

АО «Автоассистанс»

Р/А/Т

**РОССИЙСКОЕ
АВТОМОБИЛЬНОЕ
ТОВАРИЩЕСТВО**

СВОИХ НЕ БРОСАЕМ!

Москва
2024

1	О КОМПАНИИ
2	ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ
3	ФИНАНСЫ
4	РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ и СТРАТЕГИЯ
5	УСЛОВИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Краткое резюме о компании



Ключевые метрики

25 тыс.

автомобилей
технической помощи
и эвакуаторов

150+

сотрудников

> 18

лет
опыта

> 30

млн.
обслуженных
клиентов

> 1 млрд.

рублей выручки за
2023 год

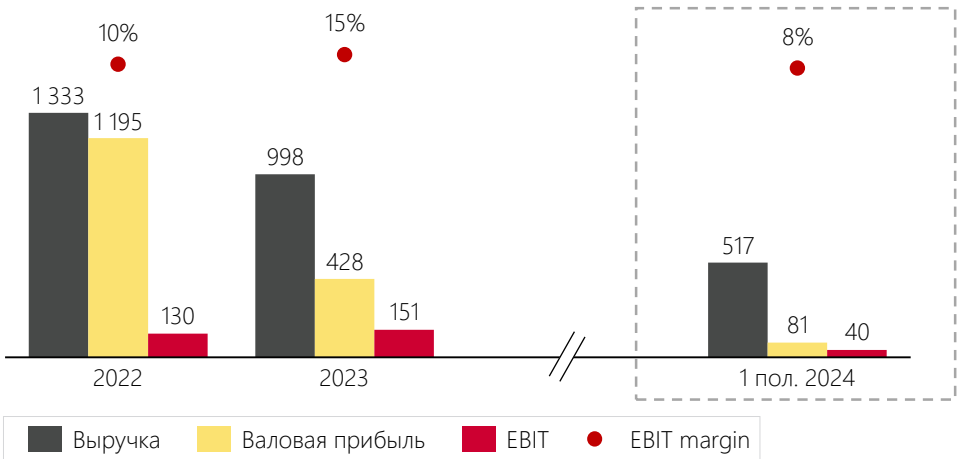
Описание деятельности компании

- **РАТ (Российское Автомобильное Товарищество)** – федеральный оператор услуг **технической, юридической и справочно-информационной** помощи на дороге автомобилистам и мотоциклистам.
- Компания оказывает услуги по технической помощи и эвакуации автомобилей, обладает штатом технических специалистов и юристов, доступных по горячей линии круглосуточно 365 дней в году. Силами партнёров услуги оказываются на территории всей страны.
- Стандарты работы компании соответствуют европейским требованиям и **подтверждены сертификатом качества ISO 9001**. Все действия инженеров-механиков застрахованы.

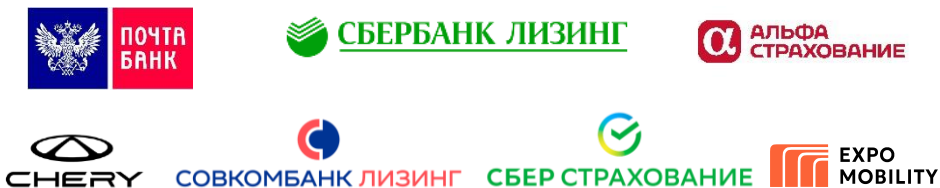
Рынок и конкурентная среда

- Объем рынка услуг дорожных ассистентов в 2023 г. РФ составил порядка **31 млрд. руб.**, показав рост на 63% к предыдущему году. Ожидается, что к 2024 рынок вырастет на 38% и достигнет 43 млрд. рублей.
- В настоящее время РАТ входит в ТОП-10 крупнейших игроков рынка услуг помощи на дороге.
- Компания работает по модели B2B2C, продавая свои услуги через дилеров, автопроизводителей, лизинговые и страховые компании, банки конечному автолюбителю.
- РАТ является резидентом Сколково и пользуется соответствующими налоговыми льготами.

Финансовые показатели РАТ, млн руб.



Клиенты и партнеры компании (выборочно)



