

СТРАТЕГИЯ

ПАО «СТГ» на 2026-2028 годы

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

РЕЗЮМЕ СТРАТЕГИИ

ЦЕЛЬ

Развитие финансовых и ИТ-продуктов совместно с банками-партнёрами с целью масштабирования бизнеса

Макроэкономика / Регулирование

Балансодержатель

- Масштабирование бизнеса за счет диверсифицированной продуктовой линейки в околобанковском сегменте со ставками <100%
- Стратегическое партнёрство с ПСБ и топ-10 банками (до 80% портфеля и 70% чистой прибыли от синергии с банками)
- Переход к клиентоцентричности бизнеса

Технологии

- Повышение эффективности операционной модели бизнеса за счет развития ИТ-платформ
- Внедрение и масштабирование ИИ-решений внутри бизнеса и на рынок

Инвестиции в человеческий капитал

- Цифровая трансформация компании и перестройка команд для реализации продуктового подхода
- Гармоничное развитие человека и цифровое благополучие

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2028 г.

~21

Выдачи, млрд ₽

~28

Портфель займов (ОД*), млрд ₽

28%

ROE

~2,1

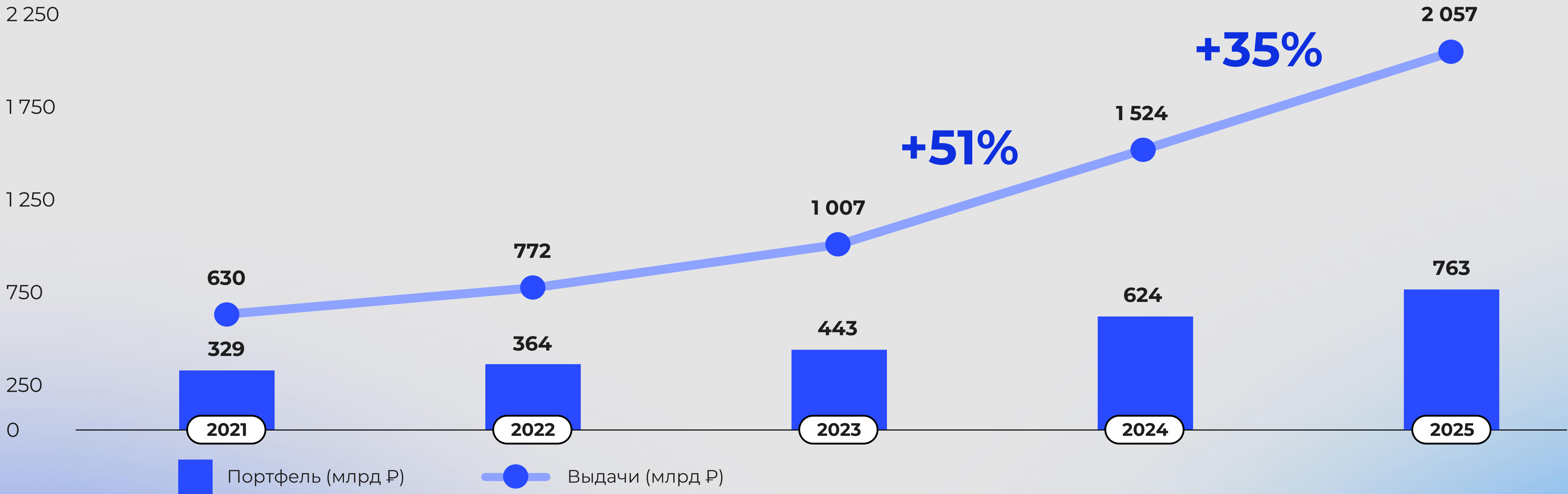
Чистая прибыль, млрд ₽

*ОД — основной долг.

АНАЛИЗ РЫНКА. РЕЗУЛЬТАТЫ СЕКТОРА МФО 2025

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

РЫНОК МФО



763 млрд ₹
портфель на конец 2025 г.

2+ трлн ₹
объём выдач за 2025 г.

67 млрд ₹
прибыль за 2025 г.

