

# РЕЗУЛЬТАТЫ

1-е полугодие 2023 года

IDF EURASIA



## УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕСТОРЫ,

Непростой для всей экономики 2022 год подтвердил устойчивость наших ключевых бизнесов, MoneyMan и ID Collect.

Это позволило в первом полугодии сфокусироваться на их дальнейшем росте и масштабировании.

Рада сообщить, что по итогам шести месяцев все основные финансовые и операционные показатели компаний — от размера активного портфеля до выручки, чистой прибыли и рентабельности — показали рост.

Так, объём платежей по займам MoneyMan увеличился год-к-году на 20%, а чистая прибыль выросла в два раза.

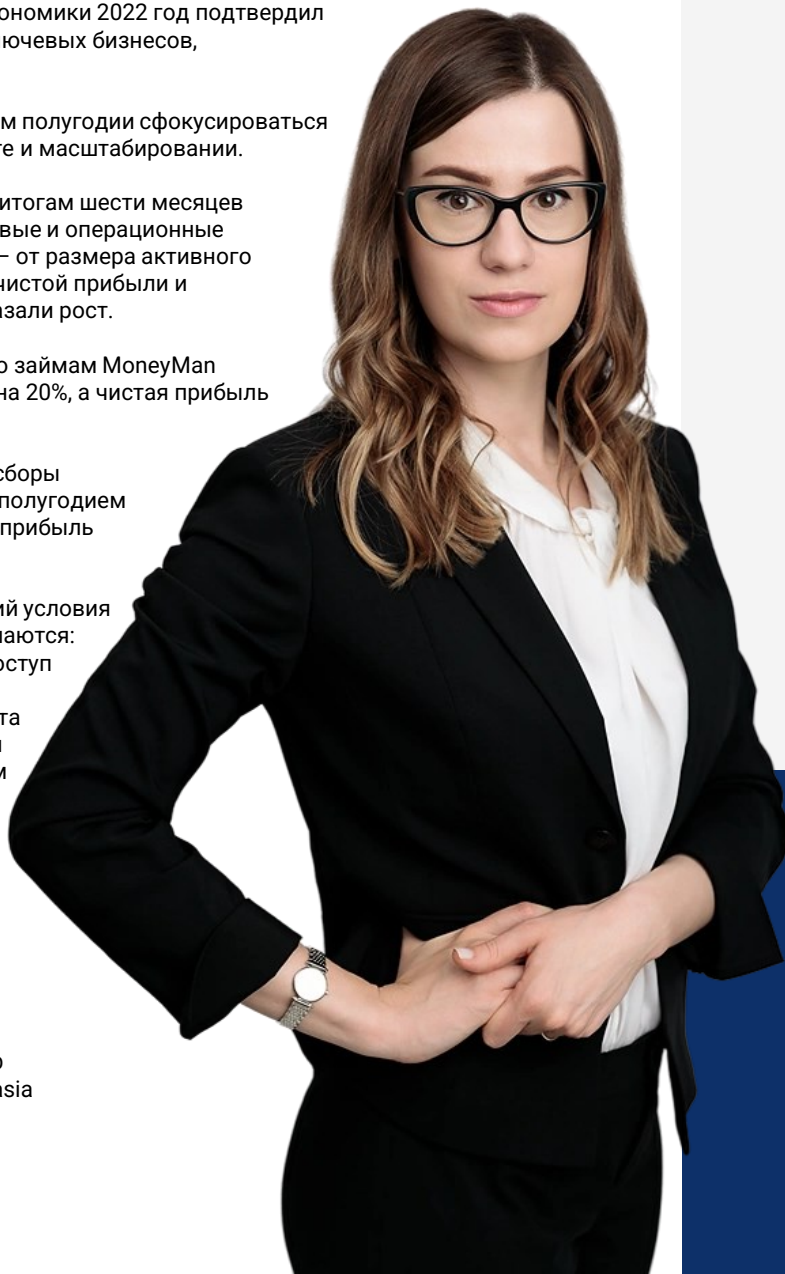
У ID Collect удвоились сборы в сравнении с первым полугодием прошлого года, чистая прибыль выросла на 84%.

