Золотой треугольник «Первого клиентского бюро»

«Первое клиентское бюро» (ПКБ) — один из крупнейших игроков рынка покупки проблемной задолженности. Компания работает в 330 населенных пунктах страны почти с 4 млн клиентов. А еще ПКБ — действующий эмитент. С 2009 года компания разместила 7 выпусков облигаций на сумму 8.65 млрд рублей (5 из них уже погашено). В преддверии нового облигационного размещения[1] представители бюро рассказали об актуальных тенденциях отрасли, финансовых показателях компании, ее стратегии и планах по привлечению капитала. В этом материале собрали для вас главные тезисы, озвученные в ходе презентации.

Роман КОВАЛЕВ,
мажоритарный акционер ПКБ

Николай КЛЕКОВКИН,
генеральный директор ПКБ

Алексей ГЁТЕ,
финансовый директор ПКБ

Олег МАРИХИН,
директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами ПКБ

Денис ФРОЛОВ,
директор юридического департамента ПКБ

О ПОЛОЖЕНИИ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

«По мере того как растет в целом российская банковская система, будет расти и просроченная задолженность», — заверил генеральный директор ПКБ Николай Клековкин.

«Более того, в наших моделях мы закладываем, что этот процент будет постепенно относительно снижаться, потому что Центральный банк предпринимает достаточно серьезные меры по снижению закредитованности населения», — пояснил он.

В то же время Николай Клековкин указал на «большой исторический рынок» банковских цессий. «Это огромные объемы каждый год. Да, было небольшое снижение в 2021 году, но после этого снова началось повышение. Кроме того, мы видим достаточно большой рынок цессий МФО, который продолжает расти. Здесь мы находимся в ситуации умеренно растущего рынка. По МФО мы и в дальнейшем не ожидаем взрывного роста, он сильно замедлится, но все-таки он останется растущим», — добавил он.

Также Николай Клековкин обратил внимание на высокую технологичность коллекторского бизнеса, что позволяет не только оптимизировать работу, но и снизить стоимость взыскания.

«Мы используем огромное количество разных цифровых инструментов и значительные средства инвестируем в IT. У нас большая команда собственных IT-специалистов, плюс мы довольно активно привлекаем внешних подрядчиков. Мы пользуемся предиктивной аналитикой для назначения продуктовых стратегий, инструментами машинного обучения для оценки портфелей, системой цифровых продаж и CRM-системами, а также искусственным интеллектом для распознавания корреспонденции при взаимодействии с судами.

Мы работаем над улучшением наших процессов, поэтому показатель стоимости взыскания с каждым годом все лучше и лучше. Соответственно, это положительно отражается и на показателе Cash EBITDA (то есть EBITDA, скорректированная на сумму амортизации купленного портфеля просроченной задолженности и величину переоценки портфеля просроченной задолженности)», — поделился спикер.

О ДОЛЕ РЫНКА И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ

«Первое клиентское бюро» намерено удержать или даже повысить свою долю на рынке коллекторских услуг на уровне от 25 % и выше, заявил генеральный директор ПКБ Николай Клековкин.

По его словам, ПКБ планирует расти примерно на 10–20 % в год по выручке

[1] Выпуск облигаций серии 001Р-04 на 2 млрд рублей успешно размещен 26 апреля 2024 года

ПКБ было одной из первых компаний в отрасли, кто вышел на публичный рынок долга

за счет ежегодного роста сборов, а уровень долга будет удерживать умеренным: менее 2 в соотношении чистый долг/EBITDA. Кроме того, в компании рассчитывают, что показатель рентабельности собственного капитала (ROE) будет составлять около 25 %, а соотношение чистого долга и EQUITY планируют поддерживать на уровне менее 1.5.

«С такими показателями мы хотим достичь баланса. С одной стороны, мы хотим быть лидерами рынка и иметь для этого масштаб, с другой — мы хотим видеть приемлемый уровень долга и определенный уровень прибыли, а также планируем выплачивать дивиденды. В этом "золотом треугольнике" мы и будем работать», — пояснил Николай Клековкин.

Он также указал на низкий уровень долговой нагрузки компании: net debt/cash EBITDA в 2023 году составила 0.7. «Мы, естественно, его будем повышать, но планируем сохранять его на комфортном уровне», — добавил он и отметил, что сегодня ПКБ — это почти 4 млн клиентов, очень долгая история работы на рынке — 18 лет и 566 млрд рублей активного портфеля купленной задолженности.

«Важнейшая характеристика для любого эмитента — это денежный поток, который мы ожидаем получить от уже купленного портфеля. Это почти гарантированная подушка безопасности для инвестора в облигации, то, что мы уже купили. Этот денежный поток мы оцениваем более чем в 40 млрд рублей. Крупнейшая база задолженности дает надежный денежный поток на ближайшие 10 лет», — подчеркнул Николай Клековкин.

