

Микрофинансовые организации (МФО) и банки нашли способ не только конкурировать, но и сотрудничать. Новую схему взаимодействия - не прошедшими отбор потенциальными заемщиками банки за комиссию делятся с МФО - первыми внедряют Маст-банк и «Городская сберкасса».

Микрофинансовая организация «Городская сберкасса» и Маст-банк договорились о перекрестном обслуживании клиентов, рассказал «Ъ» гендиректор МФО Андрей Демченко. «В совместных офисах будут располагаться сотрудники и банка, и МФО. Банк будет передавать нам заявки клиентов-«отказников» из сегмента малого и среднего бизнеса, на обслуживании которого мы специализируемся, а наши клиенты смогут получить в банке-партнере услуги, не предоставляемые нами: совершить валютнообменные операции, оформить денежный перевод, открыть расчетный счет и пр.», - пояснил господин Демченко. «Банк в рамках такого взаимодействия рассчитывает получить комиссионный доход не только за услуги, оказанные клиентам МФО, но главное - комиссии за переданных в партнерскую МФО банковских клиентов-«отказников», которые в итоге смогли получить там заем», - отметил предправления Маст-банка Юрий Пирогов. Размер этих комиссий стороны не раскрывают.

До сих пор такую схему взаимодействия банки и МФО не использовали. Хотя в теории клиенты, не подошедшие банкам, в итоге и составляют значительную часть клиентуры МФО, о прямой передаче клиентов от конкретных банков к конкретным МФО за комиссию на рынке речи не шло. С одной стороны, в успех такой передачи не слишком верили до сих пор сами МФО. «По нашим оценкам, из каждой сотни клиентов, получивших микрозаймы, которым ранее отказали банки, на просрочку выходят как минимум 15% при нормальном уровне просрочки в 5%», - говорит гендиректор компании «Микрофинанс» Андрей Марулев. С другой стороны, банки не спешили делиться клиентской базой с коллекторами, указывает гендиректор компании «Финотдел» Екатерина Сидорова.

Схема, внедряемая Маст-банком и «Городской сберкассой», может сработать, ведь зачастую банки отказывают клиентам по формальным основаниям, а не из-за реальной неплатежеспособности потенциального заемщика, считают участники рынка. «Ключевым параметром, который учитывается при решении о выдаче кредита в банке, является стаж организации: компания должна проработать как минимум полгода-год, - рассуждает президент Национального партнерства участников микрофинансового рынка Михаил Мамута. - МФО же одобрит заем и на уровне стартапа, существующего пару месяцев». Другой параметр, продолжает он, - кредитная история: «В банке мелкой компании, у которой в кредитной истории есть старая просрочка, кредит, скорее всего, не дадут, тогда как МФО больше внимания обращают не на факт наличия просрочки, а на то, сумел ли клиент выйти из сложного финансового положения и расплатиться по долгам». По нашим подсчетам, в целом на рынке финансирования одобряется как минимум 30% заявок заемщиков, которые ранее получили отказы в банках, оценивает господин Мамута. «С учетом того что отказные заявки у банков в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса в среднем составляют от 50% до 70% от общего потока клиентов этого сегмента, то «отказники» могут быть источником получения

внушительного комиссионного дохода для банков», - отмечает руководитель блока продаж и развития бизнеса сети Юниаструм-банка Егор Шкерин.

Ольга ШЕСТОПАЛ