



«Питч-сессия: яркие имена на рынке высокодоходных облигаций»

Павел Михмель
генеральный директор «ПКБ»

5-6 декабря 2019 года
г. Санкт-Петербург

В 2005 году основано **самое крупное,**
на сегодняшний день, коллекторское
агентство в России

14

лет

B-

Рейтинг
международного агентства S&P
прогноз - «развивающийся»

более

10

млрд. руб.

Компания инвестировала в покупку
портфелей просроченной
задолженности

Возврат вложенных средств –

Cash on Cash multiple

более

3,7x

Ожидания выручки в 2019 году

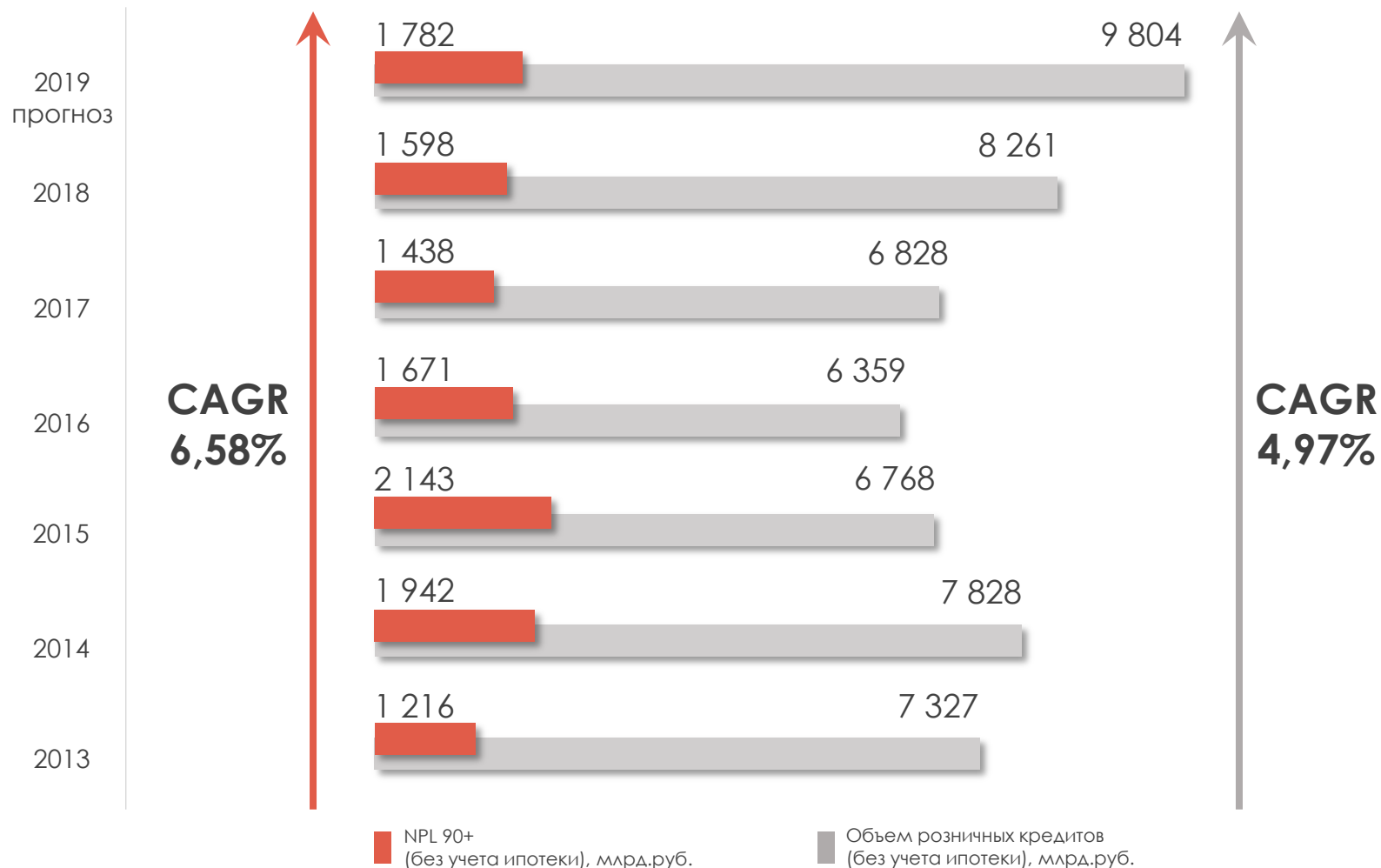
7,5
млрд. руб.

