



**Лидер по работе
с просроченными
розничными долгами**



Апрель 2024

Карточка эмитента

566

млрд рублей

**крупнейший активный
портфель купленной
задолженности**

3,8

млн

активных клиентов

18

лет работы

**>130 продавцов
задолженности**

~20%

**доля рынка
в инвестициях**

330

городов присутствия

4

контакт-центра

1,95

млрд рублей

**облигационный долг
в обращении**



Первый крупнейший покупатель
долгов в России, разместивший
облигации на Московской бирже

ruBBB+

рейтинг Эксперт РА

прогноз «Позитивный»

7

выпусков облигаций

размещено ПКБ с 2009
года, из них **5** погашено

9

банков-кредиторов

безупречная кредитная
история с 2005 года

Факторы инвестиционной привлекательности



Крупнейшая база задолженности дает надежный денежный поток на ближайшие 10 лет

✓ Прогноз - более 40 млрд рублей



Прибыльная бизнес-модель

✓ ROE 2023 – 46%



Многолетняя доказанная история обслуживания долга

✓ Более 15 лет



Низкий уровень долговой нагрузки

✓ Net debt / Cash ebitda 2023 – 0,7



Привлекательный уровень доходности для данного уровня риска

✓ Индикатив по купону не более 17,25%



Диверсифицированный доступ к финансированию

✓ 9 кредиторов, 7 выпусков облигаций

Роль покупателя долгов в экономической системе



ДОЛЖНИКИ

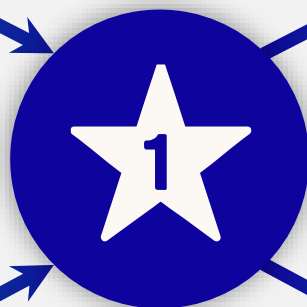
- ✗ Выведены из экономической деятельности
- ✗ Снижено качество жизни



**БАНКИ
И БИЗНЕС**

- ✗ Плохие активы не приносят прибыль
- ✗ Конфликт с клиентами
- ✗ Доп. расходы на взыскание

**ПОКУПАТЕЛИ
ДОЛГОВ**



КЛИЕНТЫ

- ✓ Решается ситуация с долгом
- ✓ Возвращается в финансовую жизнь
- ✓ Восстанавливает качество жизни

