

---

ФИНТЕХ ГРУППА С ФОКУСОМ НА  
УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

---

# IDF Eurasia

# IDF EURASIA GROUP

- Мы являемся международной финтех-группой IDF Eurasia, в которую входят крупнейший онлайн-сервис альтернативного кредитования в России и один из ведущих инвесторов в проблемные задолженности в России
- Мы используем лучшие мировые практики в областях управления рисками и IT

01

**MoneyMan**

**PLATIZA** Свой Банк

Цифровые финансовые решения для потребителей

02

**ID COLLECT**

Управление просроченной задолженностью

## Ключевые показатели 2022

**₽ 24 млрд**

Выручка

**₽ 3.9 млрд**

Чистая прибыль

**₽ 8 млрд**

Капитал

**56%**

ROE

**₽ 104 млрд**

Портфель под управлением

**₽ 22 млрд**

Активы

**21%**

ROA

**7.1 млн**

Уникальных заявок на получение первого займа

## Финансовые результаты, млрд руб.



Примечание: аудированная отчетность за 2020-2021, ожидания менеджмента за 2022-2025 гг

# Динамика основных финансовых и операционных показателей

## Кредитование

В млрд руб.	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	14.3	19.7	26.7	37.6	56.1
Опер. Прибыль	2.4	3.2	5.5	10.0	19.4
Чистая прибыль	1.6	2.0	3.2	6.3	13.1
Маржин. чистой прибыли	11.0%	10.1%	12.0%	16.8%	23.3%
<b>Активы</b>	<b>6.9</b>	<b>11.6</b>	<b>36.4</b>	<b>75.9</b>	<b>169.5</b>
Кредитный портфель	10.0	16.0	38.2	75.5	164.8
Капитал	2.9	4.6	9.9	18.1	36.3
ROE	60.8%	50.6%	44.2%	45.1%	48.1%
ROA	29.7%	19.2%	13.3%	11.2%	10.7%

## Управление долгом

В млрд руб.	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	2.6	3.9	5.8	10.5	14.4
Опер. Прибыль	2.1	2.3	3.0	6.2	9.1
Чистая прибыль	1.6	1.9	2.5	5.0	7.3
Маржин. чистой прибыли	63.3%	48.4%	42.6%	48.1%	50.7%
<b>Активы</b>	<b>5.8</b>	<b>10.8</b>	<b>20.0</b>	<b>29.1</b>	<b>39.5</b>
Портфель под управлением	51.2	88.0	161.1	241.7	325.1
Капитал	2.2	3.6	5.6	9.6	15.1
ROE	126.1%	63.6%	53.0%	65.9%	59.1%
ROA	42.7%	22.4%	16.0%	20.5%	21.3%

Примечание: аудированная отчетность за 2021, ожидания менеджмента за 2022-2025 гг  
\*Гросс кредитный портфель без учета NPL.

ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЕ

**MoneyMan**

# MoneyMan — самый быстрорастущий бренд альтернативного кредитования в России



**ТОП-2**

среди МФО по выдачам (2022\*)



**₽ 2 млрд**

Чистая прибыль за 2022



**+34% YoY**

Рост выручки (2022)



**Высокая капитализация**

44.5% собственные средства / активы (2022)



**+24% YoY**

Рост выдачи займов (2022)

**'ruBBB-'**

Кредитный рейтинг — один из самых высоких среди МФО

## Наши преимущества

- Платформа **цифровых финансовых решений** для корпораций, малых и средних предприятий, частных лиц
- Подход, основанный на данных: Передовые технологии собственной разработки в области управления рисками и скоринг-модели
- Лидеры рынка: мы первопроходцы финтех-трансформации Евразии



**banki.ru**

MoneyMan — лучшая МФК по версии портала Банки.ру



**V3C**

Лучшее мобильное приложение 2022 года по версии «ВсеЗаймыОнлайн»

Примечание: аудированная МСФО отчетность за 2021 г., предварительная за 2022 г.  
По версии Эксперт РА, портфель за вычетом NPL 30+ на 31.12.2021, млрд руб.

**Moneyman**

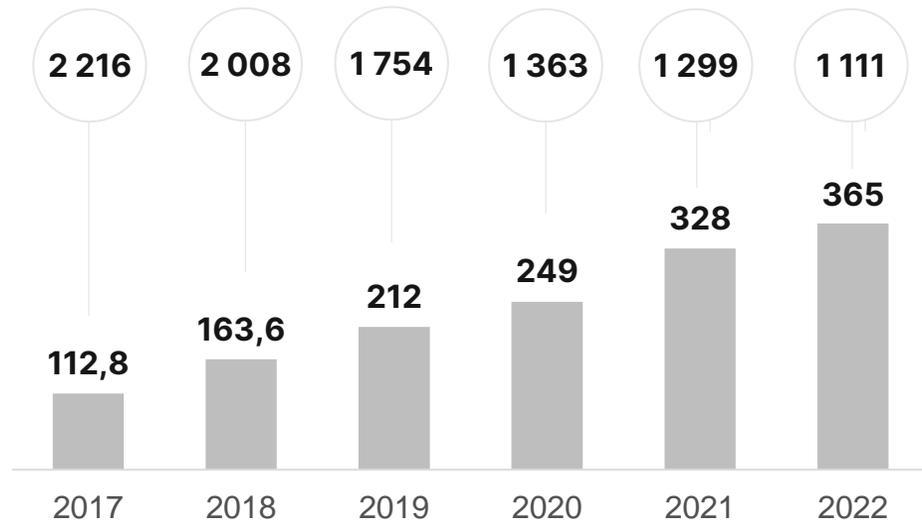
# Развивающийся рынок МФО в России

Moneyman

## Растущий рынок МФО в России

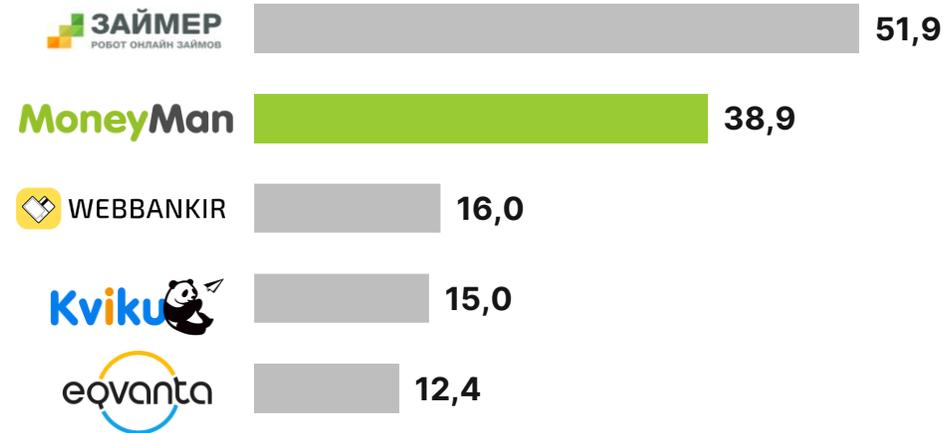
■ Портфель МФО, млрд руб.

○ Количество МФО



## MoneyMan – один из лидеров рынка

Выдачи займов (2022), млрд руб.



- > Большая клиентская база: >7.1 млн. человек
- > Отток слабых и «серых» игроков из-за ужесточения регулирования, создающего возможности для консолидации рынка за счет эффективных игроков с онлайн-присутствием



Постоянно растущий рынок микрофинансирования с годовым темпом роста 26% годовых в течение последних 5 лет

# MoneyMan — кастомизированный продукт

для покрытия потребностей в краткосрочной ликвидности

01

Полностью автоматизированный сервис кредитования, работающий в режиме онлайн 24/7

02

Лучший в отрасли показатель NPS — 67, что выше, чем у традиционных банков (в среднем 24 для банков) \*

03

Быстрые и удобные финансовые услуги через веб и мобильные платформы

04

Ведущий бренд альтернативного кредитования по статистике поиска брендов

до 100 тыс. руб.

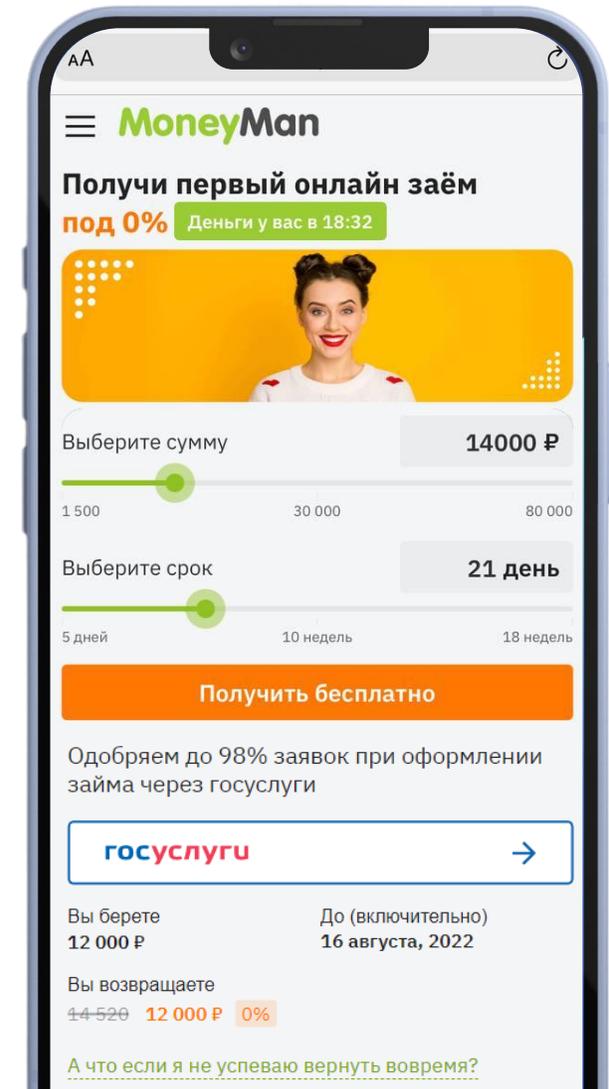
Сумма займа

до 12 месяцев

Срок займа

Moneyman

\*Net Promoter Score - это индекс в диапазоне от -100 до 100, который измеряет готовность клиентов рекомендовать продукты или услуги компании другим



# 2023–2025 Стратегия MoneyMan

Мы планируем расширить наше предложение продуктов для клиентов, обслуживая более 7 миллионов человек в 23 году и более 15 миллионов человек в 24-25 гг.



