

# Александр Васильев (ID Collect): Мы сформировали репутацию крупного надежного покупателя

Генеральный директор  
сервиса по возврату  
просроченной  
задолженности  
ID Collect Александр  
Васильев рассказал  
генеральному директору  
АЦ «БизнесДром»  
редактору рубрики  
«Финансовая сфера»  
«Банковского  
обозрения»  
Павлу Самиеву  
о роли банков  
в индустрии  
взыскания,  
планах компании  
на 2024 год  
и перспективах  
развития  
российского  
рынка цессии



— Александр, какое место на российском коллекторском рынке занимает ID Collect?

— По предварительным данным электронных торговых площадок и прямых продаж, в 2023 году ID Collect занял около 25% российского рынка цессии по покупкам. Мы приобрели примерно четверть общего объема выставленных на продажу портфелей просроченных долгов банков, МФО и других продавцов. К этому показателю мы пришли за семь лет, для финтех-стартапа такая динамика развития — действительно хороший показатель.

Покупать портфели мы начали несколько лет назад, начав с ниши МФО, где достигли действительно ярких результатов: наша текущая доля в этом сегменте составляет около 35%. В 2021 году мы вышли в сегмент банковской цессии, и по состоянию на конец 2023 года доли портфелей цессии МФО и банков практически сравнялись (49 и 46% соответственно).

— Расскажите, пожалуйста, о том, как вы строите отношения с банками. Какую роль они играют в бизнесе ID Collect?

— Мы сотрудничаем с кредитными организациями не только в формате «цедент-покупатель». С одной стороны, уже около трех лет мы приобретаем у банков долговые портфели и за это время сформировали репутацию крупного надежного покупателя, который постоянно увеличивает пул цедентов из числа ведущих игроков российского банковского рынка.

В то же время банки — наши давние финансовые партнеры. С 2020 года по состоянию на начало февраля мы привлекли кредитные линии от крупных банков на общую сумму около 5 млрд рублей, причем около 30% этой суммы мы получили в декабре 2023-го — январе 2024-го.

Рост доли долгосрочных и среднесрочных источников в структуре фондирования — одна из ключевых задач нашей стратегии. Уже по итогам 2024 года доля таких пассивов, к которым мы относим кредитные линии и бонды, должна значительно увеличиться.

— У банков высокие требования к корпоративным заемщикам. ID Collect уверенно ощущает себя в этом качестве?

— На текущем этапе развития компания ID Collect уже хорошо зарекомендовала себя в среде институциональных инвесторов: выпуски наших бондов размещаются быстро и с высоким средним чеком, организаторы — авторитетные российские инвестбанки и брокеры. Банки-кредиторы — из числа крупнейших и крупных финансовых брендов. Думаю, реализация бизнес-планов на 2024 год поможет еще эффективнее взаимодействовать с этими категориями наших партнеров.

— Поделитесь планами?

— Если коротко, то фокус внимания в текущем году будет сосредоточен на следующих направлениях. В-первых, наращивание региональной сети на 60% — это еще 22 офиса. Инвестиции здесь полностью оправданы, так как физическое присутствие в регионах позволяет в среднем увеличить сборы на стадии исполнительного производства примерно в два раза. Во-вторых, стремление получить более высокий кредитный рейтинг, который после повышения «Экспертом РА» в августе прошлого года находится на уровне BB+.

Кроме того, мы будем активно наращивать портфель в новых сегментах, одновременно продолжая автоматизировать бизнес-процессы, и увеличивать долю использования в них искусственного интеллекта. Об изменении структуры фондирования в пользу более длинных денег я уже упомянул. Это основные верхнеуровневые цели на текущий год.

---

**Если раньше, до резкого взлета валютных курсов, клиенты больше тратили на дорогие потребительские товары, то теперь часть средств инвестируют в погашение долгов**

---

— А что в целом с рынком? Какие перспективы здесь?

— Здесь два основных момента: улучшение платежной дисциплины должников и рост предложения на рынке просроченной задолженности. Уже в 2023 году стал очевиден тренд на изменение финансового поведения наших клиентов в пользу сберегательной стратегии. Средний платеж по портфелю физлиц планомерно рос, так как люди стали более практично использовать свободные деньги: если раньше, до резкого взлета валютных курсов, они больше тратили на дорогие потребительские товары, то теперь часть средств инвестируют в погашение долгов. В совокупности с другими факторами, в том числе с ростом реальных доходов, мы наблюдаем очень хорошую динамику по платежам в обоих сегментах цессии — и банковской, и МФО.

Что касается тенденций на рынке цессии, то мы ожидаем хорошую динамику по итогам 2024 года: около 10–15% прироста к прошлогодним объемам выставленных на продажу портфелей. Если прошлый год для нашего рынка стал годом восстановления, то 2024 год станет годом роста. Не только для индустрии, но и для ID Collect.

БО