



ЗПИФ «Залоговые займы»: высокодоходные инвестиции, обеспеченные недвижимостью

Профессиональный подход к залоговому
кредитованию субъектов МСП*,
осуществляемый под контролем ЦБ РФ

** малое и среднее предпринимательство*

ISIN RU000A108RS3

Инвестиционная презентация
Февраль 2025

Малый и микробизнес в России демонстрирует устойчивый рост, превышая 6,5 миллионов зарегистрированных субъектов



По итогам 2024 года количество малых и средних предприятий (МСП) в России превысило **6,5 миллионов**. Показатель увеличился на **5,9%** по сравнению с 2023 годом.



При сохранении текущего темпа роста в **5,9%** в год, к **2028 году** количество предприятий достигнет **8,2 миллионов**.



Малый и средний бизнес играет важную роль в российской экономике, обеспечивая рабочие места и стимулируя развитие локальных рынков. ¹



Почти **38,2%** всех МСП работают в сфере розничной и оптовой торговли, **7,8%** — в сфере транспортировки, и **5,9%** — в строительстве.

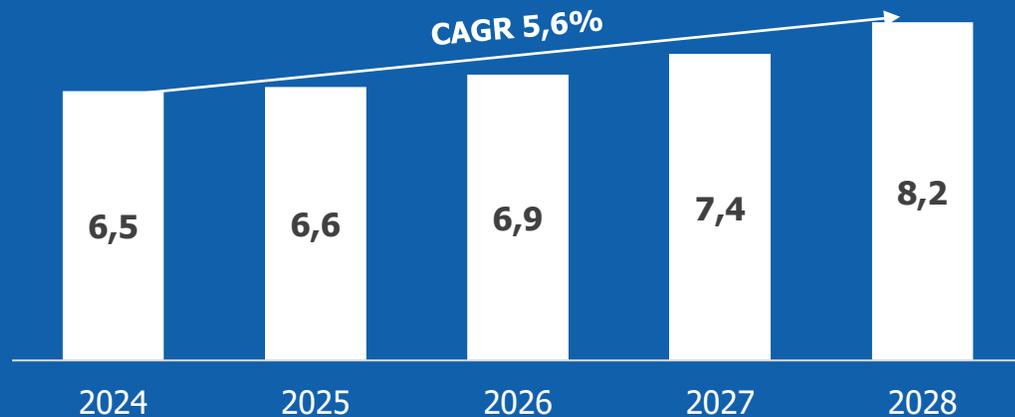


В региональном разрезе лидируют Москва с **927 тыс.** МСП, МО с **456 тыс.**, и Санкт-Петербург, где зарегистрировано **377 тыс.** бизнесменов.



Также значительное число малых и средних предприятий находится в Краснодарском крае (**306 тыс.**) и Свердловской области (**214 тыс.**). ¹

Количество МСП в РФ, прогноз 2024-2028 г., млн



Другие сферы

48%

Строительство

38%

Розничная и оптовая торговля

8%

Транспортировка

6%

¹ Источник: government.ru

Недоступность быстрого финансирования для МСП создает растущий неудовлетворенный спрос

Потребности МСП

- Финансирование оборотного капитала для поддержания бизнеса
- Покрытие кассовых разрывов в период сезонного падения доходов
- Рефинансирование текущих долгов для снижения процентной нагрузки
- Выкуп активов с торгов
- Развитие бизнеса и реализация новых проектов

Данные потребности создают спрос на быстрое и надежное финансирование.

Существующие решения на рынке



Микрофинансовые организации

- Высокие ставки — до 50-70% годовых
- Ограниченные суммы кредитов, редко превышающие 5 млн рублей



Частные инвесторы

- Недостаток капитала для крупных займов
- Отсутствие профессиональной оценки рисков и залогов



Банки

- Консервативные критерии оценки
- Сосредоточение на корпоративных клиентах, а не на малом бизнесе
- Медленные темпы рассмотрения и высокие требования к комплекту документов
- Банки требуют значительный пакет документов, включая бизнес-планы, обеспечение, историю операций, что значительно замедляет процесс одобрения кредитов
- Среднее время рассмотрения кредитной заявки в банке составляет **от 15 до 30 дней**, что не позволяет закрыть срочные финансовые потребности

