
Таджикистан

Задолженность физических лиц

Рой Пратт

сентябрь 2016 года

Структура исследования



Некоторые моменты ...

- **Увеличение давления на семейные бюджеты и постоянная экономия**
- **Структурное перераспределение кредитных портфелей в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода**
- **Замедление в кредитовании в январе – июне 2016 года**
- **Повышение объема задолженностей, несмотря на более эффективные операционные кредиты**
- **Структурный портфельный риск повысился в основных клиентских сегментах**
- **Все большее признание долговых проблем со стороны заемщиков**
- **Рост зависимости от долгов**
- **Повышение социального давления как результат проблемных задолженностей / кредитов**

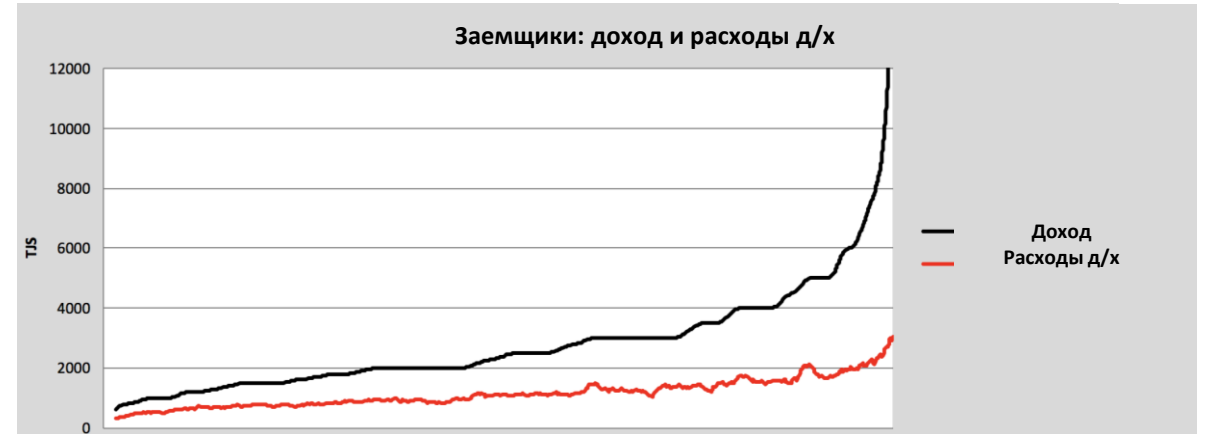
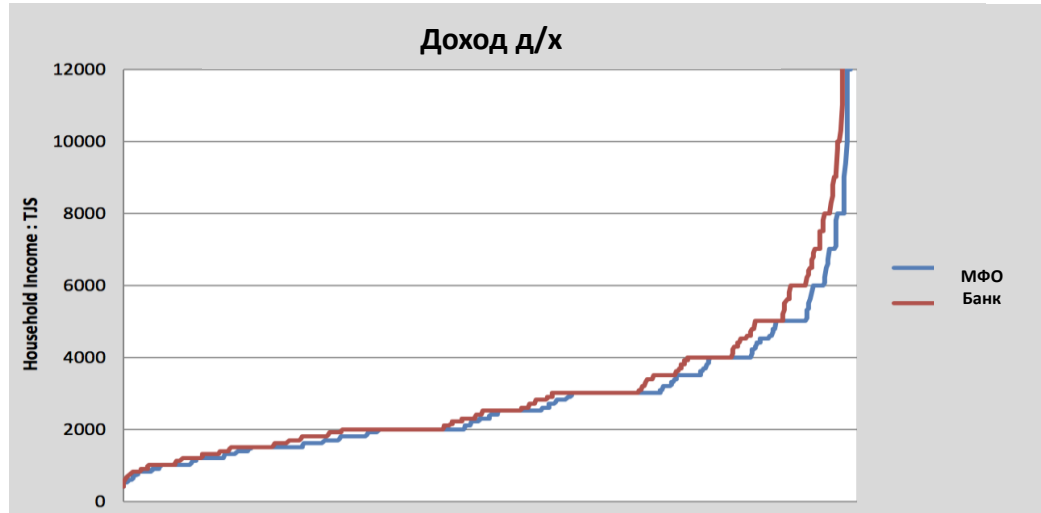
Доходы: Расходы – данные по регионам

<i>Таджикистан</i>	Доход д/х	Коммунальные расходы – расходы на д/х	Выплаты по кредиту	Чистый доход 2016	Чистый доход 2014
Душанбе	4,500	1,700	1,800	1,000	1,400
Хатлон	2,500	1,200	700	600	700
Согд	2,650	1,200	600	850	500
РРП	2,600	1,200	700	700	300
ГБАО	2,500	1,300	500	700	200

Доход: Расходы: город – пригород – село

ТАДЖИКИСТАН	Доход д/х	Коммунальные расходы – расходы на д/х	Выплаты по кредиту	Чистый доход 2016	Чистый доход 2014
Город: МФО	3,100	1,400	800	900	850
Город: банки	3,600	1,500	1,200	900	750
Пригород: МФО	2,800	1,300	800	700	300
Пригород: банки	3,100	1,300	1,100	700	400
Село: МФО	2,500	1,200	600	700	500
Село: банки	2,600	1,200	700	700	500

Чистый доход – для какого количества заемщиков есть малый резерв на ошибку?

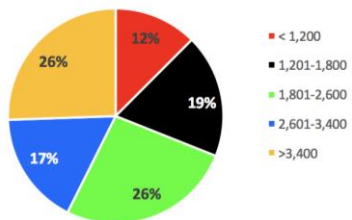


	Общие расходы в % от дохода				
	<25%	26-50%	51-75%	76-100%	>100%
МФО : 2016	2 %	13 %	31 %	42 %	13 %
МФОИ : 2014	2 %	11 %	29 %	33 %	25 %
Банки : 2016	2 %	10 %	33 %	41 %	13 %
Банки: 2014	1 %	11 %	29 %	34 %	25 %

Уязвимость изменениям цен на продукты питания и предметы первой необходимости

	Расходы (продукты питания, предметы первой необходимости, ком.услуги, кредит) в % от дохода				
	< 25 %	26 – 50 %	51 – 75 %	76 – 100 %	> 100 %
2014	2 %	11 %	29 %	34 %	25 %
2016	2 %	12 %	32 %	41 %	13 %
+ 5 % дохода Только продукты питания и предметы первой необходимости				54 %	
2016 скорректировано	2 %	11 %	30 %	39 %	19 %
+ 10 % Только продукты питания и предметы первой необходимости				58 %	
2016 скорректировано	2 %	10 %	28 %	38 %	23 %
				61 %	