# Мобильное приложение

Moneyman

**7.1**  
**млн** Уникальных клиентов, подавших заявку на получение первого займа\*



## Приложение

- Удобное iOS/Android приложение
- Регистрация за 5 минут
- Моментальное рассмотрение и выдача



## Кредитный рейтинг

- Оценка вероятности одобрения финансовых продуктов в зависимости от их типа
- Рекомендации по сохранению и улучшению качества кредитной истории

SUB



## Больше преимуществ с картой Money Man

- Более долгий срок для погашения кредита
- Виртуальная карта доступна всем клиентам IL
- Обслуживание — 0 руб.
- Перевод на другие карты – 0 руб.



## Вознаграждение

- Кэшбэк до 5% на различные покупки
- Программа лояльности на привлечение друзей
- Скидки и бонусы



\* На 31.12.2022

# Сбалансированная стратегия

многоканального привлечения клиентов позволяет быстро масштабировать бизнес



**Оmnikanальный маркетинг** обеспечивает бесперебойное взаимодействие с клиентами через несколько точек соприкосновения

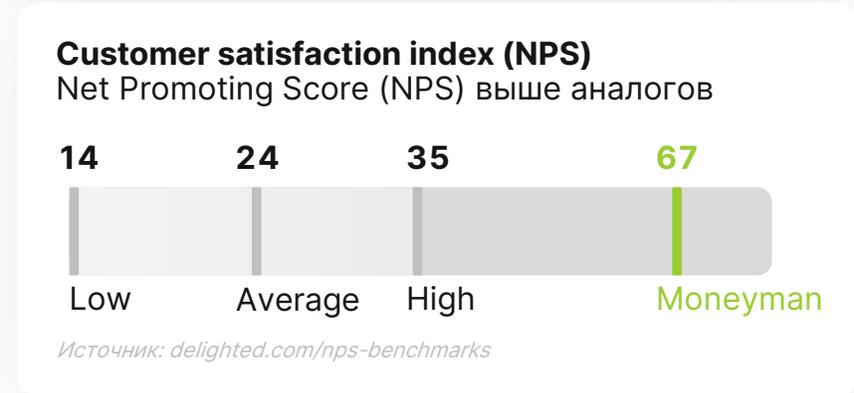


**Хорошо диверсифицированная стратегия маркетинга**

- **CPA (Cost-per-action)** — глобальные отношения с ключевыми партнерами
- **PPC (Pay-per-click)** — непрерывная оптимизация затрат на привлечение через Google и Facebook
- **Organic** — ключевой канал привлечения, который обеспечивает наиболее лояльных клиентов с низким САС
- **Direct Marketing** — ключевой канал для привлечения лояльных клиентов. Постоянный “диалог” с клиентами и скоринг склонности к покупке обеспечивает высокий CLV
- **App** — мобильное приложение увеличивает коэффициент удержания клиентов



**Выделенная команда** для каждого маркетингового канала



\* На 31.12.2022

# Автоматизированный процесс скоринга и принятия кредитного решения

## Подача заявки



- Выбор продукта
- Основная информация о клиенте:
  - персональные данные (имя, мобильный телефон, идентификационные данные)
  - адрес регистрации
  - электронная почта

## Идентификация клиента (KYC)



- Проверка имен по внутренним и внешним БД
- Идентификатор клиента
- Проверка банковского счета

## Кредитный скоринг



- Анализ поведения и внешних баз данных (вкл. мошеннические, санкционные и террористические списки)
- Классификация клиентов на несколько групп
- Несколько моделей оценки

## Выдача кредита



- Выплата на банковский счет

**Данные, используемые при принятии решений, запрашиваются из нескольких источников и обрабатываются в режиме реального времени**

**EQUIFAX**

 **НБКИ**

 **ОБЪЕДИНЁННОЕ  
КРЕДИТНОЕ БЮРО**

 **НСПК  
НАЦИОНАЛЬНАЯ  
СИСТЕМА  
ПЛАТЕЖНЫХ  
КАРТ**

 **JuicyScore**

**Moneyman**

# Налаженный автоматизированный процесс Moneyman управления задолженностью



**Высокоавтоматизированный процесс взыскания долга**

**119%**

Целевой коэффициент возврата на 2022 год

Коэффициент возврата показывает, сколько мы собираем наличными по каждому выданному займу, в% от выданной суммы

# Искусственный интеллект является основой нашего бизнеса

Moneyman

## Собственная IT-платформа

Ее наличие делает доступными и удобными персональные финансовые услуги для миллионов пользователей

## Гибкость

Наличие внутренней IT инфраструктуры позволят адаптироваться к изменяющимся условиям финтех-рынка быстрее конкурентов

## Экспертиза в сфере ИИ



### Команда по управлению рисками

-  **10 000 000+** заявок клиентов обработано за 10 лет
-  **10 000+** параметров анализируются системой в момент
-  **20+** баз данных, используемых при оценке кредитоспособности клиентов



### ИТ-команда

- Разработка мобильных приложений
- Безопасность
- Техническая поддержка
- Гарантия качества
- Разработка ПО
- Бизнес-анализ
- RND
- PM
- Разработка веб-приложений
- Интеграция с сервисной платформой
- DevOps

# Структура финансирования и ключевые показатели финансовой устойчивости

## Ключевые показатели

	2020	2021	2022	2023П	2024П	2025П
Коэф. покрытия процентов	11.4	8.3	5.8	3.7	2.9	2.8
Долг / Капитал	0.5	1.2	0.9	1.2	1.2	1.3
Капитал / Активы	61.7%	41.8%	44.5%	37.4%	37.7%	37.0%

## Структура финансирования 2022



- Поддержание стабильного уровня кредитного плеча
- Сохранение доли капитала в активах выше 30% за счет нераспределенной прибыли
- Диверсифицированные источники финансирования в рублях РФ. Валютный риск отсутствует

# Устойчивый рост при сохранении высокой доходности бизнеса

## Консервативные предпосылки

В финансовую модель заложены предпосылки ужесточения регулирования МФО и снижение максимальной процентной ставки: в 2023 г. – до 0.8% в день, в 2024 – 0.65%, в 2025 – 0.5%.

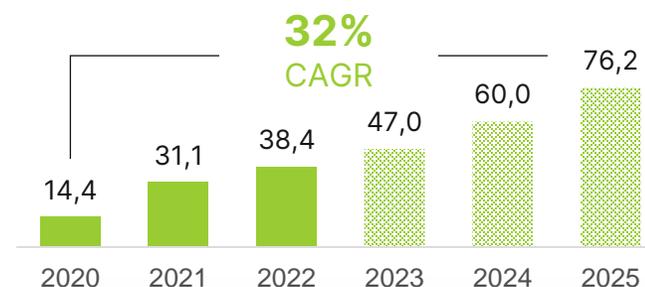
## Устойчивый бизнес

Moneyman наращивает прибыль за счет постоянной работы над качеством долгосрочных займов с низким ПСК и ожидаем масштабирования таких продуктов в 2023-2025 гг.

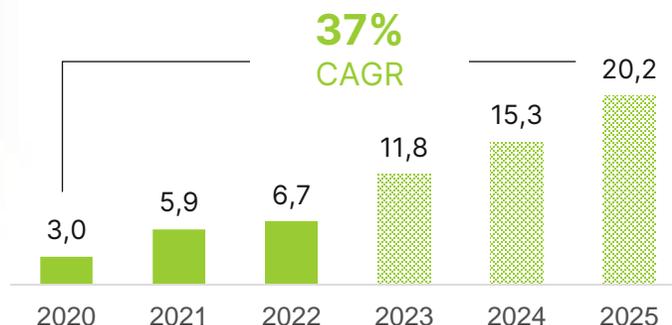
### Выручка, млрд руб.



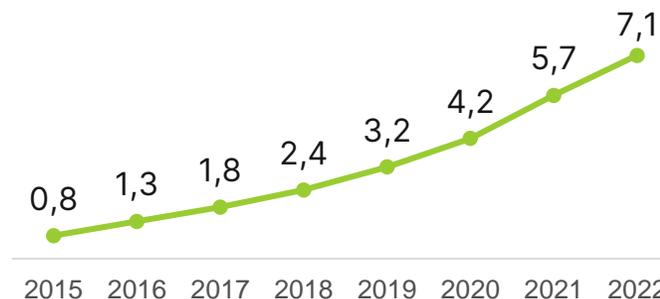
### Выдача займов, млрд руб.