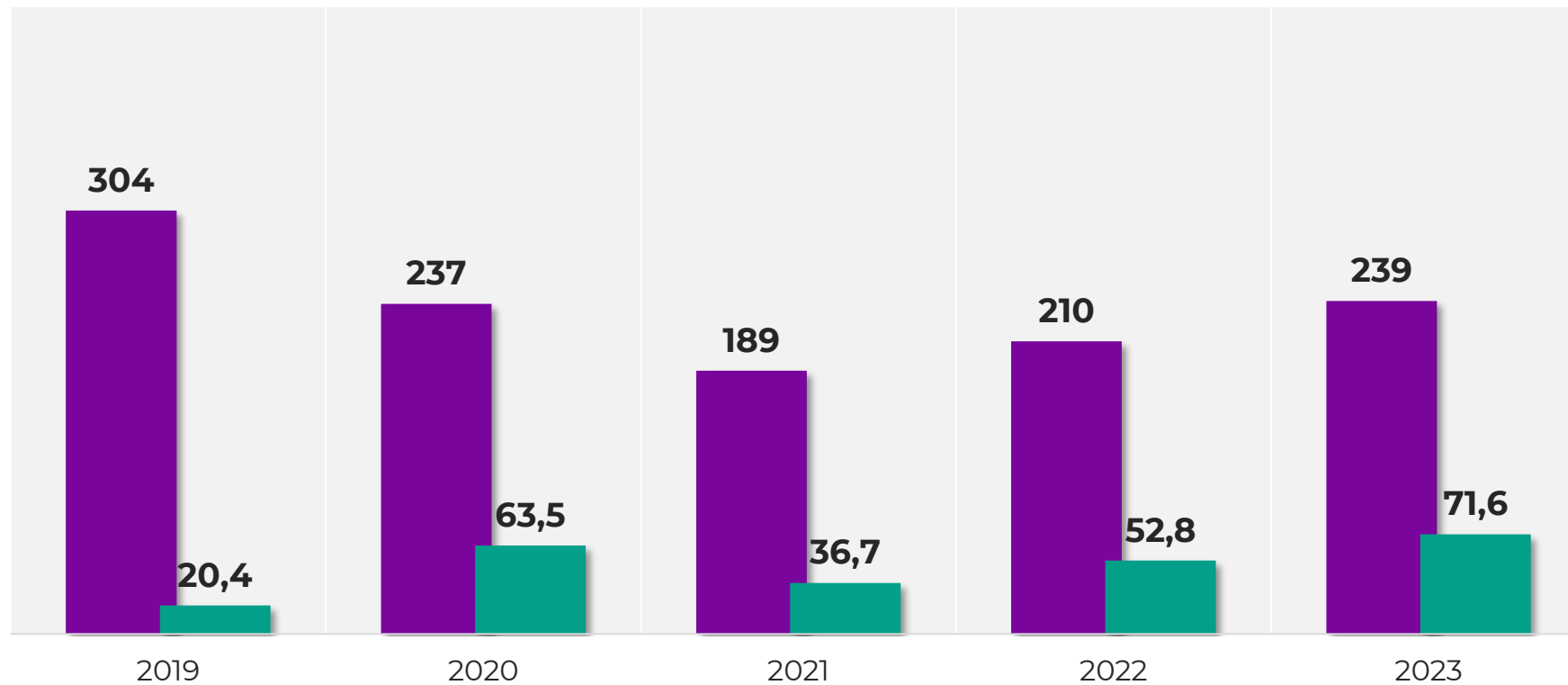


**БАНКИ
И БИЗНЕС**

- ✓ Освобождаются активы, капитал
- ✓ Снижаются расходы
- ✓ Освобождается время

Рынок банковских и МФО цессий

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



* Источник: НАПКА

Бизнес-модель ПКБ

Модель включает управление большими массивами клиентских данных, непрерывную корректировку стратегий и продуктов, использование цифровых технологий для взаимодействия с клиентами и государством, и управления продажами



Технологическое лидерство в отрасли и использование современных технологий в каждом элементе бизнес-модели

