

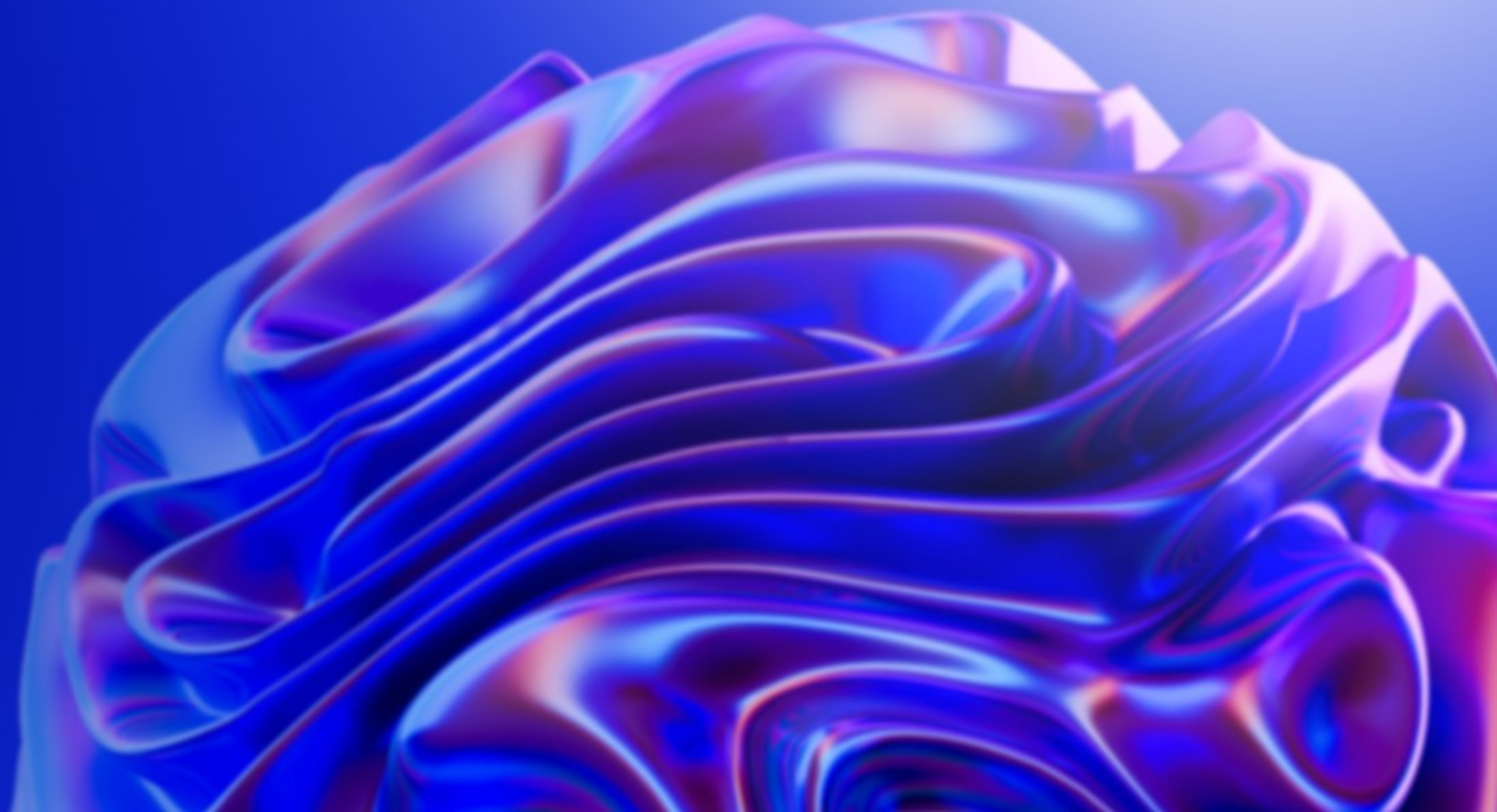
СТРАТЕГИЯ



ПАО «СТГ» на 2025-2028 годы

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

ЯНВАРЬ | 2025



РЕЗЮМЕ СТРАТЕГИИ

ЦЕЛЬ

ПАО «СТГ» - развитие финансовых и ИТ продуктов совместно с банками партнерами с целью масштабирования бизнеса

КОМПОНЕНТЫ СТРАТЕГИИ

Балансодержатель

- Новые клиенты – активная работа в околобанковом клиентском сегменте со ставками <100%
- Новые продукты – переход на мультипродуктовую модель бизнеса, фокус на технологичность
- Новые каналы - стратегическое партнерство с ПСБ и топ-10 банками (до 70% портфеля и 50% чистой прибыли от синергии с банками)

Технологии

- Развитие имеющихся ИТ платформ и создание новых для рынка (платформа автокредитования, POS)
- Переход от API к бесшовным интеграциям по каналам продаж и обслуживания клиентов

Инвестиции в человеческий капитал

- Цифровая трансформация компании и перестройка команд для реализации продуктового подхода
- Увеличение доли ИТ разработки в структуре персонала ИТ-компании