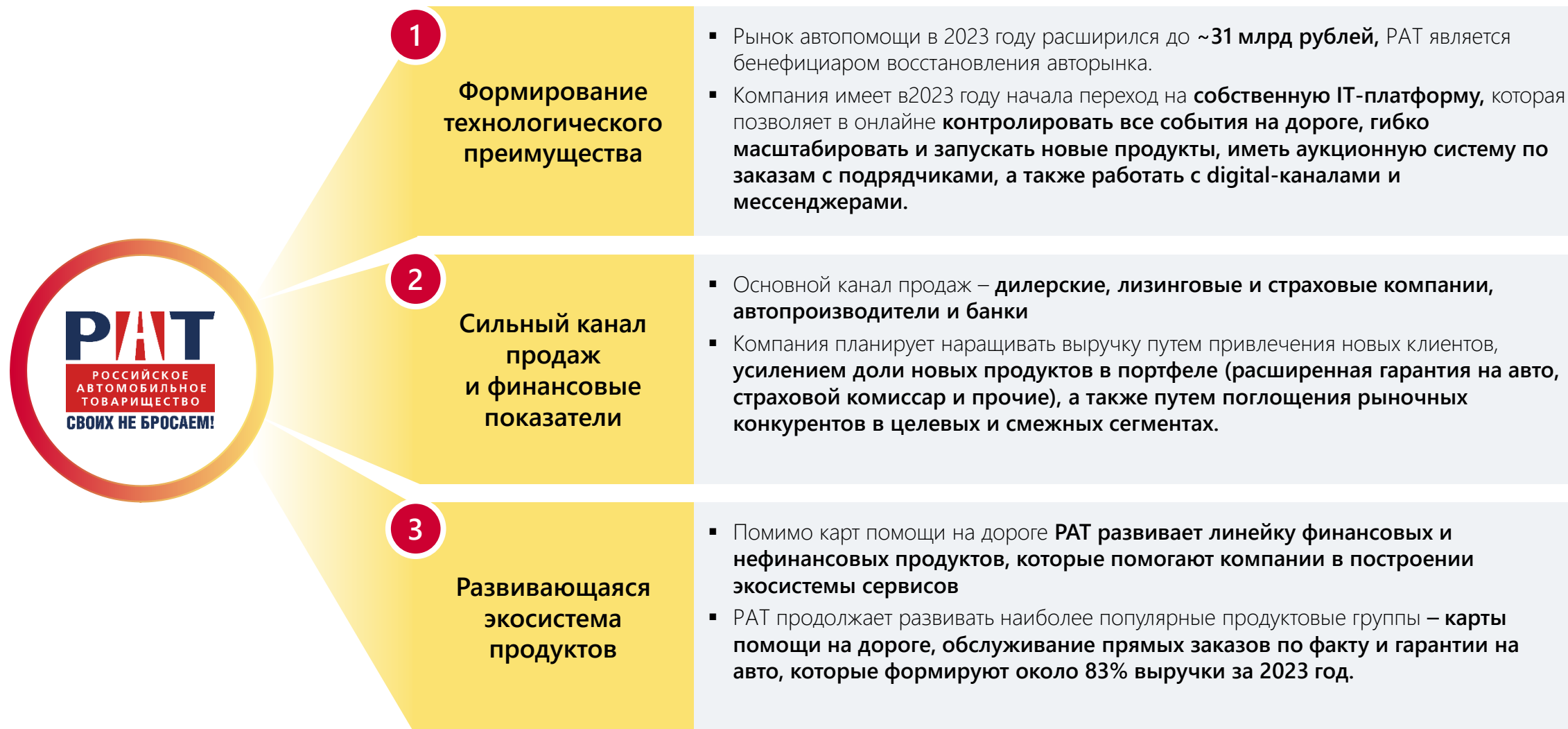
Стратегические планы и дальнейший рост

- Компания движется в сторону развития собственной цифровой экосистемы финансовых и нефинансовых продуктов для автолюбителей и занятию большей доли рынка

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности компании



PAT последовательно выстраивает российскую федеральную сеть помощи на дороге в России, развивая экосистему сопутствующих продуктов и добиваясь технологического преимущества на рынке



Бизнес-модель компании – B2B2C продажи через партнерскую сеть дилеров, лизинговых и страховых компаний

Процесс продажи услуги



Ключевые составляющие бизнес-модели:

IT-платформа:

- Включает ЛК агента/покупателя, call-центр, систему реагирования по инцидентам
- Позволяет запускать новые продукты в короткие сроки
- Позволяет легко масштабировать текущие продукты в новых каналах

Дилерские сети и партнеры:

- Осуществляют конечную продажу продуктов без маркетинговых вложений со стороны ПАТ
- Работают за комиссионное вознаграждение
- Продают продукты большому числу владельцев автомобилей

Продукты:

- Структурированы с низким процентом возврата / наступления страхового события (<15%)
- Продаются в большинстве случаев с кредитными продуктами на автомобиль

Ключевые клиенты и партнеры

Крупнейшие дилерские центры, автопроизводители, лизинговые компании и финансовые организации являются клиентами PAT и обеспечивают широкую диверсификацию выручки компании

2 из ТОП-5

крупнейших лизинговых компаний в России являются партнерами PAT по итогам 2023 г.

