



Инвесторлар үшін таныстырылым
TAS FINANCE GROUP

КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТ



МИССИЯ

Инновациялық шешімдердің көмегімен мақсатқа жеткізетін қаржылық мүмкіндіктер ұсыну



КОМПАНИЯНЫҢ КЕЛЕШЕК КӨРІНІСІ



Жергілікті

Еліміздің қаржы нарығының басты ойыншысына айналу, оны өзгерту, халыққа жақын ету



Жаһандық

Әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті жоғары технологиялық және инновациялық қаржылық компанияға айналу



КОМПАНИЯНЫҢ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫ

АДАЛДЫҚ-СЕНІМ

Адалдық сенім тудырады, бұл біздің жұмысымыздың табысты болуы үшін маңызды. Біз әрқашан өзімізге, клиенттерімізге, серіктестерімізге және әріптестерімізге адал болуға ұмтыламыз, бұл біздің қызметіміздің ашықтығының кепілі.

КОМАНДА-БІРЛІК

Біз бірге жұмыла әрекет еткенде ғана мықты команда болатынымызды жақсы білеміз. Біз ортақ ісіміздің табысты болуына әркімнің қосқан үлесін бағалайтын тату командамыз.

БЕРІКТІК-ҚАМҚОРЛЫҚ

Біз клиенттердің әл-ауқатына қамқорлық жасайтын сенімді компаниямыз. Біздің сенімділігіміз - сіздің табысқа жету жолыңыз, Біздің қамқорлығымыз - сіздің әл-ауқатыңыз!

КӘСІБИЛІК-ДАМУ

Біз үшін командамыздың кәсібилігі маңызды, сондықтан біз өзімізді үздіксіз дамытып, жетілдірумен және оқытумен айналысамыз. Алған білім мен дағдыларды жұмыста да, күнделікті өмірде де қолданамыз.

УАҚЫТ-ПУНКТУАЛДЫҚ

Біз клиенттеріміздің уақытын құрметтейміз, сондықтан біз әрқашан оларға жылдам және тиімді қызмет көрсетуге тырысамыз. Біздің команданың әрбір мүшесі уақытты басқару дағдыларын үнемі жетілдіріп отырады.

КОМПАНИЯНЫҢ ПОРТРЕТИ

5,2 млрд ₸

2022 жылдағы таза пайда

8,3 млрд ₸

2023 жылдағы таза пайда

51,1 млрд ₸

01.02.2024ж. күнгі кредитті портфелі

25 мың

клиенттер базасы

'B' рейтинг

Fitch Ratings-пен берілді,
болжамы "Тұрақты"

