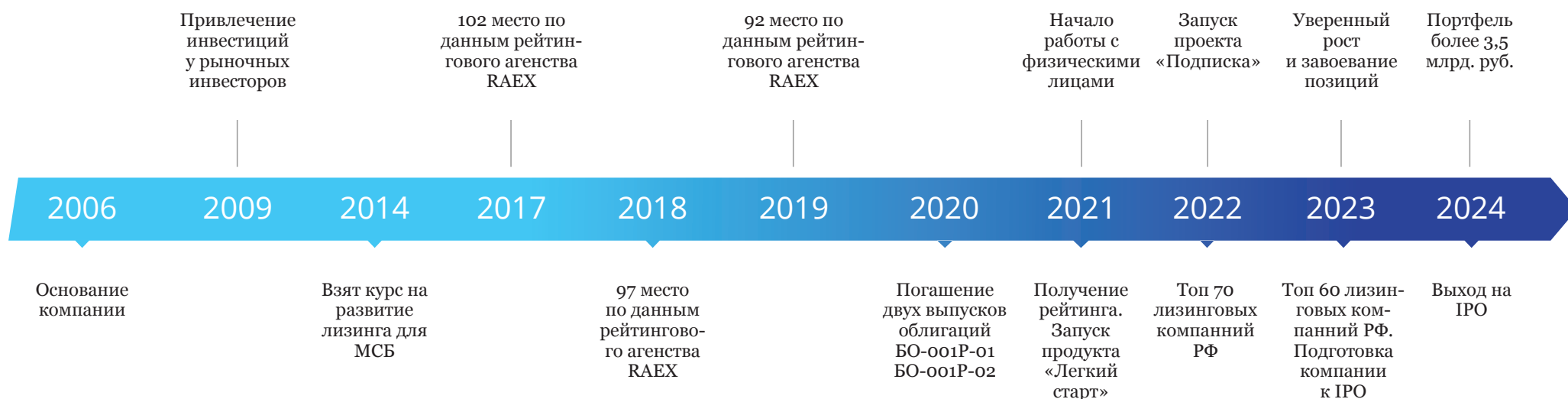


СТРАТЕГИЯ
2021-2024

За последнее время компания построила успешную публичную кредитную историю и заслужила доверие со стороны Инвесторов



История успеха

Сравнительная таблица выпусков в рамках Программы биржевых облигаций на 1 млрд. руб.



Чистая
прибыль



Капитал
компании



Уставной
капитал



Рентабельность
собственного капитала

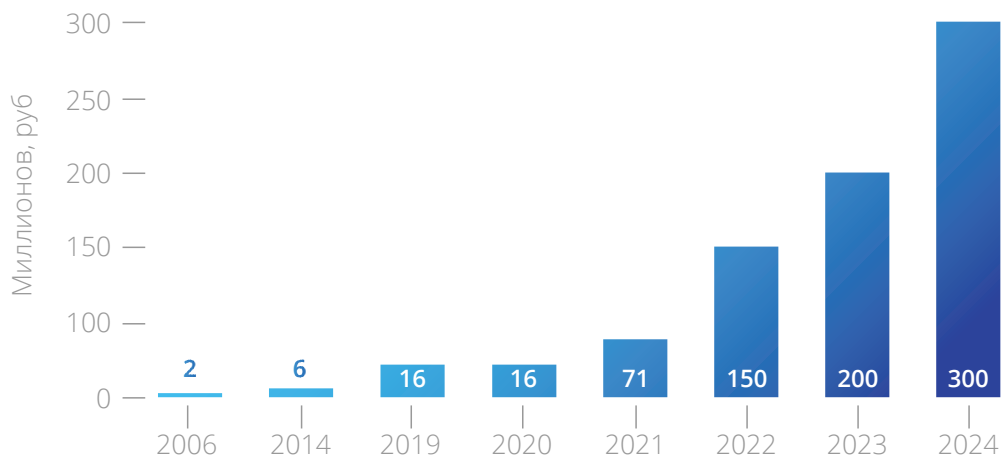
Выпуски программы	БО-001P-01	БО-001P-02	БО-001P-03	БО-001P-04	БО-001P-05	БО-001P-06	БО-001P-07
Объем размещения, ₽	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	200 000 000	300 000 000
Срок обращения	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 820 Дней
Дата погашения	22.10.2020	25.03.2021	26.10.2021	25.10.2022	01.08.2023	26.12.2023	23.09.2026
Цена размещения / Номинал	100% / 1 000	100% / 1 000	100% / 1 000	100% / 1 000	100% / 1 000	100% / 1 000	100% / 1 000
Ставка купона	15%	13%	14%	13%	12%	11,5%	11,5%
Листинг	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА	МОСКОВСКАЯ БИРЖА
Код ценной бумаги (ISIN)	RU000A0ZYE96	RU000A0ZZ0D3	RU000A0ZZR90	RU00A100Z00	RU000A101ZF8	RU000A102M45	RU000A103S30

