



MICROFINANCE CENTRE

Артур Мунтяну MBA
arturmunteanu@yahoo.com

Укрепление иммунитета
для бизнеса
в условиях COVID-19



Быстрые и доступные способы поправки
кредитной политики: новые продукты и каналы



Это 4 вебинар из серии 6 вебинаров от МФЦ на русском языке на общую тему: укрепление иммунитета для бизнеса в условиях COVID-19.

Темами будущих сессий станут:

11/05/2020, 9:00 CET *Управление рисками для начинающих и резервного персонала*

15/05/2020, 9:00 CET *Финансовое планирование и финансовое моделирование*

Все вебинары начинаются в **9:00 CET** (по варшавскому времени), то есть в:

10:00 в Киеве, Минске, Москве

11:00 в Тбилиси, Ереване, Баку

12:00 в Душанбе, Ташкенте

13:00 в Алматы, Бишкеке

План вебинара



Внесение изменений в кредитную политику

I. Новые продукты

Кредитные продукты для:

- Агро сектора
- Пищевая промышленность
- Фармацевтика и лекарственные препараты
- Новый образ жизни

Мезонинные и/или
долевые продукты
(Частный и венчурный
капитал)

II. Новые каналы

Видеозвонки (мобильная
связь)

Кредиты посредством
смартфона

