Борис БАТИН,
сооснователь,
финтех-группа «СВОЙ»

Что стоит за запуском финтех-группы «СВОЙ»: новая структура — новая стратегия

Весной Cbonds провел онлайн-семинар с финтех-группой «СВОЙ» (до января 2025 года — IDF Eurasia). Сооснователь холдинга Борис Батин впервые публично представил консолидированную отчетность объединенной группы, рассказал о трансформации структуры активов, планах по выходу на публичные рынки капитала и ответил на вопросы инвесторов в прямом эфире.

КОНСОЛИДАЦИЯ БИЗНЕСОВ И НОВЫЙ БРЕНД

Одними из центральных тем семинара стали завершение консолидации активов IDF Eurasia и переход к работе под единым брендом «СВОЙ». По словам Бориса Батина, этот процесс — логичный этап эволюции бизнеса, который ранее развивался через ряд отдельных юридических и операционных структур.

В структуру группы вошли активы, представляющие ее ключевые сегменты: цифровой банкинг («СВОЙ Банк»), альтернативное онлайн-кредитование (MoneyMan, Platiza), инвестиционные продукты («СВОЙ Капитал»), работа с проблемной задолженностью (ID Collect и «Финансовые системы»), а также технологические направления, объединенные в единый ИТ-кластер «СВОЙ Tex» (активы IDF Technology и IDF Lab). Таким образом, охватывается широкий спектр финансово-технологических сервисов, что, по оценке компании, создает основу для устойчивого масштабирования бизнеса.

«Для большинства участников рынка название «СВОЙ», возможно, пока не так известно, как названия компаний MoneyMan или ID Collect. Однако именно под новым зонтичным брендом теперь существует целая экосистема», — отметил Борис Батин.

Основная цель объединения — формирование диверсифицированной

финтех-экосистемы, способной охватывать различные сегменты финансового рынка и обеспечивать синергию между направлениями, пояснил спикер. Это включает унификацию технологической базы, более эффективное использование данных, оптимизацию процессов риск-менеджмента и повышение качества клиентского опыта.

У каждого бизнеса (MoneyMan, ID Collect, «СВОЙ Банк», «СВОЙ Капитал») есть свой CEO — Артем Быков, Александр Васильев, Андрей Морозов, Евгений Асламов. Все они не просто наемные менеджеры, а, по сути, владельцы своих направлений с широкими полномочиями и, что важнее, с долей в бизнесе через опционную программу. «Если человек хочет усилить команду, запустить новый продукт или, наоборот, закрыть старый — это в его силах. Он в рынке намного больше, чем я, понимает детали вплоть до копеек», — подчеркнул основатель.

Зачем понадобилось объединение? По словам основателя, концепция «СВОЙ» несет глубокий смысл — свои счета, свои кредиты, своя ипотека, своя инфраструктура. Это попытка построить диверсифицированную финтех-группу, которая могла бы расти в любых рыночных условиях. В кризис активнее работает коллекторский бизнес, в спокойные времена — кредитование. Такой подход должен обеспечить стабильный рост группы вне зависимости от макроэкономической конъюнктуры.

Ранее группа IDF Eurasia работала не только в России, но и в Казахстане, Вьетнаме, Индонезии и Сингапуре. Сейчас, по словам Бориса Батина, произошло жесткое разделение бизнесов. Группа «СВОЙ» — это бизнес только в России. Казахстан — отдельная структура, Азия — отдельная. Разные команды, разные инвесторы. «Из-за понятных причин те красивые истории, которые казались возможными 10 лет назад (консолидация, единое IPO), сейчас не работают», — пояснил спикер.

Более того, подчеркнул он, это разделение даже полезно для российских облигационных инвесторов: им не нужно беспокоиться о том, что проблемы во Вьетнаме ударят по российскому контуру.

А О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЦИФРЫ?

В рамках онлайн-семинара была впервые публично представлена консолидированная финансовая отчетность группы. По итогам 2025 года активы группы достигли 65 млрд руб., выручка — 41 млрд руб., а чистая прибыль — 4.6 млрд руб. Капитал группы составил 14.6 млрд руб., а EBITDA — 15.2 млрд руб.

Отдельное внимание он уделил динамике развития: в течение последних семи лет группа демонстрирует устойчиво высокие темпы роста: среднегодовой прирост выручки составляет около 40 %, а активов — порядка 60 %. При этом рост сопровождается сохранением рентабельности и общей финансовой устойчивости.

Спикер отметил, что такие показатели во многом объясняются сравнительно ранней стадией развития группы: она остается достаточно гибкой и способной быстро масштабироваться без критического увеличения издержек. В то же время Борис Батин отметил, что дальнейший рост будет требовать более сложных управленческих решений и усиления интеграции между бизнес-направлениями.

Инвесторы обратили внимание, что основные локомотивы группы (ID Collect и MoneyMan) дают совокупно 4.4 млрд руб. прибыли из 4.6 млрд руб. по группе. Получается, что банк с его впечатляющим ростом активов пока не генерирует существенного финансового результата?