Выпуски погашены

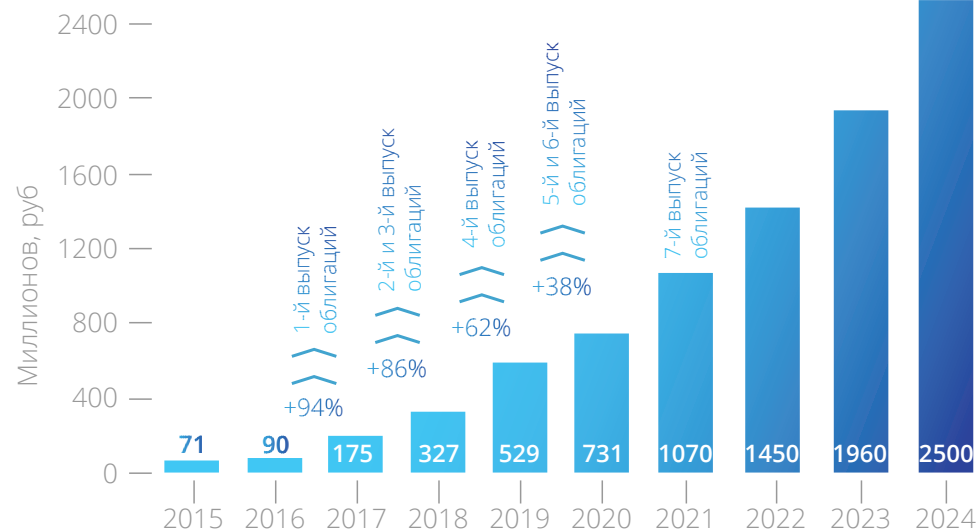


Рост компании

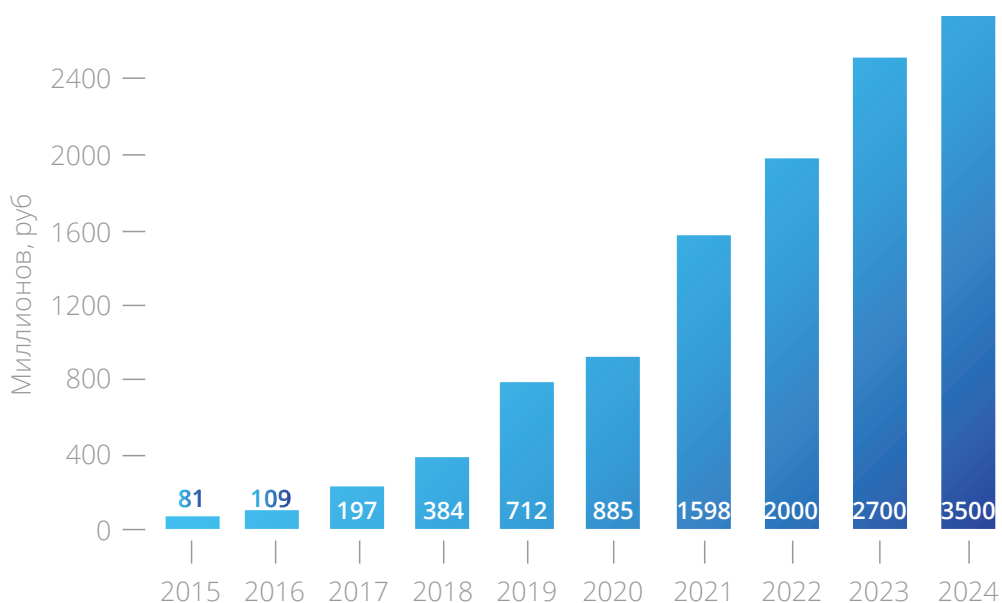
Увеличение уставного капитала



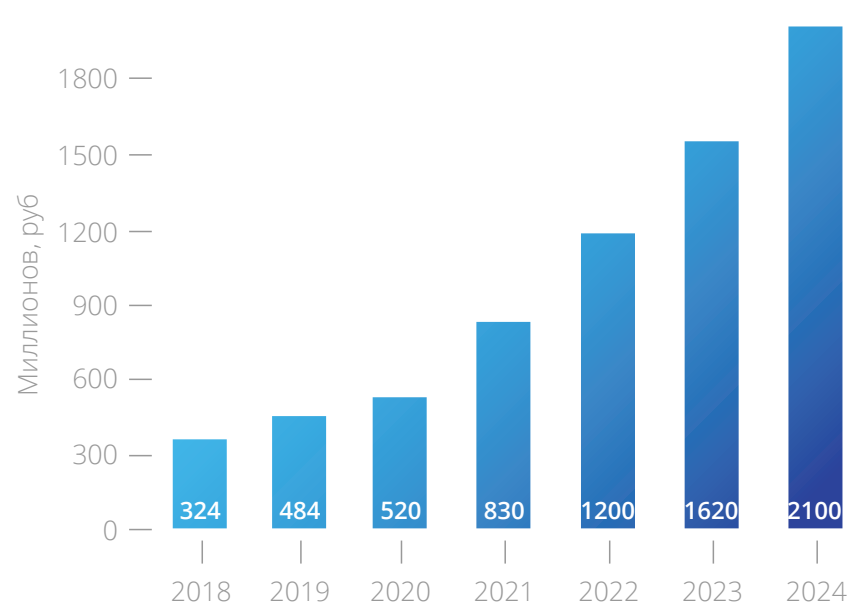
Динамика общего долга компании