360+ партнеров

финансовые организации, лизинговые компании, автопроизводители и дилерские сети

2 из ТОП-5

крупнейших страховых компаний являются клиентами PAT по итогам 2023 года

Крупные партнеры и клиенты PAT

Дилерские сети и автопроизводители



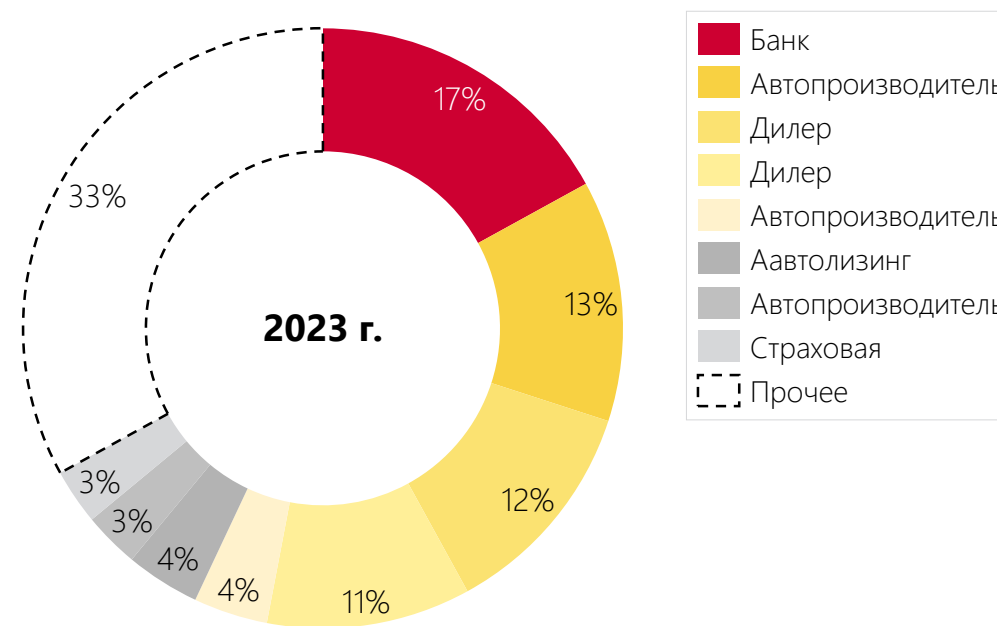
Лизинговые организации



Финансовые организации



Топ-10 клиентов формируют 72% выручки компании



Ключевая команда и организационная структура Компании

Руководство PAT имеет богатый опыт стратегического планирования, управления эффективностью проектов и развития продуктов

Генеральный директор

- Генеральным директором компании с 2018 года является **Мисько Игорь Валерьевич**, опыт которого в индустрии составляет более 17 лет. Мисько пришел в компанию в 2007 году и возглавлял департамент технических услуг до своего назначения генеральным директором.
- Под руководством Мисько компания увеличила выручку в 2 раза, а количество сотрудников увеличилось с 65 человек до 180. Компания также прошла и подтвердила сертификацию по ISO 9001.
- Мисько отвечает за стратегическое и операционное управление компанией, подбор и управление командой и развитием отношений с ключевыми клиентами и партнерами PAT.

Организационная структура компании



Информация о создании и развитии компании



1

О КОМПАНИИ

2

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ

3

ФИНАНСЫ

4

РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ и СТРАТЕГИЯ

5

УСЛОВИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Основной B2B2C продукт PAT – карта помощи на дороге



Карты помощи на дороге, а также прямые вызовы через колл-центр и IT-платформу обслуживаются сетью исполнителей-партнеров по всей России

Карты помощи на дороге

Карта помощи – продукт, реализуемый через дилерские сети, автопроизводителей, лизинговые, страховые компании и банки и представляющий собой пакет сервисов. Стоимость карт помощи варьируются в зависимости от включенных услуг и среднестатистического числа обращений по данным услугам.

720 тыс.

Клиентов
автомобилей

364

Корпоративных
клиентов

1035

Компаний
исполнителей
работают с PAT

Более [30] оказываемые услуги в рамках помощи на дороге

 Подвоз топлива	 Юридическая помощь	 Трезвый водитель	 Грузовая техпомощь	 Вызов такси	 Сбор справок при ДТП
 Вызов аварийного комиссара	 Телемедицина	 ОСАГО+	 Поиск эвакуированного авто	 Хранение шин	 Частная скорая помощь
 Ключи на капот	 Грузовая эвакуация	 Эвакуация автомобиля	 Экспертиза ремонта	 Запуск двигателя	 Техническая помощь





Источник: материалы компании

Процесс вызова помощи при наступлении инцидента

Алгоритм работы идентичен как для прямых заказов, так и для владельцев карт помощи

01

Услуга заказывается:

- По телефону, указанному на сайте
- Через приложения  Яндекс  Заправки*  G  EXEED
- Через дилера, реализовавшего карту помощи

02

- Заказ обрабатывается в колл-центре и на IT-платформе PAT (при этом доля заказов через колл-центр с интеграцией новой IT платформы постоянно растет и превышает **56%**)
- После чего **формируется заказ для одного из 1 035 партнеров** в одном из 72 городов.

03

- Заказ передается исполнителю на основании места нахождения клиента и транспорта исполнителя, определяемое **по данным ГЛОНАСС**, и автоматического расчета времени на выполнение заказа.
- Клиенту оказывается необходимая услуга в **полном объеме в зависимости от его запроса**

* - интеграция с Яндекс Заправками ожидается до конца 2024 года

Наиболее привлекательными для партнеров продуктами являются карты помощи на дороге и продленная гарантия

1 Карта помощи на дороге

- Продукт дает возможность от 1 года до 5 лет обращаться к услугам РАТ, при этом количество обращений не ограничено.
- Услуги доступны в пределах административных границ городов, находящихся в зоне оказания услуг РАТ, а также на расстоянии 50-200 км от указанных границ. При этом зона обслуживания постоянно расширяется.
- Корпоративным клиентам доступен широкий набор услуг, которые можно получить как в составе действующих стандартных программ, так и в рамках индивидуальных проектов.

2	Типа пакетов услуг – карты «Мини» и «Комфорт»
72 города РФ	Зона оказания услуг
от 6 до 10	Типов оказываемых услуг в зависимости от выбранного пакета
3 600 руб.	Средняя стоимость у партнеров
0 дней	Период охлаждения продукта

2 Продленная гарантия

- Продукт дает 1 год дополнительной гарантии на автомобиль и покрывает ремонт самых дорогостоящих узлов
- Постгарантийную поддержку можно приобретать 3 года подряд
- Продукт предоставляет диагностику и ремонт на СТО партнеров
- Средняя экономия при ремонте автомобиля с продленной гарантией превышает 100 тыс. руб.