Однако Борис Батин призвал смотреть на ситуацию шире. Во-первых, маржинальность корпоративного кредитования в банке намного ниже, чем в высокорискованных МФО или коллекторском бизнесе. Во-вторых, «СВОЙ Банк» только вышел из длительной инвестиционной фазы. По словам спикера, когда банк покупали четыре года назад (тогда это был небольшой «Газнефтьбанк» с капиталом около 300 млн руб.), планировалось развивать розничное кредитование, но затем регуляторные требования расширились и конкуренция резко выросла. Пришлось менять стратегию.

Теперь банк с капиталом около 3.5 млрд руб. фокусируется на двух направлениях — кредитование среднего бизнеса (портфель 15 млрд) и платежный бизнес. Существенный рост прибыли в банке ожидают уже в этом году. Проект «СВОЙ Капитал» тоже пока только набирает обороты, он начнет приносить ощутимый результат не ранее следующего года.

По словам спикера, корпоративное кредитование характеризуется более низкой маржинальностью по сравнению с микрофинансовыми продуктами, что также влияет на текущую прибыльность банка. Тем не менее в группе ожидают, что по мере завершения инвестиционной фазы и роста операционной эффективности вклад банка в финансовый результат станет более значимым уже в 2026 году.

Концепция «СВОЙ» несет глубокий смысл — свои счета, свои кредиты, своя ипотека, своя инфраструктура

ВЫХОД НА РЫНКИ: ОБЛИГАЦИИ, ЦФА И IPO

Борис Батин особо подчеркнул, что «СВОЙ» изначально строит модель, не зависящую от одного источника ликвидности. По его словам, на текущий момент компания использует три ключевых канала привлечения средств: облигационный рынок, банковские кредитные линии и средства крупных частных инвесторов. При этом группа сотрудничает более чем с десятью банками, что позволяет гибко управлять долговой нагрузкой и снижать риски концентрации.

Спикер отметил, что структура пассивов может оперативно перераспределяться в зависимости от рыночной ситуации. Например, после размещения облигационных выпусков часть банковских линий может быть погашена, а затем вновь задействована при необходимости финансирования отдельных направлений бизнеса.

Группа также рассматривает возможность выхода на долговой рынок на уровне холдинга, хотя основной объем заимствований, как ожидается, будет по-прежнему приходиться на операционные компании. Такой подход объясняется тем, что долговая нагрузка в этом случае более точно соотносится с активами и денежными потоками конкретных бизнесов. Для будущих размещений рассматриваются как классические облигации, так и ЦФА.

Помимо долговых инструментов в компании рассматривают и возможность выхода на рынок акционерного капитала. Борис Батин отметил, что IPO может стать одним из инструментов следующего этапа развития группы. Потенциальное размещение, по его словам, позволит привлечь дополнительный капитал для масштабирования бизнеса, а также использовать акции в качестве инструмента для сделок слияний и поглощений и мотивации сотрудников. При этом окончательное решение о выходе на биржу будет приниматься с учетом рыночной конъюнктуры.

«Группа готова к такому шагу, потому что стандарты прозрачности и отчетности у нее уже сейчас высокие. Решение будет зависеть от рыночной конъюнктуры: ставок, аппетита инвесторов, оценок публичных компаний», — пояснил спикер.

В целом стратегия группы предполагает сочетание органического роста с возможными M&A-сделками, при этом важную роль будут играть технологическая составляющая и интеграция существующих активов в единую экосистему.

По словам Бориса Батина, дальнейший рост будет обеспечиваться за счет масштабирования текущих направлений, развития новых продуктов и использования возможностей рынка капитала. Ключевыми факторами остаются технологическая база, управляемая диверсификация и способность адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

РАЗВИТИЕ «СВОЙ КАПИТАЛ» И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Отдельное внимание было уделено инвестиционному направлению, представленному компанией «СВОЙ Капитал». Первый публичный продукт уже был реализован в формате закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ), ориентированного на коммерческую недвижимость, который уже торгуется на Московской бирже. В дальнейшем компания планирует расширить линейку инвестиционных стратегий и соответствующих ЗПИФов.

Компания планирует расширить линейку инвестиционных стратегий и соответствующих ЗПИФов

В частности, в разработке находятся продукты, связанные с distressed-недвижимостью, корпоративной задолженностью и другими долговыми активами. Эти направления напрямую связаны с деятельностью ID Collect, через которую группа уже осуществляет инвестиции в соответствующие сегменты.

Борис Батин пояснил, что в процессе работы с проблемной задолженностью компания накопила значительный опыт в оценке и реализации активов, включая жилую и коммерческую недвижимость, реализуемую через публичные процедуры. Группа научилась автоматизировать сбор информации с торговых площадок (банкротные процедуры), отсеивать активы и находить интересные лоты. За два года тестирования средняя доходность составила 30 % и выше. Это позволило не только повысить эффективность взыскания, но и сформировать отдельное инвестиционное направление.

При этом инвестиционные продукты не ограничены исключительно институциональными участниками: по словам спикера, они доступны и частным инвесторам, обладающим статусом квалифицированных.

Борис Батин сравнил текущий рынок инвестиционных паев недвижимости с рынком ВДО 10-летней давности: пока мало ликвидности, небольшие объемы, но культура инвестиций растет. По мере снижения ключевой ставки, когда облигации перестанут давать 25–30 %, такие альтернативные инвестиции станут намного интереснее, уверен эксперт.