

АО «АВТОАССИСТАНС»

Р **А** **Т**

РОССИЙСКОЕ
АВТОМОБИЛЬНОЕ
ТОВАРИЩЕСТВО

СВОИХ НЕ БРОСАЕМ!

Москва
2026

A decorative graphic on the left side of the page consisting of numerous thin, blue, curved lines that fan out from the top left towards the center.

1 О КОМПАНИИ

2 ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ

3 ФИНАНСЫ

4 РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

5 СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС

A solid red vertical bar located on the right side of the page, extending from the middle to the bottom.

Краткое резюме о компании

Ключевые метрики

25 тыс.
автомобилей
технической помощи и
эвакуаторов

130+
сотрудников

> 20
лет
опыта

> 38
млн.
обслуженных
клиентов

> 1,5 млрд.
рублей Планируемой
выручки за 2025 год

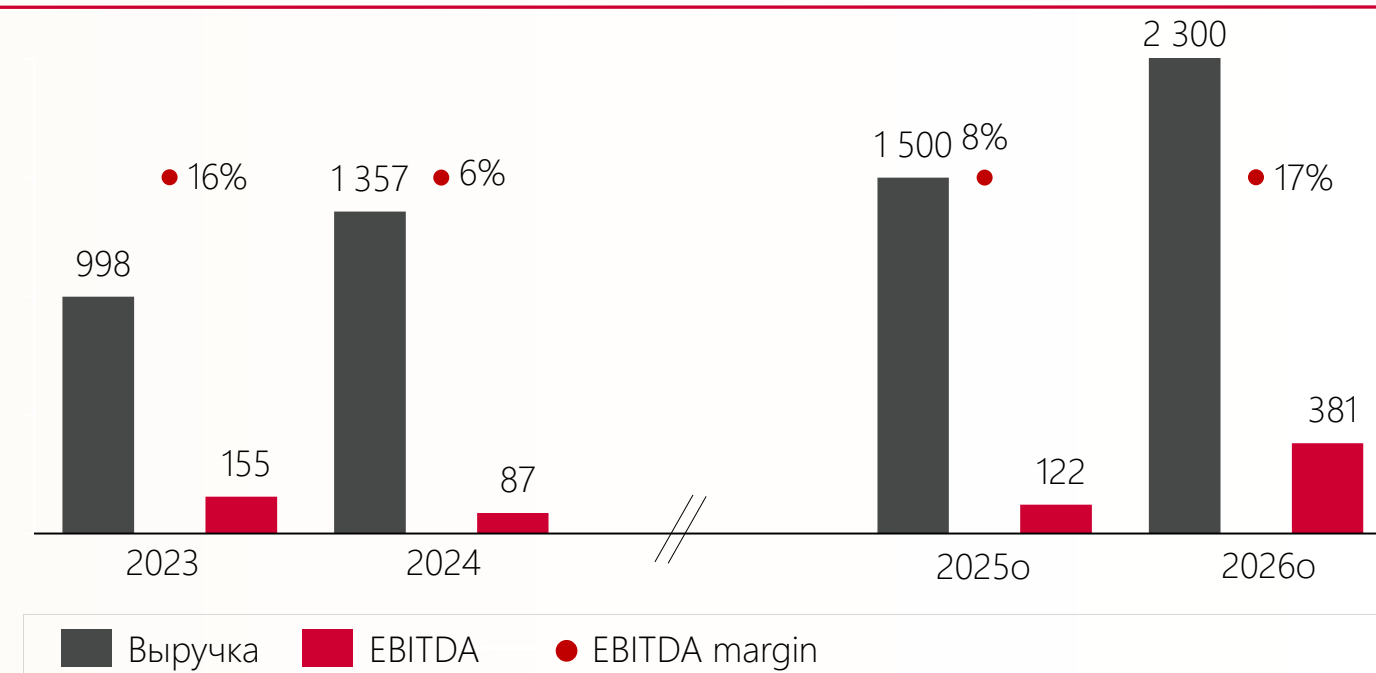
Описание деятельности компании

- **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 2024 г. РФ составил порядка **42 млрд. руб.**, показав рост на 35% к предыдущему году. В 2025 рынок вырос на 19% и достиг **50 млрд. руб.**
- 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.



Показатель EBITDA рассчитывается по следующей формуле:

$EBITDA = \text{Чистая прибыль} + \text{Налог на прибыль} + \text{Проценты} + \text{Амортизация}$

Клиенты и партнеры компании (выборочно)



Стратегические планы и дальнейший рост

- Компания движется в сторону развития собственной цифровой экосистемы финансовых, страховых 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



1

Формирование технологического преимущества

- По оценкам PAT рынок автопомощи в 2025 году расширился до - **50 млрд. руб.**, PAT является бенефициаром восстановления авторынка.
- В 2025 году Компания перешла на **собственную IT-платформу**, которая позволяет оперативно оказывать помощь на дороге, гибко масштабировать и запускать новые продукты, иметь аукционную систему по заказам в работе с подрядчиками, а также максимально эффективно задействовать digital-каналы и мессенджеры в коммуникации.

2

Сильный канал продаж и финансовые показатели

- Основной канал продаж – **дилерские, лизинговые и страховые компании, автопроизводители и банки.**
- Компания планирует наращивать выручку путем привлечения новых клиентов, **усилением доли новых продуктов в портфеле** (расширенная гарантия на авто, страховой комиссар и прочие), а также путем поглощения рыночных конкурентов в целевых и смежных сегментах, включая страховой.

3

Развивающаяся экосистема продуктов

- Помимо карт помощи на дороге PAT развивает **линейку финансовых и нефинансовых продуктов**, которые помогают компании в построении экосистемы сервисов.
- PAT продолжает развивать наиболее популярные продуктовые группы – **карты помощи на дороге, обслуживание прямых заказов по факту и гарантии на авто, которые формируют около 93% выручки за 2025 год.**

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 PAT
- Работают за комиссионное вознаграждение
- Продают продукты большому числу владельцев автомобилей

Продукты:

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

Ключевые клиенты и партнеры

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

2 из ТОП-5

крупнейших лизинговых компаний в России являются партнерами РАТ по итогам 2025 г.

500+ партнеров

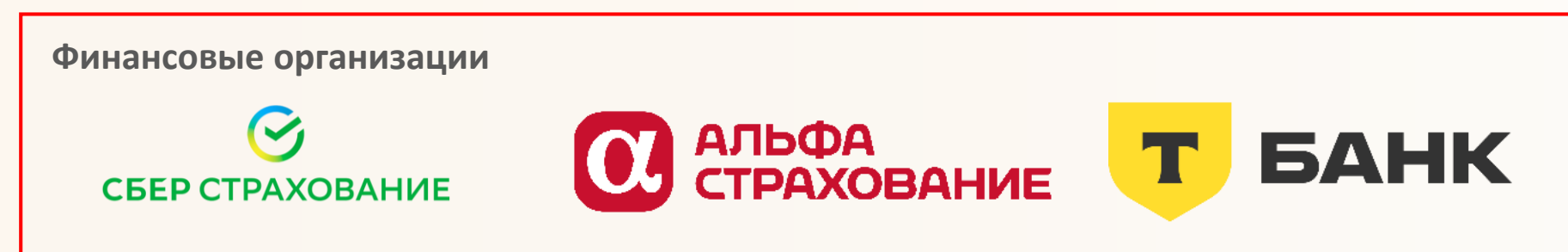
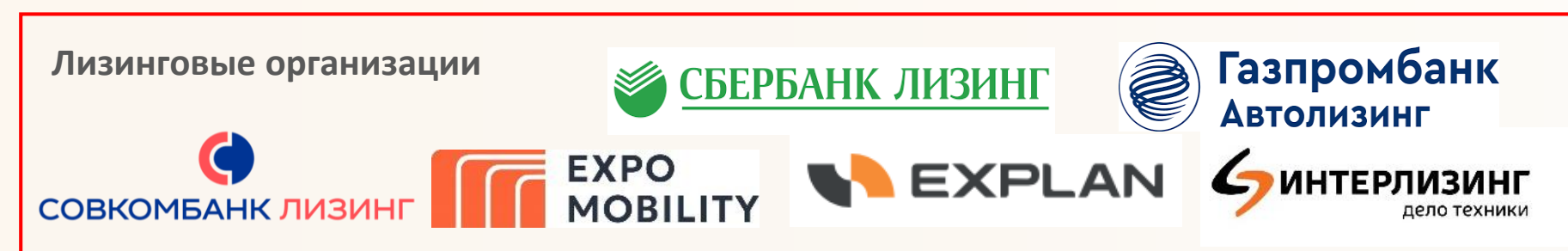
финансовые организации, лизинговые компании, автопроизводители и дилерские сети

