Директ
ЛИЗИНГ

СТРАТЕГИЯ 2021-2024

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

Год	Событие
2006	Основание компании
2009	Привлечение инвестиций у рыночных инвесторов
2014	Взят курс на развитие лизинга для МСБ
2017	102 место по данным рейтингового агентства RAEX
2018	97 место по данным рейтингового агентства RAEX
2019	92 место по данным рейтингового агентства RAEX
2020	Погашение двух выпусков облигаций БО-001Р-01 БО-001Р-02
2021	Получение рейтинга. Запуск продукта «Легкий старт»
2022	BB АКРА; 61 место по итогам первого полугодия рэнкинга Эксперт РА
2023	Уверенный рост и завоевание позиций; 54 место по итогам 2022 года рэнкинга Эксперт РА
2024	Портфель более 3,5 млрд руб.; Топ-50 лизинговых компаний РФ

История успеха

Сравнительная таблица выпусков в рамках Программы биржевых облигаций на 1,2 млрд руб.

6,2 млн ₽
Чистая прибыль

130,7 млн ₽
Капитал компании

71 млн ₽
Уставный капитал

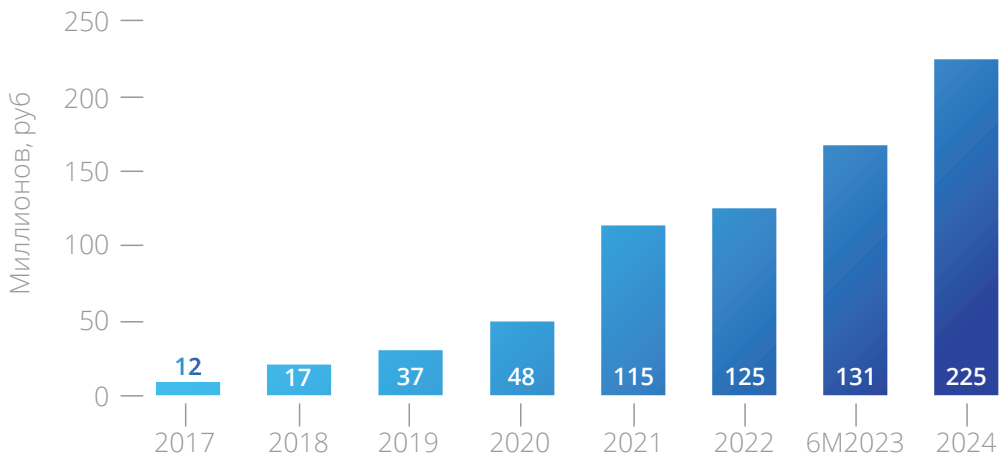
4,7 %
Рентабельность собственного капитала

Выпуски программы	БО-001Р-01	БО-001Р-02	БО-001Р-03	БО-001Р-04	БО-001Р-05	БО-001Р-06	БО-001Р-07	БО-002Р-01
Объем размещения, ₽	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	200 000 000	300 000 000	200 000 000
Номинальная стоимость в обращении, ₽	0	0	0	0	100 000 000	200 000 000	255 000 000	200 000 000
Срок обращения	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 092 Дня	1 820 Дней	1456 Дней
Дата погашения	22.10.2020	25.03.2021	26.10.2021	25.10.2022	01.08.2023	26.12.2023	23.09.2026	01.07.2027
Цена размещения / Номинал	100% / 1 000	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%	14%
Листинг	Московская биржа	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	RU000A106GY8
	Выпуски погашены							

