

IDF EURASIA

ФИНТЕХ-ГРУППА

АПРЕЛЬ 2024



КОМПАНИИ ХОЛДИНГА IDF Eurasia

Компания Platiza входит в Группу финтех-компаний IDF Eurasia. Группа специализируется на **управлении кредитным риском** с использованием **ИИ и Big Data**.

Чистая прибыль

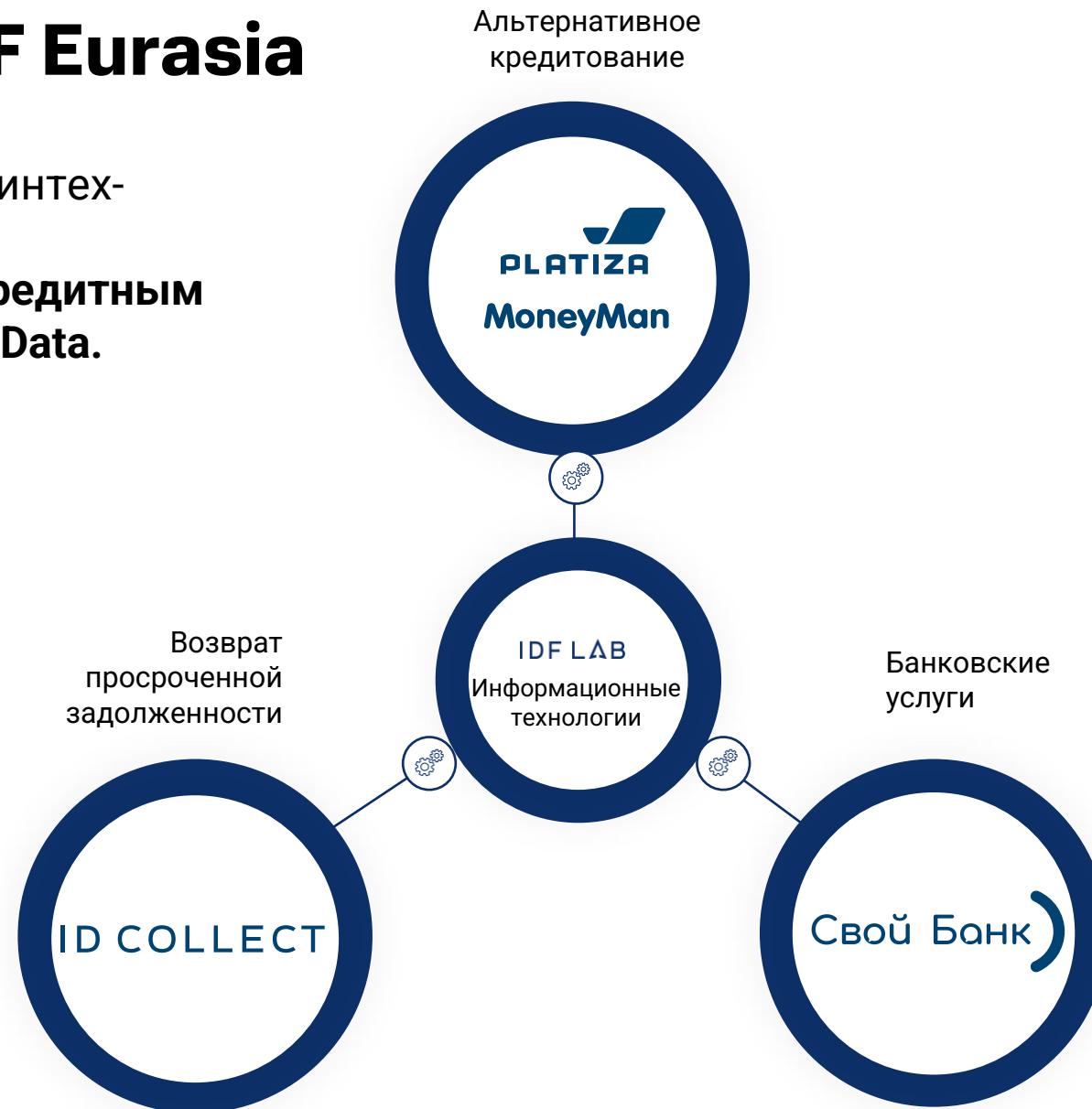
4,4 млрд

+10% г/г

Выручка

28 млрд

+14% г/г



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ IDF EURASIA

12 лет

На рынке фин. услуг

X2

Рост выручки каждые 2 года

2012

Moneyman — первая МФО

В РФ, работающая полностью онлайн

2015

Рост выдач x50

За три года

2017

ID Collect

Выход на рынок просроченной задолженности

2018

Топ-2 МФО

По объему портфеля

ruBBB-

2022

ID Collect — Топ-1

По покупкам на рынке цессии

ruBB+

2022

Platiza

Покупка компании для масштабирования МФО-бизнеса

2022

Свой банк

Выход на банковский рынок

2024

Свой Банк

Рост кредитного портфеля

2024

ID Collect

Выход в новые сегменты distress-активов

IDF EURASIA

ID COLLECT

ВОЗВРАТ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

АПРЕЛЬ 2024



ФАКТОРЫ

Широкие операционные возможности,
развивающаяся региональная сеть

Лидирующие позиции по
покупкам
портфелей NPL¹

ИНВЕСТИЦИОННОЙ

Высокотехнологичные решения на основе Machine Learning и Data Science

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Этичный подход к
общению с
клиентами

Собственная IT-разработка в области управления
рисками и скоринг-модели

Устойчивый рост
при сохранении высокой доходности бизнеса

ID COLLECT – ВЕДУЩИЙ ИНВЕТОР В ПРОСРОЧЕННЫЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РОССИИ

Миссия

- Улучшение состояния финансовой системы РФ за счет покупок просроченных задолженностей у финансовых институтов с последующим обслуживанием и взысканием
- Реструктуризация долгов клиентов с целью повышения их доступа к финансовым ресурсам



ruBB+ стабильный
кредитный [рейтинг](#) «Эксперт РА»



6 выпусков облигаций
на Московской Бирже



Лидирующие позиции по покупкам на
рынке цессии
по данным электронных торговых
площадок и прямых продаж

Ключевые показатели 2023 года

₽147 млрд

Портфель (объем
купленного долга)

₽4,6 млрд

Собственный
капитал

45%

Рентабельность
по чистой прибыли

₽6.1 млрд

Выручка

₽2.7 млрд

Чистая прибыль

1,8x

Debt/EBITDA

67%

ROE

19%

ROA

24,5%

Доля рынка¹

ОБШИРНАЯ ГЕОГРАФИЯ КОМПАНИИ ID COLLECT В РОССИИ

Открытие региональных офисов позволяет увеличить сборы на стадии исполнительного производства **в 1,5-2 раза**

392

Сотрудника

36

Офиса открыто
по состоянию на 2023 год

+24

Офисов планируется к открытию в 2024 году



ПРЕИМУЩЕСТВА ID COLLECT



Для
цедентов

Оздоровление баланса

Высвобождение резервов за счет
продажи просроченной
задолженности

Увеличение ликвидности

Получение денежных средств
за продажу NPL портфелей

Оптимизация расходов

Отсутствие необходимости содержания
штата сотрудников для работы
с просроченной задолженностью



Для
клиентов

Минимизация задолженности

Предложение персональных
скидок и вариантов
реструктуризации

Отсутствие комиссий и сборов

Прозрачная система платежей

Восстановление доступа к фин. ресурсам

Улучшение кредитной истории



Для
финансового
рынка

Устойчивость банковского сектора

Профессиональная работа с
проблемной задолженностью
банковского и сектора МФО

Рост кредитного рынка

Увеличение доступности кредитных
продуктов для широких слоев
населения

Повышение фин. грамотности

Инициация проектов, направленное на
развитие ответственного отношения к
кредитным продуктам и задолженности

IDF EURASIA

ID COLLECT

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
ID COLLECT

ПРОЦЕСС РАБОТЫ СОСТОИТ ИЗ ТРЕХ ЭТАПОВ

На каждом из которых ID Collect использует собственные разработки в скоринге, Data Science и ИИ

Этап 1: Оценка инвестиций

01

Моделирование денежных потоков потенциальных портфелей к покупке

02

Анализ портфеля с использованием собственных моделей оценки, основанных на Big Data и Machine Learning

03

Оценка приемлемого ценового диапазона, позволяющего достигнуть таргетируемую доходность

04

Участие в аукционах по покупке:

- Задолженности по кредитным картам
- Потребительских кредитов без залога
- PDL, installment займов¹
- Залоговых кредитов
- Портфелей сегмента МСБ