### Портфель, млрд руб.



### 7,1 млн + Общих заявок на получение первого займа

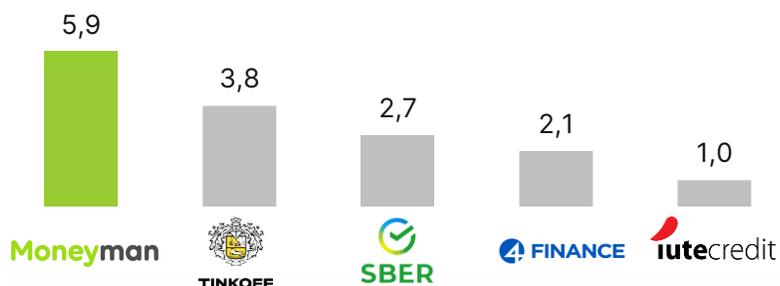


Примечание: аудированная МФО отчетность за 2020-2021гг., предварительная за 2022 г., ожидания менеджмента на 2023-2025 гг.

# Сильное позиционирование на рынке

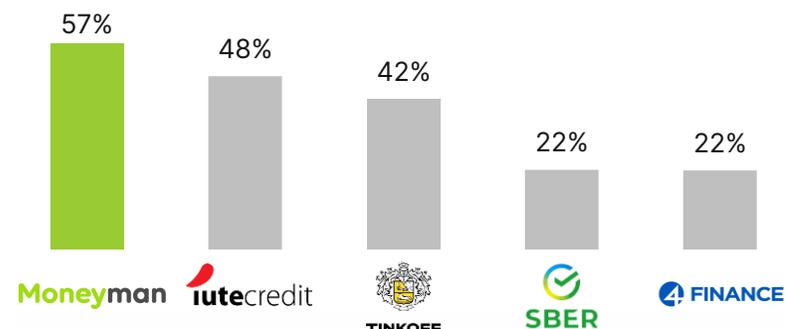
## Высокое покрытие процентов

Операционная прибыль / Процентные расходы\*, x



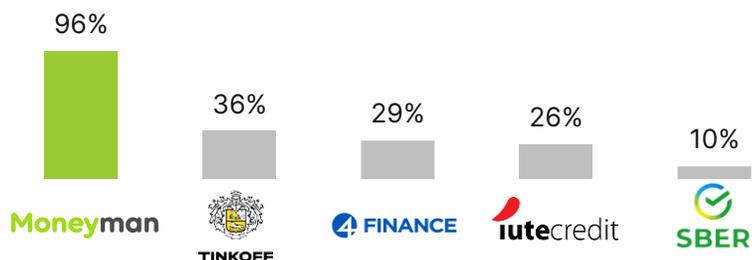
## Высокодоходный бизнес

ROE, %



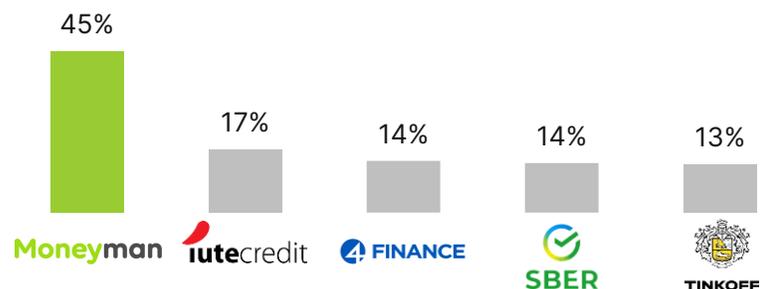
## ...существенно выше чем у аналогов

Risk-adjusted NIM, %



## Высокий уровень капитала по сравнению с конкурентами

Собственные средства / активы, %



Примечание: Сравнение аналогов основано на данных MoneyMan, 4Finance и Iute Credit за 2022 год, Тинькофф банка и Сбербанка за 1Q2022  
Коэффициент покрытия процентов отражает способность компании погашать проценты по заемному капиталу

# MoneyMan: финансовая отчетность

## Отчет о финансовых результатах

<i>млн руб.</i>	2020	2021	2022
<b>Выдача займов</b>	<b>14,416</b>	<b>31,051</b>	<b>38,386</b>
<b>Выручка</b>	<b>6,903</b>	<b>14,279</b>	<b>19,166</b>
Резервы под обесценение	(3,441)	(8,741)	(12,595)
Операционные и административные расходы	(1,895)	(3,163)	(3,374)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>1,567</b>	<b>2,376</b>	<b>3,197</b>
Процентные расходы	(138)	(285)	(547)
Прочие расходы/доходы	255	(96)	(140)
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>1,684</b>	<b>1,995</b>	<b>2,510</b>
Налоги	(366)	(426)	(527)
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1,318</b>	<b>1,569</b>	<b>1,983</b>
<i>Рост выручки, %</i>	<i>4%</i>	<i>107%</i>	<i>34%</i>
<i>Операционная рентабельность, %</i>	<i>23%</i>	<i>17%</i>	<i>17%</i>
<i>Рентабельность прибыли до налогообложения, %</i>	<i>24%</i>	<i>14%</i>	<i>13%</i>
<i>Рентабельность чистой прибыли, %</i>	<i>19%</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>

## Результаты 2022

- Значительный рост выручки в 2022 (+34% vs 2021) за счет укрепления силы бренда и увеличения доли активных клиентов на рынке МФО до 7.8% (+0.9 п.п vs 2021) в то время как общее количество клиентов на рынке снизилось

Примечание: аудированная МСФО отчетность за 2020-2021 гг., предварительная за 2022 г.

# MoneyMan: финансовая отчетность

## Отчет о финансовом состоянии

млн руб.	2020	2021	2022
Денежные средства	115	357	354
Чистый портфель	3,383	5,939	6,682
Прочие активы	206	578	2,238
<b>Активы</b>	<b>3,703</b>	<b>6,874</b>	<b>9,273</b>
Заемные средства	1,207	3,420	3,850
Прочие обязательства	213	579	1,301
Собственные средства	2,283	2,875	4,123
<b>Пассивы</b>	<b>3,703</b>	<b>6,874</b>	<b>9,273</b>
<i>Денежные средства / Активы</i>	<i>3.10%</i>	<i>5.20%</i>	<i>3.82%</i>
<i>Собственные средства / Активы</i>	<i>61.65%</i>	<i>41.83%</i>	<i>44.46%</i>
<i>Заемные / собственные средства</i>	<i>0.5</i>	<i>1.1</i>	<i>0.9</i>
<i>Чистый долг / Собственные средства</i>	<i>0.5</i>	<i>1.0</i>	<i>0.8</i>
<i>Прибыль до налогообложения / ср. активы</i>	<i>56.43%</i>	<i>37.73%</i>	<i>31.09%</i>
<i>Доходность на собственный капитал</i>	<i>77.83%</i>	<i>60.84%</i>	<i>56.67%</i>

Примечание: аудированная МСФО отчетность за 2020-2021 гг., предварительная за 2022 г.

## Результаты 2022

- Поддержание высокой доли собственных средств при удержании показателя ROE на высоком уровне
- Чистый портфель вырос в 2 раза за период с 2020 по 2022 гг.



**PLATIZA**

# Обоснование приобретения Platiza



В сентябре 2022 г. была закрыта сделка по приобретению МФО Platiza для увеличения LTV\* клиентов за счет взаимных перекрестных продаж с MoneyMan и развитию Platiza как отдельного бренда Группы

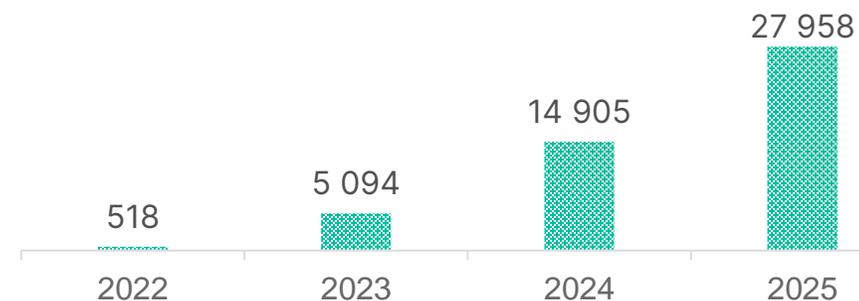
## Основные преимущества

- **Возможность кросс-продаж для неактивных клиентов Moneyman** - конверсия для некоторых групп выше у новой компании с новым брендом
- **Возможность выдавать по два займа PDL\*\*** одновременно одному клиенту и возможность выдачи более 9 займов PDL в год одному клиенту
- **Микрофинансовый рынок в России по-прежнему растет каждый год, модель займов PDL все так же привлекательна.** Основываясь на статистике, новым брендам легче масштабироваться благодаря более высокой конверсии по выдачам займов, что приводит к снижению затрат на маркетинг.

## Финансовые результаты, млн руб.



## Выдача займов, млн руб.



Источник: Предварительная МСФО отчетность за 2022, ожидания менеджмента за 2023–2025 гг.