Распределение клиентов



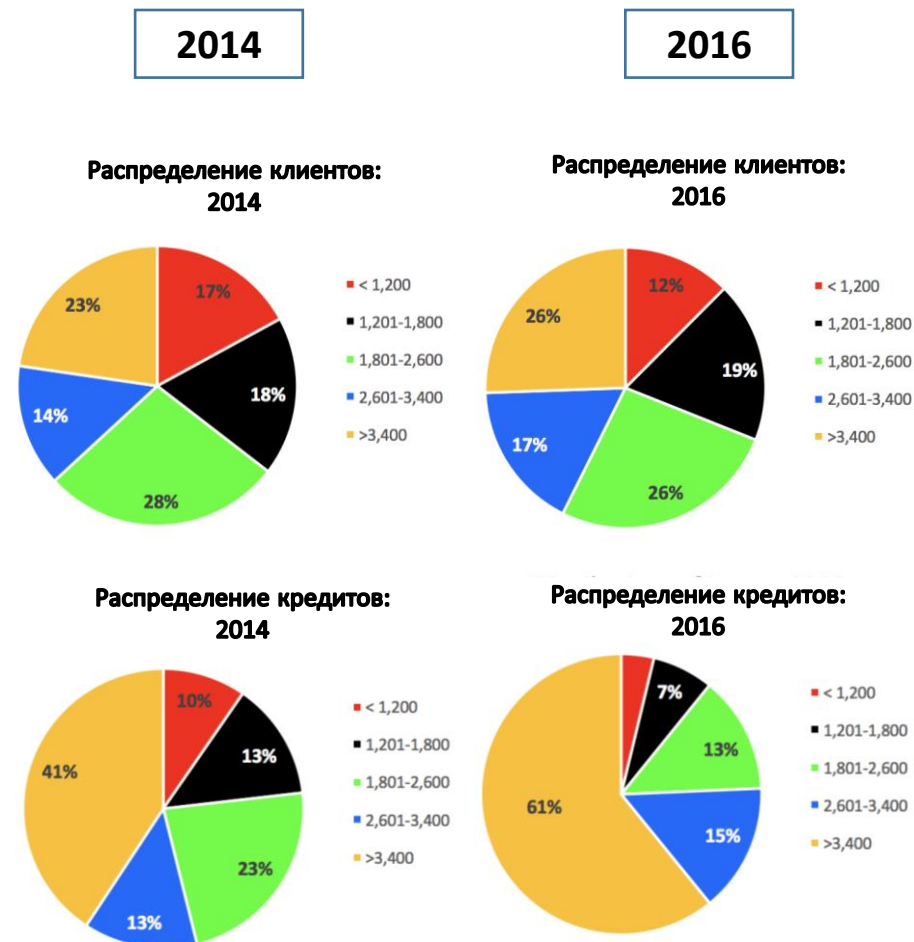
Доход – доступность долговых обязательств

	Чистый доход (по одному кредиту)		Чистый доход (после выплаты кредита)		Средний непогашенный кредит	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	350	350	(150)	100	4,200	2,500
1,201 – 1,800	700	650	100	300	5,500	3,100
1,801 – 2,600	950	1,000	250	500	6,200	4,100
2,601 – 3,400	1,500	1,500	750	850	7,000	7,000
> 3,400	3,550	3,650	2,000	1,850	13,500	19,300



Структурное перераспределение кредитования по уровням дохода

Доход д/х	Распределение заемщиков		Распределение непогашенных кредитов	
	2014	2016	2014	2016
< 1,200	17 %	12 %	10 %	4 %
1,201 – 1,800	18 %	19 %	13 %	7 %
1,801 – 2,600	28 %	26 %	23 %	13 %
2,601 – 3,400	14 %	17 %	13 %	15 %
> 3,400	23 %	26 %	41 %	61 %



Увеличение проблем домашних хозяйств с более высоким уровнем дохода

Доход д/х	Просрочен. задолженность по кредитам		Просрочен. задолженность по оплате за коммунальные услуги		Выплаты больше, чем я могу себе позволить		Расходы на питание сократились по причине необходимости погашения кредита	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	4 %	9 %	7 %	13 %	25 %	52 %	38 %	51 %
1,201 – 1,800	3 %	12 %	7 %	15 %	30 %	50 %	48 %	42 %
1,801 – 2,600	4 %	17 %	6 %	12 %	33 %	49 %	50 %	39 %
2,601 – 3,400	4 %	16 %	8 %	11 %	32 %	51 %	39 %	39 %
> 3,400	3 %	17 %	8 %	9 %	25 %	48 %	28 %	36 %

Кредиты в иностранной валюте: сильная концентрация более высокого риска

	Доход д/х		Чистый располагаемый доход (после выплаты кредита)		Ср. размер кредита		Просрочен. задолженность по кредиту	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО: сомони	2,400	2,700	600	800	5,100	5,500	2 %	12 %
МФО : иностранная валюта	3,400	4,300	850	700	12,400	33,700	5 %	42 %
Банки: сомони	2,800	2,900	700	750	7,400	7,800	4 %	14 %
Банки: иностранная валюта	3,100	5,200	400	750	11,400	27,900	5 %	42 %

Кредиты, обеспеченные залогом: сильная концентрация более высокого риска

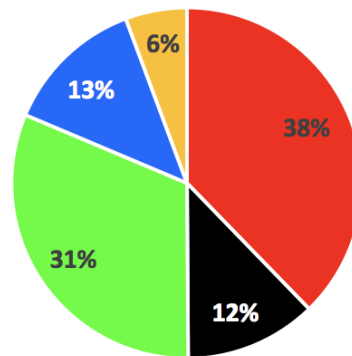
	Доход д/х		Чистый располагаемый доход (после выплаты кредита)		Ср. размер кредита		Просрочен. задолженность по кредиту	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО: с залогом	2,700	3,300	500	700	10,700	14,400	4 %	20 %
МФО: без залога	2,600	2,600	750	800	4,700	4,200	2 %	11 %
Банки: с залогом	3,100	3,400	600	750	12,500	14,000	5 %	21 %
Банки: без залога	2,700	2,800	600	750	5,900	6,200	3 %	13 %

Залога: Виды активов

	Имущество : Бизнес	Имущество : Жилье	Домашние (семейные) активы	Золото / ювелирные изделия	Транспортно е средство
МФО	16 %	26 %	18 %	15 %	11 %
Банки	15 %	31 %	15 %	12 %	14 %
Доход д/х	4,300	3,900	2,800	3,100	3,200
Средний размер кредита	26,400	25,900	7,600	6,900	11,000
Просрочен задолженность по кредиту	25 %	25 %	17 %	17 %	15 %
Трудности в погашении кредита	57 %	60 %	59 %	48 %	36 %

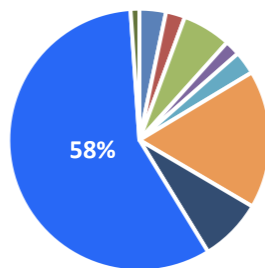
Источник дохода

Источник дохода



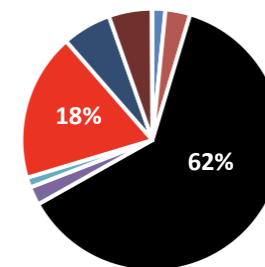
- Постоянная работа
- Непостоянная работа
- Собств. Бизнес
- Денежные переводы
- Другие

Постоянная работа



- Промысл
- Инженерн
- С/х
- Произ.прод. питания
- Строит – имущ.
- Госсектор
- Розн.торговля
- Услуги
- Др.