Viber/Whats app и другие

Удалённые видеозвонки

Онлайн собеседование

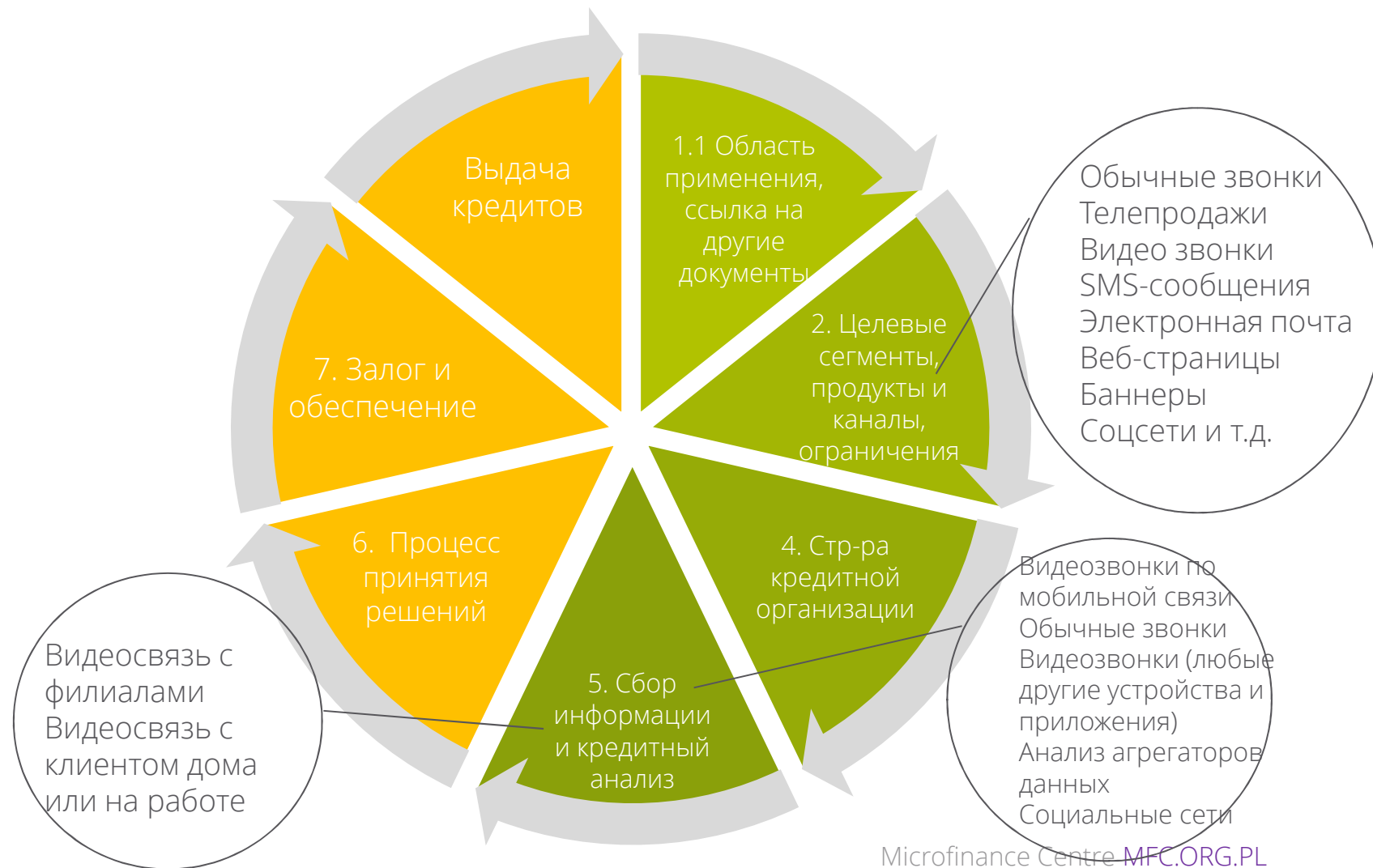
Видео собеседование

Онлайн мониторинг



Корректировка кредитной политики

Кредитная политика I. До выдачи кредита



Кредитная политика II. После выдачи кредита



Изменения кредитной политики до начала и во время кризиса



1. Целевые сегменты:

- Некоторые прекратят свою деятельность
- Некоторые сократятся в объёме
- Некоторые расширятся, добавятся новые
- Список исключений по кредитам будет изменён

2. Лимиты организаций и объём кредитных средств:

- Минимальная сумма
- Максимальная сумма по отношению к капиталу

3. Сбор информации о клиентах:

- Заявка на кредит
- Личное общение в офисе в сравнении с видео звонками по мобильному

Изменения кредитной политики до начала и во время кризиса



- 3. Сбор информации о клиентах:
 - Заявка на кредит
 - Необходимые документы или требования к информации
 - Личное общение в офисе в сравнение с видео звонками по мобильному
 - Качество обслуживания, взаимодействие и управление отношениями во время видео интервью



