

АВРОРА  КОНСАЛТ

ИНВЕСТИЦИИ В ПОКУПКУ ДОЛГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

9 лет на рынке

12 559 возвращенных
долгов

7,573 судебных
взысканий

ООО «Аврора Консалт» привлекает инвестиции для приобретения долговых портфелей

- ❑ Средства инвестируются в приобретение портфелей долговых обязательств для последующего взыскания.
- ❑ Средства инвестируются в конкретный портфель, согласованный с инвестором.
- ❑ Выбор портфеля осуществляется исходя из объема предоставляемых инвестором средств, качества и цены портфеля.



Срок



От 3 месяцев



Сумма



от 300 тыс. до 3
млн. руб.



Доходность



от 25%
Годовых.

Резюме компании

ООО «Аврора Консалт» была основана в 2011 году как собственная служба взыскания МКК «Даем Взаимы!» (Москва) и впоследствии превратилось в коллекторское агентство полного цикла.

Как самостоятельное юридическое лицо «Аврора Консалт» зарегистрировано 31 июля 2015 года, а 06.04.2017 г. мы включены в **Государственный реестр юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности** Федеральной службы судебных приставов Российской Федерации.

- ❑ Имеется договор страхования ответственности коллекторского агентства, действующий до 31.12.2020 г.
- ❑ Активы: собственный долговой кейс, полностью цессированный, после прекращения микрофинансовой деятельности материнской организации в августе 2019 г.
- ❑ Компания активно работает по агентской схеме (взыскание просроченной задолженности) с юридическими и физическими лицами – кредиторами.



Уровень подготовки, профессионализм и опыт нашей команды, позволяет нам осуществлять взыскание просроченной задолженности в процентном отношении более эффективно. чем это происходит в



Бизнес-модель



Выбор портфеля

- Оценка предлагаемых портфелей по критерию цена/качество
- Согласование портфеля с инвестором



Приобретение портфеля

- Получение средств от инвестора
- Приобретение портфеля долгов



Взыскание

- Взыскание (не менее 10% от объема портфеля за 1 год)
- Себестоимость взыскания (35% от взыскиваемых средств)



Ликвидация портфеля

- Продажа портфеля невзысканных долгов



Возврат средств

- Возврат тела инвестиции
- Перечисление доходности (от 25%)

Финансовая модель

Поступления и затраты (на примере приобретения портфеля долгов объемом 100 млн. руб.)	Сумма
Привлечение средств инвестора	+3 000 000
Приобретение портфеля объемом 100 млн. руб. за 3%	-3 000 000
Взыскание 10% от объема портфеля за 1 год	+10 000 000
Затраты на взыскание 35% от взысканных средств	-3 500 000
Выручка от продажи невзысканных долгов (90 млн. руб. за 1%)	+900 000
Операционная прибыль	+7 400 000
Проценты инвестору (25%)	- 750 000
Возврат средств инвестору	-3000000

Этапы работы по физическим лицам



ВЗЫСКАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ



Этап 1. Анализ

Анализ полученного портфеля на перспективу взыскания действующим методом проверки по открытым и закрытым информационным базам.



Этап 2. Call-центр

Работа call-центра с контактными данными должника. Звонок с целью проведения переговоров, информирования о просроченной задолженности с применением мотивации и техник влияния на клиента или его представителя по авторской методике.



оплата



Взыскание задолженности



Этап 3. Выезд

Выезд сотрудника взыскания по месту нахождения должника с целью установления контакта, мотивации к оплате и разъяснения последствий отказа от оплаты (вручение досудебной претензии). Поиск контактного лица для ведения переговоров.



оплата



Этап 4. Повторное информирование

Повторный звонок и смс информирование должника о подготовке документов для подачи в суд в связи с неуплатой долга.

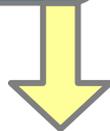


оплата



Этап 5. Передача в суд

Передача дела в юридический отдел.
Подготовка иска или заявления на выдачу
судебного приказа и направление их суд,
оплата государственной пошлины.

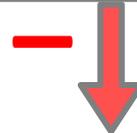


Этап 6. Судебный приказ

Получение решения или приказа. Звонок
должнику с целью уведомить его о получении
приказа и последствиях возбуждения
исполнительного производства. Мотивация,
направленная на урегулирование вопроса с
целью заключения мирового соглашения.