Высокие входные барьеры для получения банковского финансирования создают спрос на альтернативные решения для субъектов МСП



Низкий охват кредитованием

Охват кредитованием субъектов МСП остается на уровне **9,8%¹** (по данным на середину 2024 года), что указывает на недостаточную финансовую доступность для большинства малых предприятий



Риск-менеджмент банков

Банки концентрируют кредитование на субъектах МСП, аффилированных с крупным бизнесом. Это увеличивает долю крупных заемщиков (**до 23%²** портфеля), уменьшая доступность ресурсов для настоящего малого бизнеса



До 70%³ получают отказ

МСП сталкиваются с отказами в банковских кредитах из-за некачественной кредитной истории или отсутствия достаточного обеспечения



Доля просроченной задолженности МСП растет ⁴

Условия предоставления банковского финансирования способствуют росту доли просроченной задолженности. В декабре 2024 года количество кредитов с просрочками **выросло на 72%** по сравнению с декабрем 2023



ЗПИФ FINSTAR «Залоговые займы» – профессиональный подход к залоговому кредитованию

Преимущества для заемщика



Скорость принятия решений

Среднее время одобрения займа составляет всего **3-5 рабочих дней**, благодаря автоматизированным процессам и четким регламентам



Гибкость условий

Залоговый подход: Возможность привлечения крупных сумм (от 10 до 200 млн рублей)

Индивидуальные условия: Регулирование графика выплат, возможность капитализации процентов, быстрое освобождение от обременений в гос.реестре

Преимущества для инвестора



Низкие риски

- Все займы обеспечены залогами с двукратным покрытием суммы займа (LTV* не превышает 50%).
- 75% просрочки урегулируется на досудебной стадии
- Деятельность ЗПИФ регулируется ЦБ РФ



Профессиональная оценка надежности заемщика

- Комплексная проверка заемщика и залогодателя через цифровые системы (ФНС, ФССП, Росреестр и др.)
- Трехступенчатая оценка залога с привлечением сертифицированных оценщиков, брокеров, аналитиков рынка.



Высокая доходность

- Средняя ставка по займам составляет **36% годовых (48% при просрочке)**, что обеспечивает стабильный доход для инвесторов и высокую доходность самого фонда
- Средняя сумма займа – **60 млн руб.**
- Срок займа – **от 3 мес. до 1 года** с правом пролонгации



Масштабируемая модель

- Воронка заявок строится через сеть брокеров и цифровые каналы, что позволяет привлекать качественных заемщиков.
- Использование ЗПИФ как юридической структуры обеспечивает прозрачность и высокое качество всех бизнес-процессов

Ежегодный рост рынка кредитования МСП превышает 16%, что демонстрирует высокий уровень спроса, несмотря на макроэкономические условия

12,4 трлн ¹

Кредитный портфель МСП в 2023 году

14,4 трлн ¹

Кредитный портфель МСП на 1 октября 2024 года

+29%

Прирост по отношению к 2022 году

+16%

Прирост по отношению к 2023 году

Ключевые драйверы роста рынка:



Ужесточение банковского регулирования

Центральный банк повысил ключевую ставку до 21% для борьбы с инфляцией, что увеличило чистую процентную маржу банков.



Рост числа субъектов МСП ²

С начала 2025 года сохраняется прошлогодняя тенденция к росту числа предпринимателей: по итогам 2024 года МСП в России превысило **6,5 миллионов**. Показатель увеличился на **5,9%** по сравнению с 2023 годом.