2028

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

~44

Выдачи, млрд ₹

~43

Портфель займов (ОД), млрд ₹

>30%

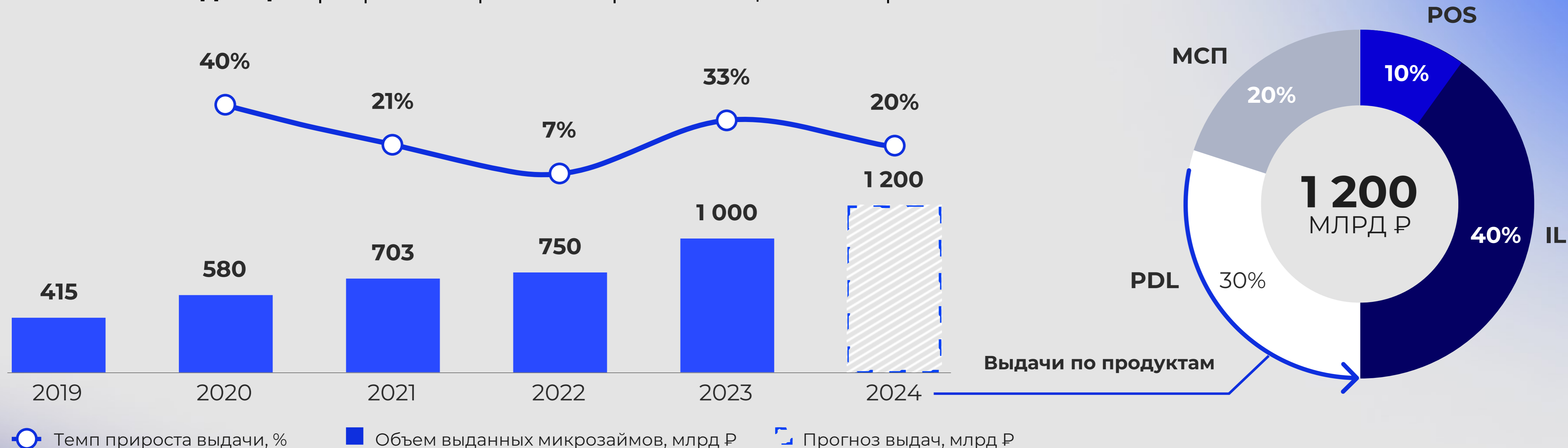
ROE

~2,9

Чистая прибыль, млрд ₹

АНАЛИЗ РЫНКА. ТРЕНДЫ СЕКТОРА МФО*

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



530 млрд руб.

портфель МФО на конец 2024г

987

участников рынка

50+ млрд руб.

доходы МФО на конец 2024г

Продукты

- В 2024 году основной прирост прибыли показали компании с развитыми классическими IL** (> 70% в выдаче)
- Замещение PDL*** удлиненными аналогами в виде высокомаржинальных IL
- Развитие классических IL для привлечения и удержания более качественных клиентов

* Прогнозные значения CarMoney

** IL, Installment Loans - различные виды беззалоговых потребительских займов с погашением равными долями. Такие займы могут быть нецелевыми и на покупку конкретного товара.

***PDL, Pay-day Loans - краткосрочные необеспеченные займы физлицам с погашением полной суммы займа с процентами в конце срока его действия (т.е. в день зарплаты, как следует из названия).

АНАЛИЗ РЫНКА. ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ МФО

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

Тенденции и прогнозы



Снижение маржинальности: уход с рынка компаний с низкой эффективностью



Рынок занимают крупные игроки с развитыми дистанционными каналами продаж (развитие API и бесшовных интеграций)

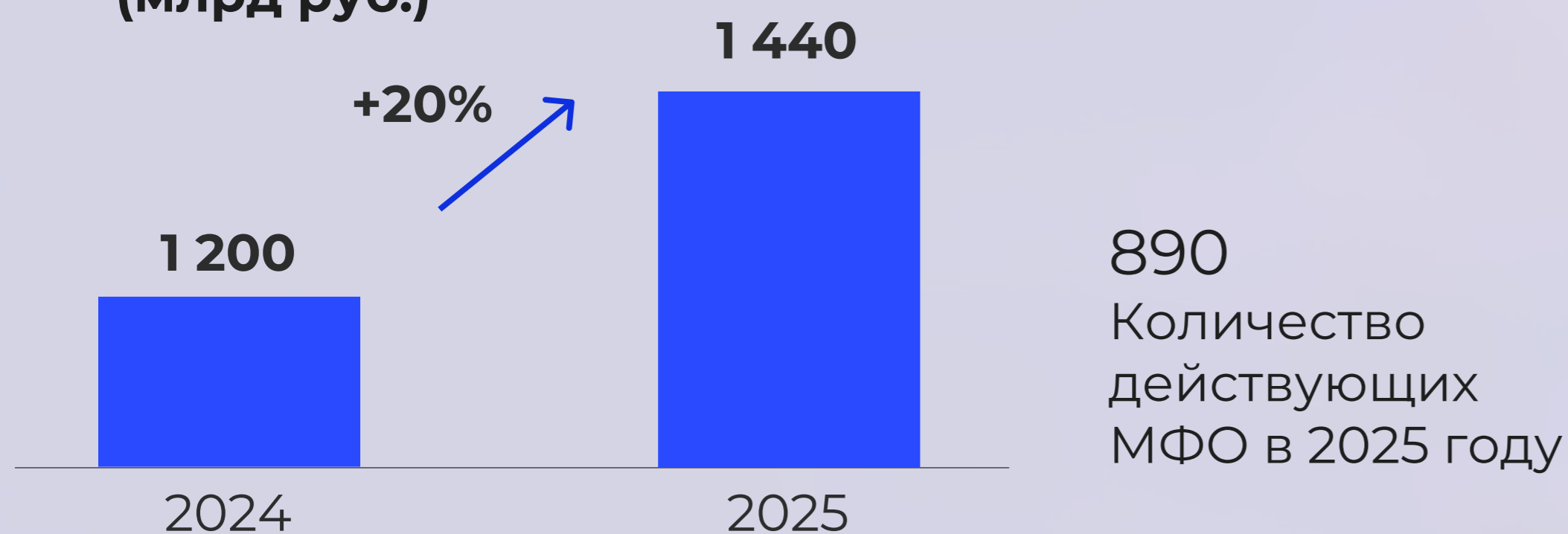


Конкуренция за клиента, кратный рост цены привлечения



Рост проникновения банков в сектор МФО

Прогноз выдач на 2025 год* (млрд руб.)