Динамика лизингового портфеля



Рост нового бизнеса

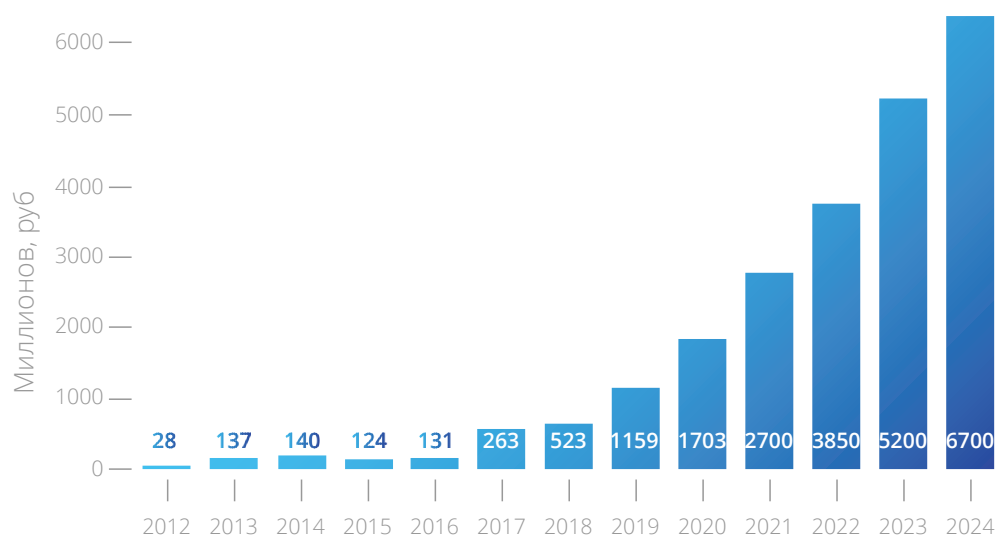


Лизинговый портфель

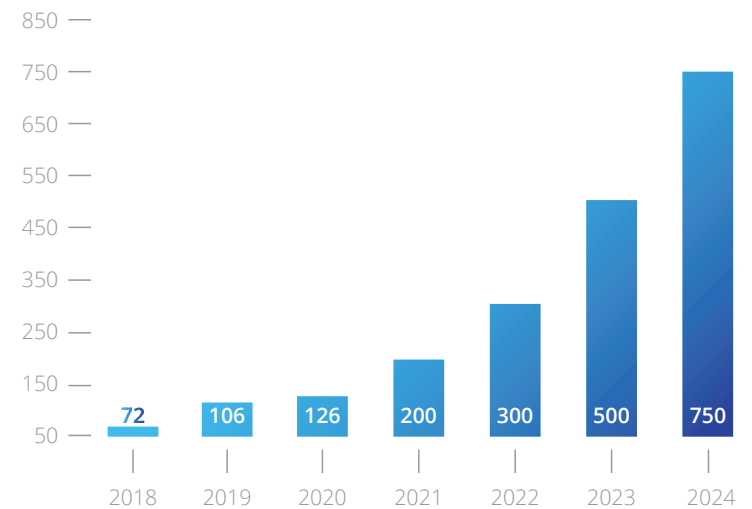
Компания наращивает лизинговый портфель в соответствии со стратегией 2021-2024



