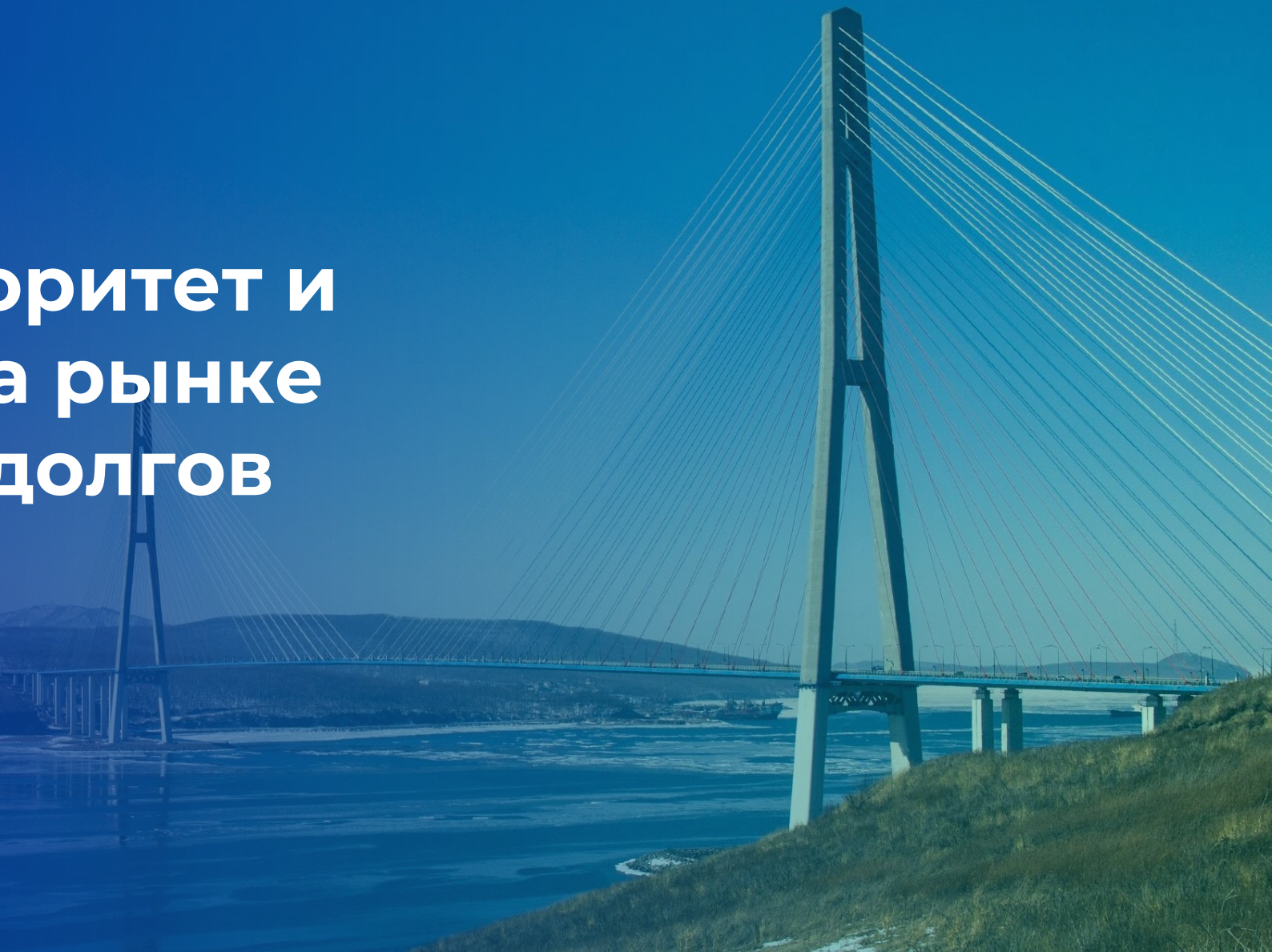




# Лидерство, авторитет и компетенции на рынке просроченных долгов



Февраль 2025





# Факторы инвестиционной привлекательности: масштаб и прибыльность

**660**

**млрд рублей**

**крупнейший активный  
портфель купленной  
задолженности**

**4,2**

**млн**

**активных клиентов**

**>40%**

**Рентабельность  
капитала  
(ROE)**

**>20%**

**доля рынка  
в инвестициях**

**330**

**городов присутствия**

**4**

**контакт-центра**

**66**

**млрд рублей**

**Ожидаемые сборы  
(ERC)**



# Факторы инвестиционной привлекательности: безупречная кредитная история

Наивысший рейтинг  
в отрасли

Единственная компания с  
двумя рейтингами

ruA-  
A.ru

рейтинг Эксперт РА  
прогноз «Стабильный»

рейтинг НКР  
прогноз «Стабильный»

1,1

Net debt /  
Cash ebitda 2024

умеренный уровень долговой  
нагрузки.