Боты для общения с клиентами

ИИ для распознавания корреспонденции с судами

Мобильное приложение Field

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

CRM для оператора

Личный кабинет клиента

Digital-продажи

Мобильное приложение клиента

Предиктивная аналитика для назначения продуктов и стратегий

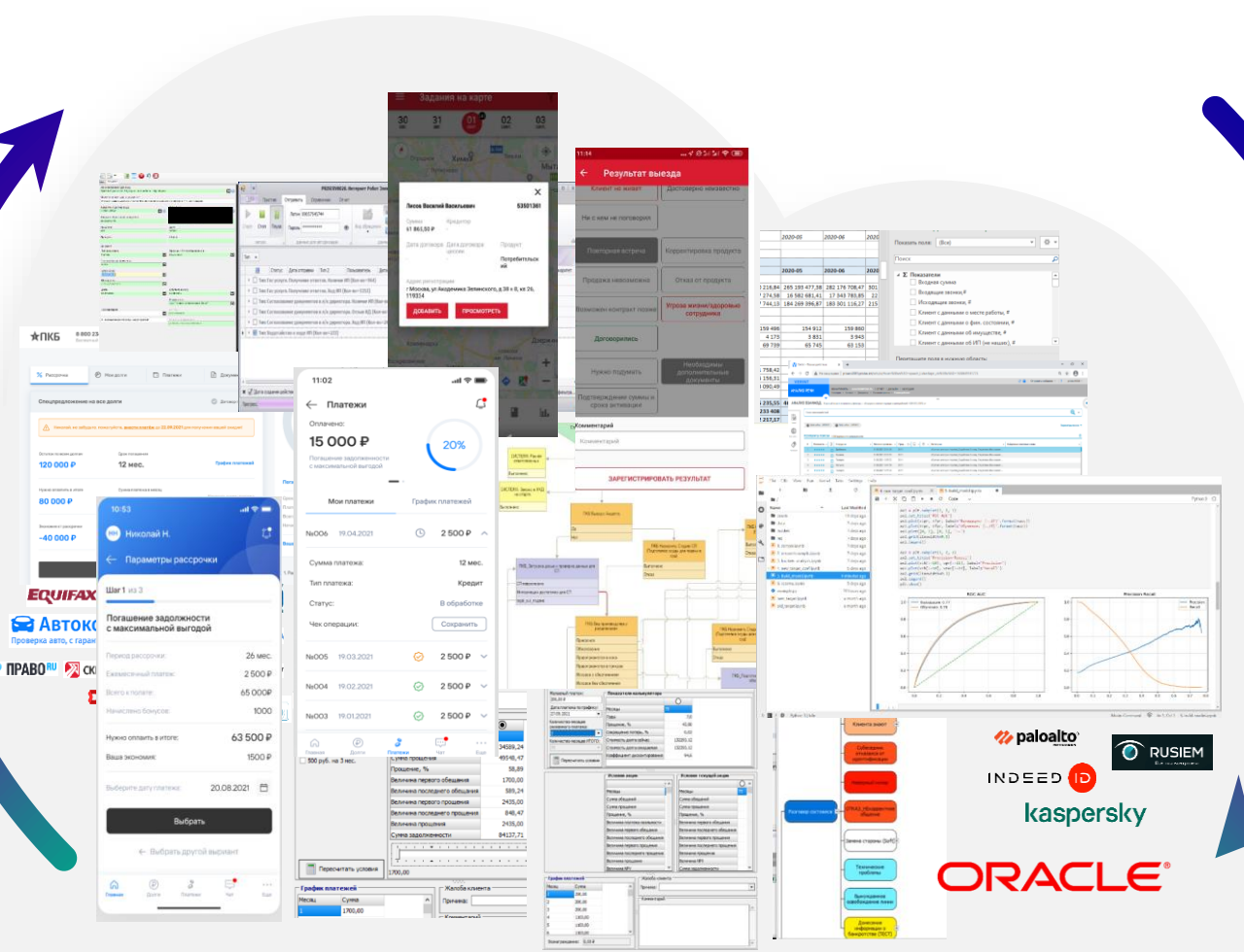
OLAP-кубы для MIS

Big data для поиска и анализа данных

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

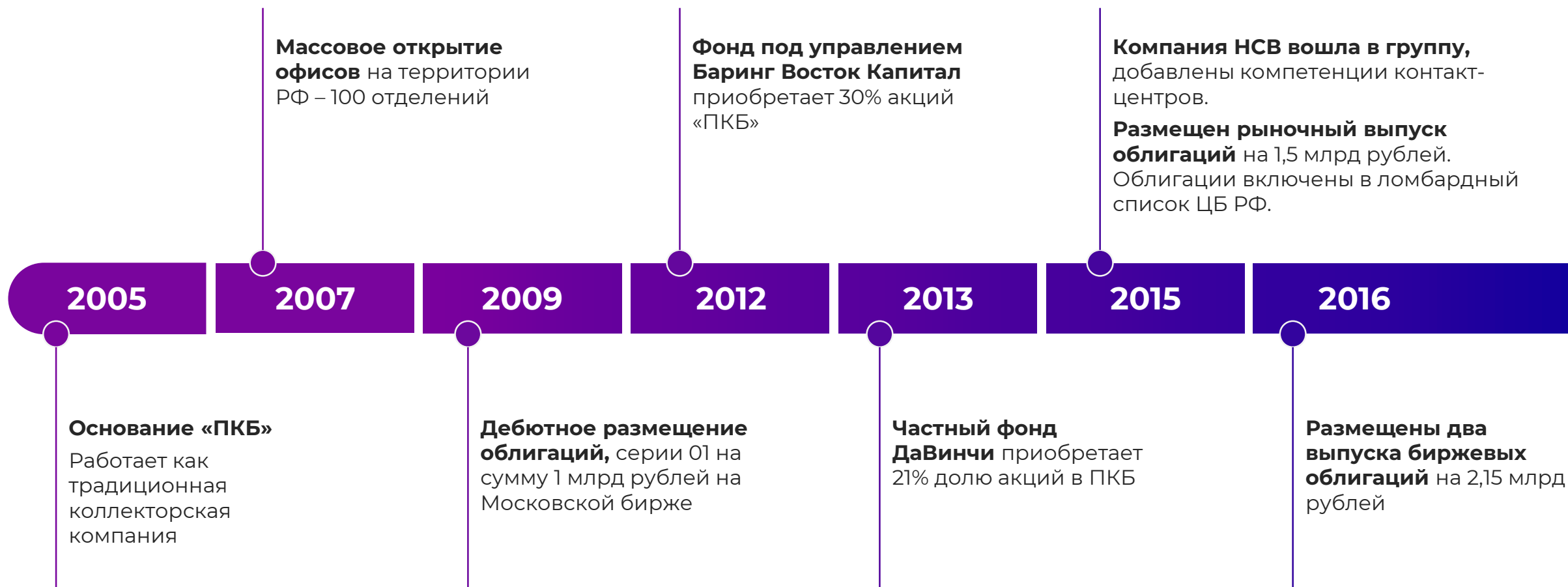
Машинное обучение для оценки портфелей

Система кибербезопасности



История развития Компании

От традиционной коллекторской компании к лидеру в продуктах и технологиях



История развития Компании

От традиционной коллекторской компании к лидеру в продуктах и технологиях



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



Высокие этические стандарты

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

МСФО аудит

ООО «ФБК»



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 Смирнов 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.



Денис Фролов

Директор юридического департамента, Корпоративный секретарь

Денис Фролов закончил МГИМО МИД РФ по специальности Юриспруденция.