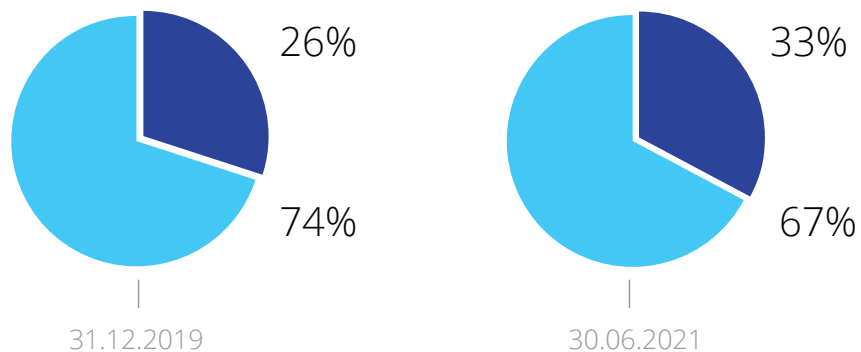
Динамика активов компании



Компания активно привлекает новых клиентов

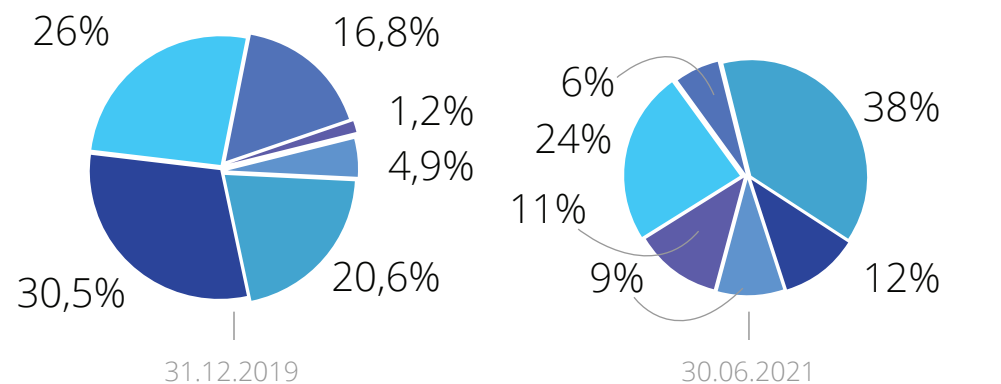


Структура долгового финансирования компании

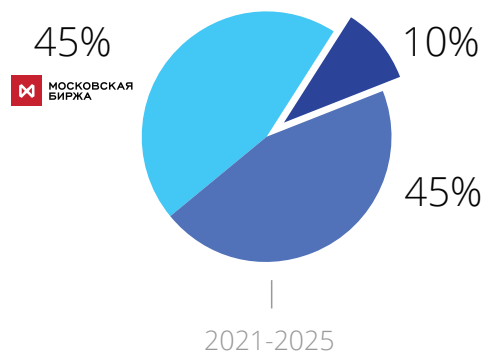


- Краткосрочные и долгосрочные заимствования
- Облигации

Основные кредиторы компании без учета держателей облигаций



- АО «Кроснабанк»
- ООО КБ «Максима»
- АО КБ «Алеф-банк»
- Инвесторы
- ПАО АКБ «Металлинвестбанк»
- АО «Автоградбанк»



- Собственные средства
- Облигации
- Банковское финансирование



2024

30% компании разместить на Московской бирже, провести IPO

