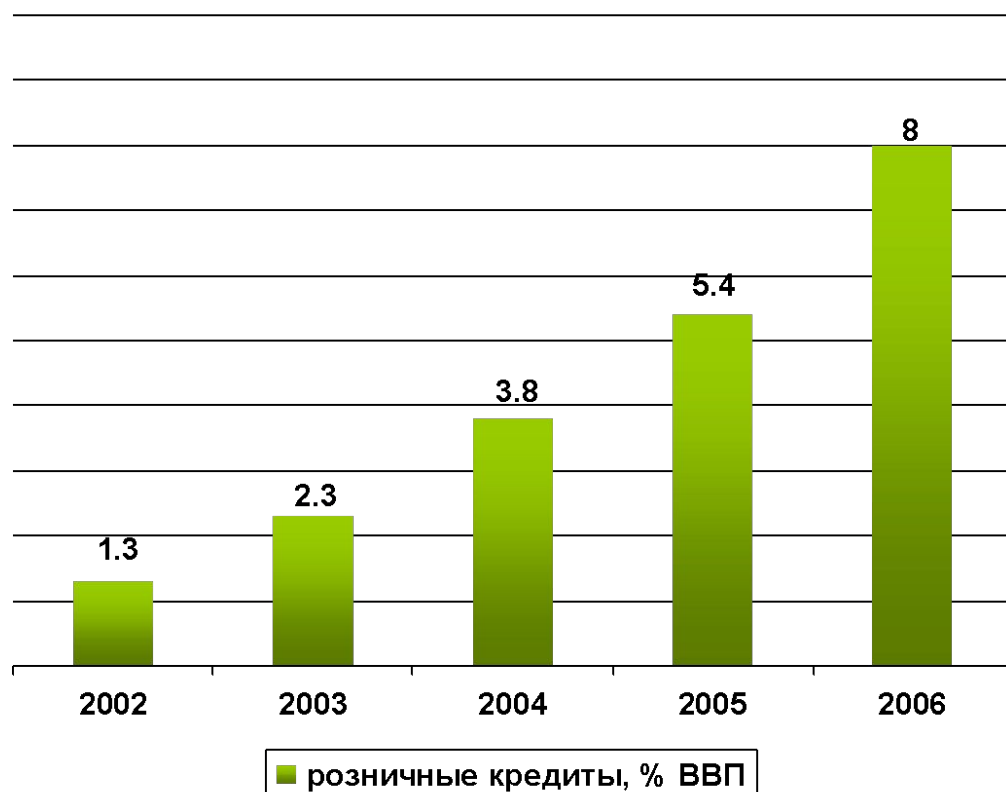


Розничное кредитование сегодня: эффективное управление рисками

Алексей Козырев,
заместитель генерального директора
ЗАО «Секвойя Кредит Консолидейшн»



Объем выданных в РФ кредитов по отношению к ВВП: большой потенциал роста



- ◆ Объем выданных кредитов в России по отношению к ВВП – 8%
- ◆ По прогнозам к концу 2010 года – 10-12%
- ◆ В Восточной Европе объем выданных кредитов по отношению к ВВП – 15-20%
- ◆ В развитых странах – 50-70%

