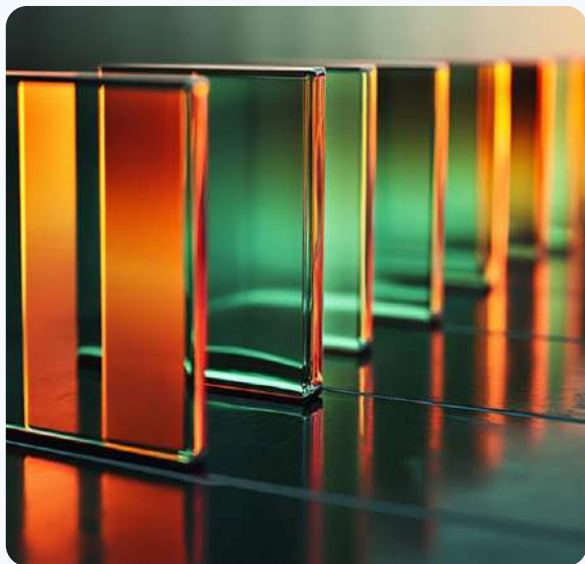


Группа Займер День инвестора 2026

Москва,
24 сентября 2026 года



На Дне инвестора 2025 Займер заявил:



...о начале
диверсификации
бизнеса



...о приобретении
КИБ «Евроальянс»*
и МКК «Селлер Капитал»



...о планах купить
цифровые платформы
«Таксиагрегатор»
и IntellectMoney



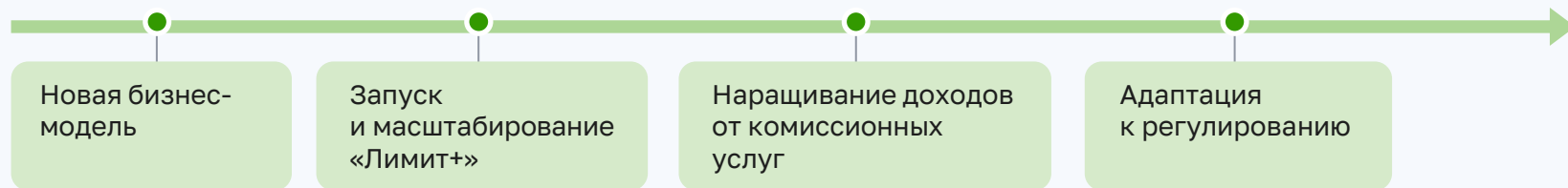
...о старте реализации
задачи по развитию
интегрированной
бизнес-модели

* - Акционерное общество коммерческий инвестиционный банк «Евроальянс»