По мере роста компаний условия ведения бизнеса улучшаются: становится дешевле доступ к капиталу, снижаются затраты за счёт эффекта масштаба. Поэтому мы с оптимизмом смотрим в будущее. Благодарю вас за доверие и поддержку.

### Ирина Хорошко

Генеральный директор  
финтех-группы IDF Eurasia

IDF EURASIA



## КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 6М 2023

**₽13 млрд**

+18% к 6М2022

Выручка

**₽1,8 млрд**

+88% к 6М2022

Чистая прибыль

**70%**

ROE

**12 лет**

На рынке

**15 млн**

Пользователей за историю  
работы холдинга



INVESTMENT  
LEADERS  
AWARD

### Победитель

номинация «Лучшая  
программа альтернативных  
инвестиций»

fin  
AWARD

### Призёр

Finaward за патентованную  
технологию

# ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

(млн рублей)

## MoneyMan

	2021	2022	1H 22	1H 23	Изм. г.\г.
Выдача займов	31 237	38 491	18 404	20 696	12%
Выручка	14 673	19 588	9 464	9 838	4%
Резервы под обесценение	(8 741)	(12 487)	(6 449)	(5 411)	-16%
Операционные и административные расходы	(3 255)	(3 604)	(1 685)	(2 375)	41%
Операционная прибыль	2 677	3 496	1 330	2 052	54%
Процентные расходы	(293)	(576)	(292)	(290)	-1%
Прочие расходы/доходы	(304)	(294)	(217)	(132)	-39%
Прибыль до налогообложения	2 080	2 627	822	1 630	98%
Налоги	(443)	(518)	(173)	(308)	78%
Чистая прибыль	1 637	2 109	649	1 322	104%
Операционная рентабельность	18%	18%	14%	21%	7 п.п.
Рентабельность чистой прибыли	11%	11%	7%	13%	6 п.п.

## ID COLLECT

	2021	2022	1H 22	1H 23	Изм. г.\г.
Сумма сборов	2 327	3 622	1 382	3 065	122%
Выручка	2 597	3 781	1 251	2 317	85%
Операционные и административные расходы	(269)	(649)	(318)	(484)	52%
Операционная прибыль	2 328	3 131	934	1 833	96%
Процентные расходы	(322)	(978)	(358)	(758)	112%
Прочие расходы/доходы	50	136	(9)	6	-167%
Прибыль до налогообложения	2 056	2 290	567	1 081	91%
Налоги	(413)	(462)	(113)	(247)	119%
Чистая прибыль	1 643	1 827	454	834	84%
Операционная рентабельность	90%	83%	75%	79%	4 п.п.
Рентабельность чистой прибыли	63%	48%	36%	36%	-

# MONEYMAN

1-е полугодие 2023 года



IDF EURASIA

## MONEYMAN. ОБЗОР КОМПАНИИ

Первая микрофинансовая организация в России, предоставляющая услуги полностью онлайн. Один из самых быстрорастущих брендов в сфере альтернативного кредитования.

### Бизнес-модель



#### Привлечение клиентов

Многоканальная стратегия привлечения. ИИ анализирует и оптимизирует затраты на маркетинг, сохраняя высокий уровень конверсии.



#### Кредитный скоринг

Запатентованная технология скоринга. Анализ более 10 тысяч параметров в режиме реального времени.

ИИ используется на каждом этапе



#### Выдача займов

Risk-Based Pricing определяет сумму займа исходя из степени надежности заемщика. Алгоритм может не отказать, а предложить меньшую сумму – это расширяет воронку клиентов.



#### Управление задолженностью

Автоматизированный процесс, от робозвонков до аутсорсинга взыскания и продажи портфелей.

