

Группа Займер День инвестора 2025

Москва,
20 ноября 2025 года



Крупнейшая в России технологичная микрофинансовая организация

Важные факты

→ **№1**

Лидер на рынке по величине чистой прибыли и по объему выдач по итогам I половины 2025 года среди небанковских МФО.¹

→ **3,2** млрд руб.

Чистая прибыль по МСФО за 9 месяцев 2025.

→ **12** лет

Успешной работы на рынке МФО

→ **300+** млрд руб.

Объем выдач за всю историю компании.

→ **20+** млн чел.

Зарегистрировано в клиентской базе.

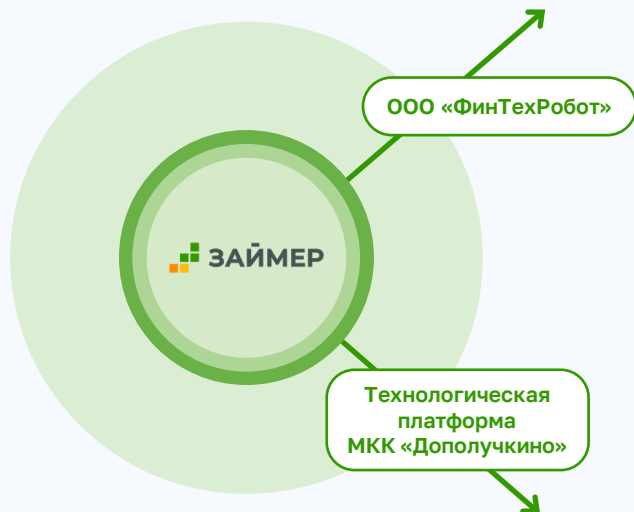
→ **IPO**

Вышли на биржу 12 апреля 2024 года

1. Согласно рейтингам Эксперт РА.

Диверсификация бизнеса Займера

В момент IPO (2024 год)

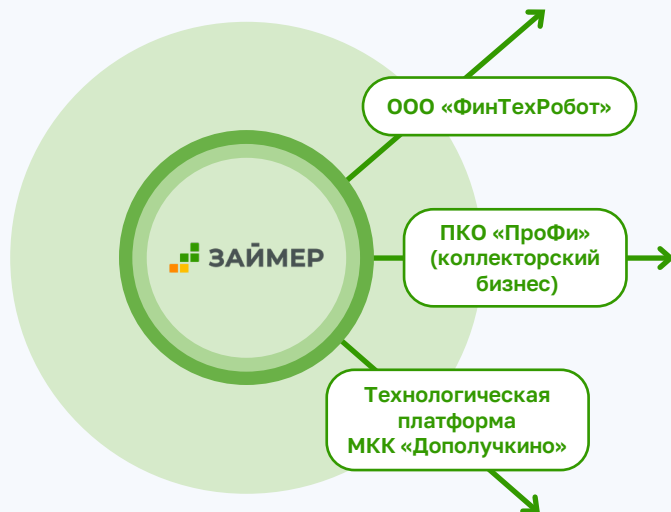


В апреле 2024 года Займер сообщил о своих намерениях провести несколько сделок M&A с целью укрепить позиции за счет диверсификации бизнеса материнской МФК.

На тот момент в состав группы входила дочерняя МКК «Дополучино» и технологическая компания «ФинТехРобот», совершенствующая платформу онлайн-кредитования населения.

Диверсификация бизнеса Займера

Лето 2024 года



В июле 2024 года МФК «Займер» учредила ПКО «Профи» для работы с портфелями просроченной задолженности прочих МФО и в перспективе – банков.

В 2025 году коллекторское агентство приступило к работе над первым приобретенным портфелем.

Диверсификация бизнеса Займера

Весна 2025 года

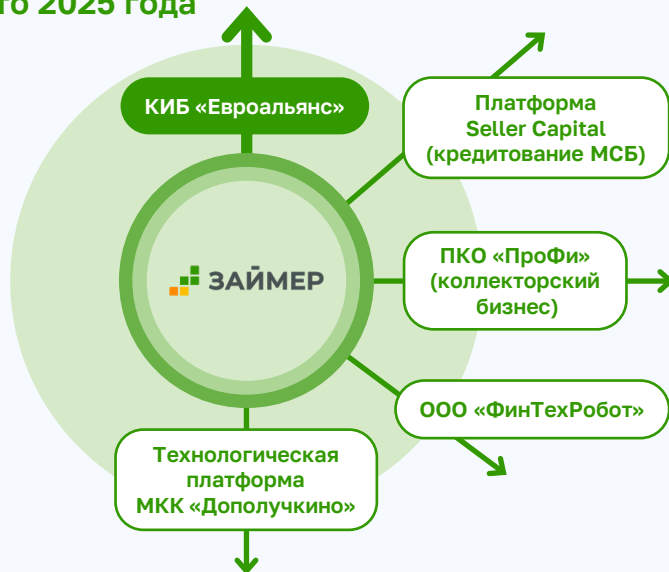


В марте 2025 года Займер приобрел платформу онлайн-кредитования продавцов маркетплейсов Seller Capital.

Таким образом, к годовщине IPO бизнес МФК был диверсифицирован уже по двум направлениям: взыскание задолженности и кредитование МСБ.

Диверсификация бизнеса Займера

Лето 2025 года



В июле 2025 года Займер приобрел собственный банк – КИБ «Евроальянс». С его помощью лидер микрофинансового рынка вышел в смежную банковскую отрасль.

Материнская МФК намерена трансформировать региональный актив в цифровой банк для обслуживания физических и юридических лиц.

Диверсификация бизнеса Займера



Но диверсификация бизнеса ПАО МФК «Займер» не закончилась приобретением банка. Сегодня мы объявляем о покупке двух новых компаний.

