



ПРИСТАВ


Управление проблемными кредитами - российская и международная практика



Сергей Шпетер

Директор по развитию бизнеса

National Hotel, Le Meridien
Москва, 4 октября 2007 г.

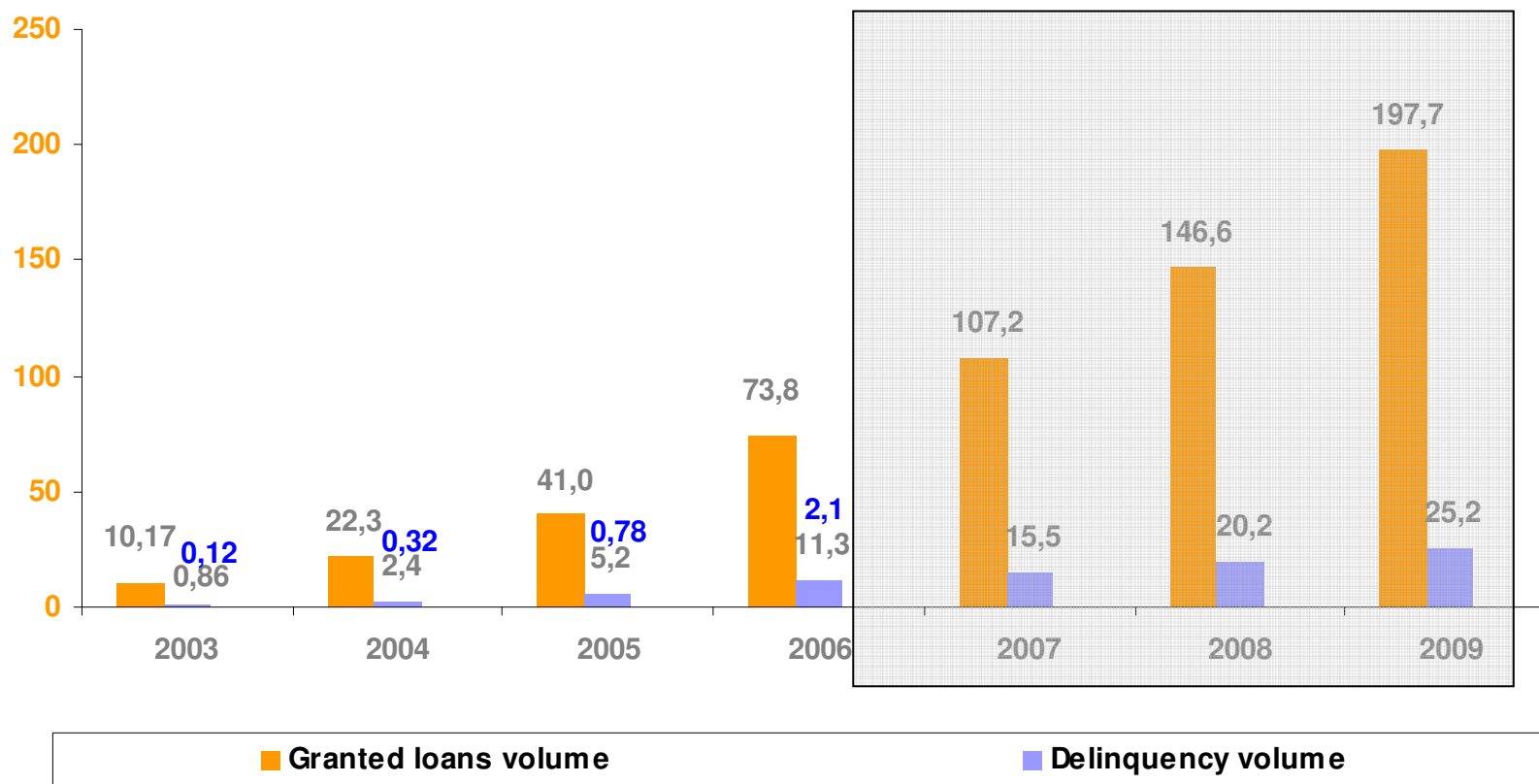




На 01-09-07

Объем выданных кредитов \$ 111,5 млрд. (+39%)