Автолизинг в России: высокие темпы роста и большой потенциал

Факторы роста в 2021-2024 гг

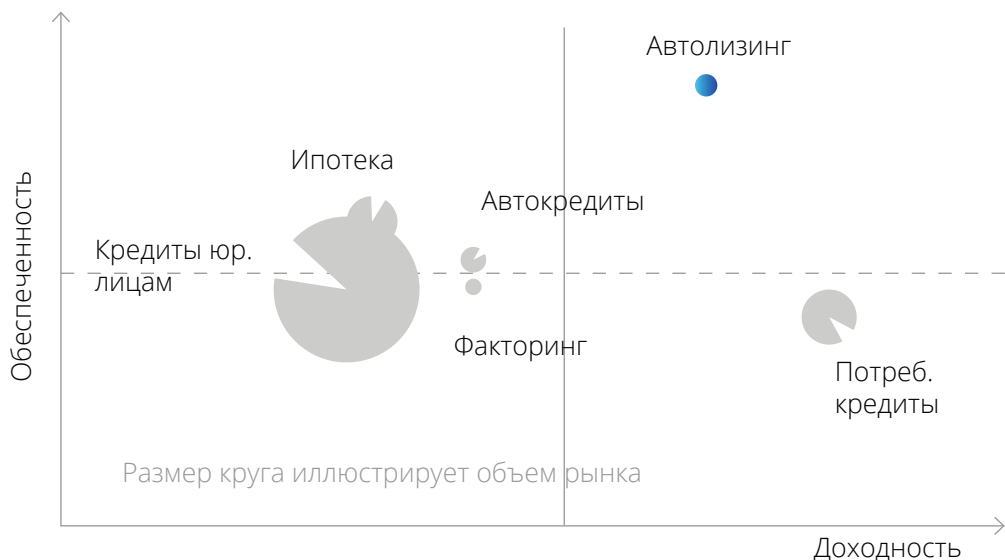
- Низкое проникновение лизинга в РФ: около 12% против 30%-49% в западных странах.
- Программы поддержки отрасли автопроизводителей от правительства РФ.
- Предложения скидок по программам утилизации и Trade-in автодилерами юридическим лицам.
- Большой вторичный рынок предметов лизинга, обеспечивающий необходимый уровень ликвидности.
- Восстановление спроса со стороны физических и юр. лиц.
- Отложенный спрос на легковой и грузовой транспорт.
- Электромобили.

Объем сделок автолизинга в год, млрд. руб.