География

Қазақстан, Ресей, Өзбекстан

73,8 млн ₸

ең үлкен қарыздың мөлшері

6 ай

қарыздың орташа мерзімі

1,9 млн ₸

01.02.2024 ж. күнгі орташа чек

3,6x

қарыздарды кепілмен өтеу

38

филиал мен бөлімшелер

341

қызметкер саны

30 минут

қарызды ресімдеу уақыты

55%

қайталама клиенттер

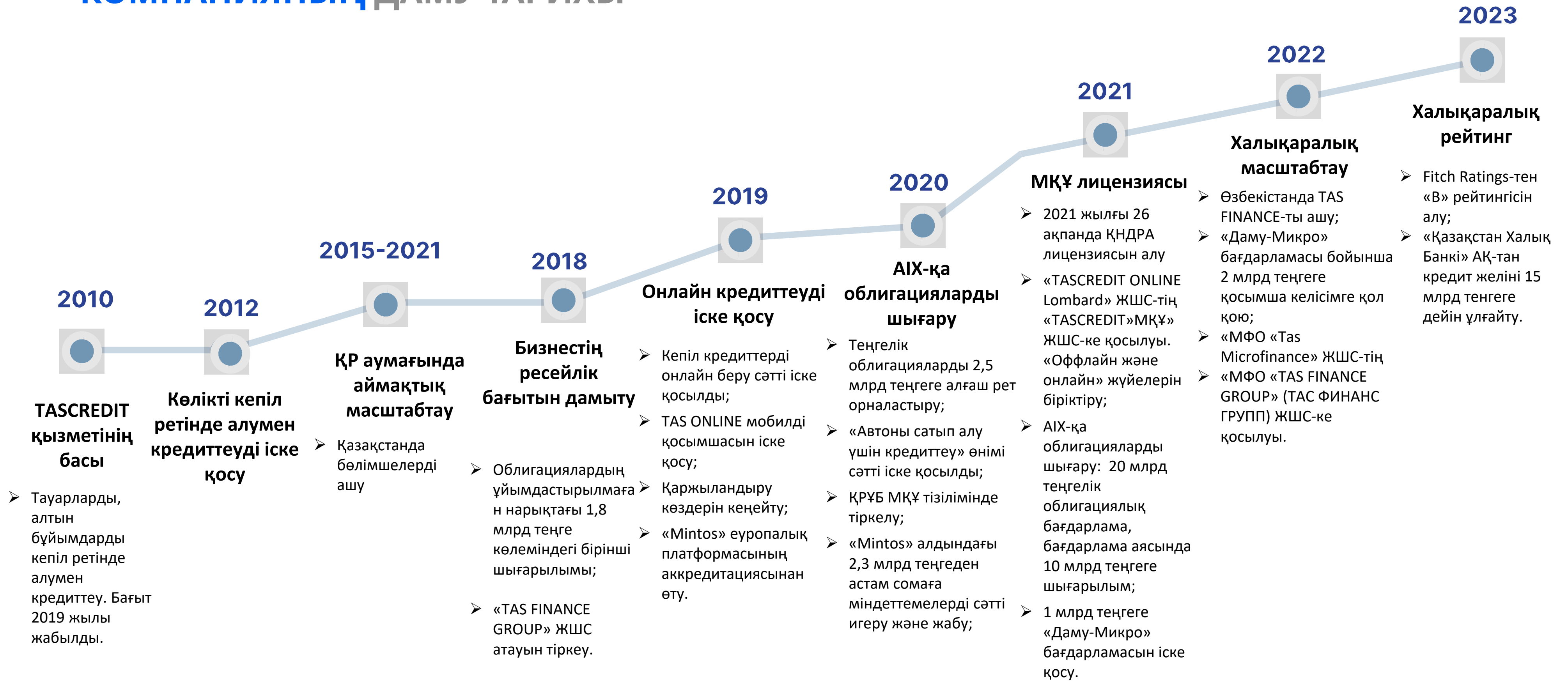
94%

офлайн берілетін қарыздар

ESG

ESG қағидаттарын сақтау

КОМПАНИЯНЫҢ ДАМУ ТАРИХЫ



КОМПАНИЯНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҚ ФАКТОРЛАРЫ



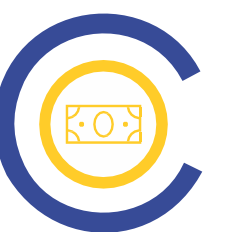
Қазақстан нарығындағы берік орны

Компания Қазақстанда 2024 жылғы 1 ақпандағы жағдай бойынша активтер мөлшері (51.1 млрд теңгеден астам) бойынша ірі микроқаржы ұйымдарының тізіміне кіреді. Қазақстанның 25 қаласындағы 38 бөлімшеден тұратын кең тараған филиалдар желісі бар. Компания автомобильді кепіл ретінде алумен кредиттеу бойынша көшбасшы болып табылады. 340-тан астам адамнан тұратын штаты бар.



Әртараптандырылған қорландыру базасы

Компания үшін қаржы институттардан қарыздар, оның ішінде «Қазақстан Халық Банкі» АҚ-тан қарыздар (40%), облигациялар (49%), «ДАМУ» ҚДҚ» АҚ (5%) және EMF Enabling Capital (6%) сыртқы қорландырудың негізгі көзі болып табылады.



Тартымды табыстылықпен облигациялар

Компанияның облигациялары бойынша табыстылық мөлшерлемесі (20,5%) 2,5 жылға дейін мерзіммен банктік депозиттер бойынша сыйақы мөлшерлемесінен (~12%-15%) айтарлықтай жоғары.



Қазақстандағы ең табысты МҚҰ-дың бірі

Компания өзіндік капиталдың мөлшері бойынша 3-ші орынға және таза пайда көрсеткіші бойынша (активтер мөлшері бойынша Қазақстандағы ірі микроқаржылық ұйымдардың арасында) 2-ші орынға ие: 2023 жылдың нәтижелері бойынша таза пайда 8,3 млрд теңгені құрады.



Клиенттік базаның өсуі

Компания кең әртараптандырылған клиенттер базасына ие. Соңғы 3 жылда 2019 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша 8,9 мың қарыз алушыдан 01.01.2024ж. күнгі жағдай бойынша 25 мың қарыз алушыға дейін өсу байқалуда.



