



Презентация для инвесторов
TAS FINANCE GROUP

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА



МИССИЯ

Создавать финансовые возможности для достижения целей используя инновационные решения



ВИДЕНИЕ



Локальное

Стать **ключевым игроком** на финансовом рынке страны с целью менять его и делать ближе к народу



Глобальное

Стать **высокотехнологичной и инновационной** финансовой компанией способной конкурировать на глобальном рынке



ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Честность-доверие

Честность порождает доверие, которое необходимо для успеха нашей работы. Мы всегда стремимся быть честны перед собой, клиентами, партнерами и коллегами, что является гарантией прозрачности нашей деятельности.

Команда-сплоченность

Вместе мы гораздо сильнее, чем каждый из нас по отдельности. Мы являемся сплоченной командой, которая ценит вклад каждого в успех нашего общего дела.

Надежность-забота

Мы — надежная компания, которая заботится о благополучии клиентов. Наша надежность – Ваш ключ к успеху, наша забота – Ваше благополучие

Профессионализм-развитие

Нам важен профессионализм нашей команды, поэтому мы непрерывно обучаемся, развиваемся и совершенствуемся. Полученные знания и навыки мы применяем как в работе, так и в повседневной жизни

Время-пунктуальность

Мы уважаем время наших клиентов, поэтому всегда стараемся предоставить им быстрое и оперативное обслуживание. Каждый участник нашей команды постоянно совершенствует свои навыки правильного управления временем.

ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

5,2 млрд ₸

чистая прибыль за 2022 г.

8,3 млрд ₸

чистая прибыль за 2023 г.

51,1 млрд ₸

кредитный портфель на
01.02.2024 г.

25 тыс.

база клиентов

‘В’ рейтинг

присвоено Fitch Ratings,
прогноз “Стабильный”

География

Казахстан, Россия, Узбекистан

73,8 млн ₸

размер максимального займа

6 мес.

средний срок займа

1,9 млн ₸

средний чек 01.02.2024 г.

3,6x

Покрытие займов залогом

38

филиалов и отделений

341

количество сотрудников

30 минут

время оформления займа

55%

повторные клиенты

94%

займов выдается офлайн

ESG

соблюдение принципов ESG

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ



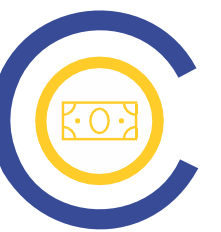
Прочная позиция на рынке Казахстана

Компания входит в список крупных микрофинансовых организаций по размеру активов (более 51.1 млрд. тенге) на 1 февраля 2024 года в Казахстане. Обладает широкой сетью филиалов из 38 отделений в 25 городах Казахстана. Компания является лидером кредитования под залог автомобиля. Штат свыше 340 человек.



Диверсифицированная база фондирования

Основным источником внешнего фондирования для Компании являются займы от финансовых институтов, включая займы от АО «Народный Банк Казахстана» (40%), облигации (49%), АО «ФРП ДАМУ» (5%) и EMF Enabling Capital (6%).



Облигации с привлекательной доходностью

Ставка доходности по облигациям Компании (20,5%) значительно выше ставки вознаграждения по банковским депозитам (~12%–15%) сроком до 2.5 лет.



Одна из самых прибыльных МФО в Казахстане

Компания занимает 3-е место по размеру собственного капитала и 2 место по показателю чистой прибыли (среди крупных микрофинансовых организаций в Казахстане по размеру активов): по результатам 2023 года чистая прибыль составила 8,3 млрд тенге.



Рост клиентской базы

Компания обладает широкой диверсифицированной базой клиентов. В последние 3 года наблюдается рост клиентской базы с 8,9 тыс. на 31 декабря 2019 до 25 тыс. заемщиков на 01.01.2024 г.



