

IDF EURASIA

**РЕЗУЛЬТАТЫ**

2023 ГОДА



## УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕСТОРЫ,

За последние 12 лет группа IDF Eurasia выросла из небольшого стартапа на рынке микрофинансирования до присутствия во всех ключевых сегментах кредитного рынка.

Создание ID Collect семь лет назад позволило нам фактически удвоить объем сегментов, в которых представлена IDF Eurasia (₽0,4 трлн – рынок микрозаймов, ₽0,3 трлн – рынок цессии физических лиц).

Приобретение Своего Банка стало новым важным шагом, который увеличивает потенциал развития группы в десятки раз. Все это за счет выхода на гораздо более крупные рынки банковского кредитования физических и юридических лиц – совокупно они превышают ₽100 трлн.

Мы уверены, что это открывает перед нами новые перспективы и возможности для дальнейшего роста.

Благодарим вас за доверие и поддержку.



**Никита  
Вильгельм**

Финансовый  
директор IDF Eurasia

IDF EURASIA

## КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ IDF EURASIA ЗА 2023 ГОД<sup>1</sup>

**₽28 млрд**

Выручка

**₽4,4 млрд**

Чистая прибыль

**54%**

ROE

**12+ лет**

На рынке

**11 млн**

Пользователей в РФ  
за историю работы группы



INVESTMENT  
LEADERS  
AWARD

**Победитель**

номинация «Лучшая программа  
альтернативных инвестиций»

**CBONDS AWARDS  
2023**

**Победитель**

Номинация «Лучший IR  
на долгом рынке»

<sup>1</sup>Данные МСФО, комбинированные результаты группы

IDF EURASIA

## КОМПАНИИ ГРУППЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ IDF EURASIA

Группа финтех-компаний с фокусом на **управлении кредитным риском** с использованием **ИИ и Big Data**.

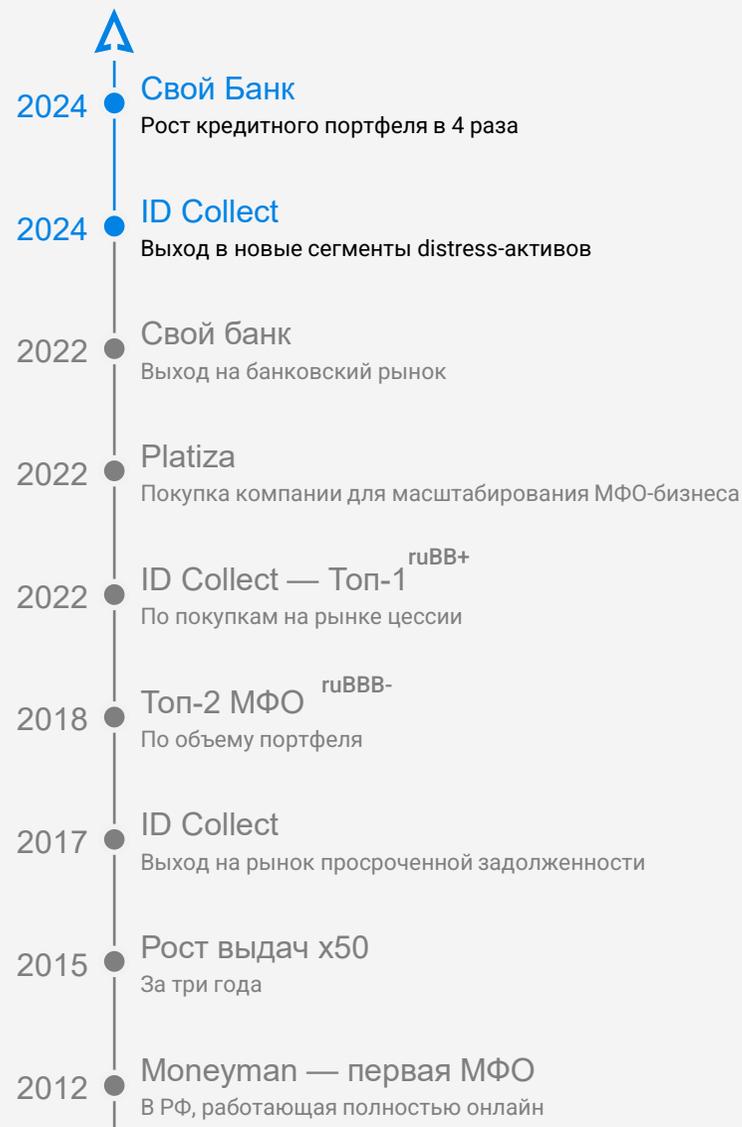
IDF Eurasia представлена в каждом сегменте кредитного рынка, предлагая все возможные кредитные продукты для физических и юридических лиц.

Также в сфере интересов группы — инвестиции в цессионные активы и просроченную задолженность юридических лиц.



# X2

Рост выручки каждые 2 года



# MONEYMAN

2023 ГОД

IDF EURASIA



## ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

(Данные МСФО, в миллионах рублей)

	2021	2022	2023	Изм. г/г
Выдача займов <sup>1</sup>	31 644	38 911	45 862	18%
Выручка	14 673	19 588	19 681	0,5%
Резервы под обесценение	8 741	12 487	10 422	-17%
Операционные и административные расходы	3 255	3 604	5 529	53%
Операционная прибыль	2 677	3 496	3 730	7%
Процентные расходы	293	576	748	30%
Прочие расходы/доходы	-304	-294	-196	-33%
Прибыль до налогообложения	2 080	2 627	2 787	6%
Налоги	443	518	661	28%
Чистая прибыль	1 637	2 109	2 126	1%
Операционная рентабельность	18%	18%	19%	1 п.
Рентабельность чистой прибыли	11%	11%	11%	–

<sup>1</sup> Выдачи Moneyman + Platiza, с учетом страховок

IDF EURASIA

## УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕТОРЫ,

Для рынка МФО 2023-й стал годом введения новых регуляторных норм: снизилась максимальная ставка по займам до 0,8% в день, был уменьшен максимальный размер всех переплат по займу до 130%, приняты меры охлаждения темпов роста закредитованности заемщиков с высокой долговой нагрузкой.

В этих условиях продолжилась консолидация рынка, выросли доли крупнейших игроков. Регуляторные изменения также привели к снижению долговой нагрузки заемщиков, а вслед за этим – и к повышению кредитного качества портфелей.

По итогам 2023 года MoneyMan сохранил первое место на рынке по размеру активного портфеля, увеличил количество активных клиентов на четверть, нарастил активы и капитал на 20%. Рейтинг кредитоспособности был подтвержден на уровне BBB-, самом высоком среди эмитентов сектора МФО.

Все это позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее. Мы будем продолжать работать над улучшением наших продуктов и услуг, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов и обеспечить стабильное развитие компании.



**Александр  
Пустовит**

Генеральный директор  
MoneyMan

## MONEYMAN. ОБЗОР КОМПАНИИ

Первая микрофинансовая организация в России, предоставляющая услуги полностью онлайн. Один из самых быстрорастущих брендов в сфере альтернативного кредитования.

### Бизнес-модель

#### Привлечение клиентов

Многоканальная стратегия привлечения. ИИ анализирует и оптимизирует затраты на маркетинг, сохраняя высокий уровень конверсии.

#### Кредитный скоринг

Запатентованная технология скоринга. Анализ более 10 тысяч параметров в режиме реального времени.

ИИ используется на каждом этапе

#### Выдача займов

Risk-Based Pricing определяет сумму займа исходя из степени надежности заемщика. Алгоритм может не отказать, а предложить меньшую сумму – это расширяет воронку клиентов.

#### Управление задолженностью

Автоматизированный процесс, от робозвонков до ауторсинга взыскания и продажи портфелей.

## КЛИЕНТЫ

# 61

Показатель NPS<sup>1</sup>

Уровень доверия клиентов – ключевой показатель для компании. В том числе, он подтверждается лидерством Moneyman в рейтинге финансового маркетплейса Московской биржи; одним из лучших в отрасли индексов потребительской лояльности (NPS 61); высокой оценкой клиентов на Банки.ру.

Количество активных клиентов по итогам года выросло почти на четверть, **до 484 тыс. чел.**

### Количество уникальных активных клиентов<sup>2</sup>

Тыс. чел.



# № 1

В рейтинге финансового маркетплейса Московской биржи

# 10

Оценка клиентов на Банки.ру

## СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

# ₽800 млн

Сумма прощенных долгов в 2023 году

Поощряем ответственное финансовое поведение, запуская акции прощения задолженности. Начисляем бонусные рубли за возврат займа без просрочки, позволяющие погасить проценты за его использование.