Собств. бизнес



- Промысл
- Инженерн
- С/х
- Произ.прод. питания
- Строит – имущ.
- Госсектор
- Розн.торговля
- Услуги
- Др.

Сектор госслужбы ... 58% заемщиков имеют постоянную работу

	2014	2016	Change
Доход д/х: сомони	2,500	2,400	- 5 %
Чистый располагаемый доход (после выплаты кредита): сомони	550	700	+ 29 %
Ср. размер кредита: сомони	5,500	4,000	- 26 %
Просрочен. задолженность по кредиту	3 %	11 %	+ 8 %
Выплаты больше, чем заемщик может себе позволить	31 %	48 %	+ 17 %
Снижение расходов на питание по причине необходимости погашения кредита	38 %	41 %	+ 3 %

«Собственный бизнес»

	Микрофинансовая организация			Банк		
	2014	2016	Изменение	2014	2016	Изменение
Доход д/х: сомони	3,200	3,600	+ 12 %	3,300	4,200	+ 24 %
Чистый располагаемый доход (после выплаты кредита) : сомони	750	900	+16 %	600	900	+ 56 %
Ср. размер кредита: сомони	9,900	13,100	+ 33 %	12,100	16,700	+ 39 %
Просрочен. задолженность по кредиту	3 %	20 %	+ 17 %	3 %	23 %	+ 20 %
Выплата по кредиту в % от чистого располагаемого дохода	59 %	57 %	- 2 %	70 %	65 %	- 5 %
Заемщики кредитов в иностранной валюте	27 %	8 %	- 19 %	37 %	13 %	- 24 %

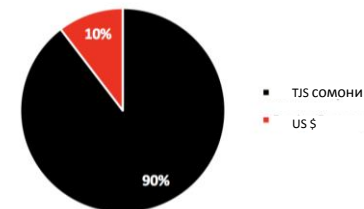
«Собственный бизнес»

	Микрофинансовая организация			Банк		
	2014	2016	Изменение	2014	2016	Изменение
Сектор розничной торговли и торговли услугами	77 %	93 %	+ 16 %	72 %	92 %	+ 20 %
Неудачи в бизнесе за последние 6 месяцев	20 %	37 %	+ 17 %	15 %	43 %	+ 28 %
Кредиты улучшают качество жизни	96 %	66 %	- 30 %	96 %	65 %	- 31 %
Заемщики неформальных кредитов от розничных торговцев	22 %	22 %	-	23 %	22 %	- 1 %
Выплаты – больше, чем могут себе позволить	24 %	51 %	+ 27 %	23 %	55 %	+ 32 %
Нужна помощь в решении проблем с кредиторами	23 %	51 %	+ 28 %	26 %	55 %	+ 29 %

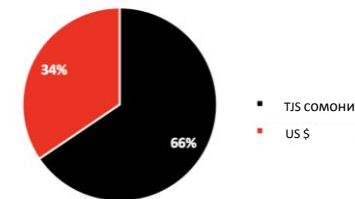
«Собственный бизнес»

	Сомони	Иностр. валюта
Доход д/х: сомони	3,600	7,100
Чистый располагаемый доход (после выплаты кредитов): сомони	900	1,100
Ср. размер кредита: сомони	11,500	52,000
Просрочен. задолженность по кредиту	19 %	44 %
Рефинансирование /пересмотр графика выплат за последние 12 месяцев	13 %	22 %
Активы в залоге	38 %	66 %
Выплаты по кредитам – большее, чем могут себе позволить	51 %	66 %
Нужна помощь в решении проблем с кредиторами	53 %	53 %

Распределение клиентов, имеющих собственный бизнес



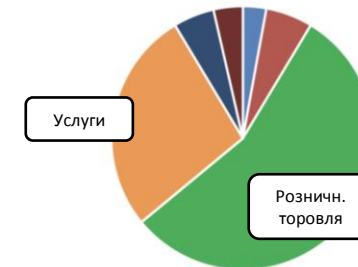
Распределение по стоимости кредитов клиентов, имеющих собственный бизнес