Сокращение мер господдержки субъектов МСП ³

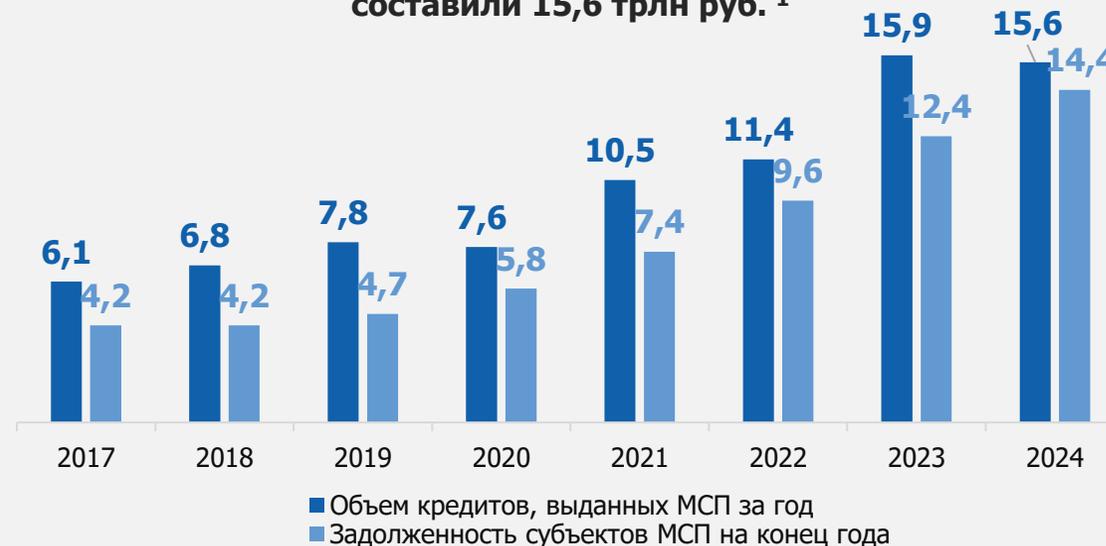
Основные программы господдержки МСП завершатся в 2025 году, новые программы ориентированы только на развитие приоритетных отраслей, таких как производство и туризм.



Увеличение спроса на альтернативное финансирование ⁴

В 2024 году количество новых зарегистрированных МФО увеличилось на 53% по сравнению с предыдущим годом.

Выдачи кредитов субъектам МСП в 2024 году составили 15,6 трлн руб. ¹



По итогам 2024 года объем кредитов под залог недвижимости составил 125 млрд руб., что на 57% больше, чем в 2023 году. ⁵

FINSTAR предлагает инновационный подход, сочетающий скорость и гибкость для заемщиков и умеренные риски для инвесторов

Параметры	FINSTAR	Банки	МФО	Инвест-платформы (259-ФЗ)	Физики/ИП/ООО
Скорость принятия решений	3-5 дней	15-30 дней	1-3 дня	15-30 дней (срок сбора средств)	1-3 дня
Ставки	36% годовых	21-40% годовых	50-70% годовых	30-48%	36-60%
Гибкость условий	Высокая: индивидуальные графики, капитализация процентов, LTV до 60%	Низкая: строгие требования к заемщику и залогу	Низкая: фиксированные сроки и ставки	Высокая	Высокая
Размер займов	10-200 млн руб.	индивидуальный	1-5 млн руб.	1-50 млн р	1-10 млн р
Целевая аудитория	МСП с качественным залогом, но отсутствующей кредитной историей	Крупный бизнес и компании с идеальной кредитной историей	Микробизнес, клиенты с плохой кредитной историей	МСП, клиенты с плохой кредитной историей	Микробизнес, клиенты с плохой кредитной историей
Риски	Низкие: залоговое покрытие 200%, высококачественные бизнес-процессы	Низкие: строгий отбор заемщиков	Высокие: минимальная проверка заемщика	Средние: есть скоринг, но риски полностью переложены на инвестора	Высокие: деятельность без лицензии ЦБ, находятся в серой зоне
Доходность для инвестора	Высокая	Средняя	Высокая, но нестабильная	Средняя после дефолтов	Средняя после дефолтов
Прозрачность	Высокая: ЗПИФ обеспечивает юридическую чистоту сделок, регулирование со сторону ЦБ	Высокая: регулирование со стороны ЦБ	Низкая: отсутствие строгих регламентов	Высокая	Низкая
Профессиональная экспертиза	Высокая экспертиза на всех этапах сделки	Высокая экспертиза, но только для крупных клиентов	Средняя, основана на статистических методах	Средняя, недостаточно опыта	Низкая, не проф. участники рынка

Подразделение FINSTAR по залоговым займам фокусируется на средних и крупных сделках, слишком больших для МФО или частных инвесторов и недостаточных по размеру для крупных Private Debt фондов