# 20%

Клиентов сегмента PDL используют услугу продления срока займа

### Механизмы поддержки заемщиков

#### Прощение части долга

Акции для клиентов, испытывающих сложности с оплатой займа

#### Продление срока займа

Возможность увеличить срок займа до 2 месяцев без штрафов и ухудшения кредитной истории

#### Реструктуризация

Возможность создать персональный график платежей сроком до 6 месяцев

#### Рефинансирование

Объединение нескольких микрозаймов в один, со снижением ставки и суммы платежа

## КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**₽3,7 млрд**

Операционная прибыль  
в 2023 году

**46%**

ROE, 2023 год

Средний показатель ROE  
по МФО – 24,5%<sup>1</sup>

Рентабельность собственного капитала компании находится на высоком уровне и значительно превышает показатели, характерные для отрасли микрофинансирования в целом.

Млн руб.	2021	2022	2023
Выдача займов <sup>2</sup>	31 644	38 911	45 862
Выручка	14 673	19 588	19 681
Операционная прибыль	2 677	3 496	3 730
Чистая прибыль	1 637	2 109	2 126
Операционная рентабельность	18%	18%	19%
Рентабельность чистой прибыли	11%	11%	11%

## ПОРТФЕЛЬ ЗАЙМОВ

**₽8,7 млрд<sup>1</sup>**

Топ-1 по активному  
портфелю<sup>2</sup>

**122,4%**

Максимальный за последние  
5 лет целевой коэффициент  
сборов

Активный портфель (без займов, просроченных на 90 и более дней) составил ₽8,7 млрд. За год размер активного портфеля вырос на 10% или ₽760 млн.

По объему активного портфеля Moneyman занимает первое место на рынке на конец 2023 года. Растущий активный портфель выступает залогом исполнения компанией всех обязательств перед инвесторами.

С увеличением портфеля растет и его кредитное качество: по состоянию на конец 2023 года уровень резервов<sup>3</sup> снизился до минимального за последние три года уровня, 53%. Увеличивается эффективность портфеля: целевой коэффициент сбора (то, сколько компания в среднем зарабатывает на выданном займе) в 2023 году – 122,4%, это максимальное значение за пять лет.



## РОСТ ДОЛИ СРЕДНЕСРОЧНЫХ ЗАЙМОВ

# 80%

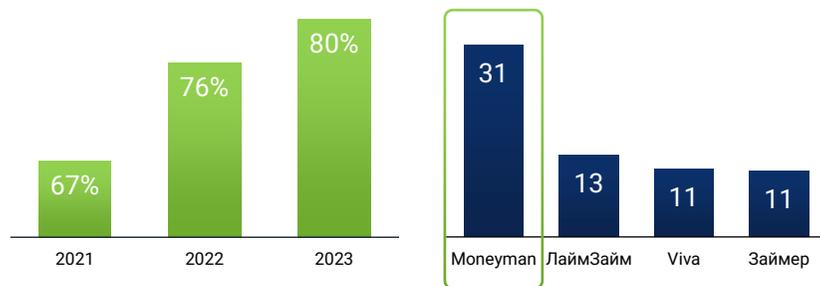
Доля ИЛ-займов в структуре портфеля

# на 45%

Выше процентные доходы ИЛ-займов за счет большей суммы и срока займа<sup>1</sup>

Регуляторные меры, введенные ЦБ РФ в 2023 году, привели к уменьшению маржинальности «займов до зарплаты» (PDL). Работая на опережение запросов регулятора, Moneyman заранее стал развивать направление среднесрочных займов (ИЛ). Это займы на срок более 30 дней, погашаемые равными платежами, как банковские кредиты.

Клиенту ИЛ позволяет получить заем на большую сумму, при снижении долговой нагрузки за счет более длинного графика платежей. Для компании, в свою очередь, ИЛ-займы интересны тем, что позволяют удержать качественных клиентов и увеличивают процентные доходы – поскольку сумма и срок займа больше, чем у PDL. По итогам 2023 года Moneyman стал лидером по объему выданных ИЛ-займов, опережая ближайшего конкурента более чем в два раза.



■ Доля ИЛ-займов в структуре портфеля, %

■ Объем выданных ИЛ-займов в 2023 г. в сравнении с конкурентами<sup>2</sup>, млрд руб.

## ВНЕДРЕНИЕ RISK-BASED PRICE LIMITS

# +10 пп.

Рост уровня одобрения заявок за 2023 год

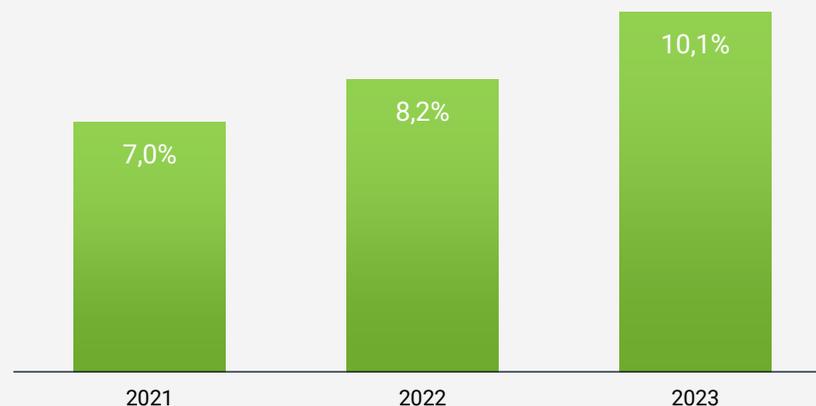
# 10,1%

Доля рынка<sup>1</sup> в 2023 году

В условиях роста регулирования в 2023 году одним из ключевых шагов стало внедрение модели расчета лимита кредитования (Risk-Based Price Limits). Она позволяет предлагать клиенту индивидуальную сумму займа с учетом уровня риска и исходя из качества заемщика.

В результате в 2023 году Moneyman удалось повысить уровень одобрения заявок с 35% до 45% (среднее значение по рынку – 25%), при снижении стоимости кредитного риска (COR) со 106% до 76%.

Все это позволило за год нарастить долю рынка по количеству активных клиентов – с 8,2 до 10,1%.



■ Доля рынка<sup>1</sup>, %

## ВЫДАЧИ И ПЛАТЕЖИ

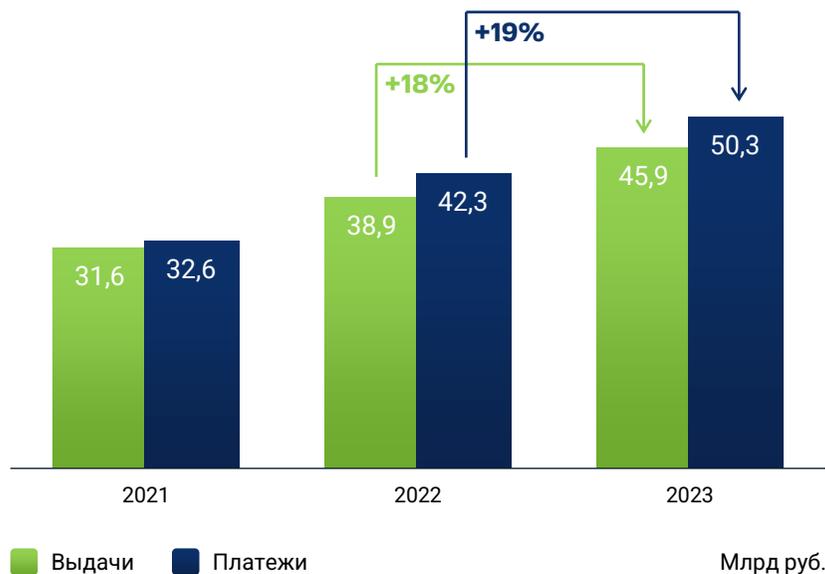
**₽45,9 млрд**      **₽50,3 млрд**

Выдачи займов в 2023 году<sup>1</sup>

Платежи в 2023 году<sup>2</sup>

Выдачи займов составили ₽45,9 млрд, показав прирост на 18% г/г. Объем платежей по займам вырос на ₽8 млрд, или на 19% г/г.

Выдачи и платежи растут, несмотря на ужесточение макропруденциальных лимитов. Это достигается за счет увеличения доли повторных клиентов, обеспечивающих маржинальность в 4 раза выше, чем по новым клиентам. Кроме того, это подтверждает лояльность клиентов к сервису, наряду с высоким показателем NPS на уровне 61 на конец 2023 года.



## ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

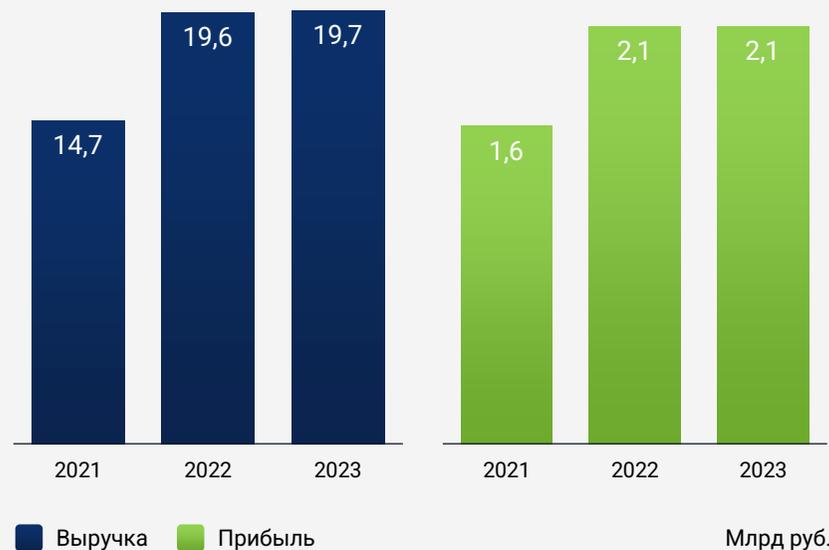
**₽19,7 млрд**      **₽2,1 млрд**

Выручка за 2023 год

Прибыль за 2023 год

По итогам 2023 года выручка и прибыль составили ₽19,7 млрд и ₽2,1 млрд соответственно. В условиях введения новых регуляторных мер компании удалось сохранить объемы и выручки, и прибыли на уровне 2022 года. В то же время, по данным ЦБ РФ, в 2023 году чистая прибыль сократилась у 44% МФО.

Важно отметить, что Moneyman в 2022 г. купил «Газнефтьбанк» (сегодня – бренд «Свой Банк») и, как акционер, инвестирует в его развитие нераспределенную чистую прибыль.



## СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

# ₽4,9 млрд

Размер внешнего финансирования на конец 2023 года

# 1,3

Долг / EBITDA

Компания сохраняет умеренный уровень долговой нагрузки. По итогам 2023 года размер внешнего финансирования составил ₽4,9 млрд, а показатель Долг / EBITDA – 1,3. Привлеченные средства направляются на сохранение темпов роста выдачи и повышение технологичности сервиса.

Основным источником долга стало увеличение кредитных линий — их доля в общем объеме долга выросла с начала года с 42% до 57%. Увеличение доли институциональных инвесторов в структуре долга указывает на рост уверенности крупных игроков в кредитном качестве компании.



## ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

# ₽2,5 млрд

Объем облигаций в обращении

# BBB-

Кредитный рейтинг «Эксперт РА»

На конец 2023 года на Мосбирже торговались два выпуска MoneyMan и Онлайн Микрофинанс общим объемом ₽2,5 млрд. Из всех эмитентов сегмента МФО MoneyMan обладает самым высоким кредитным рейтингом BBB- (у других эмитентов отрасли он составляет от B+ до BB), при этом доходность к погашению по выпускам находилась на уровне 21–22%<sup>1</sup>. Среднедневной объем торгов за 2023 год составил ₽1,3–3,2 млн, что подтверждает спрос инвесторов на бумаги компании.

Выпуск Онлайн Микрофинанс 01 погашен в начале мая 2024 года, погашение выпуска Мани Мен 02 состоится в августе. Запланированный объем погашения – ₽2 млрд – существенно ниже объема ежемесячных платежей по выданным займам: так, в декабре 2023 года платежи по займам составили ₽4,7 млрд. Таким образом, компания обладает необходимой ликвидностью для исполнения обязательств в полном объеме.

В течение 2023 года также были погашены выпуски Онлайн Микрофинанс БО-02 и Онлайн Микрофинанс 02 общим объемом ₽1,2 млрд.

Бумага	В обращении на конец 2023 г.	Купон	Дюрация	Погашение
Онлайн Микрофинанс 01	500 млн	12,5%	3 года	04.05.2024
Мани Мен 02	2 000 млн	12,25%	3 года	31.08.2024

<sup>1</sup> На 01.04.2024 г.

# ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ МФО



## СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ ПУБЛИЧНЫХ МФО

24%

Рост портфеля  
займов физлиц (г/г)

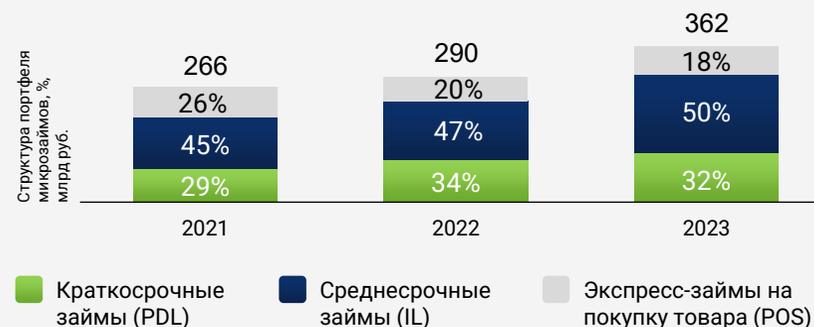
₽1 трлн

Выдачи МФО всем  
заемщикам в 2023 году

Расширение потребительского спроса, вызванное ростом трудовых доходов и инфляционных ожиданий, способствовало росту потребительского кредитования в 2023 году, в том числе в сегменте МФО. Всего за год МФО выдали займов на ₽1 трлн.

Портфель микрозаймов физлицам увеличивался за счет уверенного роста выдач в течение года. На конец 2023 года портфель вырос на 24%, до ₽362 млрд. Основной объем займов выдавался в среднесрочном сегменте (IL), популярность которого связана с адаптацией компаний и заемщиков к изменившимся регуляторным условиям.

К концу года доля IL-займов достигла 50% портфеля. IL-займы снижают ежемесячный платеж и нагрузку на заемщиков, т.к. в отличие от займов PDL, займы IL погашаются частями аналогично банковским кредитам. Компаниям же IL-займы позволяют нарастить процентный доход в условиях ограничения ПСК и эффективнее использовать макропруденциальный лимит.



## ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ МФО

# 40%

Рост чистой прибыли МФО за 2023 год, г/г

Переход компаний и заемщиков в среднесрочный сегмент ИЛ позволил отрасли МФО увеличить прибыль в условиях новых ограничений на предельный размер полной стоимости кредита. Чистая прибыль за 2023 год выросла на 40%, до ₹57 млрд. Основную часть заработали крупные участники, выдающие преимущественно онлайн-займы, в то время как у 44% компаний чистая прибыль сократилась.

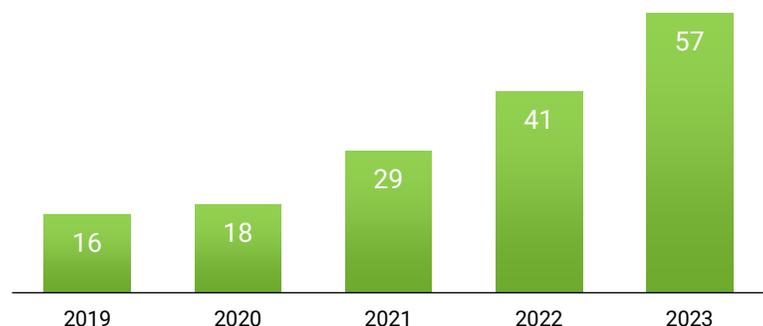
Показатель ROE в целом по отрасли составил 24,5%, а его медианное значение – 2,3%. При этом значительная часть небольших участников характеризуется невысокой рентабельностью, а доля убыточных организаций по итогам года составила 24%. Это увеличивает вероятность дальнейшей консолидации отрасли.

# 24,5%

ROE в среднем по отрасли

### Чистая прибыль МФО

млрд руб.