Макроэкономика / Регулирование

Ключевая ставка:

- Рост значения ключевой ставки до 21%
- Стоимость фондирования для МФО 26%+

Борьба ЦБ с закредитованностью населения:

- Ужесточение МПЛ** для кредитов и займов
- Самозапрет на кредиты и займы / введение периодов охлаждения

Ужесточение регулирования дорогих займов:

- 3 вида МФО (реализация (01/2027))
- 1X максимальная переплата (07/2025)
- Не более двух займов в одни руки (01/2026)
- Один заём в руки с периодом охлаждения 3 дня с ПСК 100%+ (01/2027)

Удорожание урегулирования долга:

- Кратный рост судебных гос. пошлин
- Больше внимание со стороны регулятора за урегулированием

Налоговые изменения:

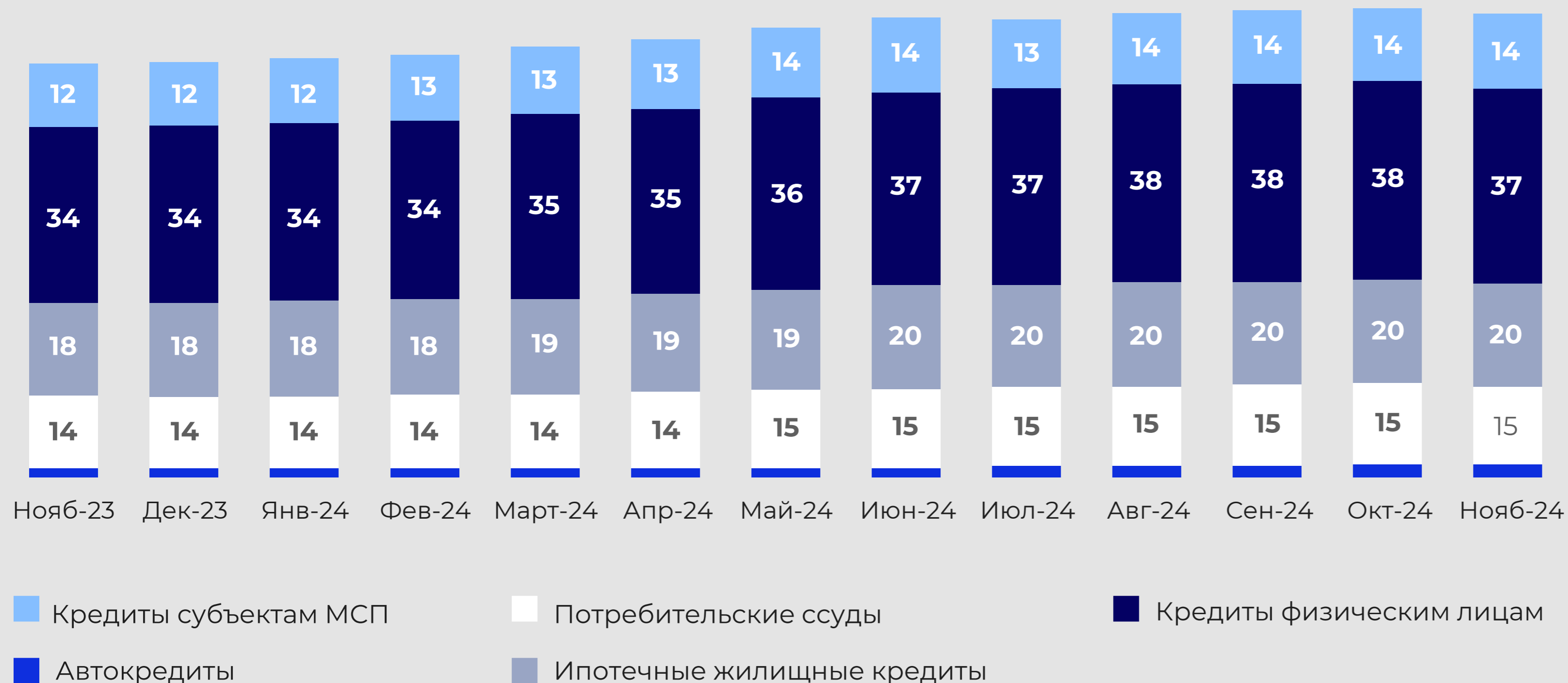
- Рост налога на прибыль до 25%

* Экспертная оценка рынка по прогнозу CarMoney

** МПЛ – макропруденциальные лимиты

АНАЛИЗ РЫНКА. ТРЕНДЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА*

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



YoY, % — относительное изменение с начала отчетного года и по сравнению с аналогичной датой предыдущего года соответственно — по данным Банка России

С 01.10.2023 ужесточены МПЛ/Давление на капитал с Q4/24

Охлаждение потребкредитования из-за МПЛ и ставок

Существенный рост только в автокредитовании

Прибыль сектора на 01.12.24 = 3,85 трлн руб.

+2,5 трлн руб. - рост капитала в 2024 г

45 трлн руб. средства физлиц (без эскроу) +28% YoY

* по данным информационно-аналитических материалов Банка России о развитии банковского сектора РФ от 12.24

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



*Источник: ЦБ, данные CarMoney

<https://www.forbes.ru/finansy/516493-s-malyh-po-nitke-docki-bankov-narastili-dolu-na-rynke-mikrozajmov>

** экспертная оценка CarMoney


АНАЛИЗ РЫНКА. БАНКИ В СЕКТОРЕ МФО

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

Вызовы банковскому сектору

- Ключевая ставка и стоимость денег
- Текущий и прогнозируемый тренд – ужесточение МПЛ*
- МПЛ и ПСК* вытесняют клиентов с высоким уровнем ПДН* и риска из банковского сегмента

Последствия для банков

-  Снижение объемов выдач, замедление темпов роста портфеля
-  Снижение процентного дохода
-  Недополученная прибыль

Как следствие, банки активно развивают собственные МФО

Действующие игроки



ОТП-финанс (ОТП Банк)



А-Деньги (Альфа-банк)



Т-финанс (TCS Group)



Быстрые покупки (Совкомбанк)

Новые игроки



«Альфа финанс»

Ак Барс
Банк



«Деньги плюс»

Продукты

Фокус на околобанковские продукты с высоким чеком и сроком

Займы от 50 тыс. до 1 млн. руб.
до 60 мес. до 100% ставки годовых

* МПЛ – макропруденциальные лимиты., ПСК – полная стоимость кредита., ПДН – показатель долговой нагрузки.

ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ CARMONEY – ЛИДЕР В СЕГМЕНТЕ АВТОЗАЙМОВ

Бизнес-профиль



Лидирующие
позиции на рынке

№1 на рынке залоговых
займов в РФ*

3,2 капитализация ПАО “СТГ”
за 31.12.2024 г.
млрд Р

№1 первая публичная
компания сектора

72 федеральная
компания
региона
присутствия



Доказанная
бизнес-модель

2,2X покрытие займов
залогом

23 Time to Cash
минуты

100 Общая клиентская
база
тыс. шт.

80% индекс потреби-
тельской лояльности
NPS



Стабильные финансовые
показатели

5 портфель
займов (9м2024)
млрд Р

321 прибыль ПАО “СТГ”
(за 9 мес. 2024г)
млн Р

2,8 объём выдач
(за 9 мес. 2024)
млрд Р

6 более
2 млрд Р
Выпусков,
облигаций



Технологичность
бизнеса

IT собственной
разработки

89% займов оформляются
онлайн

766 скачиваний мобильного
приложения
тысяч

4,8/4,6 оценка
приложения
App Store /
Google Play

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ 2025+

Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность

ГОД ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ



* POS (англ. Point of sale «место продажи») – целевые займы/кредиты на покупку товара, который можно оформить прямо в магазине.

ЦЕЛИ 2025-2028 - ПРОДУКТЫ/КАНАЛЫ

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



ПТС

Новые каналы

Интеграция с банками топ-10 по бесшовному процессу

+3 000

новых клиентов в 2025 году

+10 000

новых клиентов в 2028 году



БЕЗЗАЛОГ

Новые каналы

Топ-10 банков и брокеры

+5 000

новых клиентов в 2025 году



АВТОКРЕДИТ

Новый продукт

Автоплатформа ПСБ

Внедрение кредитного ИТ-решения кредитного конвейера для банковского и МФО рынков

+130 млн Р

выручка в 2025 году

Заем на покупку авто
Уникальное предложение



BIG INSTALL

Новый продукт

Удовлетворение кредитной потребности клиентов в околобанковском сегменте

+2,7 млрд Р

выдачи в 2025 году

>10 млрд Р

выдачи в 2028 году

POS и МСБ кредитование

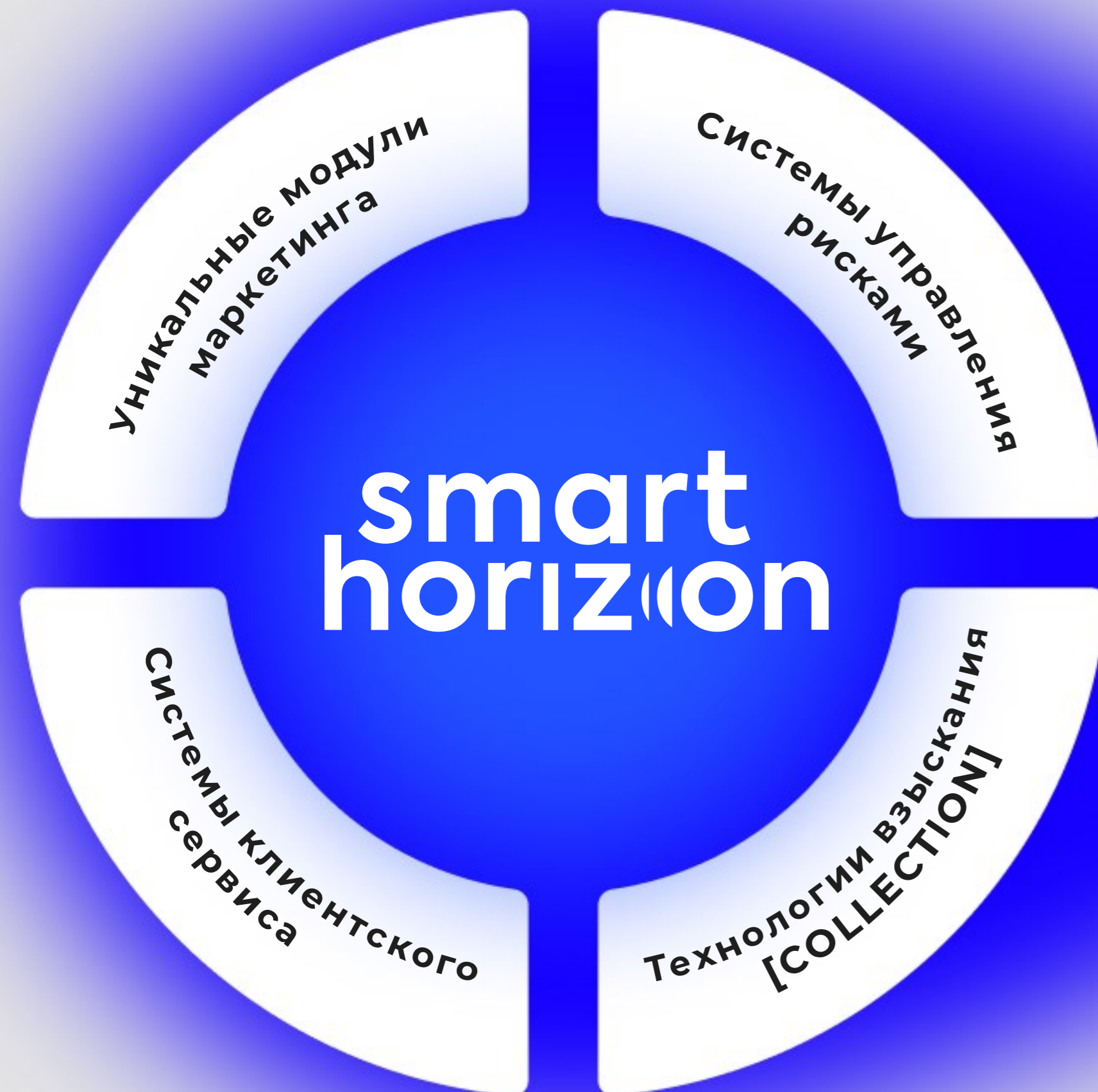
Подготовка платформы и оцифровывание в 2025 году