Параметры	FINSTAR	ЯрФинТраст	Capital Invest	БРИДЖ инвестиционный фонд	ZALOGZAYM	Банковский партнер
Целевая аудитория	МСП, которые не соответствуют требованиям банка	Юридические лица	Физические и юридические лица	Физические лица	ИП, для которых критически важна скорость выдачи займа	Физические лица и юридические лица, для которых критически важна скорость выдачи займа
Инструменты финансирования	Залоговые займы	Залоговые займы	Залоговые займы, срочный выкуп недвижимости	Залоговые займы, рефинансирование, срочный выкуп недвижимости	Залоговые займы	Залоговые займы, кредит наличными, рефинансирование
Объем займа	От 10 до 100 млн рублей	От 5 млн рублей	От 100 тыс. до 100 млн рублей	От 1 млн рублей	От 500 тыс. до 30 млн рублей	От 500 тыс. до 20 млн рублей
Ставка по займу	36% годовых	30% годовых	14-36% годовых	26-36% годовых	26-36% годовых	36-60% годовых
Что принимают в качестве залогов	Жилая и коммерческая недвижимость	Жилая и коммерческая недвижимость	Жилая и коммерческая недвижимость Земельные участки Автомобили	Жилая и коммерческая недвижимость Земельные участки	Жилая и коммерческая недвижимость Автомобили	Жилая и коммерческая недвижимость Доля в недвижимости Земельный участок
ОПФ	ЗПИФ «Залоговые Займы»	ООО «ЯФТ Система»	ИП Блажевич Д.В.	ООО «Фонд Бридж»	-	ООО «Ипотечный Партнер №1»
Доходность для инвестора	30% годовых	28-48% годовых	24-60% годовых	20% годовых	28% годовых	36-60% годовых
Срок займа	от 3 до 12 месяцев	12 месяцев	от 1 месяца до 5 лет	12 месяцев	от 3 месяцев до 5 лет	от 4 месяцев до 25 лет

Строгий отбор заемщиков и минимизация рисков для получения высокой скорректированной на риск доходности

Целевая аудитория



Основная аудитория: МСП с потребностью в быстром привлечении капитала для предпринимательских нужд (оборотный капитал, выкуп активов, рефинансирование).

Средний чек займа: 60 млн рублей

Структура доходов



- **Процентные платежи:** 36% годовых
- **Штрафные санкции при просрочках:** увеличение ставки до 48% годовых, капитализация процентов
- **Проценты от депозитов:** 20%

Структура расходов



- **Management fee:** 1,5% от выручки
- **Success fee:** 20% от чистой прибыли
- **Расходы по сделкам**

Мы работаем только с надежными заемщиками, отбирая лучших, благодаря специализированной системе скоринга.

Воронка привлечения заемщиков



Кредитные брокеры:

- Отвечают за первичную фильтрацию заемщиков

Прямая лидогенерация:

- Таргетированная реклама и SEO
- CPA-площадки и партнерские программы
- Контент-маркетинг в бизнес сообществах

Фильтрация клиентов:

- Первичный отбор: LTV, залог, финансовая история
- Скоринг заемщика и его платежной дисциплины
- Финальная юридическая проверка перед одобрением сделки

Требования к заемщикам



- Прозрачные финансовые потоки и понятный источник дохода
- Наличие ликвидного залога
- Отсутствие критичных рисков (банкротств, задолженностей, юридических споров)

Управление рисками



Жесткий многоуровневый скоринг заемщиков и залогов:

- Предварительная проверка заявки (пре-скоринг)
- Финансовый анализ бизнеса и источников погашения
- Полноценная юридическая проверка заемщика и залога

Защита капитала:

- Залоговое покрытие 200% (LTV не более 50%)
- Жесткие стоп-факторы: не работаем с сомнительными заемщиками
- Автоматизированная система скоринга (выявление аффилированности, проверка счетов и сделок)

Работа с проблемными активами:

- Раннее выявление рисков (анализ платежной дисциплины)
- Досудебное урегулирование (70% случаев решается без суда)
- Продажа залога через партнерские аукционные площадки

Отлаженный бизнес-процесс позволяет отбирать только надежных заемщиков, снижая риски и увеличивая доходность

Бизнес-процесс состоит из четырех этапов:

Работа с входящими заявками



Задача этапа:

получение контактных данных и информации о потенциальном заемщике, подходящим под параметры базового продукта.

01

Скоринг



Задача этапа:

провести расчет уровня кредитного риска для Фонда, подтверждение или корректировка ранее представленных условий.