более

1,7
млрд. руб.

Компания заработала **чистой**
прибыли по МСФО в 2018, что
подтверждено KPMG

Рынок просроченной задолженности



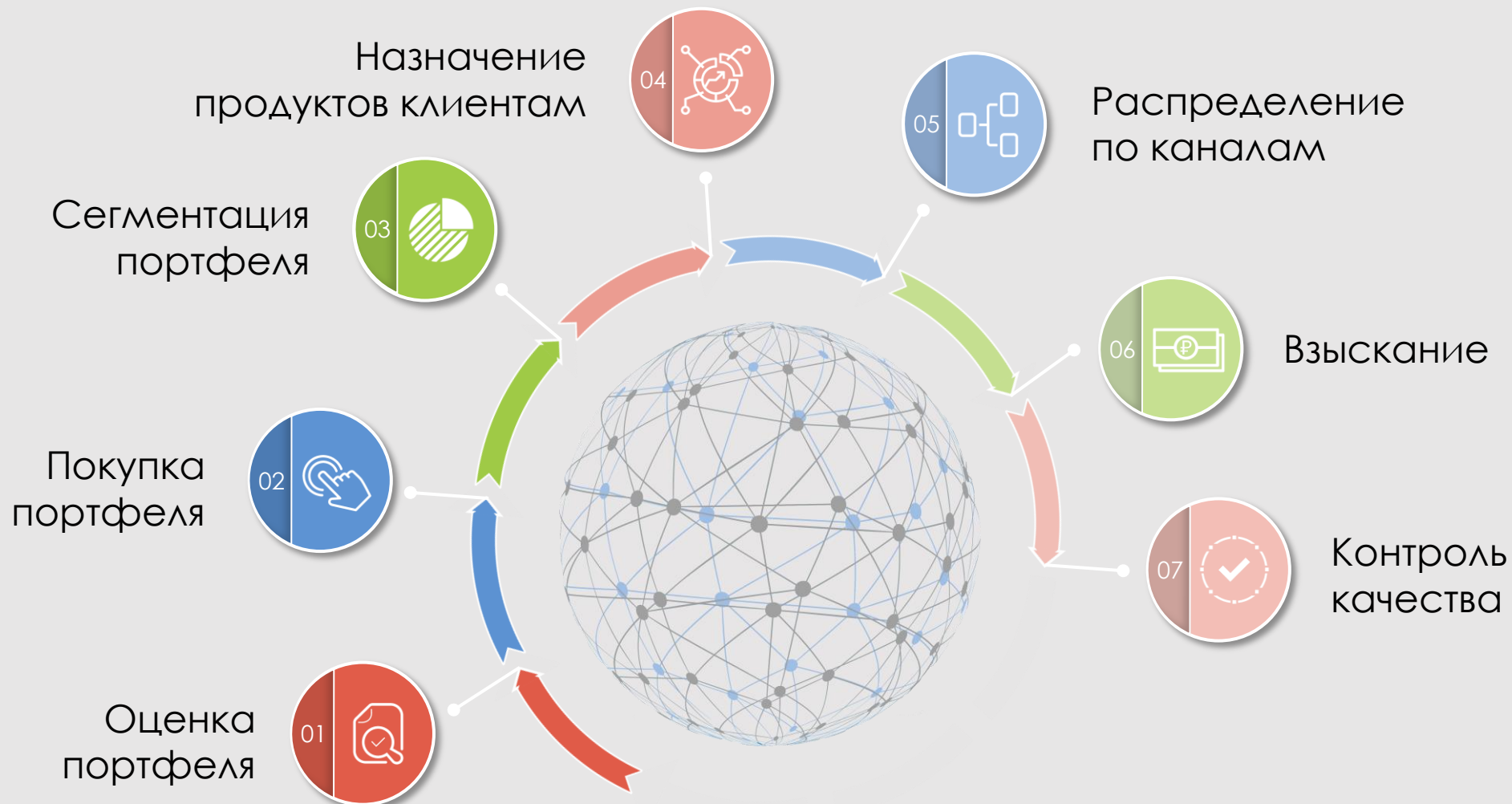
Рынок потребительского кредитования растет в среднем **на 5% в год**

