

# Стратегические приоритеты ПАО МФК «Займер»

Октябрь 2024 года

# Наиболее частые заблуждения и антидоты к ним

МФО  
скоро  
закроют

«А надо ли их ликвидировать?  
Да, там, наверное, проблем  
много, но они в своей нише  
работают и многим помогают».



Владимир  
Путин

МФО  
это ниже  
моего  
достоинства

«Данный сегмент продолжает  
выполнять важнейшую социальную  
функцию обеспечения заемными  
средствами граждан, которые  
по тем или иным причинам не могут  
воспользоваться банковскими  
продуктами».



Банк  
России

МФО  
это непонятная  
«контора»

«МФО – это банк одного  
продукта».



Эльман  
Мехтиев



# Займер – это крупнейшая в России технологичная микрофинансовая организация



В 2019, 2020 и 2023 годах  
трижды получал  
премию «МФО года»,  
которую присуждает  
платформа «Банки.ру»

3

## Важные факты:

# #1

Лидер на рынке по объему выданных кредитов на протяжении пяти лет.<sup>1</sup>

# 1,2 млрд ₪

Чистая прибыль по МСФО за II квартал 2024. Рост кв/кв – в 2,6 раза.

# ООО «Профи»

Займер открыл свое коллекторское агентство.

# 212 млрд ₪

Объем выдач за всю историю компании.

# 18,5 млн чел.

зарегистрировано в клиентской базе.

# ruBB+

стабильный<sup>2</sup> – кредитный рейтинг  
повышен.



## на рынке МФО...

- Замещение уязвимых к регулированию PDL-займов на IL-продукты
- Конкурентная борьба за качественных заемщиков обостряется
- Усиливающееся регулирование стимулирует уход с рынка менее эффективных игроков
- Внедрение новых продуктов
- Продолжающийся перевод бизнеса в онлайн
- Выстраивание собственной инфраструктуры вокруг материнской МФК
- Агрессивное внедрение дополнительных услуг и комиссионных продуктов

## ...и в бизнесе Займера

- Замещение PDL-займов на IL-займы динамично ускоряется
- Успех в конкурентной борьбе за счет диверсификации каналов привлечения клиентов
- Усиление регулирования стимулирует оптимизацию и автоматизацию бизнес-процессов
- Внедрение и масштабирование трех новых продуктов – PoS, IL и виртуальные карты с кредитным лимитом
- Займер работает исключительно в онлайн
- Группа Займер уже включает коллекторское агентство, вторую МКК и сервисную компанию
- Открытое и ненавязчивое внедрение комиссионных продуктов

# Регуляторное давление на отрасль МФО

Ежеквартальное снижение значений макропруденциальных лимитов заставляет снижать уровень одобрения займов клиентам с высоким ПДН

Повышение размера судебных пошлин с 9 сентября 2024 г. в несколько раз влечет за собой увеличение издержек на взыскание и снижение стоимости цессий

Предстоящее реформирование отрасли согласно докладу Центробанка РФ чувствительнее всего окажется для сектора классических беззалоговых МФО, кредитующих физлиц



## 1. Нарастить долю рынка

### Инструменты:



реализация PDL-IL-займов



ввод новых продуктов: PoS-займов  
и виртуальной карты с кредитным лимитом



развитие второго бренда  
«Дополучкино»



масштабирование среднесрочных  
IL-займов



M&A

## 2. Сохранить прибыльность бизнеса

### Инструменты:



развитие технологической платформы  
и скоринга



запуск собственного коллекторского  
агентства



ненавязчивый и открытый ввод комиссионных  
продуктов



максимальная автоматизация всех бизнес-процессов  
и последующая оптимизация расходов



реализация мультипродуктовой  
модели

## Стратегия



Сохранение лидерства на рынке «займов до зарплаты»



Развитие среднесрочных займов:

- ИЛ-займов
- виртуальных карт с кредитным лимитом



Диверсификация бизнеса: открытие собственного коллекторского агентства



Увеличение доли рынка через развитие второго бренда Дополучкино



Запуск нового продукта – «товарных» PoS-займов



Развитие технологической платформы и модели кредитного скоринга

## Дивиденды

от **50%** чистой прибыли предусмотрено к выплате согласно Дивидендной политике

**100%** чистой прибыли Займер выплачивает по итогам двух кварталов 2024 г.



Дивидендная политика Займера подразумевает **ежеквартальные** выплаты дивидендов

# Сохранение лидерства на рынке «займов до зарплаты»

**Цель:** Поддержка прибыльности бизнеса высокомаржинальными PDL-займами



## Параметры PDL-займа

до **30 000₽**  
Лимит

до **30**  
Дней

до **0,8%**  
Процентная ставка



Высокая популярность

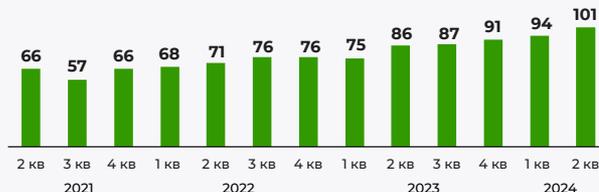


Высокая маржинальность

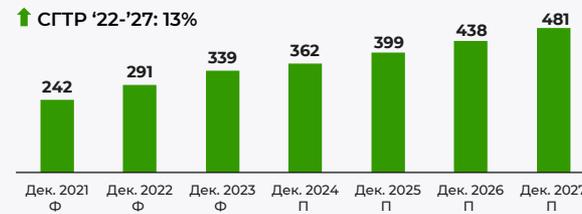
## Прогноз по рынку:

По данным Центробанка РФ, объем выданных микрозаймов рынка МФО увеличился на 21% в 1 п. 2024 г. относительно 1 п. 2023 г., а размер портфеля микрозаймов вырос на 20% за 1 п. 2024 г. По прогнозу Эксперт РА, по итогам 2024 года темпы прироста выдачи составят 25%, а портфеля – 20%.

Выдачи PDL-займов (млрд руб.) в РФ\*



Прогноз объема выдач PDL-займов, млрд руб.\*\*



# Диверсификация бизнеса: открытие собственного коллекторского агентства 9

**Цель:** Поддержка прибыльности бизнеса посредством выхода в смежный сегмент



ООО ПКО «ПроФи» будет использовать все принципы работы Службы урегулирования задолженности, которая реализует лучшие практики взыскания на российском рынке более эффективно, чем крупнейшие агентства. В расчете эффективности «ПроФи» мы ориентируемся на показатели Службы урегулирования задолженности.



## Факторы успеха «ПроФи»:

- Максимальная автоматизация всех процессов
- Богатый опыт в Soft и Legal Collection
- Штат собственных узкопрофильных профессионалов

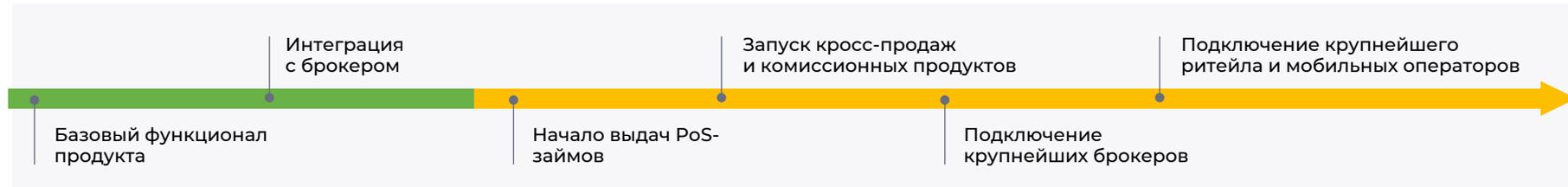
## Доля просроченной и уступленной задолженности МФО в РФ (%)\*