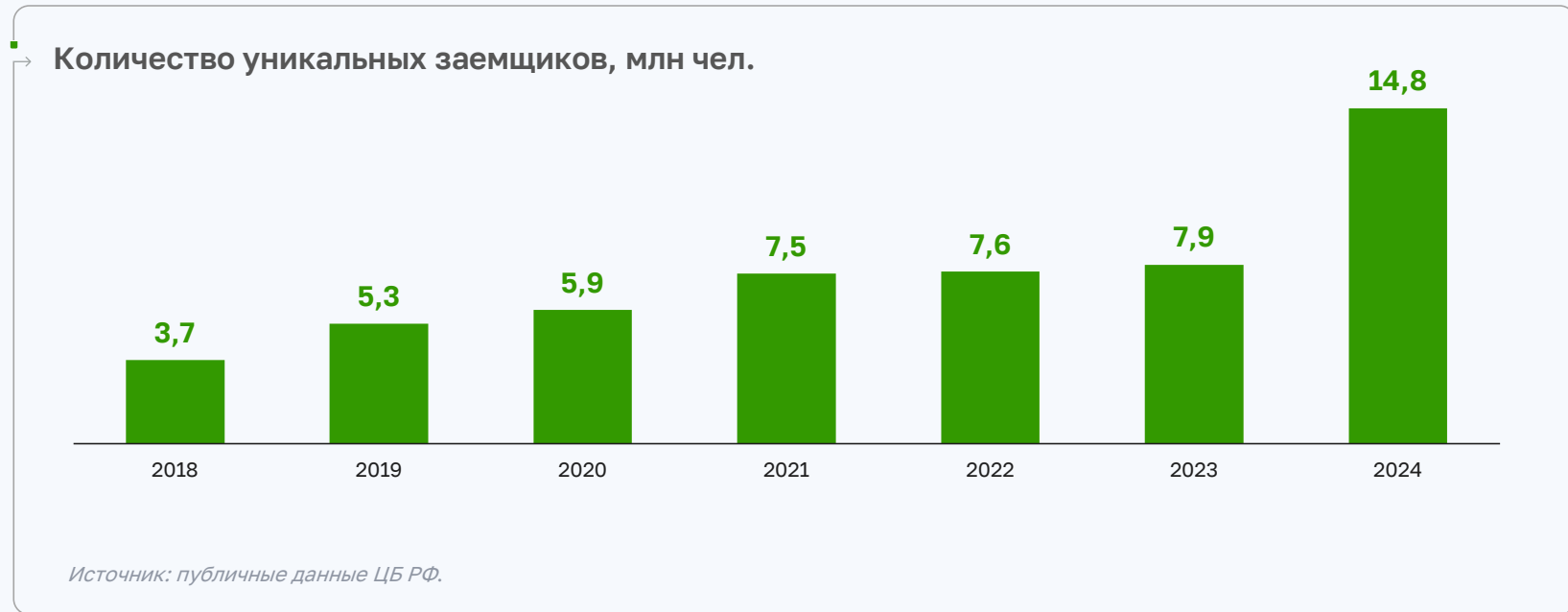
Просим вас проявить терпение – до объявления хороших новостей осталось совсем немного!