Необеспеченные ссуды – **крупнейший сегмент** потребительского кредитования

Уровень задолженности по потребительским кредитам остается **на высоком уровне**

Инвестиции на рынке цессий растут, в то время как цены остаются на достаточно низком уровне

Бизнес-модель компании



Операционное управление

SOFT COLLECTION



- Контакт-центры
- Робот-коллектор
- SMS
- Срок: <3 месяцев
- Более 300 специалистов

FIELD COLLECTION



- Региональные офисы
- Персональный визит
- Посещение офиса
- Срок: 3-36 месяцев
- Более 1800 специалистов

LEGAL COLLECTION



- Судебное взыскание
- Процедура персонального банкротства
- Более 50 тыс. приказов/мес.
- Срок: 9-48 месяцев
- Более 300 специалистов

Модель оценки портфеля



Компания использует **инновационные технологии (Python)** для оценки портфеля



Для оценки используется **собственная база**, включающая информацию о нескольких миллионах должников

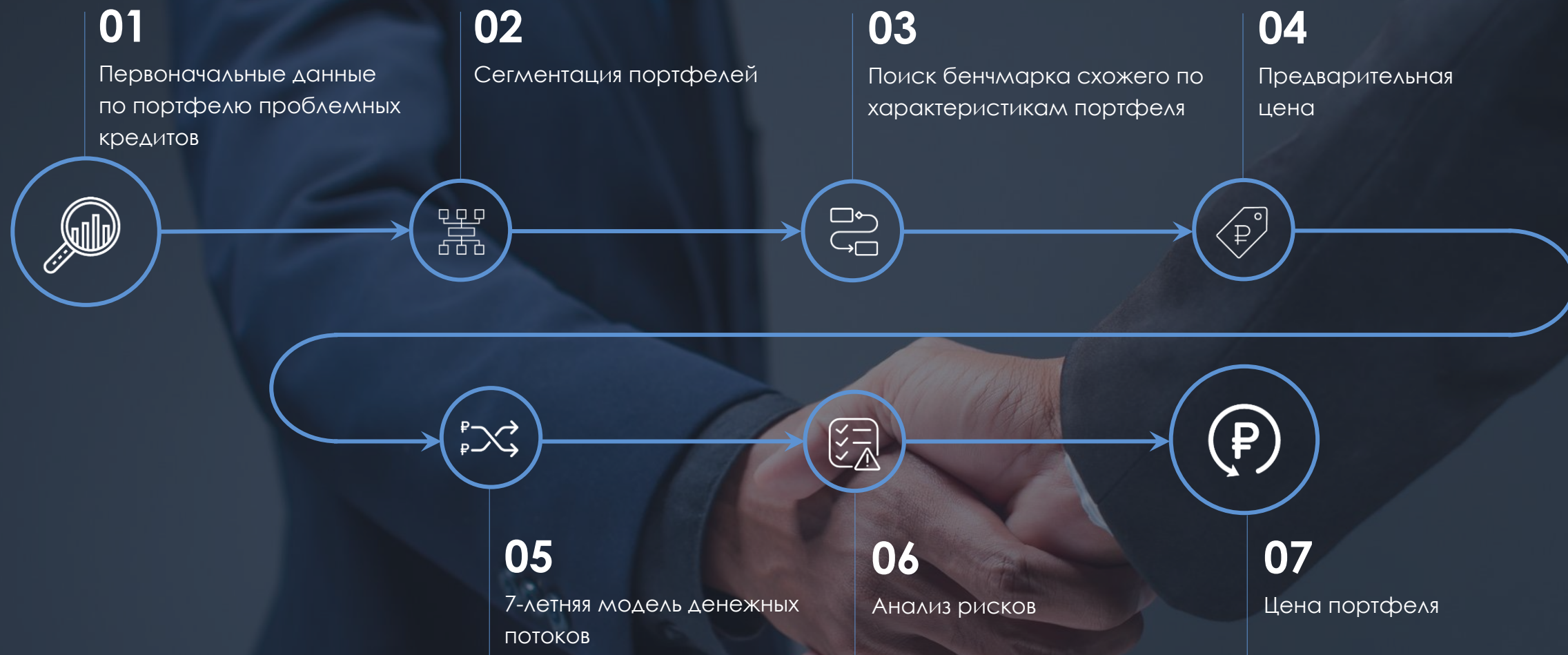


Постоянное улучшение подходов к управлению рисками, разработка и калибровка аппликационных предикторов оценочной модели благодаря **14 летнему опыту** на рынке цессии

