

## ОБЛИГАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ФИНУСЛУГАХ



### НОВЫЙ И НЕ ДОРОГОЙ КАНАЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ

- Создание нового канала привлечения инвестиций (в сегменте финансовых платформ). Канал более дешёвый, чем коммерческий кредит и за счет экономии на брокерских комиссиях, а также комиссиях, организаторов, андеррайтеров)
- Усиление мотивации персонала за счет создания программы лояльности – размещение облигаций среди сотрудников компании
- Подготовка эмиссионной документации сопровождается Московской Биржей до регистрации в Банке России



### НАСТРОЙКА ПАРАМЕТРОВ ВЫПУСКА

- Краткосрочные и среднесрочные облигации в целях снижения инфляционного риска
- Квазиказначейские облигации (с правом эмитента выкупать облигации до срока погашения с возможностью их последующей продажи)
- Возможность определения параметров выпуска облигаций (привязка процентной ставки к КС Банка России, купон-лесенка, Step-Up & Step-Down Bond)
- Возможность выпуска облигаций в целях финансирования проектов устойчивого развития, социальных проектов, esg – проектов и проч.



### ЧИСТЫЙ ТРАФИК ДАННЫХ О КЛИЕНТАХ

- Клиентская база Финуслуг насчитывает около 2 млн розничных клиентов по всей России
- Оператор финансовой платформы собирает данные о клиенте – физическом лице из следующих источников: Госуслуги, ЕСИА, СМЭВ, Цифровой профиль, ЕБС и ряда других источников Tinkoff ID, Alfa ID и проч.
- Возможность протестировать ёмкость розничного рынка – сколько потенциальных инвесторов (розничных инвесторов, лояльных сотрудников), какой объем долга смогут выкупить и за какой срок

### РОСТ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЕНДУ

- Статистика Финуслуг показывает, что около 40% клиентов не продают облигации до срока их погашения, несмотря на различные стрессовые сценарии (повышение КС Банка России, начало СВО, введение санкций и проч.)
- Возможность вовлечь клиентов в финансирование компании и в число своих инвесторов
- Повышение доверия, возможности новых коллаборации в рамках программы лояльности