75%	Комиссионное вознаграждение дистрибьютора
>15	Узлов и агрегатов, покрываемых гарантией
>200	Партнерских сервисных центров по всей России
60 тыс. руб.	Средняя стоимость у партнера
10%	Процент продаж продукта на б/у рынке

Развитие экосистемы сервисов и продуктов РАТ

Стратегия развития экосистемы продуктов РАТ - обеспечить автомобилиста финансовыми и нефинансовыми сервисами на протяжении всего жизненного цикла автомобиля



Огромный потенциал запуска новых продуктов и обогащения текущей продуктовой линейки новой ИТ платформы

РАТ обладает налаженной системой коммуникации между партнерами, клиентами и исполнителями. ИТ-платформа РАТ позволяет автоматизировать большое число операционных процессов по продвижению и обслуживанию продуктов. Благодаря этим факторам процесс запуска нового продукта занимает от 2 до 4 недель

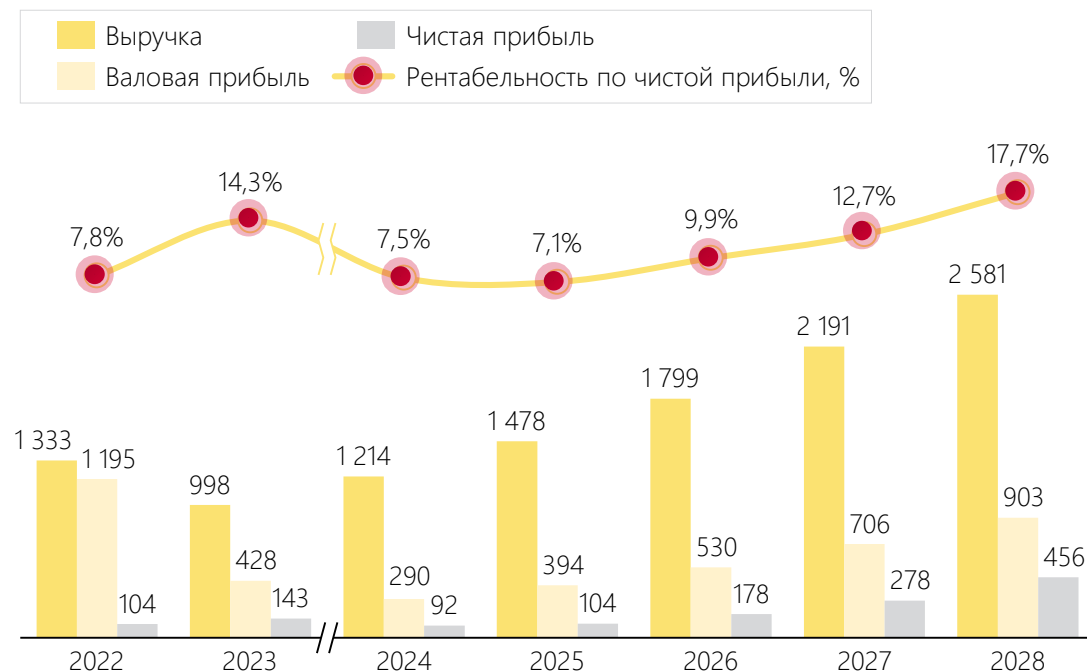


1	О КОМПАНИИ
2	ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ
3	ФИНАНСЫ
4	РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ и СТРАТЕГИЯ
5	УСЛОВИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Финансовые показатели компании (1/2)

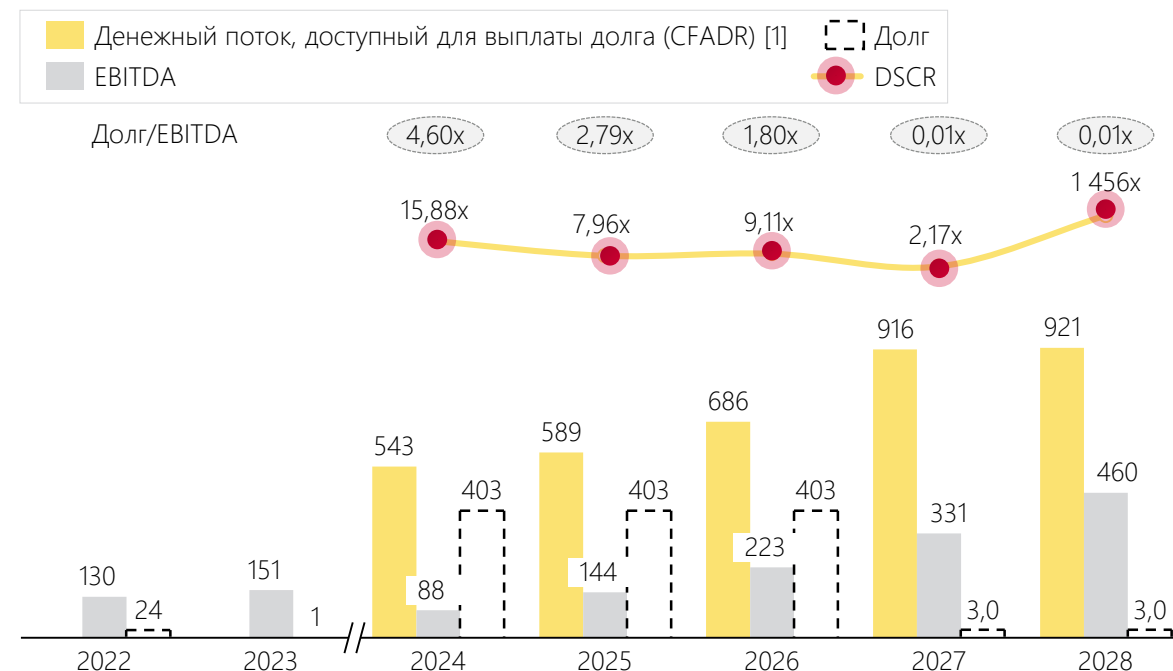
В ближайшие 5 лет РАТ усилит собственную финансовую позицию благодаря опережающему росту выручки над операционными расходами. Компания будет формировать устойчивый денежный поток, необходимый для обслуживания и погашения долга.