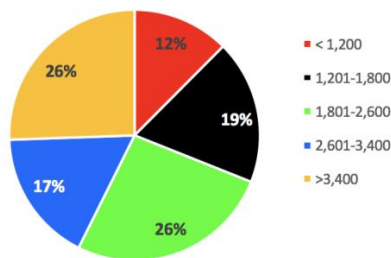
Сектор торговли: сомони



Сектор торговли: ин.валюта



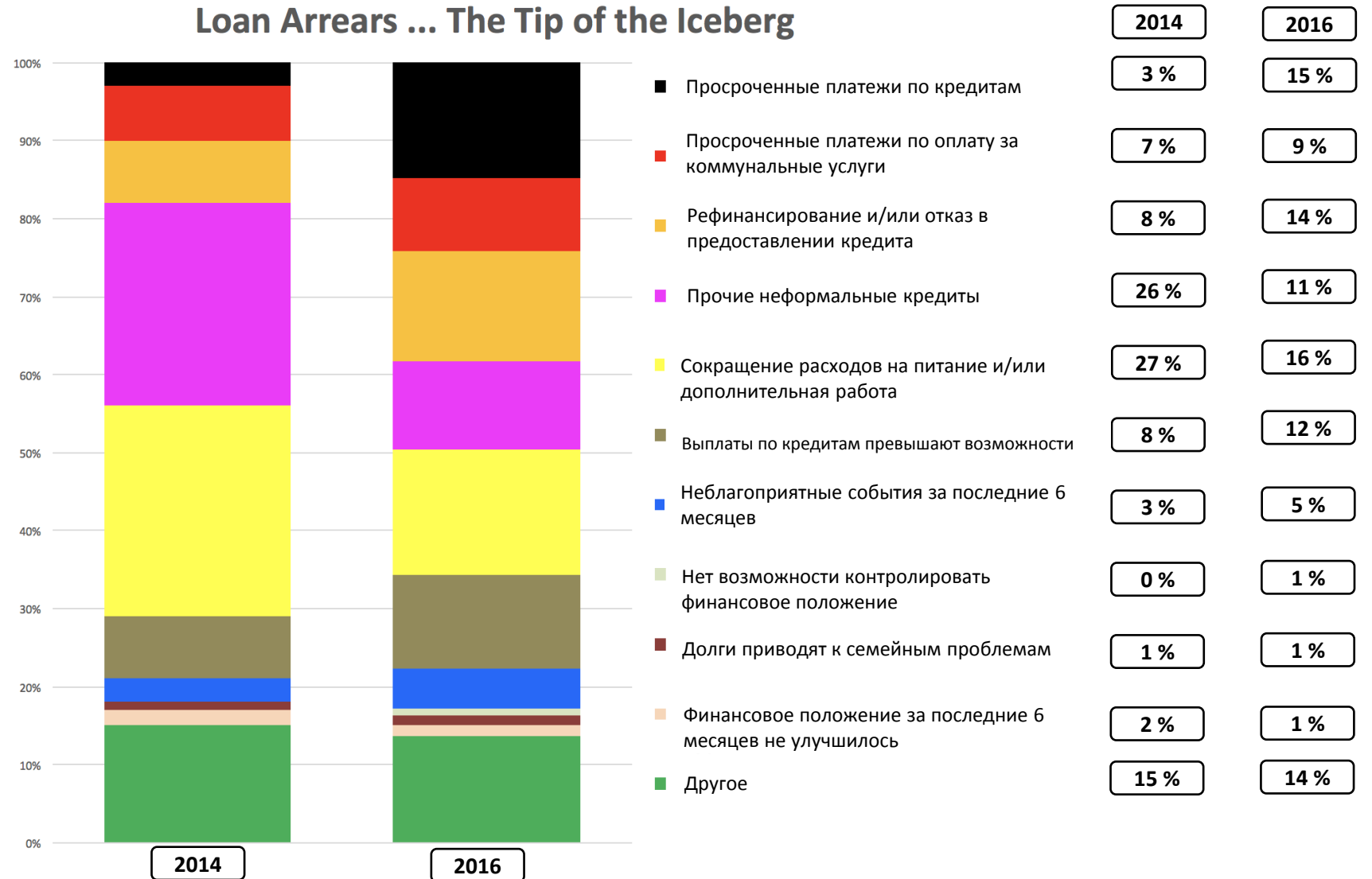
Распределение клиентов:
2016



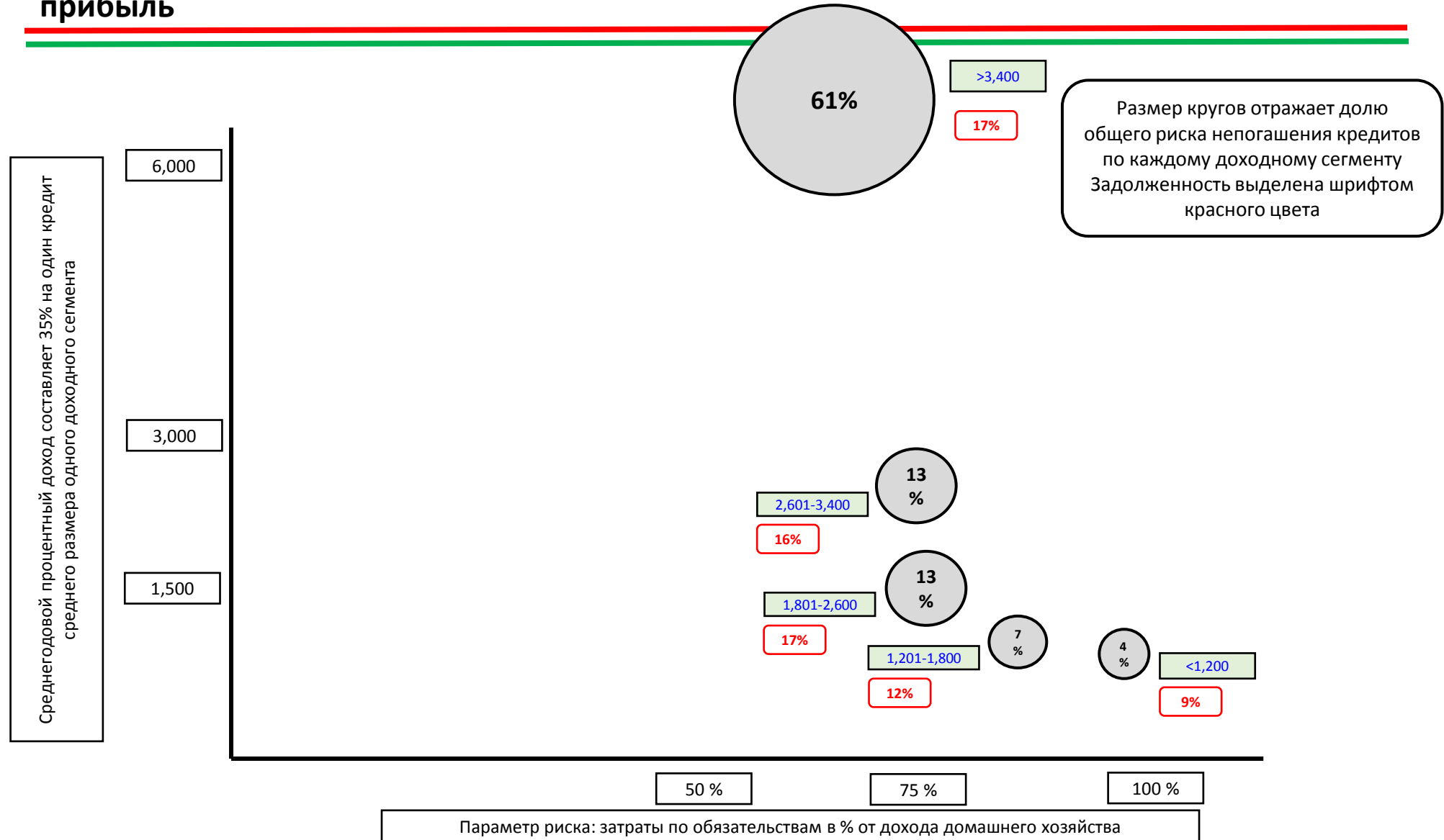
Неформальные источники кредитных средств... в дополнение к непогашенным кредитам

	Чистый доход после выплаты кредита в сомони	Заем у родственника в	Займы друзей	Розничн. Кредит: внутрен	Просрочен. задолженность: комуслуги	Снижение расходов на продукты питания
Клиенты МФО	800	8 %	13 %	18 %	11 %	40 %
Клиенты Банка	750	8 %	15 %	17 %	12 %	43 %
Доход : < 1,200	100	12 %	20 %	29 %	13 %	51 %
Доход: 1,201 – 1,800	300	7 %	15 %	22 %	15 %	42 %
Доход : 1,801 – 2,600	500	5 %	11 %	15 %	12 %	39 %
Доход: 2,601 – 3,400	800	8 %	12 %	18 %	11 %	39 %
Доход: > 3,400	1,800	6 %	11 %	10 %	9 %	36 %

Просроченные платежи по кредитам: только верхушка айсберга... Какова глубина задолженности, помимо просроченных платежей



Стратегический вопрос: Качество процентного дохода по кредиту и воздействие на прибыль



Что же происходило? ...