Новые продукты

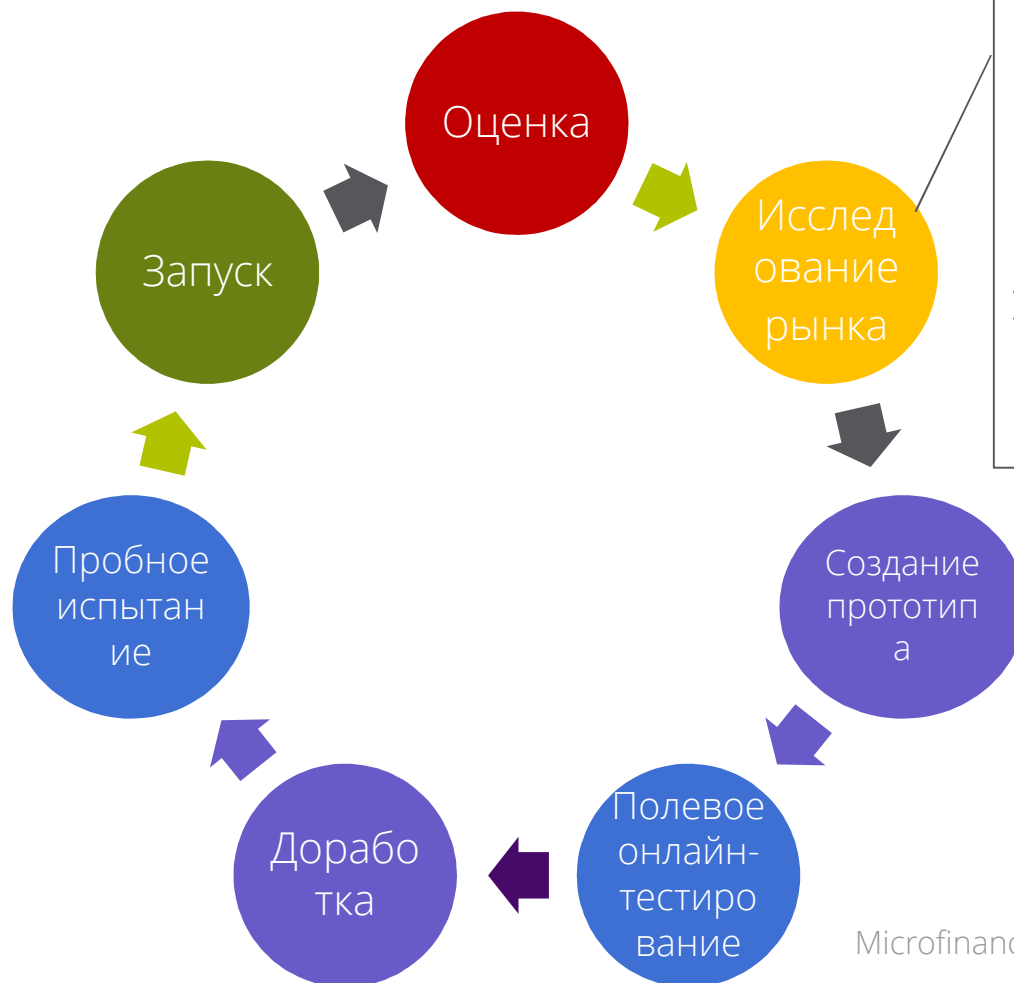


Время для ОПРОСА

Процесс разработки нового продукта



Исключите некоторые шаги или используйте бесплатные технологии, чтобы сэкономить время и средства



Например, для интервью с нынешними и новыми клиентами используйте онлайн-инструменты: Google Forms, Survey Monkey или Zoom, если вы участвуете или совместно организуете вебинары.

Секторы, которые продолжают расширяться



Агро (сельхоз хозяйство)

Пищевая промышленность

Парафармацевтическая продукция (травы, чай, мыло, антибактериальные средства) и аптеки

Частные медицинские кабинеты (пример стоматология)