02

Оформление Займа



Задача этапа:

юридическое оформление обязательств сторон по предоставлению займа.

03

Действия при просрочке



Задача этапа:

возможные или обязательные действия Фонда в случае нарушения Заемщиком условий Договора займа.

04

Отлаженный бизнес-процесс позволяет отбирать только надежных заемщиков, снижая риски и увеличивая доходность

Этап 1



Входящий лид

Пре-скоринг заявки на соответствие условиям базового продукта

Предварительная оценка объекта залога



Предложение условий



При согласии клиента с условиями займа переход на Этап 2

Этап 2



Скоринг



Юридическая экспертиза



Финансовая экспертиза



Полная оценка объекта залога

Этап 3



Заключение по сделке



Встреча с клиентом



Кредитный комитет

Страхование объекта залога / Согласие супруги(-а)

Выезд на объект / Формирование оценочного альбома



Нотариальное оформление сделки

Выручка компании превысит 2,6 млрд руб. в 2029 г., стоимость портфеля займов составит более 8,9 млрд руб.

Финансовые показатели

В 2029 году выручка компании составит **2,6 млрд руб.**, чистая прибыль **1,9 млрд руб.**, маржинальность по чистой прибыли достигнет **72%**.

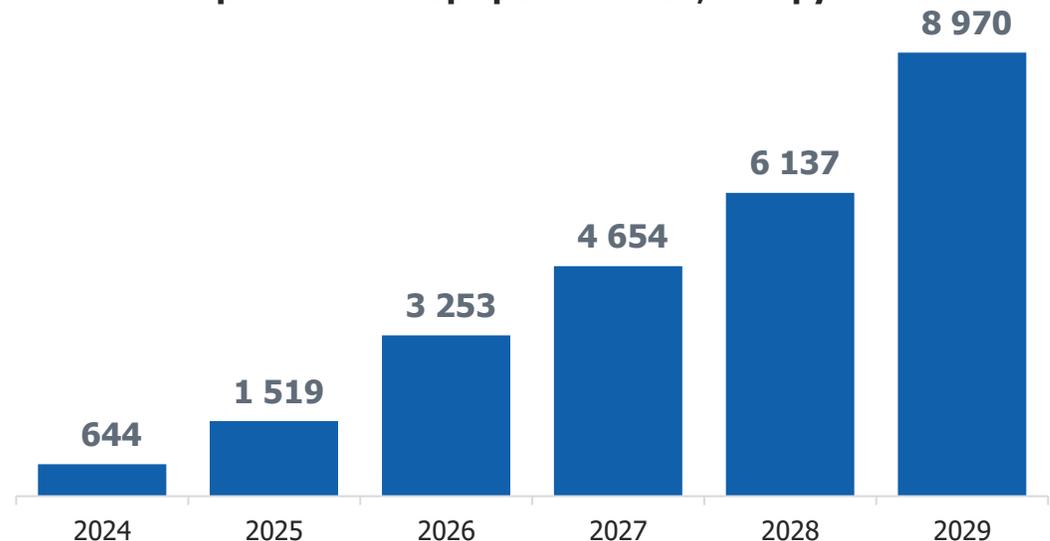
Портфель займов

В 2029 году портфель займов превысит **8,9 млрд руб.** Количество выданных займов по году составит **160 шт.**, средний чек по займу **45 млн руб.**

Прогнозные финансовые показатели



Прогнозный портфель займов, млн руб.



Многоуровневая система контроля рисков

1.1 Оценка заемщиков

- ✓ **Многоуровневый скоринг** (анализ платежной истории, кредитного портфеля, финансового состояния).
- ✓ **Фильтрация по стоп-факторам** (банкротства, судебные споры, критичные долги).
- ✓ **Обязательный анализ бизнеса заемщика** (доходность, прозрачность, официальные финансовые потоки).

Фонд работает только с заемщиками, имеющими источник погашения займа.

1.2 Контроль качества портфеля

- ✓ Диверсификация займов по отраслям и регионам.
- ✓ Мониторинг платежной дисциплины заемщиков.
- ✓ Оценка текущей доходности портфеля и уровня дефолтов.
- ✓ Оперативное реагирование на ухудшение показателей (прогнозирование проблемных активов).