Этап 2: Приобретение портфелей

Этап 3: Этичное управление портфелями

(1) Краткосрочные (PDL) и среднесрочные (Installment) займы

УНИКАЛЬНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ

Высокая маржинальность за счет взыскания просроченной задолженности по купленным портфелям, стоимость которых значительно ниже понесенных издержек

Этап 1: Оценка инвестиций

01

Приобретение портфеля со значительным дисконтом к номинальной стоимости

Этап 2: Приобретение портфелей

02

Таргетинг целевой доходности строится на основе ожидаемых возвратов и затрат на сбор

Этап 3: Этичное управление портфелями

03

Технологические преимущества позволяют ID Collect выигрывать торги, обеспечивая при этом высокую отдачу

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

С применением принципов социальной ответственности в коммуникации с должниками, цель которых — повышение доли досудебного урегулирования задолженности

Этап 1: Оценка инвестиций

01

Предоставление клиентам доступа к личному кабинету для управления задолженностью

02

Предложения по реструктуризации задолженности - скидок и комфортного графика платежей

03

Телефонные переговоры с применением роботизированных звонков

04

Мобильные уведомления и возможность коммуникации в мессенджерах

05

Автоматизированный процесс работы на стадии исполнительного производства

Этап 2: Приобретение портфелей

Этап 3: Этичное управление портфелями

ТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПОРТФЕЛЯ

Процедура оценки портфелей для покупки состоит из **двух этапов**:

Этап 1

Прогноз возврата задолженности на основе скоринговых моделей

- Применение Data Science для прогнозирования возврата задолженности
- Использование Big Data и Machine Learning

Срок просрочки

Платежная дисциплина

Срок и размер кредита

Пол

Регион проживания

Возраст

Этап 2

Оценка стоимости портфеля с учетом данных скоринговой модели

Достижение целевой доходности на основе ожидаемого возврата и затрат на сбор

Из чего состоит цена портфеля:

Цена покупки

Админ. расходы

Темпы возврата

Проценты

Операционные расходы

Налоги

Подход ID Collect позволяет:



Точно прогнозировать ожидаемые денежные потоки



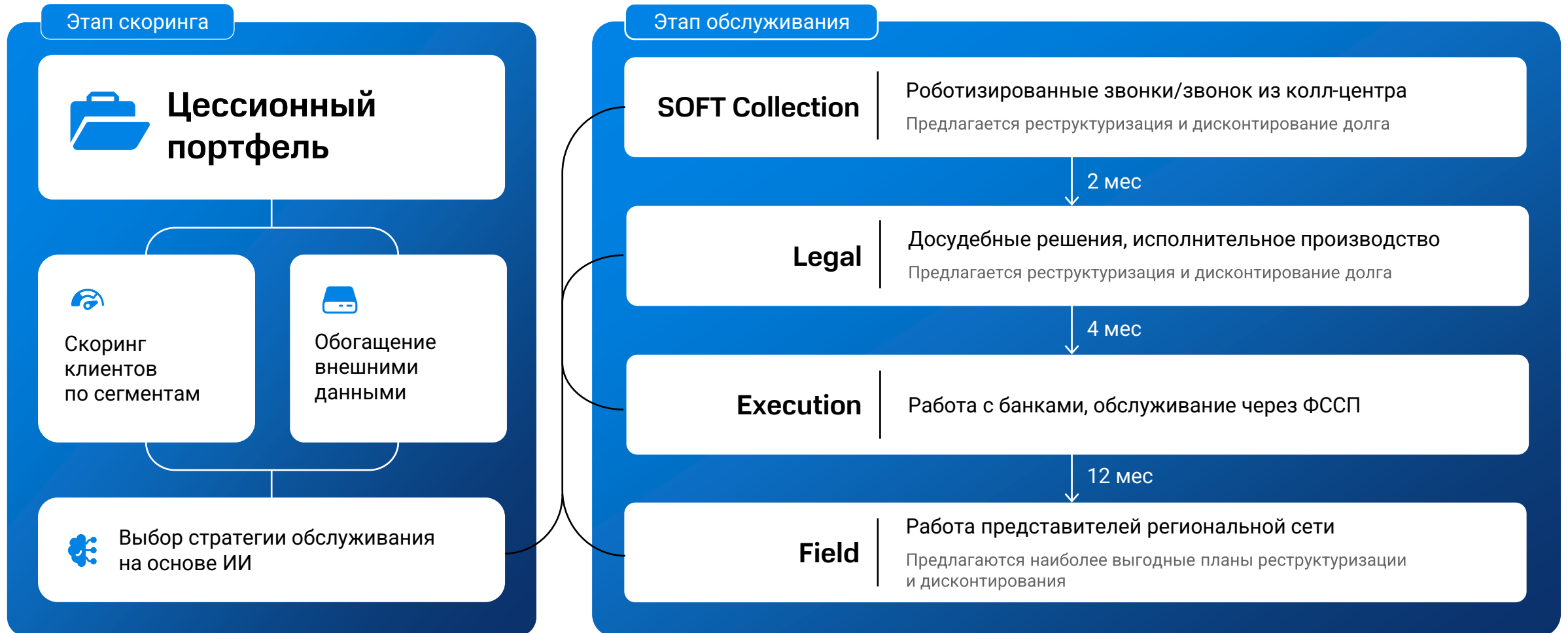
Определять приемлемый ценовой диапазон



ID Collect был отмечен особым дипломом за использование AI в процессе взыскания.

[Узнать подробнее](#)

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАБОТЫ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИЗА ДАННЫХ



ESG-ПОДХОД К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ДОЛЖНИКАМИ

Соответствие нормам нравственности и морали

- Строго соблюдаем профильные законы и нормативные акты
- Сотрудничество с регулируемыми органами в целях разработки надежной нормативно-правовой базы

01

Содействие этичным методам обслуживания долга

- Предлагаем должникам различные способы коммуникации: через мессенджеры / соцсети, роботизированный колл-центр или личный кабинет
- Мотивируем должников погашать задолженность в досудебном порядке, предлагая реструктуризацию, скидки и комфортный график платежей

02

Контроль качества коммуникации с должниками

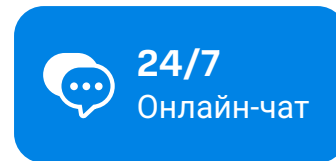
- Анализ переговоров сотрудников с должниками
- Действие анонимного телефона доверия для разрешения спорных ситуаций
- В 2023 году IDF Eurasia стал лауреатом XI программы «Лучшие социальные проекты»

03

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

Благодаря личному кабинету все сведения о задолженности клиента под рукой и в любое время

Реструктуризация долга



Параметры долга

Информация по долгу:

- Сумма
- История платежей
- Первоначальный кредитор

Инструменты управления долгом

Удобное погашение задолженности с помощью карты или другими способами.

История погашения долга

Клиентская поддержка поможет найти варианты погашения задолженности.

Скидки и промо-акции

Персональные скидки и промо-акции для сокращения задолженности.

ID COLLECT Добро пожаловать, Дмитрий Дмитриевич

Общая сумма задолженности по 5 договорам
456 838.56 Р
[Оплатить долг](#)

Договор № 05426
[Оплатить долг](#)

Мои задолженности

- [Оплатить долг](#)
- [Запросить справку](#)
- [Связаться с нами](#)

Дата выдачи	20.04.2021 г.
Первоначальный кредитор	Банк «Кредиты Он-лайн»
Сумма задолженности	15 000.00 Р
Дата перехода в ID COLLECT	11.01.2021 г.
Уникальный идентификатор для оплаты	54886522

Платежи по долгу [Узнать подробно](#)

Дата	Сумма
04.05.2021 г.	560.00 Р
04.06.2021 г.	560.00 Р
04.07.2021 г.	560.00 Р
04.08.2021 г.	560.00 Р

Доступна акция

В Новый Год без долгов*
С 14.06.2021 г. по 14.07.2021 г. оплаты 130 000.00 Р вместо 149 065.00 Р

* Подробности по телефону 8 800 6000-979

НАМ ДОВЕРЯЮТ КРУПНЕЙШИЕ ЦЕДЕНТЫ РОССИИ

Мы предлагаем эффективный инструмент оздоровления баланса и создания ликвидности для финансовых институтов на взаимовыгодных условиях