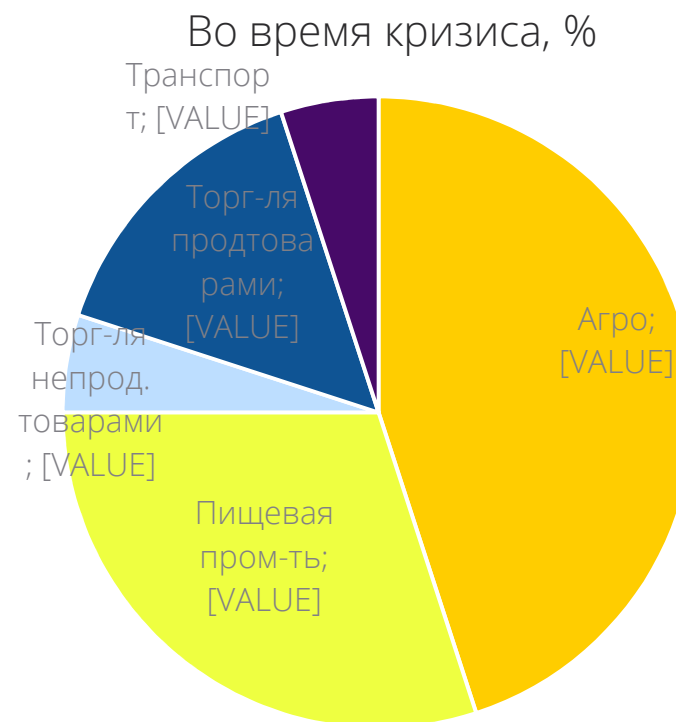
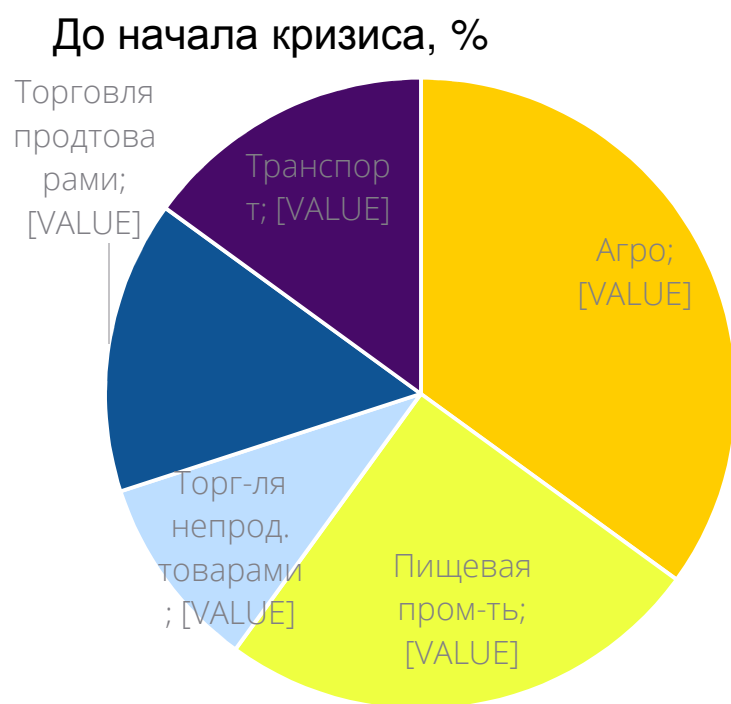
ИТ, особенно электронная коммерция

Маски и комбинезоны вместо трендовых вещей и одежды

Секторы, которые продолжают расширяться



- Увеличьте лимиты или измените лимит с условием диверсификации через подсекторы



Подсекторы, которые продолжат расти



- Агро сектор (сельхоз хозяйство)

Овощи

Фрукты

Зерновые и бобовые

Специи и лечебные травы, растения

Подсекторы, которые продолжают расти



- Агро сектор



В теплицах

На открытом грунте

Подсекторы, которые продолжают расти



Агро сектор



Корм для животных (кур, свиней, коров, овец и т.д.)

Привлечение животноводческих ферм нового типа (свободный выпас, открытые пространства)

Обращение к развивающимся подсекторам: органические, богатые белком, высокоолеиновые и биопродукты

Новые способы хранения, сортировки и упаковки

Анализ данных с целью выявления новых сегментов



Сравните данные подсекторов в
вашей базе данных МФО

*С данными из
кодексов управлений
статистики,
классификацией
экономической
деятельности
(данные о продажах и
активах)*

*Только сельское хозяйство насчитывает минимум 50
подсекторов. Масса возможностей!*

Сельское хозяйство «своими руками»



- Внезапно в связи с кризисом люди стали перебираться из города обратно в сельскую местность.
- Здесь они начинают выращивать свои овощи и фрукты.
- Сотрудничают с поставщиками:
 - местных семян;
 - сельхозинвентаря и оборудования;
 - ирригационных систем;
 - солнечных водонагревателей и электричества.

Новые кредитные продукты



- Продукты, рекламируемые подсекторами сельского хозяйства.
- Все фин. продукты для агро сектора могут иметь одинаковую процентную ставку, одинаковые требования к залогу, но если вы рекламируете только кредиты для предприятий агросектора, вы не охватываете все подсекторы.
- Мы все хотим услышать о своём бизнесе и о решениях для своих проблем.



Новые кредитные продукты: производство продуктов питания



- В пищевой промышленности начали деятельность новые компании. Несмотря на кризис.
- Растительные бургеры или ингредиенты
- Хотели бы вы первыми начать их поддержку и финансирование?

