



Айгерим Мырзахметқызы: Потребность МФО в консалтинге растет

Глава «ProFinance Consulting» о том, как помочь игрокам рынка микрофинансирования вырасти

В 2019 году Айгерим Мырзахметқызы, имея опыт работы в банковской сфере больше 10 лет, решила открыть компанию, конкурентов у которой в стране не было. Она создала ТОО «MFO CONSULT», которое занималось консалтингом в сфере микрофинансовой деятельности. Спустя 3 года в портфеле компании больше 200 микрофинансовых организаций, а прежнее название она сменила на «ProFinance Consulting».

«Потребность МФО в консалтинге растет. Сейчас она больше, чем тогда, когда мы вышли на этот рынок», - сказала Айгерим Мырзахметқызы. В сопровождении по каким вопросам МФО нуждаются больше всего, чего им не хватает для развития и зачем сектору нужна новая профильная ассоциация, она рассказала в интервью корреспонденту центра деловой информации Kapital.kz.

- Айгерим, почему вы выбрали именно консалтинг в сфере микрофинансирования для создания компании?

- Непосредственно перед тем как открыть компанию, меня пригласили запустить МФО, я это сделала, поставила компанию на ноги, но, проработав в ней 2 года, решила уйти в свободное плавание. В то время я начинала свой бизнес одна, сама ходила на встречи, которых было действительно много из-за высокого спроса на консалтинг. Сегодня в нашей компании сильная команда, мы работаем во всех без исключения регионах страны, в нашем портфеле больше 200 компаний, среди которых МФО, ломбарды, кредитные товарищества. И карантин летом прошлого года был для нас горячим периодом, как вы знаете, согласно изменениям в Закон Республики Казахстана «О микрофинансовой деятельности», до 1 июля 2020 года все организации, занимающиеся микрокредитованием, должны были пройти учетную регистрацию в Агентстве по развитию и регулированию финансового рынка и войти в реестр Национального банка РК. Они стали обращаться к нам за помощью, нашими партнерами стали 100 компаний в микрофинансовой сфере.

- Чем вы им помогали в переходный период и продолжаете помогать МФО сейчас?

- Раньше деятельность компаний, которые работают в этой сфере, я имею в виду ломбарды, микрофинансовые организации и кредитные товарищества, не регламентировалась едиными требованиями государства. Сейчас же, со вступлением в силу Закона РК «О микрофинансовой деятельности», изменился

взгляд государства на их работу. Теперь единые требования должны соблюдать все игроки этого рынка. Наша компания помогает микрофинансовым организациям перейти на новый уровень бизнеса, при котором руководство понимает все аспекты работы по новым стандартам, и бизнес-процессы не нарушают требований, которые установил финрегулятор.

Айгерим Мырзахметқызы: Потребность МФО в консалтинге растет 661269 - Kapital.kz

- Когда микрокредитным организациям пришлось регистрироваться в Агентстве по финрегулированию, с чем у них возникло больше всего проблем?

- Дело в том, что компании не были готовы к кардинальным изменениям закона, поэтому вероятность получить отказ в регистрации была высокой. Проблемы возникали с несоответствием внутренних документов МФО требованиям регулятора. Поскольку мы с ними знакомы, клиенты обращались к нам за помощью. Мы оправдали их ожидания, что стало возможным благодаря нашей команде.

- А уже после того как компании зарегистрировались и начали работать в соответствии с законом, а не по Гражданскому процессуальному кодексу, в каких сферах им требуются консультации или сопровождение?

- В связи с тем, что рынок микрофинансирования только развивается, вносятся корректировки в Закон РК «О микрофинансовой деятельности». Помимо изменений во внутренних нормативных документах, игроки столкнулись с новым форматом отчетности в Национальный банк. У МФО возникает много вопросов, мы в свою очередь даём полное разъяснение тех или иных нормативно-правовых актов. Компания разработала благодаря привлеченному методологу схему, которую можно эффективно использовать при подготовке внутренних документов.

Как я говорила, в нашем портфеле больше 200 компаний, мы стали миссообществом, где люди делятся друг с другом опытом, кто-то задает актуальные вопросы, а те, кто уже решил их в своей ситуации, советуют им, как лучше поступить. Партнеры говорят, что наши услуги бесценны.

- Но когда-нибудь процесс законотворчества в масштабном плане завершится, и тогда насколько игрокам этого рынка будет необходимо постоянное консультирование?