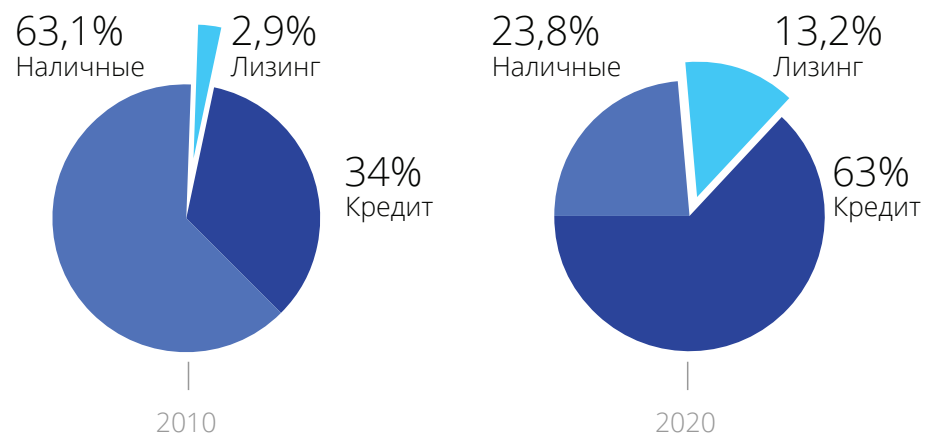


Источник: "Эксперт РА". По стоимости предметов лизинга (без НДС) в заключенных за год договорах лизинга

Лизинг и другие виды финансирования



Продажи легковых а/м по способам приобретения



Источник: "Эксперт РА". "Автостат"

Эффективная платформа развития существующих и новых продуктов

Текущие продукты

Лизинг для бизнеса

- Финансовый лизинг -ключевой продукт компании, востребованный рынком.
- Операционный лизинг –высоко маржинальный продукт с полным сервисом по обслуживанию авто.

Лизинг для физических лиц

- Высокий потенциал роста.
- Более низкая, чем в автокредитах, стоимость риска.
- Эффективное использование текущей клиентской базы.

Страхование

- Широкий ассортимент страховых продуктов: КАСКО, ОСАГО, ДСА-ГО, защита лизингополучателя (страхование жизни).
- Эксклюзивные спецпродукты с ведущими страховыми компаниями.
- 1 727 тыс. руб. безрискового комиссионного дохода за 2020г. (17% чистого процентного дохода компании за 2020г.).

Автомобильные услуги

- Большой набор услуг для лизингополучателя:
 - регистрация ТС в госорганах,
 - топливные карты,
 - программы помощи на дорогах,
 - консультации по подбору ТС,
 - техническое обслуживание,
 - спутниковые системы логистики и сигнализации.
- 3 770 тыс. руб. чистых прочих доходов от продажи автомобильных и прочих услуг за 2020г. (37% чистого процентного дохода компании за 2020г.).

Стратегические продукты

Легкий лизинг

- Оборудование стоимостью до 2 млн. руб. с ставкой от 25%.

Автомобиль по подписке

- Новый канал продаж
- Использование накопленного опыта по продаже лизинга и управлению автопарками.

Автомобильные услуги

- Доставка автотранспорта.
- Расширенное страхование предмета лизинга и ответственности лизингополучателя.
- Онлайн управление автопарком.
- Мойка автомобилей.
- Подменные автомобили.
- Выкуп автомобилей (trade in)
- Шиносервис

Стратегия дальнейшего развития лизингового бизнеса

Целевые показатели развития



Рост
бизнеса



Рентабельность
капитала



Долговая
нагрузка

Ключевые элементы стратегии

- Дальнейшее развитие услуг лизинга для юридических лиц как основа продуктовой линейки.
- Легкий лизинг (оборудование) — подписка.
- Лизинг для физических лиц.
- Дополнительные услуги и страхование.
- Операционный лизинг.