-

Подсекторы с сфере обработки продуктов питания



Хлеб, макаронные изделия, печенье

Семена и ореховое масло

Мясопереработка

Обработка рыбы

По мере того как тренд на удалённую работу набирает обороты, мелкие компании могут работать с конечным клиентом напрямую.

Новые кредитные продукты: производство продуктов питания



- В пищевой промышленности появляются новые компании, даже в условиях кризиса.
- Еженедельная доставка комплексов еды.
- Возможно, вы захотите в числе первых начать их финансирование и поддержку.

-

Новые кредитные продукты: медицина и здравоохранение



- Для производителей и продавцов специй вместо химических препаратов.
- Средства гигиены (мыло, антибактериальные, противовирусные средства) и т.д.
- Аптеки (возможно, начнут работу интернет-аптеки)
- Продукты, богатые витамином С

Новые кредитные продукты: ИТ и электронная коммерция



- Пообщайтесь с нынешними и новыми клиентами
- «Прогуляйтесь» по инкубаторам и акселераторам
- В них вы можете найти заинтересованные в сотрудничестве стартапы для себя или своих клиентов
- Использование дронов или телефонов для определения урожайности и т.д.



Новые продукты: мезонинный кредит или собственный капитал

Мезонинный кредит, конвертируемый в капитал



- Стресс-тест покажет низкий уровень капитала МФО, в дополнение к низкому капиталу МСП, при общем снижении продаж в период кризиса. Как вы будете проходить проверку комитета по рискам или кредитные комитеты и выдавать новые кредиты?



Мезонинный кредит, конвертируемый в капитал



- Сумма: 25 000–100 000, от 8% до 24% годовые, от 26% до 76% (доля в капитале после конвертации)

Срок действия: 5–10 лет

Частичное обеспечение/зalog, а также контракты с гораздо большим количеством условий: аудит, использование средств, одобрение транзакций

Ежемесячные или ежеквартальные выплаты процентов

Частный и венчурный капитал (Private equity and venture capital)



- Сумма: 25 000–100 000, от 26% до 76% (доля в капитале после конвертации)

Срок действия: 5–10 лет

-

Обеспечение отсутствует, но имеются контракты с гораздо большим количеством условий: аудит, использование средств, согласование для определённых транзакций.

Может быть привилегированные акции (источники дохода), привилегированные ежегодные дивиденды

Частный и венчурный капитал (Private equity and venture capital)



- Чтобы увеличить масштаб, рекомендуется создать новую отдельную юридическую организацию, и отдельные политики.
- Нужно,

Опытные менеджеры (сотрудники из команду кредитования МСП и руководителей филиалов)

Обучение работе с венчурным и частным капиталом

Ликвидные средства (500 т – 1млн евро)

Прозрачная политика управления инвестициями и рисками

Основные стратегии выхода из бизнеса (Exit), основанные на наличных средствах и платежах похож на долгосрочные кредиты (ежемесячные или квартальные выплаты / дивиденды, продажа акций или паев крупным фондам или крупным компаниям)

Политика “инвестиции и анализа” «Investment and Due Diligence», отличается от политики кредитования