2,3%

Средняя стоимость приобретенных портфелей

Процесс оценки и покупки портфелей



Обширная сеть сотрудников

171 филиал

25 000 населенных пунктов



Наличие обширной сети сотрудников выездного взыскания – одно из **ключевых преимуществ**, отсутствующих у конкурентов.

Покрытие сети

90%

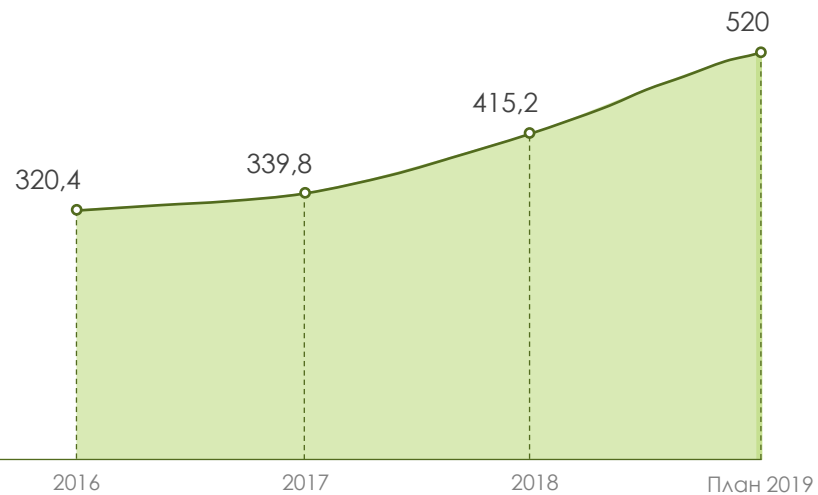
городов с населением

более 50 тыс. человек

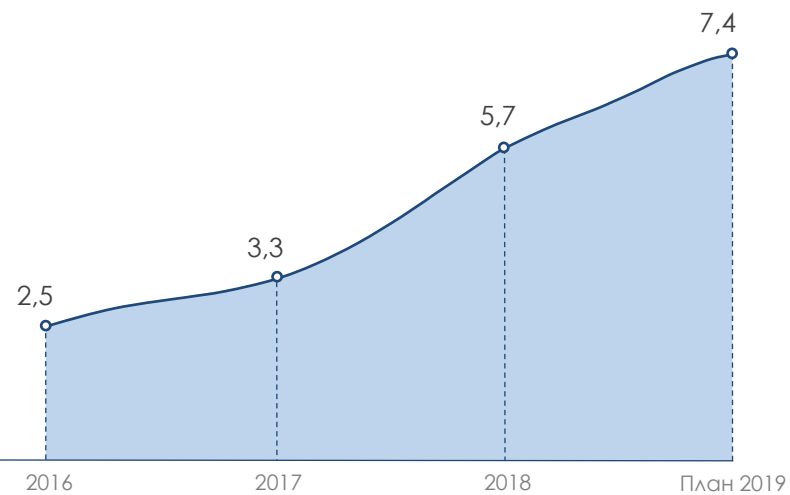
В 3,5 раза выросло количество выездных специалистов за 3 года

Динамика показателей

Величина портфеля
в управлении, млрд. руб.



