

Итоги 1П2026 года ПАО «СТГ»

• • • **смарт**
• • • **тех**
• • • **групп**



Август 2026

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 1П2026

Новые продукты

- Новые продукты ПСБ Финанс стали доступны клиентам банка ПСБ: заем на покупку авто и крупный беззалоговый заем
- Продолжается масштабирование объемов выдач с банками-партнерами

Обновлена Стратегия 2026-2028

Фокус на масштабирование бизнеса.
Новый состав СД

Размещение облигаций

Старт размещения 7-го выпуска облигаций ПСБ Финанс объемом 500 млн Р

ПЛАНЫ 2П2026

Стратегические планы

- Войти в топ-10 МФО по работающему* портфелю займов
- Дальнейшее развитие кредитных продуктов — драйверов роста
- Развитие каналов продаж с банками из топ-10
- Интеграция ИИ в бизнес-процессы компании

*Работающий портфель — основной долг по займам, просрочка по которым не превышает 90 дней

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ВЫДАЧ ЗА СЧЕТ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

4,2

млрд Р

Объем выдач 1П2026

+99% г/г

Продолжается кратный рост продаж кредитных продуктов, запущенных в 2025 году. Во 2кв2026 выдачи займов на покупку автомобиля выросли на треть (кв/кв), а крупных беззалоговых займов — в 3 раза (кв/кв).

8,6

млрд Р

Портфель займов

+46% г/г

Рост портфеля займов в 1,5 раза (г/г) сопровождается повышением его качественных характеристик.

5,7

млрд Р

Работающий портфель*
Растет быстрее совокупного портфеля:
+80% против +46%

70%

Доля залоговых в работающем
Снижение отражает рост доли беззалоговых продуктов

95%

Доля займов, оформленных онлайн

Высокая технологическая готовность бизнеса к дальнейшему масштабированию.

81%

Доля новых клиентов

Эффективная стратегия привлечения новой аудитории за пределами традиционного сегмента.

2,3X

Залоговое покрытие по автозаймам

Высокий уровень залогового покрытия (LTV**) отражает надежность нашего портфеля автозаймов.

213

тыс. Р

Средний доход заемщика

+14% г/г

Последовательно смещаем фокус на более платежеспособных клиентов.

Стабильно высокие:
удовлетворенность качеством услуг (CSI)
и уровень потребительской лояльности (NPS)

CSI 4,7 из 5

Customer Satisfaction Index (англ.)

NPS ~85%

Net Promoter Score (англ.)

4,6

средняя оценка на отзывах

*Не включает начисленные проценты
**LTV (англ. Loan-to-value) — это отношение залоговой стоимости авто к сумме займа

ПРОДУКТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ И ПАРТНЕРСТВА КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

Продолжаем реализацию Стратегии развития до 2028 года с фокусом на мультипродуктовую бизнес-модель с интеграцией платформенных решений в инфраструктуру банков-партнеров.

Доля новых продуктов в объеме выдач

52%

Новые продукты с условиями, близкими к банковским, стали ключевым драйвером продаж

Доля займов клиентам банков в общем объеме выдач

65%

Банковский трафик стал одним из ключевых каналов привлечения клиентов

ФИНАНСЫ

РОСТ БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРЕСТРОЙКУ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ЦИФРОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И КОМАНДУ

2,2

млрд Р

Выручка

+28% г/г

Основные факторы роста — планомерное наращивание портфеля займов, а также рост прочих (комиссионных) доходов, в том числе из-за появления новых продуктов в линейке выдаваемых займов.

1,2

млрд Р

OIBDA**

+27% г/г

Темпы роста OIBDA отражают инвестиции в запуск новых продуктов и цифровую инфраструктуру.

-86

млн Р

Чистая прибыль/убыток

Чистый убыток сократился, что отражает эффект масштабирования бизнеса. Основная нагрузка по резервам приходится на первые месяцы после выдачи займов, тогда как доходы распределяются во времени в связи с длинными сроками займов — более 2,5 лет. Большая часть прироста портфеля за полугодие пришлась на II квартал — эти займы ещё не успели сформировать доход. В целом по году ожидаем прибыль.

13,6

млрд Р

Активы

+39% г/г

Рост активов вызван увеличением портфеля займов, инвестициями в доработку и модернизацию как существующих ИТ-решений, так и в интеграцию наших решений с ИТ-платформами партнеров.

7,5

млрд Р

Привлеченные средства

+100% г/г

Привлеченные средства направлены на пополнение оборотного капитала и наращивание объемов выдач.

5,1

млрд Р

Собственный капитал

-4% г/г

Основной фактор снижения — выплата дивидендов в конце 2025 года в размере 233,4 млн руб.

**OIBDA (англ. Operating Income Before Depreciation and Amortization) = процентные доходы + прочие доходы – общехозяйственные и административные расходы – прочие расходы + амортизация + обесценение прочих активов.

Наши блоги и информация для инвесторов

Контакты для инвесторов

ir@carmoney.ru

Контакты для СМИ

pr@carmoney.ru