\*LTV (Lifetime Value) показывает прибыль от клиента за период с момента регистрации на сайте и до последней покупки

\*\*PDL – краткосрочный займ до зарплаты

# Platiza - Стратегия развития на 2022-2024+



Используя значительный опыт в микрофинансовом бизнесе, Platiza планирует обслуживать более 300 тысяч активных клиентов к 2025 году

2022

## Улучшение бизнес-модели

- Внедрение собственной системы скоринга в бизнес-процессы Platiza на основе опыта Moneyman.
- Повышение эффективности текущей клиентской базы Platiza.
- Продолжение выдачи займов повторным клиентам с использованием существующей клиентской базы Platiza.
- Начало выдачи займов клиентам Moneyman.

2023

## Общие кросс-продажи с Moneyman и органический рост

- Выдача займов новым клиентам с той же эффективностью, что и у MoneyMan со второго бренда.
- Выдача займов со сниженными затратами на маркетинг благодаря высокой конверсии нового бренда при масштабировании.
- Взаимная кросс-продажа клиентов между Platiza и Moneyman.

2024+

## Повышение эффективности

- Рост финансовых и операционных показателей бизнеса до уровня, сравнимого с Moneyman.
- Увеличение объема и прибыли год к году.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

**ID COLLECT**

# ID Collect - один из ведущих инвесторов в проблемные задолженности в России

ID COLLECT

## Наша миссия

Улучшение состояния финансовой системы РФ за счет покупок у финансовых институтов просроченных задолженностей для последующего управления и взыскания, а также реструктуризации долгов у населения с целью расширения их доступа к финансовым ресурсам.

### IT-ПЛАТФОРМА

Передовые технологии собственной разработки в области управления рисками и скоринг-модели.

### ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Высоко-технологичные решения на основе искусственного интеллекта и Data Science для анализа возврата задолженности.

## Ключевые показатели 2022

₽ 3.9 млрд

Выручка

₽ 1.9 млрд

Чистая прибыль

₽ 88 млрд

Активы под управлением

64 %

ROE

ruBB стаб.

Кредитный рейтинг 

45 %

Рентабельность чистой прибыли



Удостоен награды за патентованную технологию

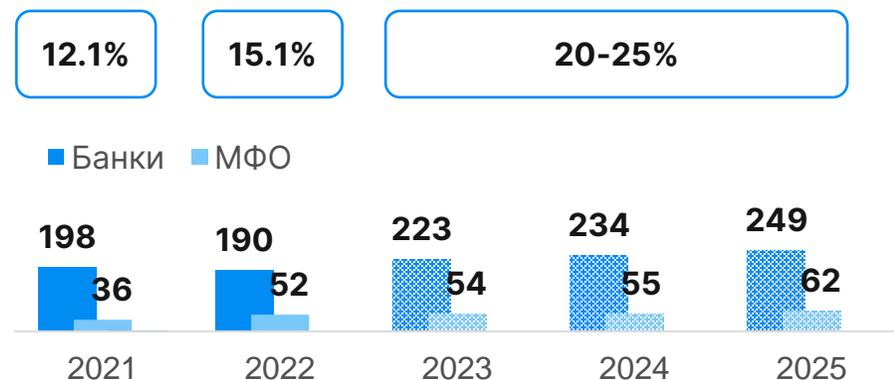


Бесперебойность выплат купонов по облигациям, выпущенным на крупнейшей бирже России

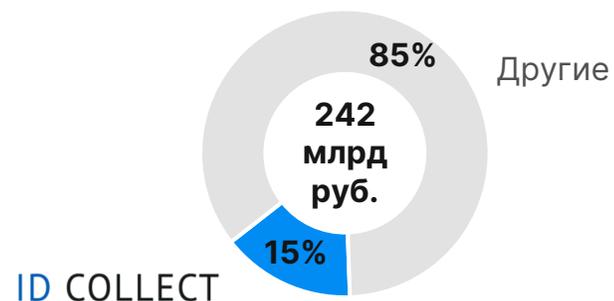
ID Collect успешно увеличивает рыночную долю покупки портфелей NPL и уже занимает более 15%\*, при этом генерируя высокую эффективность сборов (cash multiple – более 3.0x)

## Ожидаемый рост рынка покупки портфелей NPL, млрд руб.

Доля ID Collect



## Крупнейший игрок по покупкам портфелей NPL в 2022\* г.



- В 2021-2022 г. ID Collect увеличил рыночную долю до 15%\* и стал лидером по покупкам портфелей в отрасли. С более подробной информацией можно ознакомиться в пресс-релизе рейтингового агентства «Эксперт РА» [по ссылке](#)
- Консолидация рынка – покупки крупными игроками
- Накопленный объем непроданных портфелей на рынке
- Ожидается рост потребительского кредитования

# Обширная география компании ID Collect в России

ID COLLECT

## Операционные ВОЗМОЖНОСТИ



**>320**

сотрудников



**18**

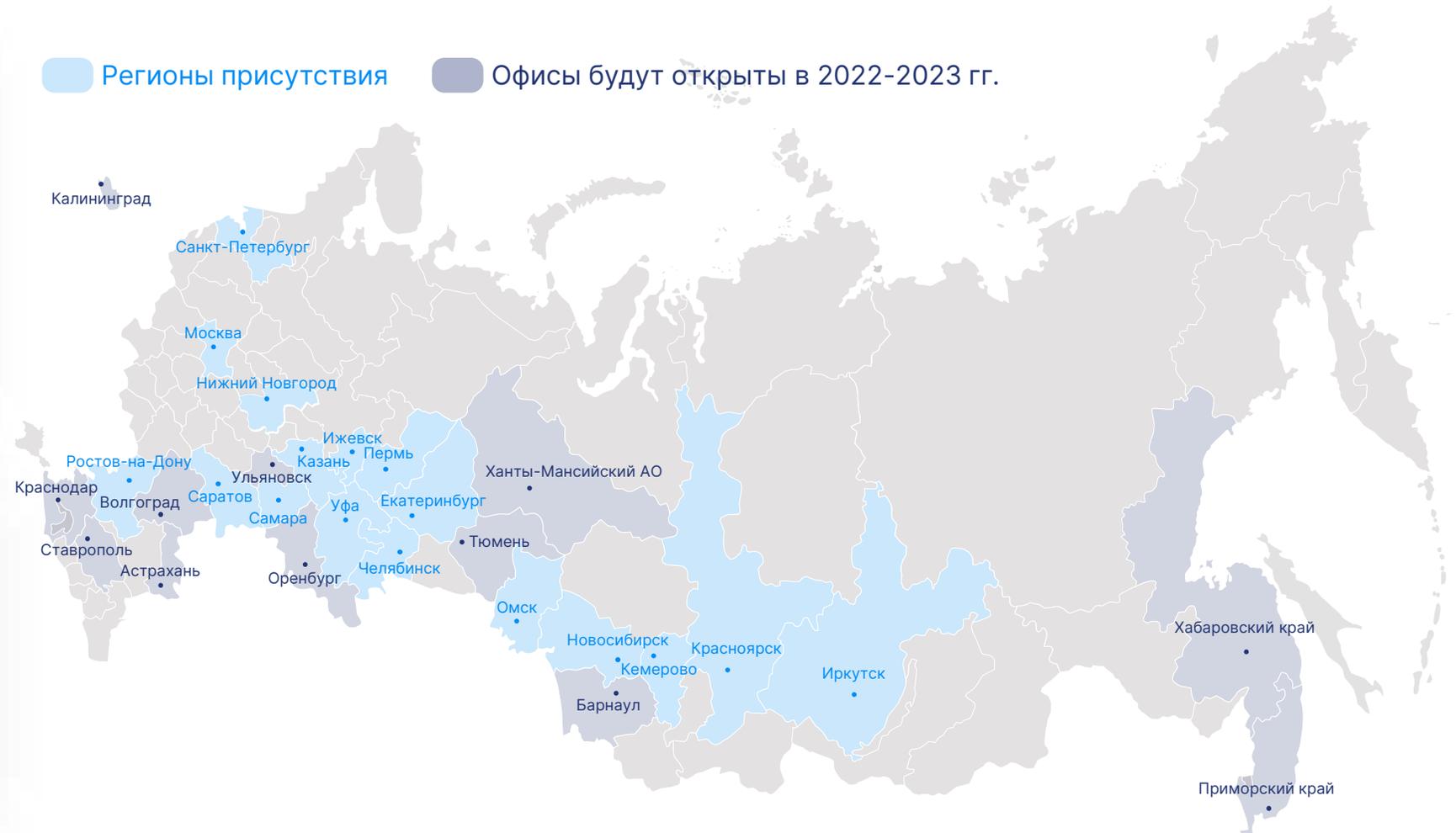
отделений

**88 млрд руб.**

Объем портфеля  
под управлением\*

**18.1 млрд руб.**

Ожидаемая сумма сбора  
задолженности по  
инвестиционному портфелю\*



\*на 31.12.2022

# 2023–2025 Стратегия ID Collect

ID COLLECT

Мы планируем активно развивать региональную сеть, а также работать с новыми залоговыми сегментами рынка.