Тенденции рынка кредитования: потенциал роста объемов кредитов и просрочки

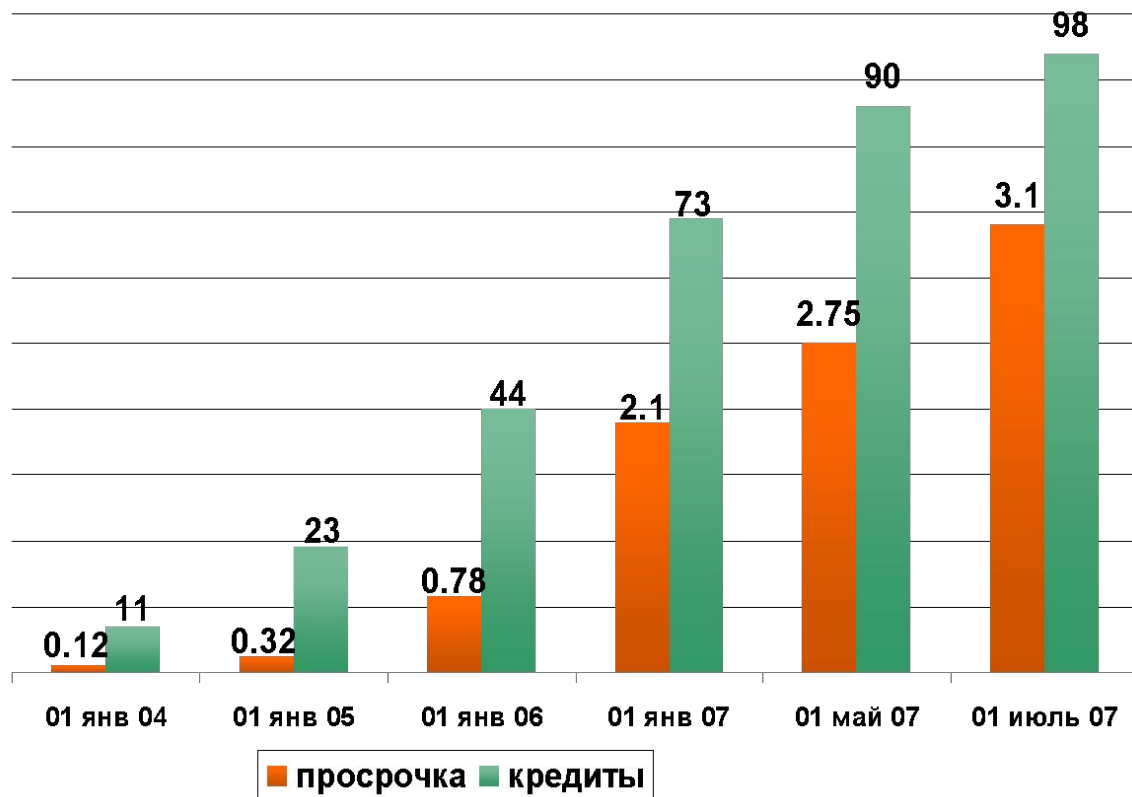
Банки

- ◆ В 2006 году банки - лидеры розничного кредитования увеличили кредитный портфель в 2 раза
- ◆ Быстрый рост сегмента кредитных карт, в т. ч. за счет вытеснения ими экспресс-кредитования в местах продаж
- ◆ Рост объемов автокредитования, включая автомобили премиум-класса
- ◆ Рост ипотечного кредитования
- ◆ Развитие региональных сетей
- ◆ Диверсификация продуктовых линеек
- ◆ Конкуренция с иностранными банками, обладающими солидным опытом в управлении рисками