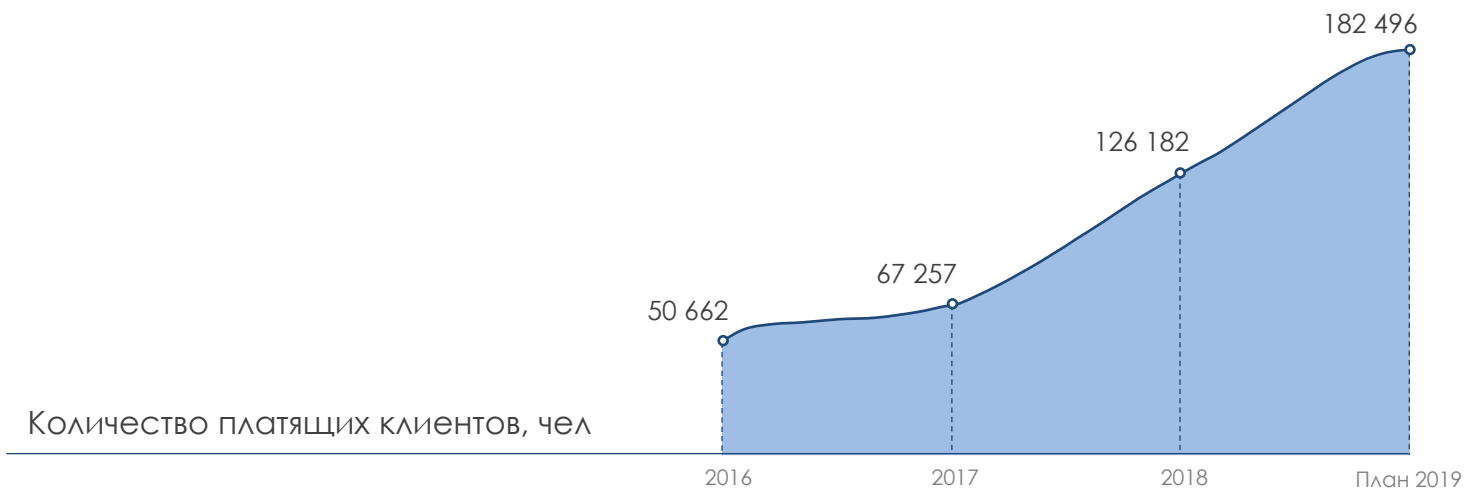
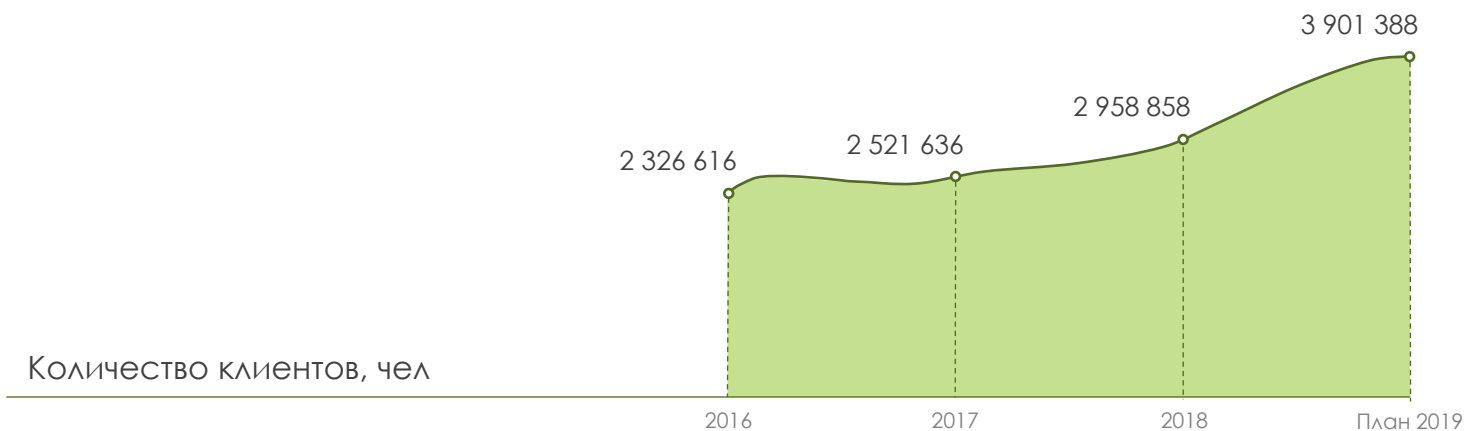
Сумма сборов по собственному
портфелю, млрд.руб.