## 2017–2018

### Основание компании

- Тестирование бизнес-модели
- Настройка процессов
- Получение лицензии
- Включение в реестр ФССП
- Открытие операционного центра
- Начало работы компании

## 2019–2020

### Рост бизнеса компании в 3 раза

- Запуск судебного взыскания
- Членство в НАПКА
- Внедрение IT-разработок
- Открытие второго операционного центра
- Премия FinAward за развитие искусственного интеллекта
- Статус углеродно-нейтральной компании

## 2021–2022

### Работа с новыми сегментами

- Сотрудничество с ведущими финансовыми институтами
- Роботизация процессов
- Работа с новыми сегментами: с залоговыми кредитами (авто, ипотеки), МСБ, телекомы
- Создание личного кабинета заемщика
- Разработка программы по смягчению финансовой нагрузки (реструктуризации, дисконты)
- Развитие цифровых каналов коммуникации
- Увеличение портфеля до 5 млрд рублей в МСБ сегменте
- Прирост залогового портфеля до 250 млн рублей

## 2023+

### Запуск региональных центров

- Развитие региональной сети — открытие до 90 офисов по всей России
- Привлечение новых финансовых институтов, выпуск облигаций, получение новых кредитных линий
- Увеличение доли покупок просроченной задолженности у банков
- Освоение новых сегментов (в т.ч. корпоративная задолженность)
- Диджитализация судебного взыскания

# Обзор бизнес-модели

ID COLLECT

ID Collect генерирует **высокую маржинальность** за счет взыскания просроченных задолженностей по портфелям, стоимость которых значительно ниже понесенных издержек.



## Оценка возможностей

- Привлечение кредиторов напрямую или участие в аукционах:
  - Задолженности по кредитным картам
  - Потребительские кредиты без залога
  - PDL, installment кредиты
  - Рефинансирование
  - Автокредиты
  - МСБ и прочие
- Выбор портфеля с использованием собственных моделей оценки, основанных на Big Data
- Моделирование денежных потоков и анализ



## Приобретение портфелей

- Приобретение портфеля с большим дисконтом к номинальной стоимости
- Технологические преимущества позволяют ID Collect выигрывать торги, обеспечивая при этом превосходную отдачу



## Управление портфелями

- Дистанционные процедуры взыскания:
- Мобильные, электронные, голосовые и почтовые уведомления
- Телефонные переговоры
- Реструктуризация задолженности в целях создания портфеля, генерирующего денежные потоки
- Автоматические юридические процедуры

>25

крупных партнеров ID Collect

15%

лидерство в индустрии по портфельным покупкам

75%

операций колл-центра совершаются роботами

# Технологичный подход к процессу оценки стоимости портфеля

ID COLLECT

## Процедура оценки портфелей для покупки состоит из 2-х этапов

Подход ID Collect позволяет

- Точно прогнозировать ожидаемые денежные потоки
- Определять приемлемый ценовой диапазон



ID Collect был отмечен особым дипломом за использование AI в процессе взыскания.

[Узнать подробнее](#)

### Этап 1

#### Прогноз возврата задолженности на основе скоринговых моделей

- Применение Data science для прогнозирования возврата задолженности
- Использование Big Data и Machine learning



Срок просрочки



Платежная дисциплина



Срок и размер кредита



Пол



Регион проживания



Возраст

### Этап 2

#### Оценка стоимости портфеля с учетом данных скоринговой модели

Достижения целевой доходности на основе ожидаемого возврата и затрат на сбор



# Услуги, предоставляемые ID Collect

ID COLLECT

Мы дорожим своей репутацией и используем наш глубокий опыт в финансовом секторе и технологиях для предоставления услуг по управлению просроченной задолженностью всем участникам.



**Кредиторы**

## Продажа NPL (цессии)

Покупка просроченных долгов у банков и других кредиторов напрямую, через аукционы или по схеме Forward-flow договоров.

## ЗРС услуги

Дистанционные коммуникации с должниками от имени клиента.

## Юридическая помощь

Правовая экспертиза, передача иска в суд.

## Реструктуризация задолженности

Работа с должниками для оптимизации процесса обслуживания их задолженности.



**Заемщики**

## План погашения

Помогаем разработать план с учетом индивидуальных особенностей должника.

## Минимизация задолженности

Регулярно предлагаем персональные скидки и варианты реструктуризации.

## Личный кабинет

Мы предлагаем удобный функционал для управления задолженностью.

## Без комиссий и сборов

Мы не берем с клиентов никаких скрытых платежей.

# Индивидуальный подход к каждому заемщику

Благодаря личному кабинету все сведения о задолженности заемщика под рукой и в любое время.

## Реструктуризация долга



### Параметры долга

Информация по долгу: сумма, история платежей, первоначальный кредитор.

### Инструменты управления долгом

Удобное погашение задолженности с помощью карты или другими способами.

### История погашения долга

Клиентская поддержка поможет найти варианты погашения задолженности.

### Скидки и промо-акции

Персональные скидки и промо-акции для сокращения задолженности.

ID COLLECT

The screenshot displays the ID COLLECT personal account interface. At the top, the user is logged in as Дмитрий Дмитриевич. The main section shows the total debt of 456,838.56 RUB across 5 contracts, with a prominent 'Оплатить долг' button. A sidebar menu includes options like 'Мои задолженности', 'Оплатить долг', 'Запросить справку', and 'Связаться с нами'. The 'Договор № 05426' section provides details: issue date (20.04.2021), lender (Bank «Кредиты Он-лайн»), amount (15,000.00 RUB), transition date (11.01.2021), and a unique payment ID (54896522). A table lists payments made on 04.05.2021, 04.06.2021, 04.07.2021, and 04.08.2021, each for 560.00 RUB. A promotional banner for 'В Новый Год без долгов\*' is visible, offering a discount from 149,065.00 RUB to 130,000.00 RUB from 14.06.2021 to 14.07.2021. A contact number 8 800 6000-979 is provided for details. A final 'Оплатить долг' button is at the bottom.

# ID Collect повышает эффективность управления кредитами для своих партнеров



Руководствуемся нормами морали и нравственности, **соответствуем международным стандартам** коллекторской деятельности.



**Операционная эффективность** позволяет минимизировать издержки и предлагать партнерам конкурентные цены.



**Обширное географическое присутствие** способствует повышению эффективности сбора задолженности.



Эффективный инструмент **оздоровления баланса и создания ликвидности** для финансовых институтов на взаимовыгодных условиях.



Промсвязьбанк



# ESG подход к управлению просроченной задолженностью



Carbon  
Neutral  
Organisation



## Соответствие нормам нравственности и морали

- Строгое соблюдение применимых законов и нормативных актов
- Содействие этическим методам взыскания долга
- Сотрудничество с регулирующими органами в целях разработки надежной нормативно-правовой базы



## Снижение давления на заемщиков из-за просроченной задолженности

- Помощь заемщикам в избавлении от долгов и оживлении их экономической деятельности
- Оказание помощи жертвам безответственной практики кредитования и содействие повышению финансовой грамотности
- Содействие улучшению психического здоровья путем снижения долгового бремени



## Создание более устойчивой финансовой системы

- Помощь кредитным организациям в минимизации кредитных потерь и соблюдении требования к достаточности капитала
- Повышение ликвидности за счет ускорения и увеличения возврата задолженности
- Оптимизация затрат кредиторов за счет аутсорсинга взыскания просроченной задолженности



## Сохранение окружающей среды

- ID Collect— первый углеродно-нейтральный Fintech в России. Мы используем облачную инфраструктуру цифровой связи для сокращения использования бумаги
- ID Collect совместно со Всемирным фондом дикой природы поддерживает различные кампании по защите российских лесов, дикой природы и многое другое

ID COLLECT

# Устойчивый рост при сохранении высокой доходности бизнеса

ID COLLECT

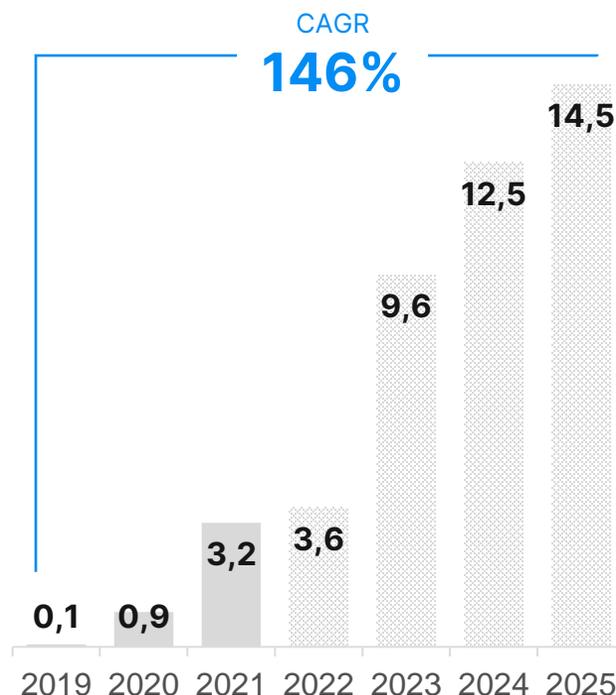
**88 млрд руб.**

Объем портфеля под управлением на конец 2022 г.