Денис занимался секьюритизацией ипотечных активов на финансовых рынках, работал в банковской и страховой сфере.

В ПКБ работает с 2015 года. Денис отвечает за юридические и корпоративные вопросы, контроль за соблюдением законодательства и рисками.



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.



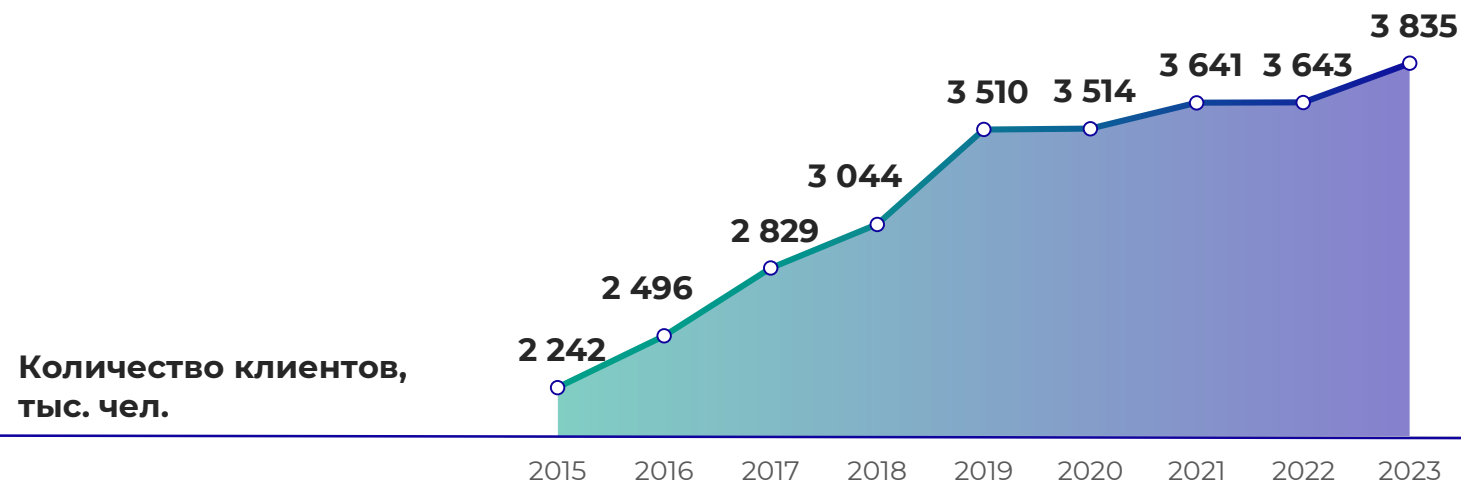
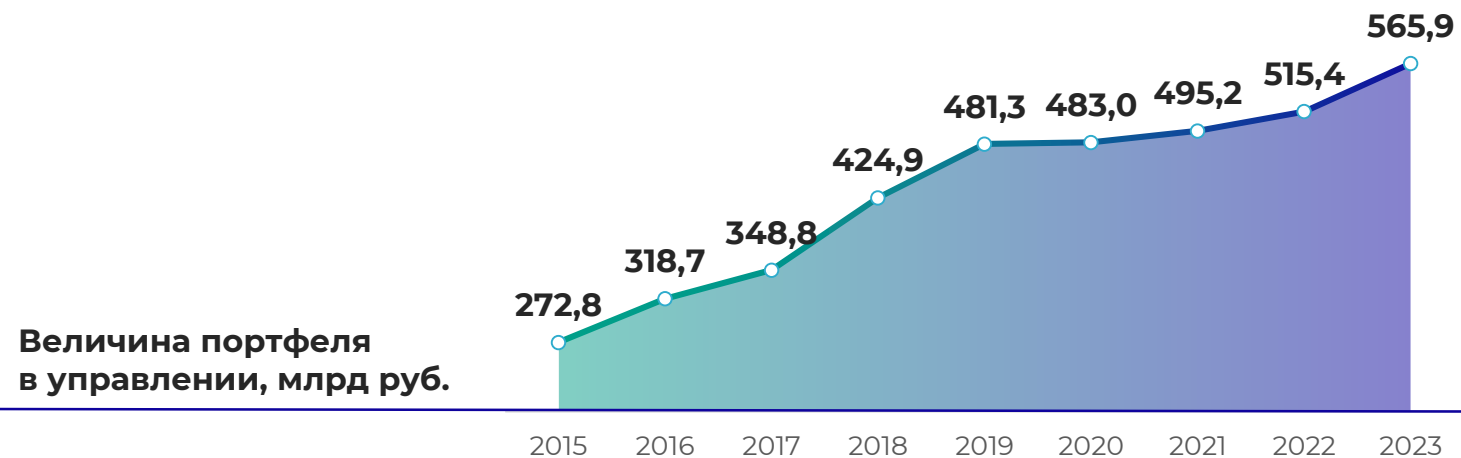
Любовь Бурмистрова