РОСТ ОКОЛОБАНКОВСКОГО СЕГМЕНТА 2025

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

Сегменты рынка кредитования

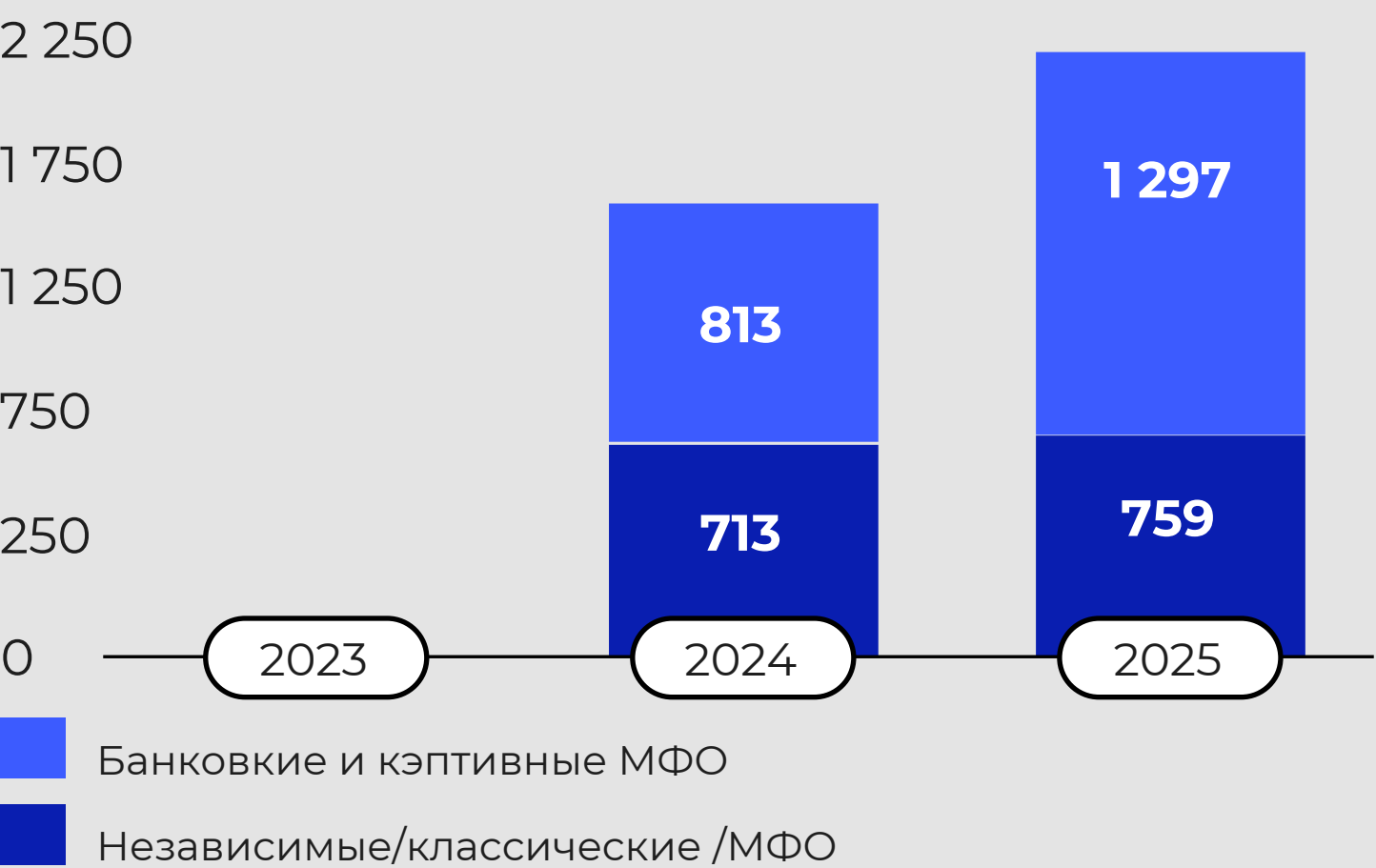


«Окологанковские» МФО (банковские и кэптивные), работающие с окологанковским сегментом клиентов и дающие продукты по ставкам, схожим с банковскими <100%, показали рост по итогам 2024-2025 гг.

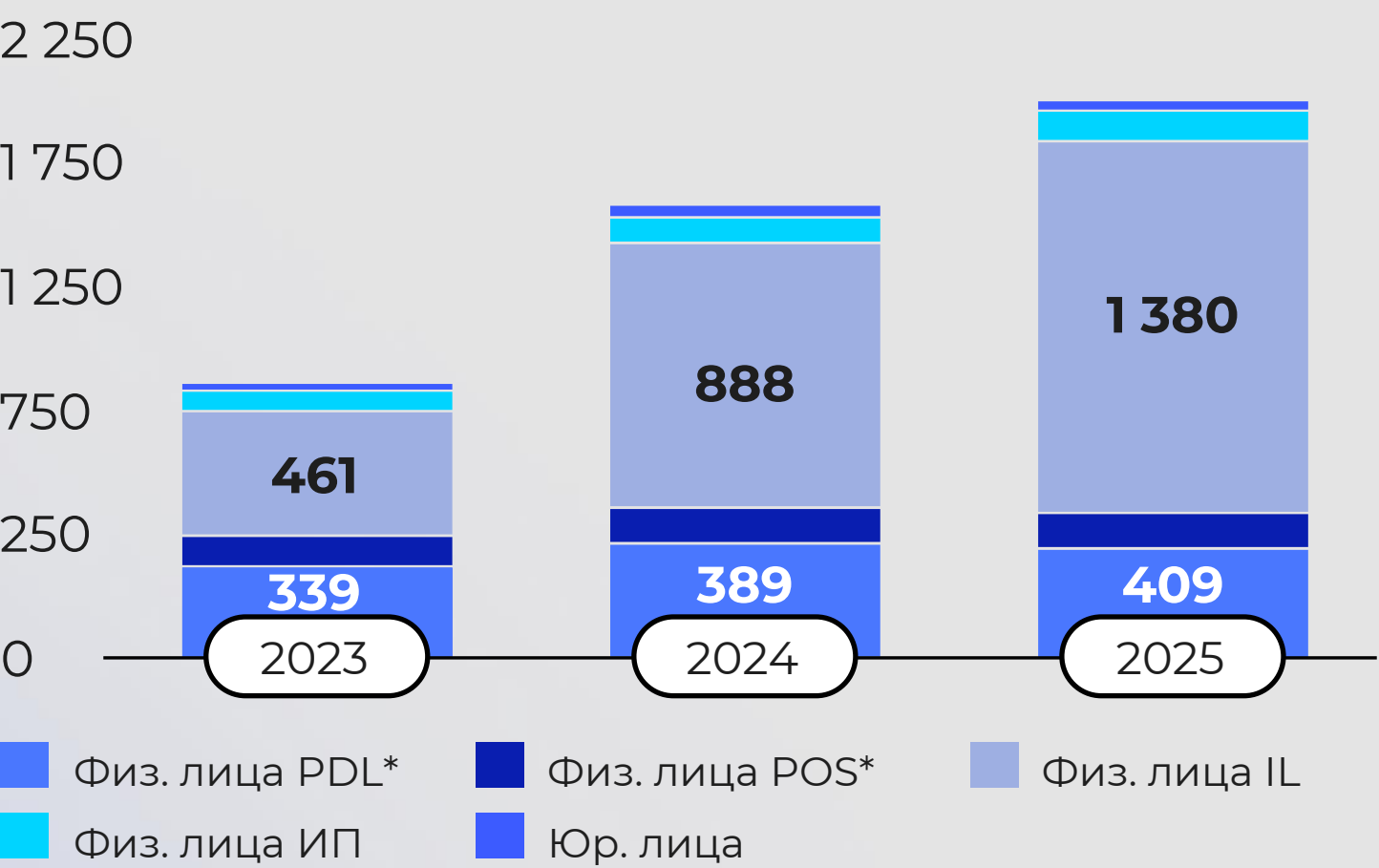
Также очевиден рост объёмов выдач IL*, что подтверждает фокус на окологанковское кредитование

*IL (англ. Installment Loans) — беззалоговые потребительские займы;
PDL (англ. Pay-day Loans) — краткосрочные необеспеченные займы;
POS (англ. Point of sale) — кредиты в «точках продаж»