Методика комплексной проверки





II Новые каналы

Стратегия: онлайн и мобильные каналы

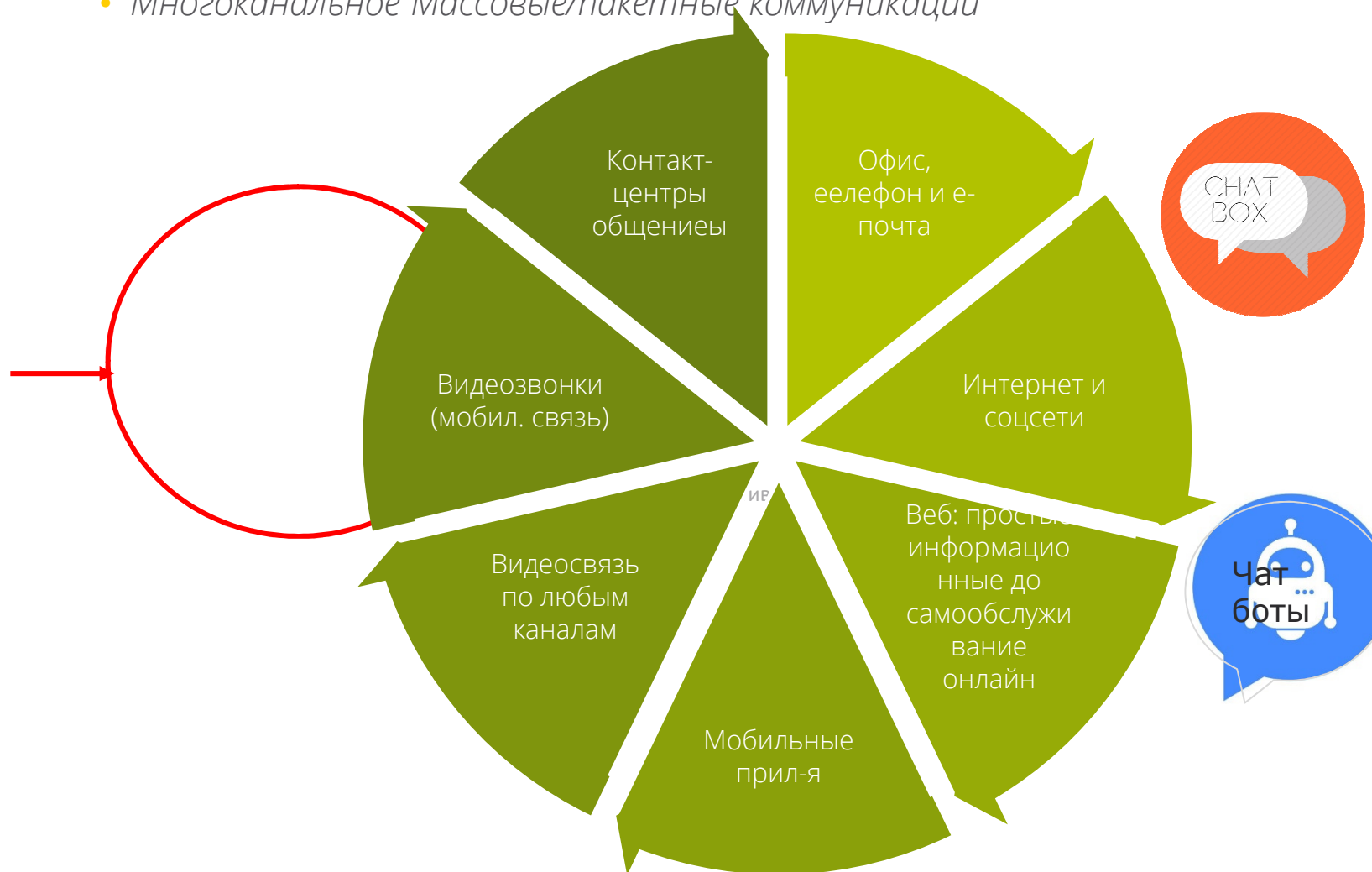
- Какую бы стратегию и канал вы ни внедрили и ни разработали, она должна быть простой: «призыв к действиям», чёткий пошаговый процесс

<p><input type="checkbox"/> Использование каналов, имеющих у ФО, внедрение и улучшение метода телепродаж (студенты)</p> <p><i>Миним. инвестиции</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Разработка простой версии мобильного канала силами внутренних ресурсов: общение по мобильному/видеозвонку и, окно чата С использованием существующих ресурсов</p>	<p><input type="checkbox"/> Разработка новых каналов с профессиональными субподрядчиками: веб, мобильные и телепродажи, чат-боты, голосовая виртуальная помощь</p> <p><i>Необходимость масштабных инвестиций</i></p>
<p><input type="checkbox"/> Использование каналов в наличии, простые и информативные веб-сайты, ограниченное число колл-центров</p>	<p><input type="checkbox"/> Разработать с подрядчиками веб или мобильные инструменты, включая приложения и общий онлайн-канал</p> <p><input type="checkbox"/> Отложить привлечение доп. ресурсы согласно плану субподрядчиков для новых каналов для экономии средств <i>Экономия наличных средств</i></p>	

Распределение финансовых услуг и каналы связи



- Многоканальное Массовые/пакетные коммуникации



ИТ ресурсы



ИТ-специалисты, особенно разработчики ПО, являются ограниченным и дорогостоящим ресурсом.