## ДИНАМИКА ДОЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

# 33%

Доля NPL 90+

# 9%

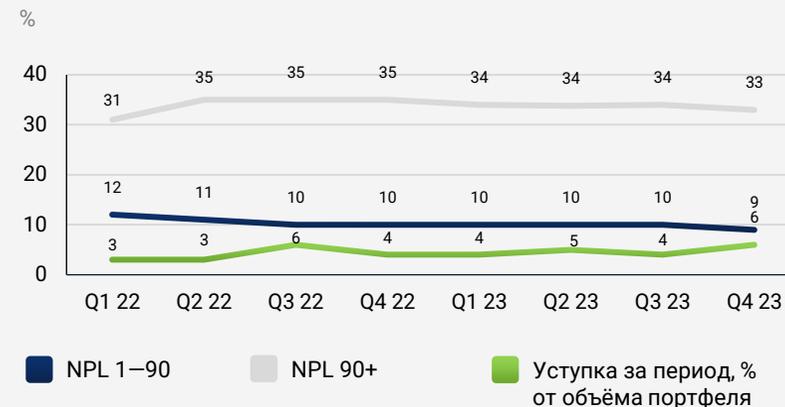
Доля NPL 1–90

Качество портфелей займов МФО улучшилось по итогам года. Показатель просроченной задолженности NPL 90+ в 4 квартале опустился до 33% (кварталом ранее – 34%, годом ранее – 35%). Показатель NPL 1–90 достиг минимального значения с начала 2021 года – 9%.

Такая динамика говорит о снижении нагрузки на заемщиков за счет сокращения доли наиболее рискованных займов. Свой вклад также внесли рост доходов населения на фоне рекордно низкой безработицы и увеличение объема уступленной задолженности.

Доля уступленной задолженности от размера портфеля в конце 2023 года составила 6% (кварталом ранее и годом ранее – 4%).

### Доля просроченной и уступленной задолженности МФО



# ID COLLECT

2023 ГОД

IDF EURASIA



## ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

(Данные МСФО, в миллионах рублей)

	2021	2022	2023	Изм. г/г
Сумма сборов	2 327	3 620	7 479	107%
Выручка	2 597	3 781	6 167	63%
Операционные и административные расходы	269	649	1 000	54%
Операционная прибыль	2 328	3 131	5 166	65%
Процентные расходы	272	842	1 599	90%
Прибыль до налогообложения	2 056	2 290	3 567	56%
Налоги	413	462	782	69%
Чистая прибыль	1 643	1 827	2 785	52%
Операционная рентабельность	90%	83%	84%	1 п.
Рентабельность чистой прибыли	63%	48%	45%	-3 пп.

IDF EURASIA

## УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕСТОРЫ,

По итогам 2023 года ID Collect стал еще более значимым игроком на рынке цессии. Мы нарастили долю рынка до 25%<sup>1</sup>, увеличили сборы в два раза, до ₽7,5 млрд. ID Collect вышел в новые продуктовые ниши с большим потенциалом — так, в 2023 году мы запустили направление по работе с задолженностью юридических лиц.

В прошлом году мы подключились к системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), увеличили количество скоринговых моделей до 14.

Также в прошлом году ID Collect более чем вдвое масштабировал региональную сеть, повысив эффективность сборов в регионах на стадии исполнительного производства.

Все это привело к уверенной восходящей динамике ключевых финансовых показателей бизнеса. По итогам года чистая прибыль составила ₽2,7 млрд, увеличившись по сравнению с 2022 годом в полтора раза. При этом мы сохраняем высокую рентабельность на уровне 45% по чистой прибыли, а уровень долговой нагрузки Долг/ЕБИТДА снизился до 1,4.

Спасибо за ваше доверие.



**Александр  
Васильев**

Генеральный директор  
ID Collect

## ID COLLECT. ОБЗОР КОМПАНИИ

Крупнейший инвестор в цессионные активы в России, использующий собственные разработки в сфере Data Science и искусственный интеллект в работе с просроченной задолженностью.

### Бизнес-модель

#### Оценка инвестиций

Прогноз возврата задолженности на основе Big Data и Machine Learning. Оценка стоимости портфеля с учетом данных скоринговой модели.

#### Приобретение портфелей

Портфели покупаются с дисконтом и только при достижении расчетного показателя целевой доходности на основе ожидаемого возврата и затрат на сборы.

Технологичный подход к возврату задолженности

#### Этичное управление портфелями

Разработка стратегии взыскания на основе обогащенных внешними источниками данных о клиенте. Индивидуальный подход: удобный личный кабинет, реструктуризация задолженности и рассрочки.

#### Масштабирование в новые сегменты

Использование наработанной экспертизы для диверсификации портфеля: покупка залоговых кредитов, задолженности юридических лиц.

## РАБОТА НА ОСНОВЕ ИИ



Награда за использование AI в процессе взыскания

На этапе скоринга автоматизированные модели помогают определить оптимальную цену покупки портфеля с учетом целевой доходности. Для этого учитывается множество параметров: прогнозируемые темпы возврата, ожидаемые административные и операционные расходы, проценты, налоги и т.д.

На этапе переоценки портфеля уже после заключения договора цессии формируется стратегия работы с клиентом, позволяющая максимизировать эффективность сборов по долгу. Модели переоценки обеспечивают высокую точность прогнозирования сборов.

Такой подход позволяет определять приемлемый ценовой диапазон для покупки портфелей, а также точно прогнозировать ожидаемые денежные потоки.

Срок просрочки

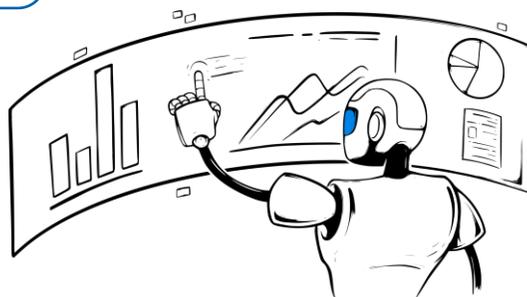
Платежная дисциплина

Регион

Срок и размер кредита

Пол и возраст

И др.



## ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

# 3,5x

Рост количества используемых моделей<sup>1</sup>

# +10 пп.

Рост точности прогнозов по сборам

Компания использует 14 скоринговых моделей: 10 для первичной оценки долга и выбора стратегии работы и 4 для переоценки стратегии и ожидаемых сборов. Еще в 2021 году использовались 4 модели.

В 2023 году также было реализовано подключение к СМЭВ, что позволило в разы повысить частоту обновления информации по портфелям.

В совокупности эти усовершенствования позволили точнее предсказывать сборы по портфелю – рост качества прогнозов составил 10 п.п.



## СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Личный кабинет и меры поддержки клиентов повышают удобство управления задолженностью.

The screenshot shows the ID COLLECT personal account interface. At the top, it says 'ID COLLECT' and 'Добро пожаловать, Дмитрий Дмитриевич'. Below this, there's a summary of the debt: 'Общая сумма задолженности по 5 договорам' and '456 838.56 P'. There are buttons for 'Оплатить долг' and 'Оплатить долг'. A section titled 'Договор № 05426' contains a table with the following data:

Дата выдачи	20.04.2021 г.
Первоначальный кредитор	Банк «Кредиты Он-лайн»
Сумма задолженности	15 000.00 P
Дата перехода в ID COLLECT	11.01.2021 г.
Уникальный идентификатор для оплаты	54886522
Платежи по долгу	<a href="#">Узнать подробно</a>

### Персональные скидки и акции

Содействие клиентам в сокращении задолженности.

### Поддержка 24/7

Сотрудники готовы помочь найти варианты погашения задолженности.

### Инструменты управления долгом

Удобное погашение задолженности с помощью карты или другими способами.

### Проекты по финансовой грамотности

Способствуют развитию ответственного финансового поведения.

## ДОСУДЕБНОЕ ВЗЫСКАНИЕ

# 50%

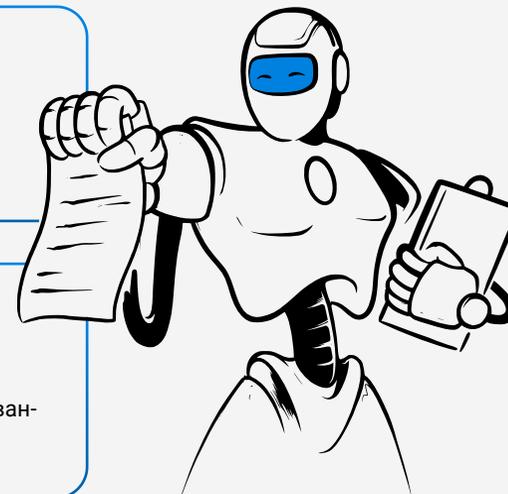
Получивших реструктуризацию переходят в категорию платящих клиентов

Возврат задолженности на досудебном этапе – наиболее благоприятный исход, поэтому компания прилагает максимум усилий для помощи клиентам в возврате долга.