Структура выдач по типам МФО, млрд Р**



Структура выдач по продуктам**, млрд Р



** https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/60826/review_mfi_25Q4.pdf

Лидеры сегмента банковских МФО продолжают наращивать продажи***

+92%

Альфа-Деньги
Выдачи 2024 г. **42,4 млрд Р**
Выдачи 2025 г. **79,95 млрд Р**

Альфа Финанс
Выдачи 2024 г. **17,2 млрд Р**
Выдачи 2025 г. **34,4 млрд Р**

Итого: **59,6 млрд Р** Итого: **114,35 млрд Р**

+35%

Выдачи 2024 г. **59,2 млрд Р**
Выдачи 2025 г. **79,95 млрд Р**

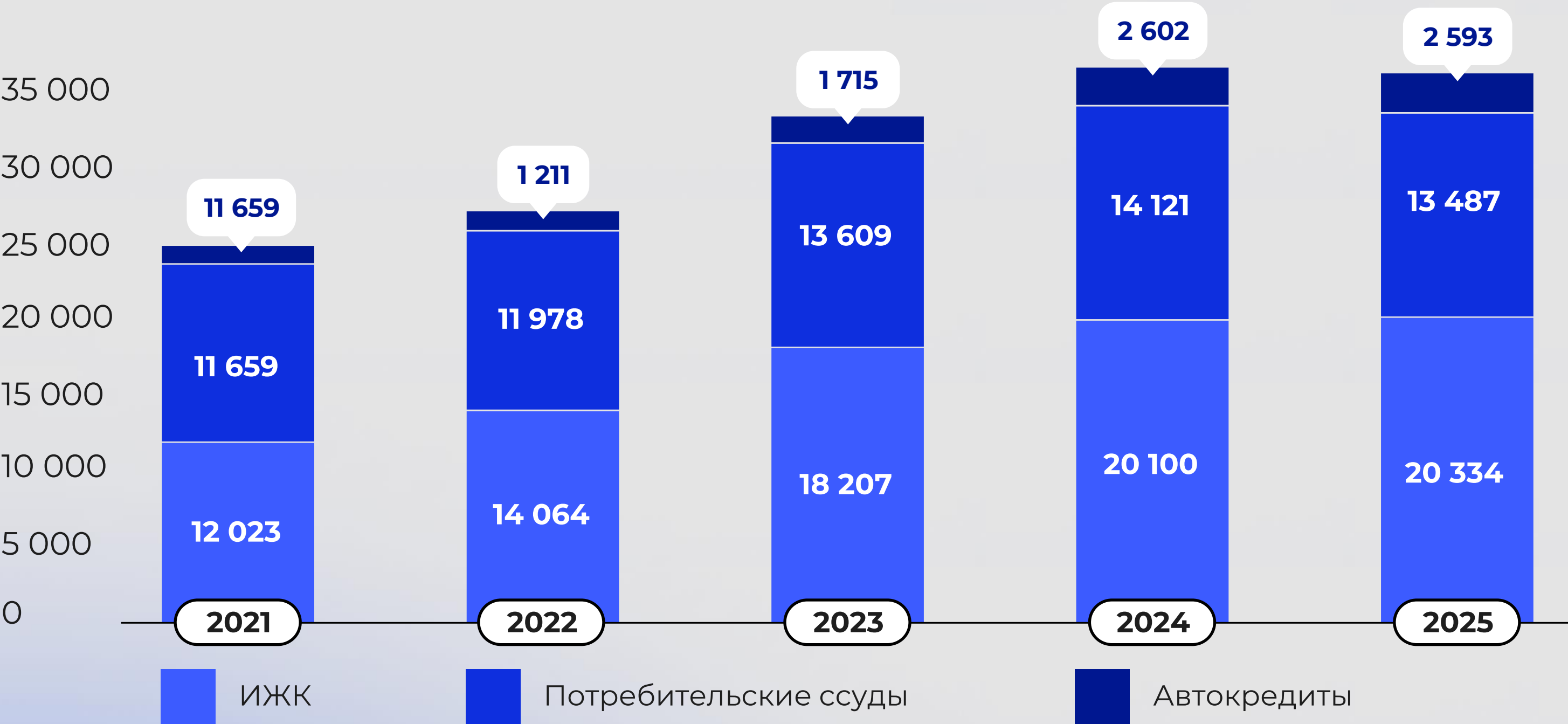
Выдачи 2025 г. **26,5 млрд Р**

*** <https://raexpert.ru/researches/mfo/2025/>

АНАЛИЗ РЫНКА. РЕЗУЛЬТАТЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

Структура банковского кредитного портфеля (млрд Р)



Темпы роста по сегментам в 2025 г., г/г*

Кредиты физ. лицам	+4,6%
Автокредиты	+20,3%
Потребительские ссуды	-6,6%
ИЖК	+9,7%

*По данным Банка России

Портфель НПС -6,6%

Снижение ставок пока не приводит к значительному росту спроса на кредитные продукты. Требования к капиталу, МПЛ и ПДН охладили данный сегмент рынка.

Автокредитование рост +20,3%

Однако темпы роста существенно замедлились против +56% в 2024 г.

Прибыль банков 3,5 трлн Р

Снижение на 7,9% по сравнению с 2024 г.

НПС — необеспеченные потребительские ссуды; ИЖК — ипотечное жилищное кредитование; МПЛ — макропруденциальные лимиты; ПДН — показатель долговой нагрузки.

АНАЛИЗ РЫНКА. ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ

Рыночные тенденции | Стратегия развития | Инвестиционная привлекательность

Макроэкономика/Регулирование

Макроэкономика

- Снижение ключевой ставки в тренде 2025-2026 гг.
- Ставки по кредитам продолжают оставаться высокими

Реформа видов МФО в рамках концепции (3 категории) — 2027 г.