IDF EURASIA

ID COLLECT

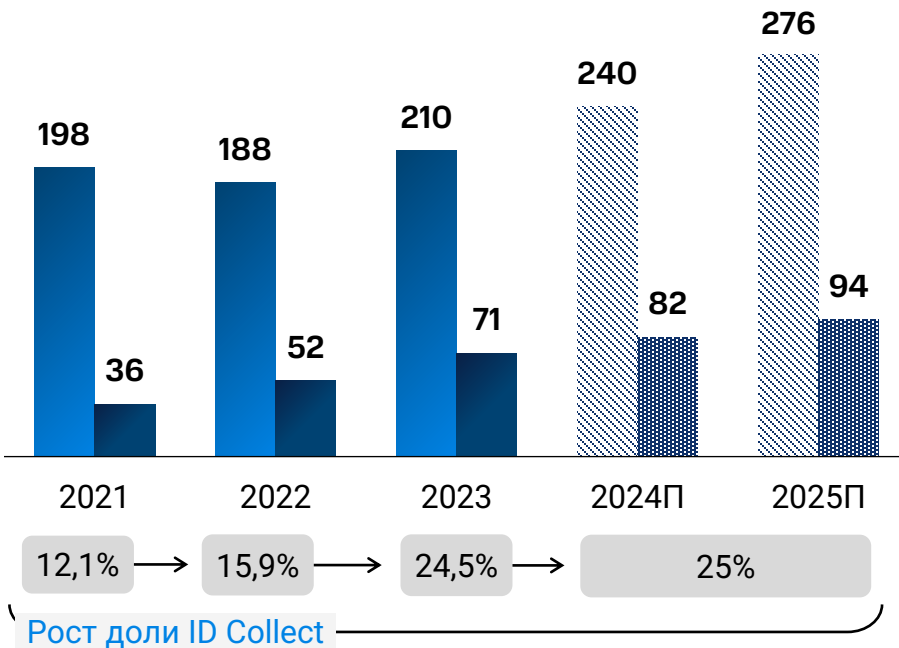
**РЫНОК И
СТРАТЕГИЯ**

ОБЗОР РЫНКА

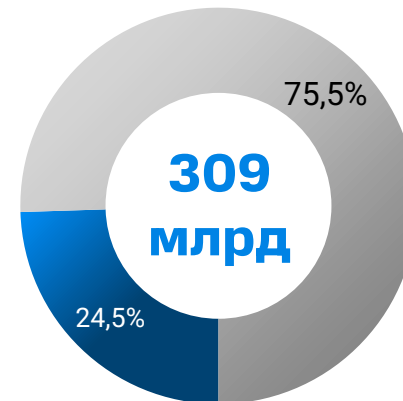
ID Collect успешно увеличивает рыночную долю покупки портфелей NPL и занимает уже четверть рынка¹

Ожидаемый рост рынка покупки портфелей NPL¹, млрд руб.

■ Банки ■ МФО



Рынок NPL портфелей по объему закрытых сделок²



24,5%

Доля ID Collect на рынке покупок NPL портфелей¹ в 2023 году vs. 15.9% в 2022 году.

Факторы роста рынка:

- Консолидация рынка МФО, уход с рынка небольших игроков из-за ужесточения законодательства
- Рост потребительского кредитования
- Накопленный объем непроданных портфелей на рынке
- Восстановление рынка после шоков 2022 года

2023–2025 СТРАТЕГИЯ ID COLLECT

Мы планируем активно развивать региональную сеть, а также работать с новыми сегментами рынка.



IDF EURASIA

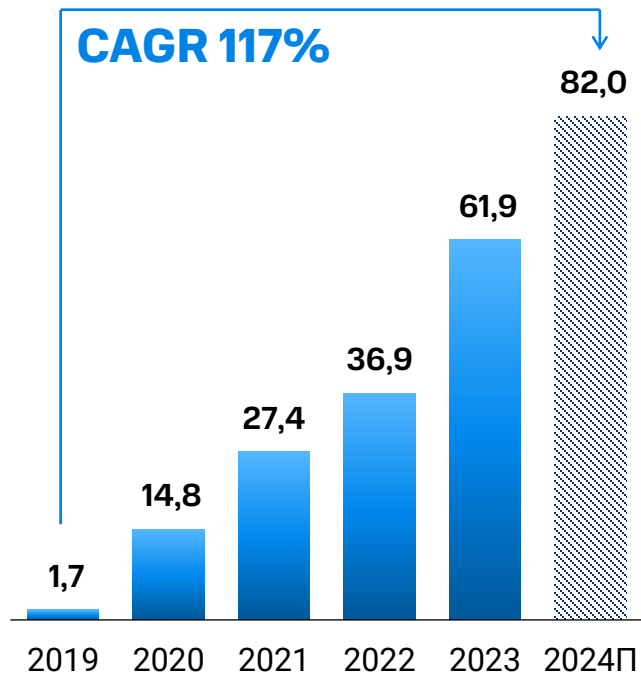
ID COLLECT

**ОПЕРАЦИОННЫЕ
И ФИНАНСОВЫЕ
ПОКАЗАТЕЛИ**

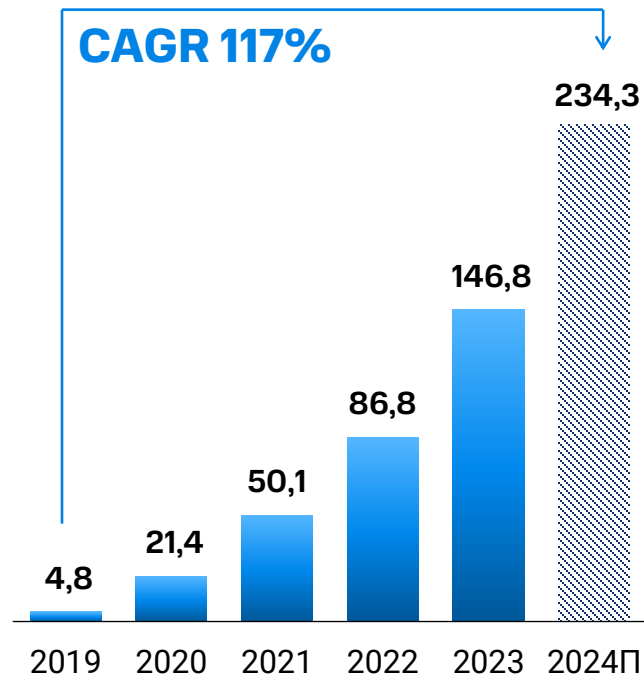
АКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПОРТФЕЛЬ ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА

Объем портфеля под управлением на 31.12.2023 г.

Покупки портфелей (млрд руб.)



Объем купленного долга* (млрд руб.)



>₹147 млрд

Объем купленного долга

**>25 цедентов-
партнеров**

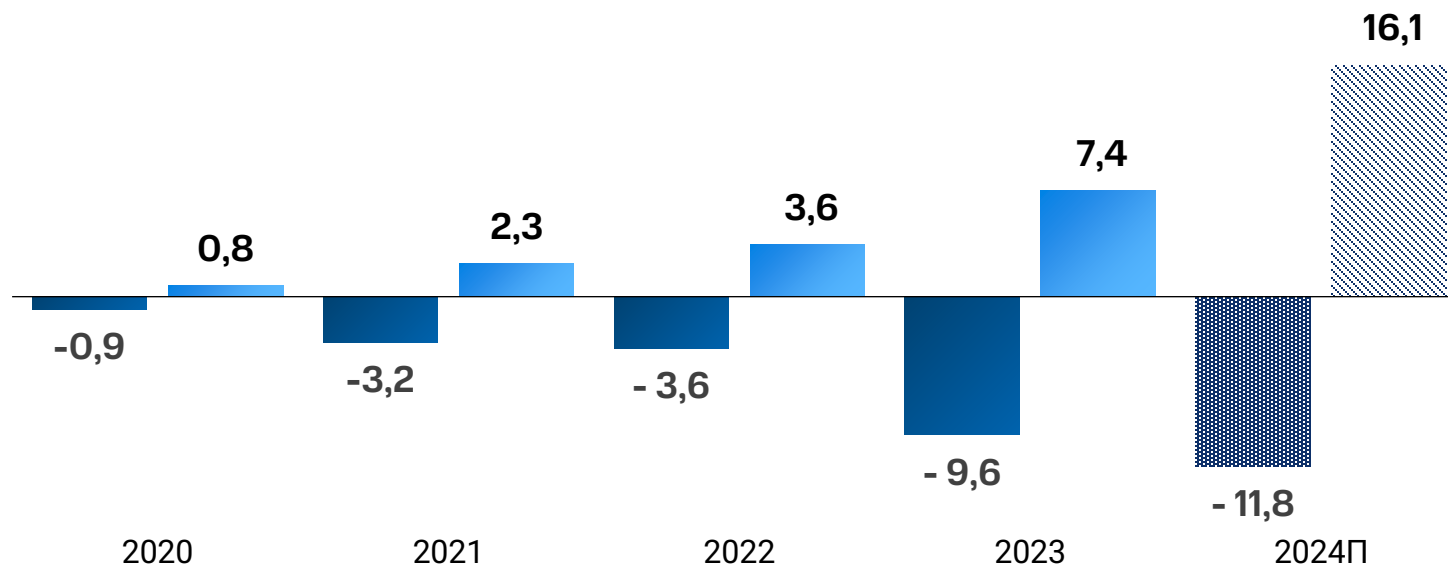
Рост портфеля закупок за счет расширения партнерской сети

СТАБИЛЬНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ И ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Позволяют бесперебойно обслуживать текущие обязательства и стремительно наращивать портфель.