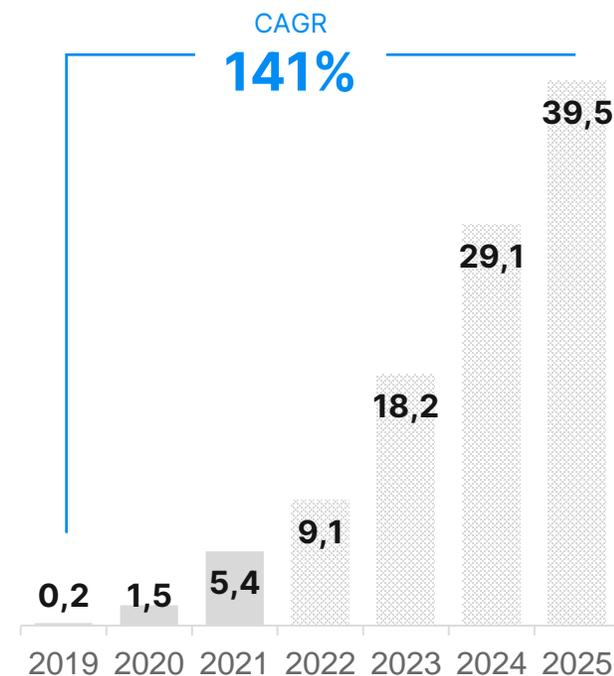
## Компания планирует расти за счет:

- Стремительного роста закупок портфеля за счет увеличения партнерской сети с финансовыми институтами
- Работы с новыми сегментами: с залоговыми кредитами (авто, ипотеки), МСБ, телекомы, в том числе корпоративная задолженность
- Развития региональной сети — открытие до 90 офисов по всей России
- Диджитализации и роботизации большинства процессов в компании, что увеличивает эффективность сборов

## Покупки портфелей, млрд руб.



## Инвестиционный портфель на балансе\*, млрд руб.



Источник: аудированная финансовая МСФО отчетность ООО «АйДи Коллект» за 2020-2021 гг., управленческие данные, подготовленные на основе МСФО принципов, предварительный прогноз на основе ожиданий менеджмента за 2022-2025

\*Оценка инвестиционного портфеля, отражаемого на бухгалтерском балансе по стандартам МСФО

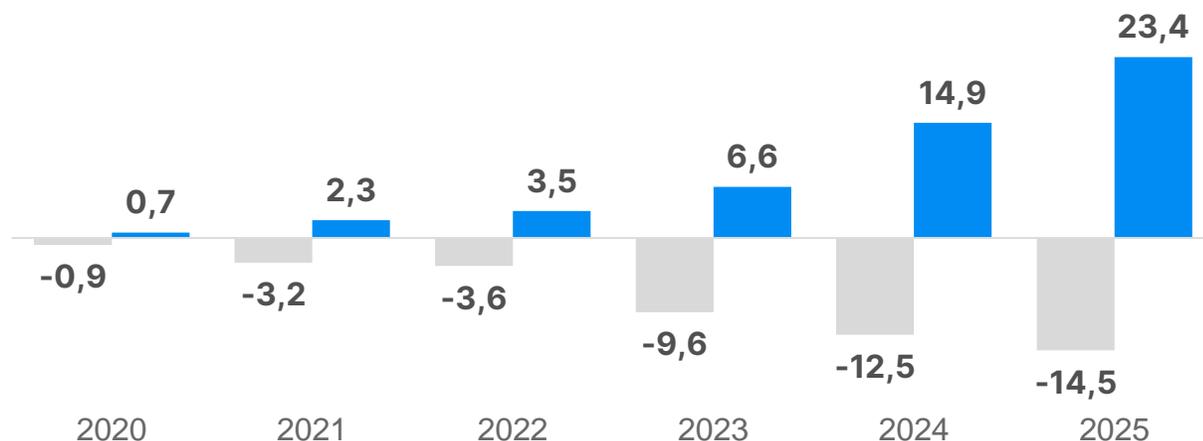
# Стабильные денежные потоки и операционная эффективность

ID COLLECT

позволяют бесперебойно обслуживать текущие обязательства и стремительно наращивать портфель.

## Прогнозируемые денежные потоки, млрд руб.

■ Покупка портфелей ■ Сбор задолженности



**34%**

Высокий запас прочности: коэффициент Equity / Assets — 34% к концу 2022.

**3.1x**

Средний ожидаемый коэффициент покрытия процентных расходов (EBITDA/Interest expense) — 3.1x, что дает возможность привлекать и обслуживать долговое финансирование.

- В среднем, валовые денежные сборы задолженности составляют более **315%** от суммы инвестиций в портфель.
- Собственные денежные потоки позволят поддерживать высокий темп роста без необходимости в существенных объемах внешнего финансирования в будущем.

# Структура финансирования и ключевые показатели финансовой устойчивости

## Ключевые показатели

	2020	2021	2022	2023П	2024П	2025П
<b>Коэф. покрытия процентов</b>	9.5	7.4	3.4	2.6	3.2	3.7
<b>Долг / Капитал</b>	1.6	1.6	1.8	2.4	1.9	1.5
<b>Капитал / Активы</b>	35.6%	35.4%	33.7%	28.6%	33.1%	38.2%

## Структура финансирования на 2022



- Поддержание стабильного уровня кредитного плеча
- Диверсифицированные источники финансирования в рублях РФ. Валютные риски отсутствуют
- Сохранение доли капитала в активах на уровне 30% за счет нераспределенной прибыли обеспечивает финансовую стабильность

# Полное соблюдение нормативных требований

ID COLLECT

ID Collect состоит в государственном реестре юрлиц, уполномоченных на работу по взысканию просроченной задолженности.

ID Collect является членом Саморегулируемой организации «Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств» (СРО НАПКА).



Позволяют бесперебойно обслуживать текущие обязательства и стремительно наращивать портфель.

### Отчет о финансовых результатах

<i>млн руб.</i>	2020	2021	2022
<b>Выручка</b>	<b>762</b>	<b>2,597</b>	<b>3,854</b>
Финансовые расходы	-66	-272	-972
Резервы под обесценение	-5	-	-
Операционные и административные расходы	-106	-248	-549
Прочие доходы и расходы	-7	-22	-
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>578</b>	<b>2,056</b>	<b>2,333</b>
Налог на прибыль	-116	-413	-467
<b>Чистая прибыль</b>	<b>462</b>	<b>1,643</b>	<b>1,866</b>
<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	<i>60.5%</i>	<i>63.3%</i>	<i>48.4%</i>
<i>Коэф. покрытия процентов</i>	<i>9.5</i>	<i>7.4</i>	<i>3.4</i>

### Бухгалтерский баланс

<i>млн руб.</i>	2020	2021	2022
Денежные средства	82	58	168
Инвестиционный портфель	1,501	5,505	9,105
Прочие активы	42	245	1,553
<b>Итого активы</b>	<b>1,625</b>	<b>5,808</b>	<b>10,826</b>
Кредиты и займы	916	3,230	6,713
Прочие обязательства	131	357	468
Капитал и резервы	578	2,221	3,645
<b>Итого пассивы</b>	<b>1,625</b>	<b>5,808</b>	<b>10,826</b>
<i>ROE</i>	<i>120.7%</i>	<i>117.4%</i>	<i>64.1%</i>
<i>ROA</i>	<i>49.5%</i>	<i>44.2%</i>	<i>22.6%</i>
<i>Equity ratio</i>	<i>35.6%</i>	<i>38.2%</i>	<i>33.7%</i>
<i>Debt / Equity</i>	<i>1.6</i>	<i>1.5</i>	<i>1.8</i>

Свой Банк )

# Проект «Свой Банк»



# Цели приобретения банка

В мае 2022 года IDF Russia завершила сделку по покупке банка с действующей лицензией ЦБ РФ. Это стало основой для развития цифрового банка с фокусом на сегменты розничного и корпоративного бизнеса, в том числе МСБ



Выход на новые рынки и клиентские сегменты



Доступ клиентов к широкому продуктовому ряду



Диверсификация базы пассивов



Снижение регуляторных рисков



# Преимущества банка

Мы строим высокотехнологичный digital-банк и сравниваем себя с ведущими банками с высокой долей дистанционных процессов



**Дистанционные процессы** оформления, выдачи и обслуживания с высоким уровнем сервиса



**Персонализация продуктов и процессов:** предлагаем каждому клиенту индивидуальные решения



**Развитие клиента:** учитываем интересы, повышаем финансовую грамотность, помогаем в сложных ситуациях



**Прививаем наши ценности клиенту:** индивидуальность, самореализация, уважение

## Особенности продукта

### Персональная программа лояльности

Клиент проходит процесс онбординга, указывает интересы, мы анализируем транзакционную активность клиента, в результате предлагаем наиболее выгодные для него кэшбеки, скидки, подарки и т.д.

