



**ПРИСТАВ**

**VI Национальная конференция по  
микрофинансированию**

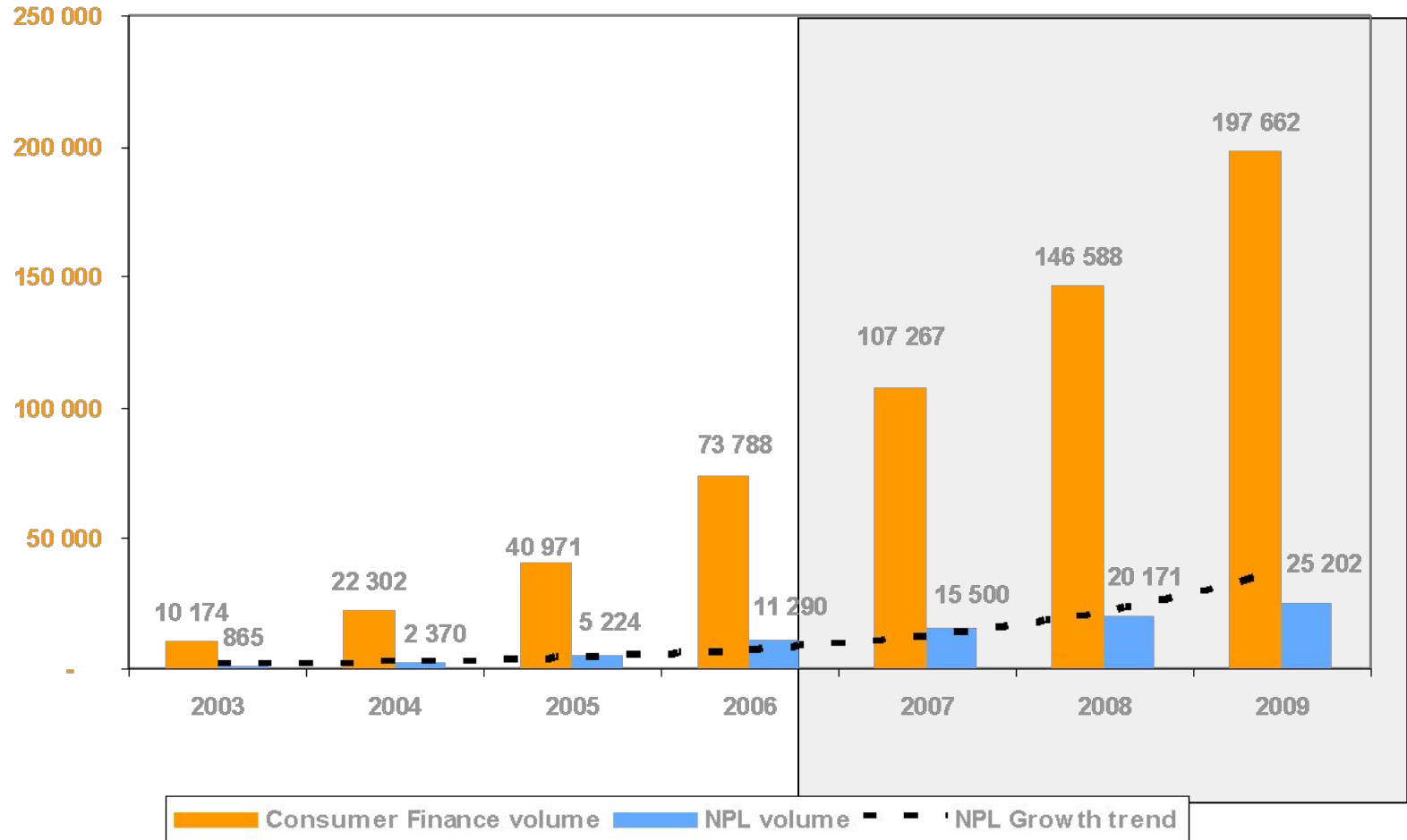
**Управление проблемными активами –  
современный подход для МФО**

**Николай Димченко**  
Управляющий директор  
Долговое агентство «Пристав»

16 ноября 2007 г.



Объем выданных кредитов и просроченной задолженности, млн. долл. США.