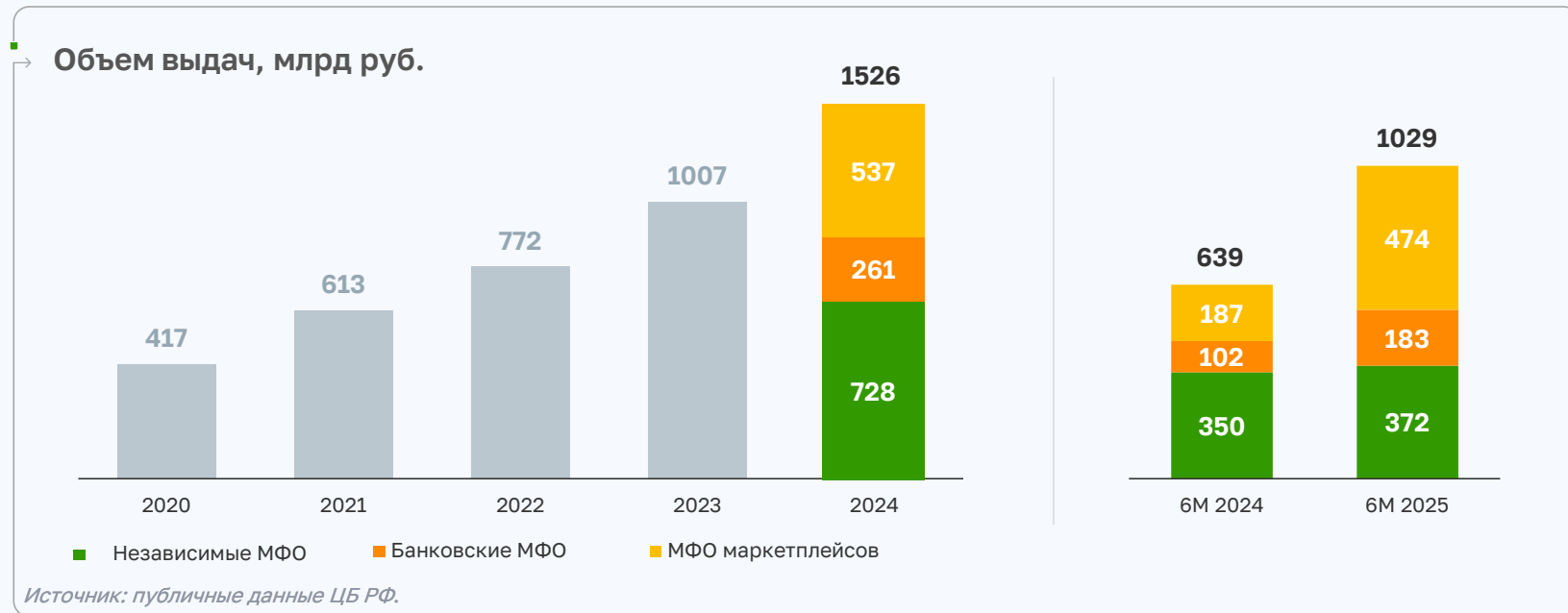
Потенциал рынка МФО



Развитие рынка МФО

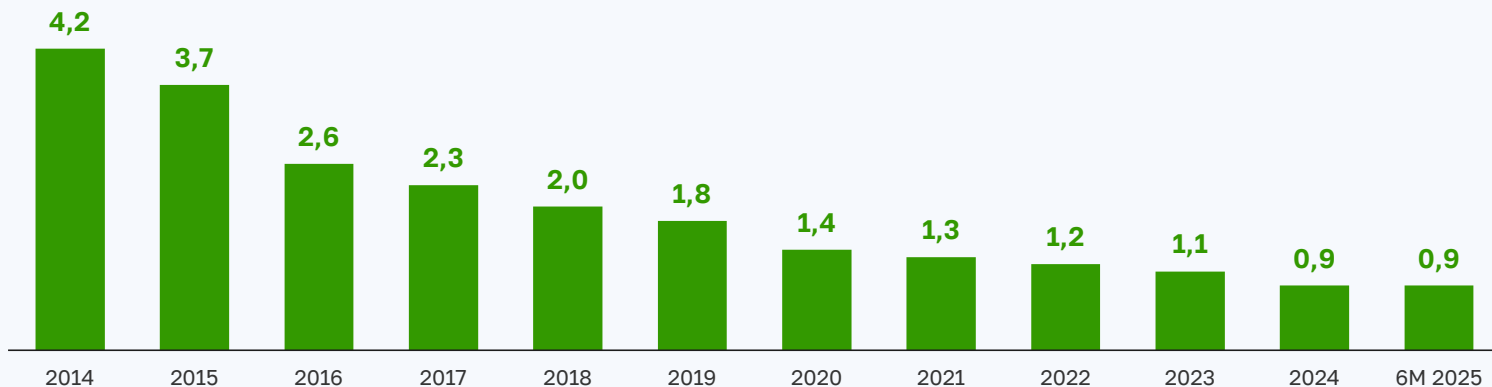


Развитие рынка МФО



Динамика реестра ЦБ РФ по рынку МФО

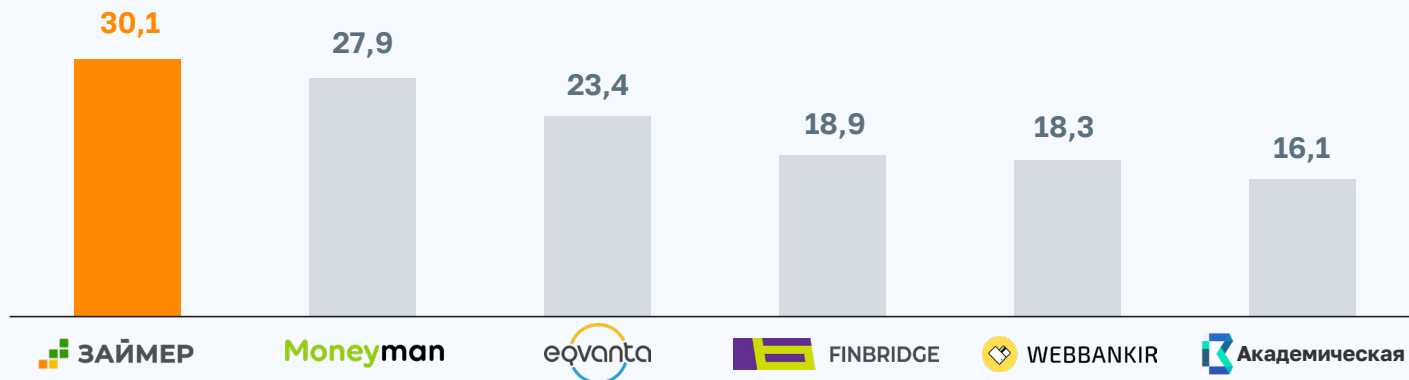
Динамика количества МФО в реестре Банка России, тыс. шт.



Источник: публичные данные ЦБ РФ.

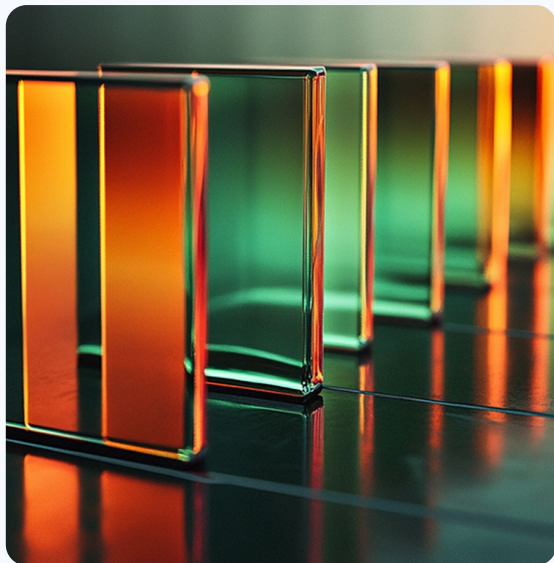
Позиции Займера на российском рынке независимых МФО

Объем выдач займов в I половине 2025 года, млрд руб.



Источник: рейтинг «Эксперт РА» за I пол 2025 года

Преимущества Займера



Одна из лучших на рынке скоринговых систем на основе обширной базы клиентских данных



Наилучшее позиционирование для консолидации рынка МФО



Высокая узнаваемость бренда



Устойчивость бизнес-модели компании к регуляторным изменениям на рынке



Возможность принимать непосредственное участие в изменении ландшафта регуляторной базы в отрасли

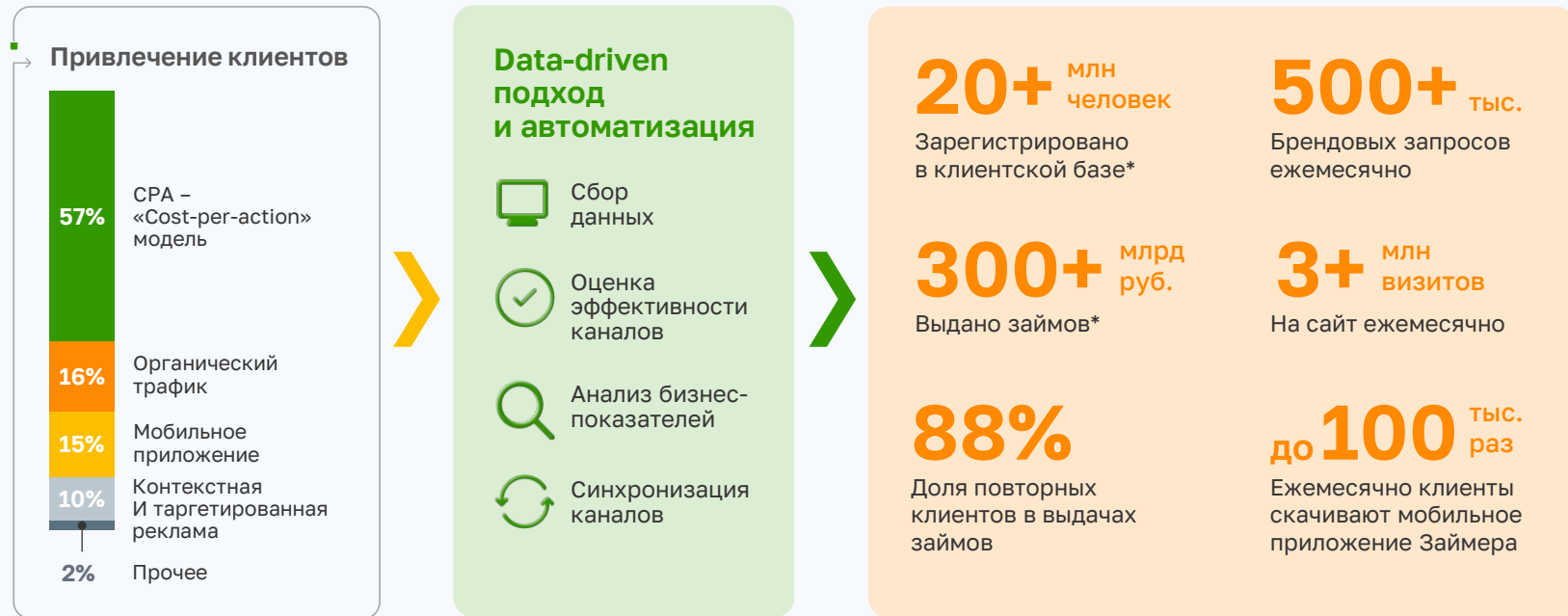


Хорошая репутация



Интегрированная бизнес-модель

Эффективная система привлечения клиентов



* С момента основания компании

Система принятия решений

Подача
заявки

1

до **100** заявок

Одновременно
обрабатывает
скоринг

Автоматическая
идентификация /
Андеррайтинг

2

>90%

Заявок
рассматривается
в автоматическом
режиме

Скоринговая
модель
и одобрение

3

- Big Data
- Machine Learning
- Автоматизация
- Система Fraud-Мониторинга

Выдача
займа

4

за **9** минут
для нового клиента

за **1** минуту
для повторного
клиента

Операционные службы сопровождения клиентов

Отдел продаж

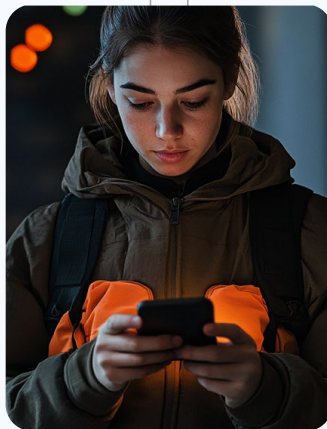
22 тыс. займов/мес.