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

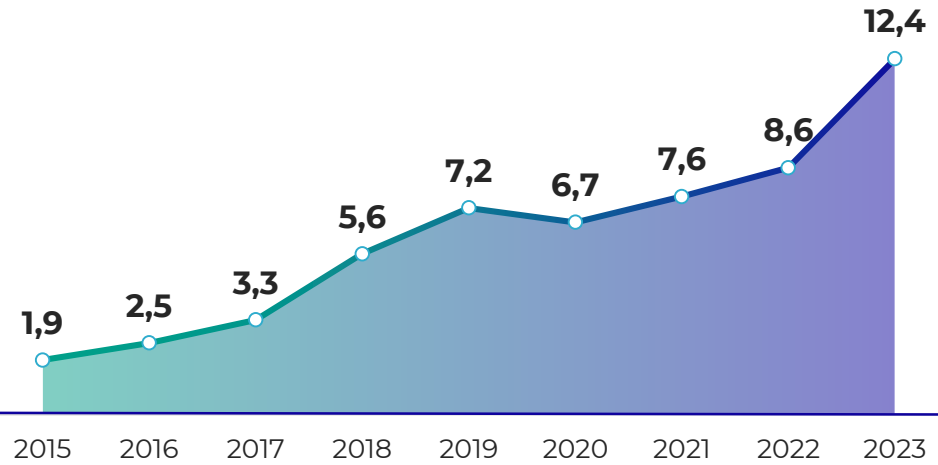
сумма общей номинальной просроченной задолженности физических лиц, находящейся в работе в декабре каждого отчетного года.

Количество клиентов

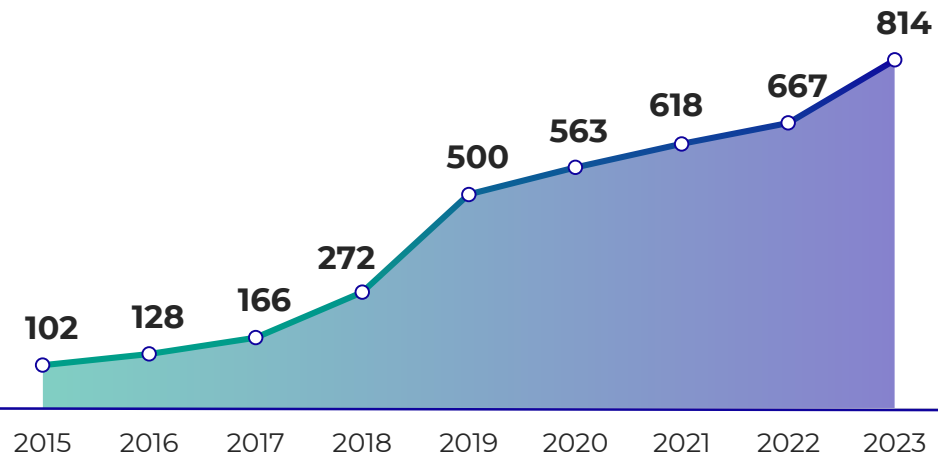
клиенты с непогашенной задолженностью, которые были в работе в декабре каждого отчетного года

Динамика показателей

Сборы по собственному портфелю, млрд руб.



Уникальное количество клиентов с платежом, тыс. чел.