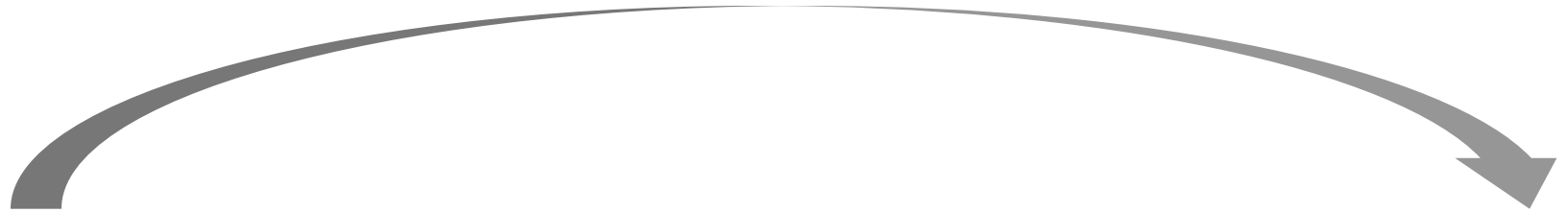


Источник: прогноз 2007-2009 «ПРИСТАВ»

Просроченная задолженность без учета ипотечных кредитов

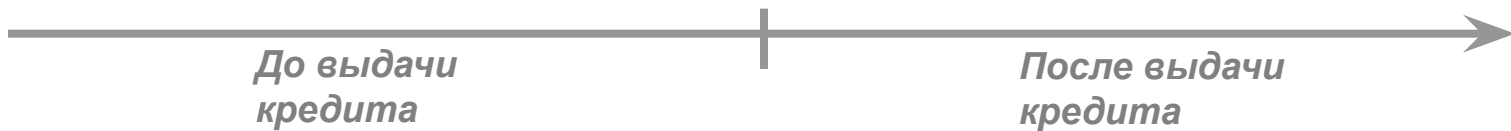


## Предмет коллекторской работы



- **Напоминание о предстоящих платежах**

- Оценка и проверка заемщиков
- Управление кредитным риском
- Взыскание на ранней стадии до 3 мес.
- Взыскание на поздней стадии >3 мес.
- Юридическая поддержка судопроизводства и исполнительного производства
- Поиск скрывающихся должников





## Когда аутсорсинг необходим

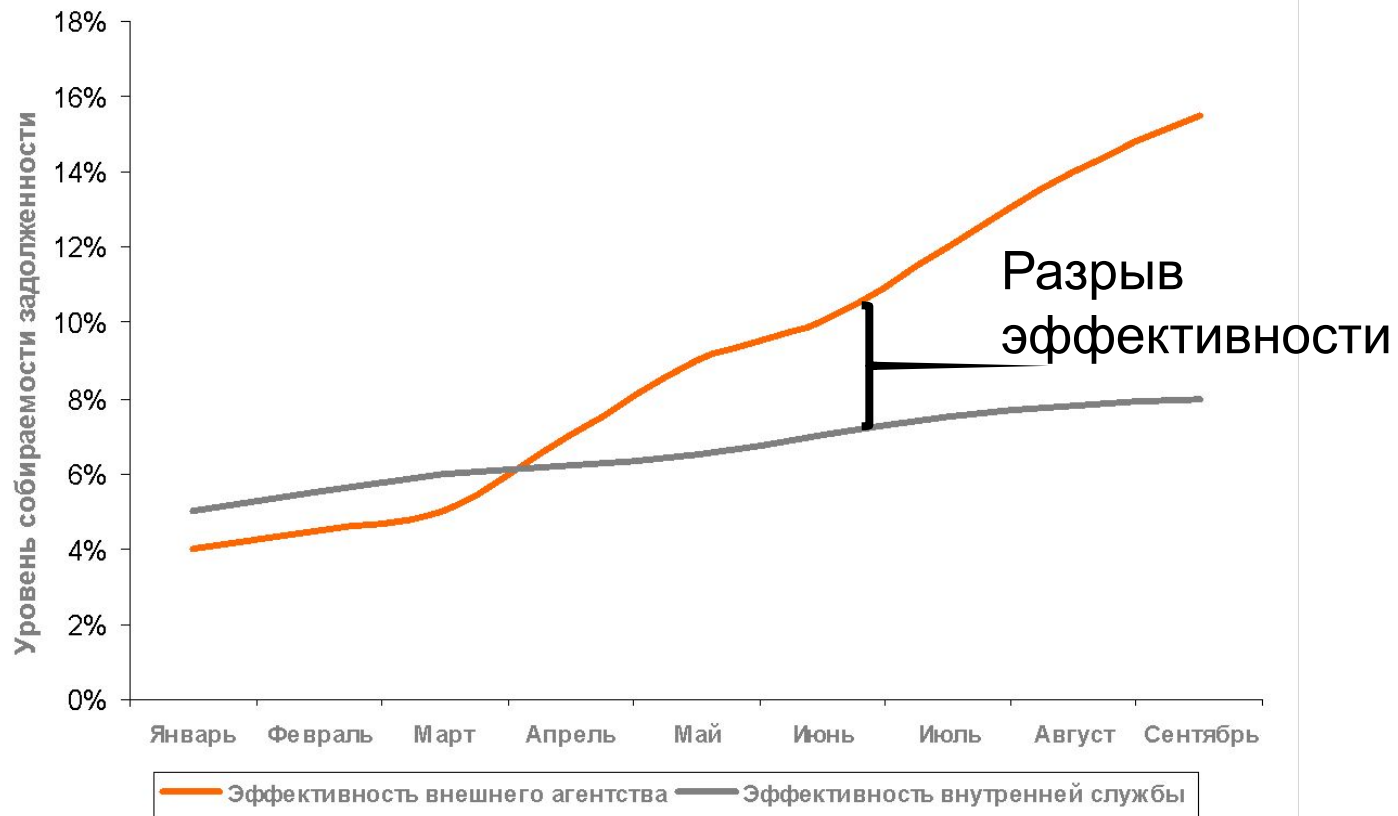
Мгновенная поддержка в периоды резкого роста просрочки