10

выпусков  
облигаций

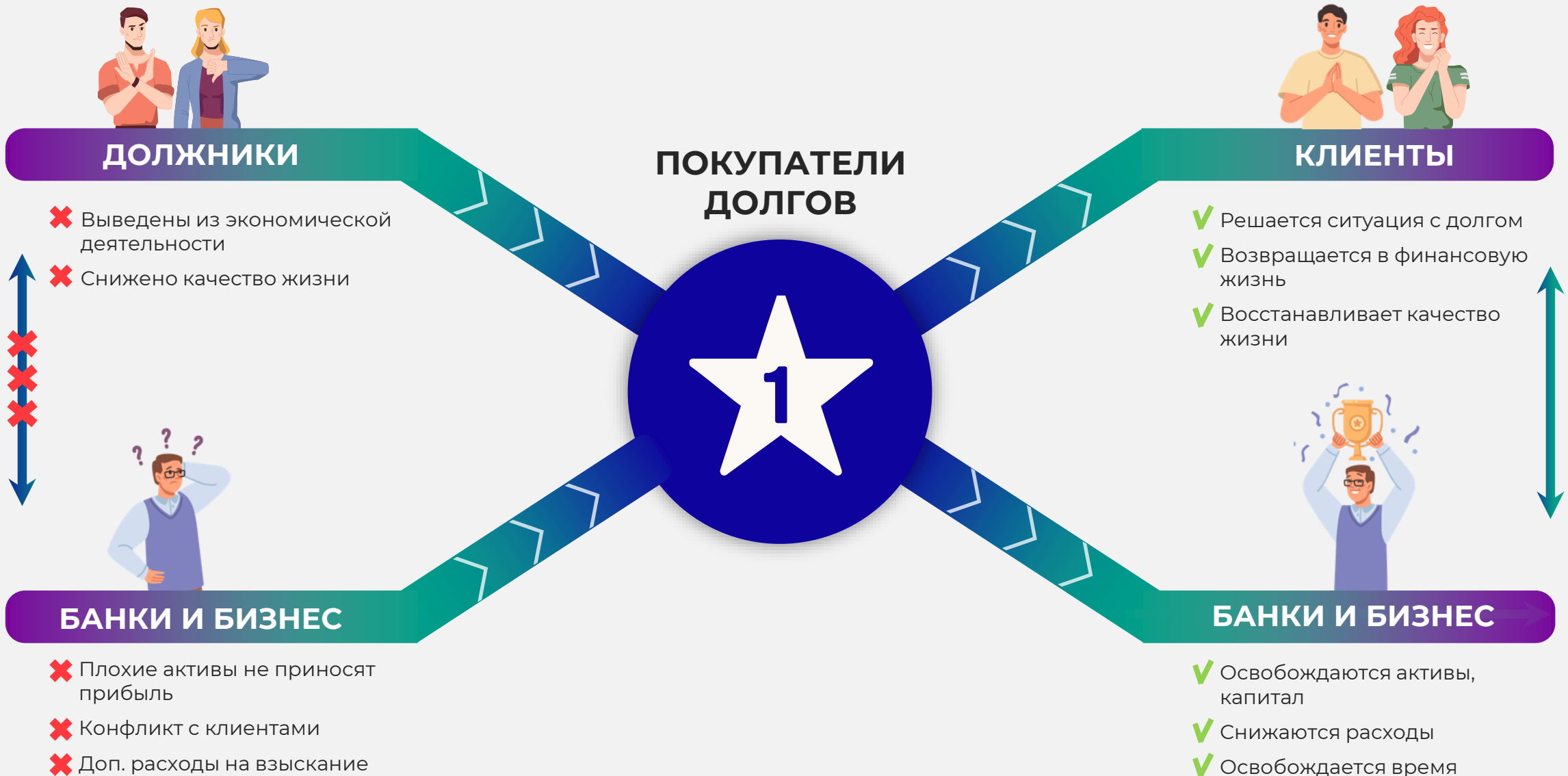
размещено ПКБ с 2009  
года, из них 5 погашено.

20

лет

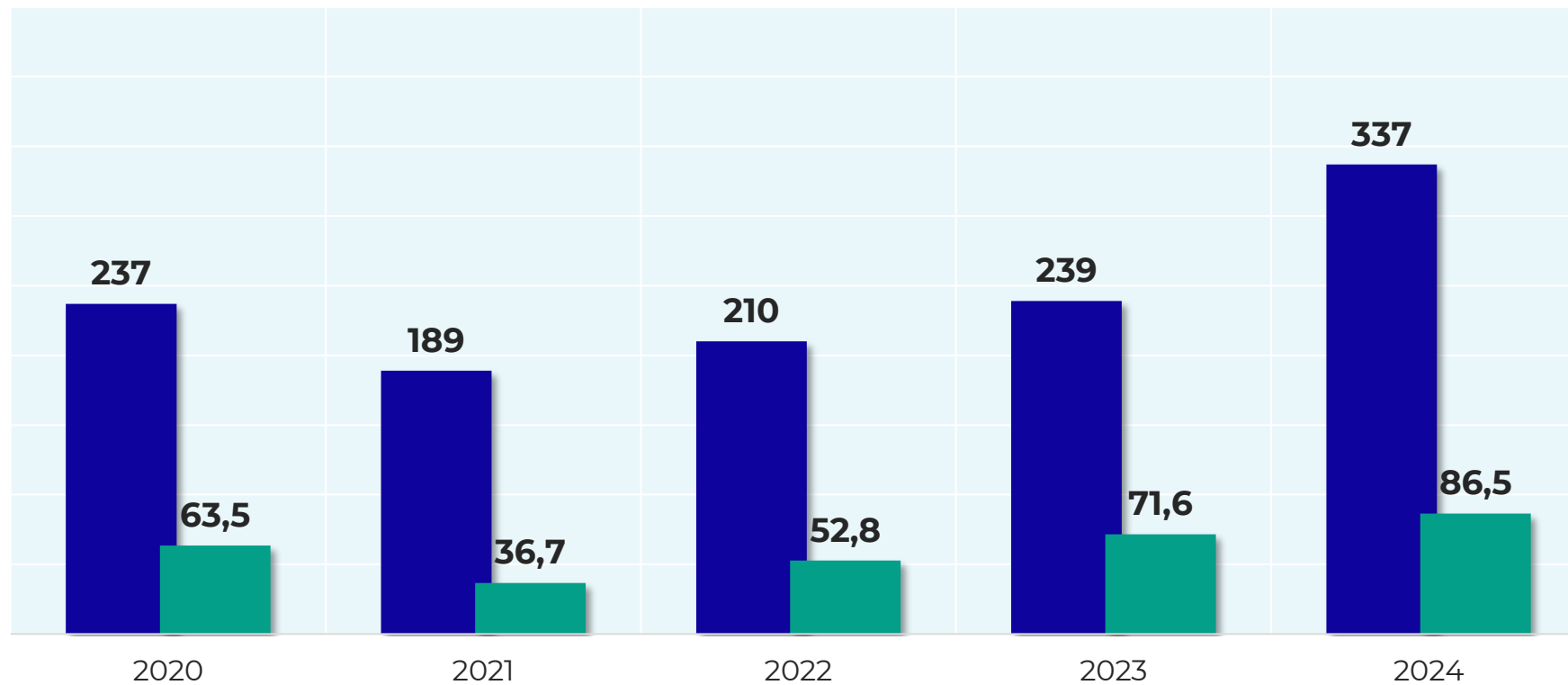
- образцовой кредитной  
истории;
- диверсифицированный  
доступ к фондированию.