<i>Распределение дохода</i>	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,600 – 3,400	> 3,400
2016	13 % ↓	19 %	26 % ↓	17 % ↑	26 % ↑
2014	17 %	18 %	28 %	14 %	23 %

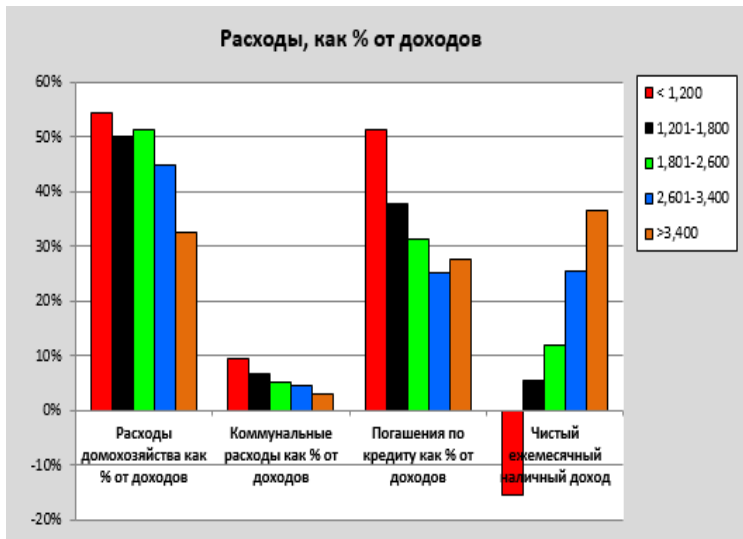
<i>Распределение кредита</i>	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,600 – 3,400	> 3,400
2016	28 % ↑	25 %	17 % ↓	14 % ↓	16 %
2014	18 %	24 %	23 %	19 %	16 %

Что же происходило? ...

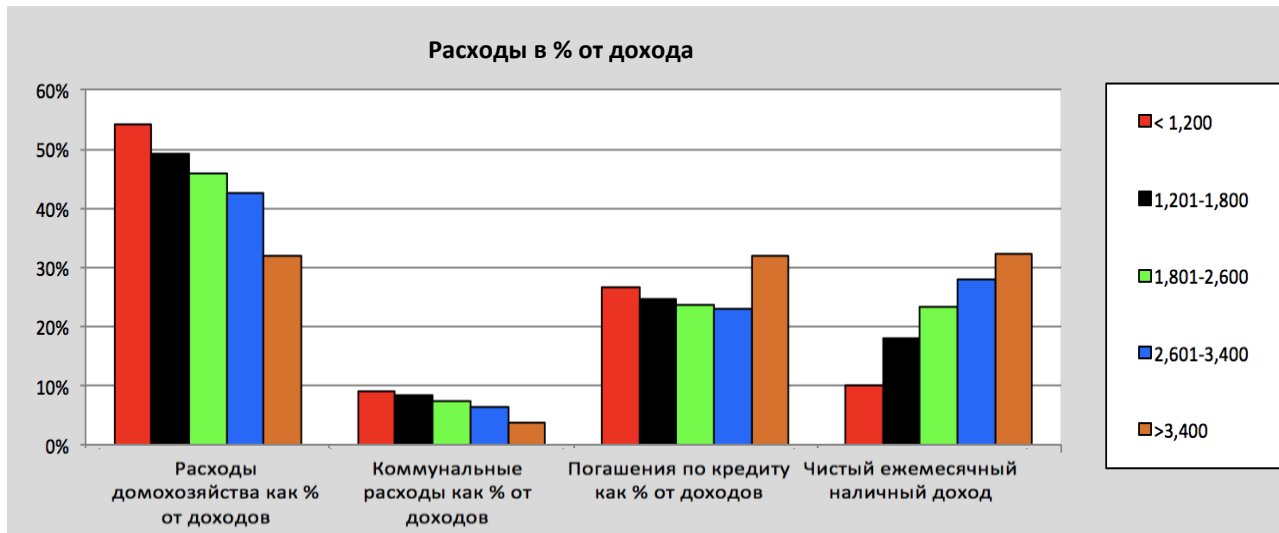
<i>Время с последнего кредита</i>	< 1 месяца	1-3 месяцев	4-6 месяцев	7-12 месяцев	> 12 месяцев
2016	5 %	12 % ↓	22 % ↓	37 %	23 % ↑
2014	4 %	17 %	32 %	36 %	10 %

<i>Выплата кредита в % от дохода</i>	< 10 %	11-20 %	21-30 %	31-40 %	> 40 %
2016	23 %	26 %	20 %	14 %	18 %
2014	14 %	26 %	19 %	15 %	26 %

Что же происходило? ...






















2014






















2016





















Финансовое воздействие кредитов

Доход д/х	Выплаты по кредиту больше (были больше), чем я могу себе позволить		Я вынужден продолжать брать кредиты, чтобы поддержать свою семью и себя		Мне бы хотелось получить помощь в решении моих долговых проблем с кредитным учреждением		Расходы на питание сократились по причине необходимости погашения кредита	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	25 %	52 % 	49 %	81 % 	26 %	58 % 	38 %	51 % 
1,201 – 1,800	30 %	50 % 	51 %	85 % 	29 %	53 % 	48 %	42 % 
1,801 – 2,600	33 %	49 % 	56 %	79 % 	30 %	53 % 	50 %	39 % 
2,601 – 3,400	32 %	51 % 	48 %	78 % 	31 %	52 % 	39 %	39 %
> 3,400	25 %	48 % 	35 %	79 % 	28 %	47 % 	28 %	36 % 

Социальное воздействие кредитов

Доход д/х	Кредиты улучшают качество жизни		Долги приводят к семейным проблемам		Большая часть моих друзей испытывают трудности с удовлетворением потребностей семейного бюджета		Серьезные заболевания в последние 6 месяцев	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	93 %	70 % 	26 %	51 % 	73 %	85 % 	10 %	24 % 
1,201 – 1,800	96 %	65 % 	23 %	50 % 	60 %	75 % 	11 %	18 % 
1,801 – 2,600	94 %	67 % 	21 %	45 % 	50 %	79 % 	13 %	17 % 
2,601 – 3,400	91 %	69 % 	21 %	43 % 	55 %	84 % 	21 %	18 % 
> 3,400	92 %	65 % 	21 %	45 % 	67 %	70 % 	17 %	16 %

Влияние залога ...