2019

Повышение эффективности бизнес-процессов
Внедрение CRM системы
Обучение сотрудников с целью перехода на МСФО



2020

Работа с держателями облигаций
Последующие выпуски облигаций в соответствии с программой
Переход на МСФО



2021

Публикация отчетности по МСФО
Продвижение в рейтинге лизинговых компаний РФ



2022

Проект «Подписка»



2023

Топ-60 лизинговых компаний РФ
Сформировать федеральную сеть для покрытия 30% населения страны



2024

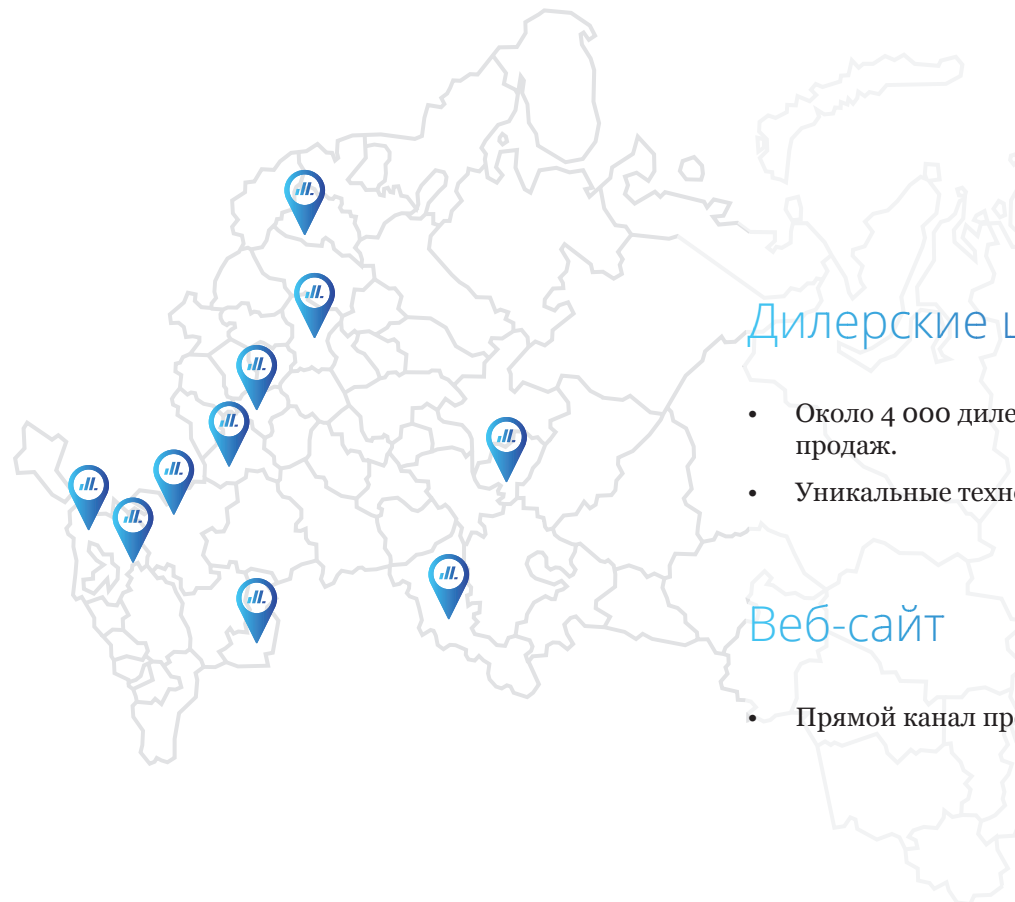
Увеличение портфеля более 3,5 млрд. руб.
Проведение IPO

Создание многоканальной системы продаж

Агентско офисная сеть

Создать сеть продаж на территории ЦФО

- Москва
- Санкт-Петербург
- Нижний Новгород
- Казань
- Уфа
- Воронеж
- Самара
- Ростов
- Ставрополь
- Астрахань
- Волгоград
- Краснодар
- Екатеринбург



Дилерские центры

- Около 4 000 дилерских центров по всей России, точки продаж.
- Уникальные технологии работы с дилерами.

Веб-сайт

- Прямой канал продаж финансовых услуг.