# Роль покупателя долгов в экономической системе



# Рынок банковских и МФО цессий

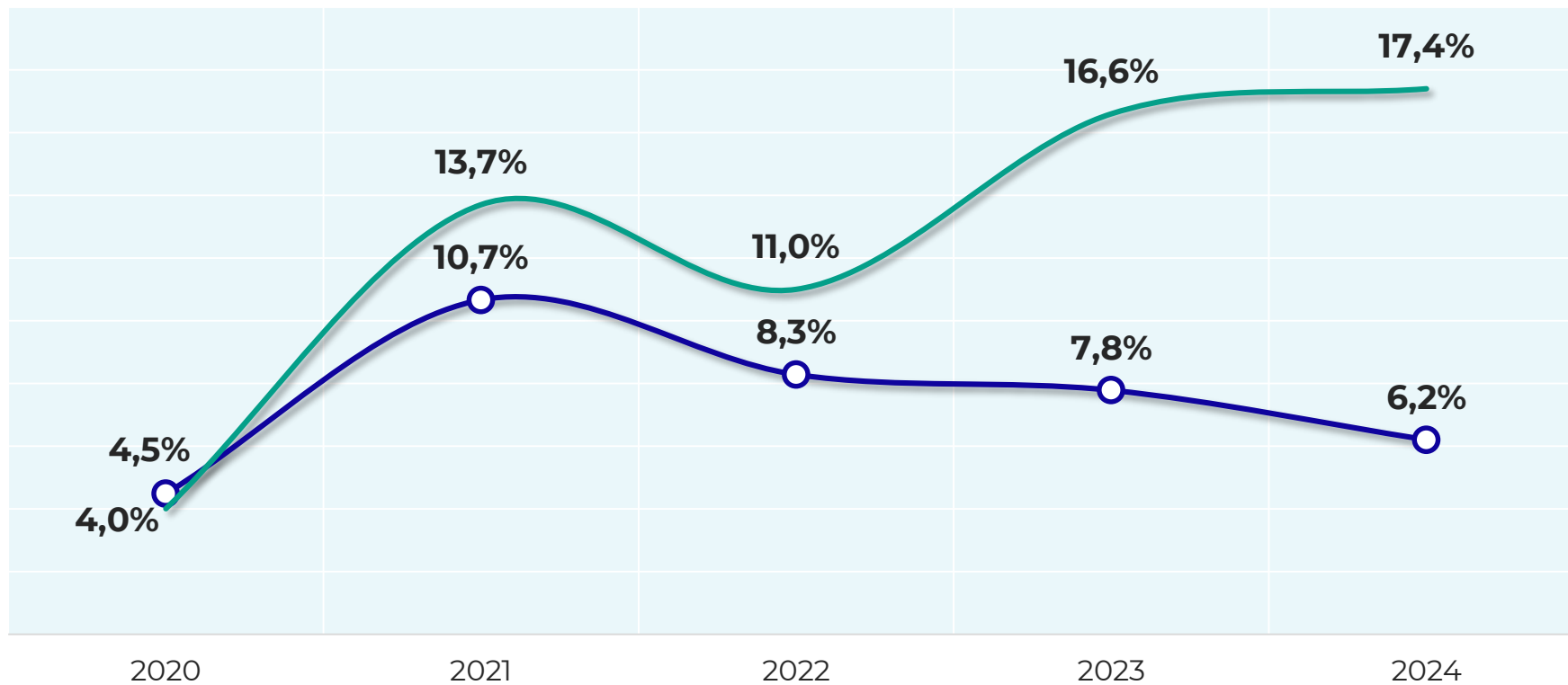
Объем закрытых сделок по **банковским цессиям**  
и **цессиям МФО**, млрд рублей\*