Борьба с закредитованностью

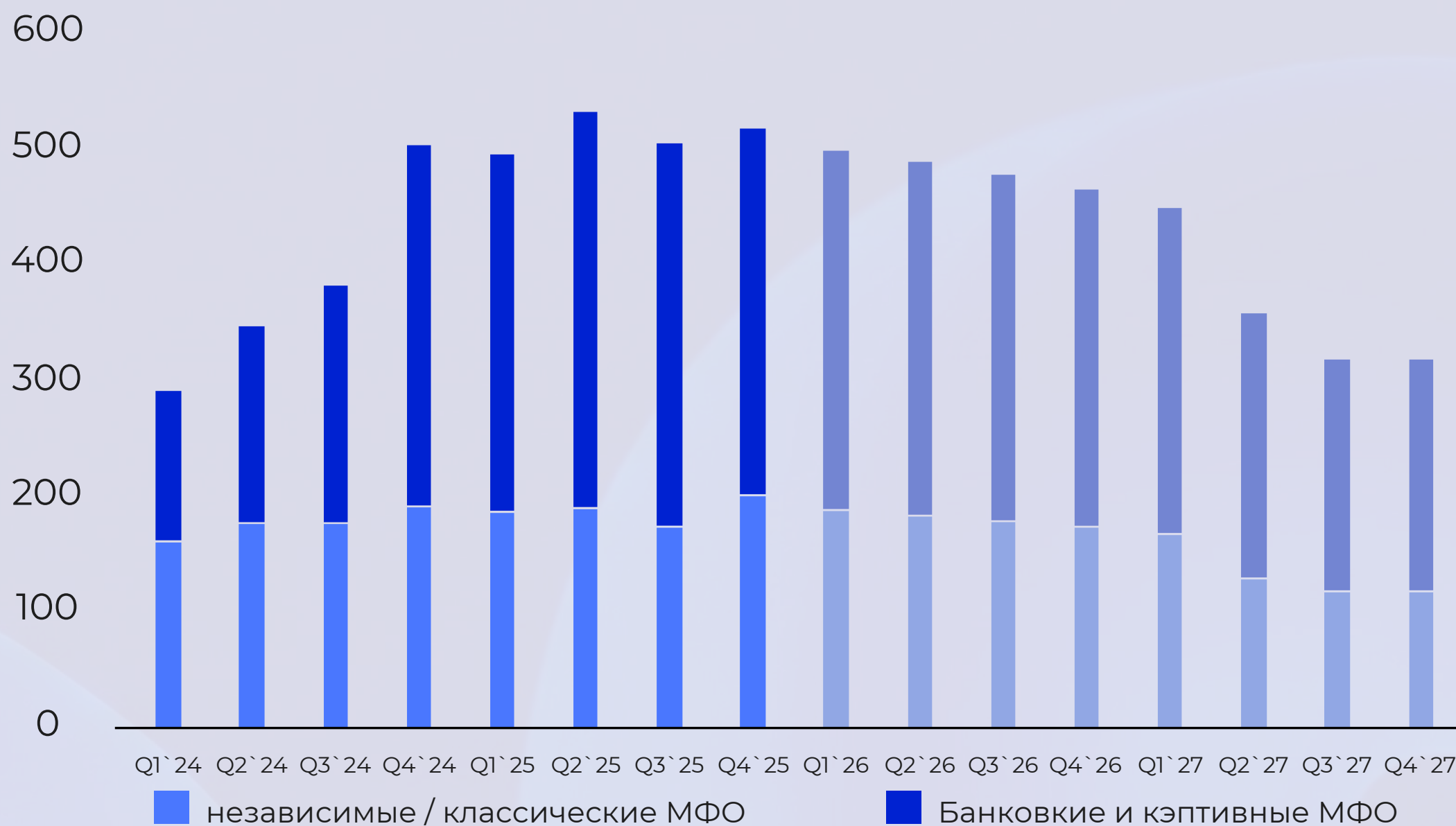
- Установление МПЛ на ежеквартальной основе (текущая практика)
- Установление ЦПГ как единого источника для расчета среднемесячного дохода (07.2027 — проект ФЗ)
- Не более двух займов в одни руки с ПСК более 200% (10.2026)
- Период охлаждения между займами (01.2027)
- Не более одного займа в одни руки с ПСК более 100% (04.2027)
- Запрет новации (04.2027)

Борьба с мошенничеством

- Запуск ЕБС 03.2026 (мораторий на применение мер ответственности до 01.2027)
- ЕБС станет обязательным для всего онлайн рынка МФО с 03.2027

Тенденции и прогнозы

Динамика выдач по кварталам, млрд Р*



- Сжатие PDL рынка и переход в продукты со ставками <100%
- Снижение маржинальности бизнеса: уход с рынка компаний с низкой эффективностью
- Сокращение рынка за счет отказа от непрозрачных и дорогих займов, переход к цивилизованным отношениям клиент-кредитор

ЦПГ — цифровой профиль гражданина; ПСК – полная стоимость кредита;
ЕБС — единая биометрическая система.

*Экспертная оценка рынка по прогнозу компании ПСБ Финанс

ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПСБ ФИНАНС (CARMONEY) — ЛИДЕР В СЕГМЕНТЕ АВТОЗАЙМОВ

Бизнес-профиль



Лидирующие
позиции на рынке

№1 На рынке залоговых
займов в РФ*

3,2 Капитализация ПАО «СТГ»
(на 31.12.2025 г.)
млрд Р

№1 Первая публичная
компания сектора

74 Федеральная
компания
региона
присутствия



Доказанная
бизнес-модель

2,3X Покрытие займов
залогом

15 Time to Yes
(ТТУ, время до
одобрения)
минут

129 Общая клиентская
база
тыс. шт.

70% Индекс потреби-
тельской лояльности
NPS



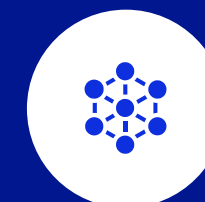
Стабильные финансовые
показатели

6,1 Портфель
займов (на 31.12.2025 г.)
млрд Р

3,6 Выручка ПАО «СТГ»
(за 2025 г.)
млрд Р

3,9 Объём выдач
(за 2025 г.)
млрд Р

ruA+ Рейтинг «Эксперт РА»
(октябрь 2025 г.)



Технологичность
бизнеса

IT Собственной
разработки

85% Займов оформляются
онлайн

1,04 Скачиваний мобильного
приложения
млн

4,7/4,6 Оценка
приложения
App Store / Google Play

* По данным СПАРК на 31.12.2025 г.