Что изменилось с прошлого Дня инвестора

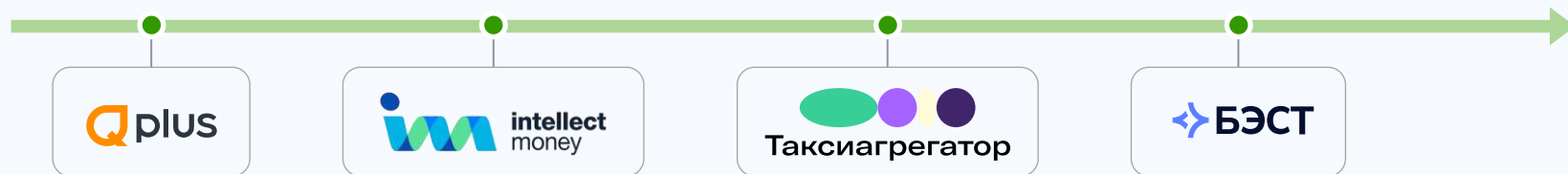
Основной бизнес

Сентябрь 2026

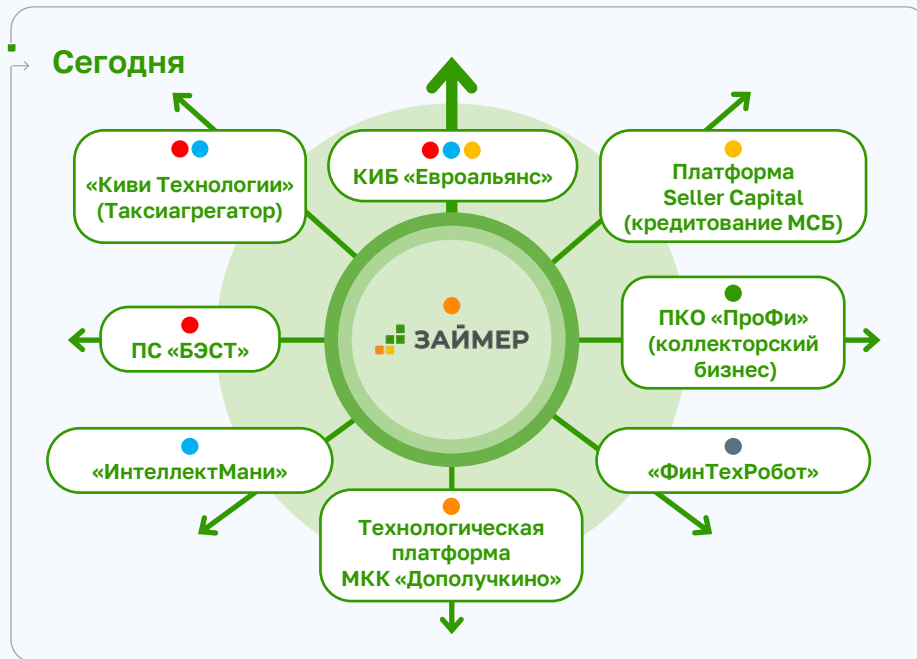


Транзакционный бизнес

Сентябрь 2026



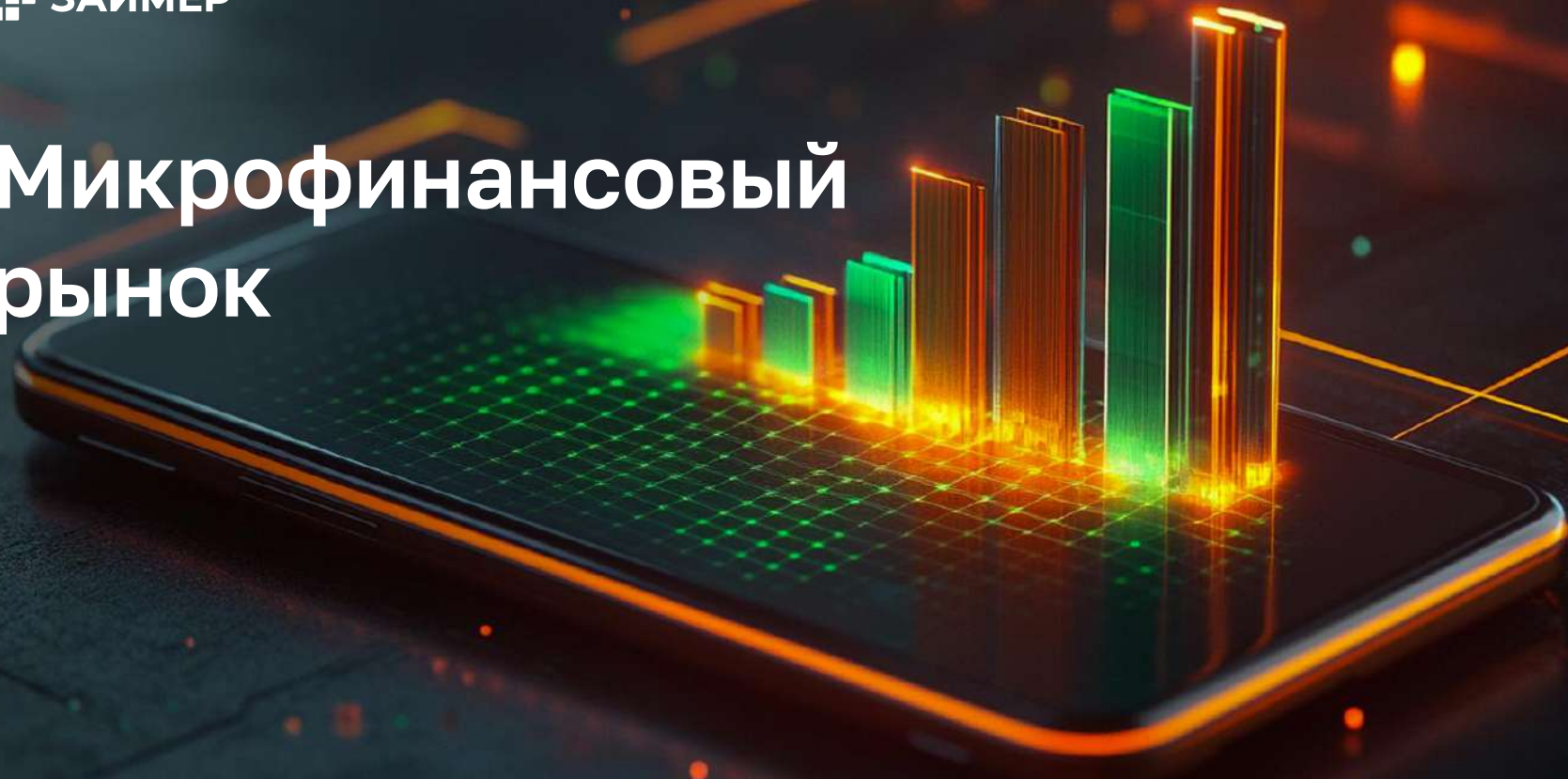
Диверсификация бизнеса Займера



- B2C-кредитование
- B2C-платежи
- B2B-финансовые сервисы
- кредитование бизнеса
- приобретение и взыскание долгов
- внутренняя технологическая инфраструктура

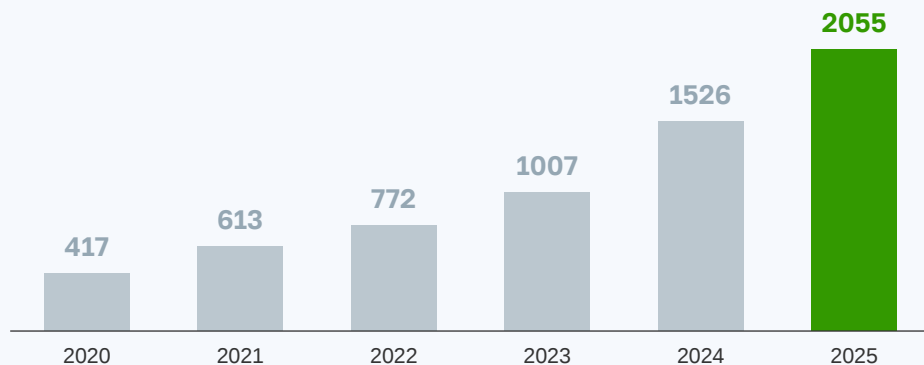


Микрофинансовый рынок



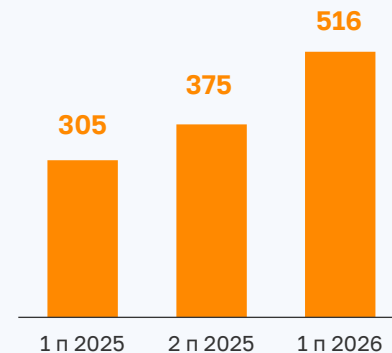
Развитие рынка МФО

Объем выдач займов, млрд руб.



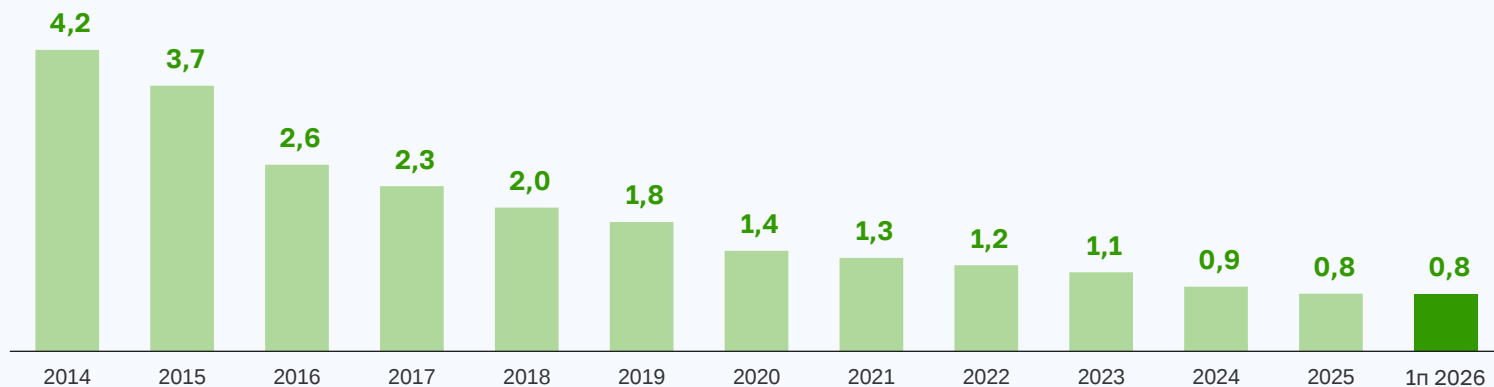
Источник: публичные данные ЦБ РФ.