\* Источник: НАПКА

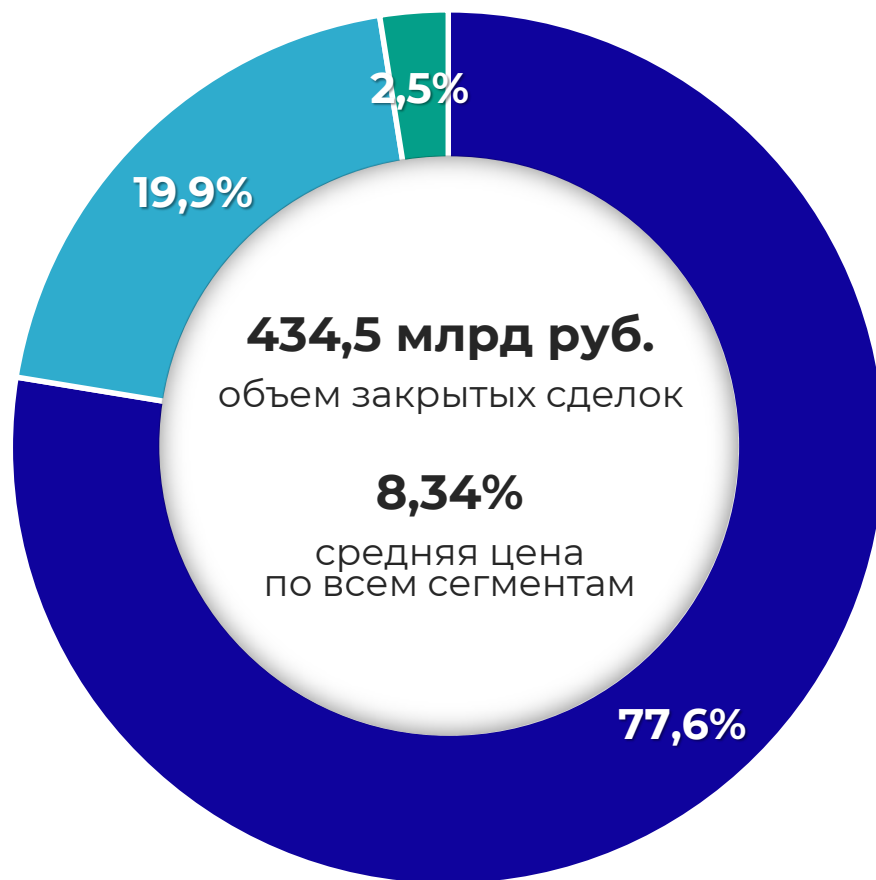
# Рынок банковских и МФО цессий

Цена проданной задолженности по **банковским цессиям** и **цессиям МФО**, %\*



\* Источник: НАПКА

# Статистика по цессии (все отрасли) в 2024 году



## ★ **Банкинг – 337,1 млрд руб.**

Цена закрытия – 6,2%  
Дней после просрочки – 1 064  
Средний долг – 212 тыс руб.

## ★ **МФО – 86,5 млрд руб.**

Цена закрытия – 17,4%  
Дней после просрочки – 278  
Средний долг – 30 тыс руб.

## ★ **Остальные – 10,9 млрд руб.**

Цена закрытия – 2,60%  
Дней после просрочки – 3 220  
Средний долг – 200 тыс руб.

**Итого инвестиции ПКО в 2024 году**  
**36,2 млрд руб. ▲ 11,6% к 2023 году**

## Бизнес-модель

Модель включает:

- управление большими массивами клиентских данных
- непрерывную корректировку стратегий и продуктов
- использование цифровых технологий для взаимодействия с клиентами и государством
- управление продажами





# ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО В ОТРАСЛИ

и использование современных технологий  
в каждом элементе бизнес-модели

Боты для общения  
с клиентами

Мобильное приложение  
Field

CRM для оператора

Digital-продажи

Предиктивная аналитика  
для назначения продуктов  
и стратегий

Big data для поиска  
и анализа данных

Машинное обучение  
для оценки портфелей

ИИ для распознавания  
корреспонденции с судами

Цифровые интерфейсы,  
алгоритмы и боты для  
взаимодействия с ФССП  
и судами

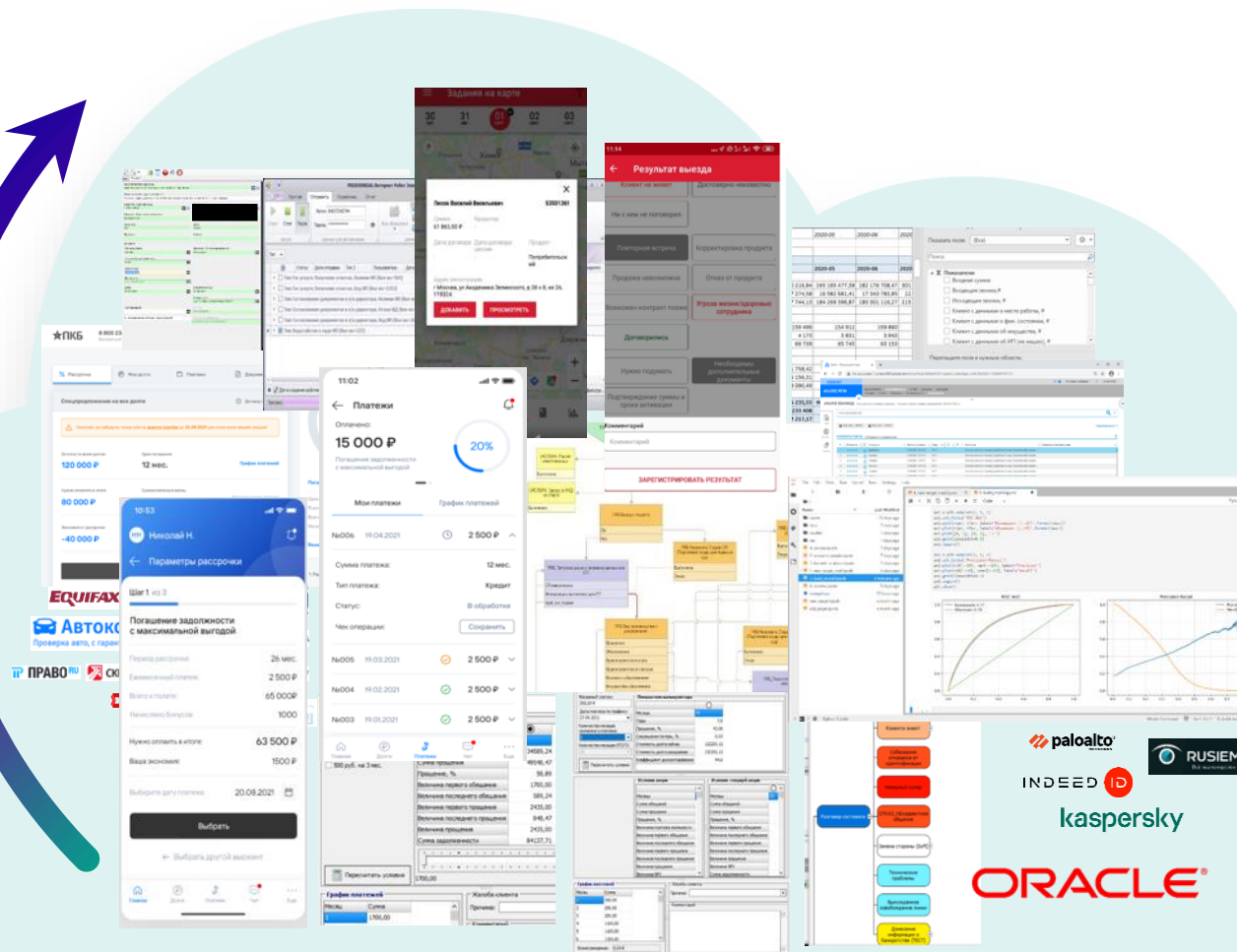
Личный кабинет клиента

Мобильное приложение  
клиента

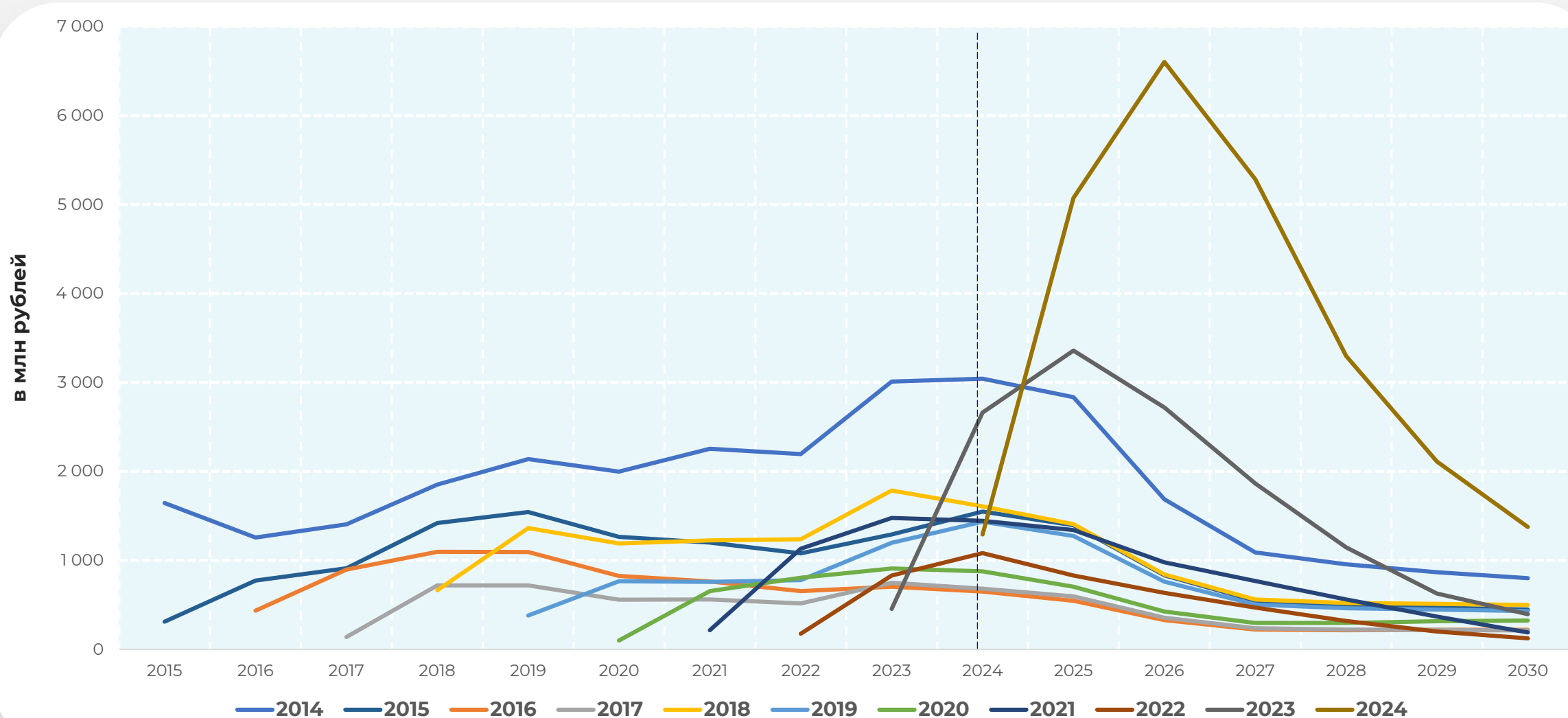
OLAP-кубы для MIS

Speech-to-text и speech-  
analytics для контроля  
продаж

Система  
кибербезопасности



# ★ПКБ Распределение выручки (сборов) по винтажам



# ★ ПКБ История развития







# Прозрачное корпоративное управление и высокие этические стандарты

## Управление рисками

ПКБ имеет функцию  
риск-менеджмента  
и поддерживает риск-процедуры.  
Компания поддерживает  
необходимую инфраструктуру  
кибербезопасности.  
Работает служба внутреннего  
аудита



## Активно вовлеченные акционеры

Ежемесячные встречи  
по стратегии, результатам,  
операционным планам  
и статусу выполнения стратегии



## Транспарентность

Полное раскрытие финансовой  
и корпоративной информации  
перед инвесторами



## МСФО аудит

ООО «ФБК»



## Высокие этические стандарты

Этичные продукты, команда  
контроля качества из 10  
человек осуществляет  
мониторинг качества  
взаимодействия с клиентами,  
5 сотрудников следят за  
соблюдением законодательства

# Опытная команда



**Николай Клековкин**

Генеральный директор

**Николай** Клековкин имеет более чем 20-летний опыт работы в сфере финансовых услуг. Николай присоединился к ПКБ в 2019 году.