Динамика выручки и чистой прибыли, млн руб.



- В 2023 г. Чистая Выручка компании составила 998 млн руб.
- Прогнозируемый CAGR оборота за 2023-2028 гг. составит около 21%, благодаря росту рынка и запуску новых продуктов.
- РАТ планирует фокусироваться на занятии доли рынка и интеграции ИТ платформы в бизнес процессы, что приведет к несущественному снижению маржинальности в прогнозном периоде.

Прогноз метрик покрытия долга, млн руб.



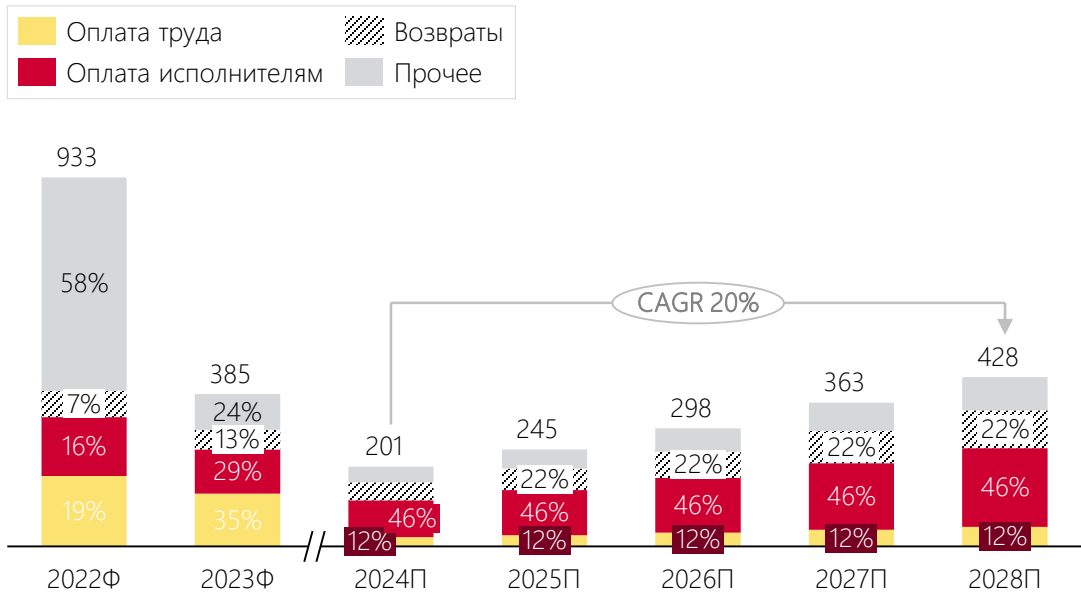
- Коэффициент покрытия долга (DSCR, Debt Service Coverage Ratio) в прогнозном периоде стабильно выше единицы, что говорит о том, что в период погашения долга Компания будет обслуживать долговые обязательства за счет операционного денежного потока, и помимо этого, у РАТ в распоряжении будет оставаться достаточная величина денежных средств для поддержания и развития бизнеса.

Финансовые показатели компании (2/2)

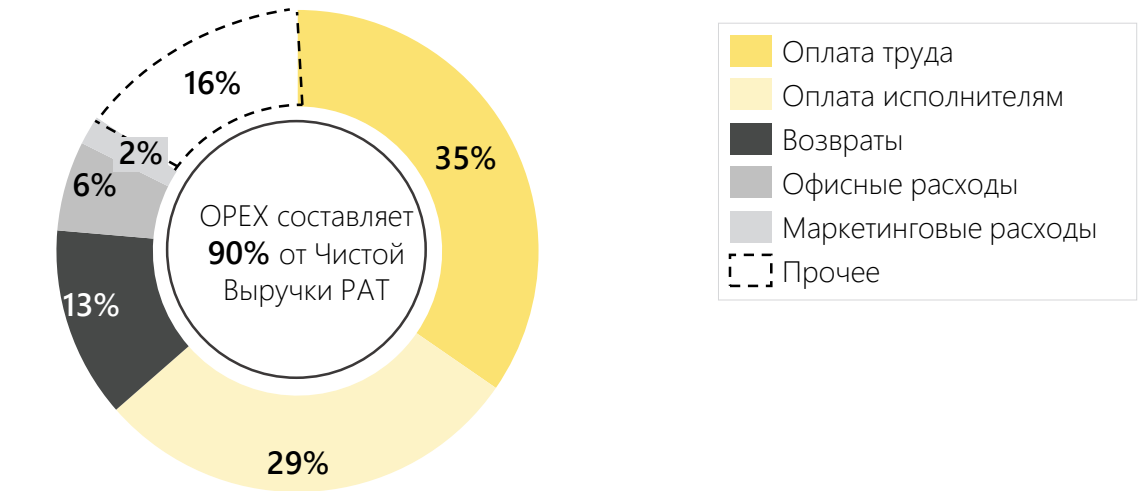


В ближайшие 5 лет PAT собирается поддерживать долю операционных расходов на постоянном уровне в размере ~¼ выручки.

Прогноз операционных расходов, млн руб.



Структура операционных расходов за 2023 г.