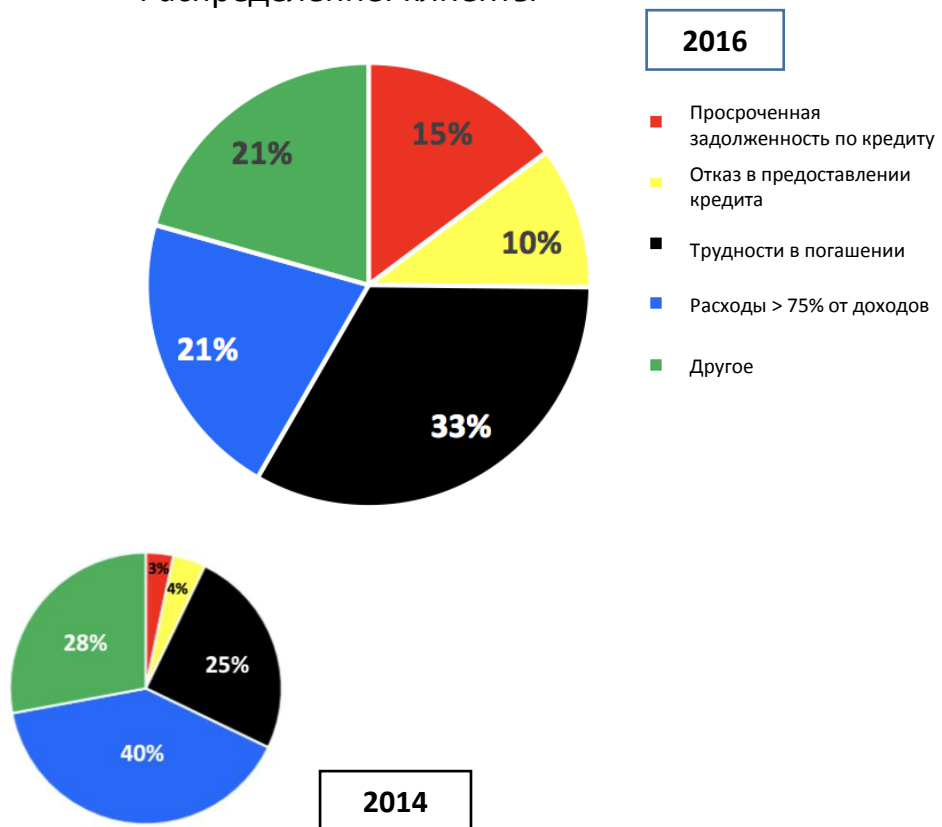
	Кредит, обеспеченный залогом				Беззалоговый кредит			
	МФО		Банк		МФО		Банк	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
В % заемщиков	37 %	30 %	42 %	43 %	63 %	70 %	58 %	57 %
В % от стоимости кредита	57 %	59 %	61 %	62 %	43 %	41 %	39 %	38 %
Кредиты улучшают качество жизни	93 %	66 % 	93 %	65 % 	93 %	68 % 	93 %	64 % 
Долги приводят к семейным проблемам	32 %	50 % 	25 %	51 % 	17 %	42 % 	19 %	50 % 
Выплаты больше, чем я могу себе позволить	33 %	56 % 	28 %	57 % 	27 %	46 % 	28 %	50 % 
Вынужден продолжать брать кредиты для семьи	51 %	78 % 	40 %	82 % 	49 %	79 % 	49 %	80 % 
Расходы на питание сократились по причине необходимости погашения кредита	38 %	48 % 	39 %	50 % 	42 %	37 % 	41 %	37 % 

Влияние иностранной валюты

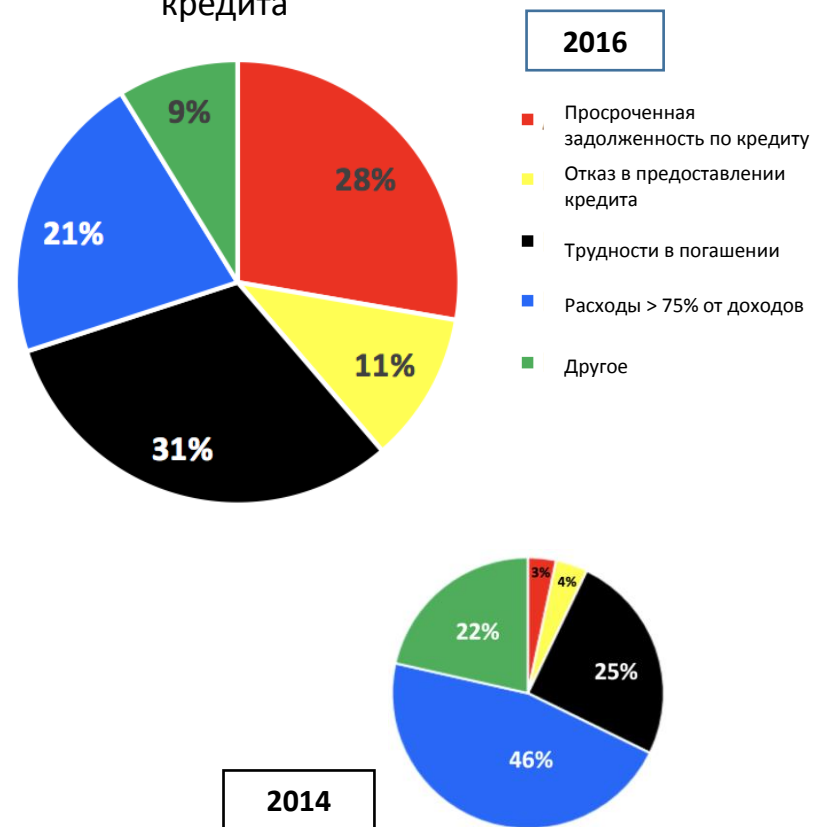
	Кредиты в сомони				Кредиты в иностр. валюте			
	МФО		Банк		МФО		Банк	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
В % заемщиков	75 %	94 %	68 %	91 %	25 %	6 %	32 %	9 %
В % от стоимости кредита	56 %	72 %	58 %	74 %	44 %	28 %	42 %	26 %
Кредиты улучшают качество жизни	94 %	90 %	93 %	94 %	69 %	51 % ↓	67 %	44 % ↓
Долги приводят к семейным проблемам	22 %	43 % ↑	23 %	49 % ↑	24 %	63 % ↑	18 %	66 % ↑
Выплаты больше, чем я могу себе позволить	29 %	48 % ↑	29 %	51 % ↑	32 %	64 % ↑	26 %	68 % ↑
Вынужден продолжать брать кредиты для семьи	50 %	79 % ↑	44 %	81 % ↑	47 %	77 % ↑	48 %	82 % ↑
Расходы на питание сократились по причине необходимости погашения кредита	42 %	39 %	37 %	40 %	37 %	55 % ↑	46 %	69 % ↑

