

УДК 334.732.2

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОНЛАЙН-ЗАЙМОВ

Балакин И.А.

студент

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

г. Омск, Россия

Аннотация

В статье представлены результаты анализа рынка онлайн-займов микрофинансовых компаний, на основе которого определены тенденции его развития. Рассмотрены изменения в составе и структуре онлайн-займов и в портрете онлайн-заемщиков.

Ключевые слова: микрофинансовая организация, онлайн-займы, мобильные приложения микрофинансовых онлайн-сервисов

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET ONLINE-LOANS

Balakin I.A.

student

Omsk State University. F.M. Dostoevsky

Omsk, Russia

Annotation

The article presents the results of the analysis of the market for online loans of microfinance companies, on the basis of which trends of its development are determined. The changes in the composition and structure of online loans and in the portrait of online borrowers are considered.

Keywords: microfinance organization, online loans, mobile applications of microfinance online services

В настоящее время рынок микрофинансовых онлайн-займов находится в активной фазе развития. Так, сумма оформленных в онлайн-сервисе «Робот Займер» договоров за 2018 год увеличилось в 1,55 раза по сравнению с 2017 годом. Количество договоров выросло пропорционально (в 1,57 раза). В 2017 году (в сравнении с 2016 годом) динамика прироста объема и количества займов немного меньше: в 1,33 и 1,4 раза, соответственно [1].

Причин такого ускорения несколько. На фоне сдержанных, но все же позитивных социально-экономических сигналов — снижения безработицы, замедления инфляции, роста реальных доходов населения - растет уверенность граждан в завтрашнем дне. Это, в свою очередь, стимулирует потребительскую активность, что чаще влечет людей на рынок заемных средств. Накопленная усталость от сберегательной модели поведения дополнительно стимулирует процесс заимствования. При этом банковское кредитование, также идущее «в гору», по-прежнему не способно принять на себя весь массив потребительского спроса — как из-за более высоких требований к качеству заемщиков, так и ориентации на более значительные суммы (по сравнению с микрофинансированием и особенно с PDL-сегментом (деньги «до зарплаты»)).

Налицо и влияние внутрирыночных факторов. Черда микрофинансовых реформ обернулась ростом привлекательности этого рынка для клиентов в плане общего имиджа и конкретных предлагаемых условий [2]. Как результат — количество договоров микрозайма растет: как в целом с физическими лицами (только за 2017 год — на 24% по сравнению с 2016 годом), так и в сегменте PDL-онлайн. В последнем случае, хотя официальная статистика пока и отсутствует, можно уверенно констатировать: динамика традиционно опережает общерыночную. Сказывается технологический фактор (онлайн превращается в преимущественный канал получения финансовых услуг) и клиентский переток (легально работать в онлайн могут только микрофинансовые компании (МФК), и именно они берут на себя бóльшую часть клиентуры микрофинансовых организаций (МФО), уходящих с рынка).

Наконец, немалую роль играет клиентская лояльность. Убедившись однажды в эффективности сотрудничества с той или иной компанией (речь, как правило, о крупных МФК), подавляющее большинство заемщиков обращается к ней и впоследствии. Тем более, что такие решения часто подкреплены более выгодными условиями, нежели при первичном обращении. Поэтому неудивительно, что активность повторных заемщиков (как и их число) также возрастает. Основной объем прироста займов приходится на постоянных клиентов, и эта доля увеличивается. Если количество займов, выданных новым клиентам, в первом полугодии 2018 года выросло на 31% относительно предыдущего, то повторным - вдвое больше, на 62%.

Немаловажно, что последний фактор не просто позитивно влияет на динамику объемов выдач, но и смягчает обратное воздействие регуляторной нагрузки. В отношении PDL-займов резерв теперь должен составлять 50% от суммы обязательств при просрочке от одного до 30-ти дней и 100% — при просрочке от 91 дня. С учетом по-прежнему актуальной для рынка проблемы фондирования, неудивительно, что компании, выдающие займы «до зарплаты», из-за этого стали более пристально относиться к снижению уровня NPL, в целом, повысив скоринговые требования. Однако проверенных повторных заемщиков, доказавших свою высокую финансовую дисциплину, изменения практически не коснулись. Так, уровень одобрения заявок с начала года, наоборот, вырос (примерно на 12 п.п.), как раз благодаря повторной аудитории.

Подавляющее большинство заемщиков использует заемные средства не только ответственно, но и взвешенно. В долг они берут гораздо менее десяти раз за год, чаще всего — 2-3 раза. При этом 96% клиентов оформляют займы на сумму меньше одобренной [1].

Все больше заемщиков, преимущественно молодых, оформляют онлайн-займы через мобильные устройства. В ООО МФК «Займер» соответствующих заявок, по последним данным, уже около 75%. Молодые заемщики более мобильны (и в географическом, и в технологическом смысле) и склонны к

срочным тратам «здесь и сейчас». Поэтому смартфон, который всегда под рукой, оптимален для них в большинстве случаев. Еще более удобные и оперативные (чем просто займы через мобильный интернет) - мобильные приложения микрофинансовых онлайн-сервисов. До конца 2019 года по оценкам специалистов через мобильные приложения будет оформлено до 50% заявок (в 2017 году это было порядка 8% заявок, а в 2018 году - 15% заявок) [1].

В региональном аспекте предсказуемо продолжают лидировать по активности заемщиков наиболее густонаселенные российские субъекты. Однако в относительном пересчете все более заметно выходят субъекты РФ, где оффлайн-решения ограничены инфраструктурой МФК. Так в первом полугодии 2018 года наибольшую активность на общероссийском фоне проявили преимущественно «северные» заемщики (из Мурманской, Ленинградской, Тюменской, Магаданской областей, Республик Якутия и Коми, Ямало-Ненецкого автономного округа), а также клиенты с Дальнего Востока (Сахалинская область и Камчатский край) и Республики Тыва. За единственным исключением (Московская область), для регионов характерен пониженный уровень присутствия оффлайн-МФО, в основном — из-за причин климатического и географического характера. Поэтому неудивительно, что, по сравнению со среднестатистическим уровнем, на данных территориях наблюдается повышенный в 1,5 - 2,2 раза уровень выданных онлайн-займов в пересчете на одного жителя.

Стоит отметить рост значимости в клиентской структуре мужской половины населения. Более склонные к стратегическому характеру сотрудничества мужчины стали чаще переходить в разряд повторных заемщиков, между тем как женщины стали активнее обращаться в интернет в поисках разовых займов.

Интересна и перемена в психологическом портрете новых заемщиков. По-прежнему, число интересующихся онлайн-займами гораздо больше реальных клиентов. Однако из тех, кто все же берет займы, стало меньше граждан, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

склонных к спешным решениям, и, наоборот, долго раздумывающих. Все большее число клиентов предпочитает принимать финансовые решения в течение 1 - 3 суток, основательно взвесив все «за и против», но и не затягивая с выбором.

Таким образом, текущие изменения рынка онлайн-займов позволяют говорить, как об его общей активизации, так и о высокой степени адаптации к стремительно меняющимся условиям. Интернет-заемщик становится более требовательным к вопросу комфорта в использовании финансовых услуг, одновременно повышая и персональный уровень взвешенности в принимаемых финансовых решениях.

Библиографический список:

1. Займер. Робот онлайн займов: официальный сайт ООО МФК «Займер» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.zaymer.ru/?utm_source=leadgid&utm_medium=cpa&utm_campaign=home&wmid=17000&click_id=102f1a26f7dde678eb48b6f425f872
2. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: федер. закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2019) Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

Оригинальность 98%