Заемщики

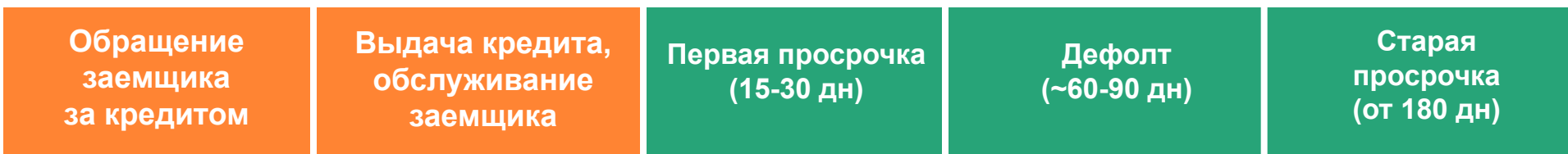
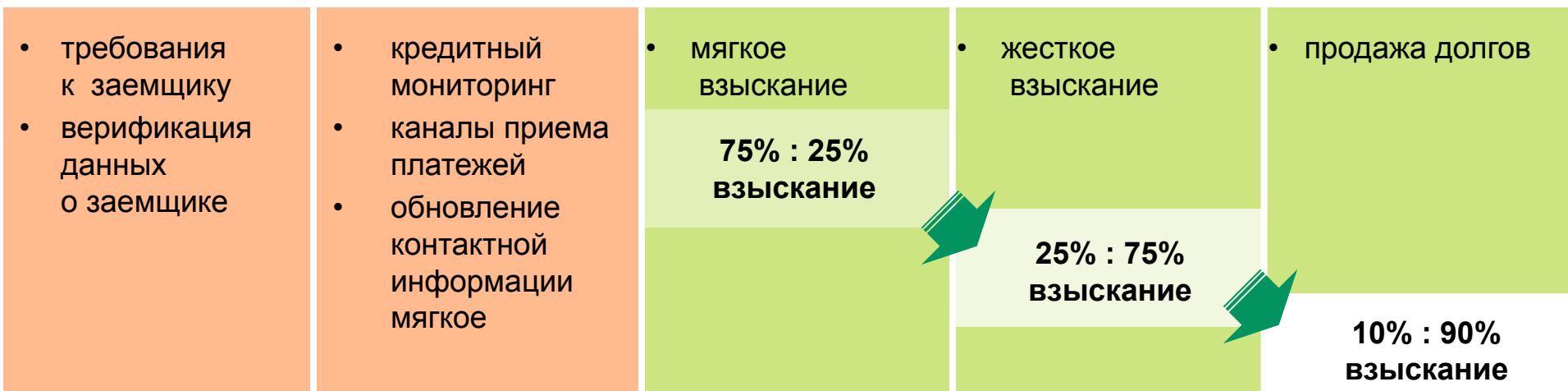
- ◆ Рост благосостояния
- ◆ Увеличение платежеспособности
- ◆ Рост спроса на товары длительного пользования
- ◆ Недостаточная кредитная культура и финансовая грамотность
- ◆ Слабая вовлеченность населения в использование банковских услуг – на конец 2006 года только 13% имели открытый кредит в банке

Тенденции роста объемов просроченной задолженности



- ◆ Доля просроченной задолженности - 3,2% от объема выданных кредитов
- ◆ Темп прироста объемов кредитования за первую половину 2007 года ~ 30%
- ◆ Темп прироста объемов просрочки за первую половину 2007 год ~ 50%