- Мы обучаем не только рядовых сотрудников, но и руководство компании, а совершенствование знаний - бесконечный процесс. Для МФО мы становимся партнером, который может грамотно зарегистрировать компанию, которая будет

соответствовать требованиям законодательства Республики Казахстан, получить лицензию на осуществление микрофинансовой деятельности. После этого многие наши клиенты обращаются к нам за ежемесячными услугами по юридическому и бухгалтерскому сопровождению, то есть наше сотрудничество перетекает в долгосрочный формат.

Отдельное большое поле для работы - бухгалтерия, и тут мы можем помочь двумя способами. Первый - обучить нанятого бухгалтера, как работать в соответствии с международными стандартами, второй - можем предоставить бухгалтерские услуги на аутсорсе.

На сегодняшний день в реестре Национального банка состоят 1199 МФО, и мы хотим так войти в этот рынок, чтобы 50% игроков сотрудничали с нами.

- Исходя из вашего опыта работы с МФО и знания ситуации на рынке, как вы предполагаете, стоит ли ожидать слияний? Уйдут ли какие-то компании совсем из сектора?

- Так как правила игры становятся прозрачнее, это идет на пользу отрасли. Микрофинансовый рынок в стране еще только развивается, население с готовностью берет кредиты, становится финансово более грамотным и ответственным в выплатах. Кроме того, условия микрокредитования заемщиков становятся более лояльными, например, онлайнерам и кредитным товариществам ограничили ГЭСВ до 56% годовых, появилось понятие краткосрочных займов, условия которых подразумевают ограничение займов, не превышающих пятидесятикратный размер МРП сроком на 45 дней. Также регулятор установил коэффициент долговой нагрузки. Это наводит порядок на рынке, а инвесторы любят понятные правила игры, поэтому я предполагаю, что новые игроки продолжат приходить в Казахстан из стран ближнего зарубежья.

Что касается отечественных МФО, то, скорее всего, закроются ломбарды, которые не смогут увеличить свой уставный капитал в соответствии с требованиями закона, останутся средние и крупные компании.

- У МФО есть серьезные переживания о том, что регулирование сектора часто меняется. Есть изменения, которыми участники рынка недовольны, но есть те, которых они ждали несколько лет, например, возможности размещать облигации на фондовой бирже. Что еще из того, что нужно для их развития, вы могли бы назвать?

- На сегодняшний день у МФО есть много возможностей для развития, и на данном этапе этого достаточно, компаниям нужно сначала научиться пользоваться ими. У нас много планов относительно

но того, как компаниям помочь в этом. В краткосрочной перспективе мы намерены создать ассоциацию микрофинансовых организаций и помочь МФО выйти на фондовый рынок.

- Почему для вас важно присутствие микрофинансовых организаций на рынке заемного капитала?

- Потому что для них это путь развития и если мы вошли в этот рынок, то хотим больше помогать сектору, сделать так, чтобы компании использовали все имеющиеся в Казахстане инструменты.

- Вы упомянули создание ассоциации. Зачем она нужна, если уже есть Ассоциация микрофинансовых организаций, Ассоциация «Национальная лига ломбардов Казахстана», Ассоциация ФинТех?

- Это инициатива наших партнеров. Мы знаем каждого из них, потому что почти круглые сутки находимся на связи, стали уже как большая семья. И поскольку у нас сложились близкие и доверительные отношения, компании, во-первых, хотят, чтобы мы защищали их интересы как профильная ассоциация, во-вторых, чтобы объединили весь микрофинансовый рынок. Кроме того, наши клиенты - это небольшие и средние МФО и ломбарды. Мы же в свою очередь хотим быть еще полезнее для наших партнеров, чем сейчас. Ну и еще один аргумент - работая в этой сфере, мы знаем о проблемах в ней не понаслышке, поэтому нам будет проще вести диалог как ассоциации. На следующей неделе я оставляю пост генерального директора «ProFinance Consulting», чтобы заняться делами ассоциации, процесс регистрации которой уже начался.

- У вас был насыщенный прошлый год, и, судя по всему, этот год будет таким же. И вы вошли в него под новым названием ProFinance Consulting. Почему решили провести ребрендинг?

- Чаще всего бренд меняет название, потому что у него сложился негативный имидж, но это не наш случай. Поскольку при создании компании я ориентировалась на консультационные услуги для МФО, но к нам стали обращаться платёжные организации, обменные пункты и другие участники финансового сектора. В результате мы решили сделать ребрендинг, расширив профиль компании. ProFinance Consulting означает профессиональный консалтинг финансовых услуг, это название как обещание нашим партнерам, что мы выполним свою работу качественно. Кроме того, мы планируем увеличить базу своих партнеров, предоставляя консалтинг не только МФО, но и всем игрокам сектора.

Kapital.kz