Лучшие практики управления рисками в лизинговой отрасли

Эффективный подход к минимизации рисков

- Прохождение кризиса 2014-15 гг.
- Глубокое понимание специфики и тенденций лизингового рынка России.
- Формирование качественной и лояльной клиентской базы, поддержание высокого уровня повторных продаж.
- Участие специалистов по оценке рисков на раннем этапе обработки заявок.

Высокая компетенция в области андеррайтинга лизинговых заявок

- Централизованное управление рисками: решение по кредитным заявкам принимается в головном офисе компании без полномочий на местах. Договоры готовятся централизованно.
- Четкое разделение обязанностей между продажами, верификацией данных, управлением рисками и бэк офисом.
- Собственные скоринговые модели оценки лизингополучателей разработаны за время работы.

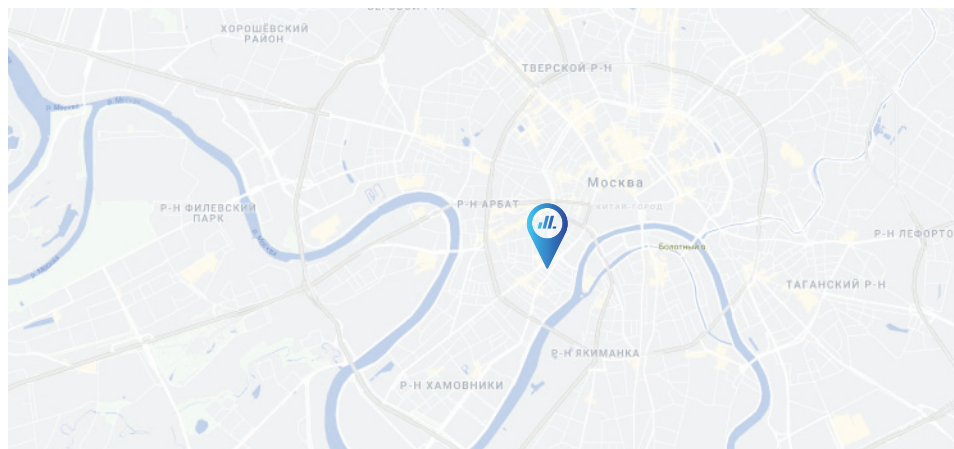
Уникальные инструменты управления рисками







- 15-летний опыт управления кредитными рисками на лизинговом рынке, в т.ч. в МСБ сегменте.
- Минимизация риска на стадии инициации лизинговой сделки:
 - высокий уровень покрытия портфеля ликвидационной стоимостью (первоначальный авансовый платеж лизингополучателя – более 20% от стоимости предмета лизинга);
 - высокая ликвидность ПЛ на протяжении всего срока действия договора.
- Высокоэффективные процедуры и собственные силы сбора задолженности, истребования предмета лизинга и его последующей реализации.
- Неприменение реструктуризации лизинговых договоров при дефолтах.

Резюме

Стратегия компании рассчитана на 2021-2024 годы, за это время менеджменту и акционерам необходимо: получить рейтинг компании АКРА, запустить новые продукты работы с физическими лицами и с возможностью принимать авансы - Trade-in имуществом, а не денежными средствами для получения большей доходности, сформировать филиальную сеть для покрытия 30% населения страны с участием агентов, попасть в ТОП 60 Лизинговых Компаний РФ, увеличить уставной капитал компании за четыре года до 300 млн. рублей, полностью выбрать программу облигаций рассчитанную на 1 млрд. рублей и запустить новую, получить дополнительно кредитные линии в Банках на сумму 1 млрд. рублей, увеличить Лизинговый Портфель компании более 3,5 млрд. рублей до конца 2024 года и успешно вывести компанию на первое IPO.

Контактная информация



-  119034, г. Москва Всеволожский переулок, д.2, стр.2.
-  Телефон: +7 495 737-00-99
-  E-mail: Info@d-leasing.ru
-  Вебсайт: <https://d-leasing.ru>
-  [@direct_leasing](https://www.instagram.com/direct_leasing)  t.me/directleasing

Компания раскрывает информацию на странице ООО «Интерфакс-ЦРКИ»