Переход из монопродуктовой модели в мультипродуктовую

ИТ-ПЛАТФОРМЫ СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ ПО ПОЛНОМУ ЦИКЛУ ОТ ФРОНТА ДО БЭКА

Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность

Клиент проходит весь путь в полностью автоматизированных системах



Развитие платформенных решений

2024

Реализованные решения

- Платформа залогового кредитования (займы под залог авто)
- Платформа беззалогового кредитования (PDL и IL)
- Платформа POS лизинга (товарный лизинг)

2025

Запуск платформы автокредитования

Кредитный конвейер для банков и МФО. Реализующий покупку новых и б/у авто в кредит или с использованием займа

2026+

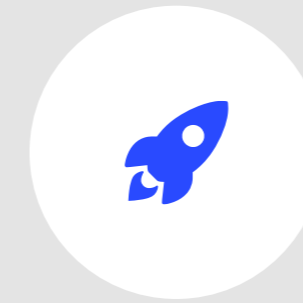
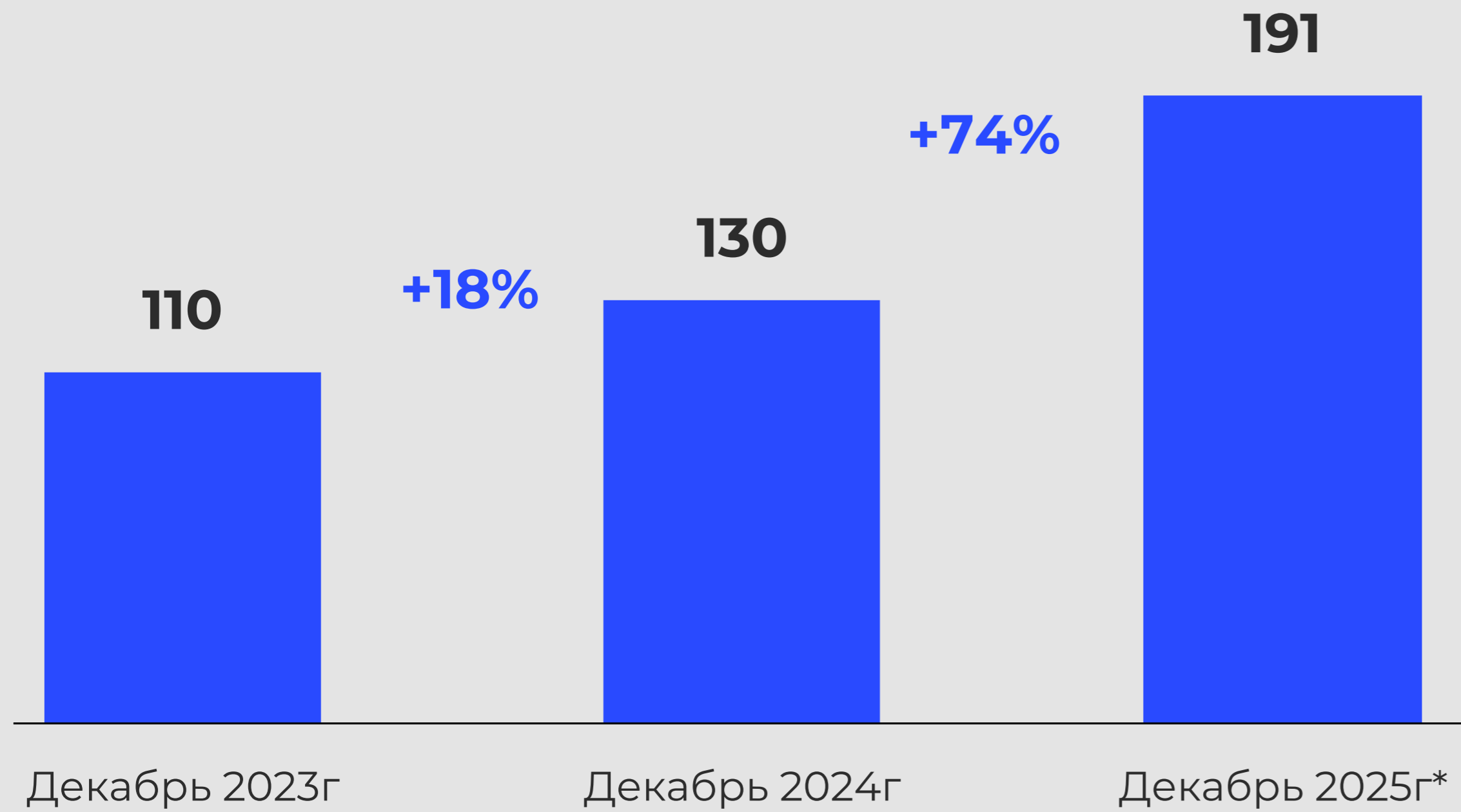
Запуск платформы POS-кредитования

Платформа по товарному кредитованию / BNPL-сервис / кредитная линия

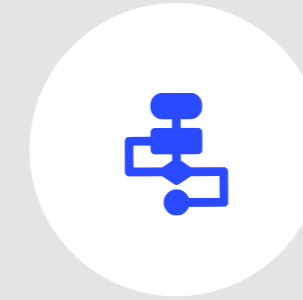
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПАНИИ

Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность

ИТ-персонал человек



Переход на продуктовую модель разработки
гибкость и скорость внедрения изменений



Совершенствование систем (CRM, ЦМР)
улучшение управления данными
и взаимодействия с клиентами



**Внедрение передовых технологий
(DevOps, CI/CD, Big Data, AI)**
автоматизация и оптимизация процессов
с использованием AI



Развитие кросс-функциональных команд
более тесная интеграция между различными
подразделениями компании



Поддержка инноваций и устойчивого развития
совершенствование элементов
кибербезопасности

* Данные за 2025 год – прогноз Компании

ЦЕЛИ 2025+ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



35 Регионов РФ
удалённый формат

3,3 года
Срок работы

4,7
средняя оценка
на отзовиках

49%
eNPS

37 лет
средний возраст

15,5%
карьерный рост в 2024г

Подход к развитию человеческого капитала

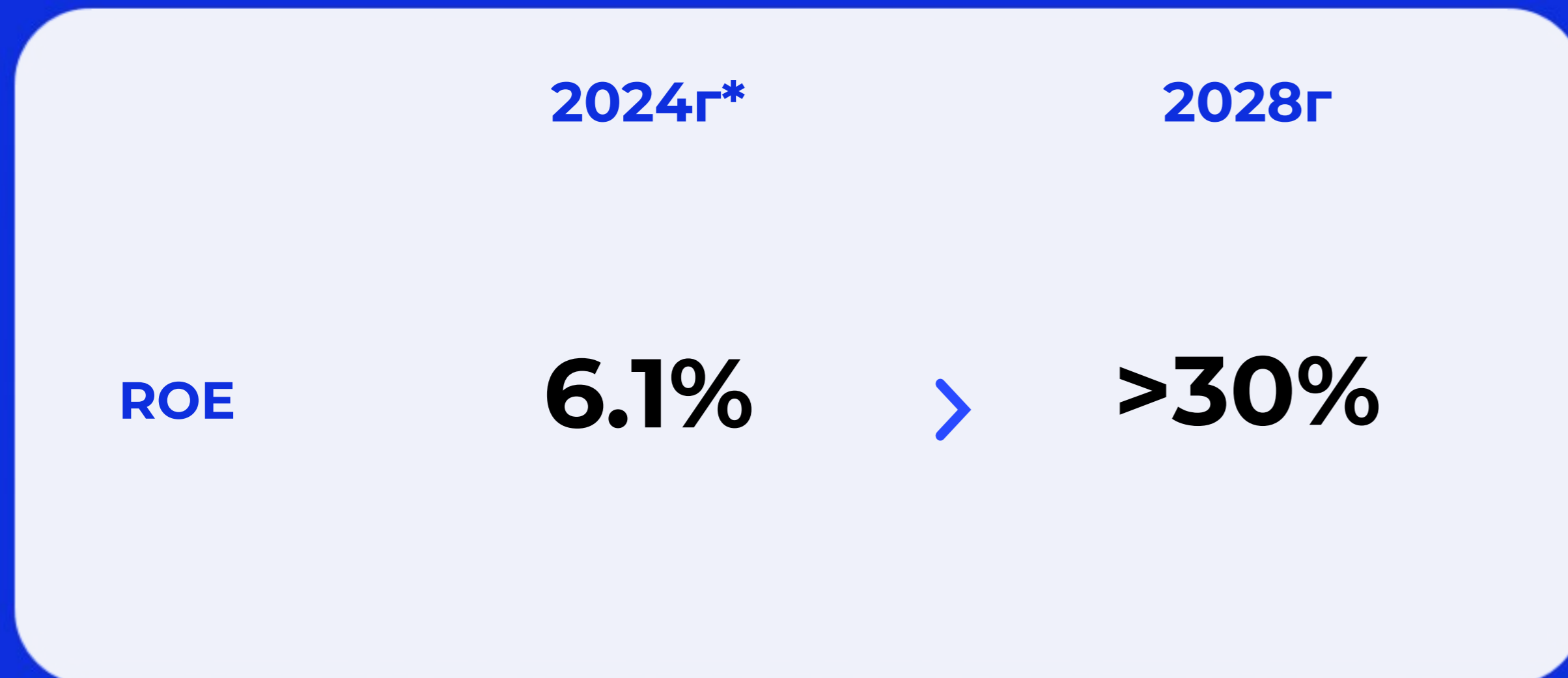
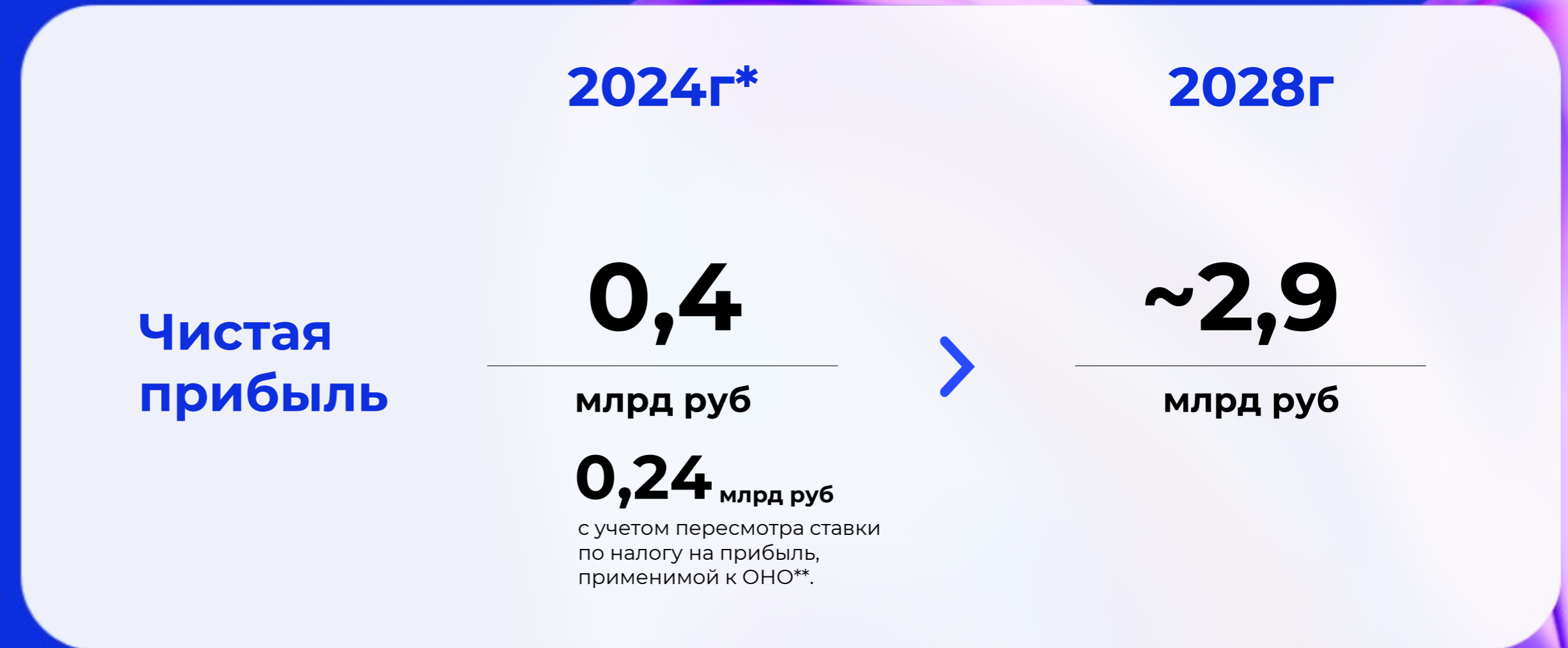
- Усовершенствование процессов поиска и удержания талантов и подходов к оценке производительности
- Персонализированные карьерные траектории на основе AI
- Программа эффективного взаимодействия в условиях удаленной работы
- Создание инклюзивной среды через реализацию принципов DEI (Diversity, Equity, Inclusion)