~ В 3
раза

выросла сумма сборов
за 3 года

Динамика показателей

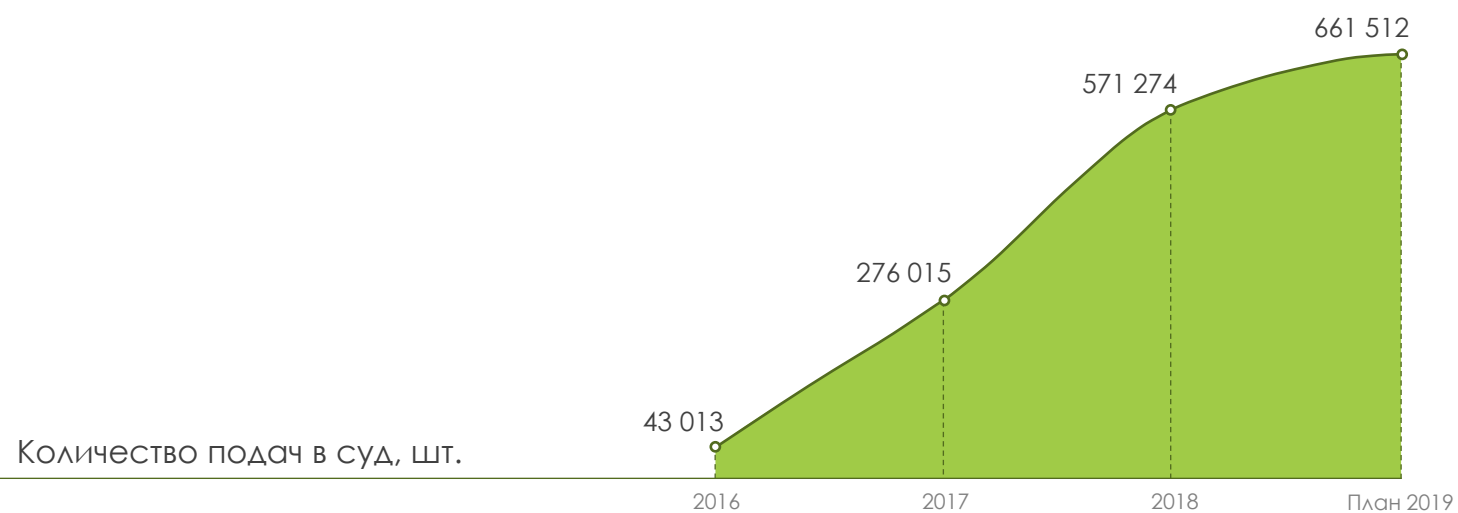


В 3,5
раза

выросло количество
платящих клиентов
относительно всех клиентов

за 3 года

Динамика показателей



~ В 15 раз

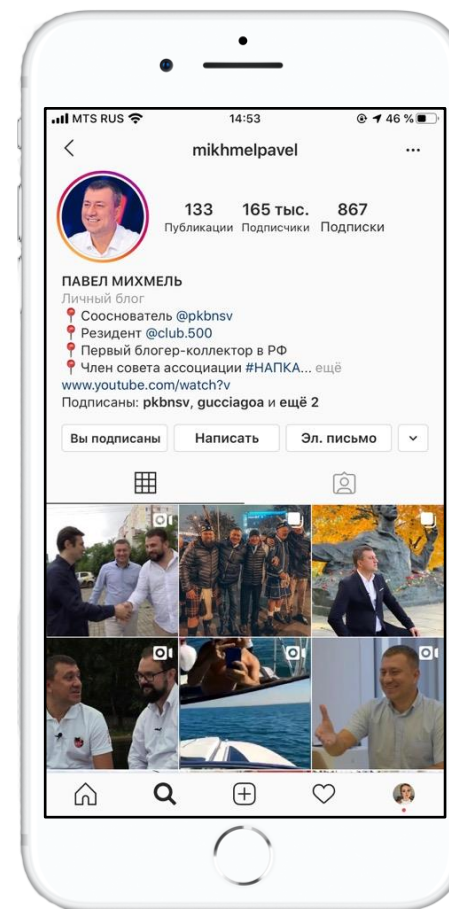
выросло количество подач в суд
за 3 года



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Павел Михмель - генеральный директор «ПКБ»

8 800 234 40 04



@mikhmelpavel