2 Оценка залогов

- ✓ **Независимая оценка рыночной стоимости:** Привлечение сертифицированных экспертов для точного определения стоимости имущества.
- ✓ **Юридическая чистота:** Проверка прав собственности, ограничений и наличия обременений через Росреестр и судебные базы.
- ✓ **Технический анализ:** Физическое состояние объекта, уровень износа, возможность продажи
- ✓ **Регулярный мониторинг:** Обследование состояния залога в течение срока займа.
- ✓ **Страхование:** Страхование имущества от ключевых рисков.

Фонд не принимает в залог высокорисковые активы — только качественные ликвидные объекты.

3 Работа с проблемными активами

- ✓ **Система раннего предупреждения:** Мониторинг регулярности платежей и финансового состояния заемщиков, работа с заемщиком при первых признаках задержки платежей
- ✓ **Досудебное урегулирование:** Переговоры с заемщиком для реструктуризации долга или передачи залога.
- ✓ **Судебное взыскание:** Эффективное ведение дел в судебных органах с привлечением профильных юристов.
- ✓ **Реализация залогов:** Продажа имущества для покрытия задолженности в случае дефолта заемщика.

Вся процедура взыскания построена так, чтобы минимизировать потери и быстро вернуть капитал инвесторов.

Комплексная маркетинговая стратегия: партнерства, цифровые каналы и прямые продажи для максимального охвата



Партнерство с кредитными брокерами

- Прозрачная система КРІ для брокеров
- Регулярные тренинги и вебинары для партнеров
- Предоставление готовых материалов для взаимодействия с клиентами
- Интеграция CRM-систем для упрощения передачи заявок и мониторинга



Прямые продажи

- Участие в отраслевых форумах и выставках, таких как конференции для субъектов МСП
- Взаимодействие с ассоциациями предпринимателей
- Проведение закрытых презентаций и круглых столов
- Персонализированное сопровождение ключевых клиентов
- Постоянная обратная связь для улучшения условий сотрудничества



Цифровой маркетинг

Таргетированная реклама

- Продвижение услуг через социальные сети и поисковые системы
- Географический таргетинг на регионы с высокой концентрацией МСП
- Продвижение в тематических телеграм-каналах и сообществах

SEO и контент-маркетинг

- Регулярное ведение блога с полезной информацией для предпринимателей
- Публикация кейсов успешного сотрудничества



УТП *

Скорость, гибкость и профессионализм — основные преимущества.

* УТП – уникальное торговое предложение

Привлечение заемщиков

Проверка и оформление

Выдача и возврат займа

Кредитные брокеры осуществляют первичную фильтрацию лидов и передают заявки кредитному оператору (УК)

УК анализирует заемщиков и залоговые объекты, оформляет заем через ЗПИФ «Залоговые Займы»

Залог оформляется, заемщик получает финансирование, выплачивает проценты и возвращает тело займа

В случае дефолта запускается процесс взыскания через досудебное или судебное урегулирование. Осуществляется возврат задолженности с учетом начисленных процентов и пени в ЗПИФ.

Оптимальное сочетание доходности и надежности

Параметры	FINSTAR	Акции	Облигации	Депозиты	Стартапы
Доходность	30-36% годовых	15-50% (волатильная)	7-15%	10-25%, сильно зависят от ключевой ставки ЦБ	До 200%, нет гарантий
Риски	Низкие: обеспечение залогом с покрытием 200%	Высокие: высокая волатильность рынка	Низкие: зависят от эмитента	Отсутствуют	Очень высокие: 9 из 10 стартапов могут не окупиться
Ликвидность	Средняя: возможность продажи паев через 12 месяцев	Высокая: можно продать акции в любой момент	Средняя: сроки до погашения	Высокая: можно снять деньги в любой момент (но с потерей процентов)	Низкая: инвестиции часто заморожены на 5-7 лет
Диверсификация	Высокая: распределение рисков по залогам и заемщикам	Средняя: зависит от портфеля	Средняя: зависит от портфеля	Не требуется	Средняя: зависит от количества проектов в портфеле
Юридическая защита	Высокая: структура ЗПИФ обеспечивает прозрачность и контроль	Средняя: зависит от юрисдикции	Высокая: регуляция рынков	Высокая: регулируется ЦБ РФ	Низкая: отсутствие гарантий возврата капитала
Инвестиционный порог входа	От 1 млн руб.	От 100 тыс. руб.	От 50 тыс. руб.	От 10 тыс. руб.	От 5 млн руб.
Управление инвестициями	Управляется профессиональной командой	Самостоятельно или через брокера	Самостоятельно или через брокера	Не требуется	Через команду проекта или через фонды
Прозрачность	Детальный отчет для инвесторов фонда	Ограничена информацией от брокеров	Эмитенты обязаны раскрывать данные	Прозрачные условия, фиксированные проценты по вкладу	Ограничена доступом к отчетности стартапа