Более активная позиция по признанию проблем с долгами

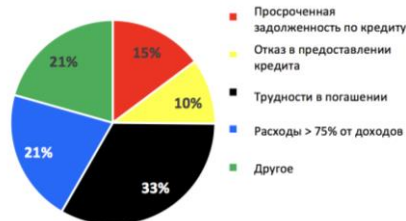
Распределение: клиенты



Распределение: стоимость кредита



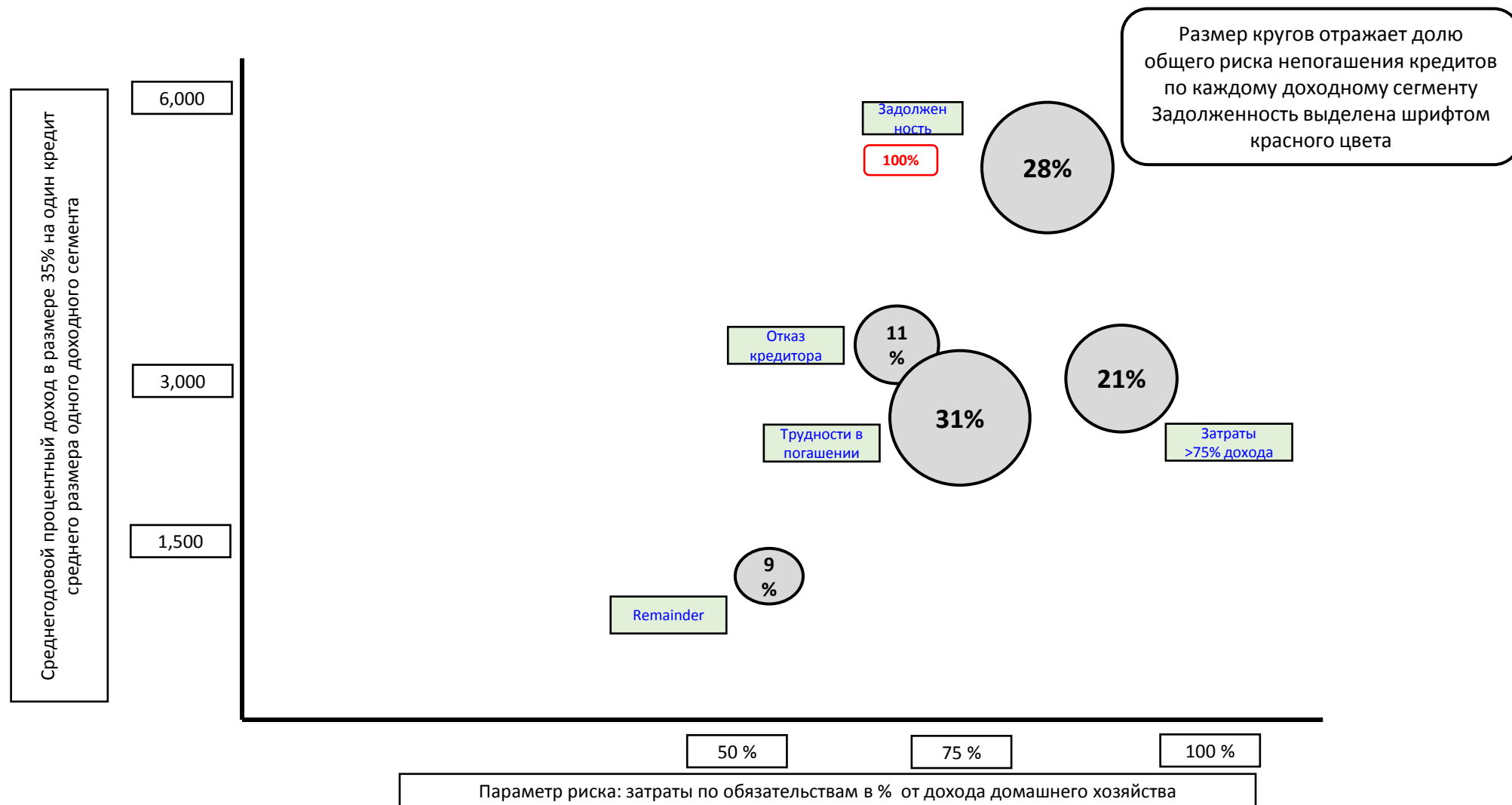
Распределение: клиенты



Потенциал заимствование – различные сегменты с разным потенциалом

	Просроченная задолженность	Отказ в предоставлении кредита	Трудности в выплатах по кредиту	Расходы > 75% дохода	Другое
Выплата по кредиту в % от чистого дохода	70 %	45 %	53 %	81 %	23 %
Чистый располагаемый доход (после выплаты по кредиту)	600	800	700	250	1,600
Ср. размер непогашенного кредита, сомони	16,000	9,000	8,000	8,600	3,600
Снижение расходов на питание по причине необходимости погашения кредита	62 %	48 %	52 %	24 %	19 %
Вынужден брать кредит для сохранения образа жизни	86 %	82 %	92 %	71 %	64 %
Заем у друзей	27 %	16 %	14 %	10 %	5 %
Розничный кредит? Домашние нужды	21 %	25 %	20 %	11 %	12 %

Стратегический вопрос: качество процентного дохода по кредитам и воздействие на прибыль



Гарантия поддержки ... стоимость? ... воздействие?



		Количество гарантий, предоставленных заемщикам				
		0	1	2	3	> 3
Просроченная задолженность	2014	65 %	18 %	14 %	1 %	2 %
	2016	5 %	58 %	32 %	3 %	1 %
Отказ в предоставлении кредита	2014	60 %	28 %	12 %	1 %	-
	2016	19 %	57 %	20 %	3 %	1 %
Трудности в выплате по кредиту	2014	66 %	21 %	12 %	1 %	-
	2016	8 %	72 %	20 %	1 %	-
Расходы > 75 % дохода	2014	64 %	25 %	9 %	1 %	-
	2016	12 %	66 %	21 %	1 %	-
Другое	2014	65 %	23 %	10 %	2 %	-
	2016	9 %	75 %	15 %	1 %	-

Социальное воздействие кредитов

	Кредиты улучшают качество жизни		Долги создают проблемы в семье		Большая часть моих друзей сталкивается с трудностями в удовлетворении потребностей семейного бюджета		Серьезные заболевания за последние 6 месяцев	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Доход д/х								
Просроченная задолженность	85 %	49 %	53 %	67 %	62 %	75 %	25 %	29 %
Отказ в предоставлении и кредита	84 %	65 %	40 %	49 %	77 %	81 %	16 %	20 %
Трудность в погашении кредита	93 %	61 %	51 %	76 %	56 %	81 %	21 %	20 %
Расходы >75% дохода	95 %	80%	9 %	16 %	57 %	75 %	10 %	11 %
Другое	93 %	76 %	9 %	13 %	67 %	74 %	13 %	11 %

Краткое изложение

Доход / расходы

- Перераспределение в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода
- Расходы на продукты питания и предметы первой необходимости оставались неизменными в течение 2 лет
- Д/х с различным уровнем дохода подвергаются более высокому давлению

Заимствование

- Более сильное операционное управление кредитами, но наличие портфельного риска
- Внешние тенденции превалируют над действиями индивидуальных заемщиков
- Сегменты портфеля с высоким риском: собственный бизнес, залог, валюта

