# «Сегодня мы ничем не отличаемся от банковского сектора»

Финтех-группа ID Finance в мае 2019 года разместила второй облигационный заем, направленный на развитие микрофинансового бизнеса под брендом MoneyMan. Объем выпуска составил 300 млн рублей, ставка купона — 15.5% годовых. Спрос на бонды подразделения группы, работающего на рынках России и Казахстана — IDF Eurasia, — существенно превысил предложение; от инвесторов было подано несколько сотен заявок. В первый же день торгов на вторичном рынке бумаги торговались выше номинала. IDF Eurasia рассматривает облигационные займы как регулярный источник финансирования и уже в ближайшем будущем планирует разместить новый выпуск. Об отношении инвесторов к сегменту микрофинансирования, плюсах ужесточения регулирования отрасли, экспансии на зарубежных рынках и построении собственной экосистемы в интервью Cbonds Review рассказал сооснователь компании Борис Батин.

**Борис БАТИН,**
соучредитель, IDF Eurasia

**— Как вы оцениваете результаты размещения облигаций в мае? Оправдались ли ваши ожидания?**

— Нам удалось существенно расширить пул инвесторов, переподписка свидетельствует о положительной оценке перспектив компании и рынка. Это второй наш выпуск, и можно констатировать, что с точки зрения размещения все было гораздо проще. Я объясняю это тем, что за время, прошедшее с момента первого выпуска (а мы делали его в конце 2017-го), в России успел сформироваться рынок розничных инвесторов. Два года назад он только зарождался. Конъюнктура для эмитентов с объемами размещения до 1 млрд рублей, к которым относимся и мы, очень сильно поменялась в положительную сторону. В первую очередь за счет того, что крупные банки обеспечили своим частным клиентам простой доступ к инструментам фондового рынка с помощью онлайн-приложений.

**— Вы акцентируете внимание на розничных инвесторах потому, что основные покупатели ваших облигаций именно они?**

— Да. За счет того, что объем выпуска небольшой, основной покупатель наших облигаций — это ритейл-инвестор. В книге заявок фигурируют также управляющие и инвестиционные компании, банки и фонды, но основной конечный спрос формируют все же частные лица.

**— Как бы вы охарактеризовали отношение инвесторов к эмитентам из сферы микрофинансов?**

— Вокруг микрофинансового рынка сформировалось лояльное комьюнити инвесторов. За последние два года оттока инвесторов из сектора не наблюдается. Возможно, их количество не растет так быстро, как раньше (а в какой-то момент приток новых инвесторов в сегмент микрофинансов был просто огромным), но все же растет. Одно из свидетельств наличия спроса со стороны инвесторов – относительное разнообразие облигационных выпусков микрофинансовых организаций; лидеры отрасли активно пользуются рынками капитала для привлечения денег. Понимание инвесторами отрасли за последнее время также улучшилось: она стала более прозрачной благодаря тесной работе игроков с регулятором, резко увеличился объем доступной для анализа информации. Рост сегмента микрофинансирования продолжается, согласно прогнозу Национального рейтингового агентства (НРА), по итогам 2019 года он может составить около 35%.

**— Как истории с дефолтами некоторых МФО сказались на отношении инвесторов к компании?**

— Негативная ситуация с другими игроками рынка для нас не имела существенных последствий. Точно так происходит и с банками. Оттого, что ежегодно сотни банков лишаются лицензий, Сбербанку не становится сложнее привлекать ресурсы. Консолидация рынка происходит и в банковской, и в микрофинансовой сфере. Большим компаниям — лидерам отрасли — становится проще, у них появляется больше инвесторов; аутсайдерам, напротив, становится сложнее, они закрываются и уходят с рынка.