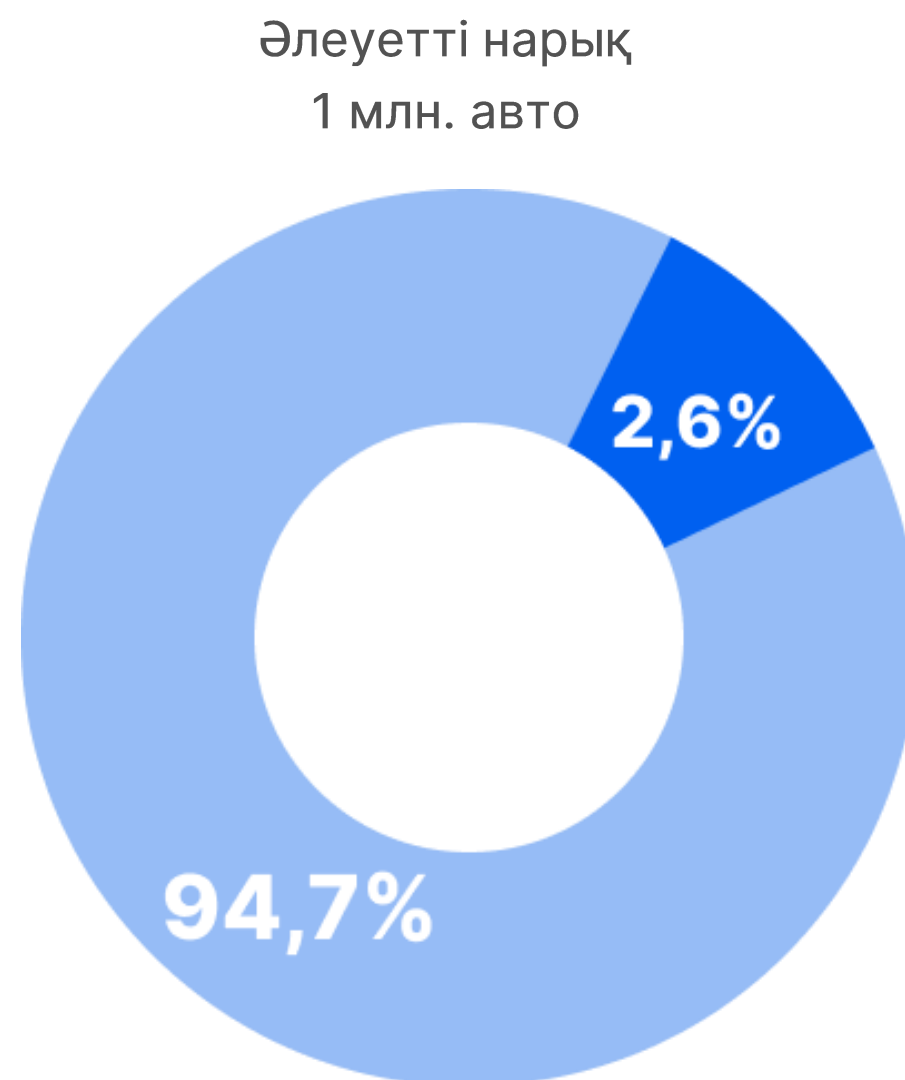
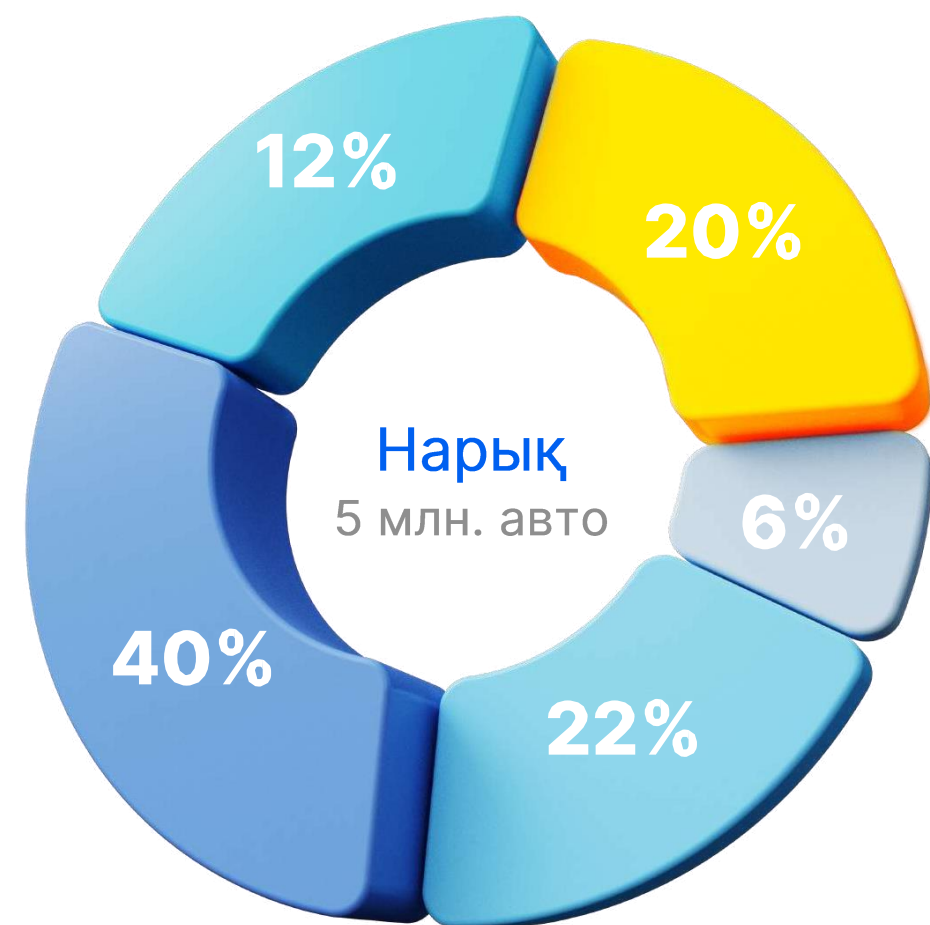
Клиенттерге қолдау көрсету үшін қолжетімді сервис