Кредитный портфель компании

Кредитор	Вид продукта	Статус	Дата выдачи	Дата погашения	Задолженность на 30.06.2024 (руб.)
ИП Игранова Наталья Андреевна	Заем	Текущий	18.02.2019	31.12.2024	3 012 854,04
Итого					3 012 854,04

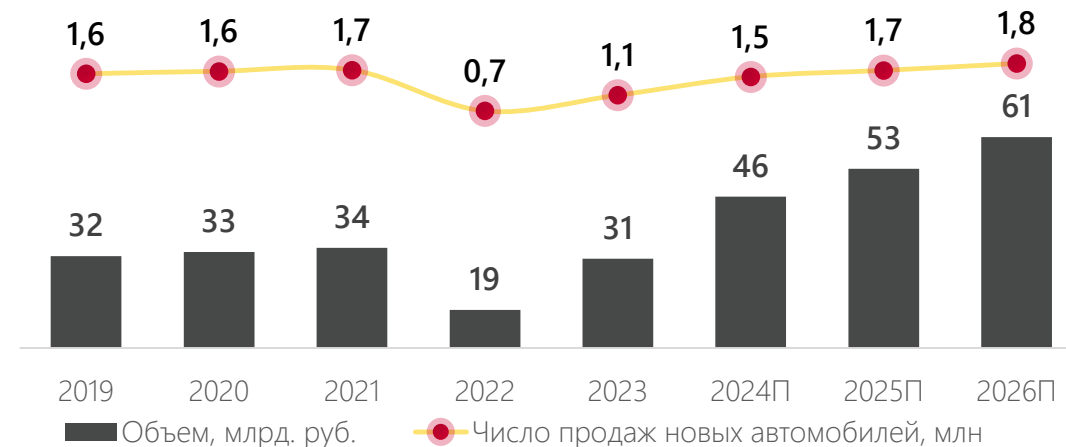
- Ключевым пулом операционных расходов для PAT является оплата труда и расходы на исполнителя, которые будут снижаться с нынешних 57% от валовой прибыли к прогнозным 50%.
- PAT планирует снижать долю операционных расходов по отношению к валовой прибыли с текущих 39% до 28% путем цифровизации бизнес процессов и использованию цифровых каналов в коммуникации с автомобилистами.
- Компания эффективно работает с возвратами благодаря многоступенчатой системе работы с возражениями. Доля возвратов не превышает 11,5% от валовой прибыли.
- Компания обладает не высокими маркетинговыми расходами благодаря использованию модели B2B2C.

1	О КОМПАНИИ
2	ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ
3	ФИНАНСЫ
4	РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ и СТРАТЕГИЯ
5	УСЛОВИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

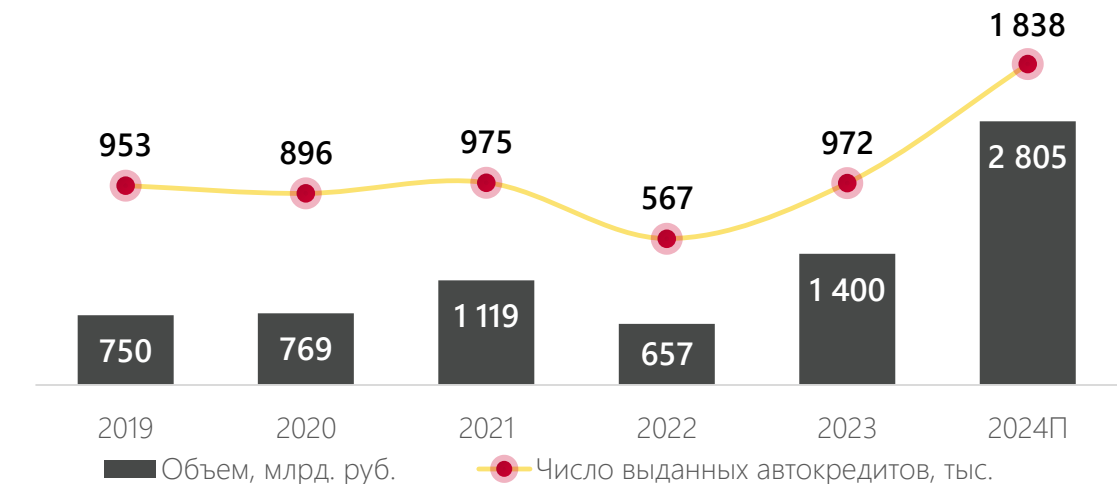
Российский рынок услуг дорожных ассистентов

Рынок услуг дорожных ассистентов демонстрирует новые рекорды благодаря росту продаж новых автомобилей. Несмотря на падение продаж в 2022 году, бум потребительского спроса и автокредитования приведёт к полному восстановлению автомобильного рынка в 2024 году.

Рынок дорожных ассистентов



Рынок автокредитования



Тренды

- **Переключение спроса на рынке дорожных ассистентов с 2022 года:**
В связи с изменением политической и макроэкономической конъюнктуры происходит значительное изменение рынка дорожных ассистентов в РФ. Увеличение параллельного импорта автомобилей ведет к росту спроса на обеспечение данных автомобилей гарантийным обслуживанием, а рост среднего объема автокредита стимулирует продажи ключевого продукта PAT - карты помощи на дороге.
- **Высокие продажи новых автомобилей:**
Ключевым каналом продаж для PAT являются дилерские центры и лизинговые компании. Бум на рынке продаж новых автомобилей, продающихся через эти каналы продаж, формирует спрос на продукты дорожных ассистентов.