Центр клиентской поддержки

FCR⁽¹⁾ >70%

Андеррайтинг

3,6 мин Время проверки оператором



Контроль взаимодействия с клиентом



Автоматическая система аналитики речи и аудит звонков

Работа с отзывами и жалобами клиентов

<2 часов Время ответа по критическим жалобам

Отдел клиентских впечатлений

79% NPS⁽²⁾

Источники: данные Компании

Примечания: (1) FCR («First call resolution rate») - метрика, отражающая долю клиентских вопросов, разрешенных во время первого обращения в службу поддержки; (2) «Net promoter score» - Индекс потребительской лояльности, показывающий приверженность бренду.

Собственная служба урегулирования задолженности



Бережное взыскание



Максимальная автоматизация



24/7

-3 - 0

Pre-Collection

Автоматическое напоминание об окончании срока договора

1 - 180

Soft Collection

20+ тыс. диалогов с должниками ежемесячно

90%

диалогов ведет искусственный интеллект



Собственный скоринг, определяющий модель взаимодействия

180+

Legal Collection

до **50+** тыс. исков в суд ежемесячно

Цессия

- Продажа около 10% просроченного портфеля
- Портфели Займера на открытых торгах стоят больше среднерыночной цены

ПКО «Профи»

- Лучшие практики взыскания
- Полная автоматизация
- Первый портфель обработан
- Интеграция с ключевыми партнерами проведена
- Ожидаются лучшие условия на рынке для покупки нового портфеля
- В перспективе – покупка портфелей МФО и банков

Источники: данные Компании. Примечание: (1) Доля от просуженного портфеля.

Технологическая платформа Займера

Современная технологическая платформа



Масштабируемая микросервисная архитектура.



Распределенная ИТ-инфраструктура, расположенная в 2-х дата-центрах.



Удобная и интуитивно понятная система CRM⁽¹⁾.

ООО «ФинТехРобот»

200

ИТ-специалистов

ИТ-система

Собственной разработки



Совершенствование технологической платформы посредством уникальных собственных разработок и лучших решений рынка.

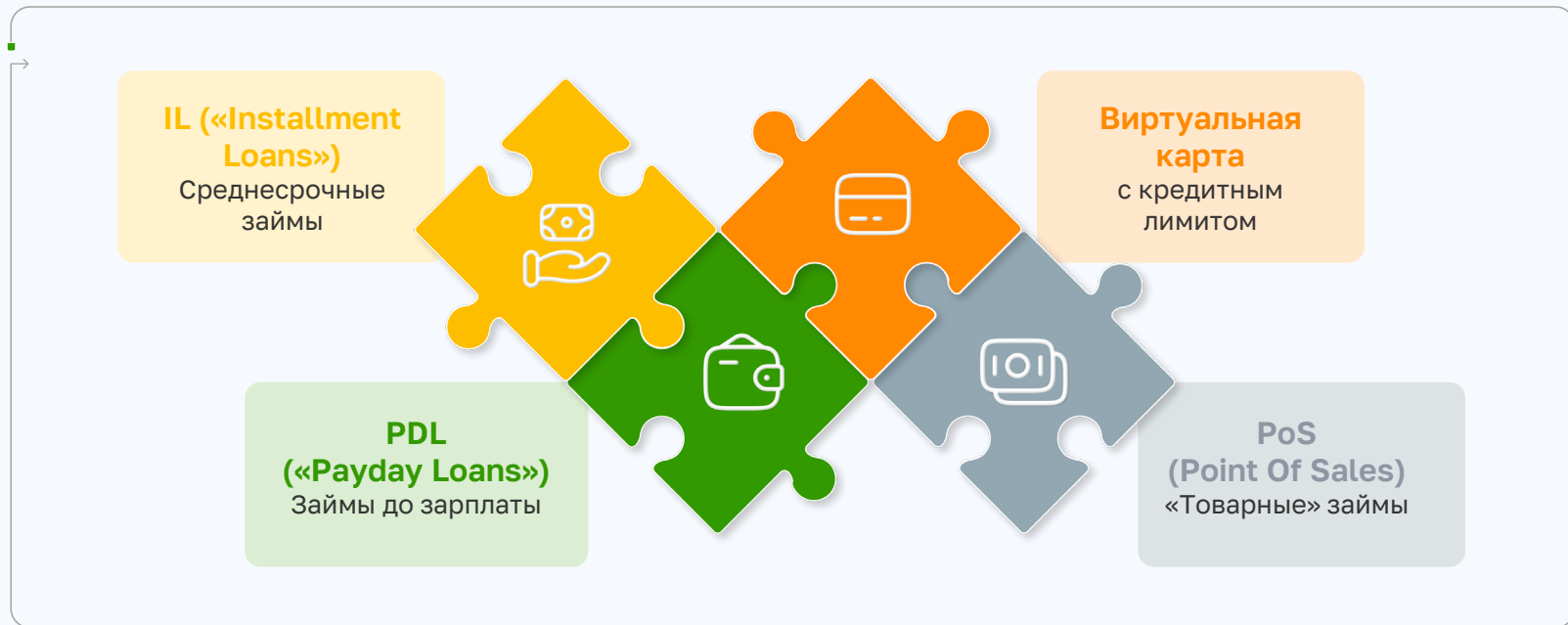


Ввод и тестирование новых продуктов без влияния на кредитный конвейер флагманских продуктов Группы.