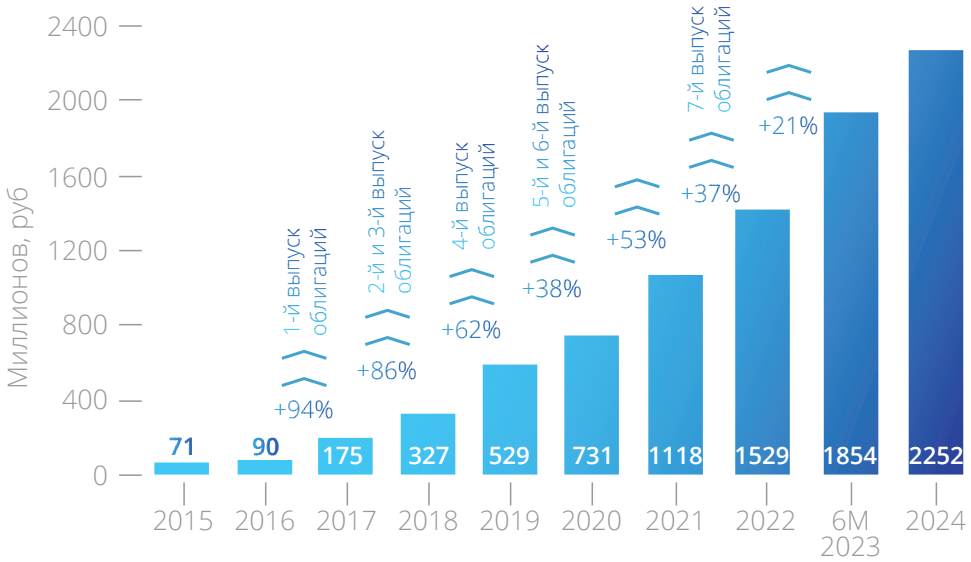
Сбер Банк · Газтрансбанк · Металлинвестбанк · Алеф-Банк · РВ · МТИ Банк · Максима · Тинькофф Банк · Автоградбанк · Банк Вологжанин · Автоторгбанк