### Удобные и выгодные продукты

- Настраиваемые индивидуально продукты-конструкторы
- Конкурентные условия по ставкам и срокам

### User-friendly приложение

- С помощью приложения можно стать клиентом банка онлайн, открыть / заказать любой продукт
- Приложение можно настраивать под себя

## Физические лица

Кредитные и дебетовые карты

Потребительские кредиты

Виртуальные карты

Депозиты и накопительные счета

- Расширение базы: клиентом банка можно стать только по ФИО и номеру телефона\*, просто скачав приложение
- Клиент получает виртуальную карту в приложении за 1 минуту. По карте доступны: платежи, переводы, программа лояльности
- После встречи с агентом банка для подписания договора клиенту доступны: пластиковые дебетовые и кредитные карты, кредит наличными, депозиты и накопительные счета
- Все операции клиент проводит в приложении (iOS и Android) или в интернет-банке

## Корпоративные клиенты

РКО

Кредит на пополнение оборотных средств

Депозиты

Целевые кредиты

Кредит под залог

Процессинг

Кредитная линия с залогом

- Клиент привлекается на кредитный продукт
- Дополнительно: РКО, прочие комиссионные продукты
- Целевой сегмент: небанковские финансовые организации.
- С учетом развитых компетенций в области оценки портфелей и глубокого понимания рынка, мы можем предложить клиентам наиболее релевантные решения

# Маркетинговая стратегия

многоканального привлечения клиентов позволяет  
быстро масштабировать бизнес

## OMNI CHANNEL MARKETING

обеспечивает бесперебойное взаимодействие с клиентами  
через несколько точек соприкосновения



### Бренд маркетинг

- Рост бренда
- ТВ, видео, радио, outdoor- реклама

### Performance marketing

Привлечение клиентов за счет работы с CPA, партнерами и крупнейшими витринами (Banki.ru, Sravni.ru и др.)

### Mobile Acquisition

Привлечение клиента напрямую в приложение за счет ASO (application search optimization)

### Существующая база клиентов

Часть клиентов MoneyMan будет переведена на кредитные и расчетные продукты банка

### Direct Marketing

- Ключевой канал для удержания базы и cross-sell.
- Постоянный “диалог” с клиентами и скоринг склонности к покупке обеспечивает высокий CLV

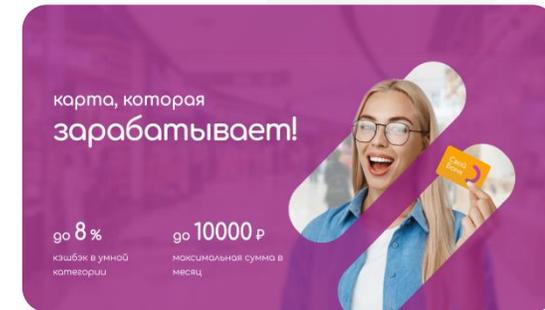
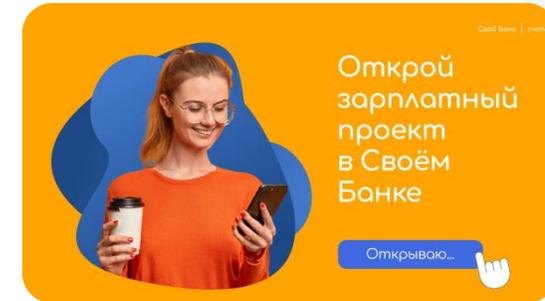
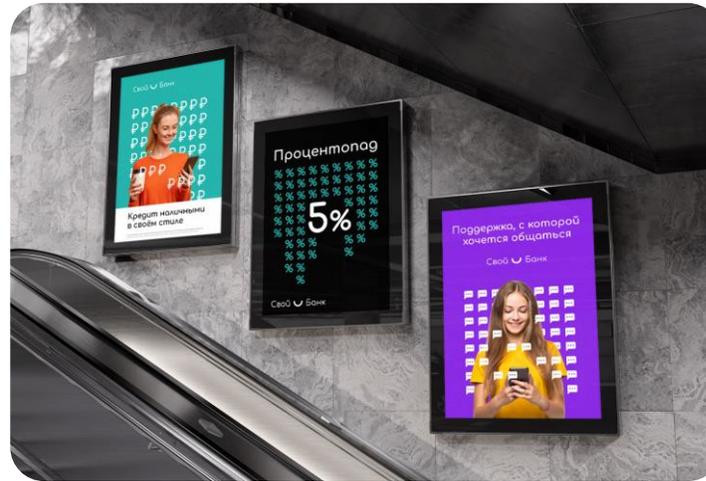
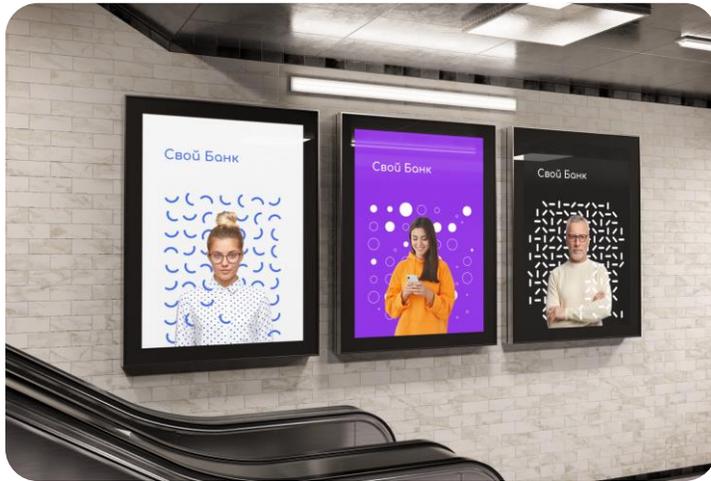
### CJM cross-sell

- Кросс-продажи в сегменте розничного бизнеса
- Кросс-продажи между бизнес-линиями: из корп. бизнеса в розничный

### Высокая кастомизация

Программа лояльности с учетом персональных потребностей и интересов клиента

# Масштабная маркетинговая кампания по всей России



## Рост знания бренда

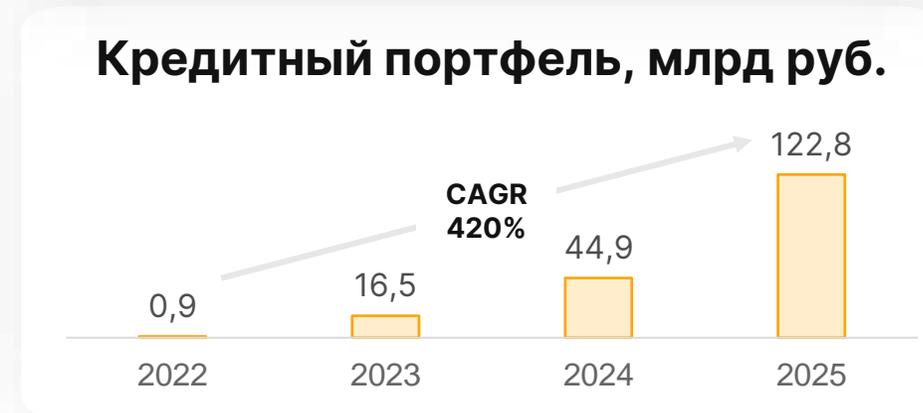
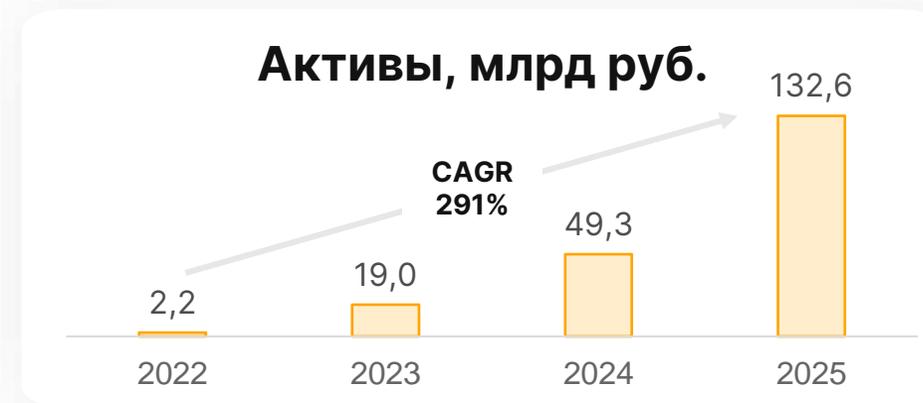
- 2023 год. Запуск, активный performance-маркетинг. Мониторинг и коррекция воронок продаж.
- 2024-25 гг. Инвестиции в развитие и рост бренда, создание брендового спроса.



# Прогнозный баланс банка

- Основные драйверы роста активов – рост портфеля за счёт запуска новых продуктов для физических лиц и корпоративных клиентов

В млн руб.	2022	2023	2024	2025
<b>Активы</b>	<b>2,212</b>	<b>18,980</b>	<b>49,321</b>	<b>132,594</b>
Денежные средства	60	1,191	3,162	8,595
Чистый портфель	869	16,488	44,906	122,788
<i>Розничный портфель</i>	<i>516</i>	<i>8,323</i>	<i>21,015</i>	<i>55,065</i>
<i>Корпоративный портфель</i>	<i>353</i>	<i>8,165</i>	<i>23,891</i>	<i>67,723</i>
Прочие активы	1283	1,301	1,253	1,211
<b>Обязательства</b>	<b>1 815</b>	<b>15,456</b>	<b>40,207</b>	<b>108,779</b>
Долгосрочные кредиты и займы*	1 469	14,439	38,054	103,810
Текущие обязательства**	325	1,006	2,140	4,955
Прочие обязательства	21	11	13	14
<b>Собственные средства</b>	<b>397</b>	<b>3,524</b>	<b>9,114</b>	<b>23,815</b>
Собственный капитал	233	2,804	5,639	12,472
Нераспределенная прибыль	164	720	3,475	11,343



\* Привлеченные средства, в том числе срочные депозиты ФЛ и ЮЛ, бонды, МБК

\*\* Текущие счета клиентов (ФЛ и ЮЛ)