Источники: данные Компании

Примечание: (1) CRM («Customer relationship management») - Система управления взаимоотношениями с клиентами

Продукты Займера

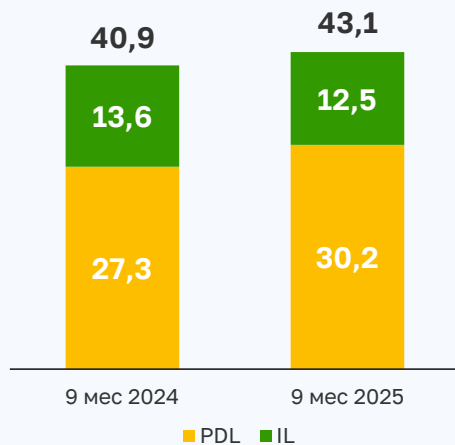




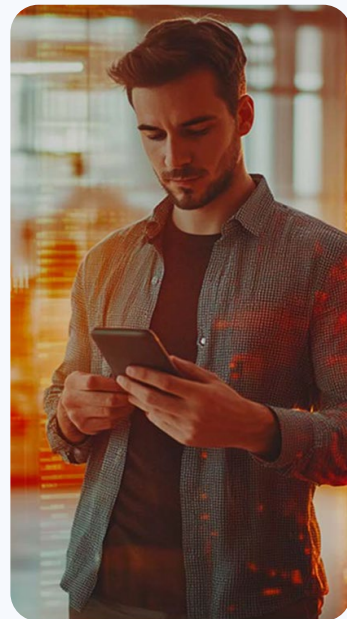
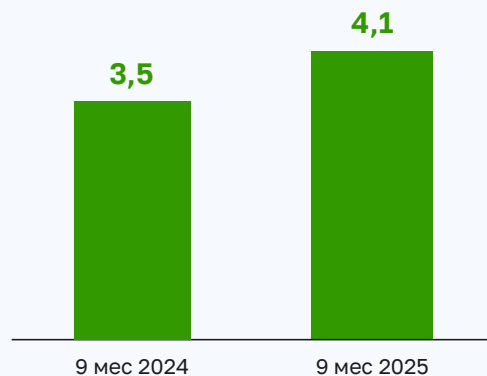
Результаты

Операционные результаты

Объем выдач, млрд руб.



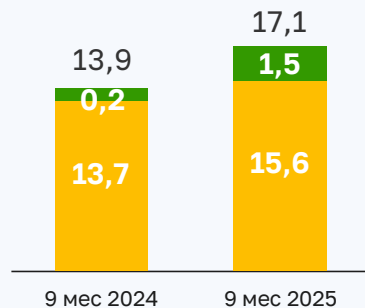
Объем выдач новым клиентам, млрд руб.



Источник: данные компании

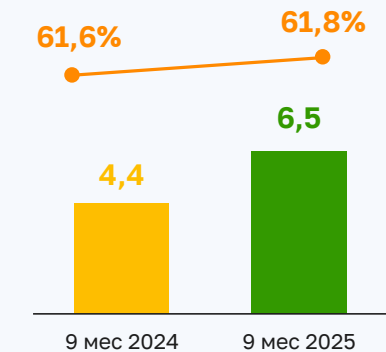
Финансовые показатели

Доходы, млрд руб.



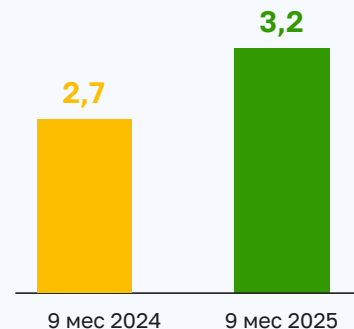
■ Комиссионные доходы
■ Процентные доходы

Резервы, млрд руб.



—●— Ставка резервирования

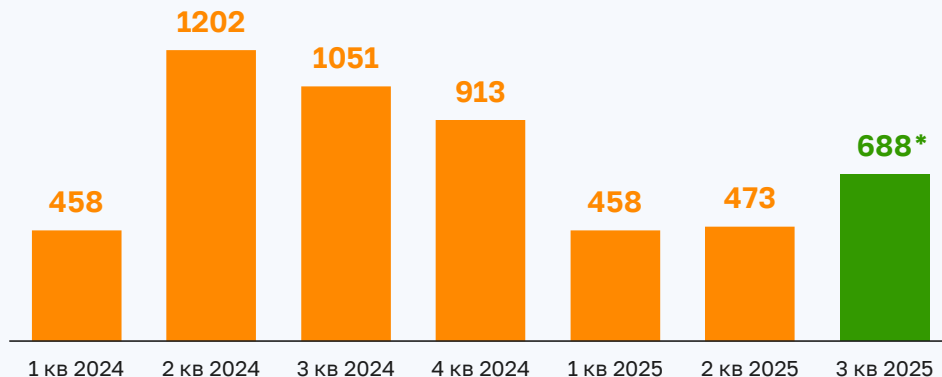
Чистая прибыль, млрд руб.



Источник: МСФО отчетность

Высокие дивиденды с ежеквартальными выплатами

Выплаты дивидендов, млн руб.



Платим дивиденды
ежеквартально

не менее

50%

чистой прибыли направляем
на дивиденды

24%

Составила дивидендная
доходность по итогам
2024 года»

** Рекомендовано Советом директоров, ожидает одобрения на собрании акционеров*



Стратегия

Четкая стратегия для реализации значительного потенциала роста



Источник: данные компании

* - рейтинг «Эксперт РА»

Стратегия развития продуктов Займера

Продукт	Сегодня	Завтра	Послезавтра	Цель
PDL	Масштабирование комиссионных продуктов и дополнительных услуг	Расширение клиентской базы	Расширение клиентской базы	Сохранение лидерства в сегменте при стабильной лояльности клиентов
IL	Оптимизация системы принятия решений	Поиск оптимальных сегментов клиентов	Повышение доли продукта в сегментах повторных клиентов	Формирование устойчивого спроса среди клиентов
PoS	Интеграция с крупнейшими брокерами PoS- кредитования	Старт кросс- продаж и поиск оптимальной unit- экономики	Привлечение клиентского сегмента underbank в продукты компании	Формирование стабильного источника клиентов для компаний группы
Виртуальные карты	Обогащение скоринг- моделей и настройка трафика	Настройка клиентского трафика	Привлечение отказного трафика банков в привычный для клиента продукт	Предоставить продукт ежедневного использования и повысить LTV клиента

Ожидаемые регуляторные изменения

Изменение	Новый срок ввода		Последствия для рынка
Обязанность использовать официальный доход для расчета ПДН	01.01.2026	 дискуссия	1. Уйдут недобросовестные практики искусственного наращивания задолженности 2. Уйдут участники, не имеющие запаса прочности 3. Концентрация рынка усилится; его поделят крупные технологичные МФО 4. Конкуренция между МФО усилится; компании продолжат выстраивать собственную инфраструктуру 5. Доступность займов для населения снизится. «Теневой» рынок начнет расти
Запрет новации займов	01.03.2026		
Снижение переплаты со 130% до 100% годовых	01.03.2026		
Идентификация клиентов через ЕБС (биометрия)	01.03.2026 для МФК 01.03.2027 для МКК	 дискуссия	
Ограничение «не более 2 займов в одни руки» с высоким ПСК	01.09.2026 – 01.03.2027		
Ограничение «не более 1 займа в одни руки» с высоким ПСК	01.03.2027		
Период охлаждения для займов с ПСК более 100% в 3 дня	01.03.2027		