**Николай** занимался банковской стратегией и управлением активами в Сбербанке, Credit Suisse и McKinsey. Николай также имеет значительный опыт работы в страховании и руководил российскими дочерними компаниями Allianz и Zurich Insurance.

**Николай** имеет степень магистра делового администрирования Columbia Business School и степень бакалавра Государственной финансовой академии.



**Никита Смирнов**

Операционный директор

**Никита** имеет более 15 лет опыта работы в банковской сфере. Никита присоединился к ПКБ в 2019 году.

**Никита** руководил различными операционными и ИТ-подразделениями в Сбербанке, Банке развития ВЭБ и МДМ-банке.

**Никита** имеет степень бакалавра компьютерных наук МГУ.

**Сегодня** Никита управляет ИТ, legal collection, РМО и аналитикой.



**Азар Мехдиев**

Исполнительный директор по продажам

**Азар** закончил «Московский финансово-промышленный университет» по специальности Юриспруденция.

**Имеет** более 10 лет опыта в сфере взыскания (в ПКБ с 2015 года), включая управление подразделениями в контакт-центрах и взысканием филд.

**Азар** построил уникальное для России подразделение сопровождения клиентов, платящих по продуктам.



**Павел Михмель**

Управляющий директор

**Павел** Михмель обладает более чем 18-летним опытом работы в ПКБ и отрасли.

**Павел** был одним из первых членов команды, создавшей ПКБ. Сегодня Павел отвечает за управление партнерскими отношениями, HR, PR, GR и администрацию.

**Имеет** дипломы Хабаровской государственной академии экономики и права и Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права по специальностям «Финансы и право». Павел также имеет степень Executive MBA.



**Алексей Гете**

Финансовый директор

**Алексей** закончил Хабаровскую государственную академию экономики и права по специальности «Менеджмент».

**Работает** в НАО "ПКБ" с 2008 года. Алексей отвечает за основные стратегические задачи: повышение доходности бизнеса, обеспечение финансовой стабильности и надежности компании. Имеет экспертизу в финансовом моделировании, прогнозировании и отчетности МСФО.



**Любовь Бурмистрова**

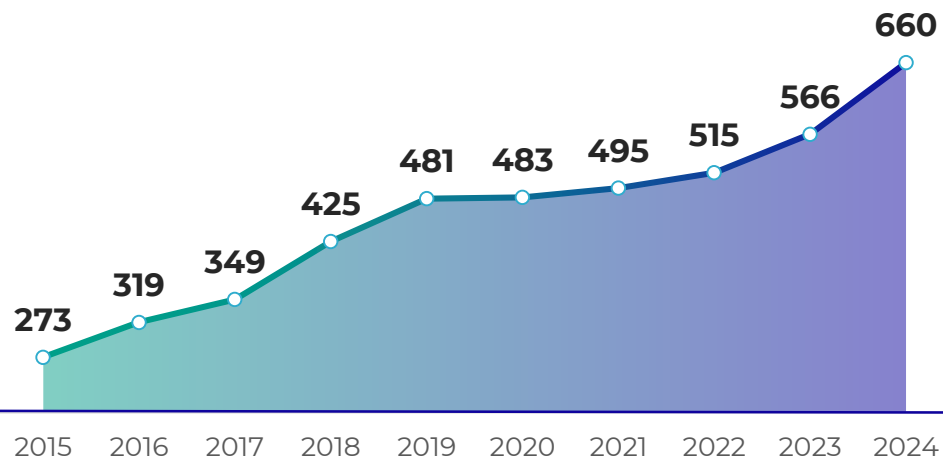
Директор по инвестициям

**Любовь** имеет более чем 15-летний опыт работы менеджером по розничным рискам в банковской группе Societe Generale, к ПКБ присоединилась в 2021 году и отвечает за управление инвестициями.

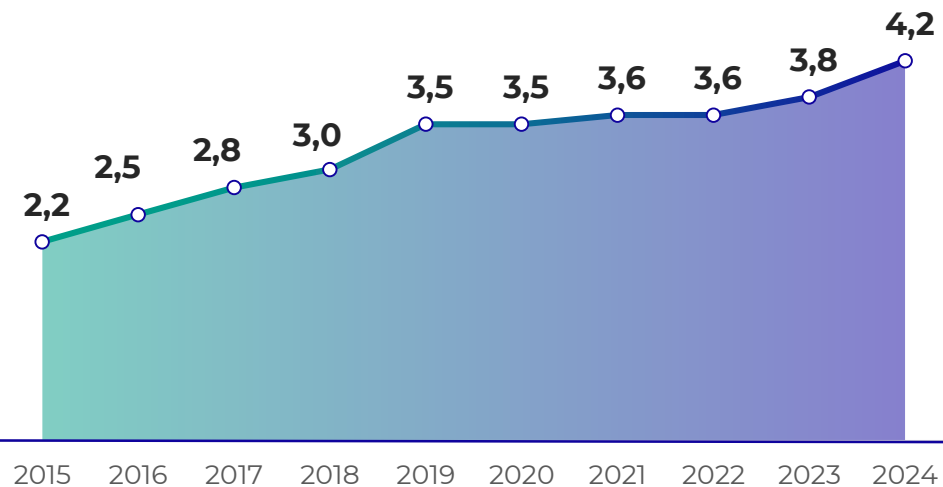
**Закончила** МГУ им М. В. Ломоносова, специальность «Прикладная математика», является кандидатом физико-математических наук и имеет квалификацию Мастера Делового Администрирования Московской школы управления Сколково.