2 из ТОП-5

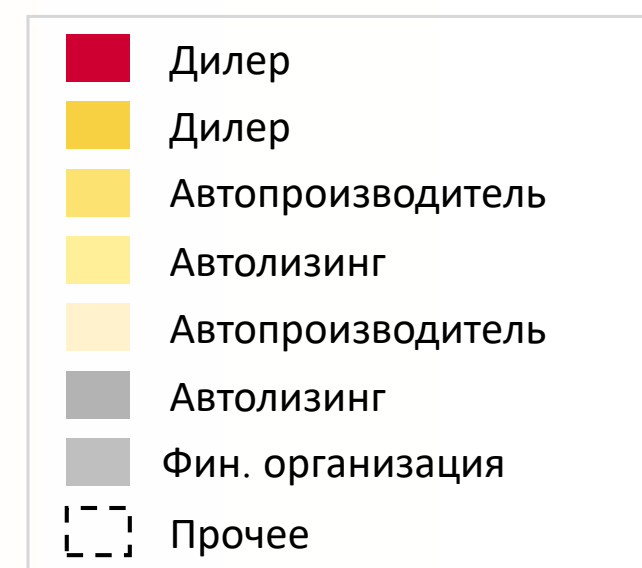
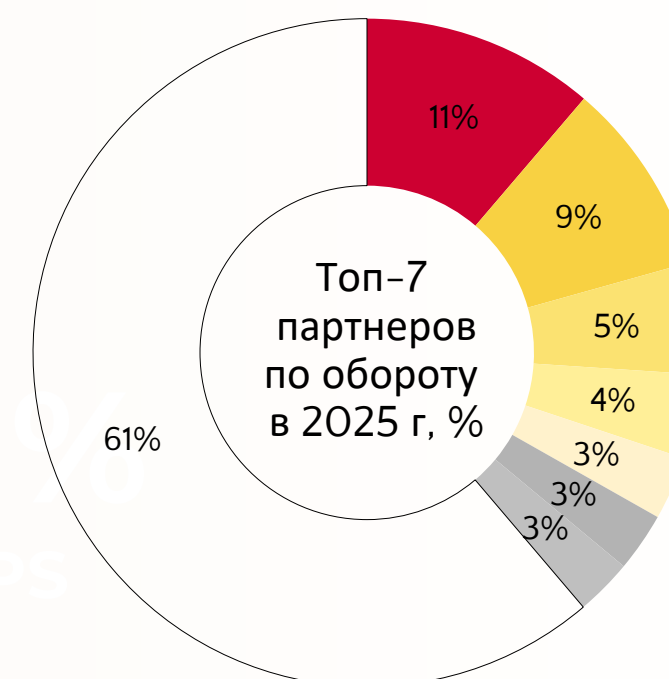
крупнейших страховых компаний являются клиентами РАТ по итогам 2025 года

Крупные партнеры и клиенты РАТ



Топ-7 клиентов формируют 39% выручки компании



81
NPS



Инновационные решения

	Мобильное приложение	Скрипты и динамические сценарии
Единая шина СОКРАТ.BUS Обработка событий, напоминания, интеграции		Отчетность Интеграция с популярными системами бизнес-отчетности (PowerBI, Datalens)
СОКРАТ-CRM		СОКРАТ.АТС Интеграция с внешними популярными сервисами телефонии
	Оповещение клиентов различными средствами связи	Дилерские и клиентские порталы

Собственная система управления бизнесом «Сократ 2.0»

Цифровой ассистанс: Эффективность и лояльность клиентов

- **White Label интерфейс:** IT-решение, позволяющее партнерам предлагать услуги помощи под своим брендом.
- **Автоматизация заявок:** Прямая интеграция с CRM-системами дилерских центров через API.
- **Мониторинг 24/7:** Прозрачный трекинг эвакуатора или мастера в реальном времени для конечного пользователя.
- **Снижение издержек:** Оптимизация логистики выездных бригад с помощью ИИ-алгоритмов
- **LTV клиента:** Повышение удержания клиентов через дополнительные сервисы «Трезвый водитель», подвоз топлива и юридическую поддержку.

Инновационные решения

«Сократ 2.0»



СОВРЕМЕННЫЕ СКРИПТЫ И МОДЕЛИ ОБЩЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

Мы используем технологии и модели общения с клиентами, соответствующие современным стандартам рынка



ТЕХНИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ОПЕРАТОРОВ

Наши специалисты разбираются в устройстве техники и могут оказать квалифицированную помощь по обслуживанию



ОБРАБОТКА ЗАЯВОК «ПОД КЛЮЧ»

Можем обслуживать полный цикл ведения клиента: от первого контакта и прогрева до продажи и дальнейшей поддержки по продукту



КРУГЛОСУТОЧНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ БЕЗ ВЫХОДНЫХ И ПРАЗДНИКОВ

У нас 2 собственных независимых контактных центра в Москве и 1 внешний в Ростове-на-Дону, чтобы оставаться на связи 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и 365 дней в году

Собственный омниканальный контакт-центр

Реализован собственный омниканальный контакт-центр на основе интеграций с популярными сервисами телефонии

- Распределение входящих заявок с учетом занятости и навыков оператора
- SLA, запись и отчетность для всех взаимодействий
- Отслеживание KPI
- Унифицированная обработка всех обращений по всем каналам связи
- «Умный» многофункциональный IVR
- Совместимость с сервисами распознавания речи (ASR, TTS)
- Интеграция с внешними сервисами речевой аналитики
- Обратный звонок с сайта, онлайн-чаты, формы обратной связи

Инновационные решения

«Сократ 2.0»

Мы объединили логистику, коммуникации и контроль качества в единый программный комплекс, который минимизирует «человеческий фактор» и обеспечивает Unit-экономику продукта

- **AI-Logistics: Интеллектуальный диспетчер**

Модуль автоматического назначения ближайшего свободного экипажа (эвакуатор/техпомощь) с использованием нейросетевого алгоритма предиктивного назначения экипажей

- **Smart Concierge: Omnichannel-интерфейс**

Единая точка входа для клиента (Голос / AI-боты / Mobile App / API)

- **Smart Quality: Автоматический контроль**

Модуль анализа качества на базе ML, обрабатывающий 100% клиентских отзывов и логов выполненных работ.

- **Scenario Engine: Редактор бизнес-логики**

No-code редактор шаблонов и сценариев обслуживания

Ключевая команда и организационная структура Компании

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

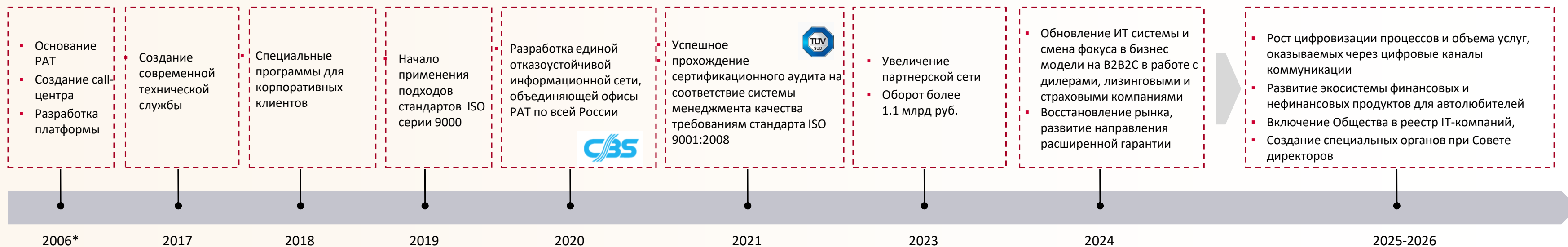
Генеральный директор

Организационная структура компании

- Генеральным директором компании с 2018 года является **Мисько Игорь Валерьевич**, опыт которого в индустрии составляет более 18 лет. Мисько И.В. пришел в компанию в 2007 году и возглавлял департамент технических услуг до своего назначения генеральным директором.
- Под руководством Мисько И.В. компания увеличила выручку более чем в 2 раза, а количество сотрудников увеличилось с 65 человек до 134. Компания также прошла и подтвердила сертификацию по ISO 9001.
- Мисько И.В. отвечает за стратегическое и операционное управление компанией, подбор и управление командой и развитие отношений с ключевыми клиентами и партнерами РАТ.



Информация о создании и развитии компании



Источник: материалы компании

*Примечание: Компания была создана в 2006 году. В презентации приводится развитие компании с 2017 года.

A decorative graphic on the left side of the page consisting of numerous thin, blue, curved lines that fan out from the top left towards the center.