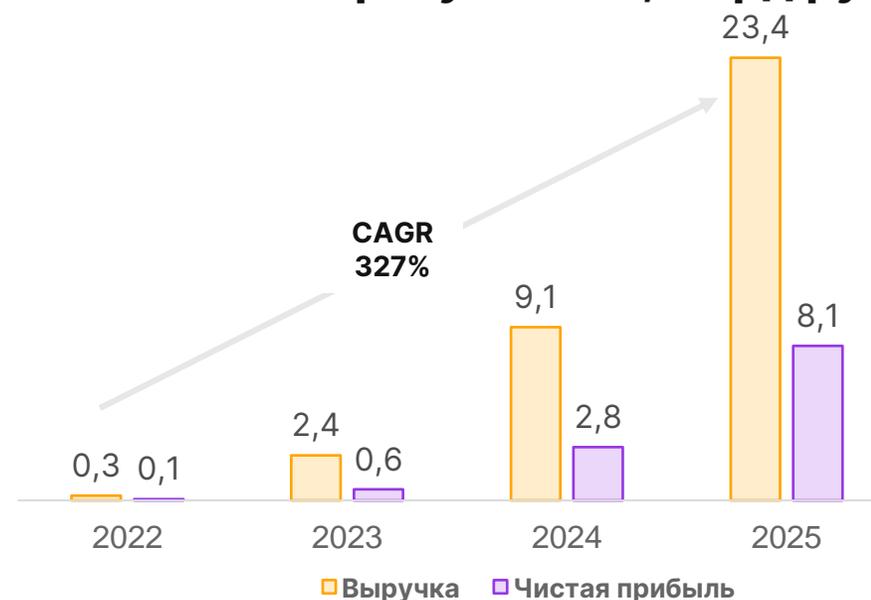
Источник: за 2022 г. - аудированная отчетность, за 2023-2025 гг. - ожидания менеджмента

# Прогноз финансовых результатов

В соответствии с бизнес планом банк выходит на объем чистой прибыли более 8 млрд рублей по итогам 2025 года

В млн руб.	2022	2023	2024	2025
Выручка	250	2,367	9,145	23,353
Процентные расходы	(117)	(436)	(2,135)	(5,041)
Чистый процентный доход	133	1,931	7,010	18,312
Изменение резервов	44	(298)	(1,124)	(3,084)
Операционные затраты	(26)	(282)	(1,179)	(2,994)
Операционная прибыль	151	1,351	4,707	12,234
Административные затраты	(74)	(617)	(1,144)	(1,920)
Прибыль до налогообложения	77	734	3,563	10,314
Налоги	(17)	(154)	(748)	(2,166)
Чистая прибыль	60	580	2,815	8,148
Соотношение Затрат на Доход	75%	46%	33%	27%

## Финансовые результаты, млрд руб.



# Прогноз динамики основных операционных показателей

- Запуск новых продуктов и активное наращивание клиентской базы начнётся в 2023 году
- Отрицательный COR в 2022 в связи с высвобождением резервов по текущему портфелю
- Часть новых клиентов будут привлекаться из существующей базы MoneyMan

	2022	2023	2024	2025
<b>Ключевые метрики</b>				
Рентабельность чистой прибыли	24.0%	24.5%	30.8%	34.9%
Чистая процентная маржа	6.1%	18.2%	20.5%	20.1%
Стоимость риска	(2.4%)	3.2%	3.6%	3.6%
Рентабельность собственного капитала	16.3%	29.6%	44.5%	49.5%
Рентабельность активов	2.7%	5.5%	8.2%	9.0%
<b>Кол-во новых клиентов, тыс.</b>				
Кредитная линия	-	119	235	652
Кредиты наличными (для повторных)	-	22	41	64
Кредиты компаниям	-	0,039	0,058	0,102
<b>Чистый портфель, млн руб.</b>				
Кредитные линии	-	2 704	8 086	27 284
Кредиты наличными (для повторных)	-	5 660	13 124	28 416
Корпоративный портфель	353	8 125	23 697	67 088

# Сравнение с конкурентами

- Стратегия развития банка предполагает выход на уровень рынка по показателям эффективности уже через три года\*
- Мы сравниваем себя с ведущими игроками рынка розничного и корпоративного банкинга, так как наша стратегия предусматривает развитие в обоих сегментах

## Стремительный рост к 2025 году

### ТОП-50

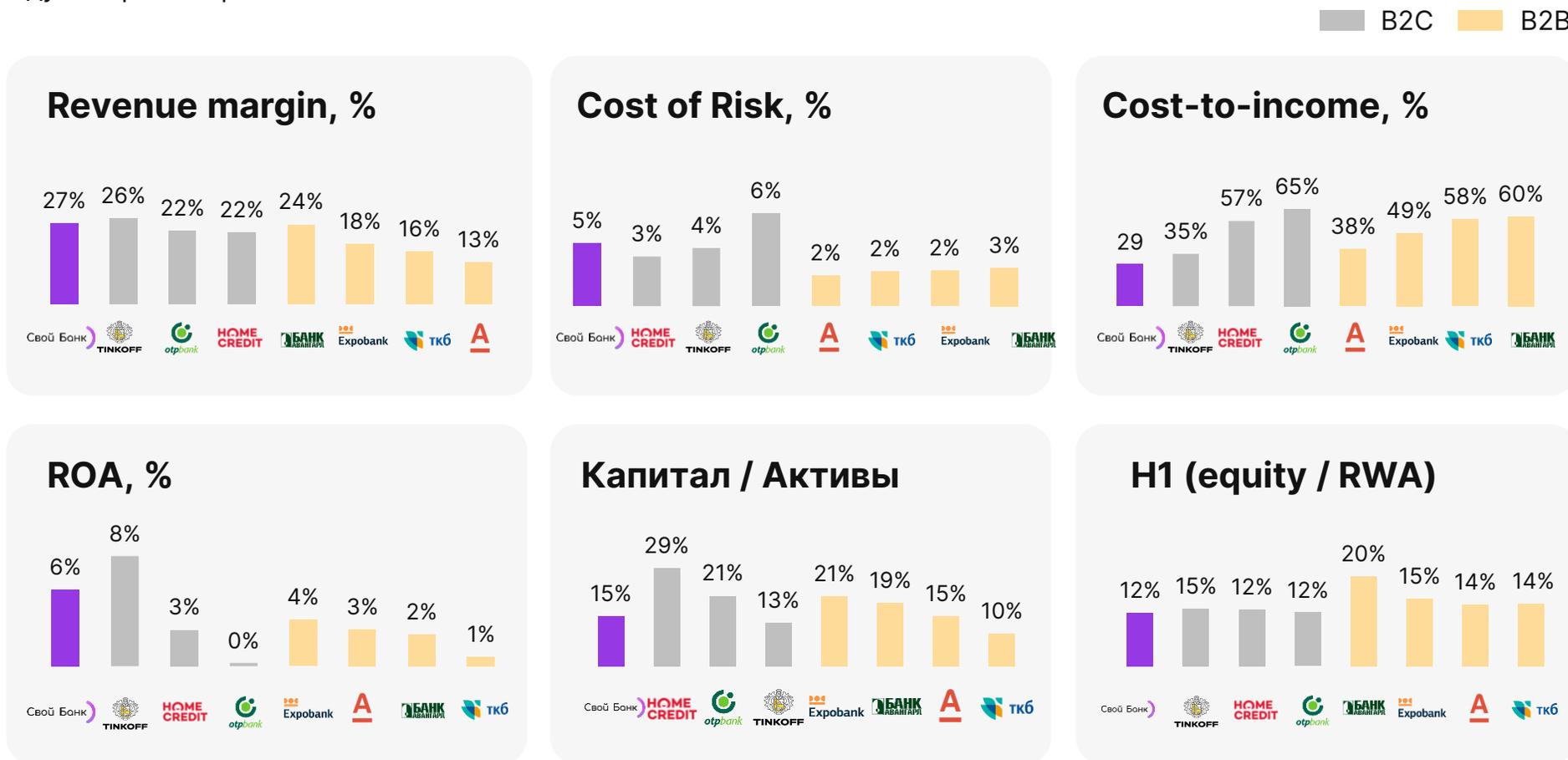
Вхождение в ТОП-50 банков по объему капитала

132 млрд руб.

Активы Банка к концу 2025 года

24 млрд руб.

Капитал



\*Для Своего банка указаны целевые показатели на 2025 г., данные по конкурентам – последняя доступная в открытых источниках финансовая отчетность компании

# Ограничение ответственности

Настоящая презентация подготовлена исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящей презентации. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни Компания ни аффилированные лица или представители Компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации.

Все перечисленные в данной презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться прогнозными заявлениями. В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами (в числе таких факторов могут быть общие экономические условия, конкурентная среда, в которой мы работаем, риски, связанные с ухудшением геополитической ситуации, быстрые технологические и рыночные изменения в сферах нашей деятельности), находящимися вне контроля Компании фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации и Компания категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.

Информация, содержащаяся в данной презентации, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях Компании на дату после публикации презентации будет являться актуальной. Компания, ни кто-либо из официальных представителей, сотрудников или консультантов не несут обязательств в отношении дополнения, изменения, обновления или пересмотра любой информации, представленной в данной презентации.