Рост компании

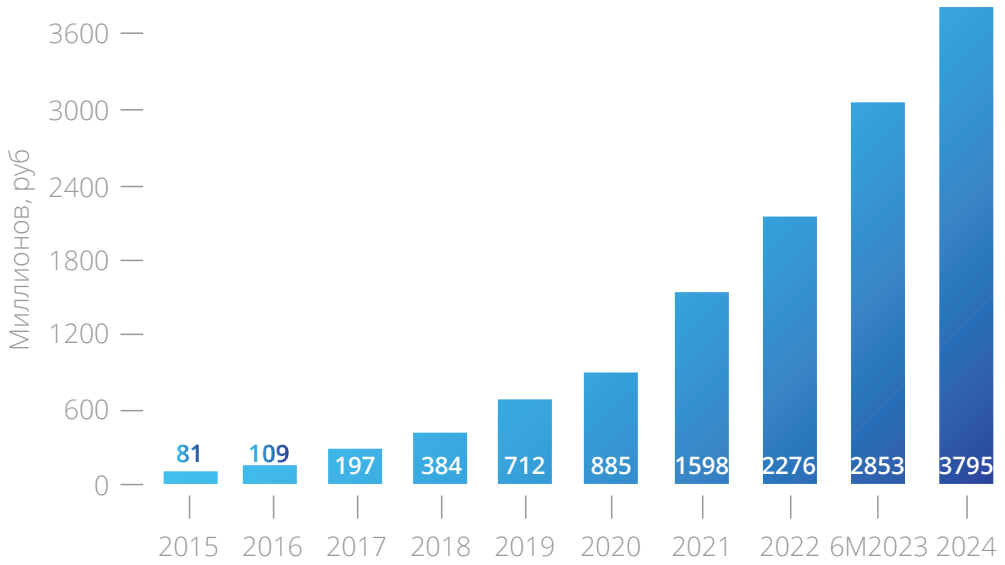
Динамика капитала компании



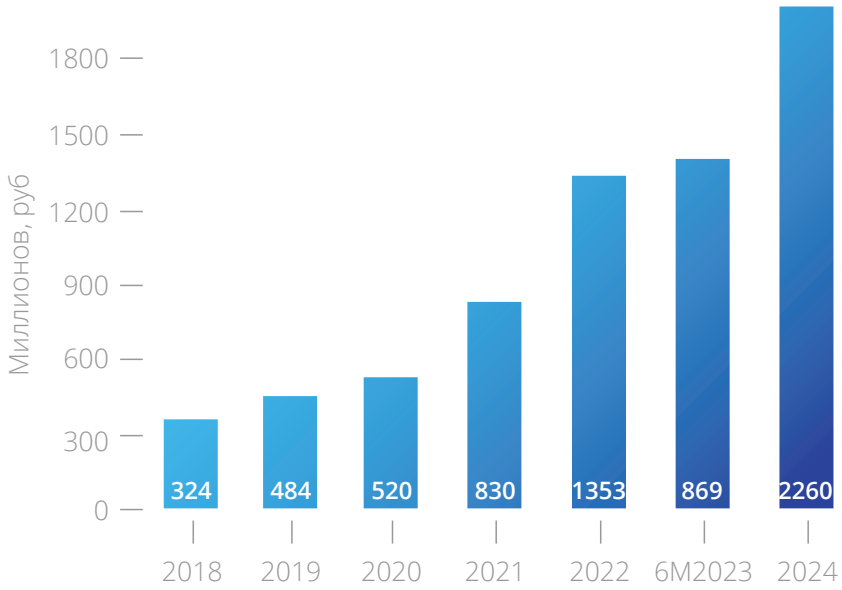
Динамика общего долга компании



Динамика лизингового портфеля



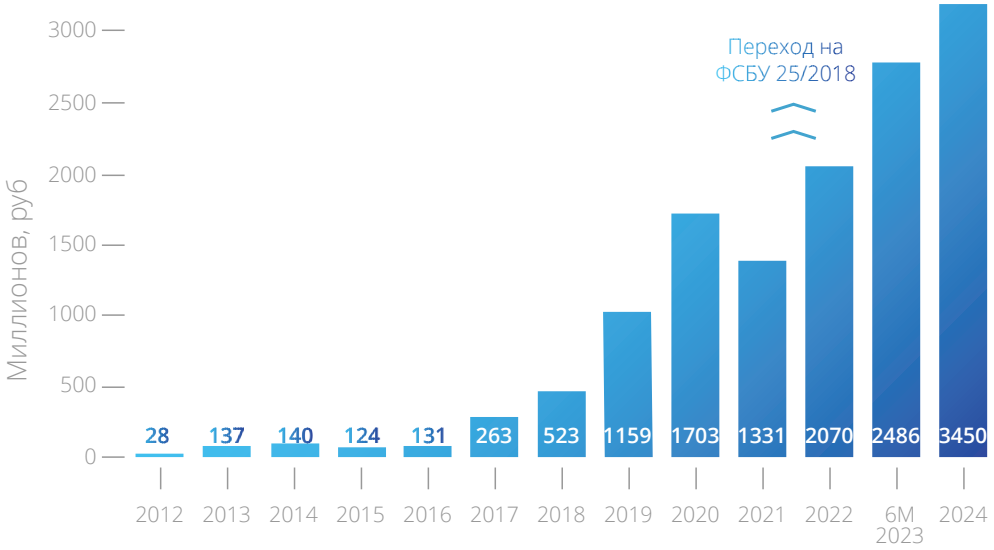
Рост нового бизнеса