Компания қажетті құжаттардың ең аз топтамасымен кредиттік бағдарламалардың кең аясын ұсынады, сондай-ақ клиенттерге арналған келесі кең мүмкіндіктерді пайдаланады, олар:

- ✓ қарыздарды Қазақстандағы ірі қаржылық порталдар арқылы онлайн төлеу мүмкіндігі және Компанияның мобилді қосымшасы;
- ✓ кредитті 30 минут ішінде беру үшін оңайлатылған үдерісі;
- ✓ автокөлікті кепіл ретінде алумен кредиттеу үшін АТ платформасы, оның ішінде скоринг және өндіріп алу.

ӨСУ ӘЛЕУЕТІ

2024 ЖЫЛДЫҢ БОЛЖАМЫ



- 100% - нарық - 5 млн. авто
- 40% - 20 жылдан асқан авто – 2 млн. авто
- 22% - кредиттегі авто – 1,1 млн. авто
- 6% - мақсатқа сай емес ауд. – 300 мың авто
- 12% - жүк машиналар мен автобустар – 600 мың авто
- әлеуетті нарық 20% - 1 млн. авто

- Әлеуетті нарық 97,4% - 975 мың авто
- TAS GROUP үлесі 2,8% - 25 мың авто

TAS GROUP - 25 мың белсенді клиент

2024

40 000 клиентов

90 млрд ₸
жалпы портфелі

12 млрд ₸
таза пайда

КРЕДИТТИ БЕРУ БОЙЫНША БИЗНЕС-ҮДЕРІС



30 минут

қарызды рәсімдеу уақыты

- * • ҚР Әділет министрлігінің сайтында (aisop.adilet.kz) борышкерлер мен тыйымдар тізілімінде бар-жоғын тексеру
• Клиенттің құмар ойындарға әуестігін тексеру, төлем карточкалары бойынша үзінді көшірмелер тексеріледі
• БКБ-ден берешектердің бар-жоғы туралы деректерді алу
• Борыштық жүктеме коэффициентін есептеу

АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕР

70 адам

IT қызметкерлерінің штаты

FinCore

Клиенттердің APP

Сайт

CRM Bitrix

Қызметкерлердің APP

1С ЗУП

Жеке кабинет

DAMU CRM

1С Бух

Idocs

Asterisk

1С АБС

Power BI

Инвест модулі

Telegram Bots

Интеграциялар

- Төлем жүйелері
- Кредит бюросы
- Сақтандыру компаниясы
- Online кассасы

IT САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ



- Қарыздарды есепке алу және басқа нарыққа жылдам кастомизациямен және жаңа өнімдерді жылдам шығарумен халықаралық масштабтау үшін жаңа платформаны әзірлеу



- PAM (Privileged Access Management) мониторинг жүйесі – IT қызметкерлерінің тіркелгілеріне мониторингті жүргізу мен оларды бақылауды жүзеге асыру және жүйелердің осалдығына және жұмысқа қабілеттігіне мониторингті жүргізу үшін арналған жүйе



- 20-дан астам көздермен біріктіре отырып, скорингті автоматтандыру (мемлекеттік, жеке, Ресейлік көздер)