Профессионалы с опытом в залоговом кредитовании



Юрий Поляков

Руководитель кредитного оператора, инвестиционный директор Finstar

15-летний опыт работы в сфере анализа и структурирования инвестиций в недвижимость, venture capital и private equity&debt в компаниях DixyGroup, O1 Properties, Axe Capital Group (LP-АФК Система), Тринфиико на сумму \$2 млрд. Основатель сервисов alphatek-advisors.com и justfresh.me



Александр Полетаев

Портфельный управляющий, коммерческий директор кредитного оператора

Более 10 лет опыта работы в стратегическом консалтинге в сферах: строительства, торговли, инвестициях. Занимается разработкой и реализацией стратегии продаж, управлением портфелем займов, работой с ключевыми партнерами



Лариса Арбатова

Генеральный директор УК «Финстар Капитал»

Опыт работы на финансовом рынке на руководящих постах более 15 лет.

Более 3 лет являлась генеральным директором УК «Восток-Запад» в партнерстве с Фридом Финанс (сейчас Цифра Брокер).



Вячеслав Лобарев

Старший инвестиционный аналитик

Более 20-ти лет опыта работы в сфере анализа и реализации инвестиционных проектов в банках, крупных холдингах и малом и среднем бизнесе.



Любовь Бондаренко

Юриисконсульт

20 летний опыт юридической работы. Обеспечение полного цикла юридического сопровождения сделок. Разработка правовых документов, анализ и обобщение результатов судебной практики, заключения, исполнения договоров.



Антон Кочуев

Руководитель отдела продаж

Опыт практической работы на фондовом рынке, в т.ч. в управлении активами более 20 лет. Возглавлял крупные подразделения в финансовых и нефтегазовых компаниях. Глубокая экспертиза в управлении продажами и мотивации персонала. MBA по стратегическому менеджменту.

Дорожная карта кредитного оператора FINSTAR: от устойчивого роста к лидирующим позициям на рынке

- Расширение кредитного портфеля залоговых займов до **1,5 млрд р** на фонде и **3 млрд AUM** вкл. внешних балансодержателей
- Привлечение розничных инвесторов в фонд
- Автоматизация бизнес-процессов
- Запуск новых продуктов

2025

2026

- Масштабирование новых продуктов
- Увеличение доли цифровых каналов привлечения клиентов до 50%
- Привлечение стратегических партнеров и инвесторов (раунд А оператора)
- Переход на собственный софт

2027

- Расширение географии деятельности за счет выхода на рынки стран СНГ и дружественных юрисдикций
- Увеличение активов фондов до **20 млрд рублей (AUM)**
- Pre-IPO раунд оператора

2028

- Закрепление лидерских позиций оператора в сфере private debt на таргетируемых рынках
- Консолидация бизнеса и подготовка к **IPO кредитного оператора**

Проверенная модель готова к масштабированию



Проверенная бизнес-модель

- Текущий портфель займов составляет 970 млн рублей с подтвержденной доходностью 38% годовых (IRR по завершенным долгам).
- Минимальный уровень просрочек и высокое качество управления портфелем.



Растущий спрос на альтернативное финансирование

- Банковские ограничения и высокие ставки создают неудовлетворенный спрос на рынке кредитования МСП.
- Ниша залогового кредитования в среднем сегменте практически свободна от конкуренции.



Сформированная команда и процессы

- Команда с подтвержденным опытом в залоговом кредитовании и финансовом управлении.
- Автоматизация процессов оценки заемщиков и залогов сокращает время на принятие решений до 3-5 дней.