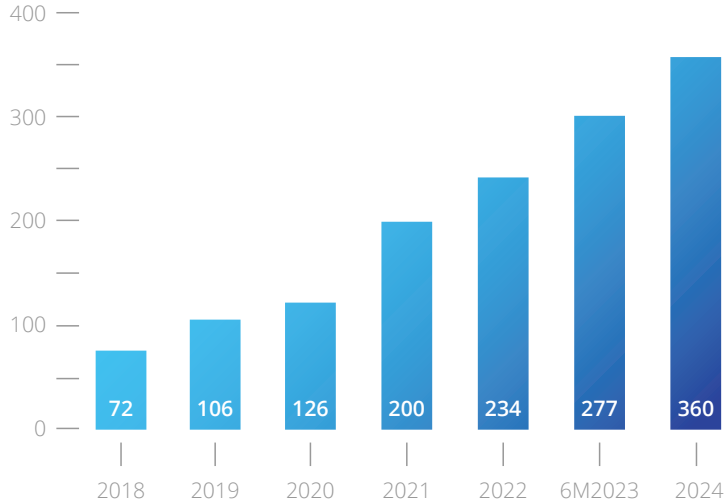
Лизинговый портфель

Компания наращивает лизинговый портфель в соответствии со стратегией 2021-2024

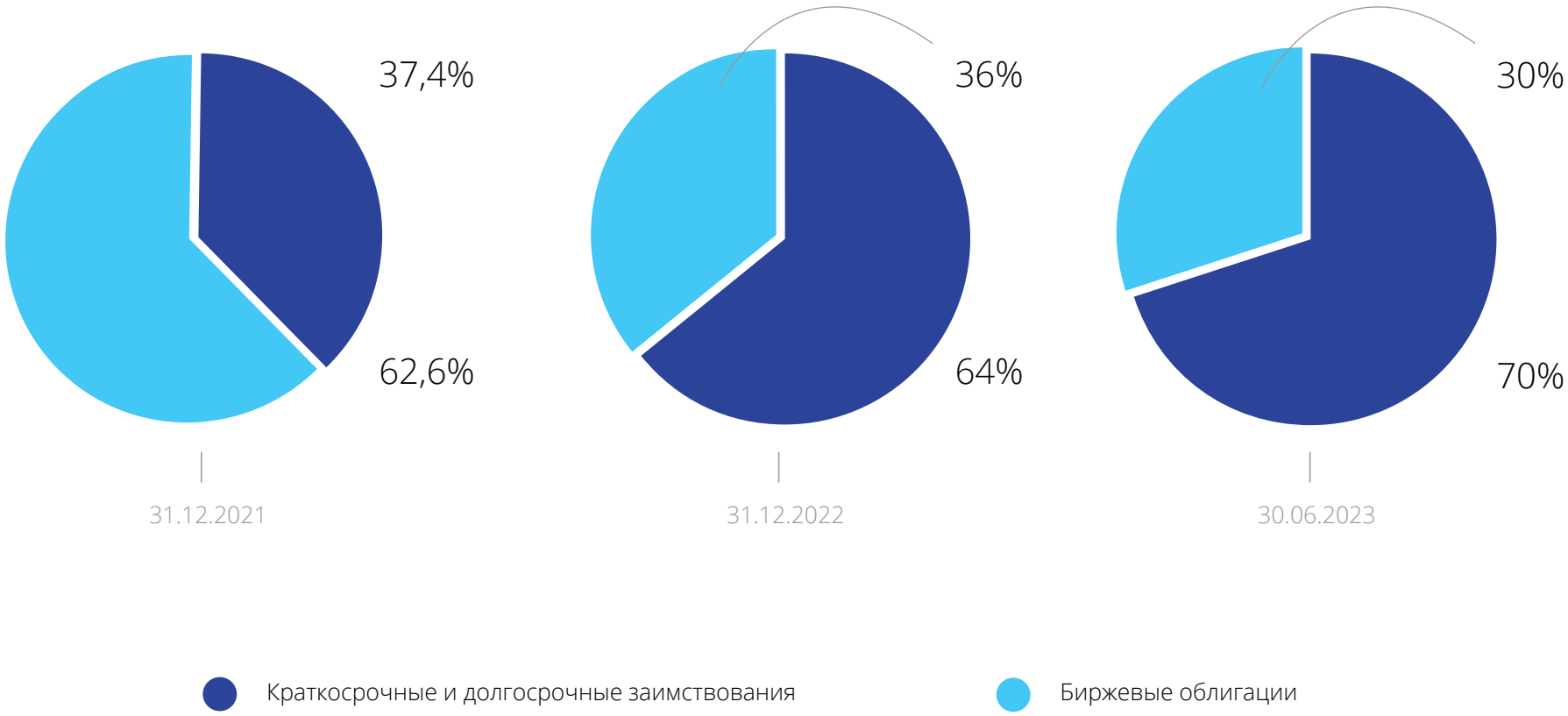
Динамика активов компании



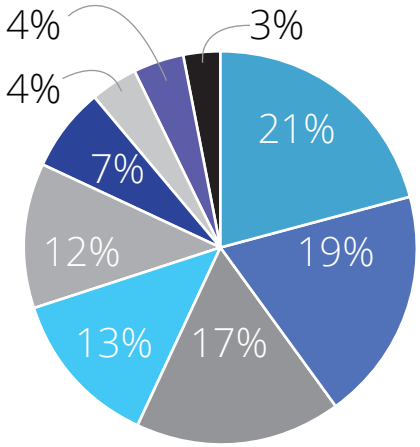
Компания активно привлекает новых клиентов