Seller Capital



Наш путь

→ 2021

- ⌚ Запуск проекта
- ⌚ Фокус на кредитовании селлеров WB и Ozon

→ 2022-2023

- ⌚ Первые 1000 заявок
- ⌚ 2023 – первые 1 млрд рублей выданных траншей

→ 2024

- ⌚ Выход на прибыль, внедрение автоматического скоринга
- ⌚ Аккредитация в «Сколково»
- ⌚ Реестр Министерства цифрового развития

→ 2025

- ⌚ Сделка с ПАО МФК «Займер»



sellercapital



ЗАЙМЕР

Новый этап: Seller Capital + Займер

«Сегодня мы не просто финтех — мы часть большой группы, которая верит в силу селлеров»

Слияние со стратегическим партнером

в марте 2025



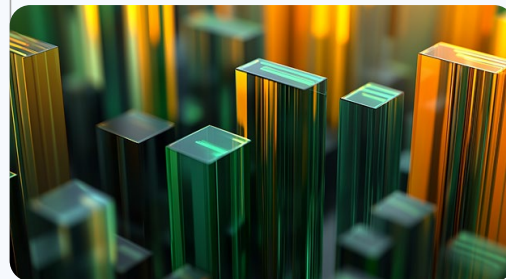
Объединение экспертизы

в риск-менеджменте
и цифровых продуктах



Новая миссия

«Создать экосистему для роста
e-commerce предпринимателей
в России + новые сегменты
МСБ»



Рынок и доля Seller Capital

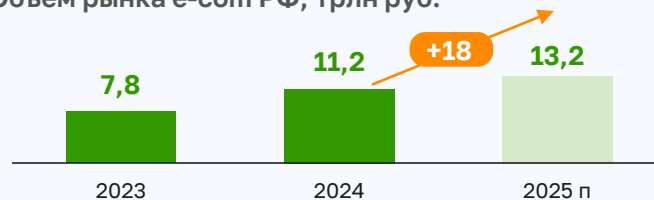
11,2 трлн
руб.

Объем рынка e-com РФ

620 000

Активных продавцов

Объем рынка e-com РФ, трлн руб.



3% —————> **5%**

Доля Seller Capital

Цель к 2027

~250–270
млрд руб.

Общий рынок
в выдачах
за год

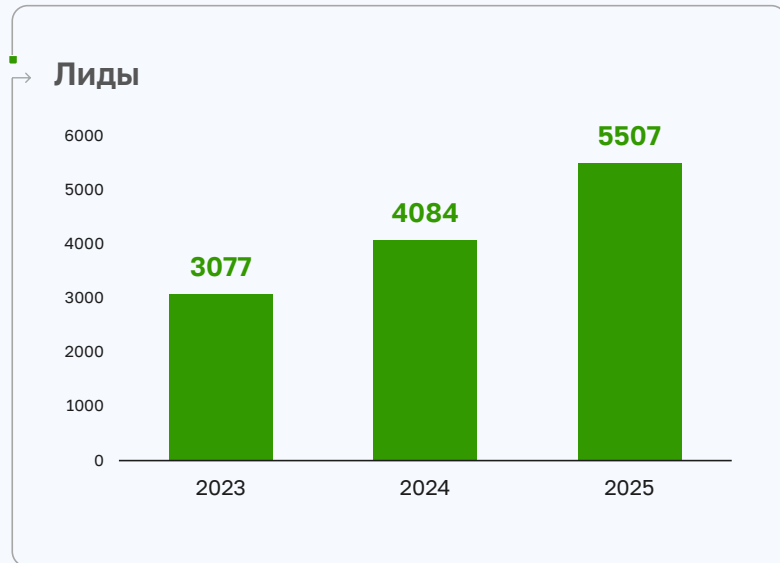
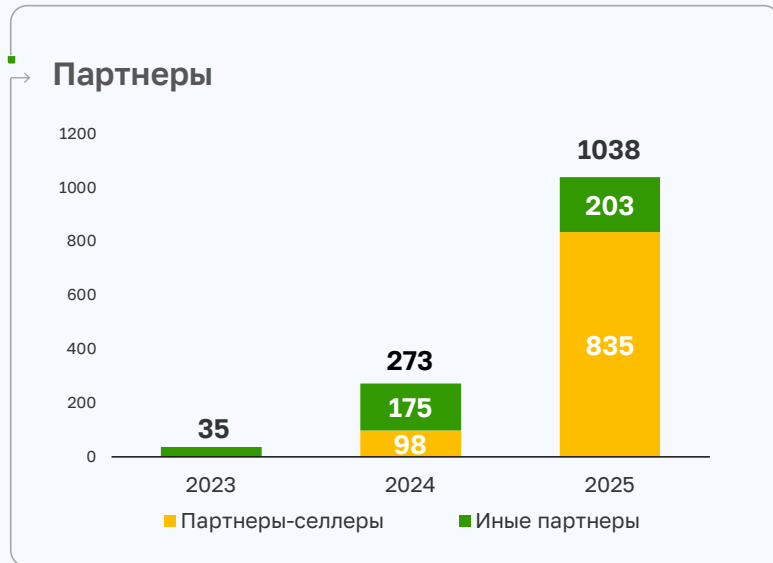
~200–220
млрд руб.
(~80%)

WB+Ozon+
банки

~50–60
млрд руб.
(~20%)

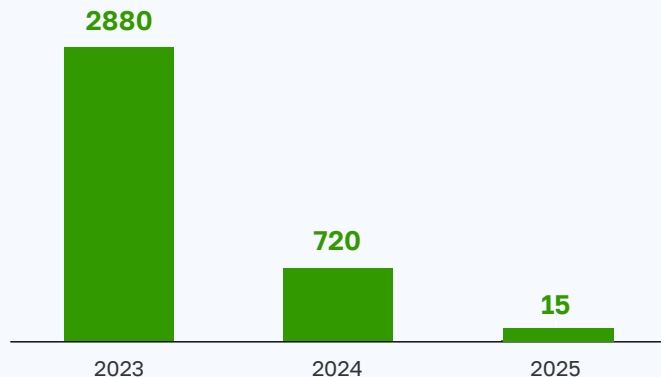
Остальные
игроки (МФО,
краудлендинг
и другие)

Рост партнерской базы

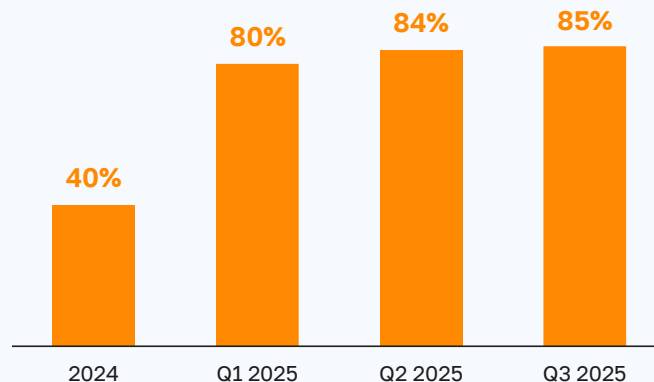


Технологическая зрелость компании

Скоринг, мин



Личный кабинет, CJM⁽¹⁾



1. CJM – Customer Journey Map, конверсия из авторизации в заявку

Линейка продуктов Seller Capital

→ **Оборотный старт**
(без залога
и поручителей)

50-400 тыс. ₽

Сумма займа

Срок: 4 недели

Комиссия: 4,5%

→ **Кассовый прорыв**
(без залога
и поручителей)

до 2 млн ₽

Сумма займа

Срок: 21 день

Комиссия: 2,45%

Мин. сумма транша:
150 тыс. ₽

→ **ВКЛ**
(возобновляемая
кредитная линия)

от 2 млн ₽ и выше

Сумма займа

Срок: 3-12 мес.