Объем выдач
лимитных займов,
млрд руб.



Динамика реестра ЦБ РФ по рынку МФО

Динамика количества МФО в реестре Банка России, тыс. шт.



Источник: публичные данные ЦБ РФ.



МКК «Займер»

Одна из крупнейших в России технологичных МФО

Важные факты

→ **№1**

На рынке по величине чистой прибыли, регуляторного капитала и объему выдач PDL-займов по итогам 2025 года среди небанковских МФО.¹

→ **«ЛИМИТ+»**

Новый продукт.

→ **13** лет

Успешной работы на рынке МФО.

→ **350+** млрд руб.

Объем выдач за всю историю компании.

→ **22+** млн чел.

Зарегистрировано в клиентской базе.

→ **ZAYM**

С сентября 2026 года в Индексе широкого рынка МосБиржи.

¹ Согласно рэнкингам Эксперт РА.

Интегрированная бизнес-модель

Полный цикл бизнес-процессов осуществляется собственными штатными подразделениями, что позволяет обеспечить высокое качество сервиса, безопасность и эффективность.

Маркетинг

- Подход управления данными и автоматизация

500+ тыс.

Брендовых запросов ежемесячно

3+ млн визитов

На сайт ежемесячно

Скоринг

- Большие данные
- Машинное обучение
- Автоматизация
- Система фрод-мониторинга

до **100** заявок

Одновременно обрабатывает скоринг

Операционный блок

- Контакт-центр
- Отдел продаж
- Андеррайтинг

71%

NPS

Урегулирование задолженности

- Досудебное взыскание
- Судебное взыскание
- Одно из самых низких значений относительного числа обоснованных жалоб среди крупных МФО

Собственная технологическая платформа и автоматизация процессов

Современная технологическая платформа обеспечивает бесперебойность кредитного конвейера и лидирующие позиции Займера на рынке МФО. Технологическая компания «Финтехробот» ведет непрерывное обслуживание платформы и ее развитие.

Платформа

Платформа «Единое технологическое решение» (ЕТР) на основе микросервисной архитектуры:

- ⌚ автообработка заявок
- ⌚ комплексный анализ данных
- ⌚ принятие решения по заявке
- ⌚ сопровождение займов

200+

Штатных разработчиков

90%

ПО собственной разработки

до **33** тыс.

Заявок в обработке ежедневно

Автоматизация

- ⌚ Операционные отделы: боты, системы контроля и учета
- ⌚ Бизнес-отделы: системы учета и мониторинга, AI-ассистенты
- ⌚ Разработка: написание кодов, техзаданий, контроль качества

99%

Заявок рассматриваются автоматически

67%

Обращений обрабатывают боты

50+ тыс.

Пакетов документов за квартал отправляют в суд роботы

Изменение бизнеса Займера в 2026 году

Вызовы



Регулирование



Качество клиентского потока



Рост стоимости привлечения



Новая бизнес-модель:



Внедрение нового лимитного продукта



Развитие среднесрочных займов



Изменение маркетинговой политики



Использование комиссионных доходов



Усиление скоринга

«Лимит+»: новая модель кредитования

→ **Флагманский
продукт до 2026
года – PDL**

30 тыс. ₽
Максимальная сумма

30 дней
Срок договора

1 продукт
В рамках одного
договора



→ **Флагманский
продукт с 2026 года –
«Лимит+»**

50-100 тыс. ₽
Лимит договора

5 лет
Срок договора

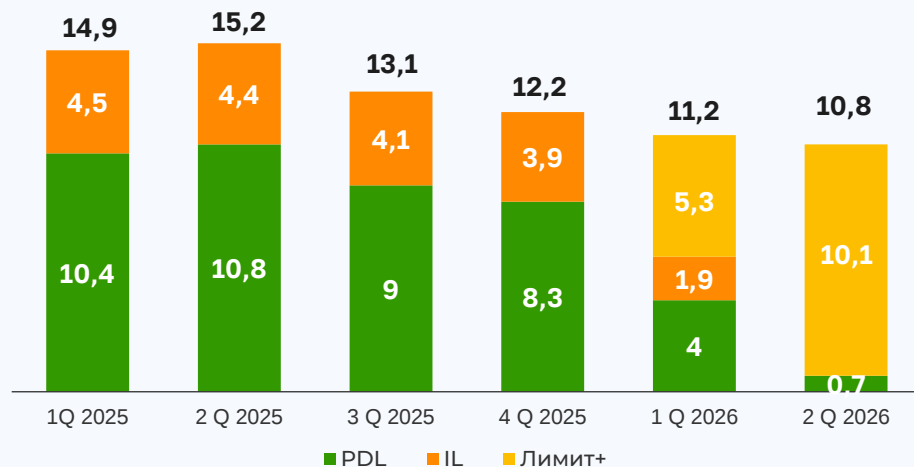
Клиент пользуется
любыми суммами
в рамках одобренного
лимита

Преимущества:

- ⌚ Дольше удерживаем
качественного клиента
- ⌚ Упрощаем повторное получение
средств
- ⌚ Снижаем зависимость
от постоянного привлечения
нового трафика
- ⌚ Улучшаем экономику повторных
выдач

Переход на «Лимит+» уже состоялся

Объем выдач, млрд руб.



