«Любое приобретение просроченной задолженности — это инвестиция»

Павел МИХМЕЛЬ,
генеральный директор
«Первого коллекторского бюро»

Павел Михмель, генеральный директор «Первого коллекторского бюро» (ПКБ), в интервью Cbonds Review рассказывает о том, для чего коллекторам нужно привлекать деньги на облигационном рынке, каких инвесторов заинтересовало первое рыночное размещение ПКБ, о чем свидетельствует объем выставленных на продажу банковских долгов и какие шаги предпринимает ПКБ при взыскании задолженности.

— В конце апреля «Первое коллекторское бюро» реализовало на рынке свой второй выпуск облигаций. Скажите, пожалуйста, довольны ли вы размещением?

— Это был первый публичный выпуск облигаций, и результаты его мы оцениваем как удовлетворительные. Конечно, коллекторской компании было непросто выходить на рынок с публичным размещением облигаций, так как многие инвесторы либо не понимали сути нашего бизнеса вообще, либо имели определенные негативные стереотипы о деятельности коллекторов. Часто от потенциальных кредиторов мы слышим вопрос: «Для чего коллекторским агентствам привлекать заемные ресурсы?»

Отвечу: в нашей отрасли есть два вида деятельности — агентирование и переуступка права требования просроченной задолженности.

Аутсорсинговым долговым агентствам действительно не требуются внешние заимствования, тем более размещение облигаций. Коллекторские агентства осуществляют взыскание просроченной задолженности в течение срока агентского договора, не приобретая долговые

обязательства на свой баланс, и по результатам работы получают вознаграждение от кредитной организации.

В нашем случае картина иная: ПКБ покупает просроченную задолженность у кредитных организаций, что требует наличия собственных или кредитных ресурсов. Поэтому мы, как и любой другой бизнес, нуждаемся во внешних заимствованиях.

Сегодня «Первое коллекторское бюро» — лидер в сегменте переуступки прав требования проблемной задолженности, любое приобретение просроченной задолженности — это инвестиция. Рост объема бизнеса компании, в том числе инвестиций в проблемные активы, фактически ограничен объемом заимствования средств от кредиторов и инвесторов.

— Как проявили себя инвесторы в отношении этого выпуска? Какой сегмент рынка был наиболее заинтересован в приобретении бумаг?

— Инвесторы были настроены несколько осторожно, все-таки не каждый месяц коллекторские компании выходят на облигационный рынок, поэтому некоторые из них рассматривали нас в качестве венчурных инвестиций. Стоит отметить, что до сих пор на рынке не представлено аналогов долговых бумаг от других коллекторских агентств.

Информационная открытость компании позволила снять многие вопросы и сомнения относительно ведения бизнеса и объяснить инвесторам необходимость размещения выпуска облигаций.

При размещении облигаций основной интерес к нашему выпуску проявили институциональные инвесторы: коммерческие банки и страховые компании.

— В связи с чем было принято решение выйти на рынок в столь непростое время?

— Да, время действительно непростое. Тяжелее всего, по моему мнению, сейчас приходится коммерческим банкам. В 2014 году у многих банков, которые занимались потребительским кредитованием, стала стремительно расти просроченная задолженность по выданным потребительским кредитам. Уже к концу 2014 года банки, чтобы снизить нагрузку на капитал, были вынуждены продавать значительные объемы проблемной задолженности. Предложение значительно превышало спрос.

Топ-менеджмент предвидел подобное развитие событий, поэтому в середине года было принято решение о выходе ПКБ на рынок внешних заимствований. Мы правильно спрогнозировали всплеск предложения от кредитно-финансовых учреждений на цессионном рынке, таким образом, сумели выбрать наилучшее время для размещения облигаций и вложения полученных средств в новые портфели проблемной задолженности.

— ПКБ остается единственным долговым агентством — эмитентом облигаций. Чем для вас привлекателен данный инструмент?

— Причин довольно много. Во-первых, в 2015 году компания получила кредитный рейтинг «B» Standard & Poor's, что стало основой формирования публичной кредитной истории и кредитного рейтинга, которые способствуют созданию положительного имиджа компании со стороны будущих инвесторов. Во-вторых, облигации — это инструмент для привлечения долгосрочного финансирования без залогов. В-третьих, размещение облигаций помогает привлечь широкий круг инвесторов и снизить зависимость от ограниченного количества кредиторов.

— Расскажите, пожалуйста, какие объемы заимствований вы еще планируете реализовать в конце 2015-го — 2016 года?

— Осенью этого года компания планирует к размещению 1 млрд руб. облигационного выпуска серии 07, который был в начале года зарегистрирован Банком России. Размещая на рынке следующий выпуск облигаций, мы рассчитываем заинтересовать более широкий круг инвесторов. Вероятнее всего, этот выпуск будет наиболее интересен коммерческим банкам, учитывая наличие достаточно высокого рейтинга компании и включение предыдущего выпуска облигаций серии 08 в ломбардный список ЦБ РФ.

Денежные средства, полученные компанией в рамках размещения выпуска 07, будут направлены на пополнение оборотных средств, в том числе на приобретение новых портфелей просроченной задолженности.

— Какой объем плохих долгов банки выставили на продажу в этом году?

— По оценкам «Первого коллекторского бюро», объем долгов, выставленных банками на продажу в первом полугодии 2015 года, достиг 278.9 млрд руб. Это почти в 2.5 раза больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (109 млрд по итогам первого полугодия 2014 года). Эти цифры говорят о стремлении банков как можно скорее расчистить баланс от плохих долгов. Мы ожидаем, что до конца 2015 года банки выставят на продажу не менее 400 млрд руб. плохих долгов.

— Как вы оцениваете соотношение объявленных тендеров и закрытых сделок?

— В течение первого полугодия 2015 года банки объявили 88 тендеров на продажу долгов против 57 за первое полугодие 2014 года. Мы оцениваем объем закрытых сделок по итогам первого полугодия 2015 года в 80 млрд руб. против 71 млрд руб. по итогам первого полугодия 2014 года. Что касается соотношения объявленных тендеров к закрытым, незакрытых сделок в начале года было более половины, коллекторам не удалось договориться с банками в вопросе цены. Однако во втором квартале мы наблюдаем позитивную для рынка тенденцию: почти половина данных сделок может быть закрыта.

— Расскажите, пожалуйста, какие шаги предпринимает «Первое коллекторское бюро» при взыскании задолженности?

— На начальном этапе наша задача — наладить первичную коммуникацию с должником посредством звонков, SMS, писем. У нас 4 больших контактных центра, работающих на так называемой стадии soft collection. Если мы понимаем, что номер телефона принадлежит лицу, не имеющему никакого отношения к задолженности, данный номер в системе блокируется и звонки более не осуществляются.

В случае когда должник не выходит на связь, скрывается, срок просрочки превышает 90 дней, эффективна field-стадия — выезд к должнику с целью —проведения переговоров. Задача field-коллектора — вручить должнику уведомление о наличии просроченной задолженности и проконсультировать относительно способов ее погашения, вариантах реструктуризации, проводимых акциях по списанию части процентов и тому подобном.

Третья стадия — legal collection — представление в суде и сопровождение исполнительного производства.