Комиссия: 2,3%

Отсрочка: до 8 нед.

Мин. сумма транша:
300 тыс. ₽

→ **Капитал роста**
(невозобновляемая
кредитная линия)

от 2 млн ₽ и выше

Сумма займа

Срок: 18 или 24 мес.

Комиссия: 1,99%

Отсрочка: до 3 мес.

Мин. сумма транша:
500 тыс. ₽

Ключевой продукт и планы

**ВКЛ для целевого сегмента
селлеров маркетплейсов:**

- 🕒 сроки транша **до 12 мес.**
- 🕒 отсрочка платежа **до 8 недель**
- 🕒 решение в 3 шага **за 15 минут**



75%

повторных займов

3,5 млн
руб.

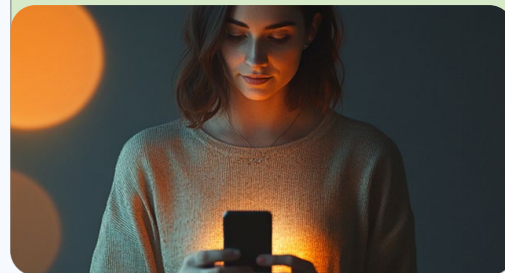
средний чек нового
транша

2,6 млн
руб.

средний чек повторного
транша

**Расширение продуктовой
линейки для селлеров**

**Поиск новых сегментов МСБ
для кредитования**





КИБ «Евроальянс» Стратегия развития

Роль банка в экосистеме Займера

- Увеличение клиентской базы за счет предложения банковских продуктов
- Развитие и повышение эффективности бизнеса Займера за счет кредитования клиентов продуктами АО КИБ «ЕВРОАЛЪЯНС»
- Сохранение доходности бизнеса Займера посредством диверсификации каналов привлечения и удержания клиентов
- Развитие расчетного бизнеса как способа расширения клиентской базы Группы
- Формирование стабильной выручки, не зависящей от уровня процентных ставок



Сделка с МФК «Займер» в 2025 году

Июнь

Займер приобрел
КИБ «Евроальянс»
за 490 млн рублей

Август

Разработана Концепция
развития Банка

Август

Капитал Банка увеличен
на 950 млн рублей

Сентябрь

Старт формирования
команды высококлассных
специалистов для
реализации Стратегии
Банка

Октябрь

Начало технического
развертывания продуктов,
разработаны юр. модели
для партнерств

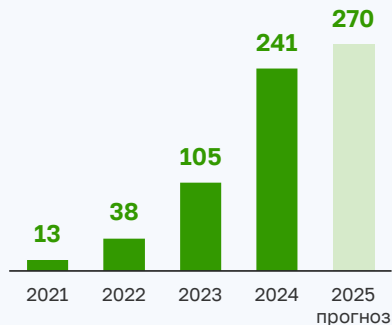
Сейчас

- Идет активная модернизация ИТ-систем банка и подготовка к запуску продуктов
- Идет планирование запуска кредитных продуктов для физических лиц

Оценка рыночных ниш для работы Банка

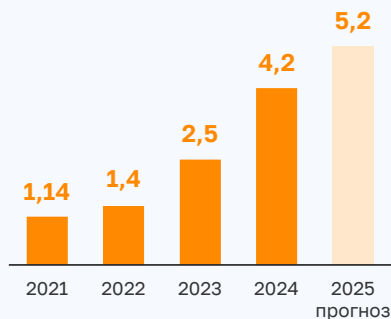
Кошельки в РФ

Кол-во, млн шт.



Источник: РБК

Оборот, трлн руб.



Объем переводов из РФ 2024, млрд долл.

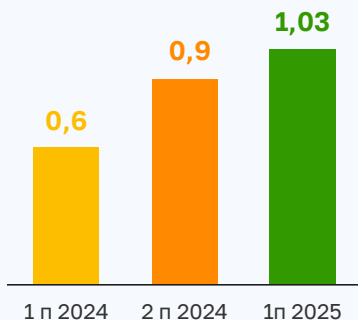


Источник: FrankMedia, Plusworld, РБК

Оценка рыночных ниш для работы Банка

Рынок МФО

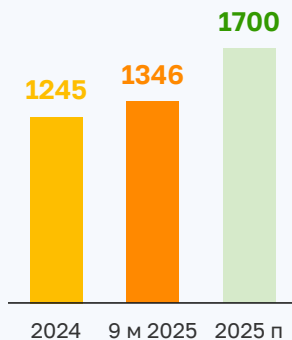
Объем выдач, трлн руб.



Источник: ЦБ

Выплаты B2C

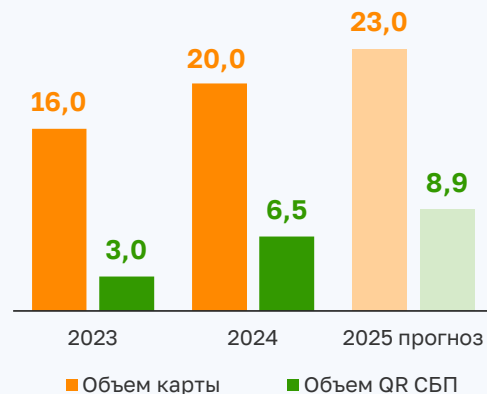
Объем выдач, млрд руб.



Источник: ЦБ, Интерфакс, Коммерсант

Эквайринг (CNP),

трлн руб.