1

О КОМПАНИИ

2

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ

3

ФИНАНСЫ

4

РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

5

СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС

Основной B2B2C продукт РАТ – 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.

>900 тыс.

Клиентов – автолюбителей

>500

Корпоративных клиентов

>1200

Компаний-исполнителей работают с РАТ

Более **30** оказываемых услуг 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

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
- Через дилера, реализовавшего карту помощи

02

- Заказ обрабатывается в колл-центре и на **IT-платформе РАТ** (при этом доля заказов через колл-центр с интеграцией новой IT платформы постоянно растет и превышает **70%**)
- После чего **формируется заказ для одного из >1200 партнеров** в одном из 78 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**

* Примечание – интеграция с Яндекс Заправками ожидается в середине 2026 года

Ключевые продукты РАТ

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.

6	Типов пакетов услуг
78 городов РФ	Зона оказания услуг
от 6 до 20	Типов оказываемых услуг в зависимости от выбранного пакета
от 5 500 руб.	Стоимость у партнеров (в зависимости от выбранного пакета)
0 дней	Период охлаждения продукта

2 Продленная гарантия

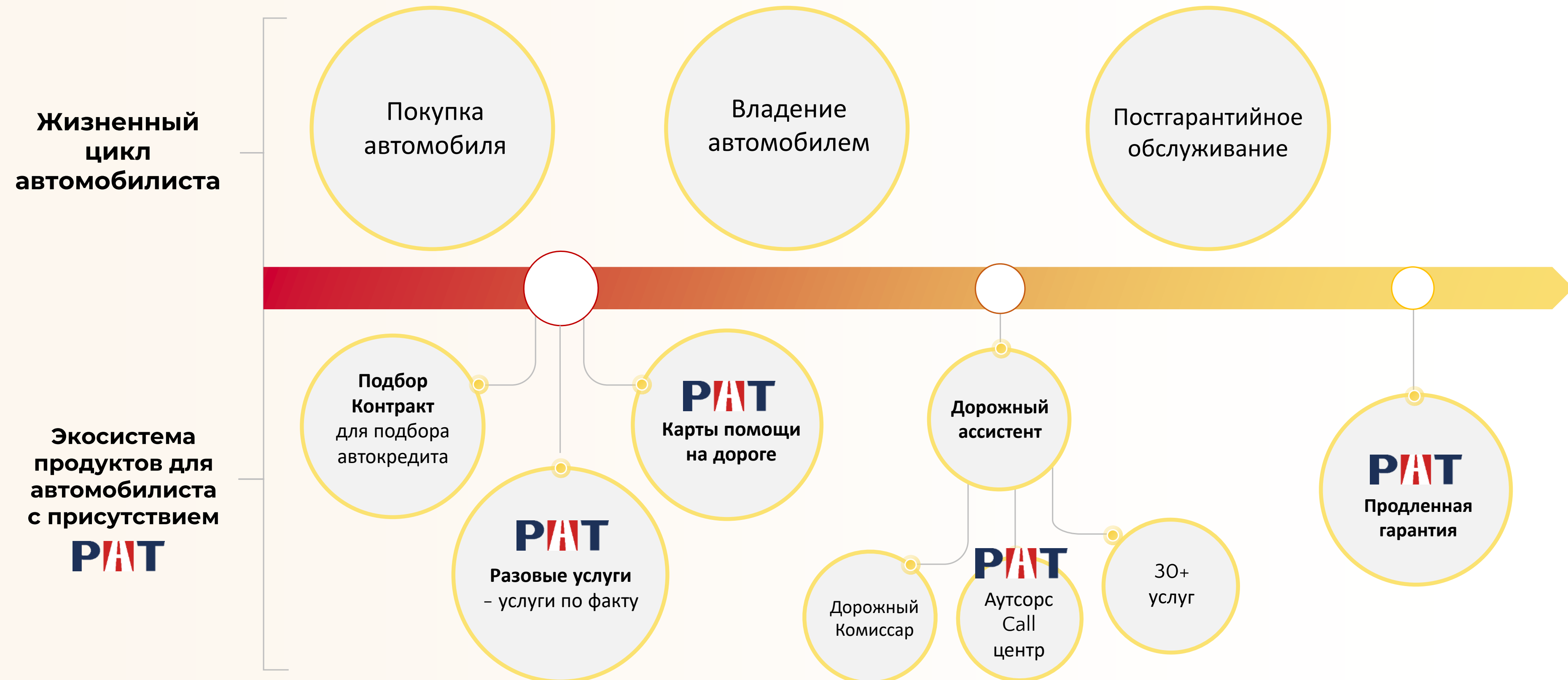
- Продукт дает 1 год дополнительной гарантии на автомобиль и покрывает ремонт самых дорогостоящих узлов.
- Постгарантийную поддержку можно приобретать 3 года подряд (или сразу на 3 года).
- Распространяется на автомобили с ДВС и Электромобили.
- Распространяется на новые и БУ автомобили.
- Продукт предоставляет диагностику и ремонт на СТО партнеров .
- Средняя экономия при ремонте автомобиля с продленной гарантией превышает 100 тыс. руб.

75%-85%	Комиссионное вознаграждение дистрибьютора
>15	Узлов и агрегатов, покрываемых гарантией
>250	Партнерских сервисных центров по всей России
от 30 000 руб. в год	Стоимость у партнеров (в зависимости от выбранного пакета)
50%	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

RAT обладает налаженной системой коммуникации между партнерами, клиентами и исполнителями. ИТ-платформа RAT 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 И КОНКУРЕНЦИЯ

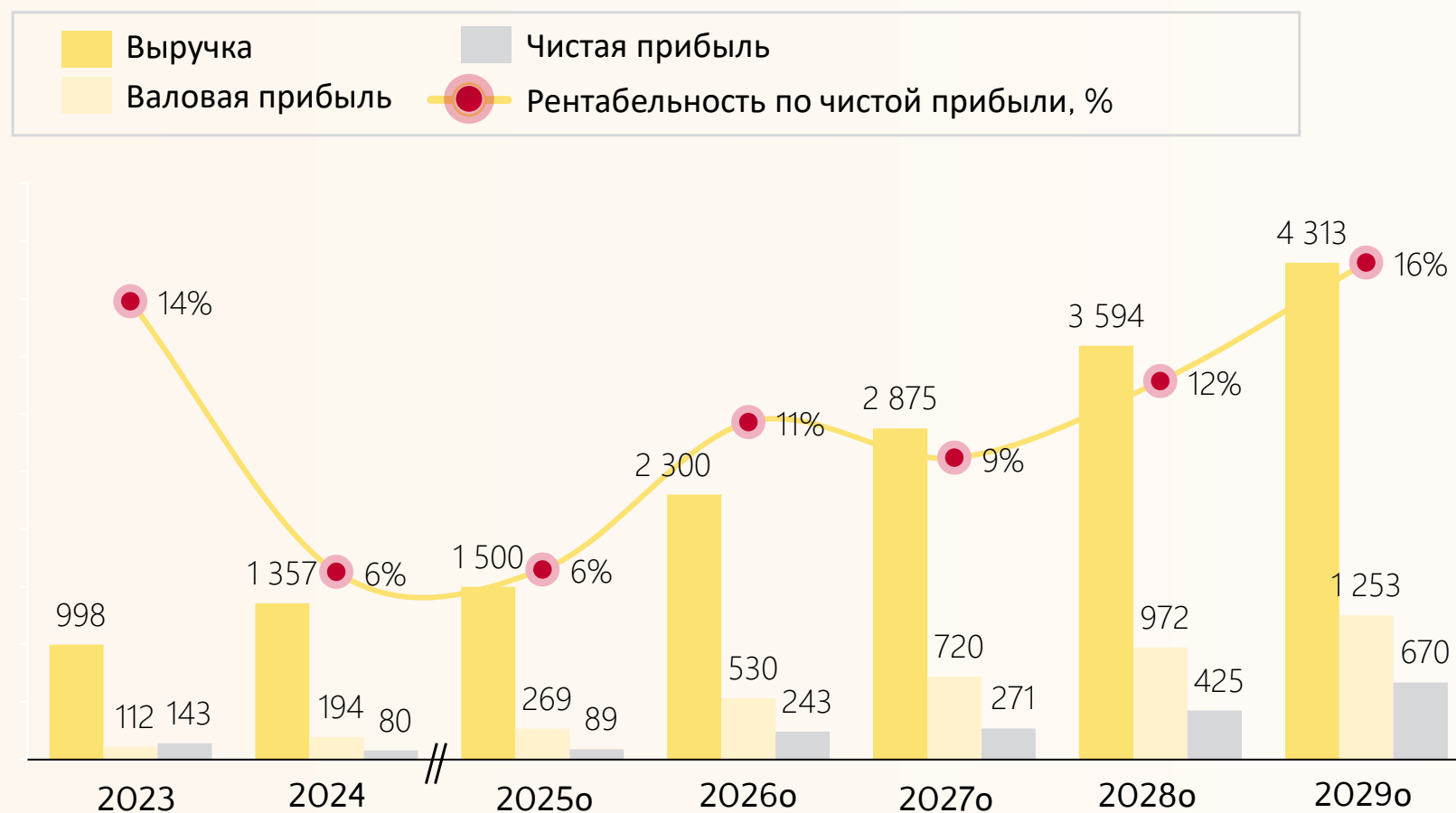
5 СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС



Финансовые показатели компании (1/2)

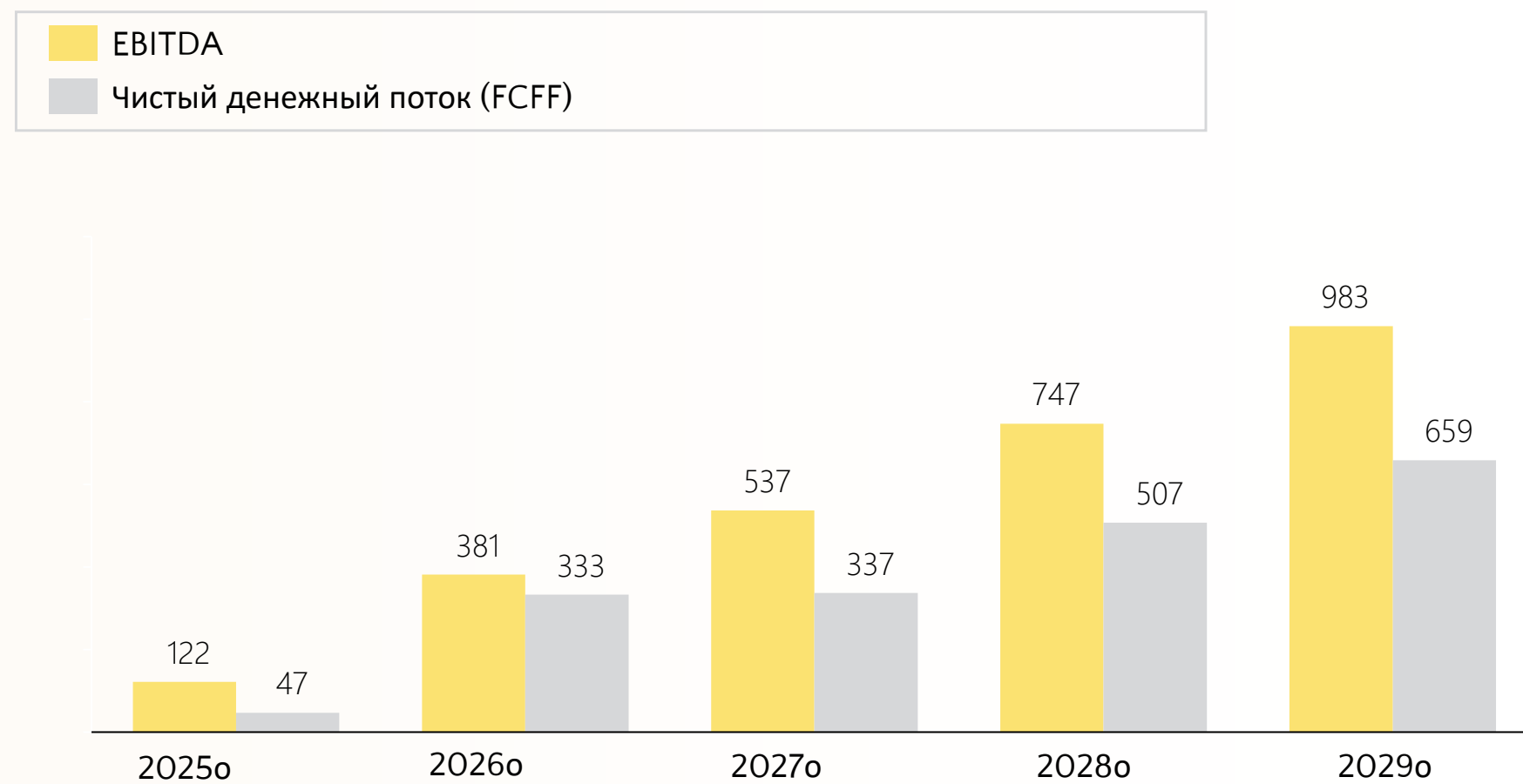
В ближайшие 5 лет РАТ усилит собственную финансовую позицию благодаря опережающему росту выручки над операционными расходами и формированию устойчивого положительного денежного потока.

Динамика выручки и чистой прибыли, млн руб.



- В 2024 г. выручка Компании по РСБУ составила 1 357 млн. руб.
- По итогу 2025 г. Ожидаемая выручка компании составляет 1 500 млн. руб.
- Прогнозируемый CAGR оборота за 2023–2029 гг. составит около 28%, благодаря росту рынка и запуску новых продуктов.
- Объем долговых обязательств компании на данный момент не превышает 19,5 млн. рублей.

Прогноз чистого денежного потока, млн руб.



- Положительный денежный поток на всем прогнозном периоде позволит компании выплачивать до 75% от чистой прибыли в виде дивидендов. FCFF за 2025–2029 гг. по расчетам составит 1,88 млрд. руб.
- РАТ планирует фокусироваться на занятии доли рынка и интеграции ИТ – платформы в бизнес процессы, что приведет к росту маржинальности в прогнозном периоде.

Для увеличения конкурентоспособности и репутации компании на международной арене, укрепления доверия инвесторов и повышения прозрачности, компания составляет Финансовую отчетность по МСФО.

Финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2023, была первой годовой финансовой отчетностью Компании, подготовленной в соответствии с МСФО. Дата перехода Компании на МСФО – 01 января 2022 г.

- Ожидаемая выручка по МСФО за 2025 год составит 1 450 млн. руб. (1 378 – 2024 г., 1 156 – 2023).
- Ожидаемая скор. EBITDA по МСФО за 2025 год составит 178 млн. руб. (182 – 2024 г., 153 – 2023).