Должникам предлагаются программы реструктуризации, которые позволяют закрыть задолженность добровольно, с комфортным графиком и дисконтом. Порядка 50% должников, получив предложение о реструктуризации, переходят в категорию платящих клиентов.

Развиваются программы финансовой грамотности – с информацией о важности погашения долга и выгодах погашения в досудебном порядке.

Компания также предлагает клиенту удобные каналы коммуникации – в том числе через личный кабинет, круглосуточный роботизированный колл-центр, а также мессенджеры и соцсети.



## СУММА КУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПОРТФЕЛЬ

# ₽61,9 млрд

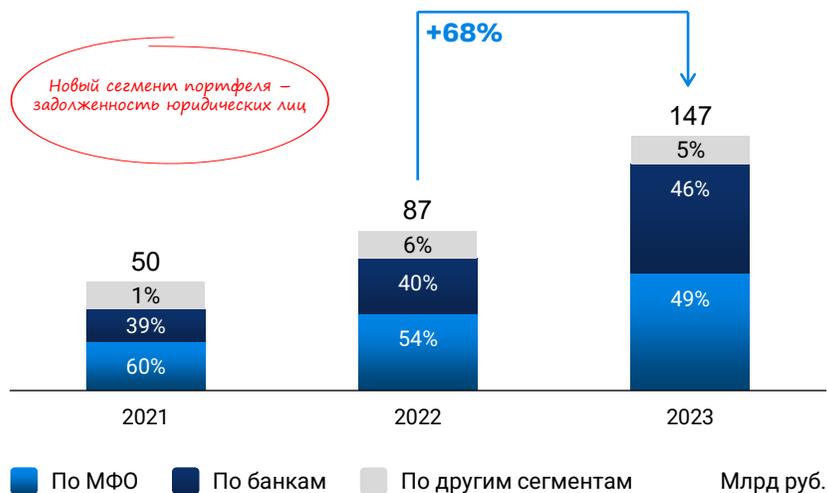
Объём покупок на рынке цессии за 2023 год

# +68%

Прирост объёма покупок, г/г

На протяжении 2023 года компания активно наращивала объём приобретенного долга за счет покупок – их объём составил ₽61,9 млрд (+68% г/г). Основной объём покупок портфелей пришелся на 4 квартал, за октябрь-декабрь было приобретено задолженности объемом ₽30,1 млрд. Текущий объём купленных портфелей распределен почти поровну между банками и МФО.

В среднесрочной перспективе компания нацелена на постепенное увеличение доли банковской задолженности в портфеле и доли новых сегментов, включая задолженность юридических лиц.



## КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

# ₽147 млрд

Размер портфеля просроченной задолженности на конец 2023 года

# 25%

Рыночная доля компании по итогам 2023 года<sup>1</sup>

Размер портфеля достиг ₽147 млрд, показав рост по сравнению с 2022 годом на 68%. Доля компании на рынке цессии за 2023 год выросла на порядка 9 пп. и составила около 25%, что делает ID Collect одним из лидеров рынка<sup>1</sup>.

Чистая прибыль по итогам года составила ₽2,7 млрд., увеличившись за год на 52%.

Млн руб.	2021	2022	2023
Сумма сборов	2 325	3 620	7 479
Выручка	2 597	3 781	6 167
Операционная прибыль	2 328	3 131	5 166
Чистая прибыль	1 643	1 827	2 785
Операционная рентабельность	90%	83%	84%
Рентабельность чистой прибыли	63%	48%	45%

## СБОРЫ

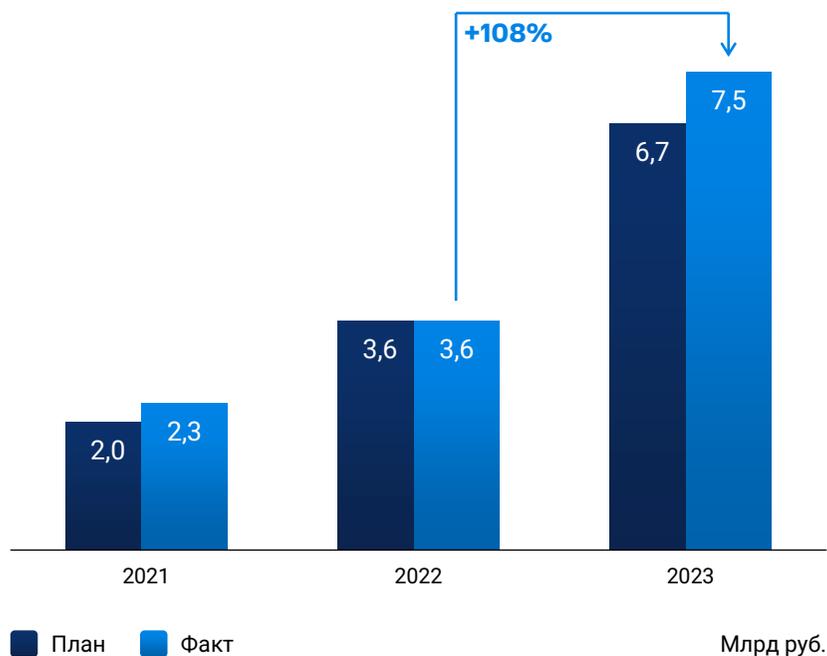
# ₽7,5 млрд

Объём сборов за 2023 год

# 925 млн

Сборы за декабрь 2023 года  
(рекордные месячные сборы)

Объём сборов достиг ₽7,5 млрд (+108% г/г). План по сборам выполнен на 110%. Сборы за 4 квартал 2023 года составили ₽2,4 млрд, увеличившись почти в два раза по сравнению с 4 кварталом 2022 года. Компания повышает качество прогнозирования сборов, придерживаясь консервативного подхода и улучшая прогнозные модели.



## ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

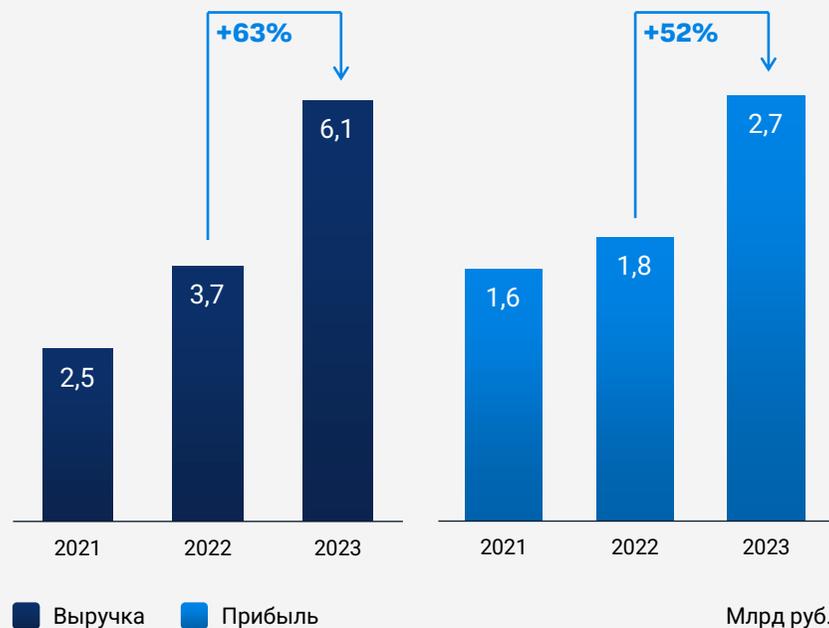
# ₽6,1 млрд

Выручка в 2023 году

# ₽2,7 млрд

Чистая прибыль в 2023 году

По итогам года выручка достигла ₽6,1 млрд (+63% г/г). Чистая прибыль выросла на 52% г/г и составила ₽2,7 млрд. Ключевыми факторами роста выручки в 2023 году стало повышение эффективности работы региональных офисов на стадии исполнительного производства, а также эффект отложенных сборов в результате моратория на сборы 2022 г.