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ. 2024-2028

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



**Сделка
с банком ПСКБ**

Стратегическое
партнерство

ГОД ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ

Новые продукты и каналы

- Интеграция с ПСКБ
- Ребрендинг CarMoney
- Запуск продуктов для околобанковских клиентов (Автокредит* и Big Installment**)

ИТ-центричность бизнеса

- Цифровая трансформация бизнеса
- Развитие цифровых платформ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И МАСШТАБИРОВАНИЕ

Масштабирование

- Интеграция с крупными партнерами из топ-10 банков и маркетплейсами
- Рост эффективности работы с партнёрским трафиком и клиентскими путями

ИТ центричность бизнеса

- Интеграция ИИ в бизнес-процессы компании

ЦЕЛИ 2028

>2,1 млрд Р

Чистая прибыль

28 млрд Р

Портфель

28%

ROE

2024

2025

2026

2027

2028

Кратный рост
выдач

Итоги

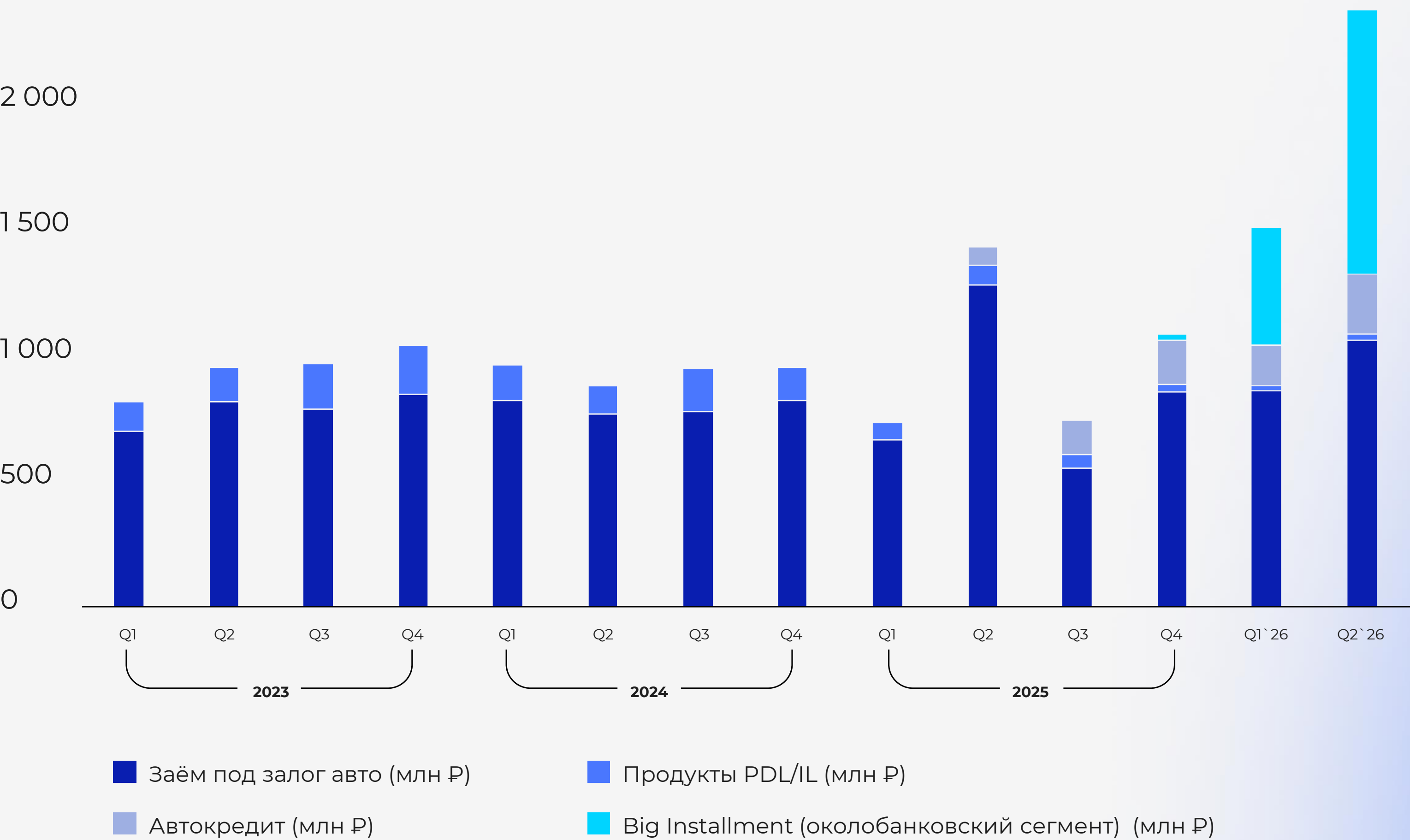
*Автокредит — заём на покупку автомобиля

**Big Installment — крупный беззалоговый заём

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ДАЮТ РЕЗУЛЬТАТ (РОСТ x2)

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

Динамика выдач по кварталам*



2,7+ млрд ₽

Объем выдач за 2 квартал 2026 г.
— абсолютный рекорд компании

1+ млрд ₽

Вышли на ежемесячные
выдачи в июне* 2026 г.

60% выдач

За счет продуктов в околобанковском
сегменте (Автокредит и Big Installment)

TTU < 15 мин

Эффективность воронки
и рост конверсий

*Показатели за 2 квартал и июнь 2026 года носят прогнозный характер (финальные данные будут доступны после подготовки бухгалтерской отчетности за 6 месяцев 2026 года).