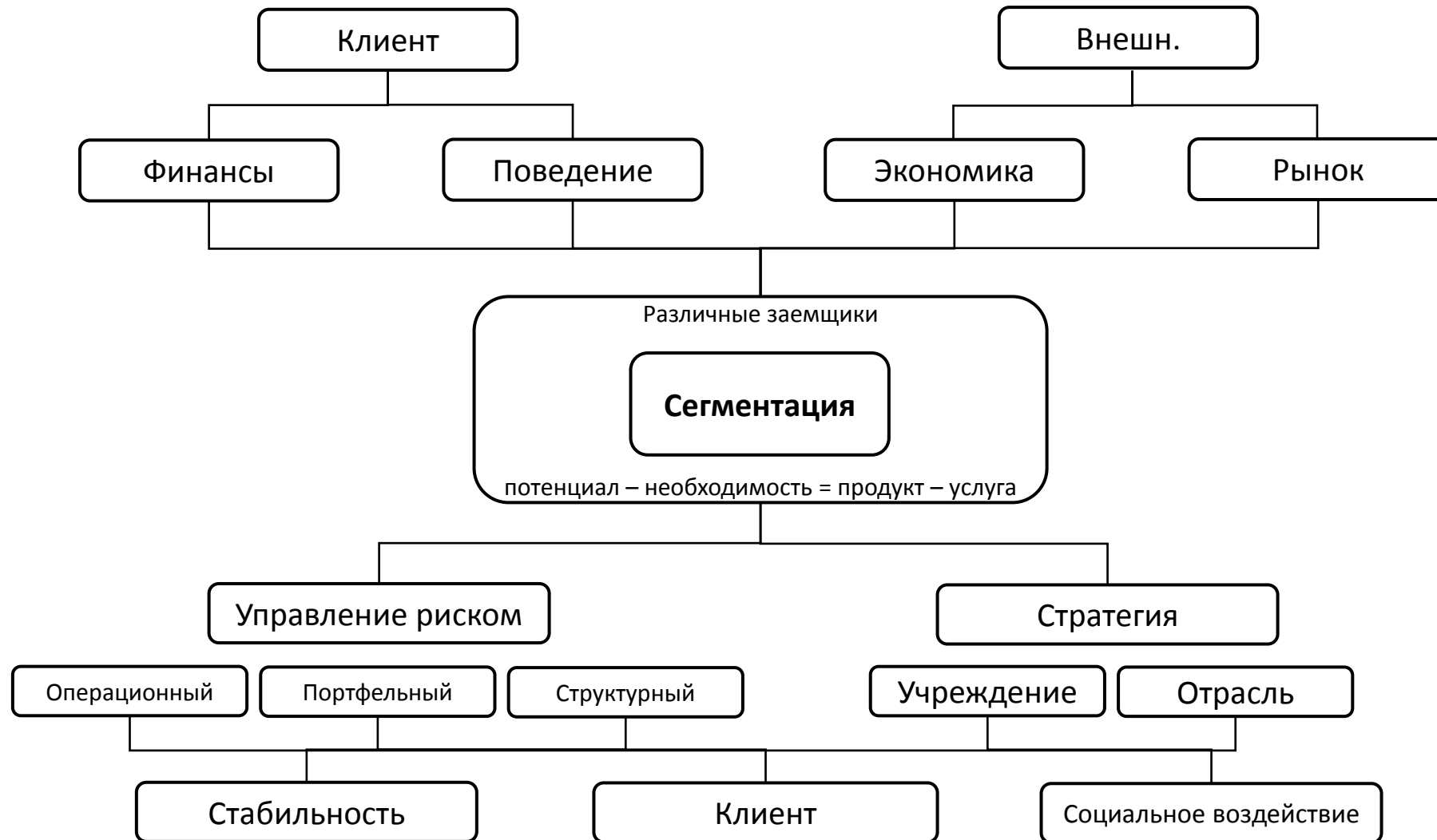
Доступность

- 15% имеют просроченную задолженность по кредитам... но ...
- 60 % заемщиков признают, что испытывают трудности в выплатах по кредитам
- Далее 20 % клиентов с базовыми расходами with basic expenditure over 75 % of income

Воздействие кредитов

- Негативное социальное воздействие на семью, здоровье, качество жизни
 - Долг создает проблемы в семье 50% заемщиков
- 35% потребительских кредитов используется для семейного /домашнего потребления
 - 80% нуждаются в кредитах для сохранения их образа жизни

Клиенты демонстрируют: «Я борюсь... Я стараюсь решить данный вопрос... Мне нужна правильная помощь»



Сегментация: Какие стратегии... в чем отличие... какая перспектива?



Стратегические аспекты

Профиль риска и
социальное воздействие

- Зависимость и доверия заемщиков – в чем состоит ответственность кредитора?
 - Долговой потенциал заемщиков – какова бизнес перспектива?
 - Стабильность рынка кредитования – какие структура и процессов?
 - Управление надежды

Сегментация

- Определение потенциалов и отношений – в чем отличие?
- Управление рисками и бизнес развитие – насколько интегрированы?

Финансовая и социальная
взаимозависимость

- Формальная и неформальная финансовая зависимость – каким образом оценить?
 - Стабильность местной экономики – в чем заключается роль кредитора?
 - Социальное воздействие стратегии кредитования – каким образом координируется?

Собственный бизнес

- Ключевой сегмент клиентов – система управления и операционный фокус
 - Операционный потенциал управления кредитом – процесс
- Барьеры низкого уровня входа и выхода – взаимоотношения с клиентами

Выдача кредитов
клиентам

- Покупка продуктов питания – здравоохранение – образование: в чем отличие
- Стоимость ежемесячных процентов по кредиту эквивалентная стоимость продуктов питания на человека
 - Мониторинг ежемесячного бюджета и чувствительность клиента

Таджикистан

Задолженность физических лиц

Рой Пратт

сентябрь 2016 года

Вопросы для рассмотрения заинтересованными сторонами

- Как МФО следует дифференцировать свои услуги для клиентов и продукты
- Как МФО проводит оценку долгового потенциала своих клиентов
- Как МФО оценивает структурные риски клиентских сегментов
- Как МФО оценивает чувствительность своего кредитного портфеля к воздействию внешних факторов (выходящих за пределы контроля клиентов – заемщиков)
- В чем заключается ответственность МФО в разрешении кредитных проблем клиентов
- Каковы ожидания и обязательства «ответственного кредитования»
 - со стороны кредитора
 - со стороны заемщика

Несколько «базовых вопросов» к МФО со стороны заинтересованных сторон для оценки чувствительности структурному риску

- Если [некоторые] клиенты чрезмерно кредитуются, МФО в некоторой степени также чрезмерно кредитуются
 - На сколько?

- Если [некоторые] клиенты чрезмерно кредитуются, сколько таких клиентов
 - Какова ответственность МФО перед чрезмерно кредитруемыми заемщиками?
 - Каков целевой профиль для новых клиентов?

- Каков масштаб действующего кредитного рынка
 - Каково качество растущего бизнеса, который передается или теряется
 - Как установить устойчивую дифференциацию?