оплата



Взыскание задолженности



Этап 7. Передача в ФССП

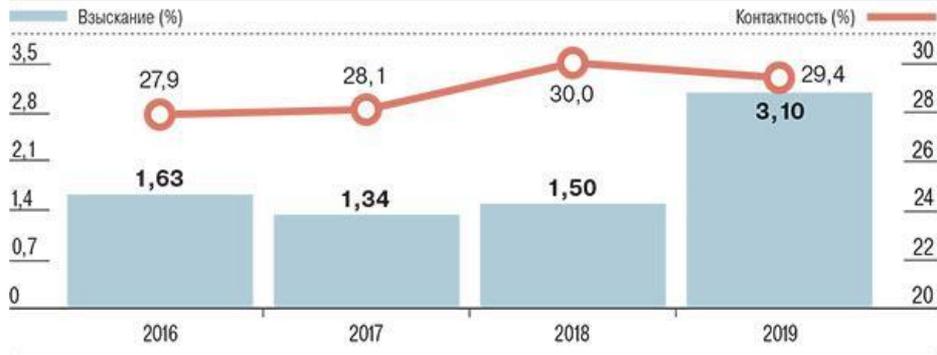
Направление приказа в отдел ФССП,
возбуждение исполнительного производства.

Арест счетов клиента, списание средств должника в пользу взыскателя. Совместный выезд сотрудников взыскания с уполномоченными приставами для описи имущества и его ареста.



Взыскание задолженности

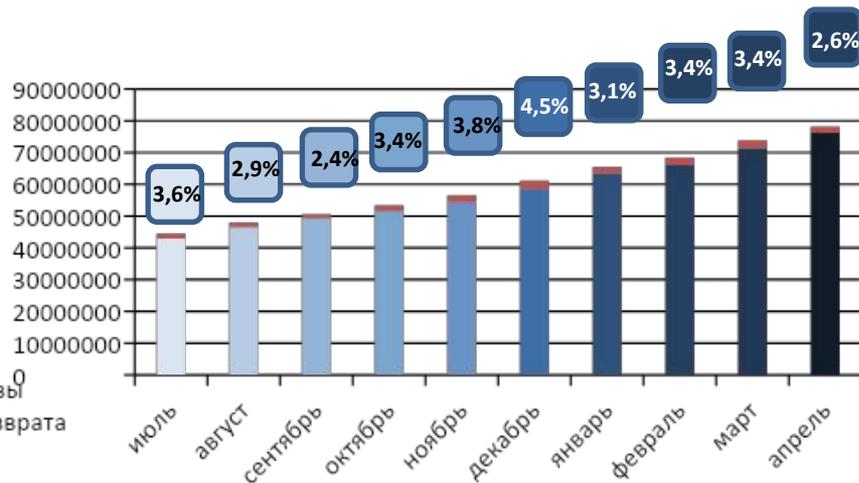
КАК МЕНЯЛАСЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ ИСТОЧНИК: НАПКА.



Средний ежемесячный процент взыскания по рынку за 2019 год

Средний ежемесячный процент взыскания ООО «Аврора Консалт» за 2019 год

3,31%



Ключевые люди



**Кузнецова
Анастасия
Владимировна**
Генеральный
директор

Образование:
Высшее
юридическое
образование

КОМ



**Соломко Роман
Андреевич**
Руководитель судебного
Отдела

Образование:
Высшее
юридическое
образование



**Тесля Наталья
Юрьевна**
Руководитель
отдела аналитики

Образование:
Высшее
юридическое
образование



**Константинов
Евгений
Олегович**
Руководитель
отдела взыскания

Образование:
Высшее
юридическое
образование

124482, Москва г, Зеленоград г,
Савёлкинский проезд, дом № 4,
помещение XXI, комната 4, офис 4е

ИНН: 7735145855

КПП: 773501001

ОГРН: 1157746706776

Р/с: 40702810338000130173

Банк: ПАО СБЕРБАНК

БИК: 044525225

Корр. счет: 30101810400000000225

Контактное лицо:

***Рудавец Дмитрий
Александрович***

+7 905 511 11 91

***Руководитель
коммерческого отдела***