Источник: данные компании

Данные ЦБ РФ:

72 МФО в РФ предоставляют лимитные продукты

59% выдач во II кв 2026 года составили транши в рамках лимитных продуктов

6 лет средний срок действия лимита

53 тыс. руб. средний размер лимита

14 тыс. руб. средний размер транша в рамках лимита

Источник: публичные данные ЦБ РФ за II кв 2026 года

Ожидаемые изменения бизнеса Займера в 2027 году

Вызовы



Обязанность сверки биометрии клиентов с данными ЕБС



Количественные ограничения выдач займов с ПСК более 200% годовых

Цели



Сохранение конверсии в условиях адаптации к регулированию



Работа над удержанием постоянных клиентов



Развитие среднесрочных продуктов



Использование новых каналов привлечения клиентского трафика



КИБ «Евроальянс»

КИБ «Евроальянс» сегодня

Евроальянс – цифровой банк, являющийся основным элементом транзакционного бизнеса Группы Займер

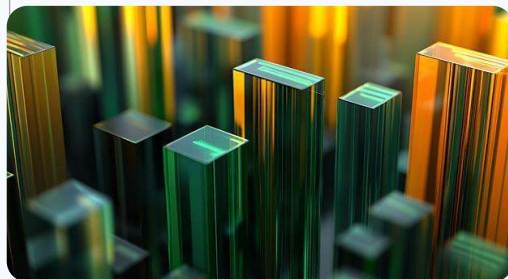
B2C

- электронный кошелек Qplus



B2B

- решения для МФО
- эквайринг
- платежи и переводы

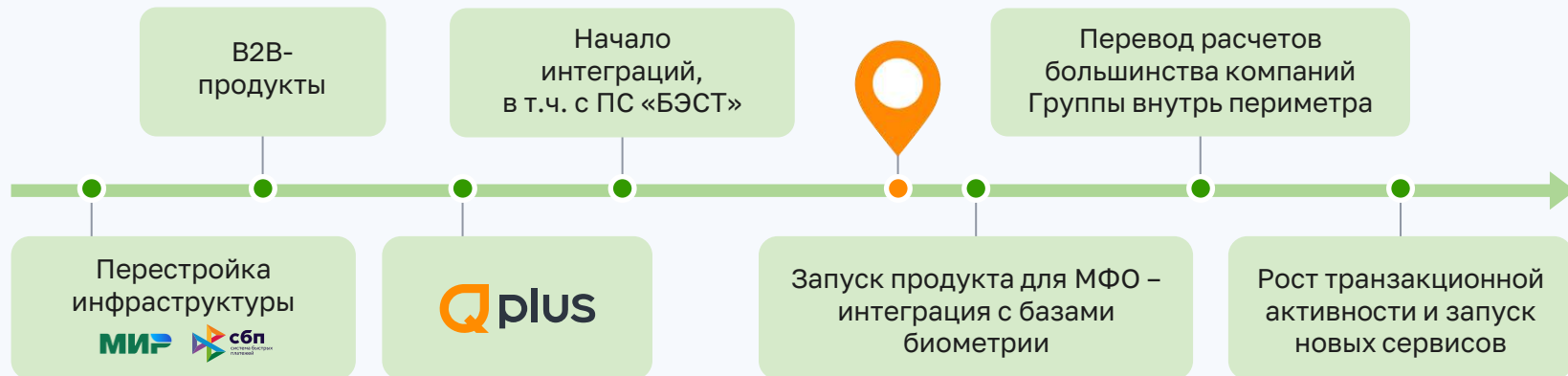


Новый продукт – Биометрия

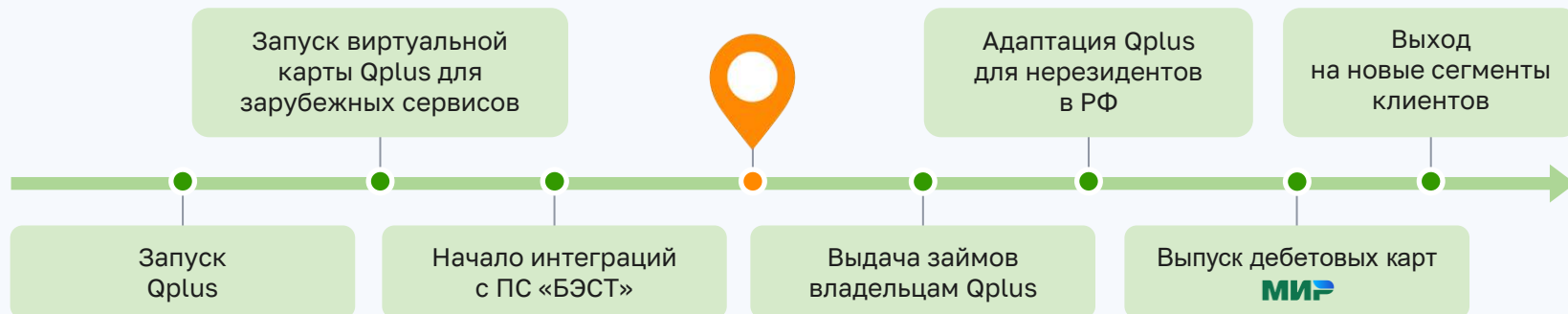
- подключение МФО к базам Единой биометрической системы



Развитие КИБ «Евроальянс»



Развитие Qplus



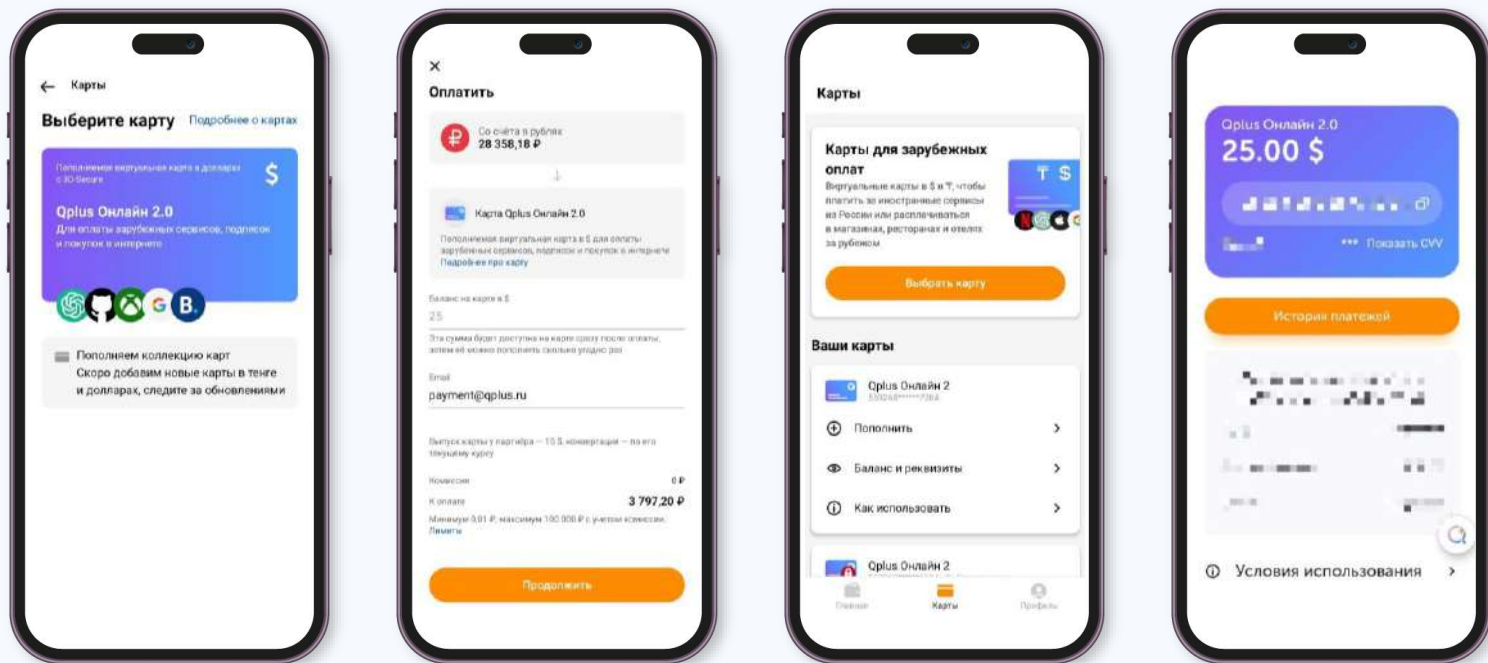
→ **478** тыс. Кошельков открыто за 6 мес. 2026 г.