## Зачем аутсорсинг необходим

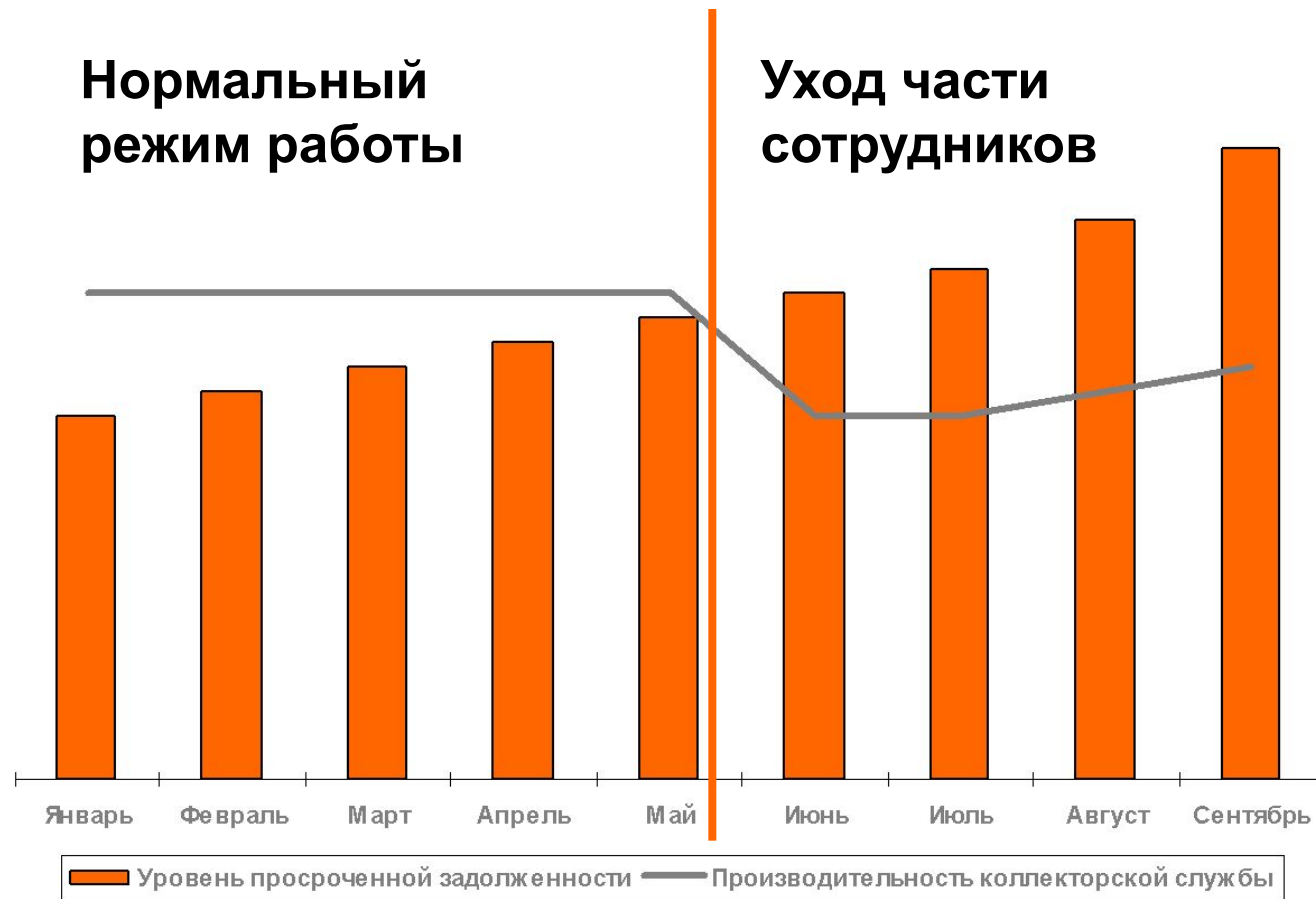
- Возможность сравнить эффективность работы собственной службы с рынком