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Активное развитие региональной сети повышает эффективность сборов в региональных центрах в среднем **в 2 раза**.<sup>1</sup>

Регионы присутствия в 2022 году	Открыты в 2023 году
Москва	Ставрополь
Нижний Новгород	Краснодар
Санкт-Петербург	Волгоград
Казань	Оренбург
Саратов	Барнаул
Ростов-на-Дону	Ижевск
Уфа	Тюмень
Екатеринбург	Чита
Омск	Владивосток
Новосибирск	Якутск
Самара	Хабаровск
Пермь	Владимир
Челябинск	Тверь
Красноярск	Воронеж
Иркутск	Тула
Кемерово	Астрахань
Сургут	Киров
	Ярославль
	Вологда

## ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

### 36 ОФИСОВ

По итогам 2023 года

### 1,5–2 МЕСЯЦА

Срок окупаемости офиса

Сеть филиалов покрывает большинство экономически значимых регионов. За 2023 год было открыто 19 новых региональных офисов. Срок окупаемости нового офиса составляет 1,5–2 месяца, за год новое представительство приносит в среднем более **₽7 млн** дополнительных сборов.



## СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

# ₽12,1 млрд

Размер внешнего финансирования на конец 2023 года<sup>1</sup>

# 1,8x

Долг / EBITDA CF по итогам 2023 года

На конец 2023 объем общий объем долга составил ₽12,1 млрд (+ ₽5,4 млрд дополнительного финансирования за год). Уровень долговой нагрузки по коэффициенту Долг/EBITDA CF снизился до на 40%, до 1,8x (2,7x – на конец 2022 года). Компания увеличила долю публичного долга и кредитных линий до 38% и 23% соответственно, при этом доля долгосрочных пассивов увеличилась до 63% от общего долга (40% - в 2022 году).



## ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

# ₽5,7 млрд

Объем облигаций в обращении

# BB+

Кредитный рейтинг «Эксперт РА» повышен в августе

ID Collect – одна из трех компаний сферы взыскания просроченной задолженности, представленных на публичном рынке.

По итогам 2023 года ID Collect вошел в топ-5 эмитентов ВДО: компания вышла на рынок с четырьмя выпусками общим объемом ₽4,8 млрд. Из них последний и наиболее крупный выпуск, «АйДи Коллект 06» на ₽2,5 млрд, был доступен неквалифицированным инвесторам с минимальной заявкой в 1,4 млн руб.

Компания стремится наиболее эффективно использовать средства инвесторов, поэтому привлекала основной объем во втором полугодии – именно в последних двух кварталах банки выставляли на продажу наибольшую долю долговых портфелей.

Бумага	В обращении	Купон	Дюрация	Погашение
АйДи Коллект, 01	400 млн	12%	3 года	25.07.2024
АйДи Коллект, 02	547 млн	16,5%	3 года	31.01.2025
АйДи Коллект, 03	800 млн	15%	3 года	10.04.2026
АйДи Коллект, 04	600 млн	16,5%	3 года	09.09.2026
АйДи Коллект, 05	900 млн	16%	3 года	03.10.2026
АйДи Коллект, 06	2 500 млн	18%	3 года	21.11.2026

# ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕССИИ

IDF EURASIA



## ЗАКРЫТЫЕ СДЕЛКИ

**91%**

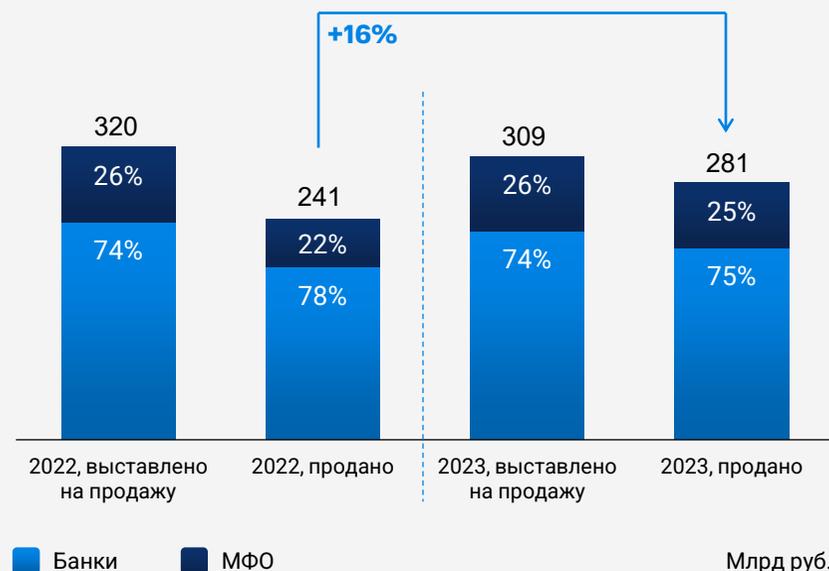
Доля закрытых сделок  
на рынке цессии

**+15 пп.**

Прирост доли  
закрытых сделок, г/г

Объём задолженности, выставленный на продажу на рынке цессии за 2023 год, практически не изменился в сравнении 2022 годом, показав снижение на 3%. При этом процент закрытых сделок (по объему долга) за год вырос на 15 пп. и достиг уровня 91%, что демонстрирует повышение спроса на портфели просроченной задолженности со стороны покупателей.

Объем проданной банковской задолженности за год вырос на ₺20,8 млрд (+11% г/г), а задолженности МФО – на ₺18,8 млрд (+35% г/г).



Источник: данные торгов на электронных площадках по продаже просроченной задолженностью и прямым продаж

IDF EURASIA

## СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПОКУПОК

### +5,5 пп.

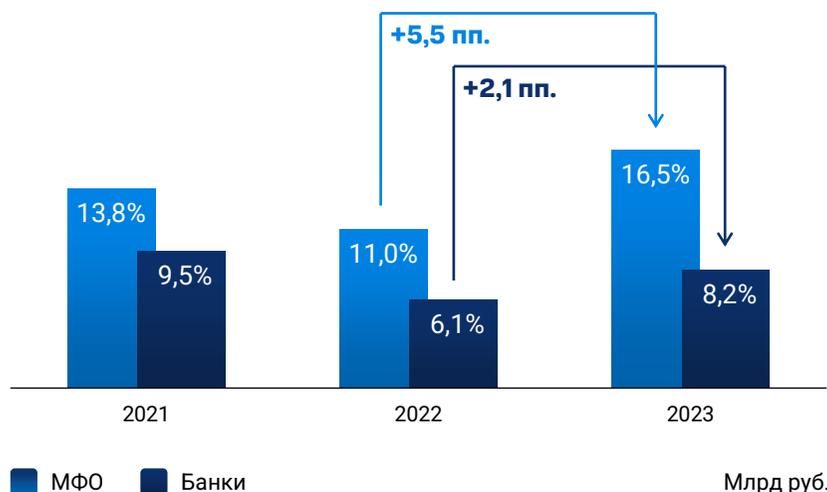
Повышение цен по МФО за 2023 год

### +2,1 пп.

Повышение цен по банкам за 2023 год

В течение 2023 года наблюдалось увеличение цен как в сегменте МФО, так и в банковской задолженности. Средневзвешенная цена покупок по банкам составила 8,2% (6,1% в 2022 году), а по МФО – 16,5% (11,0% в 2022 году). Такая динамика свидетельствует о восстановлении цен на рынке после периода неопределенности 2022 года, когда крупные игроки приостановили покупки.

На фоне повышения ЦБ РФ макроprudенциальных лимитов для банков и МФО выросла доля «молодой»<sup>1</sup> просроченной задолженности в продаваемых портфелях: на 20 пп. по банкам (до 48%), на 3 пп. по МФО (до 36%).



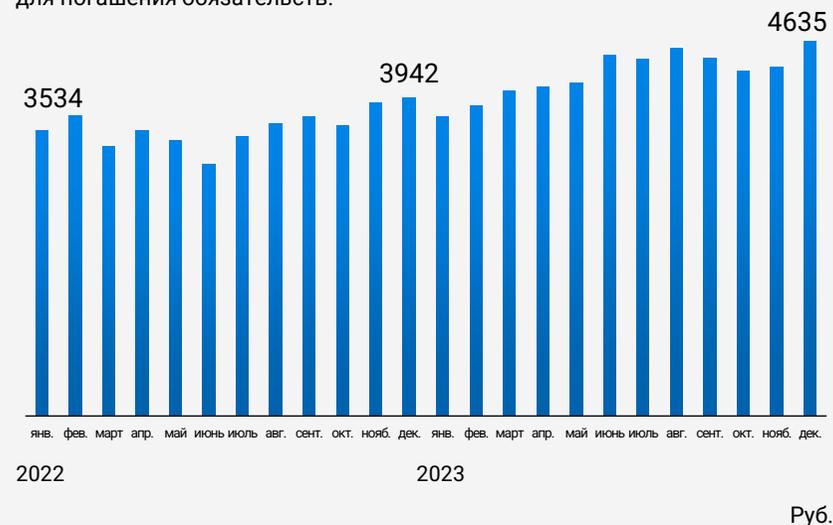
## СРЕДНИЙ ПЛАТЕЖ ПО ПОГАШЕНИЮ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

### 17%

Рост среднего платежа за 2023 год

По данным НАПКА, растет размер сумм, направляемых должниками на погашение просроченных долгов. Средний платеж за 2023 год увеличился на 17%. В декабре он составил Р4635 – это максимальное значение с 2021 года.