АВТОКРЕДИТ. РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА

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



ПРОДУКТ. 2025 (MVP)

- Сумма займа — от 250 тыс. до 1 млн ₽
- Срок — 60 месяцев
- Ставка — 60% годовых
- Клиентский сегмент — отказной банковский трафик



КАНАЛЫ ПРОДАЖ. 2025

- Дилерские автоцентры
- Банки топ-5
- Крупнейшие брокеры заявок
- Основной канал — личный кабинет автодилера



РАЗВИТИЕ. 2026+

- Управление риском RBP
- Увеличение лимитов кредитования до 3-х млн ₽
- Рост среднего чека за счёт увеличения LTV
- Новые партнёрства:
 - Банки топ-10
 - ОФП (операторы финансовых платформ)
- Единая Платформа для интеграции с внешними партнёрами
- Создание экосистемы ПСБ Авто:
 - Доступ к около автомобильным услугам
 - Доступ к финансированию на покупку автомобиля и услуг (кредиты, займы, лизинг)

BIG INSTALLMENT. РАЗВИТИЕ

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



ПРОДУКТ. 2025 (MVP)

- Сумма — до 1 млн ₽
- Срок — до 84 месяцев
- Ставка — до 60% годовых
- Клиентский сегмент — окобанковские клиенты
- TTY – 15 мин



КАНАЛЫ ПРОДАЖ. 2025

- Стратегический партнёр — ПСБ
- Банки топ-10
- Прямые продажи на рынок через маркетплейсы и агрегаторов
- 90%+ продаж от банков-партнёров



РАЗВИТИЕ. 2026+

- Управление риском RBP
- Управление ценой BBP
- Интеграции с банк ID (TTY<10 мин)
- Биометрическая идентификация/аутентификация
- Опции продукта:
 - Кредитная линия/рефинансирование
 - Грейс-период/кредитные каникулы
 - Программа лояльности и геймификация
- Новые партнёрства:
 - Банки топ-25
 - ОФП
- Новые интеграции (White-label, BaaS)
- Embedded finance для нефинансовых партнёров

ЦЕЛЕВОЙ ПЕРЕХОД К КЛИЕНТО-ЦЕНТРИЧНОСТИ БИЗНЕСА. 2026-2028

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

ВЕКТОР-2026

РОСТ ВЫДАЧ

ВЕКТОР-2028



РОСТ АКТИВНОЙ
КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

Компания глубоко понимает своего потребителя: идентифицирует личность клиента, определяет ключевые потребности, точно знает, какой продукт предложить следующим и в какое время сделать предложение.

АТТРИБУТ УСПЕХА



DATA DRIVEN DECISION MAKING

Управление бизнесом как и идентификация клиентских потребностей на базе глубокой аналитики и моделей клиентского поведения.

АТТРИБУТ УСПЕХА



ЭФФЕКТИВНЫЕ ПАРТНЕРСТВА

Формирование необходимых предложений на всех стадиях жизненного цикла за счет собственных продуктов и партнерских программ.

КЛЮЧЕВЫЕ
ИНДИКАТОРЫ

АСВ

Активная клиентская база

Р/С

Количество продуктов на клиента

RR/MAU

Retention rate/Monthly active users

LTV

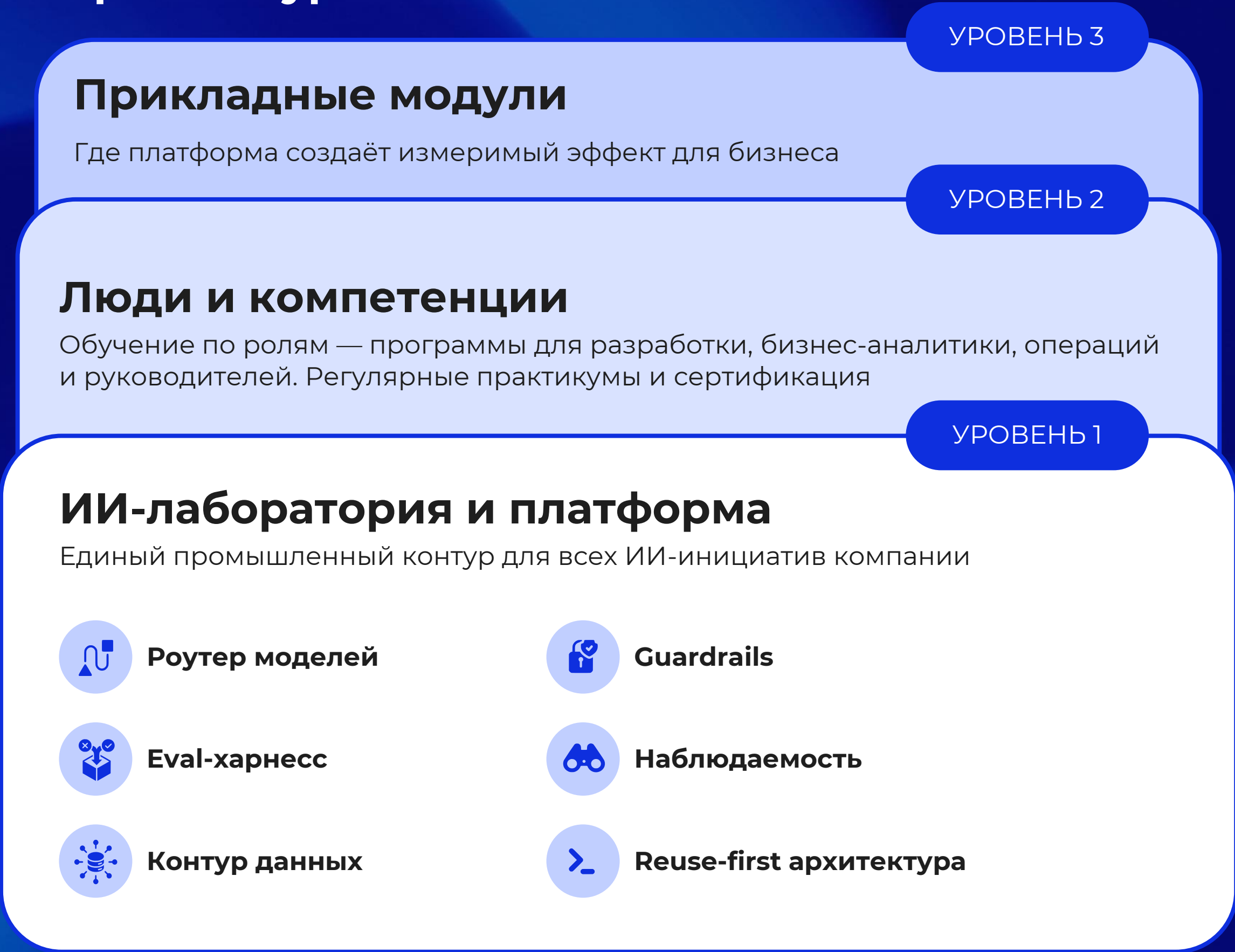
Lifetime Value

RR/MAU (англ. Retention rate/Monthly active users) — коэффициент удержания клиентов/ежемесячная активная аудитория (количество уникальных пользователей); LTV (англ. Lifetime Value) — доход/выручка на клиента.