В условиях кризиса используйте доступные бесплатные решения.



Помните, что экономичное решение сегодня может дорого обойтись в будущем

Ресурсы и тактика



*1. Нанимать ИТ-специалистов
и*

*увольнять кредитных
офицеров.*

*2. Кредитные офицеры знают
очень хорошо как проводить
собеседование и они смогут
это сделать используя видео
звонки*



Кредиты по Viber/Whats App



- Распространение информации:
- мобильный канал (Viber или другие приложения для телефона)
- Отправка заявок через Viber
- Приём заявок через Viber

-

Кредиты по Viber/Whats App



- Предварительная проверка и скрининг:
- Онлайн собеседование
 - Анкета/опросник;
 - Видео-интервью с записью;
 - Видеонаблюдение за движениями взгляда и жестами клиентов;
 - Сочетание указанного выше.
- Фотографии:
 - Адрес офиса;
 - Адрес депозитария;
 - Автомобиль или движимое имущество с индексами, идентификационными номерами и т.д.



Кредиты по Viber/Whats App/Messenger



1. Вопросы для оценки или перекрёстной проверки соответствующего опыта предпринимателя и/или команды.
2. Вопросы для оценки личности, предпринимателя или команды.
3. Вопросы для оценки кредитной истории.
4. Вопросы для оценки отношений между акционерами и между менеджерами и акционерами.
5. Вопросы для оценки тенденций рынка, конкурентов и продаж.
6. Вопросы для данных финансовой отчётности и прогнозирования.

Кредиты по Viber/Whats App/Messenger



- Анализ:
 - финансовые отчёты и выписки по текущим счетам через Viber/Whats App;
 - или прямой доступ к государственной базе данных для загрузки финансовых отчётов или агрегаторов данных;
 - фото и видео по Viber;
 - проверка социальных сетей;
 - проверка других баз данных.

Кредиты по Viber/Whats App/Messenger



- Анализ:
 - Запись видео из сада/фермы, со склада, транспорта и т.д.
 - Видео и фотографии
 - Чёткое требование, чтобы в фото и видео были указаны дата и адрес.

Дополнительные услуги для МСП



- Анализ: онлайн-обучение для клиентов
 - Для малых и средних предприятий: таблицы для анализа денежных потоков, расчёта прибыли и убытков.
 - Стандартизируйте инструмент для заполнения (чтобы клиенты сами вели информацию в вашу ИТ программу).
 - Откройте доступ/поделитесь своим инструментом оценки кредитоспособности с вашими клиентами.
 - Разработайте мобильное приложение самостоятельно или совместно с партнёрами (системы выставления счетов, системы учёта, системы отчётности) бесплатно для клиентов, и у вас будут все данные для кредитной оценки, финансового анализа или другого рода анализа кредитоспособности.



11/05/2020 - 9:00 CET Управление рисками для начинающих и резервного персонала

15/05/2020 - 9:00 CET Финансовое планирование и финансовое моделирование

Все вебинары начинаются в 9:00 CET (по варшавскому времени), то есть в:

10:00 в Киеве, Минске, Москве

11:00 в Тбилиси, Ереване, Баку

12:00 в Душанбе, Ташкенте

13:00 в Алматы, Бишкеке

Быстрые и доступные способы
изменения кредитной политики,
новые продукты и каналы



Опрос: оценки вебинара

Спасибо за
внимание!



Свяжитесь с нами:

Микрофинансовый Центр
Ноаковского 10/38
00-666 Варшава, Польша
+48 22 622 34 65

microfinance@mfc.org.pl