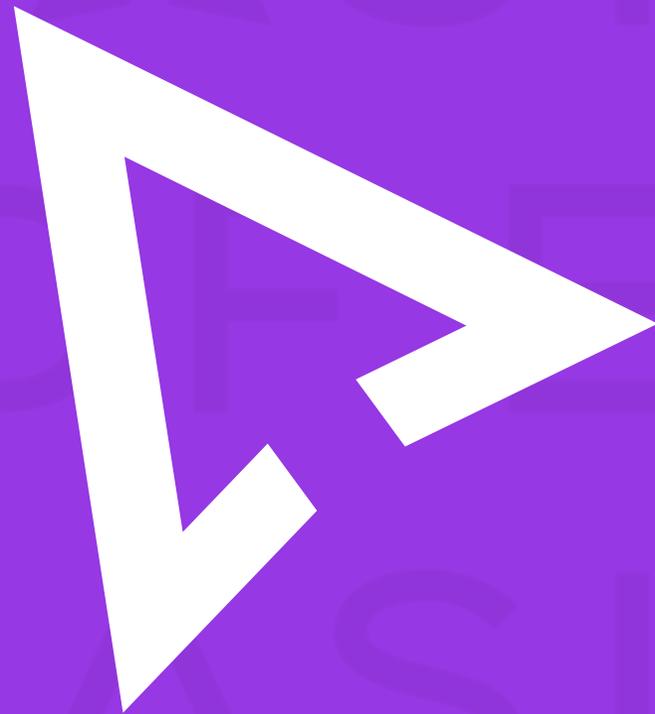
Рост размера среднего платежа говорит об адаптации заемщиков в новых условиях, в связи с чем должники стараются выделять больше средств на погашение старых долгов в максимально короткие сроки. В ряде случаев рост платежей обусловлен переходом к сберегательной модели поведения, что также высвобождает дополнительные средства для погашения обязательств.



# Свой Банк

2023 ГОД

IDF EURASIA



## УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕСТОРЫ,

Свой Банк – самый молодой проект группы IDF Eurasia. До присоединения к группе банк (на тот момент Газнефтьбанк) действовал в Саратове, обслуживая порядка 100 тысяч клиентов, а совокупный кредитный портфель составлял менее ₹1 млрд.

Всего за год после покупки банка нам удалось воплотить в жизнь концепцию современного digital-банка с полностью дистанционными каналами обслуживания и федеральным онлайн-присутствием.

Главные результаты года – мы запустили ключевые продукты в рознице, корпоративном блоке и залоговом кредитовании. Как результат, Свой Банк существенно улучшил свои позиции в банковском секторе.

Мы нарастили позиции в рейтингах по размеру активов, капитала, депозитного и кредитного портфеля.

В целом за прошедший год общий портфель вырос более чем в 5 раз – до ₹5,2 млрд.

Уверена, что для Своего Банка это только начало большого пути, полного новых возможностей для роста.



**Ирина  
Хорошко**

Генеральный директор  
IDF Eurasia, председатель  
правления АО «Свой Банк»

## СВОЙ БАНК. ОБЗОР КОМПАНИИ

Федеральный digital-банк с присутствием во всех регионах РФ. В основе ценностного предложения – честные, прозрачные и конкурентные продукты и услуги. Это позволит Своему Банку стать самым подходящим банковским решением для клиентов – Своим для Своих.

### Направления бизнеса

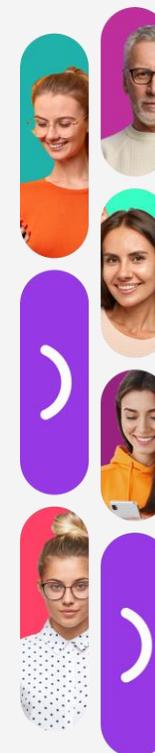
Розничное  
направление



Корпоративный  
блок



Залоговое  
кредитование



## СИНЕРГИЯ С ГРУППОЙ

Покупка Банка стала логичным этапом развития группы IDF Eurasia в финансовом секторе. Она позволит работать на более крупном рынке и развивать те преимущества, которые помогли построить успешный бизнес в сферах альтернативного кредитования и взыскания просроченной задолженности.

В том числе, за год в Банке были внедрены стандарты обслуживания клиентов, характерные для всех компаний группы, включая онлайн-обслуживание и круглосуточную поддержку. Для этого были с нуля созданы фронт-офисные решения для работы с клиентами по всей России в онлайн-формате: запущен сайт с полноформатным функционалом и мобильный банкинг, налажена быстрая и бесплатная для клиентов доставка карт.



## РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС

30 000+

Карт выпущено

18

Категорий кэшбэка на выбор

до 17%

Ставка по депозиту<sup>1</sup>

В 2023 году Свой Банк вышел на федеральный уровень с основными продуктами для физлиц – кредитными и дебетовыми картами (выдано более 30 000 штук), а также депозитами и накопительными счетами, которые будут масштабированы на РФ в течение текущего года.

При разработке продуктов особый акцент был сделан на конкурентность предложения. Так, доставка и обслуживание карт – бесплатные навсегда и без выполнения дополнительных условий.

Банк предлагает клиентам одни из наиболее выгодных ставок по депозитам на рынке. Это позволило вкладам Банка войти в топ-5 самых выгодных вкладов по версиям Банки.ру и Сравни.ру<sup>1</sup>.

Клиентам также предлагается 18 категорий кэшбэка, условия по которым остаются неизменными из месяца в месяц, а также лучшее предложение по повышенному кэшбэку на рынке – 8%.

Кредитные карты

Дебетовые карты

Депозиты

Накопительные счета (масштабирование на РФ в 2024)

## КОРПОРАТИВНЫЙ БЛОК

**₽2,2 млрд** ↑ x30 раз

Объем портфеля корпоративного блока

Создание корпоративного бизнеса в рамках банка произошло с фокусом на компании финансового сектора, где лежат ключевые компетенции группы. Благодаря тому, что Moneyman и ID Collect сами являются потребителями подобных услуг на рынке, группа обладает хорошим пониманием запросов клиентов. Благодаря накопленной экспертизе Банк способен качественно анализировать как риски, так и потребности клиентов из финансовой сферы.

Корпоративный бизнес – более емкий с точки зрения процессов в рамках оформления одной единицы продукта, поэтому за прошедший год был создан кредитный конвейер с автоматизацией основных процессов выдачи продуктов юрлицам. При этом удалось сократить процесс time-to-money в два с половиной раза.

Общий объем портфеля корпоративного блока **вырос за год более чем в 30 раз**, до ₽2,2 млрд.

Депозиты

РКО

Целевые кредиты

Кредит на пополнение оборотных средств

## ЗАЛОГОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

**₽3 млрд**

Объем портфеля в 2023 году

**97%**

Доля портфеля без просрочки

Залоговые продукты стали основой роста портфеля в 2023 году.

Сейчас залоговый портфель состоит из залоговых кредитов для физлиц и ИП, а также кредитных линий для корпоративных клиентов. Залоговое кредитование и в том, и в другом случае позволяет эффективно контролировать уровень рисков, которые берет на себя банк.

Так, в 2023 году сформированный кредитный портфель по данному направлению показал высокое качество – доля просроченного портфеля не превышала 3%, а просроченная задолженность свыше 90 дней полностью отсутствовала. Объем портфеля по итогам года составил ₽3 млрд.

В 2024 году планируется развитие двух новых перспективных направлений – лизингового финансирования и кредитования под залог автомобилей. Кроме того, планируется поиск и тестирование стратегий в новых сегментах.