На стыке технологий и культуры

- Цифровая и технологическая грамотность, навыки работы с AI
- Инновационное и критическое мышление
- Эмоциональный интеллект и навыки коммуникаций
- Гибкость, адаптивность и решения в условиях неопределенности
- Предпринимательские навыки
- Специализация и углубленное знание отрасли

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2024-2028гг

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность



* Прогнозные показатели (финальные данные будут доступны после подготовки годовой бухгалтерской отчетности за 2024 год)

** ОНО – отложенное налоговое обязательство.

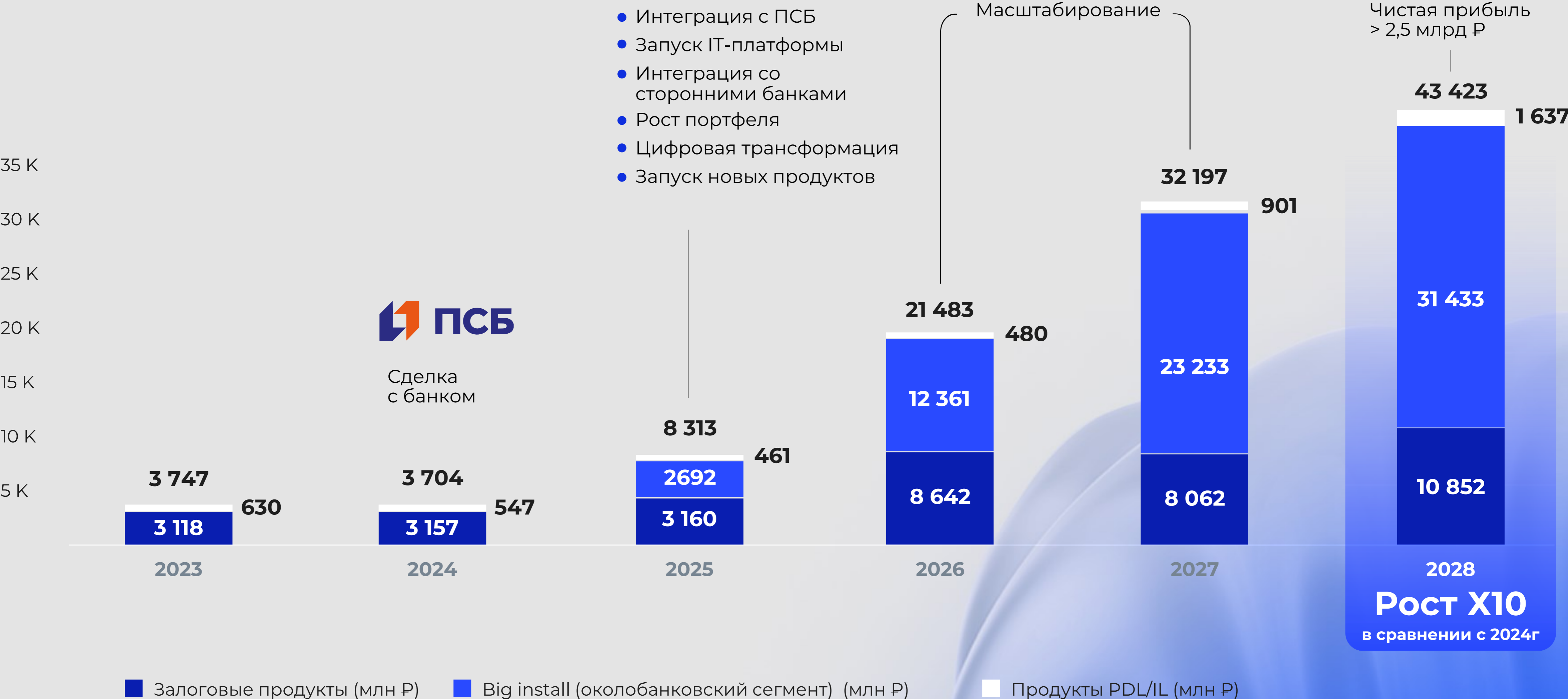
ПОКАЗАТЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