ИИ-СТРАТЕГИЯ: ПЛАТФОРМА, ЛЮДИ, ПРИКЛАДНЫЕ МОДУЛИ

Строим ИИ как управляемую платформу, а не набор разрозненных пилотов

Архитектура возможностей



Прикладные модули — что строим на платформе



Принцип: единая платформа делает каждый новый модуль дешевле, быстрее и безопаснее предыдущего — эффект масштабируется, а не размывается

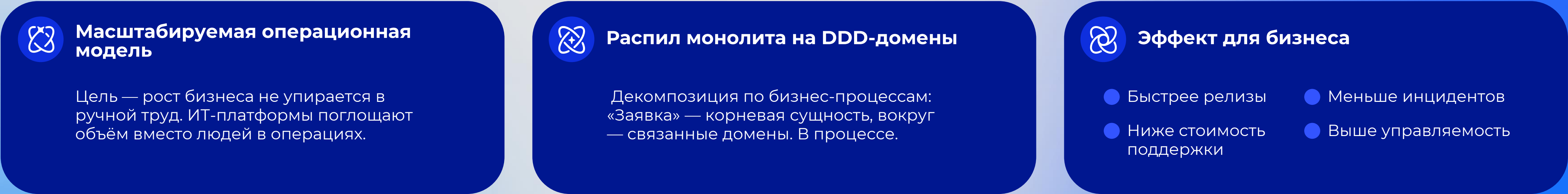
Eval-harness (англ. evaluation harness) — фреймворк для оценки моделей; Guardrails (англ.) — «защитные механизмы»; Reuse-first (англ.) — подход к проектированию систем, при котором в первую очередь задействуются уже существующие компоненты.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЗА СЧЁТ РАЗВИТИЯ ИТ-ПЛАТФОРМ

Рост бизнеса не должен упираться в ручной труд



Что стоит за цифрами



Принцип: платформа окупается тогда, когда каждый новый продукт стоит дешевле предыдущего

KPI (англ. Key Performance Indicators) — ключевые показатели эффективности (КПЭ); Unit-тестирование (англ.) — модульное тестирование, проверка отдельных «кирпичиков» кода; Smoke-тестирование (англ.) — «дымовое тестирование» на критические ошибки; Feature toggling (англ.) — переключение функций.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ. ЦЕЛИ. 2026-2028

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



35+ регионов РФ
удалённый формат

2,4 лет
средний стаж работы

4,8
оценка на отзовиках

59%
eNPS

37 лет
средний возраст

10-15%
карьерный рост в год

Стратегия сфокусирована на ключевых HR-направлениях, которые обеспечивают развитие бизнеса

Направление HR-стратегии	Ключевая цель
 Привлечение талантов	Привлечение нужных людей на ключевые роли и их удержание через развитие карьеры, профессиональных и личных качеств, развитие бренда работодателя
 Развитие и поддержка достижений	Формирование высокотехнологичной команды. Фокус на вовлеченных и эффективных сотрудниках. Управление талантами, оценка эффективности и вознаграждение
 Формирование гармонии	Создание позитивной рабочей среды, в которой команда чувствует себя ценными и хотят внести вклад в успех бизнеса. Развитие культуры заботы, благодарности и признания
 Развитие технологий	Внедрение и развитие цифровых HR-сервисов (HR-TECH портфель) для повышения эффективности и удобства HR-процессов и поддержки цифровой трансформации компании

ПОКАЗАТЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ (ОЖИДАНИЯ)

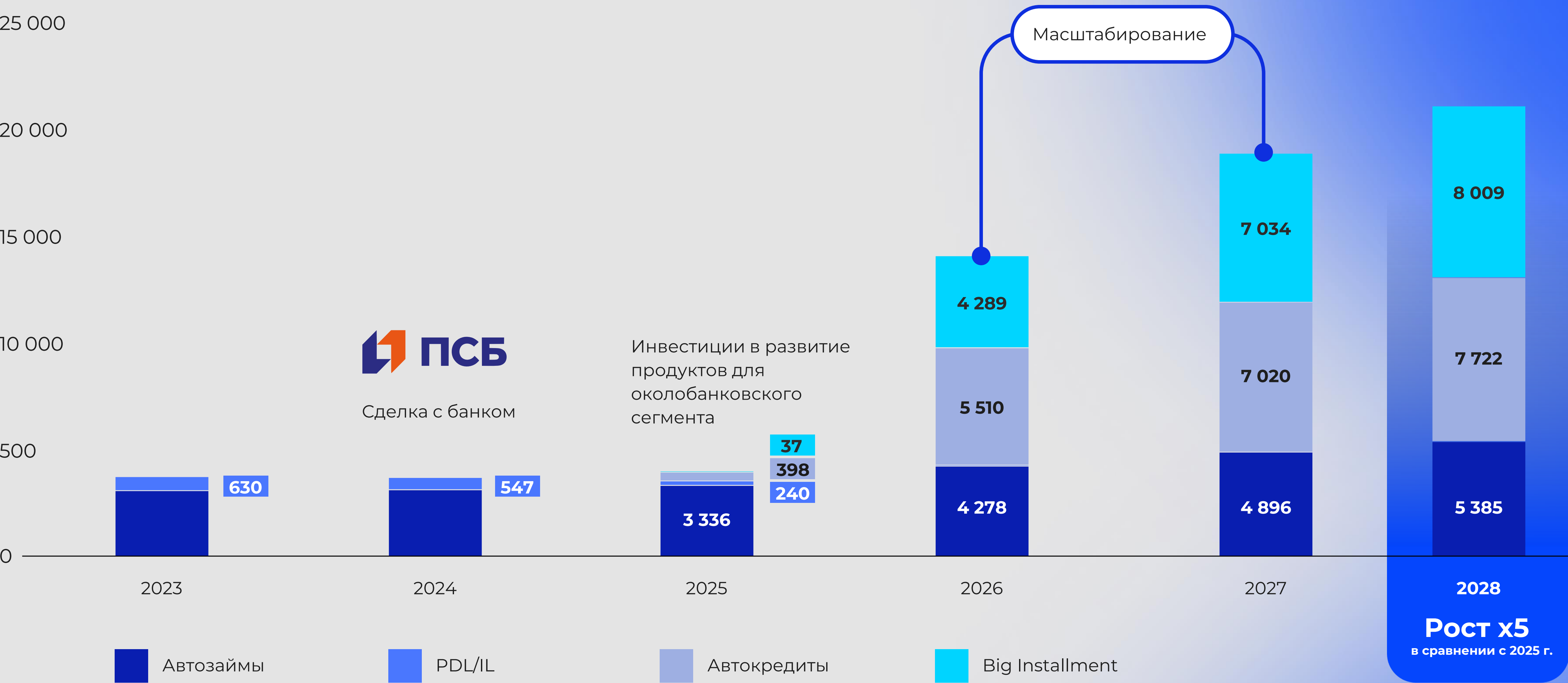
Рыночные тенденции | **Стратегия развития** | Инвестиционная привлекательность