→ с **10** до **50** Выросло число оплачиваемых сервисов

Основные типы операций сегодня:

- Денежные переводы
- Трансграничные платежи
- Оплата по СБП (QR)
- Переводы на зарубежные виртуальные карты
- Оплата сервисов

Как работает Qplus?





QR-код –
скачайте
Qplus сейчас



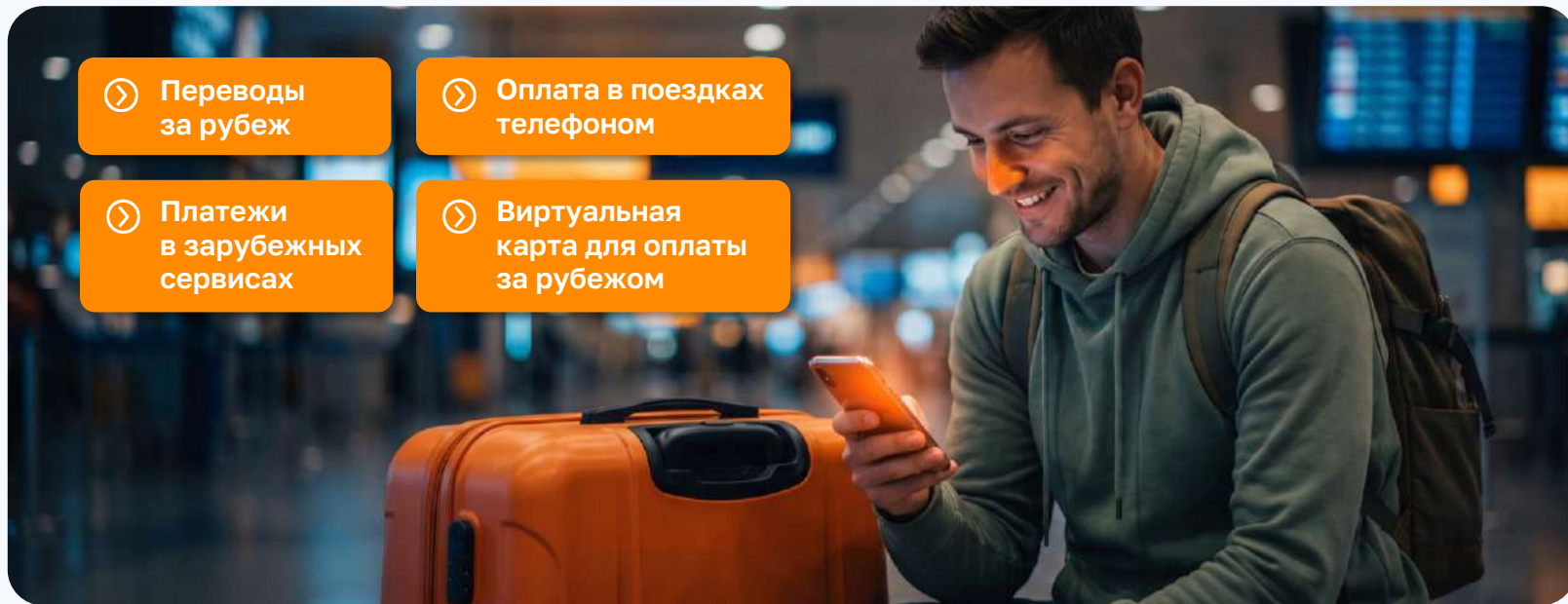
Пользователи Qplus – путешественники

➤ Переводы
за рубеж

➤ Оплата в поездках
телефоном

➤ Платежи
в зарубежных
сервисах

➤ Виртуальная
карта для оплаты
за рубежом



Пользователи Qplus - нерезиденты

➤ Карта
для покупок в РФ

➤ Переводы

➤ Платежи в РФ

➤ Получение займов

➤ Другие сервисы
для нерезидентов

 - В разработке

 - В перспективе

В2В-продукты КИБ «Евроальянс»

	Продукт	Клиент	Этап развития	Следующая цель
Платежи и кредитные линии для МФО	Расчеты и заемные средства	МФО	Платежи Займера и нескольких крупных МФО запущены. Массовые выплаты сегмента аутстаффинга	Масштабирование продукта на рынок МФО и сегмент аутстаффинга
Эквайринг	Прием платежей	Крупный и средний бизнес	Запущен для нескольких крупных трэвел-платформ	Масштабирование и запуск партнеров-нерезидентов
Платежи и переводы	Услуга транзакций	Банки	Уже работают 10 банков-партнеров: трансграничные переводы, оплата услуг провайдеров, ЖКХ, сервис eSIM и трэвел кард	Подключение банков из ТОП-10 к платежным шлюзам
Подключение к базам биометрии	Доступ к базам	МФО	В разработке	Подключение Займера и Дополучкино, предложение продукта рынку МФО, обслуживание своих сервисов

Подключение к базам биометрии – сервис для МФО

Собственное решение
для Займера и Дополучкино

Запуск
в ноябре 2026

Востребованный
продукт для рынка

Дополнительный
источник дохода

Алгоритмы работы:

- Заемщик отправляет заявку на займ и дает разрешение на сверку биометрии с единой биометрической системой (ЕБС) на Госуслугах
- Идентификация идет по делегированной схеме через банк
- МФО получает результат сверки и данные ЕСИА, принимает решение о выдаче займа

Биометрические слепки не доступны МФО

Преимущества для МФО:

- Ответственность за сохранность данных лежит на банке
- Экономия для клиентов до 90 млн рублей и до 12 месяцев
- Индивидуальная экономика в зависимости от потребностей

**Задача МФО: встроить решение
от КИБ «Евроальянс» в свои процессы**



Платежная система «БЭСТ»

Платежная система «БЭСТ»

Займер приобрел **50%** компании-оператора платежной системы «БЭСТ» в июне 2026 года.