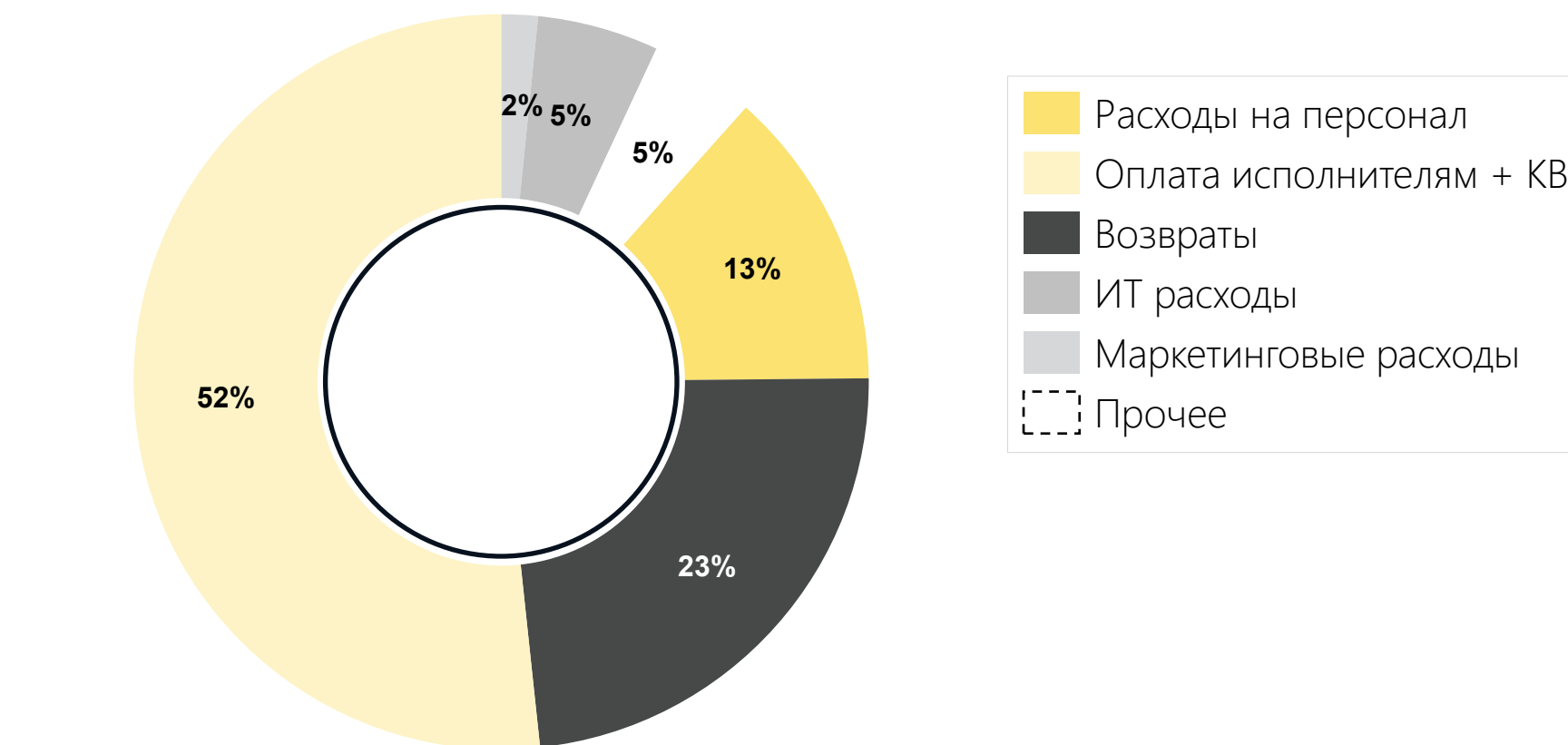
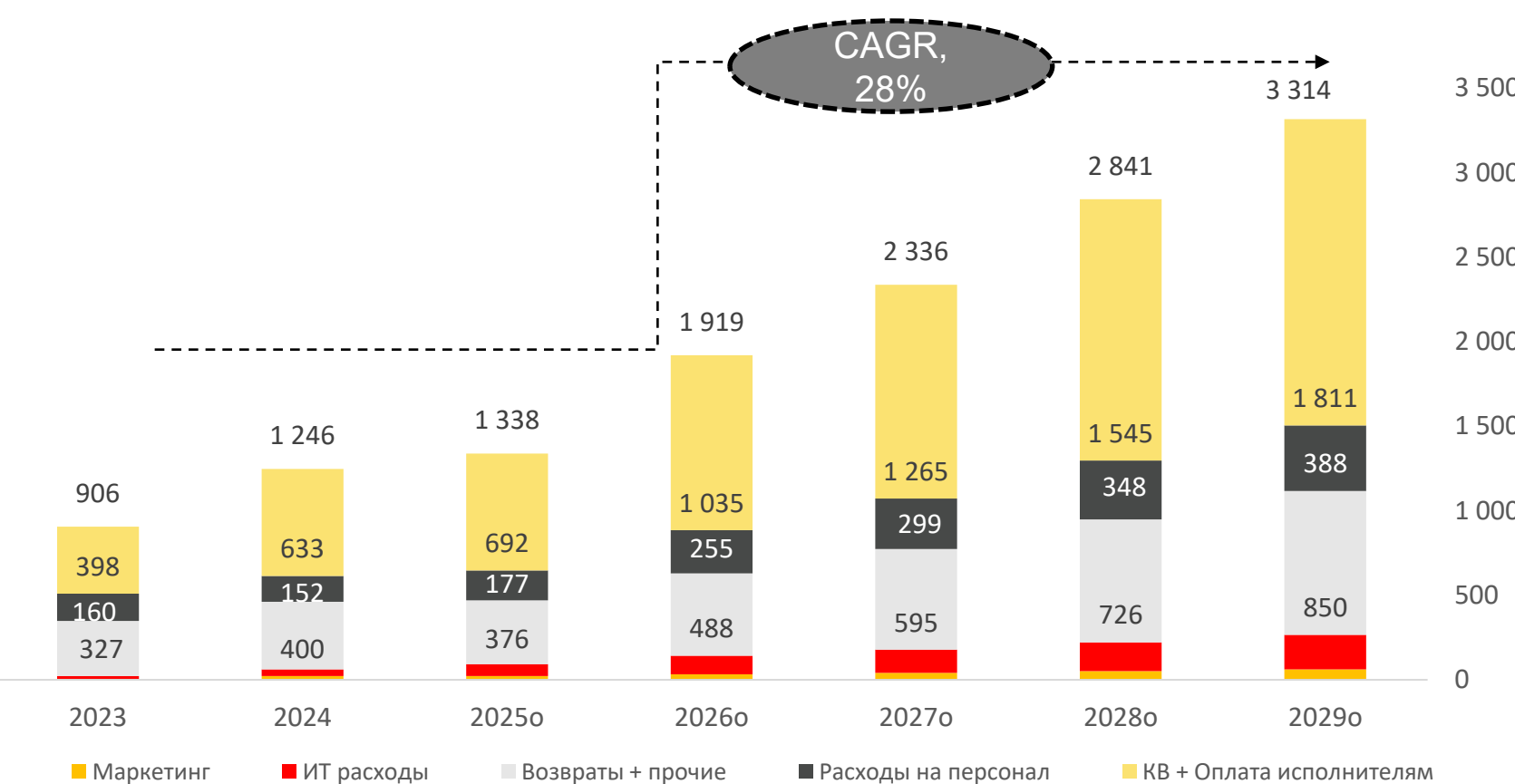
Разница между МСФО и РСБУ вызвана списанием авансов, относившихся к доходам будущих периодов от продажи карт тех. помощи.

Финансовые показатели компании (2/2)



Прогноз операционных расходов, млн руб.

Структура операционных расходов за 2025 г.



Кредитный портфель компании

Вид	Вид продукта	Статус	Дата выдачи	Дата погашения	Задолженность на 31.12.2025 (млн. руб.)
Кредитор	Заем	Текущий	18.02.2019	31.12.2027	3
Облигации	Облигации	Текущий	23.10.2024	08.10.2027	16,4
Итого					19,4

- Ключевым пулом операционных расходов для ПАТ является оплата труда и расходы на исполнителя, занимающие 67% в сумме расходов.
- Компания эффективно работает с возвратами благодаря многоступенчатой системе работы с возражениями. Доля возвратов не превышает 23% от выручки и снизится до 21% благодаря произошедшим законодательным изменениям. Вышел закон, защищающий россиян от навязывания дополнительных платных товаров или услуг, что снизит уровень навязывания продуктов в каналах ПАТ.
- Компания обладает невысокими маркетинговыми расходами благодаря использованию модели B2B2C.

Источники: материалы компании; финансовые показатели за 2023-2024 гг. – данные РСБУ отчетности компании; прогнозные финансовые показатели – данные управленческой отчетности компании.

1 О КОМПАНИИ

2 ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ

3 ФИНАНСЫ

4 РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

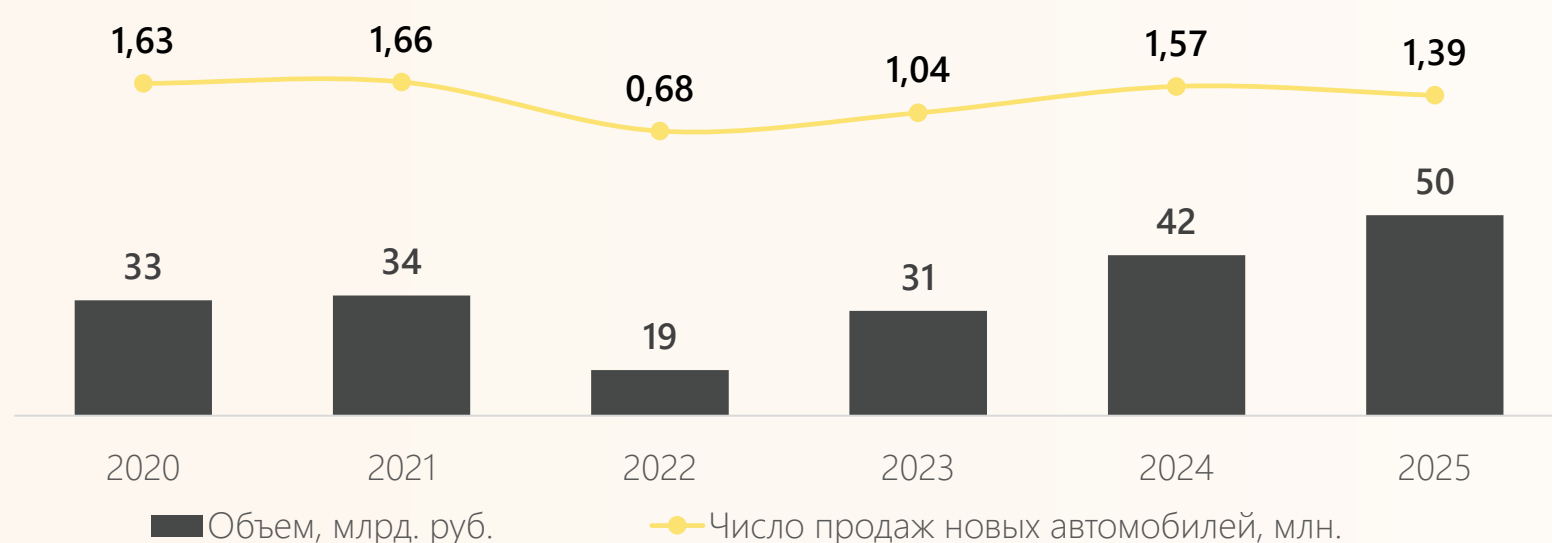
5 СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС

Российский рынок услуг дорожных ассистентов

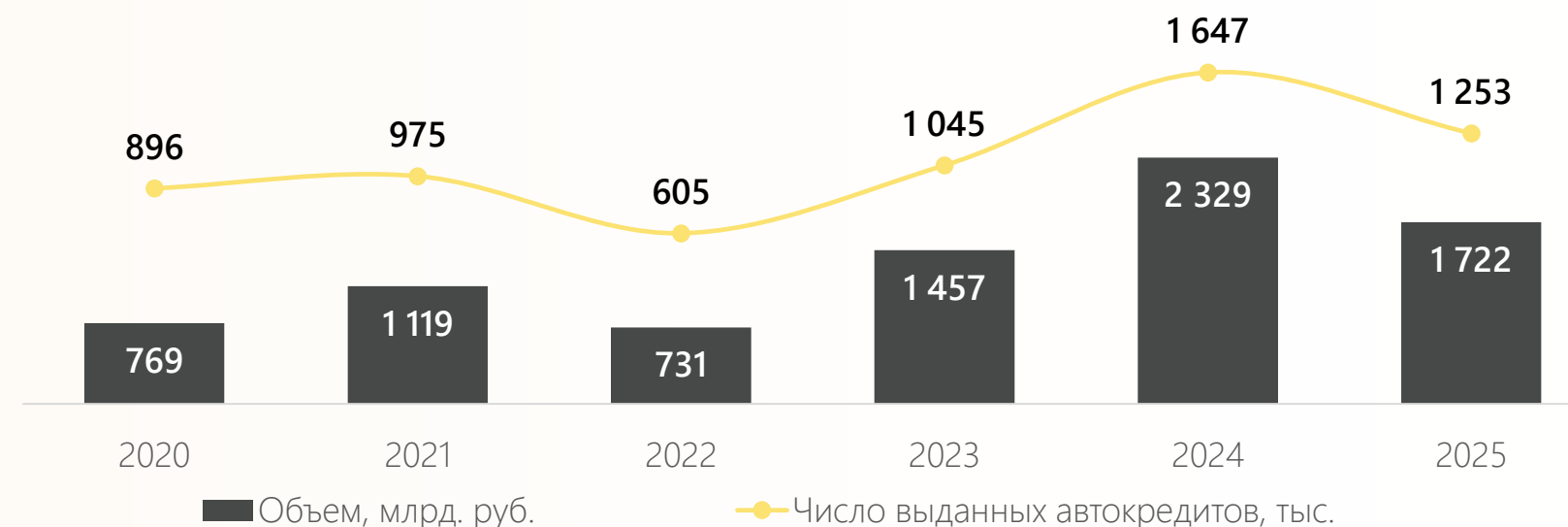


Рынок услуг дорожных ассистентов демонстрирует хорошую динамику благодаря росту продаж новых автомобилей. Несмотря на падение продаж в 2025 году, динамика рынка под конец 2025 года сменила негативный тренд на позитивный на фоне снижения ключевой ставки и ожиданиям по изменению правил расчета утильсбора.

Рынок дорожных ассистентов



Рынок автокредитования



Тренды

Переключение спроса на рынке дорожных ассистентов:

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:

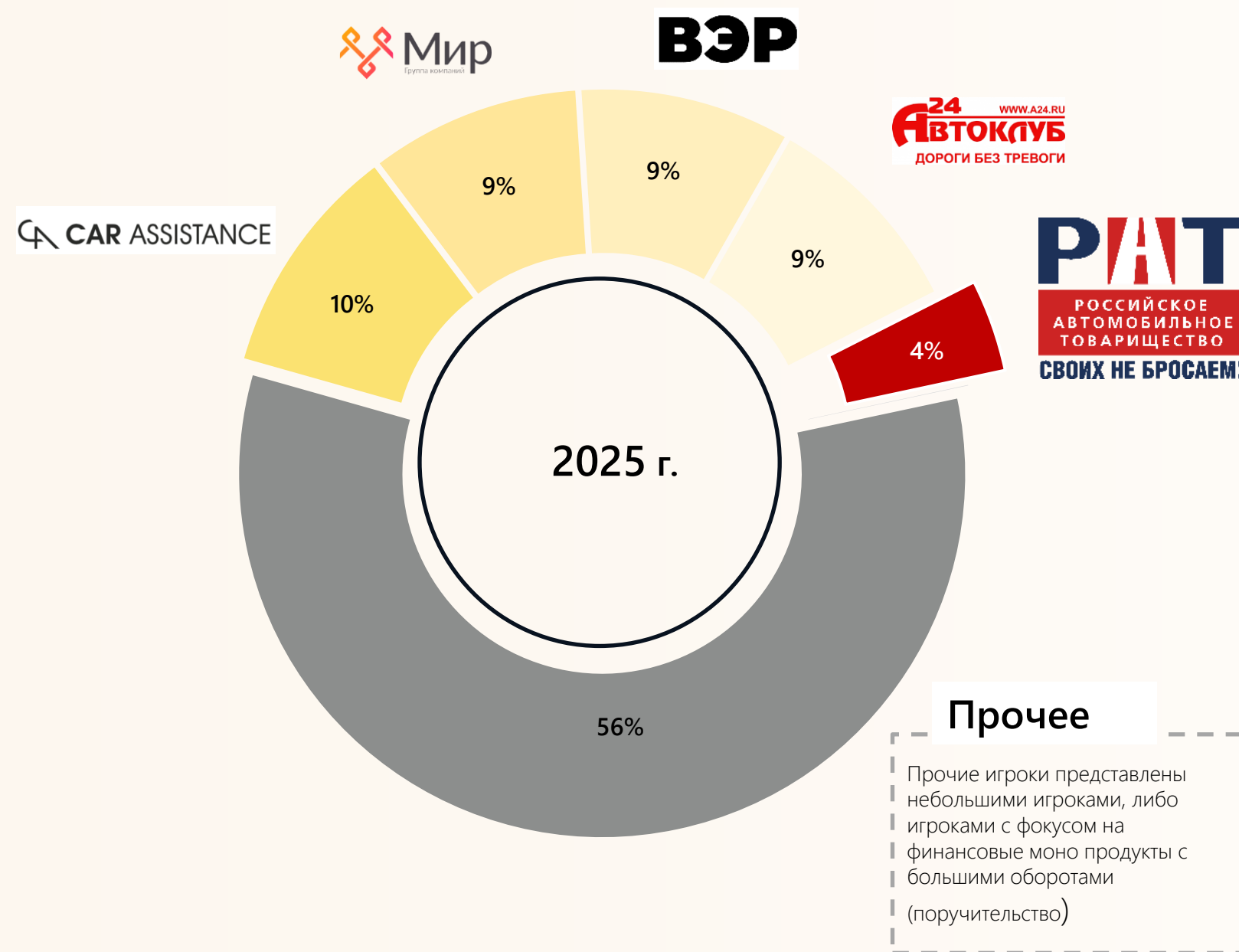
Ключевым каналом продаж для PAT являются дилерские центры и лизинговые компании. Бум в 4 квартале 2025 г. на рынке продаж новых автомобилей, продающихся через эти каналы продаж, формирует спрос на продукты дорожных ассистентов.

- **Рекордный рост рынка автокредитования:** Автокредитование остается главным каналом продаж ассистанса. В 2025 году рынок кредитов перешел из фазы «разгона» в фазу перестройки. По данным НБКИ, объем выданных автокредитов за 2025 год составил 1,97 трлн руб., что ниже 2024 года (минус по сумме), при этом количество выданных кредитов выросло до 1,64 млн шт. Это важный сигнал, который говорит, что рынок не исчез, но изменились средний чек и структура сделок. То есть кредитов стало больше по количеству, но хуже по «весу» и/или составу. Для ассистанса это означает сохранение потока и даже некоторые его прирост.
- **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. Более 90% карт помощи на дорогах продается дилерами в кредитных продуктах банков.