		2025	2026	2027	2028	CAGR / %
Клиенты	тыс.	129	153	183	217	14%
Выдачи	млрд руб.	3,9	14,1	19,0	21,1	75%
Портфель	млрд руб.	6,1	13,7	21,3	28,1	67%
Выручка	млрд руб.	3,6	5,7	9,4	11,9	49%
Капитал с учетом выплаты дивидендов	млрд руб.	5,1	5,3	6,6	8,7	19%
Чистая прибыль СТГ	млрд руб.	0,02	0,2	1,4	2,1	52%*

* Расчет CAGR по чистой прибыли производился на базе 2024 года из-за низкой базы 2025 года. CAGR (англ. Compound Annual Growth Rate) — совокупный среднегодовой темп роста.

ОБЪЁМ ВЫДАННЫХ ЗАЙМОВ (x5), млн ₽

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



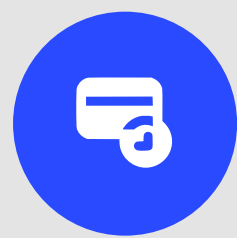
ЦЕЛИ МАСШТАБИРОВАНИЯ ПО ЧИСТОМУ ПОРТФЕЛЮ КОМПАНИИ

Место в рэнкинге на 01.01.2026	Наименование МФО или группы компаний	На 01.01.2026 (в млн Р)	РАБОЧИЙ ПОРТФЕЛЬ МИКРОЗАЙМОВ ИТОГО
1	Т-ФИНАНС	37 012	
2	ОТП	32 000	
3	АЛЬФА ФИНАНС	27 979	
4	Совком Экспресс	21 076	Q4`27 (топ-5)
5	А ДЕНЬГИ	14 578	
6	ГК Eqvanta: Быстроденьги, Турбозайм, Эквазайм	11 358	
7	ГК MoneyMan: Мани Мен, Платиза.ру	10 346	
8	М-Финанс	7 762	Q4`26 (топ-10)
9	ГК Finbridge: Новое финансирование, МКК Универсального финансирования, Кангария	6 593	
10	ГК Займер: Займер, Дополучкино	6 541	
11	Академическая	5 742	
12	ВЭББАНКИР	5 468	
13	ГК Срочноденьги: Срочноденьги, Лайк Мани	4 788	
14	ГК Lime Credit: Лайм-Займ, Каранга	3 834	
15	Фонд микрофинансирования Краснодарского края	3 641	
16	ГК Summit: Саммит, ДоброЗайм	3 632	
17	ГК Займиго: Займиго, Кредиска, БериБеру, Хурма Кредит, Да-кредит	3 365	
18	ПСБ Финанс	3 313	

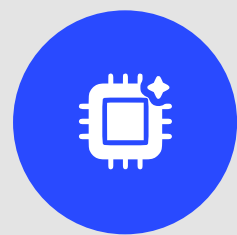
КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТЕГИИ

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

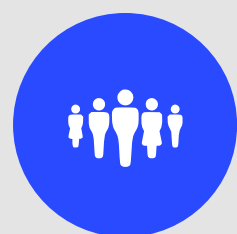
Ключевые векторы стратегии остаются без изменения (сегмент — технологии — люди)



Компания по-прежнему планирует развивать ответственное кредитование в околобанковском сегменте через соответствующие продукты со ставками менее 100% через банки-партнёры и напрямую в рынок



Наращивание эффективности планируется через большую технологичность и инвестиции в современные ИТ-решения, ИТ-платформы, ИИ



Инвестиции в человеческий капитал остаются важным приоритетом развития компании в долгосрочной перспективе

Выбор данной стратегии показал результаты (рост продаж x2) и сформировал базис к дальнейшему росту бизнеса в 2026-2028 гг.

Консервативный прогноз на 2026-2028 годы

Прогноз объёма годовой прибыли, на которую компания выходит к 2028 году скорректирован в меньшую сторону с 2,9 млрд руб. до 2,1 млрд руб.

Основной причиной изменения является снижение прогноза по выдачам в 2026-2028 гг. Консервативный прогноз в данном показателе обусловлен:

- Сдвигом сроков запуска и масштабирования основных продуктов компании в 2025 году
- Макроэкономическим прогнозом развития экономики и как следствие сниженным потребительским спросом и продолжающимся периодом высоких ставок
- Усиливающимся регуляторным давлением на отрасль и как следствие прогнозируемым снижением объёма выдач на рынке

Несмотря на выбор консервативной модели роста, регуляторному давлению и факторам макроэкономики, компания идет к наращиванию бизнеса x5 относительно 2025 года

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 Диверсификация продуктов и каналов
- 5 Трансформация процессов и команд с фокусом на продуктовый подход
- 6 Поддержка инноваций и устойчивого развития
- 7 Ежегодная выплата дивидендов

Целевая капитализация компании* в результате реализации стратегии

15
млрд ₽

* Настоящий прогноз актуален при условии отсутствия форс-мажорных макроэкономических факторов и существенных изменений рыночной конъюнктуры.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Наши блоги
и информация
для инвесторов



Контакты
для инвесторов

ir@carmoney.ru

Контакты
для СМИ

pr@carmoney.ru