# Динамика показателей

Величина портфеля  
в управлении, млрд руб.



Количество клиентов,  
млн чел.



## Величина портфеля в управлении

сумма общей номинальной просроченной задолженности физических лиц, находящейся в работе в декабре каждого отчетного года.

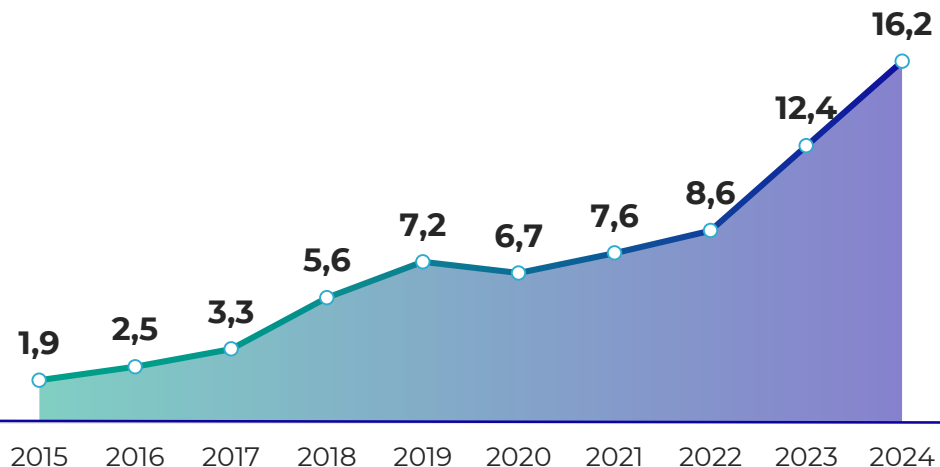
## Количество клиентов

клиенты с непогашенной задолженностью, которые были в работе в декабре каждого отчетного года

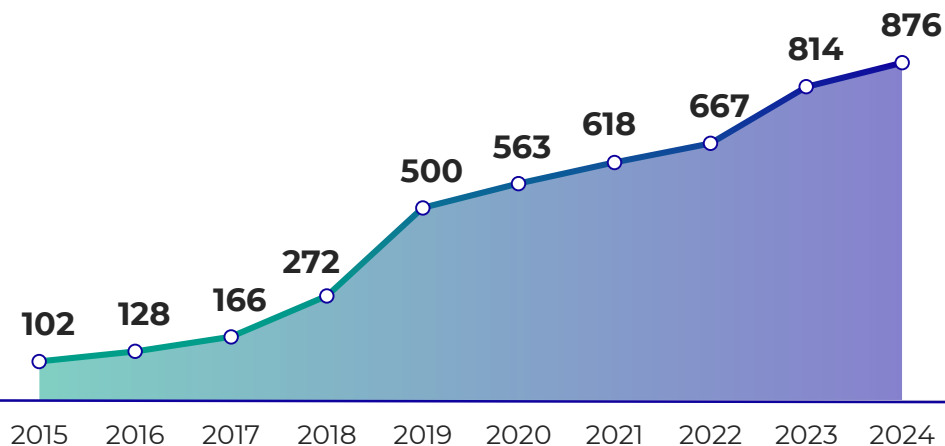


# Динамика показателей

Сборы по собственному портфелю, млрд руб.



Уникальное количество клиентов с платежом, тыс. чел.



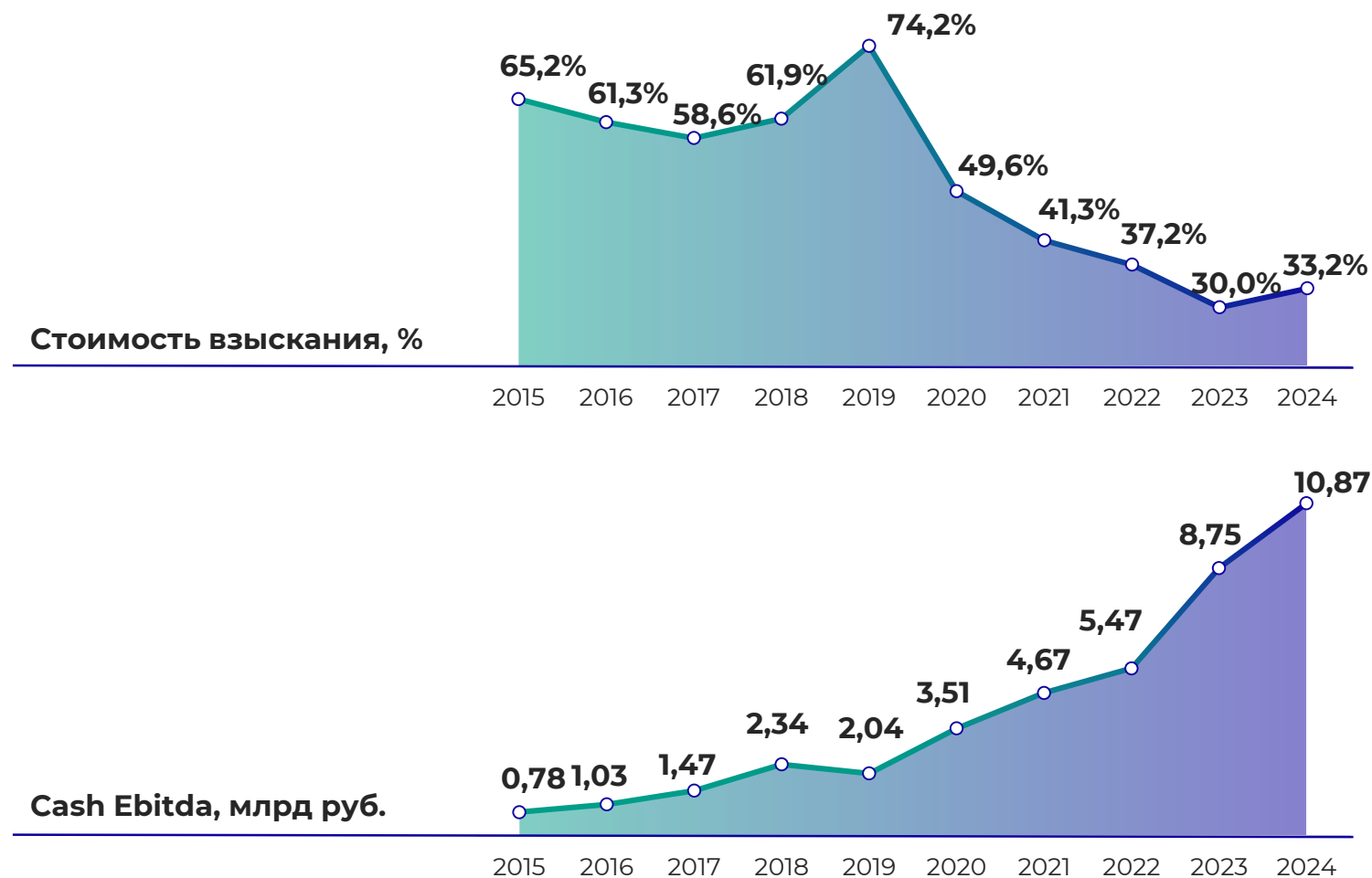
## Сумма сборов по собственному портфелю