Объем просроченной задолженности \$ 3,5 млрд. (+70%)







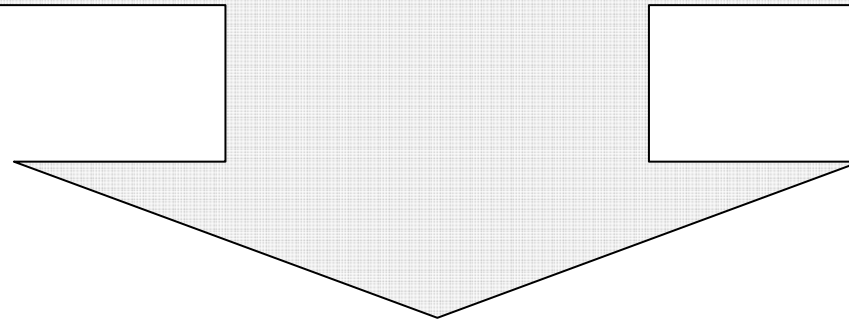
Источники: ЦБ РФ, прогноз 2007-2009 «ПРИСТАВ»

Просроченная задолженность без учета ипотечных кредитов



Основные тенденции

-  Увеличение количества игроков на рынке розничного кредитования
-  Упрощение процедур оценки заемщика и выдачи кредитов
-  Увеличение стоимости привлекаемых зарубежных средств
-  Увеличение объема резервов на потери по ссудам



Сокращение доходности от кредитных операций





- ≡ Как сократить стоимость одной транзакции?
- ≡ Инвестировать в продажи или сбор задолженности?
- ≡ Как сократить расходы на коллекшен и при этом собирать эффективно?
- ≡ Собирать или продавать?





Собственная служба или внешнее агентство?

Так вопрос уже не стоит!





Важно оценить:

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





Фактор стоимости далеко не решающий

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



Продать своему или внешнему?





- ≡ КОНЕЦ 80-Х НАЧАЛО 90-Х КРИЗИС NPL В США
(ORIGINATOR DEAL LONE STAR)
- ≡ СЕРЕДИНА 90-Х СКАНДИНАВСКИЙ БАНКОВСКИЙ
КРИЗИС (ORIGINATOR SECURUM)
- ≡ КОНЕЦ 90-Х АЗИАТСКИЙ КРИЗИС





BACK LOG EXPECTATION

€ ГЕРМАНИЯ - 40,1 млрд.

€ ФРАНЦИЯ - 17,9 млрд.

€ БЕНИЛЮКС - 6,4 млрд.

€ ИСПАНИЯ - 2,9 млрд.

€ ИТАЛИЯ - 9,3 млрд.

€ СКАНДИНАВИЯ - 1,8 млрд.

€ **РОССИЯ 0,3 - млрд.**





Ключевые факторы

- ≡ BASEL II
- ≡ Концентрация на основном бизнесе
- ≡ KPI's
- ≡ Ваш ДОЛЖНИК – наш КЛИЕНТ





Global players

- ≡ Опыт
- ≡ Имидж
- ≡ Средства

Local agencies

- ≡ Know how
- ≡ Знание менталитета
- ≡ Судебная и исполнительная практика
- ≡ Налогообложение
- ≡ Персонал





- ≡ **Списание безнадежных кредитов с баланса**
Преимущество – быстрое списание

- ≡ **Выкуп перспективного портфеля с предварительным тестом**
Преимущество - формирование наиболее справедливой стоимости портфеля





Завышенные ожидания продавцов

- ≡ Потеря контактов
- ≡ Ненадлежащее хранение кредитных файлов
- ≡ Неготовность банка предоставлять информацию для анализа портфеля











Стратегическое партнерство – ключ к успеху

- ≡ Адекватная оценка рисков
- ≡ Возможность быстро оценить портфель
- ≡ Справедливая цена
- ≡ Высвобождение средств на рефинансирование





Сегодня:

-  >40 Клиентов
-  11 регионов присутствия
-  25 регионов обслуживания
-  > 200 сотрудников
-  > \$150 млн. портфель в работе
-  > 80 000 должников в работе





Региональная экспансия





WWW.PRISTAVCOLLECTION.RU