**— Каким образом определяется ставка купона по вашим облигациям? Как эта ставка выглядит на фоне других представителей отрасли, а также других отраслей?**

— Формирование ставки в нашем сегменте ничем не отличается от формирования ставки в любом другом сегменте. Инвесторы всегда оценивают наиболее близкую альтернативу. В нашем случае это банковские депозиты и банковские облигации. Депозиты, как известно, застрахованы, а риски крупных банков ниже, чем риски микрофинансовых компаний. Поэтому мы объективно понимаем, что ставка по нашим облигациям должна обеспечивать приемлемую для инвесторов премию. Это первая составляющая. Вторая составляющая — уровень нашей ставки по отношению к прямым конкурентам из микрофинансового сектора. Мы смотрим, какие компании уже представлены на долговом рынке, и оцениваем свой риск по отношению к ним. А наш риск —один из самых низких в отрасли. Во-первых, MoneyMan держит первую строку рэнкинга НРА по величине портфеля займов в России; по итогам первого полугодия 2019 года наш портфель превысил 5 млрд рублей. Во-вторых, у нас самый высокий рейтинг кредитоспособности среди частных МФО — ruBB+. В-третьих, мы много лет на рынке и у нас очень высокий уровень прозрачности, соответственно, риск инвестиций — ниже. В результате наш купон — самый низкий среди конкурентов.

**— Какие еще источники фондирования вы используете?**

— Один из основных источников фондирования — банковские кредитные линии. Ставка по ним — самая низкая. Банки более чем охотно инвестируют в наш сектор. Конечно, далеко не все, но и в этом смысле ситуация улучшилась за последние несколько лет: банков, готовых выдавать деньги представителям микрофинансого сегмента, стало больше, а стоимость фондирования снизилась. В том числе потому, что стоимость фондирования для самих банков тоже снизилась.

Второй источник фондирования — облигации. Третий — прямые займы от физических лиц. Микрофинансовые компании имеют право привлекать такие займы при минимальной сумме 1.5 млн рублей. Стоимость этого источника фондирования примерно соответствует ставкам по облигациям. Наконец, нас также финансируют профессиональные фонды, семейные офисы, которые в рамках аллокации капитала готовы инвестировать в том числе и в микрофинансовый сектор. В этом случае ставка опять же близка к купону по облигациям.

**— Какова доля облигаций в общем объеме привлеченных вами ресурсов? Как эта доля будет меняться в будущем?**

— Сейчас доля облигаций — примерно треть. Я думаю, что она будет расти за счет сокращения доли средств, предоставленных частными инвесторами напрямую. Еще совсем недавно доля таких средств была выше, чем доля облигаций, но ситуация быстро меняется. Тренд очевиден: всё больше людей покупают облигации, да это и удобнее.

**— На какие цели направлены средства, полученные в результате размещения облигационных займов?**

— Первый выпуск MoneyMan, размещенный два года назад, был полностью направлен на развитие бизнеса в России. Средства от второго выпуска, размещенного в конце весны 2019 года, а также выпуска, который мы планируем разместить в ближайшем будущем, предназначены для развития бизнеса в России и Казахстане. Именно поэтому название эмитента в первом случае («Мани Мен») и во втором («Онлайн Микрофинанс») различаются. В России и Казахстане мы давно и активно работаем под брендом MoneyMan, но также развиваем бренд Solva, под которым предоставляем кредиты сроком до 3 лет. Это вообще очевидный тренд: крупные микрофинансовые компании активно развивают направление выдачи среднесрочных потребительских займов с постепенным погашением в дополнение к займам «до зарплаты». На рост этого сегмента в том числе и пойдут деньги от облигационных займов.

**— Ваша группа осуществляет активную экспансию на зарубежных рынках. Для этих целей вы недавно провели кампанию краудинвестинга на площадке CrowdCube. Каковы результаты этой кампании?**

— В начале 2019 года мы разделили группу на IDF Eurasia (Россия, Казахстан) и на ID Finance (Испания, Бразилия, Мексика). При этом ID Finance показывает весьма впечатляющую динамику; мы планируем стать платформой цифрового кредитования номер один на этих рынках и увеличить выручку до 300 млн в течение двух лет. Потенциальный объем рынка только в Латинской Америке в десятки раз больше, чем в России и Казахстане, вместе взятых. Кроме того, есть огромный спрос инвесторов на вложения в сектор финтеха в этом регионе.

Коллеги из CrowdCube вышли на нас с предложением организовать инвестиционный раунд, после того как ID Finance возглавила список быстрорастущих финтех-компаний Европы Financial

## СПРАВКА

Компания IDF Eurasia появилась в 2019 году в ходе разделения финтех–группы ID Finance. IDF Eurasia развивает бренды онлайн–кредитования MoneyMan и Solva в России и Казахстане, ее сервисами пользуются 7 млн человек. Выручка компании в 2018 году составила $138 млн, чистая прибыль — $16 млн. В компании работают более 400 специалистов. Сайт компании — idfeurasia.com.