Конкурентное окружение РАТ на российском рынке

Компания РАТ входит в ТОП-10 компаний на рынке дорожных ассистентов по итогам 2025 года

Доля ТОП-5 игроков на рынке⁽¹⁾, %



Конкурентное окружение РАТ

	РАТ РОССИЙСКОЕ АВТОМОБИЛЬНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО СВОИХ НЕ БРОСАЕМ!	Мир	CAR ASSISTANCE
Регион	РФ	РФ	РФ
Помощь на дороге	Да	Да	Да
Дополнительная гарантия	Да	Нет	Да
Ассистенты для б/у 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.	134	н/д	н/д
Оборот, млн. рублей	1 500	2 889	3 063

Глобальные аналоги РАТ развивают свои экосистемы



Аналоги РАТ 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

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

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)

RAC Крупнейший участник рынка в Европе (Великобритания)

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 2025 – 15,5 млн. (14,5 млн. – 2024)
- Доля европейского рынка 2025 – 20% (18% – 2024)
- Выручка 2025 – £840 млн. (£783 млн. – 2024)
- EBITDA margin 2025 – 39,2% (37,7% – 2024)

Инвестиционный трек:

2016 – \$1.5 млрд. LBO
Инвестор – CVC Capital Partners, PE фонд со специализацией на страховых решениях
2021 – Silver Lake – инвестор со специализацией на развитии технологий

1

О КОМПАНИИ

2

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ

3

ФИНАНСЫ

4

РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

5

СТРАТЕГИЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС

Стратегия развития: экосистема, платформа, дилерские сети

Факторы, формирующие точки роста

Основы для конвертации точек роста

1



Развитие экосистемы заботы об автолюбителе

- PAT предлагает сервисы обслуживания автовладельцев **на большинстве этапов жизненного цикла**:
 1. **При использовании** – карты помощи, услуги по факту
 2. **При окончании срока службы автомобиля** – продленная гарантия
- PAT планирует **расширять экосистему заботы об автолюбителе**, включающую не только экстренную помощь на дорогах, но и страхование, подбор автомобиля, организацию его сервисного обслуживания, платежные сервисы для оплаты штрафов и топлива, а также скидки на различные товары и услуги для автолюбителей от партнеров.

2



Технологическое лидерство

- **IT-платформа PAT позволяет существенно снизить затраты** на продвижение продуктов, запуска новых и обслуживание текущих клиентов
- PAT будет увеличивать долю обрабатываемых заказов через **цифровые каналы, приложения и мессенджеры**. Компания использует элементы искусственного интеллекта в процессе обработки запросов автолюбителей для их прогнозирования, направления партнеру и сбора обратной связи.

3

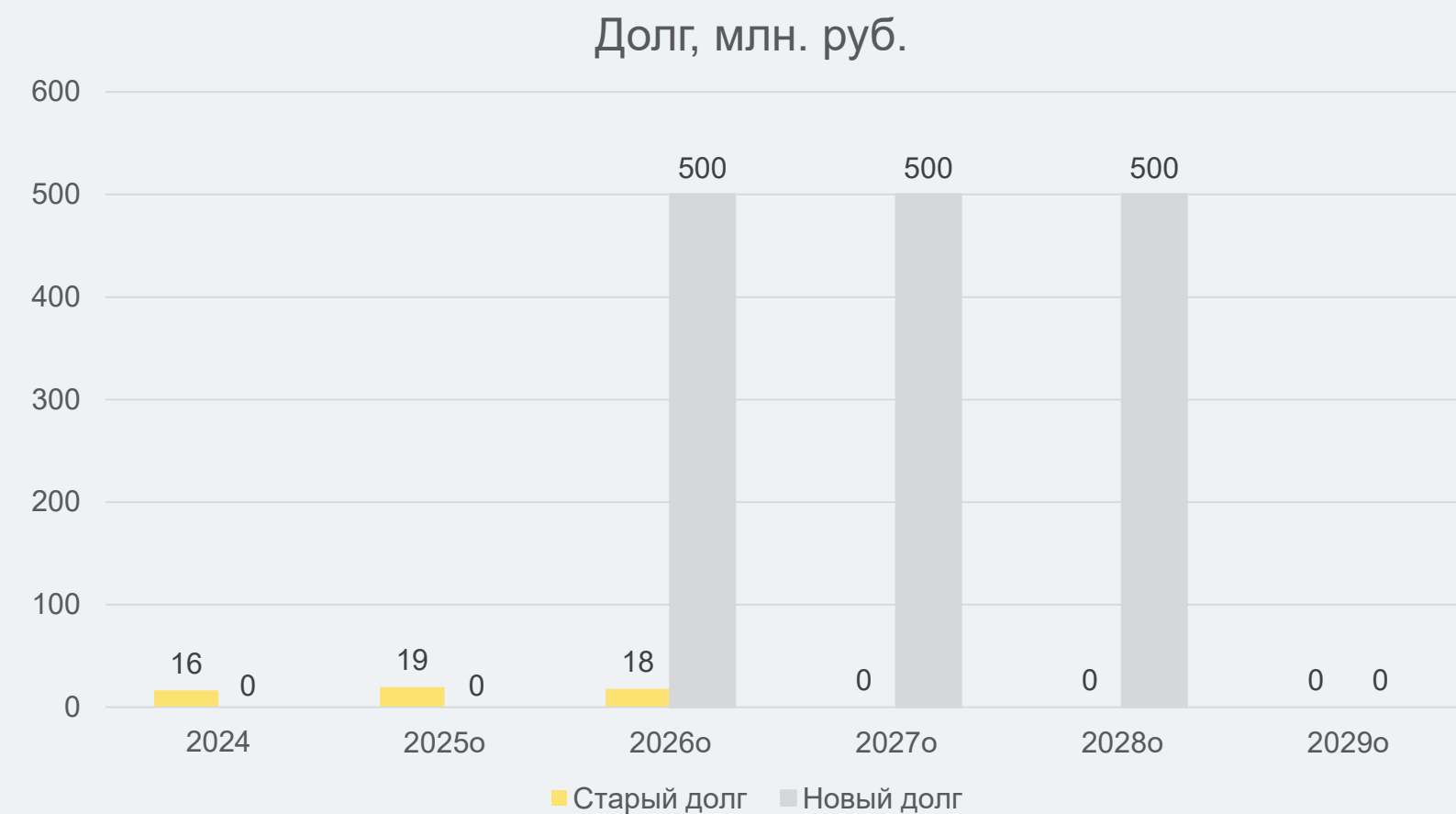
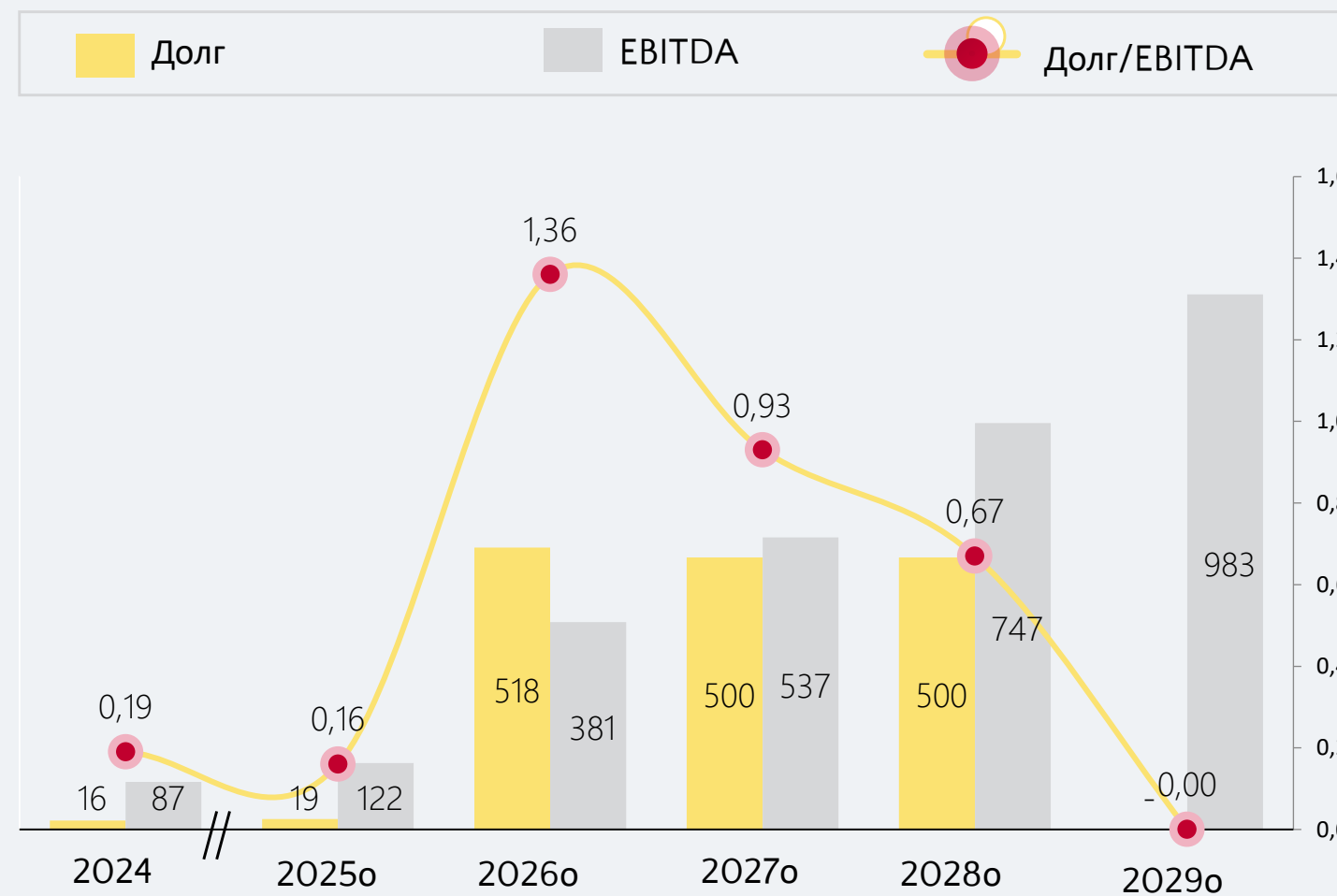