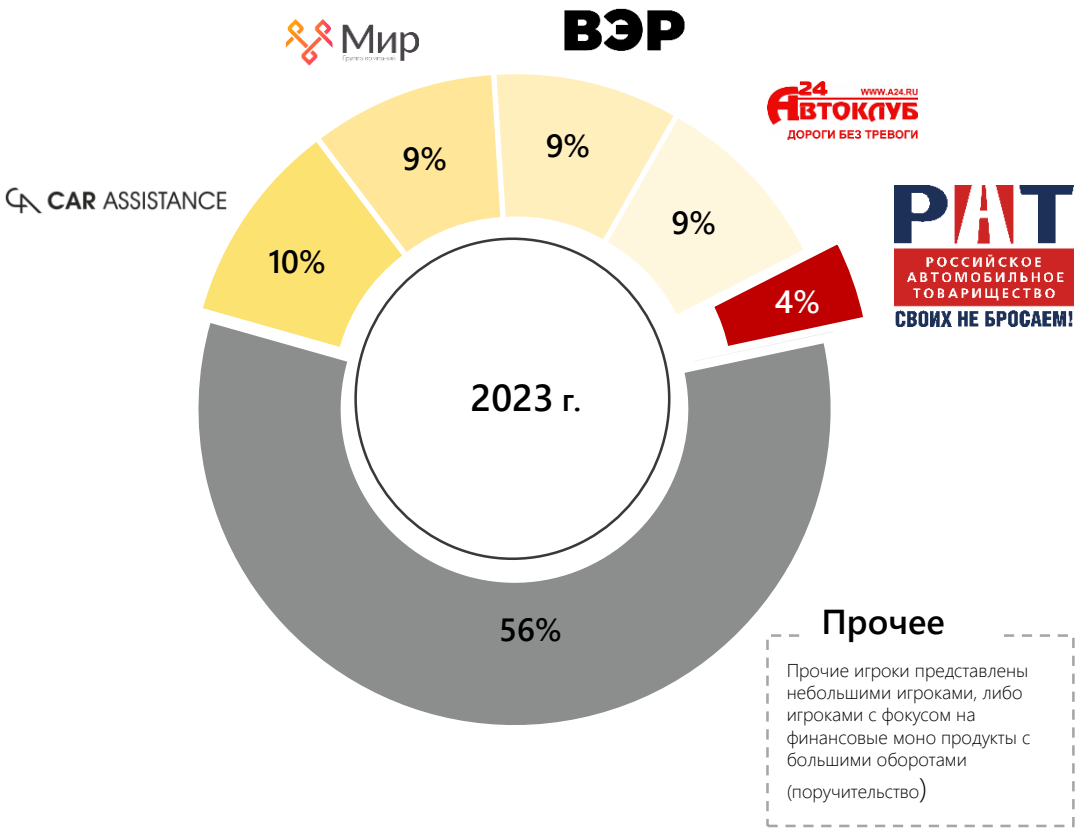
- **Рекордный рост рынка автокредитования:**
За июль 2024 года в России выдали займов на приобретение автомобилей на 239,5 миллиарда рублей (плюс 9,94 процента в месячном и плюс 44,4 процента — в годовом выражении). Рынок показал рекордные результаты несмотря на ужесточение денежно-кредитной политики со стороны Центробанка. Рынок автокредитования продолжит расти: помимо необходимости менять транспорт, к приобретениям людей подталкивает переток спроса с ипотеки. Более 90% карт помощи на дорогах продается дилерами в кредитных продуктах банков.
- **PAT является бенефициаром структурных рыночных изменений:** Рост независимости дилерских сетей от автопроизводителей, рост серого импорта и объема кредитования параллельно с ростом продаж машин привело к полному восстановлению рынка дорожных ассистентов и формированию новых рыночных рекордов.

Конкурентное окружение РАТ на российском рынке

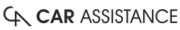


Компания РАТ входит в ТОП-10 компаний на рынке дорожных ассистентов

Доля ТОП-6 игроков на рынке⁽¹⁾, %



Конкурентное окружение РАТ



Регион	РФ	РФ	РФ
Помощь на дороге	Да	Да	Да
Дополнительная гарантия	Да	Нет	Да
Ассистенты для бу рынка (автоподбор, оценка и т.д.)	Нет	Да	Нет
Лизинг	Нет	Нет	Нет
Страховые продукты/ Поручительства	Нет	Нет	Нет
Услуги call-центра	Да	Да	Нет
Услуги для МСБ (телематика/ корпоративный ассистент)	Нет	Нет	Нет
Технологические особенности	Эффективная платформа, Мобильное приложение для исполнителей, ЛК	Нет	Нет
Штат, чел.	180	н/д	н/д
Оборот, млн. рублей	1 179	2 889	3 063

Источник: (1) В соответствие с Выручкой за 2023 год по данным СПАРК, оценка РАТ, материалы компании, сайты компаний;

Глобальные аналоги PAT развивают свои экосистемы

Аналоги PAT на глобальном рынке представлены как специализированными сервисами дорожных ассистентов, так и экосистемными игроками с большим набором услуг. Самым ярким представителем экосистемных игроков является RAC Limited

Локальные небольшие сервисы развиваясь становятся экосистемными игроками

Экосистемные игроки оперируют в рамках нескольких стран и предоставляют комплексные B2C и B2B услуги

RAC Крупнейший участник рынка в Европе (Великобритания)

Дорожные ассистенты



Узкая специализация:

- Услуги дорожного ассистента (эвакуация, подвоз топлива, вскрытие автомобиля и т.д.)
- Навигационные услуги
- Услуги для МСБ (корпоративный ассистент, страхование, телематика)