45 стран
300+ банков в них
12,5 тыс. точек выплат

Результаты
II квартала 2026 года:

+156% оборота
+114% операций

Почему купили?

- Необходимость расширять функционал транзакционных инструментов
- Нужен выход в новые клиентские ниши

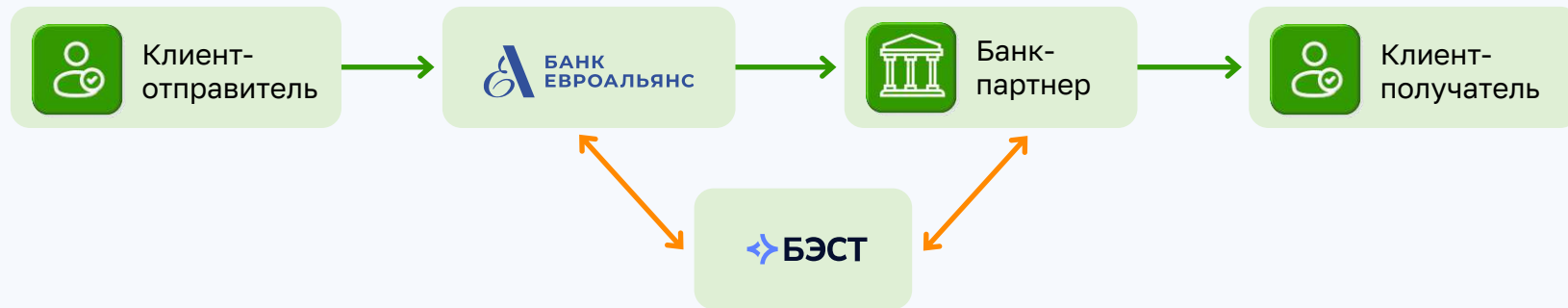
Что получили?

- Выход в клиентский сегмент нерезидентов
- Расширение платежной инфраструктуры

Какая перспектива?

- Рост комиссионного дохода
- Кредитование иностранных граждан
- Трафик для Qplus

Бизнес-модель платежной системы «БЭСТ»



Платежная система «БЭСТ»: планы развития

Привлечение клиентов:

- Отделения банков-партнеров
- Пункты обслуживания нерезидентов
- Карточный канал, через зачисления на карты в РФ

40%

Повторные клиенты

Онлайн-канал

для клиентов в процессе запуска

Что будет сделано в ближайший год?

- Развитие прямых коридоров выплат с банками стран получения вместо агрегаторов
- Подключение крупных российских банков-отправителей по партнерской схеме и предоставление встраиваемого платежного интерфейса в их дистанционных каналах (B2B2C)
- Развитие платежной инфраструктуры: собственный расчетный контур в странах выплаты и клиринговый контур платежной системы
- Запуск кредитования нерезидентов



В2В-бизнес Группы Займер

Seller Capital: первый год внутри Группы

Исходная модель – кредитование селлеров. Теперь МКК кредитует селлеров и франчайзи.

Что изменилось?

- Изменение условий работы селлеров – рост давления
- внешние шоки
- рост рисков / фрода / невозвратов

Что сделали?

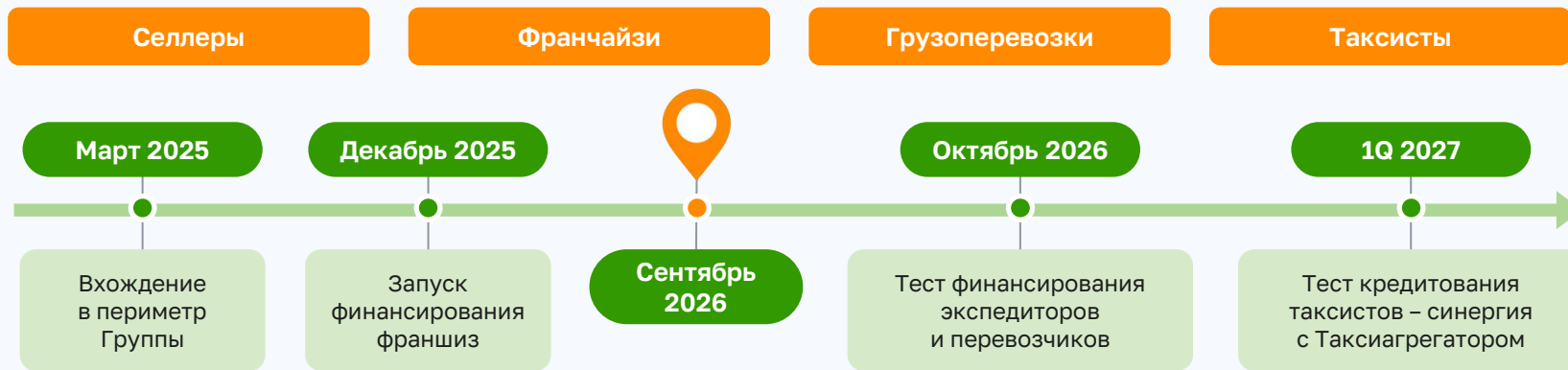
- Усилили скоринг
- внедрили залоговое обеспечение займов
- оптимизировали затраты
- приступили к тестированию других клиентских сегментов

Что будет сделано в ближайший год?