Денежные потоки по портфелю (млрд руб.)

■ Покупка портфелей ■ Сбор задолженности



26%

Коэффициент Equity/Assets на 31.12.2023

3,2x

Коэффициент покрытия процентных расходов (EBITDA/Interest expense)

Ликвидность

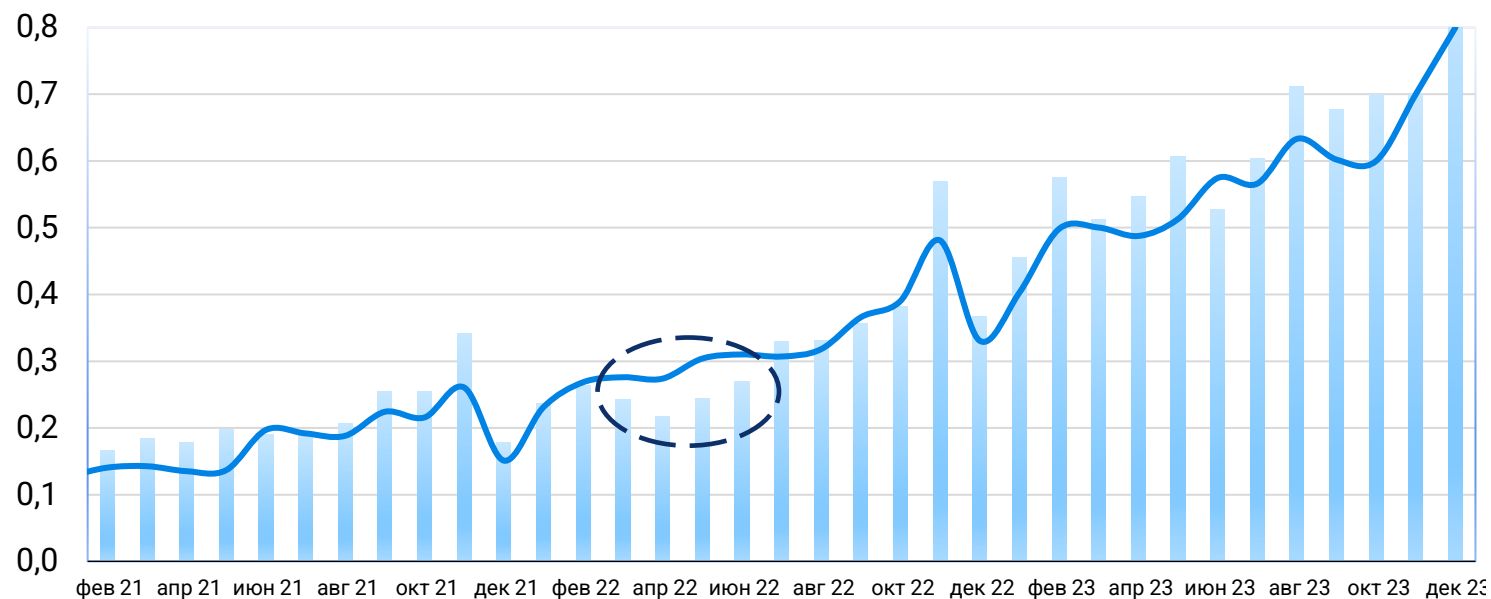
Собственные денежные потоки позволят поддерживать высокий темп роста без необходимости в существенном наращивании долга уже в ближайшие годы

ВЫСОКАЯ ТОЧНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СБОРОВ ПО ПОРТФЕЛЮ

Модель прогнозов ID Collect дает высокую для индустрии точность предсказания сборов в будущие периоды

Отклонения плановых сборов от фактических по месяцам (млрд руб.)

■ Фактические сборы — Плановые сборы



Точность модели

Прогнозирование сборов осуществляется с высокой точностью для бизнеса, что позволяет достигать цели по операционным и финансовым показателям.

В 2022 г.

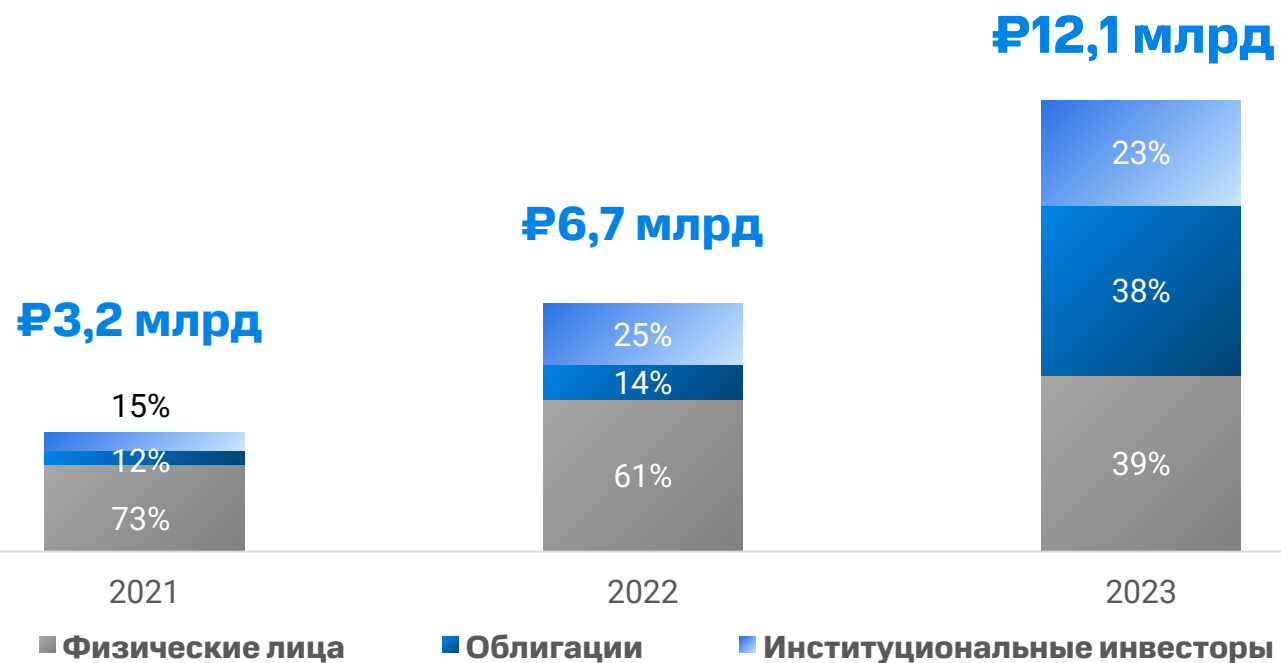
Отклонение фактических сборов от плановых связано с введением моратория на взыскание. Еще до его окончания, в 4 квартале 2022 г. сборы восстановились до плановых значений за счет наращивания досудебного взыскания.

По итогам года ID Collect стал одним из лидеров по покупке на рынке цессии (данные электронных площадок и прямых продаж).