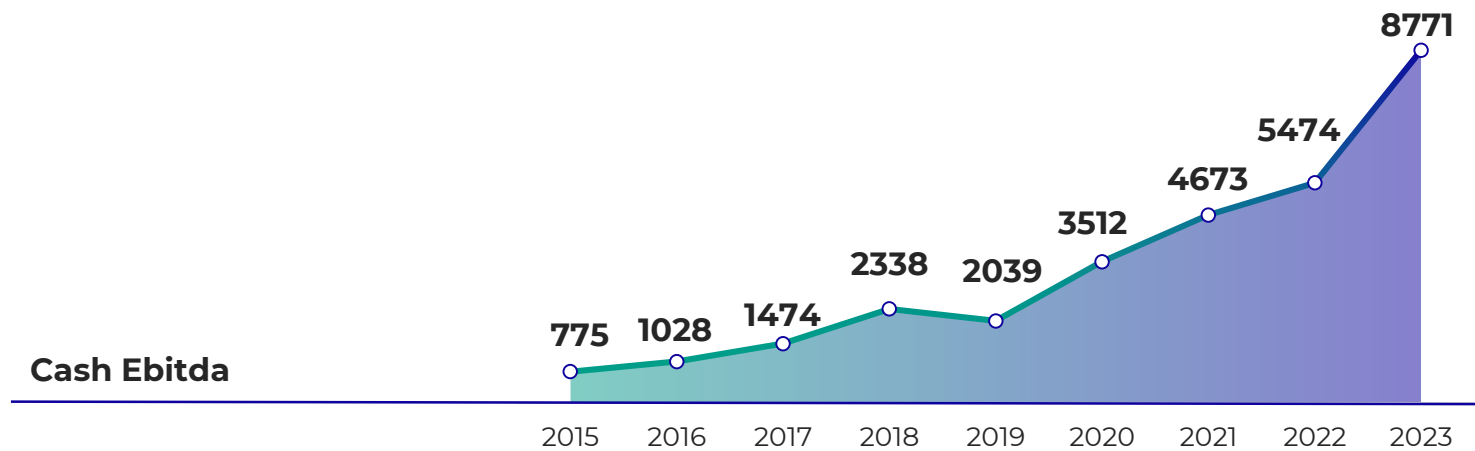
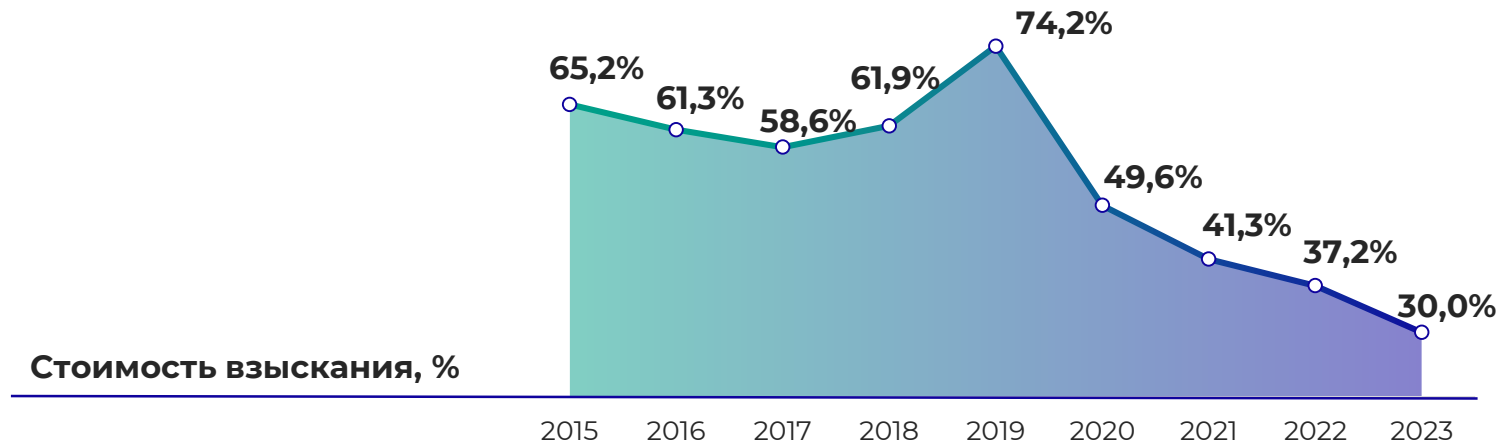
Сумма сборов по собственному портфелю

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 2024-2026

>25%

Доля на рынке

10-20%

Ежегодный рост сборов

<2,0

Net Debt / Ebitda
Умеренный уровень долга

>25%

ROE

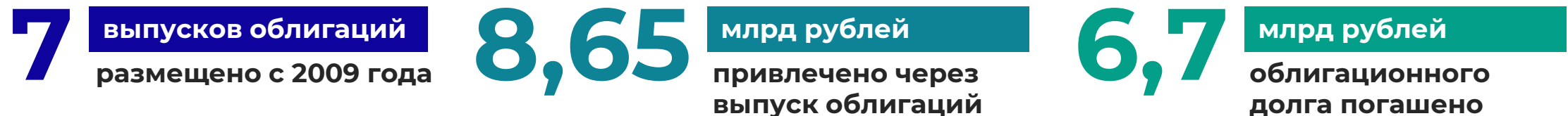
Ежегодно

Выплата дивидендов

<1,5

Net Debt / Equity
Умеренная зависимость
от заемных средств

История облигационных выпусков



Предварительные параметры выпуска

Идентификационный номер выпуска биржевых облигаций, ISIN код	В рамках Программы биржевых облигаций серии ПБО-001P, № 4-32831-F-001P-02E от 22.07.2020
Предварительная дата размещения выпуска облигаций	Вторая половина апреля 2024 года
Планируемый объем выпуска облигаций	2 000 000 000 рублей
Номинал облигации	1 000 рублей
Срок обращения	3 года
Планируемая цена размещения	100%
Минимальная сумма заявки инвестора при размещении	1 400 000 рублей
Индикатив ставки купона	Не выше 17,25% годовых (доходность не выше 18,4% годовых)
Периодичность выплаты купона	91 день
Амортизация	начиная с 7-го купонного периода по 16,6% от номинала, 12-й купонный период – 17% от номинала
Способ размещения	Book-building (открытая подписка)