## КЛИЕНТЫ

# 53

Показатель NPS<sup>1</sup>  
(в среднем для банков – 24)

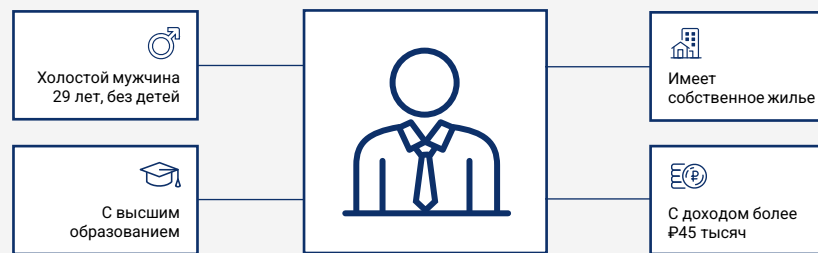
# № 1

В рейтинге МФО  
портала Банки.ру

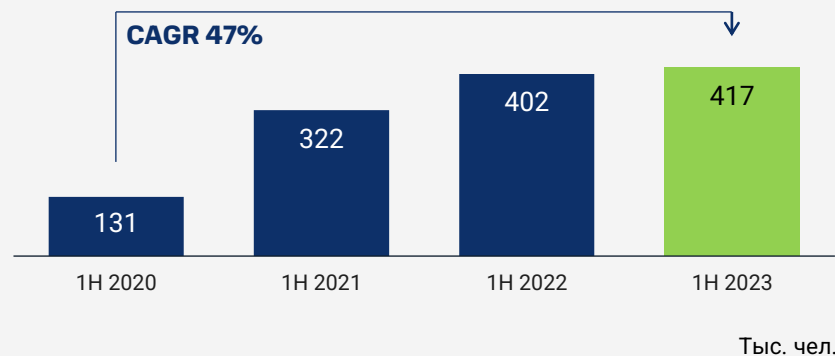
# 9,7

Оценка клиентов  
на Банки.ру

### Портрет клиента



### Количество уникальных активных клиентов



## MONEYMAN. КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**₽2 млрд**

Операционная прибыль  
(6М2023)

**67%**

ROE (6М2023)

**Топ-2**

По чистой прибыли  
среди МФО

*Средний показатель ROE  
по банкам – 29,8%<sup>1</sup>*

Рентабельность собственного капитала компании находится на высоком уровне и значительно превышает показатели, характерные для традиционного кредитного бизнеса, в частности банковской сферы.

Млн руб.	2022	1Н 2022	1Н 2023
Выдача займов	38 491	18 404	20 696
Выручка	19 588	9 464	9 838
Операционная прибыль	3 496	1 330	2 052
Чистая прибыль	2 109	649	1 322
Операционная рентабельность	18%	14%	21%
Рентабельность чистой прибыли	11%	7%	13%

## ПОРТФЕЛЬ ЗАЙМОВ

**₽8,3 млрд**

Топ-1 по активному портфелю<sup>1</sup>

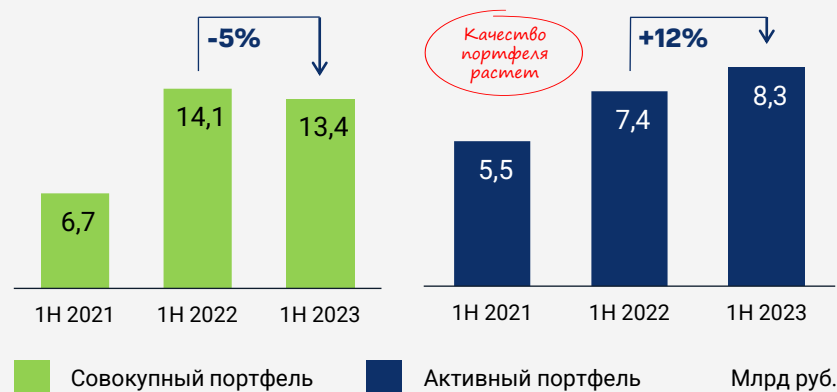
**₽13,4 млрд**

Совокупный портфель

Активный портфель (без займов, просроченных на 90 и более дней) составил ₽8,3 млрд. По сравнению с первым полугодием 2022 года размер активного портфеля вырос на 12% или ₽0,9 млрд.

Объём совокупного портфеля снизился на 5% г/г. Это объясняется улучшением конъюнктуры на рынке цессии и возобновлением активности игроков: процент закрытых сделок вырос с 66% до 88%, а цены на портфели МФО – на 5,5 п.п. В этих условиях компания увеличила объёмы продаж просроченной задолженности по привлекательным ценам. Таким образом, размер совокупного портфеля снизился, а активный портфель растёт за счёт направления денежного потока от продаж задолженности на выдачу более качественным клиентам.