УЛУЧШЕНИЕ СТРУКТУРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Компания достигает более качественной структуры фондирования: увеличивается доля институциональных и публичных источников долгового финансирования (суммарно до 61%), а также растет доля «длинных» пассивов

Структура финансирования на 31.12.2023



63%

доля долгосрочных пассивов

vs 40% в 2022 году

BB+

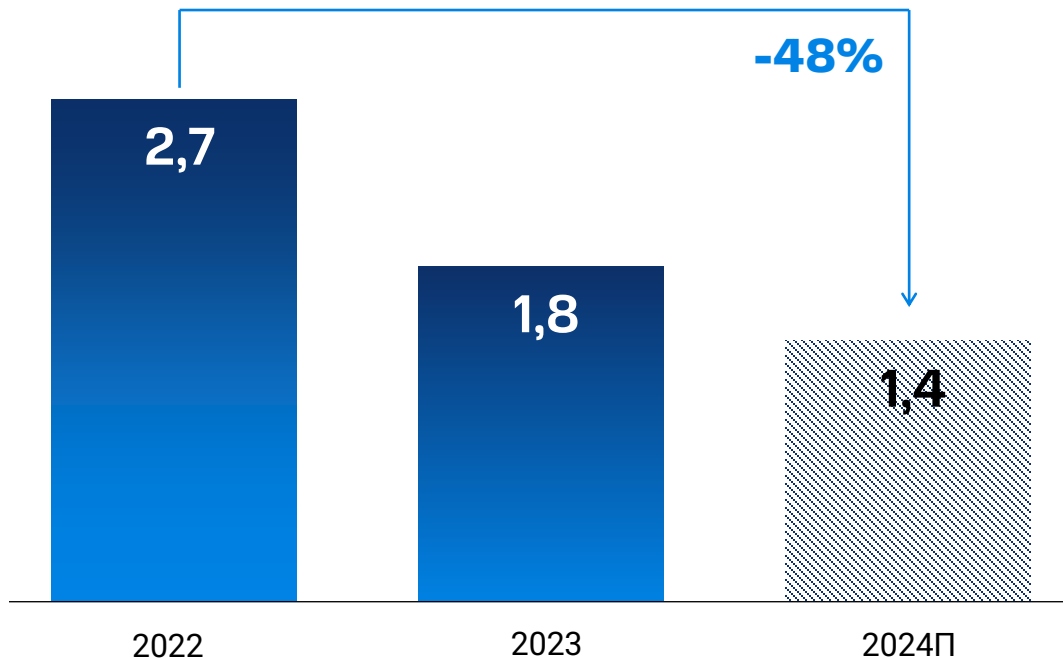
повышение кредитного рейтинга

vs BB в 2022 году

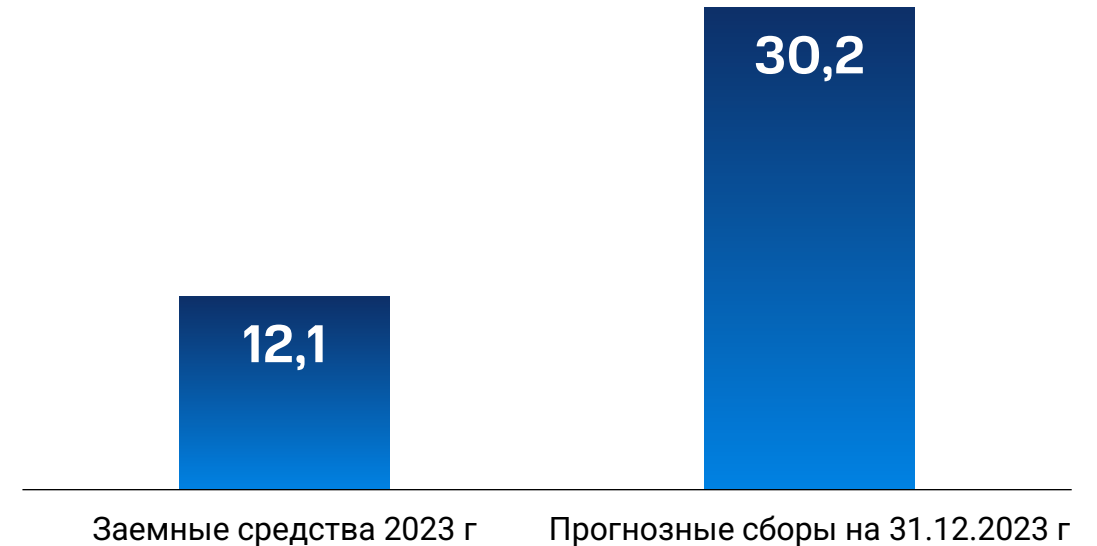
СНИЖЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

Рост инвестиционного портфеля и бизнеса сопровождается снижением долговой нагрузки ниже отраслевых значений

**Снижение коэффициента
Долг/ЕБИТДА CF ниже 2,0х**
(млрд руб.)



**Прогнозные сборы по портфелю*
на конец 2023 превышают
текущий долг в 2,5 раза**
(млрд руб.)



ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Отчет о финансовых результатах

Млн руб.	2020	2021	2022	2023	Изм. г/г
Выручка	762	2 597	3 781	6 167	63,1%
Финансовые расходы	-66	-322	-842	-1 599	89,9%
Операционные и административные расходы	-106	-269	-649	-1 000	54,1%
Прочие доходы и расходы	-12	50	136	0	-
Прибыль до налогообложения	578	2 056	2 290	3 567	55,8%
Налог на прибыль	-116	-413	-462	-782	69,3%
Чистая прибыль	462	1 643	1 827	2 785	52,4%
Рентабельность чистой прибыли	60,6%	63,3%	48,3%	45,2%	-3,1 пп

За счет роста портфеля текущего и прошлых периодов удалось увеличить чистую прибыль в 1,5 раза

Рост операционных и административных расходов связан в основном с увеличением штата работников Компании

Рост внешнего финансирования в целях активных покупок портфелей привел к увеличению финансовых расходов.

Бухгалтерский баланс

Млн руб.	2020	2021	2022	2023	Изм. г/г
Денежные средства	82	58	169	819	385%
Чистый портфель	1501	5 540	9 835	16 251	65%
Прочие активы	42	210	979	870	-11%
Итого активы	1625	5 808	10 983	17 940	63%
Кредиты и займы	916	3 231	6 671	12 077	81%
Прочие обязательства	131	357	664	1 235	86%
Капитал и резервы	578	2 221	3 648	4 628	27%
Итого пассивы	1 625	5 808	10 983	17 940	63%
ROE	120,7%	74,0%	62,3%	67,3%	5,0 пп
ROA	49,5%	44,2%	21,8%	19,3%	-2,5 пп
Капитал / Активы	35,6%	38,2%	33,2%	25,8%	-7,4 пп
Долг / Капитал	1,6	1,5	1,8	2,6	0,8 п

Рост бизнеса компании отразился в существенном приросте инвестиционного портфеля, при этом метрики прибыльности стабилизировались на высоких для индустрии значениях

ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РОСТ АКЦИОНЕРНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ



**Александр
Васильев**

Генеральный
директор

Опыт работы
в отрасли 15+ лет



РОСГОССТРАХ



**Никита
Вильгельм**

Финансовый
директор IDF Eurasia

Опыт работы
в отрасли 15+ лет



**Андрей
Савгуров**

Руководитель
департамента
аналитики и рисков

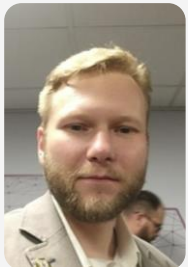
Опыт работы
в отрасли 10+ лет



**Алексей
Злебкин**

Операционный
директор

Опыт работы
в отрасли 10+ лет



**Антон
Петров**

Руководитель
судебного
взыскания

Опыт работы
в отрасли 10+ лет



**Евгений
Емельянов**

Руководитель
направления МСБ
и региональной сети

Опыт работы
в отрасли 10+ лет



РГСБАНК



**Андрей
Карпилович**

Технический
директор

Опыт работы
в отрасли 5+ лет



IDF EURASIA

Телекомтакт!



**Татьяна
Волегова**

Коммерческий
директор

Опыт работы
в отрасли 10+ лет



ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящая презентация подготовлена ООО ПКО «АйДи Коллект» исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящей презентации. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни ООО ПКО «АйДи Коллект» ни аффилированные лица или представители компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации.

Все перечисленные в данной презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться прогнозными заявлениями. В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами (в числе таких факторов могут быть общие экономические условия, конкурентная среда, в которой мы работаем, риски, связанные с ухудшением геополитической ситуации, быстрые технологические и рыночные изменения в сферах нашей деятельности), находящимися вне контроля ООО ПКО «АйДи Коллект» фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации и ООО ПКО «АйДи Коллект» категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.

Информация, содержащаяся в данной презентации, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях ООО ПКО «АйДи Коллект» на дату после публикации презентации будет являться актуальной.