Уникальные условия

- Положительный леверидж внутри ЗПИФ.
- Возможность передачи займов внутри группы.
- Превышение опер расходов кред. оператора покрываются за счет группы.
- Первым инвесторам предлагается купить паи с дисконтом.
- Доходность инвестора не зависит от ключевой ставки.



Ограниченная конкуренция

Финансовые технологии и профессиональное управление обеспечивают лидирующую позицию проекта на рынке.



Динамика развития проекта

- Планы по масштабированию на российском и международном рынках.
- Увеличение объема фонда и запуск новых продуктов к **2026 году**.



Надежность инвестиций

- Инвестиции защищены залогом (обеспечение до 200% от суммы займа).
- Регулярная отчетность и высокий уровень юридической защиты через структуру ЗПИФ.



Высокая доходность для инвесторов

Доходность ЗПИФ превышает традиционные инструменты (акции, облигации, депозиты) при существенно более низких рисках.

Доходность 38,4% годовых при умеренных рисках

Вложения инвестора

1 млн руб.



Срок нахождения в проекте: 3 года
Дата покупки паев: январь 2025 года

Модель заработка инвестора

Приобретение паев в ЗПИФ

IRR инвестора

38,4%

Дивидендная доходность

15%

Доходность при продаже паев

88,15%

Возврат средств, млн руб:

2,35

Дивиденды

0,47

Продажа паев

1,88

График СЧА и стоимости пая в динамике (факт)



График СЧА и стоимости пая в динамике (прогноз)



Контакты



Юрий Поляков

Руководитель кредитного
оператора Finstar

 yury.polyakov@finstar.com

 +7 906 706 9990



Антон Кочуев

Руководитель отдела
продаж УК

 anton.kochuev@finstar-capital.ru

 +7 916 025 5477

По вопросам приобретения паев:

 info@finstar-capital.ru

 +7 495 745-55-57

Конфиденциальность

Настоящая презентация (далее – «Презентация») содержит конфиденциальную информацию о проекте «FINSTAR» (далее – Проект). Настоящая Презентация не подлежит публикации. Копирование, воспроизведение, передача любому лицу, изменение или любое распространение настоящей Презентации, прямо или косвенно, целиком или в части, любым способом или в любой форме, для любой цели и в любое время без предварительного письменного согласия Компании запрещено.

Настоящая Презентация предназначена для содействия получателю в принятии решения о необходимости проведения дальнейшего анализа Проекта и предоставлена исключительно с информационными целями, с однозначным условием для получателя настоящей Презентации использовать ее исключительно лично.

Настоящая Презентация передается получателем исключительно в информационных целях и на условии четкого понимания получателей, что настоящая Презентация может быть использована исключительно для целей, указанных выше. Информация, представленная в настоящей Презентации, может существенно меняться.

Настоящая Презентация не содержит исчерпывающей информации о Проекте, необходимой для изучения Проекта.

Никакая информация, приведенная или упомянутая в настоящей Презентации, не является основанием для каких-либо договорных обязательств. Ни Компания, ни аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящей Презентации или информации, содержащейся в настоящей Презентации.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящей Презентации, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящую Презентацию, предупреждено, что ничто в настоящей Презентации не является гарантией или заверением или обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящей Презентации. Соответственно, ни Компания, ни ее аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают (и не дадут в будущем) никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО. ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ЦЕЛЯМИ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ И НЕ ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЕЙ, ЦЕННЫХ БУМАГ ИЛИ АКТИВОВ ИЛИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ.

Дисклеймер

Вся информация, указанная в настоящей презентации, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, не является офертой, не является рекламой и носит исключительно информационный характер, равно как и определения и термины, использованные в презентации, адаптированы и могут отличаться от законодательно закрепленных и представлены для целей удобства восприятия материала. Информация предназначена для квалифицированных инвесторов. Получить подробную информацию о Фонде до приобретения паев, а также ознакомиться с правилами доверительного управления Фондом и иными документами, предусмотренными действующими нормативными правовыми актами, можно по адресу: 123112, г. Москва, Пресненская набережная, д. 8, стр. 1, помещ. 282С, тел. +7 495 745-55-57 или в сети Интернет по адресу: finstar-capital.ru. ООО УК «Финстар Капитал» уведомляет, что стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционные паи, следует внимательно ознакомиться с Правилами доверительного управления Фондом.