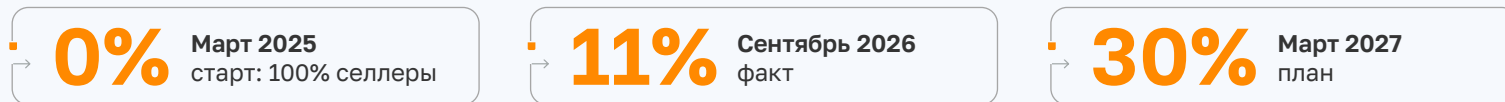
- Усовершенствование системы принятия решения в сегменте селлеров
- Рост доли обеспеченных залогом займов
- Запуск кредитования новых клиентских сегментов

Мультисегментный подход

Франчайзи, экспедиторы и перевозчики – МСБ с прозрачными данными для скоринга



Доля новых сегментов в кредитном портфеле

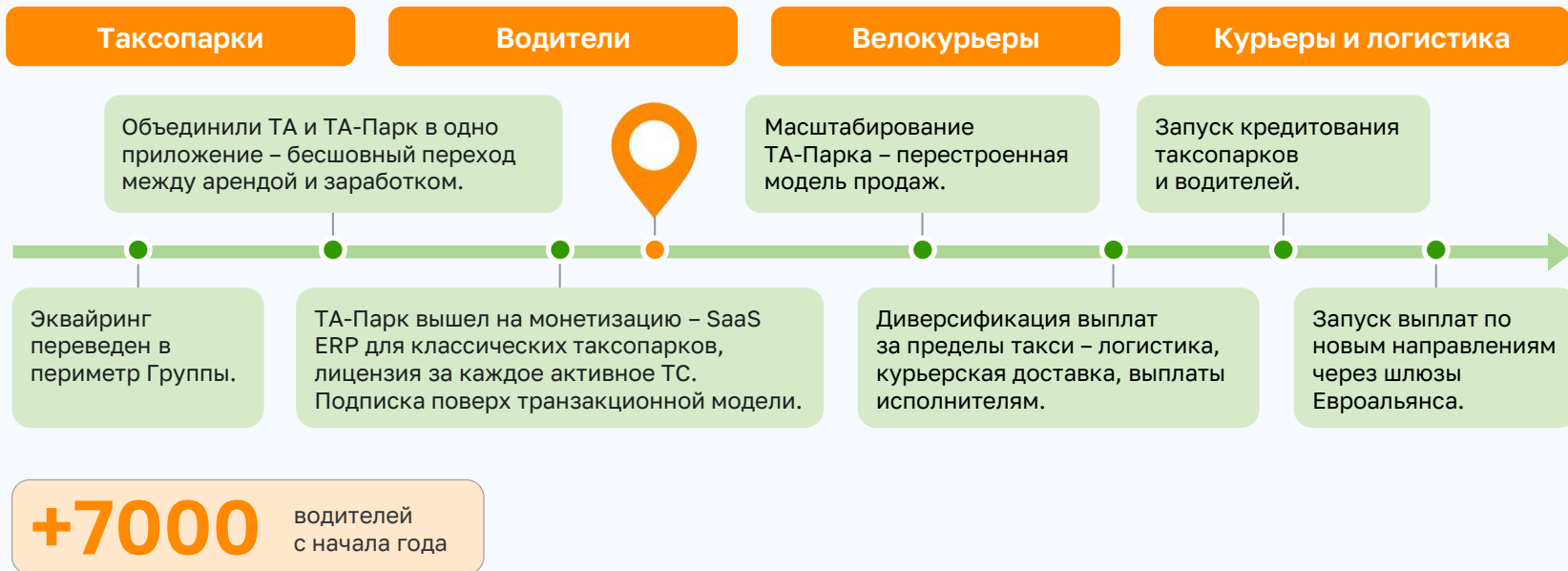


Таксиагрегатор: как устроен бизнес

→ Движение денег - - -> Данные и правила

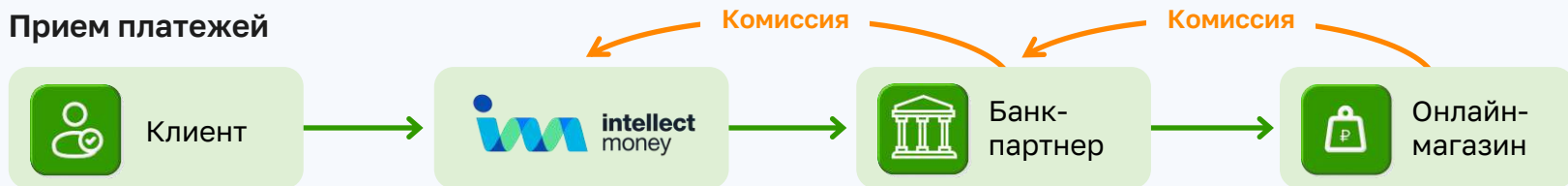


Таксиагрегатор: основные события года

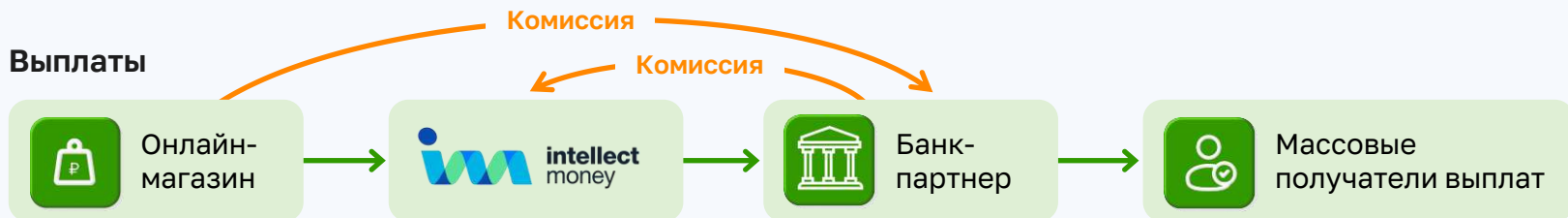


Бизнес-модель IntellectMoney

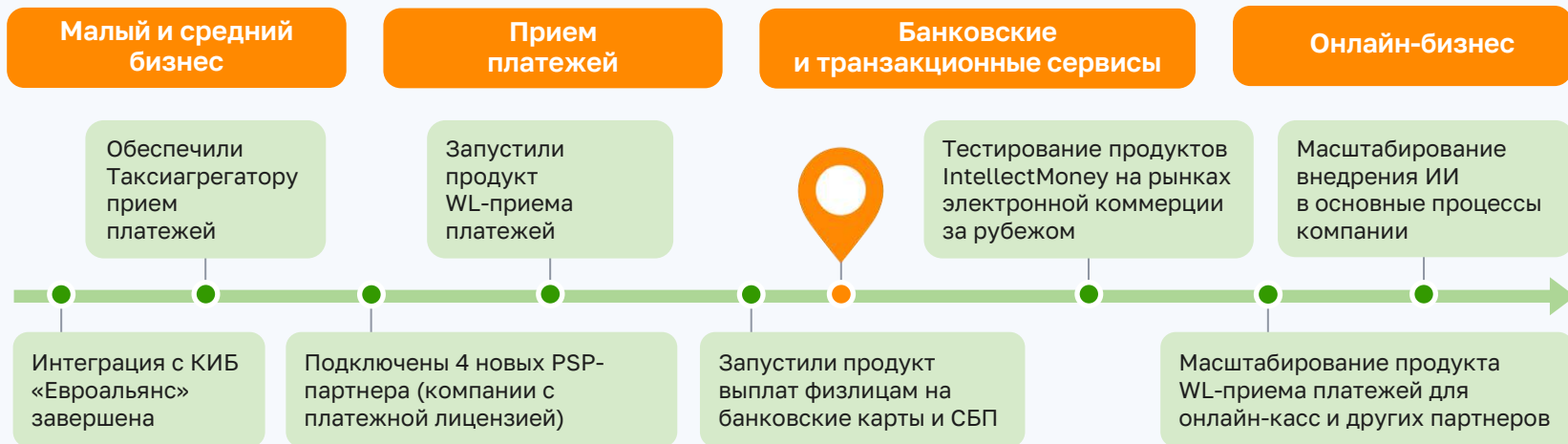
Прием платежей



Выплаты



IntellectMoney: основные события года



Результаты II кв 2026 года

+15% выручка II квартала, кв/кв

+13% рост клиентской базы, кв/кв

ПКО «Профи»: набирая обороты

Автоматизированная модель покупки и взыскания долговых портфелей МФО и банков.





Группа Займер сегодня

Синергии между компаниями Группы



→ Уже работает

→ Находится в разработке

Как меняется структура бизнеса



Займер остается основным источником финансового результата. Новые направления расширяют продуктовый и клиентский периметр Группы и постепенно увеличивают роль комиссионных и транзакционных доходов.

Финансовое положение Группы в I полугодии 2026 года

→ **10,5** млрд
руб.
Выручка

→ **1 377** млн
руб.
Комиссионные доходы

→ **920** млн
руб.
Чистая прибыль

→ **13 826** млн
руб.
Собственный капитал

→ **25%**
ROE LTM

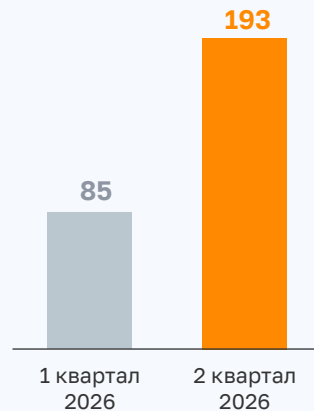


Комиссионные доходы Группы и банка

Комиссионные доходы Группы, млн руб.

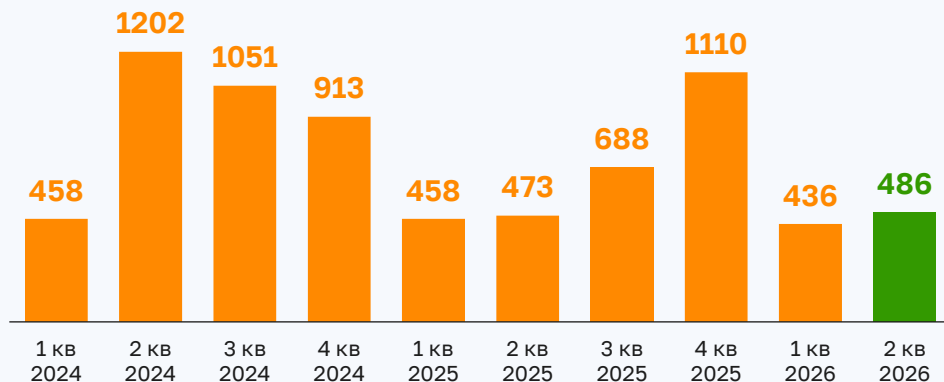