О НОВОМ ОБЛИГАЦИОННОМ ЗАЙМЕ

Цель апрельского облигационного размещения «Первого клиентского бюро» — расширение масштабов бизнеса за счет приобретения новых портфелей проблемной задолженности, а также частичное погашение кредитных линий, сообщил Олег Марихин, директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами ПКБ.

Он напомнил, что ПКБ было одной из первых компаний в отрасли, кто вышел на публичный рынок долга. С 2009 года эмитент разместил семь выпусков облигаций, из которых пять уже погашено. Всего за 15 лет размещено 8.65 млрд рублей. За это же время погашено тело основного облигационного долга на 6.7 млрд рублей помимо процентов. В настоящее время в обращении находятся два выпуска биржевых облигаций эмитента на 1.95 млрд рублей.

«Минимальная сумма заявки от инвестора при размещении — 1.4 млн рублей. Это связано с тем, что мы выходим с этим выпуском без проспекта облигаций. В дальнейшем следующий выпуск, с которым мы будем выходить, будет уже с проспектом. Сейчас документы находятся на рассмотрении», — пояснил Олег Марихин.

Объем нового выпуска — 2 млрд рублей. Срок обращения — три года, без оферты. Индикатив ставки купона — не выше 17.25 %. Периодичность выплаты купонов — ежеквартально. Предусмотрена амортизация начиная с седьмого купонного периода по 16.6 % от номинала. Последний купонный период — 17 % от номинала.

«2024 год мы видим годом нашего развития. У нас запланированы масштабный выход на рынок МФО и увеличение доли рынка по покупке портфелей. Для этого мы и выходим на публичный рынок. Мы постоянно участвуем в тендерах на покупку портфелей проблемной задолженности. И портфель планомерно растет. Растет соответственно и количество клиентов, которые находятся в этом портфеле: сейчас там почти 4 млн клиентов. При этом надо понимать, что обычно на одного клиента приходится несколько долгов», — добавил финансовый директор ПКБ Алексей Гёте.

Он также напомнил, что в июне прошлого года агентство «Эксперт РА» подтвердило кредитный рейтинг НАО «Первое клиентское бюро» на уровне ruBBB+ и изменило прогноз с развивающегося на позитивный. Компания ожидает, что уже в июне этого года рейтинг может быть пересмотрен.

О ПЛАНАХ ПО ВЫХОДУ НА IPO

В «Первом клиентском бюро» рассматривают возможность выхода на IPO, однако о конкретных сроках речи пока не идет.

Так, директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами ПКБ Олег Марихин напомнил, что о планах по первичному размещению акций на бирже компания заявила еще в 2021 году. «Тогда мы провели очень большую подготовительную работу. Однако события 2022 года, конечно, перевернули все наши планы. С другой стороны, у нас уже проделана серьезная "домашняя работа", и теперь для выхода на IPO нам потребуется сделать не так много шагов», — подчеркнул он.

Денис Фролов, директор юридического департамента ПКБ, в свою очередь отметил, что правовая форма ПКБ — непубличная акционерная компания, по сути, аналог закрытого акционерного общества, выбиралась исторически с прицелом на будущий выход на публичность.

«Мы не исключаем возможности выхода на IPO. На данный момент вместе с менеджментом компании мы изучаем вопрос, ищем подходящее, хорошее, качественное время для такого шага. Нам интересна эта история, потому что мы заинтересованы в том, чтобы стать первой компанией рынка коллекторских услуг, которая станет публичной», — добавил мажоритарный акционер ПКБ Роман Ковалев.

Генеральный директор ПКБ Николай Клековкин при этом отметил, что в этом вопросе у компании нет необходимости спешить. «Нам надо, прежде всего, понять, зачем, собственно, нам это делать. Если цель cash-in, то нам надо понимать, какие бизнес-планы нам помогут этот cash-in поддерживать. Мы не хотим спешить в этом вопросе, сейчас четких решений нет, мы, скорее, мониторим ситуацию», — заявил он.

Николай Клековкин также отметил, что ПКБ постоянно изучает возможность поглощения других компаний и проводит успешные M&A-сделки. «Правда, мы все-таки стараемся больше покупать портфели, а не игроков, но бывает и так, что мы покупаем портфель, а к нам переходят и игроки», — пояснил он. В качестве примера он назвал покупку в 2022 году небольшого коллекторского агентства, а также покупку совместно с партнерами крупных портфелей иностранных компаний, которые ушли с рынка.