Полное наименование эмитента

Непубличное акционерное общество Профессиональная коллекторская организация «Первое клиентское бюро»

Рейтинг эмитента

«ruBBB+» (Эксперт РА), прогноз «позитивный»

Организаторы выпуска

Газпромбанк, ИБ Синара, ИФК Солид, БКС

Цель эмиссии

- Приобретение проблемной задолженности;
- Частичное погашение кредитных линий в связи с краткосрочным избытком ликвидности от выпуска облигаций

Инвестирование средств институциональных инвесторов


Выпуск удовлетворяет требованиям по инвестированию средств пенсионных накоплений, пенсионных и страховых резервов

Контакты для инвесторов



Олег Марихин


Директор по корпоративным
финансам и связям с
инвесторами

 8 (800) 234-40-44

 oleg.marikhin@pkbonline.ru

 www.pkbonline.ru

 [@OlegFCB](https://twitter.com/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.



Приложение

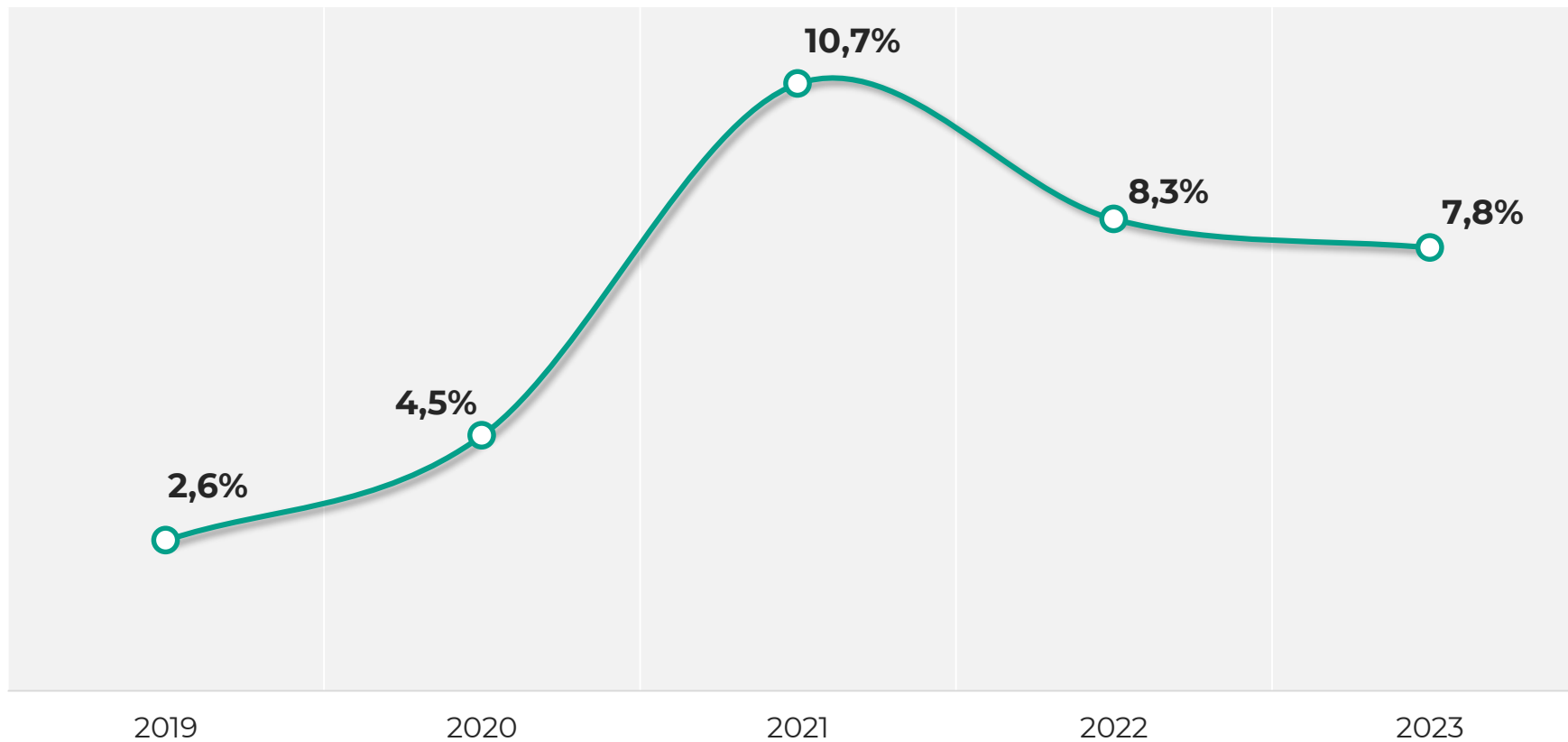


Ключевые показатели финансовой деятельности ПКБ

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

Рынок банковских цессий

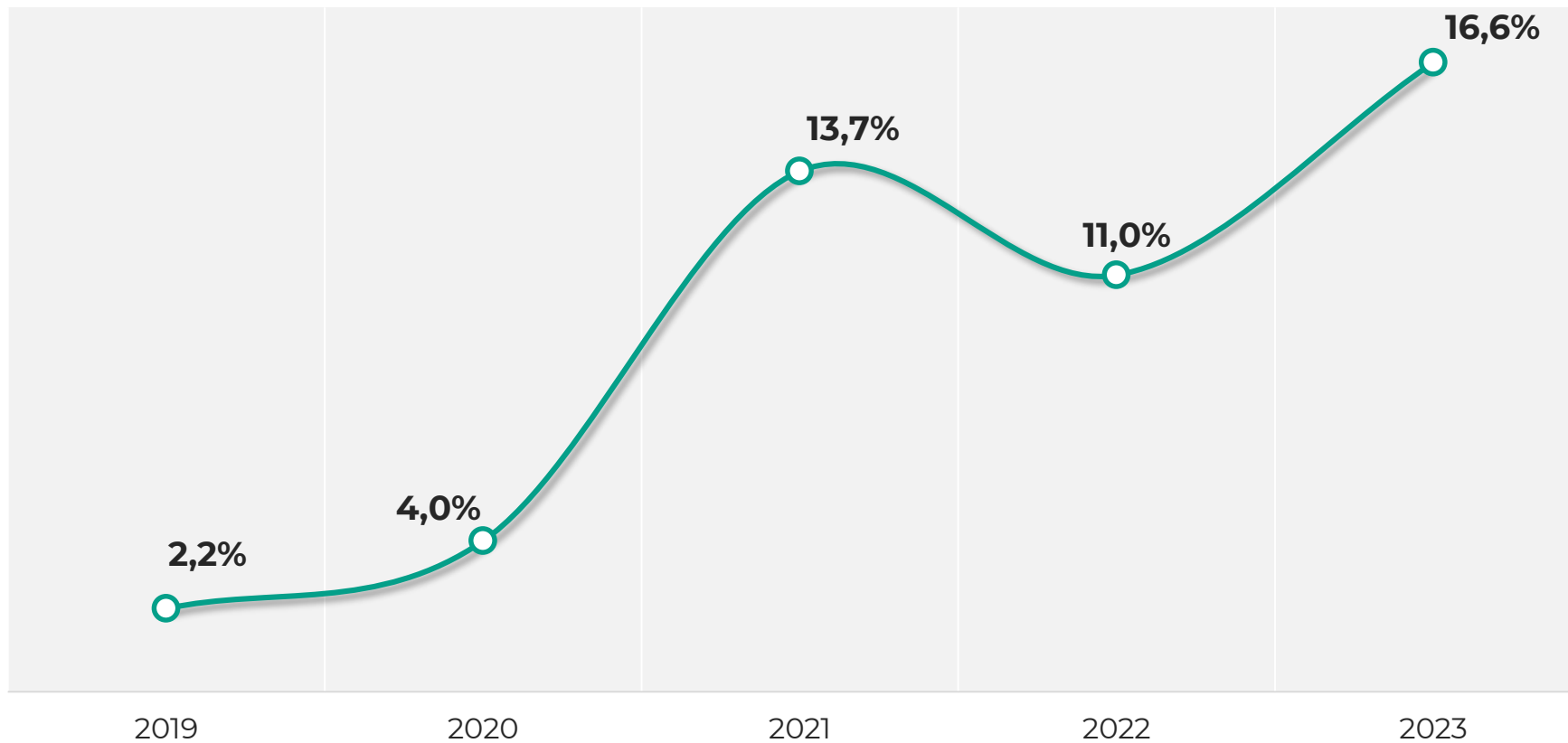
Цена **проданной** задолженности, % *



* Источник: НАПКА

Рынок цессий МФО

Цена **проданной** задолженности, % *



* Источник: НАПКА