IDF EURASIA

MoneyMan

**ЛИДЕР
АЛЬТЕРНАТИВНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ
В РОССИИ**

АПРЕЛЬ 2024



ФАКТОРЫ

Первопроходцы финтех-трансформации в России: первая компания, выдающая займы полностью онлайн

ТОП-1 по активному портфелю

ИНВЕСТИЦИОННОЙ

Подход, основанный на данных, передовых технологиях и собственной разработке в области управления рисками и скоринг-моделировании

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Этичный подход к взаимодействию с клиентами

MoneyMan – лидер Народного рейтинга МФО финансовой платформы Мосбиржи «Финуслуги»

Устойчивый рост при сохранении высокой доходности бизнеса

MONEYMAN – ЛИДЕР АЛЬТЕРНАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ¹

Итоги 2023

ТОП-2

Среди МФО по выдачам²

2,1 млрд ₹

Чистая прибыль

19,7 млрд ₹

Процентный доход

ruBBB

Кредитный рейтинг – один из самых высоких среди МФО

Высокая капитализация

45% собственные средства/активы

+13% YoY

Рост выдачи займов

¹ По размеру активного портфеля среди всех публичных МФО. Источник: ИК «Иволга Капитал»

² Источник: ИК «Иволга Капитал»

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОСНОВЕ НАШЕГО БИЗНЕСА

Собственная IT-платформа

Делает доступными
и удобными персональные
финансовые услуги для миллионов
пользователей

Гибкость

Наличие внутренней
IT-инфраструктуры позволят
адаптироваться к изменяющимся
условиям финтех-рынка быстрее
конкурентов

ЭКСПЕРТИЗА В СФЕРЕ ИИ

22 млн+

Заявок клиентов обработано за 12 лет

10 000+

Параметров анализируются системой в момент

20+

Баз данных, используемых при оценке кредитоспособности клиентов

ИТ-команда

Разработка мобильных приложений

Безопасность

Техническая поддержка

Гарантия качества

Разработка ПО

Бизнес-анализ

RND

PM

DevOps

Разработка веб-приложений

Интеграция с сервисной платформой

IDF EURASIA

MoneyMan

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
MONEYMAN**

MONEYMAN — КАСТОМИЗИРОВАННЫЙ ПРОДУКТ

Для покрытия потребностей в краткосрочной ликвидности

Полностью автоматизированный сервис

Кредитования, работающий в режиме онлайн 24/7

Быстрые и удобные финансовые услуги

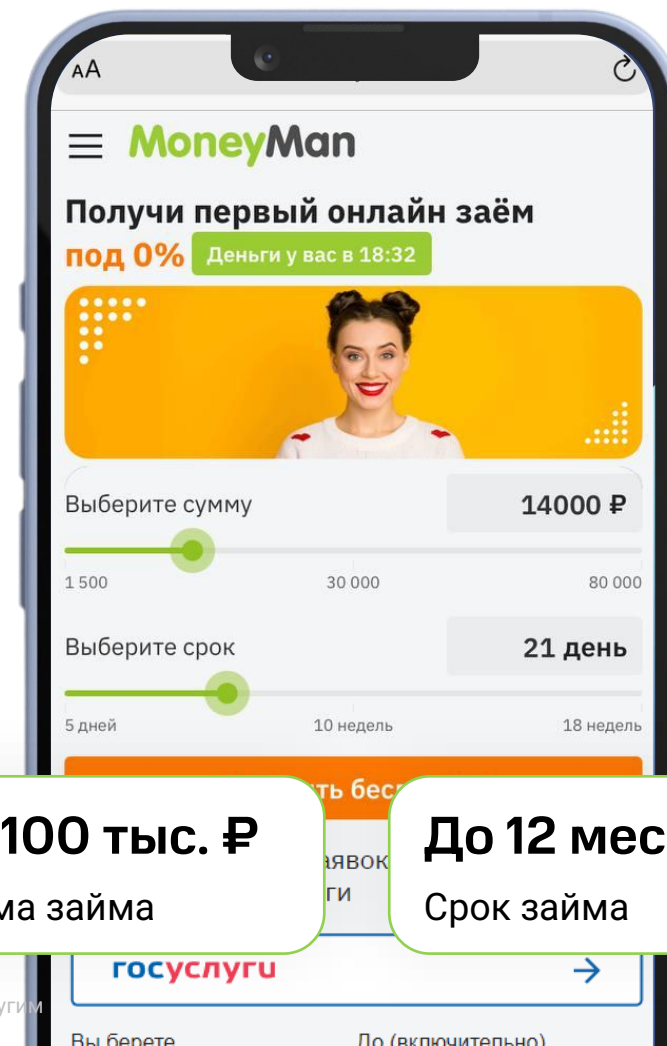
Через веб и мобильные платформы

Один из лучших в отрасли показателей NPS — 61

Что выше, чем у традиционных банков (в среднем 32 для банков)¹

Ведущий бренд

Альтернативного кредитования по статистике поиска брендов



До 100 тыс. ₺
Сумма займа

До 12 месяцев
Срок займа

¹Данные по состоянию на декабрь 2023 г.
Net Promoter Score — это индекс в диапазоне от -100 до 100, который измеряет готовность клиентов рекомендовать продукты или услуги компании другим

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение

- Удобное iOS/Android приложение
- Регистрация за 5 минут
- Моментальное рассмотрение и зачисление

8,9 МЛН

Уникальных заявок на получение первого займа¹

Вознаграждения

- Бонусы и скидки на различные покупки
- Программа лояльности

Кредитный рейтинг

- Оценка вероятности одобрения финансовых продуктов в зависимости от их типа
- Рекомендации по сохранению и улучшению качества кредитной истории

МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ

Привлечения клиентов позволяют быстро масштабировать бизнес

Оmnikanальный маркетинг

Обеспечивает бесперебойное взаимодействие с клиентами через несколько точек соприкосновения

Выделенная команда

Для каждого маркетингового канала

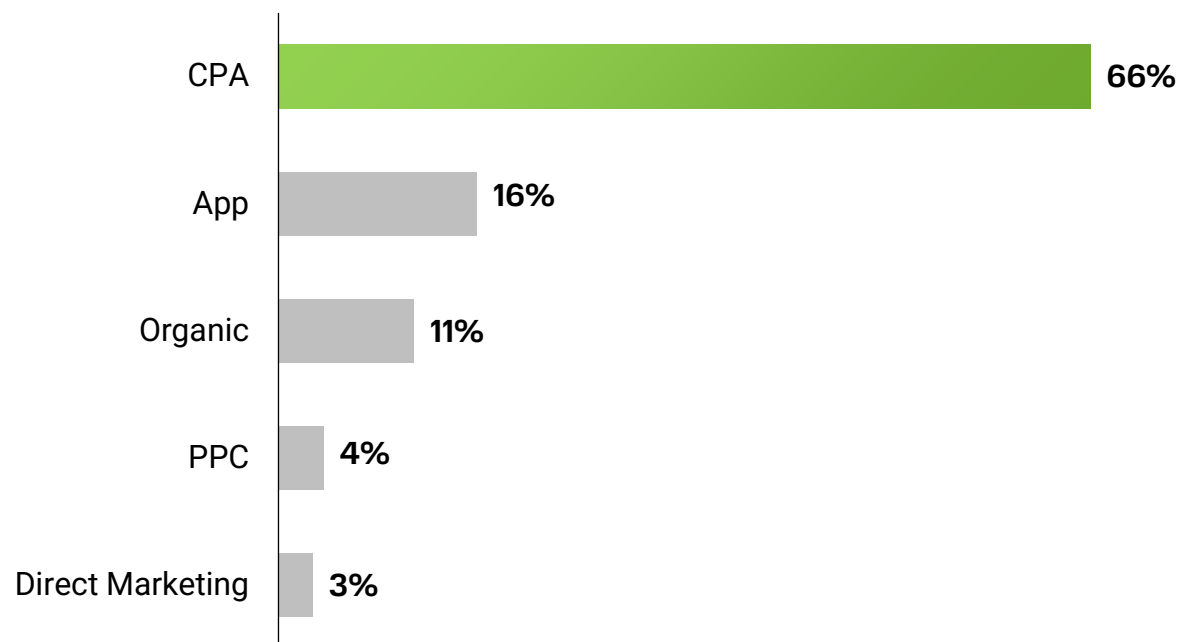
Хорошо диверсифицированная стратегия маркетинга

- CPA (Cost-per-action) — глобальные отношения с ключевыми партнерами
- PPC (Pay-per-click) — непрерывная оптимизация затрат на привлечение через Яндекс Директ
- Organic — ключевой канал, который обеспечивает наиболее лояльных клиентов с низкой стоимостью привлечения
- Direct Marketing — ключевой канал для привлечения лояльных клиентов. Постоянный диалог с клиентами и скоринг склонности к покупке обеспечивает высокий CLV
- App — мобильное приложение увеличивает коэффициент удержания клиентов

БАЛАНС ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ЛОЯЛЬНОСТИ

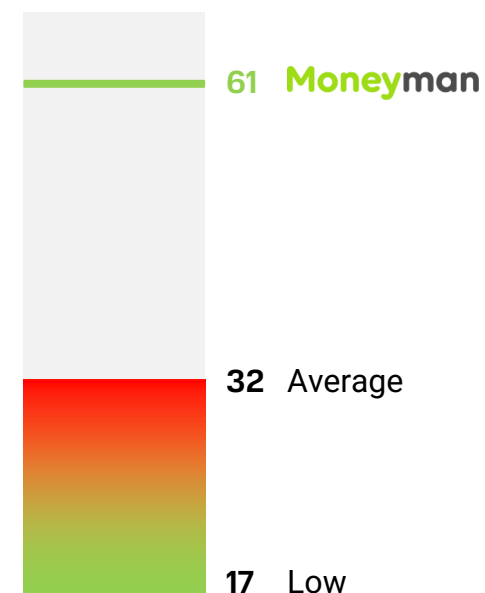
Маркетинговые каналы

(% от выданных новых кредитов)¹



Индекс лояльности выше большинства аналогов²

Net Promoter Score (NPS)



¹Данные за 2023 г.