\* Данные ЦБ РФ

# Запуск нового продукта – «товарных» PoS-займов

**Цель:** Нарастивание доли рынка



## Параметры PoS-займа

от **2 000₽**  
до **49 999₽**  
Сумма

**22 900₽\***  
Средний чек по рынку

**16%-30%**  
Процентная ставка



Реализация через брокера



Юрицо: МКК «Дополучкино»

## Эффект:

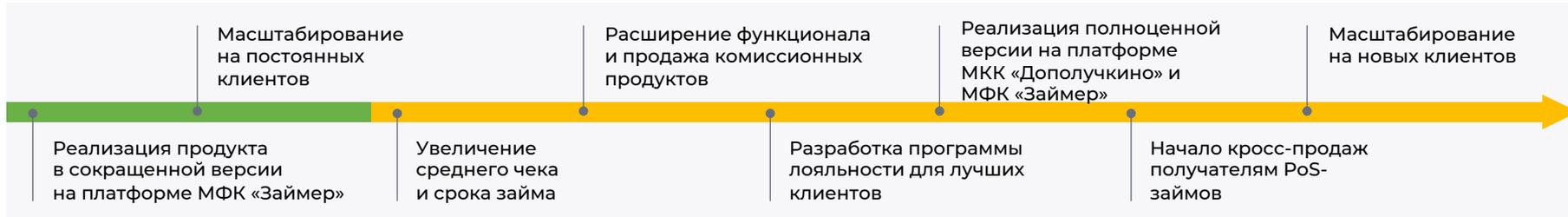
Обеспечение выхода на новые аудитории потенциальных клиентов и запуск кросс-продаж классических займов сегментов PDL и IL. При самокупаемости PoS-займы становятся эффективным инструментом привлечения новых клиентов.

Объемы выдач PoS-займов в РФ, млрд руб.



# Развитие среднесрочных займов: IL-займы

**Цель:** Поддержка прибыльности бизнеса и наращивание доли рынка



## Параметры IL-займа

до **100 000₽**  
Лимит

**0,35%-0,4%**  
Процентная ставка в день



Клиенты – постоянные заемщики



Аналог банковского потребкредита



Регулирование ПДН клиента

## Эффект:

- ускорение темпов роста доли рынка
- менее подвержен регуляторному давлению
- дополнительно привлечет банковских «отказников»
- увеличит LTV клиентов

## Объемы выдач IL-займов, млрд руб.



# Развитие среднесрочных займов: виртуальная карта с кредитным лимитом

12

**Цель:** Увеличение доли рынка



## Параметры карты:

до **50 000₽**  
Лимит

до **365**  
Дней

**0,35%-0,4%**  
Процентная ставка



Для проверенных клиентов



Доступны перевод и бесконтактная оплата

**27,6** млн чел

Сегмент кредитных карт - самый крупный по числу заемщиков в 2023 году

**38%**

Проникновение в сегмент экономически активного населения

Активные кредитные карты в РФ, шт.\*



Портфель кредитных карт в РФ, трлн руб.\*



# Увеличение доли рынка через развитие второго бренда «Дополучкино»

**Цель:** Нарастивание доли рынка



## Особенности Дополучкино:



Единая команда с Займером



Принципы работы как у Займера



Использование лучших практик Займера



Новейшая платформа для быстрого ввода новых продуктов



Уже налаженная инфраструктура за счет нахождения в ГК Займер

## Ожидаемый результат:



Конверсия лучше, чем у Займера



Быстрый рост портфеля



Посредник для кросс-продаж основных продуктов Займера



Экономия на маркетинговых расходах



Удержание постоянных клиентов

8 800 707-01-45

ir@zaymer

ir.zaymer.ru

ЗАЙМЕР

Подписывайтесь и следите за нами:



Telegram



Профит



СМАРТЛАБ



Пульс



Видео о компании



Отчетность  
МСФО