Times по объему выручки и была признана самой быстрорастущей компанией сектора в Испании. CrowdCube — крупнейшая в Европе платформа для краудинвестинга, у них очень хорошая инфраструктура. Мы согласились предложить инвесторам 5% группы и почти сразу увидели, что реальность превосходит все наши ожидания. Заявленная цель была — привлечь $2.5 млн, однако мы получили существенную переподписку в 247% и закрыли раунд досрочно в середине ноября, собрав более $6.35 млн. Многим инвесторам пришлось отказать и предложить поучаствовать в следующих раундах.

**— Помогает ли опыт работы в России развивать бизнес в Латинской Америке?**

— Очень сильно помогает. Впрочем, я думаю, обратная ситуация тоже сработала бы. В принципе, опыт в релевантной индустрии очень полезен в любой стране. Понятно, конечно, что этот опыт нужно адаптировать для рынка, на который выходишь, но все равно подход и используемые технологии — примерно одни и те же. Ошибки, которые мы совершили в 2012–2013 годах, работая в России, мы уже не повторяли при дальнейшем развитии в других странах.

**— Чем обусловлена ваша международная экспансия? Остается ли российский рынок привлекательным для микрофинансовых организаций?**

— В периметр IDF Eurasia входят Россия и Казахстан — очень важные для нас рынки, на которых мы умеем хорошо зарабатывать. Но мир становится меньше за счет современных технологий. Почему бы не использовать свои навыки и знания для развития на новых рынках? Если есть амбиции построить большую компанию, конечно, нужно выходить за пределы страны. Российский рынок привлекателен, но ограничен. Все успешные российские компании должны пробовать себя на международном уровне.

**— Как вы оцениваете усиление регулирования деятельности микрофинансовых организаций?**

— За последние несколько лет в регулировании микрофинансового рынка произошло очень много изменений, но я считаю, что это пошло на пользу рынку. Не секрет, что микрофинансовую деятельность сопровождает некий негативный фон, и это результат нескольких лет работы при почти полном отсутствии регулирования. Очень важно, что требования к компаниям сектора повышаются, а недобросовестные игроки уходят. Из-за того что они присутствовали на рынке, страдали на самом деле все остальные. Сегодня мы с точки зрения строгости регулирования и прозрачности деятельности ничем не отличаемся от банковского сектора.

**— Как сокращение количества компаний микрофинансового сектора сказывается на конкуренции?**

— Консолидация рынка микрофинансирования не ведет к уменьшению конкуренции. Количество компаний уменьшается, но оставшиеся будут предоставлять всё более и более качественные сервисы, в том числе за счет роста объема бизнеса. То же самое мы видим в банковской сфере. Банков стало меньше, но каждый из оставшихся укрупнился и стал предлагать более качественные услуги.

В России уровень конкуренции в финансовой сфере вообще очень высокий. Уж точно выше, чем в Европе. Именно поэтому успешным компаниям сектора из России не стоит бояться выходить на другие рынки. То, что мы добились успеха у себя в стране, заставило нас поверить в собственные силы за рубежом. Факты говорят о том, что мы способны повторить свой успех в других странах.

**— Каковы ваши планы по выпуску облигационных займов?**

— Мы планируем использовать рынок капитала как регулярный источник финансирования. Вероятнее всего, будем размещать выпуск облигаций раз в год. Следующий выпуск планируем на 500 млн рублей. Сейчас обсуждаем тайминг.

**— Как вы формулируете первоочередные планы по развитию IDF Eurasia?**

— Эти планы связаны с выполнением стратегии по построению экосистемы для underbanked population. В эту стратегию входит развитие MoneyMan как компании, предоставляющей краткосрочные кредиты, бренда Solva на рынке среднесрочных кредитов, будем также развивать направление залоговых кредитов.

Запуск каждого нового направления подразумевает его масштабирование. Под эти цели мы как раз и будем привлекать деньги.

МЫ ПЛАНИРУЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РЫНОК КАПИТАЛА КАК РЕГУЛЯРНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ. ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, БУДЕМ РАЗМЕЩАТЬ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ РАЗ В ГОД