Экосистемные решения



Широкий спектр услуг:

- Услуги дорожного ассистента
- Расширенные ассистенты (автоподбор, домашний ассистент и прч.)
- Страховые продукты (страхование жизни, от несчастных случаев и т.д.)
- Услуги сервиса по ТОиР автомобилей и мототранспорта
- Услуги МСБ (трекинг/телематика/аналитика)

Услуги RAC:

- Услуги дорожного ассистента (в т.ч. для электрических автомобилей)
- Автоподбор
- Маркетплейс для бу автомобилей
- Страхование жизни, от несчастных случаев, от ЧП и прч.
- Лизинг транспортных средств
- Страховые продукты для МСБ
- Телематика, аналитика для МСБ

Финансовые результаты:

- Число клиентов – 12.7 млн.
- Доля европейского рынка ~15%
- Выручка 2023 г. – \$720 млн.
- EBITDA margin – 38%

Инвестиционный трек:

2016 – \$1.5 млрд. LBO
Инвестор - CVC Capital Partners, PE фонд со специализацией на страховых решениях

Факторы, формирующие точки роста

1



**Дальнейшее развитие экосистемы
на автомобильном рынке**

2



**Возможность быстрого запуска
новых продуктов**

3



**Дилерские сети
и лизинговые компании**

Основы для конвертации точек роста

- РАТ предлагает сервисы обслуживания автовладельцев на большинстве этапах жизненного цикла:
 1. При использовании – карты помощи, услуги по факту
 2. При окончании срока службы автомобиля – продленная гарантия
 - РАТ имеет партнерские отношения с дилерскими сетями, лизинговыми и страховыми компаниями, банками и другими финансовыми институтами, что позволяет легко интегрировать продукты РАТ в процесс продажи и обслуживания автомобилей
-
- Для распространения новых продуктов и увеличения продаж текущих решений РАТ имеет ключевое преимущество – технологическую уникальность
 - Продукты, показавшие свою успешность на этапе тестирования, могут быть легко запущены через платформу РАТ
 - IT-платформа РАТ позволяет существенно снижать затраты на продвижение продуктов и обслуживание текущих клиентов
-
- РАТ имеет сильный канал продаж, представленный крупнейшими игроками на рынке автодилеров и лизинга транспортных средств
 - Увеличение доли автокредитов в ближайшие 3-5 лет повысит спрос дилеров на дополнительные услуги, увеличивающие маржинальность их деятельности
 - Ожидается дальнейшее ужесточение законодательной базы в отношении страховых продуктов при автокредитовании, что сильно смещает фокус дилеров на не страховые продукты (продукты РАТ не являются страховыми)⁽¹⁾

1	О КОМПАНИИ
2	ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ
3	ФИНАНСЫ
4	РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ и СТРАТЕГИЯ
5	УСЛОВИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Параметры выпуска



Цели привлечения

- Пополнение оборотных средств Компании
- Приобретение компаний в рамках стратегии развития собственной экосистемы

Внимание! Настоящий информационный материал **не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией** в значении статьи 6.1. и 6.2. Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и, если применимо, иных нормативных актов Российской Федерации. Любое лицо, ознакомляющееся с настоящим информационным материалом, не должно воспринимать его как адресованную лично ему индивидуальную рекомендацию по приобретению/размещению ценных бумаг и должно учитывать, что информация о ценной бумаге, которая содержится в настоящем документе:

а) подготовлена и предоставляется обезличенно и не на основании какого-либо договора об инвестиционном консультировании, а также не на основании инвестиционного профиля получателя информации, даже если какие-либо договоры об инвестиционном консультировании были заключены между Организатором (-ами) и (или) Агентом по размещению и (или) Эмитентом и (или) потенциальным инвестором и (или) иным получателем настоящего информационного материала;

б) представляет собой **универсальные для всех лиц сведения**, в том числе общедоступные для всех сведения. Она может не соответствовать инвестиционному профилю получателя информации (лицу, оказывающему услуги юридическому лицу на основании договора), не учитывать его (их) индивидуальные предпочтения и ожидания по уровню риска и/или доходности и, таким образом, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией персонально ему (им).

Получатель настоящего информационного материала должен осознавать, что:

а) Агент по размещению и Организаторы при направлении настоящего информационного материала не оценивали приемлемость размещения / участия в размещении указанных в настоящем информационном материале ценных бумаг лично для получателя информационного материала и (или) юридического лица, в котором такой получатель является работником (лицом, оказывающим услуги юридическому лицу на основании договора);

б) само по себе направление настоящего информационного материала и коммуникация с его получателем, связанная с направлением такого материала, не являются предоставлением Агентом по размещению и (или) Организаторами услуг по инвестиционному консультированию ни на возмездной, ни на безвозмездной основе;

в) рекомендации в отношении ценных бумаг могут быть предоставлены получателю настоящих материалов только на основании отдельного возмездного договора на условиях, согласованных сторонами такого договора, в соответствии с инвестиционным профилем, присвоенным такому лицу инвестиционным консультантом на основании ожидаемой таким лицом доходности инвестиций, сроков планируемой инвестиции, а также допустимого уровня убытков;

г) Как Эмитент, так и инвесторы (потенциальные приобретатели ценных бумаг) и (или) иные получатели настоящего информационного материала должны принимать решение о размещении/приобретении ценных бумаг самостоятельно, проведя надлежащий анализ финансовых и иных рисков, связанных с такими действиями и (или) при необходимости привлекая профессиональных консультантов.