Запуск новых продуктов в текущих каналах продаж

- PAT имеет партнерские отношения с дилерскими сетями, страховыми и лизинговыми компаниями, банками и другими финансовыми институтами, что **позволяет легко интегрировать новые продукты PAT** в процесс продажи и обслуживания автомобилей.
- Для развития продуктовой линейки PAT планирует **приобрести страховую компанию** и предложить клиентам страховые и квазистраховые продукты. Это существенно усилит предложения внутри экосистемы для клиентов и позволит сформировать экономически привлекательные наборы продуктовых решений для партнеров PAT.

Долговая нагрузка

- PAT рассматривает стратегическую возможность по привлечению до 500 млн. рублей акционерного капитала посредством предложения инвесторам дополнительных обыкновенных акций (100% cash-in) в рамках сделки Pre-IPO.
- В рамках размещения PAT рассматривает оценку 100% акционерного капитала в диапазоне 2,58 млрд. рублей (pre-money), что соответствует 1,7x по мультипликатору EV / Revenue.
- Целевой показатель Долг/EBITDA составляет не более 1,5x.
- Компания планирует направить большую часть привлеченных в рамках сделки Pre-IPO денежных средств на реализацию своей стратегии неорганического роста путем приобретения страховой компании и расширения продуктовой линейки. Наличие развитых каналов продаж позволит добиться быстрой и существенно синергии от включения страховых продуктов в продуктовую линейку PAT.
- PAT планирует провести IPO в 2027-2028 году по возможной оценке в 5,031 млрд. рублей при различных сценариях развития бизнеса. Это будет соответствовать потенциальной доходности (IRR) для инвесторов от участия в Сделке pre-IPO в 19% годовых, или 1,8x на вложенный капитал.



Устойчивое и стремительное развитие компании на 5-ти летнем горизонте



Динамика ключевых финансовых показателей на горизонте 5-ти лет

	ед. изм.	2023	2024	2025 _о	2026 _о	2027 _о	2028 _о	2029 _о
Выручка	млн. руб.	998	1 357	1 500	2 300	2 875	3 594	4 313
Темп роста	%		36%	11%	53%	25%	25%	20%
Валовая прибыль	млн. руб.	112	194	269	530	720	972	1 253
Маржинальность ВП	%	11%	14%	18%	23%	25%	27%	29%
ЕБИТДА	млн. руб.	155	87	122	381	537	747	983
Маржинальность ЕБИТДА	%	16%	6%	8%	17%	19%	21%	23%
Чистая прибыль	млн. руб.	143	80	89	243	271	425	670
Маржинальность ЧП	%	14%	6%	6%	11%	9%	12%	16%
Дивиденды	млн. руб.				49	54	85	134
Дивидендность	%				20%	20%	20%	20%

Анализ чувствительности в зависимости от темпов пост-прогнозного роста и WACC

EV, млн. руб.		WACC				
		24,00%	23,00%	22,00%	21,00%	20,00%
Темп роста	2%	2 206	2 309	2 424	2 554	2 701
	3%	2 262	2 373	2 498	2 639	2 800
	4%	2 325	2 445	2 580	2 735	2 912
	5%	2 470	2 613	2 776	2 964	3 182
	6%	2 652	2 825	3 027	3 263	3 543

Ключевые выводы

- Оборот компании будет расти с CAGR 28% и к 2029 г. увеличится до 4,3 млрд.
- Маржинальность по ЕБИТДА стабилизируется на уровне около 21% к концу прогнозного периода.
- Маржинальность по Чистой прибыли увеличится до 14% (с 6% в 2024 г. до 16% в 2029 г.), ввиду дальнейшего масштабирования и увеличения партнерств.
- РАТ собирается держать дивидендную доходность на уровне 20% от чистой прибыли. Это составляет порядка 322 млн. дивидендных выплат за 2026–2029 гг.
- При консервативном сценарии оценка доходным подходом лежит на уровне 2,2 млрд. руб.
- Текущая оценка принята при 4%-ом пост-прогножном темпе роста и WACC на уровне 22%.

Предварительные параметры эмиссии



Эмитент	АО «АВТОАССИСТАНС»
Рейтинг	BB+.ru (Стабильный) от НКР
Серия выпуска	001P-01
Объем выпуска	500 млн. руб.
Срок обращения	3 года
Номинал облигации	1 000 рублей
Цена размещения	100% от номинала
Купонный период	30 дней
Тип купона	Фиксированный
Ориентир по ставке купона (доходности)	Не выше 24,50% годовых (доходность не выше 28,08% годовых)
Способ размещения	Букбилдинг по ставке купона, открытая подписка
Предварительная дата сбора книги заявок	24 марта 2026 года с 11:00 до 15:00 МСК
Предварительная дата размещения	27 марта 2026 года
Организаторы	АЛЬФА-БАНК, ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК, СОВКОМБАНК
Агент по размещению	АЛЬФА-БАНК
МСП	Да
Сектор Роста	Да
Инвестирование средств физических лиц	Выпуск доступен для приобретения неквалифицированным инвесторами. Требуется прохождение теста №6 в соответствии с ограничениями, предусмотренными Федеральным законом № 192-ФЗ от 11.06.2021 г.

Ограничение ответственности

Настоящая инвестиционная презентация (далее – «Презентация») подготовлена АО «АВТОАССИСТАНС» (далее – «Компания») исключительно в информационных целях и не является офертой или приглашением делать оферты, а также не представляет собой рекомендацию или предложение о приобретении, продаже или подписке на ценные бумаги, включая облигации Компании.

Не является инвестиционной рекомендацией

Информация, содержащаяся в Презентации, не может рассматриваться в качестве инвестиционной, налоговой, юридической или иной рекомендации. Решение о приобретении облигаций или иных ценных бумаг должно приниматься инвестором самостоятельно на основе собственной оценки рисков и консультаций с профессиональными советниками.

Риски инвестирования

Инвестирование в облигации и другие ценные бумаги связано с существенными рисками, включая риск потери части или всего вложенного капитала. Компания не гарантирует доходность инвестиций и не несет ответственности за любые убытки, возникшие в результате использования информации из Презентации.

Точность информации

Компания предприняла разумные меры для обеспечения достоверности информации на дату подготовки Презентации, однако не гарантирует ее полноту, точность и актуальность. Фактические результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от прогнозов, содержащихся в Презентации.

Распространение и регулирование

Презентация предназначена только для лиц, имеющих право на получение такой информации в соответствии с законодательством РФ (включая Федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»). Распространение Презентации в юрисдикциях, где это запрещено, может быть ограничено. Лица, получившие Презентацию, обязаны соблюдать все применимые ограничения.

Отказ от ответственности

Ни Компания, ни ее аффилированные лица, ни консультанты не несут ответственности за любые прямые или косвенные убытки, возникшие в связи с использованием Презентации или доверием к содержащейся в ней информации.

Раскрытие информации

В отношении облигационного займа Компании раскрытие информации осуществляется в соответствии с требованиями Банка России и нормативными актами РФ. Актуальная информация размещена на официальных источниках Компании и информационных ресурсах, предусмотренных законодательством.



РАТ

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**