²Данные за декабрь 2023 г. Источник: delighted.com/nps-benchmarks

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ПРОЦЕСС СКОРИНГА И ПРИНЯТИЯ КРЕДИТНОГО РЕШЕНИЯ



Подача заявки

- Выбор продукта
- Основная информация о клиенте:
 - Персональные данные (имя, мобильный телефон, идентификационные данные)
 - Адрес регистрации
 - Электронная почта



Идентификация клиента (KYC)

- Проверка по внутренним и внешним базам данных
- Идентификатор клиента
- Проверка банковского счета



Кредитный скоринг

- Анализ поведения и внешних баз данных (вкл. мошеннические, санкционные и террористические списки)
- Классификация клиентов на несколько групп
- Несколько моделей оценки



Выдача кредита

Выплата на банковский счет

Данные, используемые при принятии решений, запрашиваются из множества источников и обрабатываются в режиме реального времени

EQUIFAX

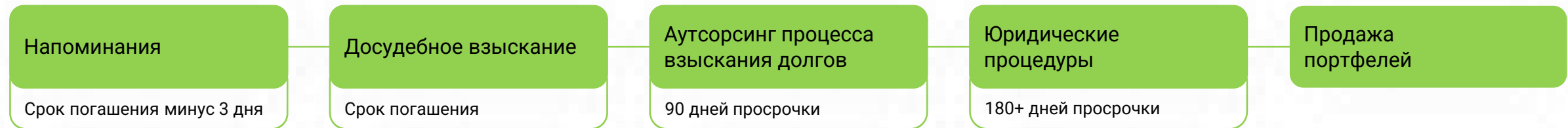


НБКИ



JuicyScore

НАЛАЖЕННЫЙ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ



- Автоматические напоминания по SMS и электронной почте
- Звонки для клиентов из рискованного сегмента

- Автоматические напоминания по SMS и электронной почте/robo-caller
- Используем все доступные контактные данные для доступа к клиенту

- Конкурсный процесс для выбора агентства
- В течение следующих 16 недель агентства взыскивают долги
- Программа, направленная на стимулирование эффективности работы агентств

Варианты:

- Задолженность взыскивается заранее
- Ожидание результатов суда
- Списание после 810 дней просрочки

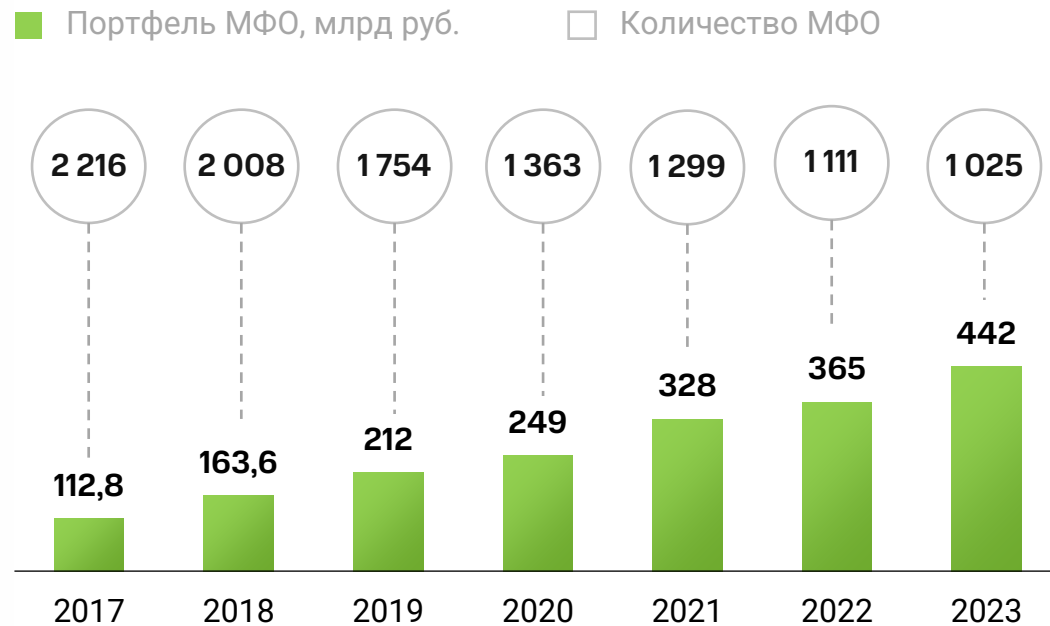
IDF EURASIA

MoneyMan

**РЫНОК И
СТРАТЕГИЯ**

РЫНОК МФО В РОССИИ

Растущий рынок МФО в России

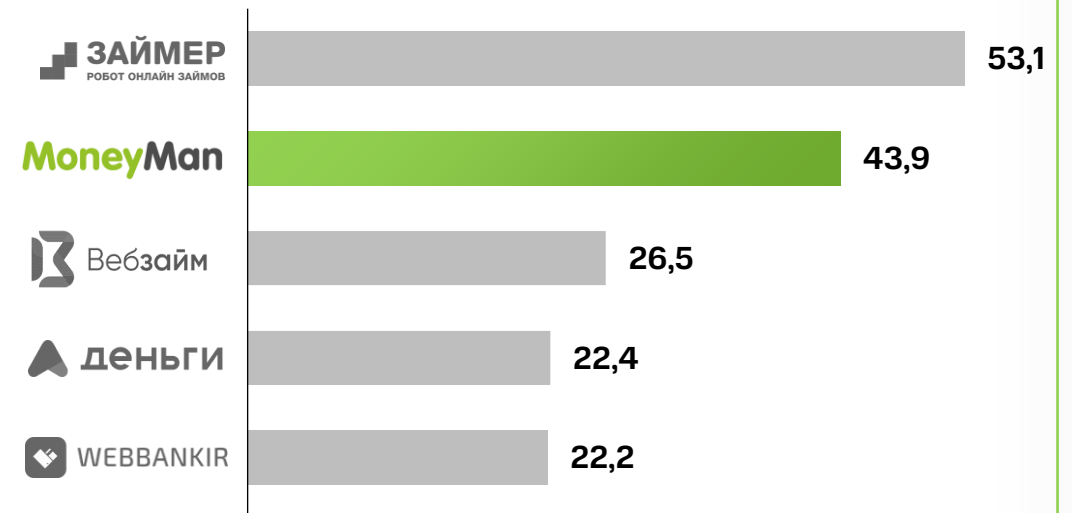


Вывод:

Отток слабых и «серых» игроков из-за ужесточения регулирования, создающего возможности для консолидации рынка за счет эффективных игроков с онлайн-присутствием

MoneyMan — один из лидеров рынка

Выдачи займов в 2023 году, млрд руб.