Важно отметить, что растущий активный портфель выступает залогом исполнения компанией всех обязательств перед инвесторами.



## MONEYMAN. ВЫДАЧИ И ПЛАТЕЖИ

# ₽20,7 млрд

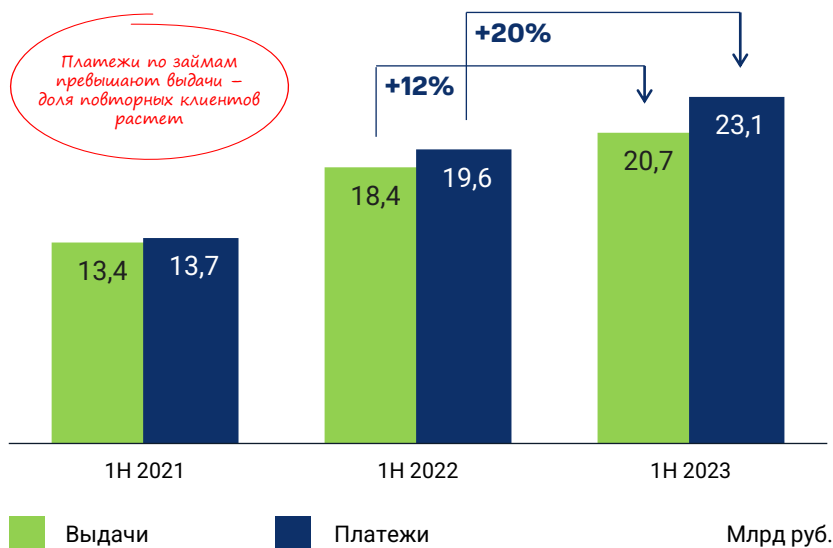
Выдача займов за 6М 2023

# ₽23,1 млрд

Платежи за 6М 2023

Выдачи займов по итогам первого полугодия составили ₽20,7 млрд, показав прирост на 12% г/г. Объем платежей по займам вырос на ₽3,5 млрд, или на 20% г/г.

Платежи растут опережающими темпами по сравнению с объемами выдачи за счет увеличения доли повторных клиентов, обеспечивающих маржинальность в 4 раза выше, чем по новым клиентам. Это в том числе подтверждает лояльность клиентов к сервису, наряду с высокими показателями LTV и NPS на уровне 54.



## ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

# ₽9,8 млрд

Выручка за 6М 2023

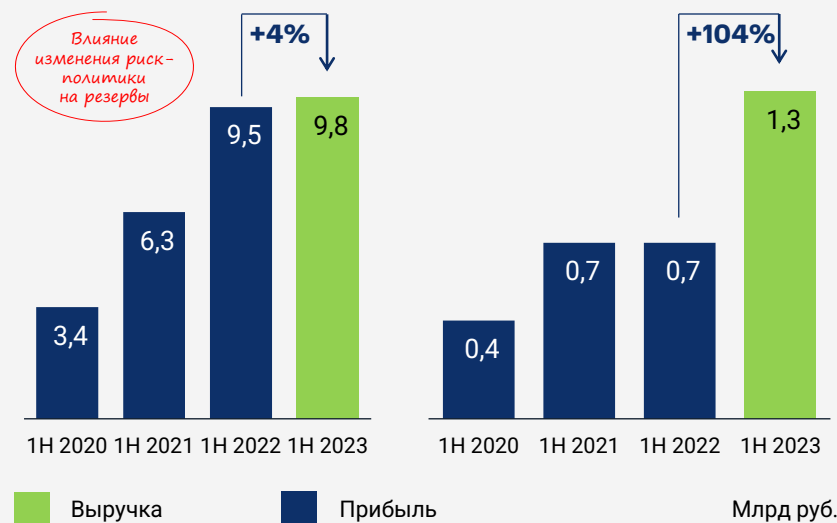
# ₽1,3 млрд

Прибыль за 6М 2023

По итогам полугодия выручка и прибыль выросли на 4% и 104% г/г соответственно.