### Запуск в 2024+

Лизинговые сделки

Кредитование под залог автомобилей

Новые сегменты (поиск и тестирование стратегий работы)

Кредиты под залог (ФЛ, ЮЛ, ИП)

## КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

# 5x

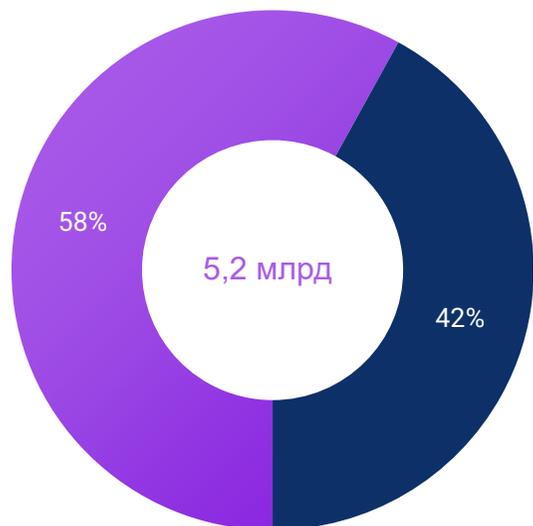
Рост портфеля за 2023 год

# 4x

План по росту портфеля на 2024 год

Рост кредитного портфеля – ключевой фокус развития на данном этапе. Он позволяет Банку быть прибыльным с первого года работы под новым брендом, с учетом большого объема инвестиций в развитие инфраструктуры и увеличение рыночной доли.

За 2023 год общий портфель вырос более чем в пять раз. В планах на 2024 год – рост портфеля в четыре раза, за счет запуска новых сегментов и активного развития текущих.



■ Залоговое кредитование<sup>1</sup>

■ Корпоративное кредитование

## ДИНАМИКА В БАНКОВСКИХ РЭНКИНГАХ

# +280%

Рост капитала, янв. 2022 – янв. 2024

# +216%

Рост активов, янв. 2022 – янв. 2024

### По капиталу

+108 позиций

Место	2022	2024	Изм.,%
219	332 687	1 261 454	+280%

### По активам

+70 позиций

Место	2022	2024	Изм.,%
224	1 502 471	3 910 451	+216%

### По депозитам физлиц

+52 позиций

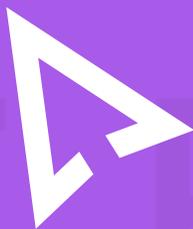
Место	2022	2024	Изм.,%
114	1 502 471	3 910 451	+64%

### По кредитам

+93 позиций

Место	2022	2024	Изм.,%
144	924 442	5 174 317	+460%

# ТЕНДЕНЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ



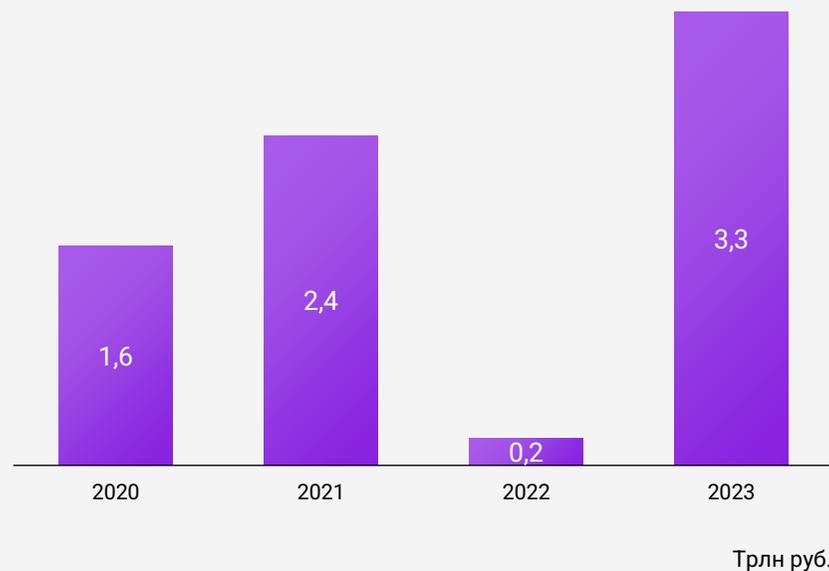
## ПРИБЫЛЬ БАНКОВ

### ₽3,3 трлн

Прибыль банков в 2023 году

Прибыль банков за 2023 год составила ₽3,3 трлн после ₽0,2 трлн в 2022 году. Значимый вклад был обеспечен эффектом от валютной переоценки: ₽0,5 трлн после убытка в размере ₽1,0 трлн в 2022 году на фоне ослабления рубля.

Бизнес быстро адаптировался к новым условиям, что позволило банкам частично распустить резервы, созданные в 2022 году. В результате стоимость риска по кредитам снизилась до 1,1% (в 2022 году этот показатель составил 1,8%), что близко к среднему историческому уровню (~1,3%).



## ПРИРОСТ ПОРТФЕЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

**₽13,6 трлн**

Объем портфеля потреб-кредитования в 2023 году

**15,7%**

Темпы роста портфеля, г/г

В 2023 году объем портфеля потребительских кредитов достиг ₽13,6 трлн, годовые темпы роста составили 15,7% (в 2022 году – 2,7%). Качество выдач улучшается благодаря новым мерам регулирования. Выдачи кредитов заемщикам с предельной долговой нагрузкой выше 80% в 4 квартале составила 17%. Годом ранее этот показатель был более чем в два раза выше (37%).

В 2024 году Банк России ожидает охлаждения рынка потребительского кредитования на фоне ужесточения регулирования и удорожания кредитов. По прогнозу ЦБ РФ, годовой прирост окажется в диапазоне 3–8%.

## ПРИРОСТ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ

**₽73,8 трлн**

Объем корп. портфеля в 2023 году

**20,1%**

Темпы роста портфеля, г/г

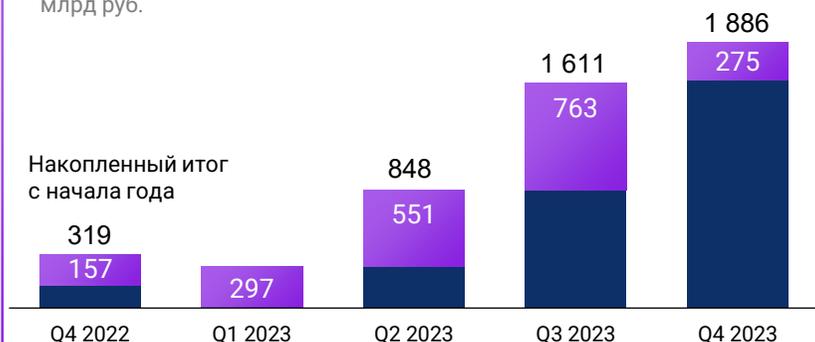
Объем корпоративного портфеля в 2023 году составил ₽73,8 трлн. По итогам года он увеличился на 20,1% несмотря на рост ставок, ввиду потребности компаний в заемных средствах для финансирования текущей и инвестиционной деятельности.

Кредиты субъектам МСП росли с опережением – за год портфель<sup>1</sup> вырос на 174%, до ₽1,4 трлн.

Доля проблемных корпоративных кредитов, включая кредиты МСП и госструктурам, сократилась к концу 2023 года до 7,3%. Годом ранее она составляла 8,6%.

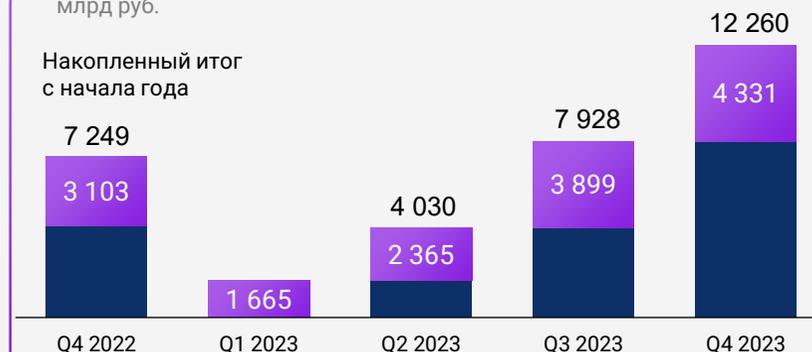
### Поквартальный прирост портфеля

млрд руб.



### Поквартальный прирост портфеля

млрд руб.



# Контакты

ДЕПАРТАМЕНТ ПО РАБОТЕ С ИНВЕТОРАМИ



**Антон Храпыкин**

Директор по работе с инвесторами

[anton.khrapykin@idfeurasia.pro](mailto:anton.khrapykin@idfeurasia.pro)

+7 926 231-55-23

<https://idfeurasia.com/investors/>

[ir@idfeurasia.com](mailto:ir@idfeurasia.com)

ул. Василисы Кожиной д.1, офис Д13



Телеграм-канал для инвесторов



Тинькофф.Пультс