



**Коллекторские компании как никогда прежде заинтересованы в выбивании долгов – раньше они просто обслуживали банковские проблемные кредиты за комиссионные, теперь они все чаще становятся их собственниками. Кроме того, банки стали охотней продавать им обеспеченные залогом долги, хотя еще недавно речь шла лишь о мелких беззалоговых потребкредитах.**

#### **Нарастающая динамика**

Толчком для интенсификации рынка коллекторских услуг стало вступление 5 августа 2009 г. в силу закона №1617, который разрешил банкам включать в валовые расходы сумму списаний, возникающую при продаже долгов с дисконтом. Это позволяет им очищать портфели и уменьшать резервы под проблемную задолженность, снижая налог на прибыль.

«Этот закон создал полноценный рынок кредитных долгов и стал основной предпосылкой для продажи проблемных кредитов коллекторским компаниям. Прежде деятельность коллекторов заключалась в обслуживании за комиссионное вознаграждение проблемных кредитов, которые оставались на балансе у банка», - рассказывает аналитик инвестиционной компании Phoenix Capital Дмитрий Бородай.

Операторы рынка подтверждают тенденцию конкретными примерами. Так, группа Credex, по информации гендиректора компании Сергея Деминского, уже в IV кв. 2009 г. увеличила портфель выкупленных долгов в 20 раз, а в 2010 г. планирует принимать активное участие в тендерах по продаже банковской «проблемки». Компания «Укрборг» до конца текущего года рассчитывает приобрести портфель активов на сумму 700 млн. грн. Особый интерес для нее представляют портфели, объемом свыше 50 млн. грн. (как необеспеченные, так и с обеспечением).

По словам директора «Агентства комплексной защиты бизнеса «Дельта М» Вячеслава Голуба, его компания уже заключила несколько значительных сделок - приобрела портфель размером в 300 млн. грн. с дисконтом в 95,5% у одного из банков, входящих в 3-ю десятку, а также пакет активов на 210 млн. грн. с дисконтом в 99% при условии дальнейшего распределения прибыли 50/50 между коллектором и продавцом.

Компания CCG, которую связывают с владельцем банка «Дельта» Николаем Лагуном, приобрела портфеля займов «Правэкс-Банка» на 930 млн. грн. В общей сложности в 2009 г., по оценкам компании Phoenix Capital, объем сделок, заключенных между банками и коллекторами, превысил 2 млрд. грн.

«По нашим оценкам, доля проблемных активов в сегменте розничного кредитования по состоянию на 1 марта 2010 г. составляет около 53 млрд. грн. По прогнозам международных экспертов, этот показатель к концу текущего года достигнет 80 млрд. грн.», - рассказывает генеральный директор компании «Укрборг» Максим Бурячок. Генеральный директор ГК Ecall (коллекторское агентство Verdict) Алексей Тесленко оценивает объем банковских проблемных розничных займов, за исключением ипотеки и авто-кредитов, в 10 млрд. грн. Пакеты именно таких «плохих долгов» без весомого залога в виде недвижимости или авто чаще всего становятся объектом продажи.

Тем не менее, операторы не исключают дальнейшее расширение рынка за счет других категорий «токсичных» активов. «Многие эксперты оценивают этот рынок в \$1-1,5 млрд., - говорит С. Деминский. - Однако, мы не беремся называть индикативные цифры, т. к. рассматриваем рынок глобально. Ведь кроме проблемного портфеля

банковских кредитов стоит учитывать еще и пакеты страховых, лизинговых, телекоммуникационных компаний, дебиторскую задолженность юридических лиц, ЖКХ и прочее».

### **Каков товар**

«С залоговыми займами, а также с кредитами юрлиц банки обычно работают сами, а портфели беззалоговых розничных кредитов охотно продают. Наибольшим спросом пользуются портфели беззалоговых займов физлиц со средней суммой долга 2-3 тыс. грн., ведь рынок уже «освоил» технологию работы с ними», - сообщает заместитель директора департамента рисков, начальник управления кредитной политики Platinum Bank Наталья Мациевская. По оценке В. Голуба именно на такие кредиты приходится до 95% продаж.

Продавать «проблемку» финструктуры не спешат. «До момента продажи кредита банк предпринимает немало усилий для возврата задолженности, - продолжает Н. Мациевская. - С заемщиком и лицами, заинтересованными в возврате долга, практикуют коммуницируют различными способами – от телефонных звонков до проведения персональных встреч. Если должник длительное время избегает контактов или не предпринимает действий по возврату займа, кредит выставляется на продажу.

Следовательно, на рынок проблемных активов попадают долги категории write-off (списанные со счета), с просрочкой более 120 дней, а долги, по которым невозможно судебное производство по причине истечения срока исковой давности или ввиду отсутствующих документов, подтверждающих право требования, например, кредиты мошенников, не подлежат продаже».

Рынок проблемных активов формируют наиболее рискованные кредиты, требующие длительной и трудоемкой работы. По словам М. Бурячка, банки выставляют на продажу портфели, которые классифицируются как «бесперспективные к взысканию», поэтому при их оценке коллекторы опираются на такие факторы как время просрочки, региональную структуру задолженности, сумму и количество платежей с момента выдачи кредита, контактность должника.

На фоне доминирования сделок с беззалоговыми займами физлиц эксперты отмечают новые тенденции. По оценке С. Деминского, уже сегодня ряд финансовых структур рассматривает возможность продажи залоговых кредитов. «Раньше грань прослеживалась очень четко - с обеспеченными долгами банки работали сами, беззалоговые – продавали, - подтверждает А. Тесленко. - Сейчас, когда многие банки подумывают о продаже залоговых долгов, остается один определяющий фактор – срок, ведь работа с долгами не может быть бесконечной. Сначала банк работает сам, потом отдает на комиссию, а после определенного срока (например, 360 дней) наступает время продажи».

### **Вопрос цены**

Исходя из доступной статистики о заключенных сделках, стоимость продажи «проблемки» колеблется в пределах 0,04-18% от номинала. Средняя рыночная цена, по информации М. Бурячка, составляет 5%-10%. При этом именно ценообразование, по мнению ряда экспертов, является одним из факторов, затрудняющих развитие рынка «токсичных» активов.

Так, в банках находят установившиеся цены заниженными. «Переизбыток просроченных кредитных портфелей привел к тому, что многие банки стали неразборчивы при выборе покупателя «плохих» долгов, - описывает ситуацию директор департамента по управлению дебиторской задолженностью Universal Bank Андреас Марнерис. - Перегруженные учреждения в стремлении избавиться от проблемного портфеля были готовы продать его первому желающему. Такая практика

привела к неоправданно низким ценам. Причем лишь немногие из них для определения стратегии продаж пользуются услугами независимых финансовых консультантов».

У **коллекторов** иное видение. Так, по словам В. Голуба, основной проблемой банковских активов является ухудшение их качества и завышение стоимости. Благоприятная для банков новая тенденция к подорожанию проблемной задолженности отнюдь не вдохновляет операторов рынка collection. «Для ряда коллекторских компаний покупка портфелей сегодня является едва ли не единственным условием выживания, что связано со значительным уменьшением объемов портфелей, с которыми можно работать за комиссионное вознаграждение.

Подобное явление привело к повышению средней цены покупки портфелей. Еще год назад они продавались с дисконтом в 95-99%, а сегодня он уменьшился до 85-96%», - рассказывает коллектор. Поэтому сейчас основным вопросом на рынке стал поиск «справедливой цены» для обеих сторон.

**Мария Бабенко, UGMK**

<http://ugmk.info/print/art/1274106956.html>