сумма денежных средств, собранных с клиентов в счет погашения задолженности за отчетный год с января по декабрь

## Уникальное количество клиентов с платежом

уникальный платящий клиент – это клиент, сделавший хотя бы один платеж в течение календарного года

# Динамика показателей



## Стоимость взыскания

Стоимость взыскания - расходы на один рубль сборов.

«Стоимость взыскания» = «Общие операционные расходы» / «Сумма сборов по собственному портфелю»

## Cash Ebitda

Cash Ebitda - показатель Ebitda, скорректированный (+) на сумму амортизации купленного Обществом портфеля просроченной задолженности и (-) величину переоценки портфеля просроченной задолженности



# Стратегические цели на 2025-2030 г.

**>25%**

Доля на рынке

**10-20%**

Ежегодный рост  
сборов

Net Debt / Ebitda

**<2,0**

Умеренный уровень  
долга

**>25%**

ROE

Не более

**70%**

Ежегодная выплата  
дивидендов

Net Debt / Equity

**<1,5**

Умеренная зависимость  
от заемных средств



# ★ПКБ История облигационных выпусков

**10** выпусков облигаций  
размещено с 2009 года

**14,65** млрд рублей  
привлечено через  
выпуск облигаций

**7,6** млрд рублей  
облигационного  
долга погашено

2009

1 млрд

2015

1,5 млрд

2016

2,15 млрд

2020

1 млрд

2021

3 млрд

2024

6 млрд



## Контакты для инвесторов



Олег Марихин

Директор по корпоративным  
финансам и связям с  
инвесторами



8 (800) 234-40-44



[oleg.marikhin@pkbonline.ru](mailto:oleg.marikhin@pkbonline.ru)



[www.pkbonline.ru](http://www.pkbonline.ru)



[@OlegFCB](#)



г. Москва, Киевское шоссе  
22 км, домовл.6, стр.1





## Непубличное акционерное общество Профессиональная коллекторская организация «Первое клиентское бюро»

ИНН: 2723115222

Адрес: 108811, г. Москва, п. Московский, Киевское шоссе, 22-й км, домовладение 6, строение 1

Сайт: <https://www.pkbonline.ru/>

Сервер раскрытия информации: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=14943>

Настоящая презентация подготовлена НАО ПКО «ПКБ» исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящей презентации. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни НАО ПКО «ПКБ», ни аффилированные лица или представители компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации.

Все перечисленные в данной презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться прогнозными заявлениями. В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами, находящимися вне контроля НАО ПКО «ПКБ», фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации и НАО ПКО «ПКБ» категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.

Информация, содержащаяся в данной презентации, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях НАО «ПКБ» на дату после публикации презентации будет являться актуальной. Ни НАО ПКО «ПКБ», ни кто-либо из официальных представителей, сотрудников или консультантов не несут обязательств в отношении дополнения, изменения, обновления или пересмотра любой информации, представленной в данной презентации.





# Приложения

---





# Ключевые показатели финансовой деятельности по МСФО

млн рублей	2021	2022	2023	2024*
Номинал купленного портфеля за период	46 022	25 759	69 779	112 584
Инвестиции в новые портфели (Банки + МФО)	3 932	1 825	5 513	7 908
Средняя цена купленного портфеля, %	8,5%	7,1%	7,9%	7,1%
Доля рынка, % (Банки + МФО)	14,3%	7,8%	18,4%	23,9%
Сборы	7 674	8 580	12 410	16 182
Стоимость взыскания	41,1%	37,2%	30,0%	33,2%
Cash Ebitda	4 673	5 474	8 753	10 870
Чистая прибыль	3 818	3 644	6 507	7 902
Чистый долг	2 280	-168	6 100	12 068
Чистый долг/ Cash Ebitda	0,5	0,0	0,7	1,1
Капитал	7 649	10 943	17 420	10 009
ROE, %	69%	42%	46%	58%
Активная клиентская база, шт.	3 641 455	3 643 578	3 834 818	4 207 126

\* Предварительные данные МСФО