Структура долгового финансирования компании

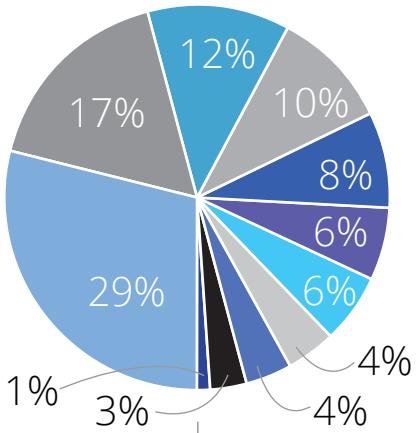


Основные кредиторы компании без учета держателей облигаций



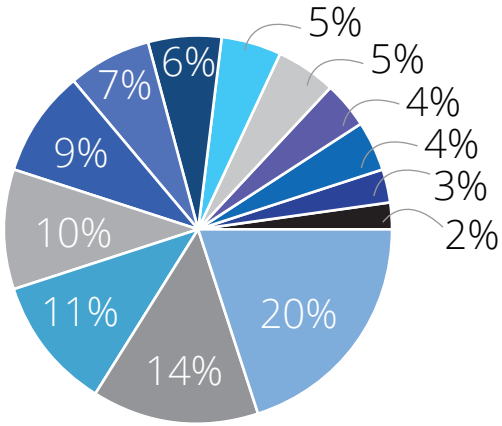
31.12.2021

- Инвесторы
- АО КБ «Алеф-банк»
- АО «МТИ банк»
- ООО КБ «Максима»
- ООО «АТБ» Банк
- АО «Кроснабанк»
- АО «Автоградбанк»
- ПАО АКБ «Металлинвестбанк»
- ООО КБ «ГТ Банк»



31.12.2022

- Инвесторы
- АО КБ «Алеф-банк»
- АО «МТИ банк»
- ООО КБ «Максима»
- ООО «АТБ» Банк
- АО «Кроснабанк»
- АО «Автоградбанк»
- ПАО АКБ «Металлинвестбанк»
- ООО КБ «ГТ Банк»
- ООО «ФФИН Банк»
- АО «Первоуральскбанк»



30.06.2023

- Инвесторы
- АО КБ «Алеф-банк»
- АО «МТИ банк»
- ООО КБ «Максима»
- ООО «АТБ» Банк
- АО «Солид Банк»
- АО «Автоградбанк»
- ПАО АКБ «Металлинвестбанк»
- ООО КБ «ГТ Банк»
- ООО «ФФИН Банк»
- АО «Первоуральскбанк»
- АО «Банк «Вологжанин»
- АО «Российский банк поддержки МСП»