Источник: Forbes, Ведомости
CNP (Card Not Present) – тип эквайринговых транзакций, при которых физическая карта не требуется для проведения платежа»

Продукт №1. Электронный кошелек



Что:

Альтернативный
безопасный
продукт для
хранения денег,
платежей
и переводов



Для кого:

люди, ценящие
финансовую
свободу и новые
возможности
их денег



Результат:

свобода
распоряжаться
своими
финансами
внутри страны
и за рубежом



**Запуск
в декабре
2025 года**

Продукт №2. Эквайринг



Что:

Платформа
для онлайн-
платежей



Для кого:

торгово-
сервисные
предприятия,
банки,
технологии,
маркетплейсы



Результат:

Простое
в интеграции
решение
с гибкими
настройками
и широкими
возможностями



**Запуск
в январе
2026 года**

Продукт №3. Платежи и переводы



Что:

Платформа для сотен платежных сервисов и способов перевода денег для клиентов в онлайн-каналах



Для кого:

банки
и провайдеры
услуг



Результат:

бесперебойность
платежей
для тысяч
получателей
в одной интеграции



**Запуск
в январе
2026 года**

Продукт №4. Комплексный продукт для МФО



Что:

Решение по выплатам и погашению займов с высоким уровнем автоматизации



Для кого:

МФО,
технологии



Результат:

автоматические выплаты и погашение займов + кредитная линия для МФО



Запуск
в феврале
2026 года



Новые приобретения

Приобретение 50% в сервисе Таксиагрегатор



Таксиагрегатор – единый сервис цифровых технологий для решения задач таксопарков и водителей.

1000+

Таксопарков

75+ тыс.

Водителей

3+ млрд

Оборот в месяц

20%

Доля на рынке

Преимущества сервиса

Для таксопарков

- ⌚ Автоматизация процессов
- ⌚ Управленческая аналитика
- ⌚ Поддержка законодательства
- ⌚ Привлечение и удержание водителей

Для водителей

- ⌚ Мгновенные выплаты
- ⌚ Работа с несколькими агрегаторами и таксопарками
- ⌚ Поддержка и дополнительные возможности

Приобретение 50% в сервисе IntellectMoney



Платежный сервис IntellectMoney – единая платформа для приема платежей и управления финансами, которая подстроится под любую специфику бизнеса.

Важные факты

50 000+

транзакций
в день

8 000+

заключенных
договоров

30+

готовых решений
для работы



Резидент
«Сколково»

Функционал сервиса IntellectMoney

Прием карт
со всего мира,
СБП, SberPay,
GazpromPay, MirPay

Прием платежей
в пользу
нерезидентов
РФ

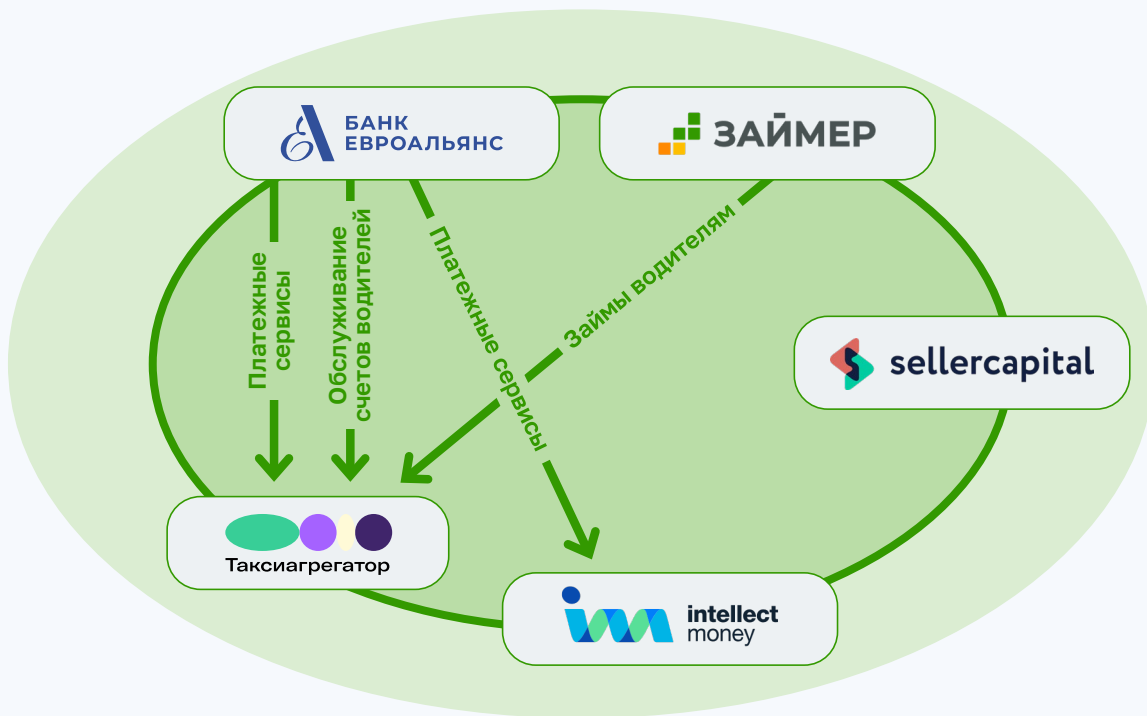
Выплаты
на карты
физических лиц
и по СБП

Чеки
и онлайн-касса

Легкий
и мощный API

Оплата
частями

Синергия компаний Группы Займер



Факторы инвестиционной привлекательности Группы Займер



Лидер на рынке
микрофинансирования



Интегрированная
бизнес-модель
собственной
разработки



Уверенный
финансовый
профиль и высокая
рентабельность



Лояльная
клиентская база
с потенциалом роста
монетизации



Современная, гибкая
и масштабируемая
технологическая
платформа



Синергии между
компаниями
Группы



Стратегия нацелена
на дальнейший
рост и выплату
дивидендов



Сильная
команда
менеджмента

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



Telegram



Профит



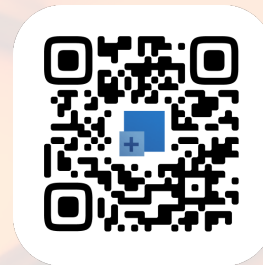
СМАРТЛАБ



Пuls



Видео о компании



Отчетность
МСФО

Готовы ответить на ваши вопросы

 8 800 707-01-45

 ir@zaymer.ru

 ir.zaymer.ru

☎ 8 800 707-01-45

✉ ir@zaymer.ru

🌐 ir.zaymer.ru



Готовы ответить на ваши вопросы

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



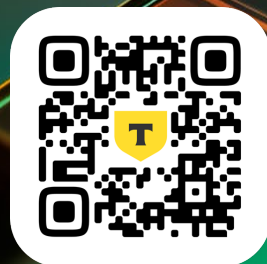
Telegram



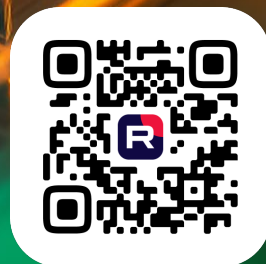
Профит



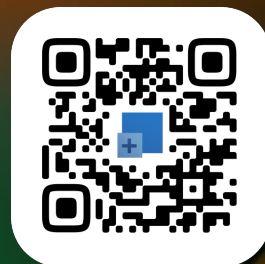
СМАРТЛАБ



Пuls



Видео о компании



Отчетность
МСФО