Вывод:

Постоянно растущий рынок микрофинансирования с темпом роста 20% годовых в течение последних 5 лет

РАЗВИТИЕ MONEYMAN

Мы планируем расширить наше предложение продуктов для клиентов, увеличив портфель займов на треть в 2024 году



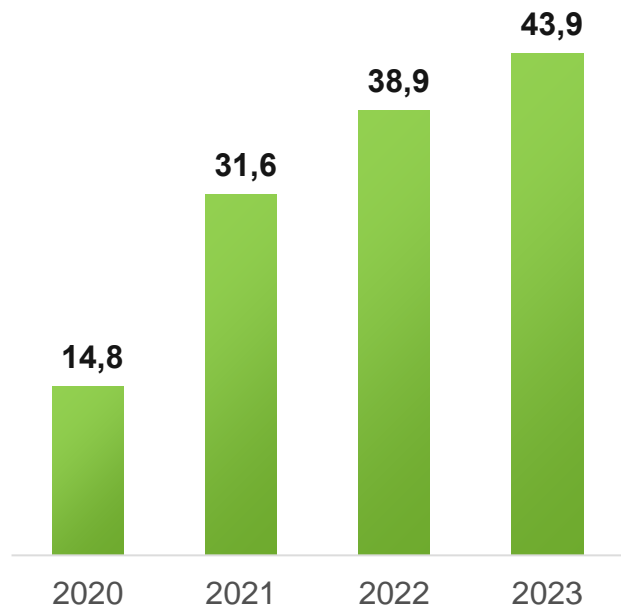
IDF EURASIA

MoneyMan

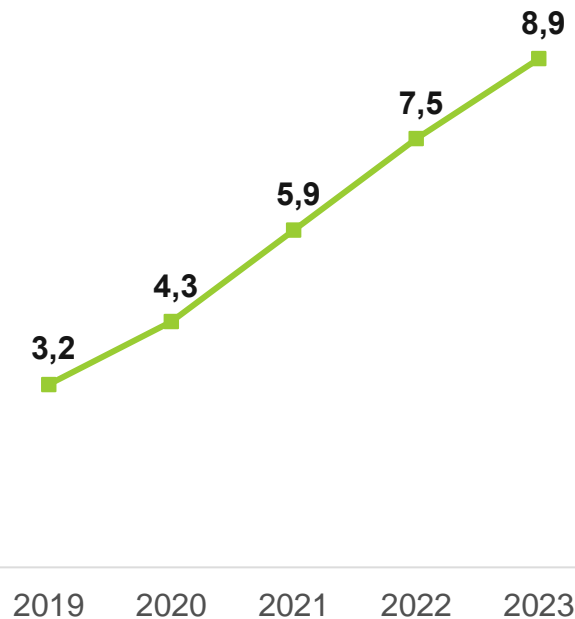
ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

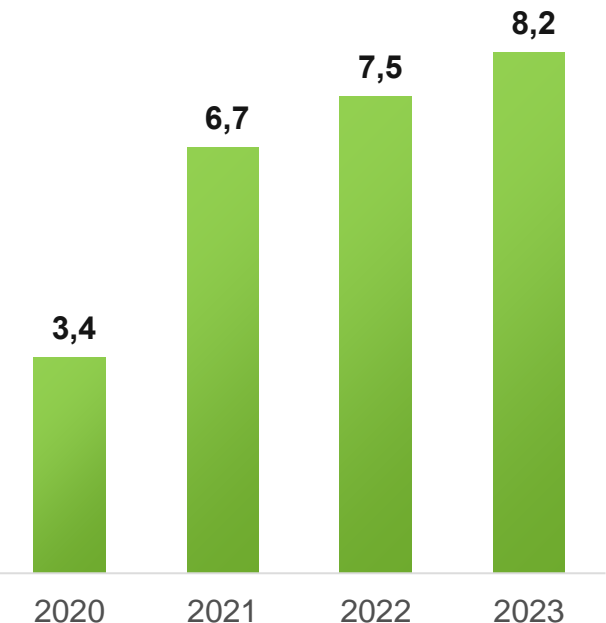
Выдача
займов,
(млрд руб.)



Количество
зарегистрированных
клиентов, (млн чел.)

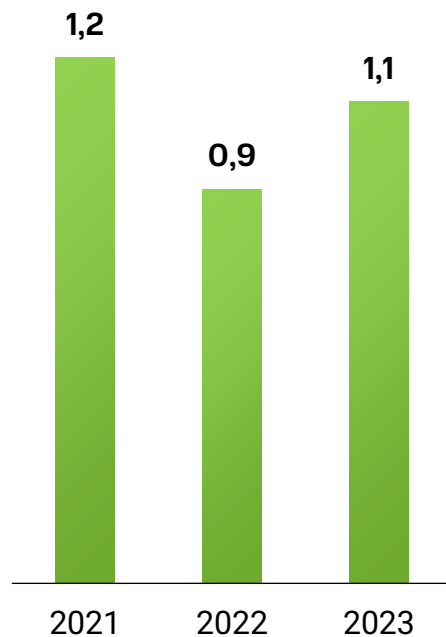


Активный
портфель,
(млрд руб.)



КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ЗА СЧЕТ РОСТА БИЗНЕСА

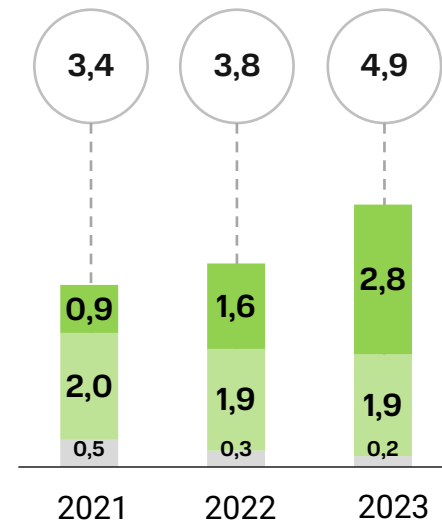
Чистый долг/ Капитал, (x)



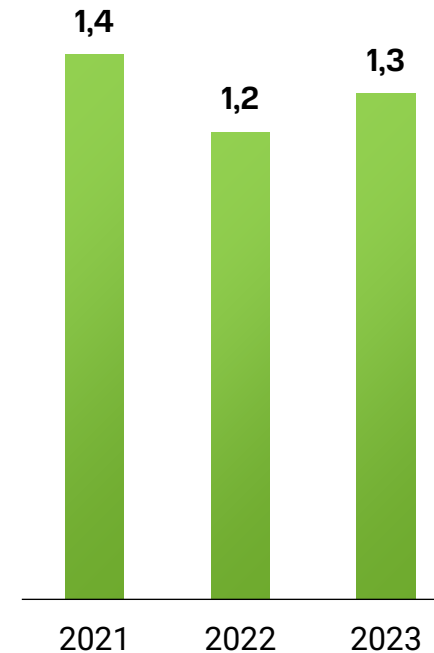
Структура финансирования

По типу долга, млрд руб.

- Кредитные линии
- Облигации
- Прямые займы



Долг/ЕБИТДА (x)



- Поддержание стабильного уровня кредитного плеча
- Диверсифицированные источники финансирования
- Сохранение доли капитала в активах выше 30% за счет нераспределенной прибыли

Источник: аудированная финансовая МСФО отчетность за 2021-2022 гг., управленческие данные, подготовленные на основе МСФО принципов за 2023 год

Отчет о финансовых результатах

млн руб.	2021	2022	2023	Изм., %
Выдача займов	31 644	38 885	43 935	13,0%
Выручка	14 673	19 588	19 681	0,5%
Резервы под обесценение	-8 741	-12 487	-10 422	-16,5%
Операционные и административные расходы	-3 255	-3 604	-5 529	53,4%
Процентные расходы	-293	-576	-748	29,8%
Прибыль до налогообложения	2 080	2 627	2 787	6,1%
Налоги	-443	-518	-661	27,7%
Чистая прибыль	1 637	2 109	2 126	0,8%
ROAA,%	30%	26%	21%	- 5 п.п.
ROAE,%	60%	60%	46%	- 14 п.п.
Козф. покрытия процентов, х	8,1	5,6	4,7	- 0,9 п.п.

Отчет о финансовом состоянии

млн руб.	2021	2022	2023	Изм., %
Денежные средства	357	354	368	4,1%
Финансовые активы	5 939	6 748	7 285	8,0%
Прочие активы	578	2 179	3 665	68,2%
Активы	6 874	9 281	11 318	22,0%
Заемные средства	3 420	3 881	4 876	25,7%
Обязательства	3 998	5 115	6 274	13,3%
Капитал	2 875	4 167	5 044	21,1%
Капитал/ Активы, %	42%	45%	45%	-
Чистый долг / Капитал, х	1,2	0,9	1	0,1

КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ



12+

**Ирина
Хорошко**

Country manager



15+

**Никита
Вильгельм**

CFO



12+

**Александр
Пустовит**

CEO



8+

**Денис
Ковригин**

Portfolio risk manager



КОНТАКТЫ



Антон Храпыкин

Директор по работе с
инвесторами IDF Eurasia

+7 926 231 55 23

anton.khrapykin@idfeurasia.pro



ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящая презентация подготовлена ООО МФК «Мани Мен» исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящей презентации. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни ООО МФК «Мани Мен» ни аффилированные лица или представители компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации.

Все перечисленные в данной презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться прогнозными заявлениями. В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами (в числе таких факторов могут быть общие экономические условия, конкурентная среда, в которой мы работаем, риски, связанные с ухудшением геополитической ситуации, быстрые технологические и рыночные изменения в сферах нашей деятельности), находящимися вне контроля ООО МФК «Мани Мен» фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации и ООО МФК «Мани Мен» категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.

Информация, содержащаяся в данной презентации, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях ООО МФК «Мани Мен» на дату после публикации презентации будет являться актуальной.