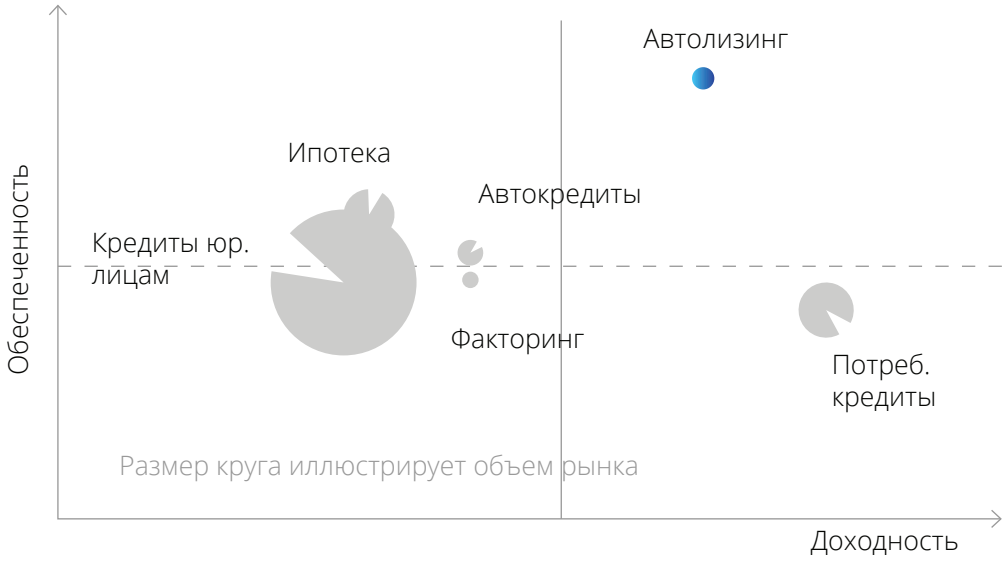
Автолизинг в России

Факторы развития в 2021-2024 гг

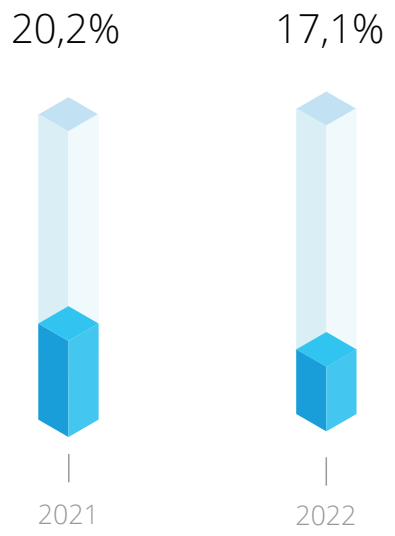
- Низкое проникновение лизинга в РФ: около 12% против 30%-49% в западных странах;
- Программы поддержки отрасли автопроизводителейот правительства РФ;
- Предложения скидок по программам утилизации и Trade-in автодилерами юридическим лицам;
- Большой вторичный рынок предметов лизинга, обеспечивающий необходимый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

Объем нового бизнеса, млрд. руб.

Лизинг и другие виды финансирования



Проникновение лизинга в продажи легковых а/м



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, ДСАГО, защита лизингополучателя (страхование жизни);
- Эксклюзивные спецпродукты с ведущими страховыми компаниями;
- 5 482 тыс. руб. безрискового комиссионного дохода за 2022г.

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;
- Расширенное страхование предмета лизинга и ответственности лизингополучателя;
- Выкуп автомобилей (trade in).

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;
- Онлайн управление автопарком;
- Мойка автомобилей;
- Подменные автомобили;
- Шиносервис.

Стратегия дальнейшего развития лизингового бизнеса

Целевые показатели развития

35-50% CAGR
Рост бизнеса

30-35% ROE
Рентабельность капитала

4.0-6.0x Debt/Equity
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

Продвижение в рейтинге лизинговых компаний РФ

2022

Проект «Подписка»

2023

Сформировать федеральную сеть для покрытия 30% населения страны

2024

Увеличение портфеля более 3,5 млрд. руб.

Топ-50 лизинговых компаний РФ

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
- Севастополь

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.

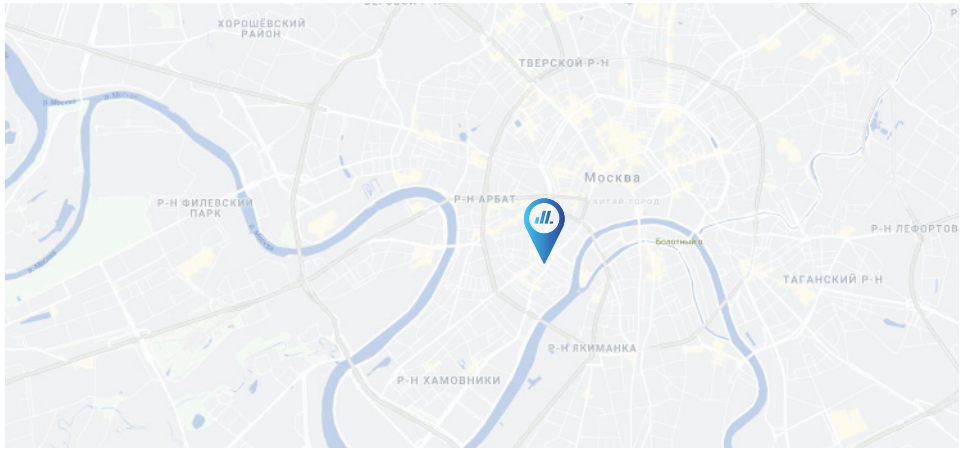
Уникальные инструменты управления рисками

- 17-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: повысить рейтинг компании АКРА до BB+, 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 50 Лизинговых Компаний РФ, увеличить капитал компании за четыре года до 300 млн рублей, разместить выпуски в рамках программы биржевых облигаций серии 002Р, получить дополнительно кредитные линии в Банках на сумму 1 млрд рублей, увеличить Лизинговый Портфель компании более 3,5 млрд рублей до конца 2024 года.

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

t.me/directleasing

Компания раскрывает информацию на странице ООО «Интерфакс-ЦРКИ»