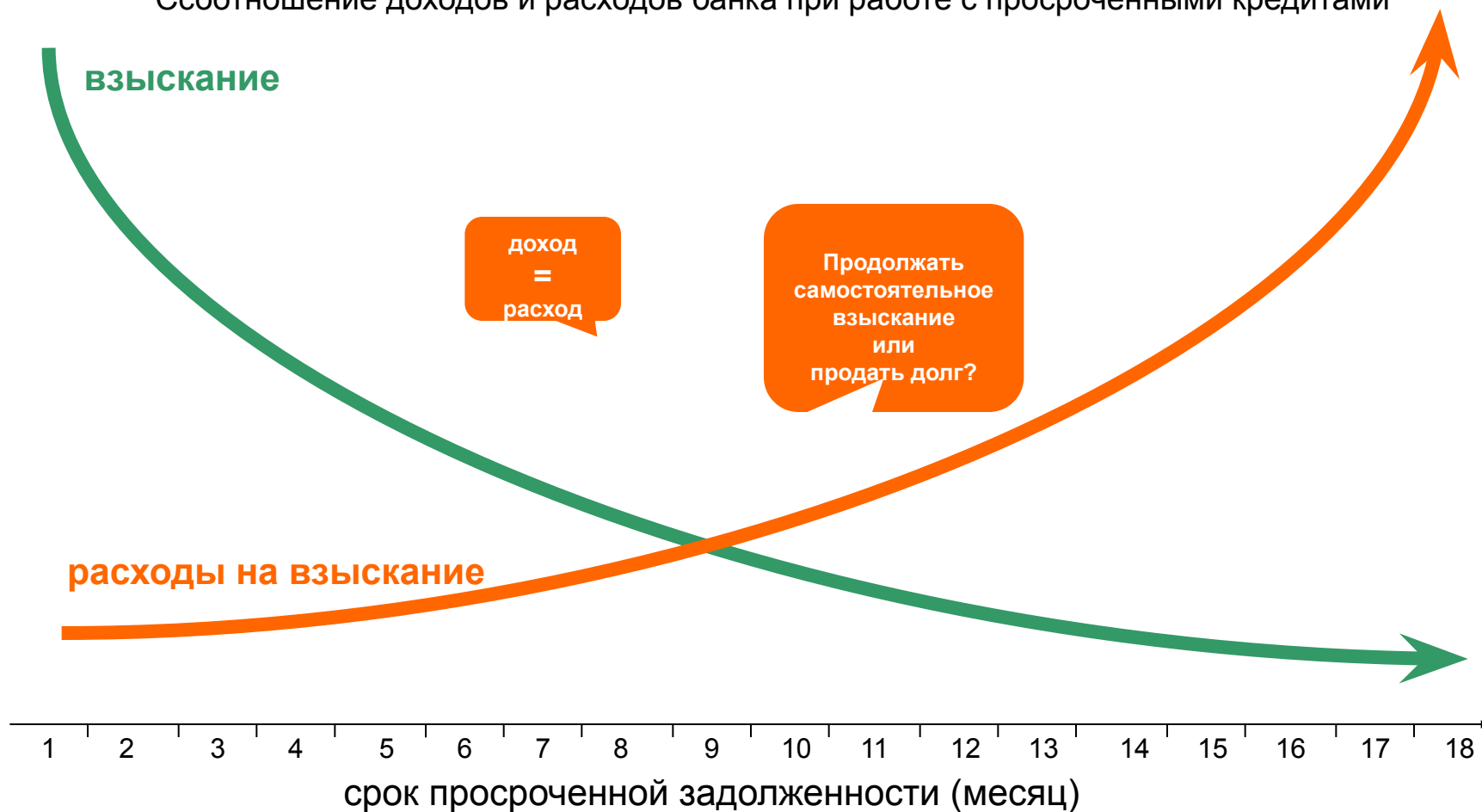
Кредитный процесс



Специализация коллекторского агентства

Когда выгодно продавать долги?

Соотношение доходов и расходов банка при работе с просроченными кредитами



Почему выгодно продавать долги?

- ◆ **Оптимально возможный доход – сейчас**
- ◆ Списание «плохих» долгов с баланса банка
- ◆ Получение гарантированного дохода от продаваемого портфеля
- ◆ Отсутствие проблем с сопровождением долга
- ◆ Снижение расходов на уплату налогов (налог на прибыль), начисляемых на проценты, штрафы и пр. комиссии
- ◆ Снижение отвлечения на резервирование
- ◆ Получение маржи от реинвестирования средств, вырученных от продажи неработающих активов
- ◆ Сокращение затрат, связанных с сопровождением просроченных кредитов
- ◆ Эффективное решение в особых ситуациях (замена ИТ, ликвидация продукта, сделки M&A, секьюритизация портфеля и т.п.)

Преимущества постоянного партнера по цессии

- ◆ Оптимально возможный доход – сейчас
 - ◆ быстрая оценка стоимости портфеля
 - ◆ установление максимально возможной цены портфеля за счет более точных прогнозов взыскания, основанных на опыте взаимного сотрудничества
 - ◆ сокращение срока согласования условий договора – с 7 до 4 недель
 - ◆ минимальные затраты на организацию процесса продажи долгов
 - ◆ продажа долгов по мере их возникновения
-

Продажа долгов

Клиент определяет портфели для продажи. Заключает соглашение о конфиденциальности с Инвестором

Передача портфеля на оценку Инвестору

Оценка Инвестором портфеля. Подготовка предложения о цене

Согласование сторонами цены покупки

Согласование договора цессии

Подписание договора цессии

Закрытие сделки

Рассылка уведомлений должникам о замене кредитора

Оптимально возможный доход – сейчас.
Максимальный срок осуществления сделки - 7 недель

Опыт взыскания Sequoia Credit Consolidation: ВСЕ ВИДЫ КРЕДИТОВ





Спасибо за внимание!

www.sequoia.ru