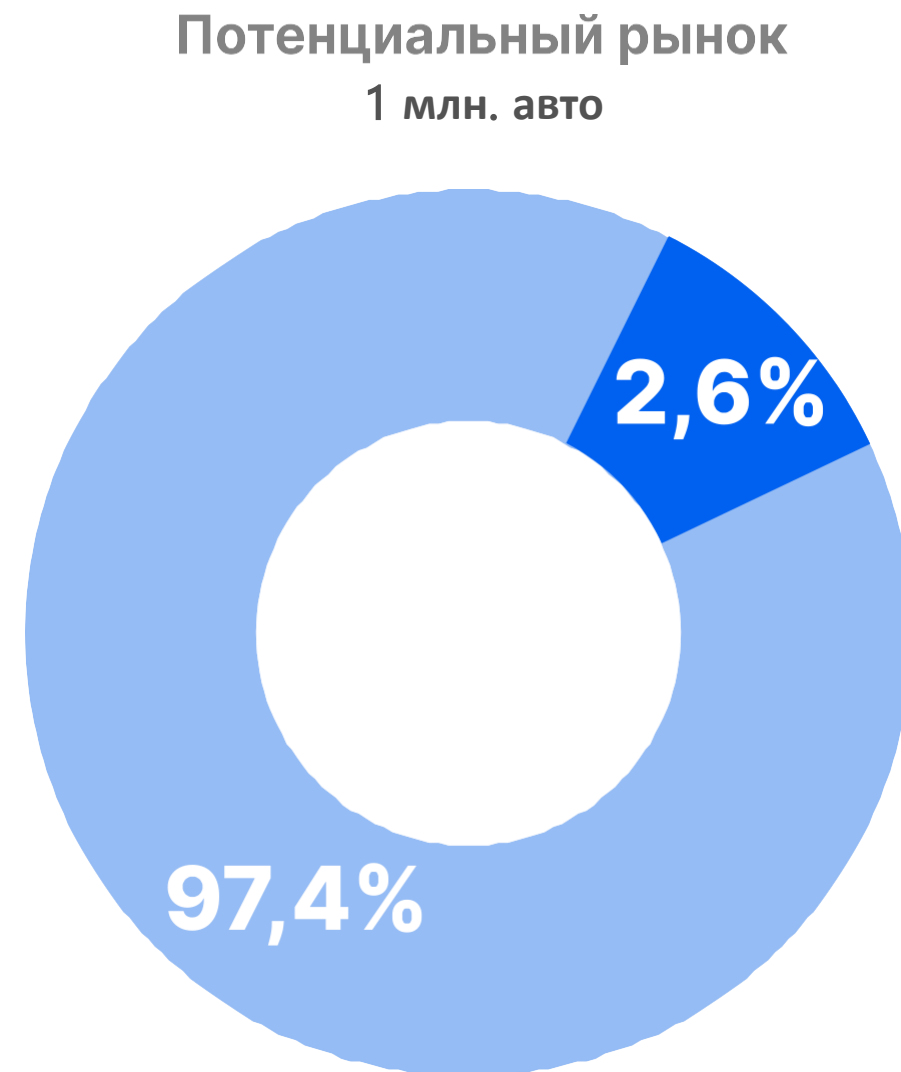
Доступный сервис для поддержки клиентов

Компания предлагает широкий спектр кредитных программ с минимальным пакетом требуемых документов, а также использует следующие широкие возможности для клиентов:

- ✓ возможность онлайн-оплаты займов через крупные финансовые порталы Казахстана и мобильное приложение Компании;
- ✓ упрощенный процесс выдачи кредита в течение 30 минут;
- ✓ ИТ платформу для кредитования под залог автотранспорта, включая скоринг и взыскания.

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

ПРОГНОЗ НА 2024 ГОД



2024

40 000 клиентов

90 млрд ₸
общий портфель

12 млрд ₸
чистая прибыль

100% - рынок - 5 млн. авто

- 40% - авто старше 20 л. – 2 млн. авто
- 22% - авто в кредите – 1,1 млн. авто
- 6% - нецелевая ауд. – 300 тыс. авто
- 12% - грузовые и автобусы – 600 тыс. авто
- 20% потенциал. рынок - 1 млн. авто

Потенциал. рынок 97,4% - 975 тыс. авто

Доля TAS GROUP 2,8% - 25 тыс. авто

TAS GROUP - 25 тыс. активных клиентов

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТА



30 минут

время оформления займа

- * •Проверка на сайте Мин. Юстиции РК (aisop.adilet.kz) на предмет наличия в реестре должников и запретов
•Проверка клиента на пристрастность к азартным играм, проверяются выписки по платежным карточкам
•Получения сведений с ПКБ о наличии задолженности
•Расчет коэффициента долговой нагрузки

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

 70 человек

штат сотрудников IT

FinCore

APP клиентов

Сайт

CRM Bitrix

APP сотрудников

1С ЗУП

Личный кабинет

DAMU CRM

1С Бух

Idocs

Asterisk

1С АБС

Power BI

Инвест модуль

Telegram Bots

Интеграции

- Платежные системы
- Кредитные бюро
- Страховая компания
- Online касса

РАЗВИТИЕ IT СФЕРЫ



•Разработка новой платформы для учета займов и международного масштабирования с быстрой кастоматизацией на другой рынок и быстрым выпуском новых продуктов



•Система мониторинга PAM (Privileged Access Management) – система предназначенная для осуществления мониторинга и контроля учетных записей сотрудников IT и мониторинг систем на уязвимость и работоспособность



•Автоматизация скоринга с интеграцией с более чем 20 источниками (государственные, частные, Российские источники)