		2024*	2025	2026	2027	2028	CAGR / %
Клиенты	тыс.	113	144	208	315	470	33%
Выдачи	млрд руб.	3,7	8,3	21,5	32,2	43,9	86%
Портфель	млрд руб	5,0	8,5	17,8	29,2	43,2	72%
Выручка	млрд руб	3,4	4,3	8,5	14,0	20,5	57%
Капитал с учетом выплаты дивидендов	млрд руб	4,0	5,2	5,7	7,2	9,2	23%
Чистая Прибыль СТГ (Отдельно ООО МФК “КарМани”)	млрд руб	0,24 0,33	0,1 0,4	0,5 1,1	1,8 2,3	2,9 3,3	57%

* Прогнозные показатели (финальные данные будут доступны после подготовки годовой бухгалтерской отчетности за 2024 год)

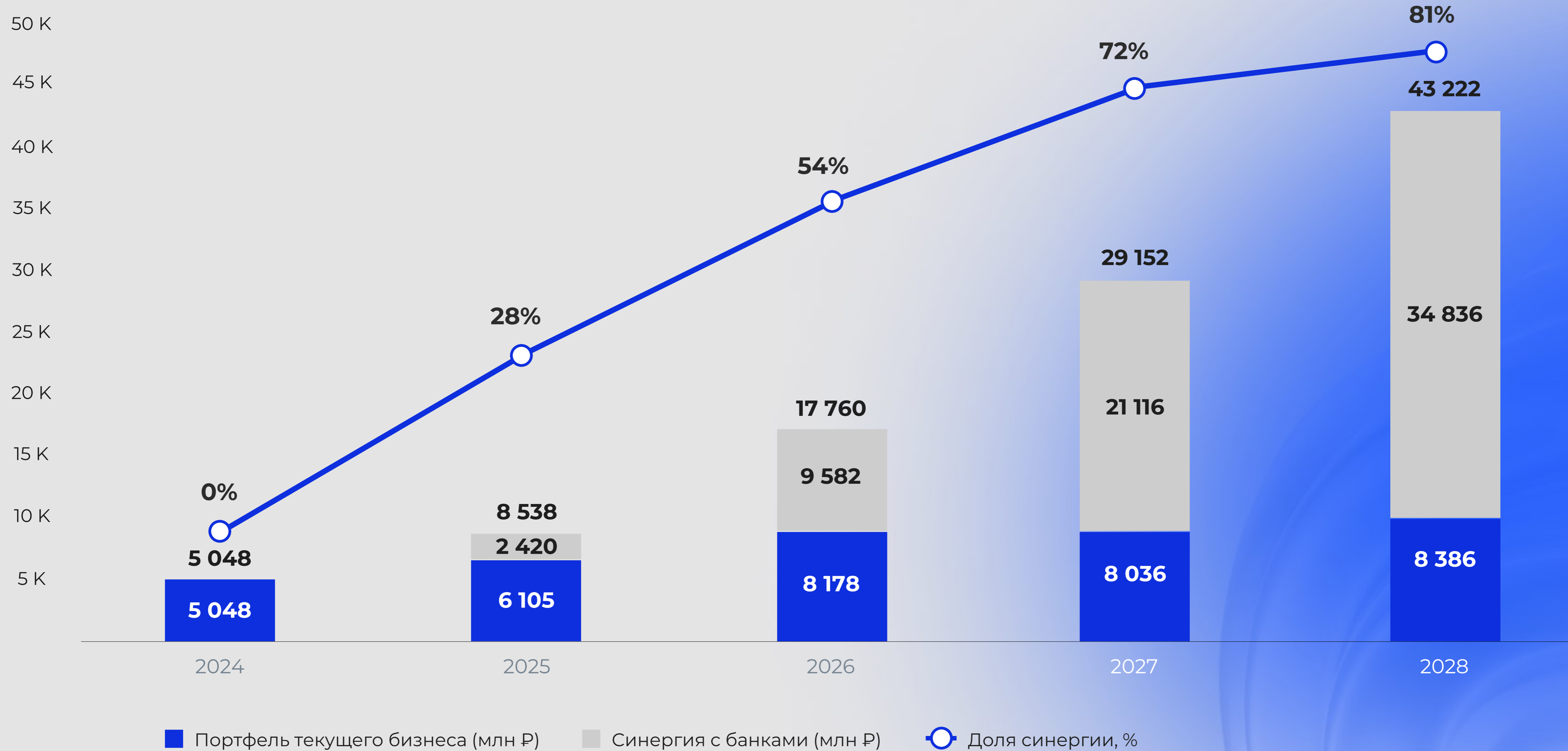
ОБЪЁМ ВЫДАННЫХ ЗАЙМОВ (X10)

Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность



ДЕЙСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС И СИНЕРГИЯ С БАНКАМИ

Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность



ДОЛГОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Рыночные тенденции | Стратегия развития | **Инвестиционная привлекательность**

Основные факторы роста

- 1 Рыночный потенциал — новые зоны роста
- 2 Стратегические партнерства для обеспечения трафика
- 3 ИТ центричность бизнеса — развитие платформенных решений и бесшовная интеграция с партнерами
- 4 Новые продукты и каналы
- 5 Трансформация процессов и команд с фокусом на продуктовый подход
- 6 Поддержка инноваций и устойчивого развития
- 7 Ежегодная выплата дивидендов

В результате реализации стратегии целевая капитализация

20
млрд ₺

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Наши блоги
и информация
для инвесторов



Контакты
для инвесторов

ir@carmoney.ru

Контакты
для СМИ

pr@carmoney.ru