей и сделали два выпуска на общую сумму 400 млн рублей по очень хорошим ставкам. Второе — получили кредитную линию ТКБ на 1,3 млрд рублей. Также в 2023 году мы нарастили портфель частных инвестиций, который превысил 1,5 млрд рублей.

— Каким будет рынок МФО в 2024 году? Какие тенденции станут ключевыми и определяющими?

— В 2024 году рынок могут покинуть значительное количество игроков. Рост выданных будет сдержанным и составит около 15%. Главным образом на него будут влиять, безусловно, МПЛ и изменение способа расчета долговой нагрузки. Также в текущем году для трети компаний потребуются докапитализация, если ЦБ примет решение о единых ставках резервирования для резерва обесценения и резерва на возможные потери по займам (используется для расчета обязательных нормативов).

Пока мы не меняем наш прогноз на 2024 год, он носит консервативный характер, однако показательным будет первый квартал, когда можно будет понять, как адаптируется рынок. Есть вероятность, что ряд игроков покажет более сильную динамику в росте портфеля.

Отмечу еще один важный вопрос, который стал намного более актуальным в 2023 году и продолжит играть важную роль в наступившем году. Это участившиеся случаи мошенничества, связанные с кражей данных клиентов и их использованием в том числе для незаконного получения заемных средств. Участники рынка должны будут продолжить совершенствование инструментов для борьбы с такими мошенниками.

Также все большую актуальность будут приобретать вопросы кибербезопасности, связанные не только с утечкой данных, но и с попытками злоумышленников проникнуть в контур компаний. И Банк России, и сами игроки рынка будут менять подходы к управлению этими рисками. Компаниям потребуется значительно больше средств для обеспечения кибербезопасности.

— Чем на эти вызовы ответит «МигКредит»? Что дает вам уверенность в том, что намеченные на 2024 год планы будут реализованы?

— Прежде всего это развитие уже существующих партнерских отношений и поиск каналов привлечения качественных клиентов. Тут все еще имеется большой потенциал. Мы не боимся делиться своими знаниями и опытом с компаниями, которые хотят монетизировать свою клиентскую базу, и умеем встраивать бесшовный процесс выдачи средств в их интерфейсы. При этом мы помогаем партнерам максимизировать выручку за счет улучшения клиентского опыта, более глубокой интеграции наших сервисов и гибкого подхода к стоимости привлеченного клиента.

Мы продолжаем успешно развивать кредитование сегментов с низкой долговой нагрузкой — трудовых мигрантов, POS-кредитование.

В 2024 году мы планируем активно искать стратегических партнеров, обладающих развитым розничным бизнесом, чтобы предложить им возможность кратного роста бизнеса.

— Какой совет вы бы дали своим клиентам в 2024 году?

— Следите за качеством своей кредитной истории, это становится все более актуальным для тех, кто хочет продолжить реализовывать свои планы и желания с помощью заемных средств.

Если вы относите себя к категории людей, не склонных использовать кредитное плечо, воспользуйтесь возможностью запрета на получение заемных средств на ваше имя, которая скоро будет закреплена законодательно.

Используйте двухфакторную идентификацию на портале «Госуслуги», так как случаи получения несанкционированного доступа к данным участились.