Комиссионные доходы банка, млн руб.



Один из самых высоких показателей дивидендной доходности

Выплаты дивидендов, млн руб.



Платим дивиденды
ежеквартально

не менее
50%

чистой прибыли направляем
на дивиденды

19%

Составила дивидендная
доходность по итогам
2025 года¹

Один из самых высоких показателей дивидендной доходности на российском рынке¹

¹ - по данным Московской биржи по итогам 2025 года

Что будет важно в ближайшие 12 месяцев

Займер

- Адаптация к регулированию;
- совершенствование нового лимитного продукта;
- развитие новых каналов привлечения;
- сохранение уровня комиссионного дохода.

Qplus / Евроальянс / БЭСТ

- Масштабирование и выход на новые сегменты Qplus;
- запуск продукта для нерезидентов;
- кросс-продажи продуктов;
- развитие B2B.

B2B

- Рост бизнеса при сохранении качества портфеля;
- рост транзакционной активности.

Группа Займер

- Наращивание синергетического эффекта между компаниями Группы.

Инвестиционный кейс Группы Займер



Один из лидеров
российского
рынка цифрового
микрофинансирования



Высокая
автоматизация
и собственная
IT-платформа



Большая клиентская
база и накопленная
экспертиза работы
с данными



Кредитные,
банковские
и платежные продукты
в одной Группе



Регулярные
дивидендные
выплаты



Развитие
транзакционного
и комиссионного
бизнеса



Потенциал
внутригрупповых
синергий и кросс-
продаж



Уверенный
финансовый
профиль

Следите за новостями ПАО МКК «Займер» в социальных сетях:



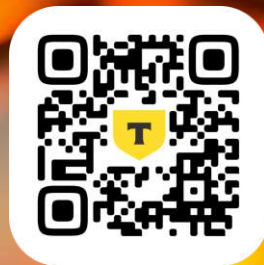
ГОТОВЫ ОТВЕТИТЬ на ваши вопросы



ir.zaymer.ru



Telegram



Пульс



СМАРТЛАБ



Профит



Базар



ВК-видео



Отчетность МСФО

☎ 8 800 707-01-45

✉ ir@zaymer.ru

🌐 ir.zaymer.ru