## Когда аутсорсинг необходим

- Поддержание обычного ритма работы в период внезапного ухода сотрудников (back up solutions)





## Почему аутсорсинг эффективнее

- Низкая себестоимость: арендная плата, зарплата...
- Наши постоянные затраты на одного сотрудника значительно ниже показателей клиентов
- Наш основной бизнес – сбор задолженности
- Мы технологичны – конвейер, работа над ошибками, обучение...



Микрофинансовая организация  
– не банк, но все же...







## Насколько это актуально для региональных МФО?

- Какой размер просроченной задолженности от портфеля сегодня?
- Какой размер просроченной задолженности за вычетом последних месяцев?
- Какой размер просроченной задолженности к кредитам, выданным первоначально?
- Сколько я потеряю из 1 млн., выданного сегодня, к концу срока погашения кредита?
- Готов ли я «испортить отношения» с должником?



- Организовать профессиональную службу
- Утвердить бюджет
- Найти квалифицированных сотрудников
- Удержать персонал
- Насколько эффективна работа моей службы

?



## Несколько советов по работе на аутсорсинге

Если Вы решили обратиться к внешнему агентству...





## Выбор агентства





## Важно оценить:

- Офис
- Капитал агентства
- Опыт менеджеров, состав команды
- Срок существования (больше года)
- Техническую оснащенность
- Методику работы
- Рекомендации существующих клиентов



## Фактор стоимости не всегда решающий

Агентство	«А»	«В»
Комиссия %	15	25
Переданный портфель RUB	1 000 000	1 000 000
Возврат %	10	20
Возврат RUB	100 000	200 000
Доход МФО за вычетом комиссии	$100\,000 - 100\,000 * 15\%$ = 85 000	$200\,000 - 200\,000 * 25\%$ = 150 000



- Наличие оборудованного офиса
- Персонал- свой или субподрядчики
- Контроль качества
- Передать тестовый портфель



**А может просто продать?**







## Покупка кредитного портфеля

### Подход 1:

#### Списание безнадежных кредитов с баланса

- ✓ покупает портфель просроченной задолженности без предварительной экспертизы

Преимущество – быстрое списание

### Подход 2:

#### Выкуп перспективного портфеля с предварительным тестом

- ✓ обслуживание тестового портфеля
- ✓ определяем качество портфеля
- ✓ объявление цены







Преимущество - формирование наиболее справедливой стоимости портфеля.



- Агентство «Пристав» основано в 2005 г.
- Независимое, неафилированное агентство
- Команда профессионалов из России, США, Европы
- Член Ассоциации региональных банков «Россия»
- Лучшие показатели по крупнейшим клиентам
- Учредитель НАПКА



Сегодня:

-  > 45 Клиентов
-  17 региональных офисов,
-  62 регионов обслуживания
-  > 270 сотрудников
-  > \$100 млн. портфель в работе
-  > 100 000 должников в работе



## Региональное присутствие





**Спасибо за внимание!**

**[WWW.PRISTAVCOLLECTION.RU](http://WWW.PRISTAVCOLLECTION.RU)**