Кратный рост прибыли в сравнении с первым полугодием прошлого года связан с тем, что на фоне повышенной неопределенности в начале 2022 г. компания закладывала в бюджет аномально высокий уровень резервов.

По мере нормализации экономической ситуации объем резервов снизился, что отразилось в росте прибыли в годовом сравнении.



## MONEYMAN. СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

# ₽5,1 млрд

Размер внешнего финансирования на 6М 2023

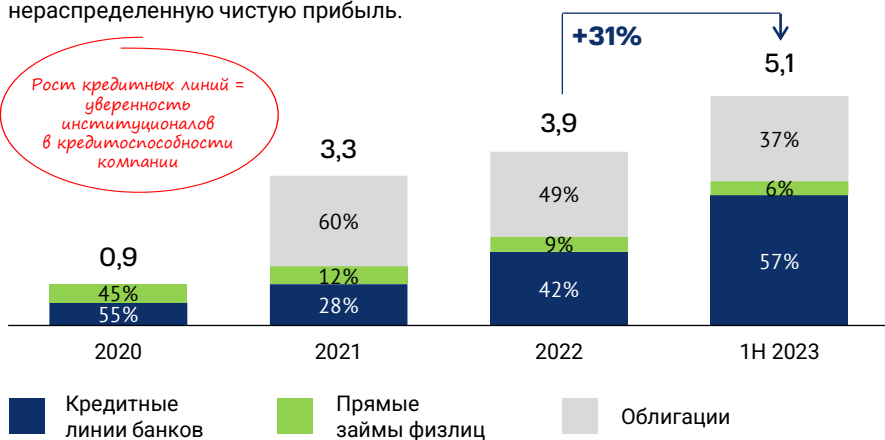
# CAR 45%

Коэффициент достаточности капитала

Компания сохраняет умеренный уровень долговой нагрузки. В первом полугодии ее размер составил ₽5,1 млрд. Привлеченные средства направляются на сохранение темпов роста выдачи и повышение технологичности сервиса. В сравнении с конкурентами у компании низкий коэффициент долговой нагрузки: соотношение Чистый долг/Капитал составляет 1,1<sup>1</sup>.

Основным источником долга в первом полугодии стало увеличение кредитных линий — их доля в общем объеме долга выросла с 42% до 57%. Увеличение доли институциональных инвесторов в структуре долга указывает на рост уверенности крупных игроков в кредитном качестве компании.

Важно отметить, что Мани Мен в 2022 г. купил «Газнефтьбанк» (сегодня – бренд «Свой Банк») и, как акционер, инвестирует в его развитие нераспределенную чистую прибыль.



## ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

# ₽3,2 млрд

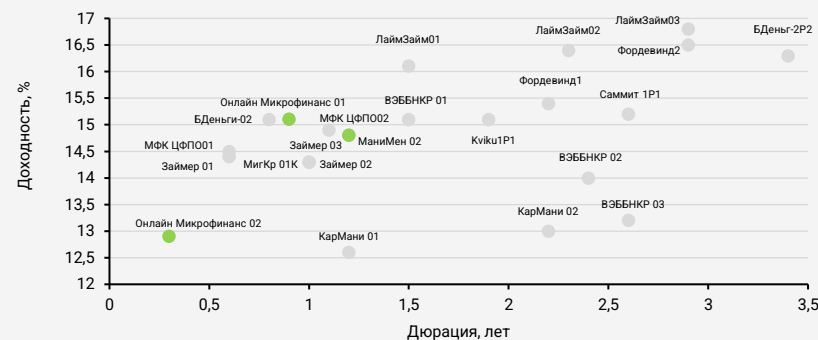
Объем облигаций в обращении на 6М 2023

# BBB-

Кредитный рейтинг «Эксперт РА»

На текущий момент на Мосбирже торгуется 3 выпуска MoneyMan и Онлайн Микрофинанс общим объемом ₽3,2 млрд. Доходность к погашению по выпускам составляет 12,9–15,1%. Среди эмитентов МФО MoneyMan обладает самым высоким кредитным рейтингом, предлагая одно из лучших соотношений риска и доходности.

### Карта доходности облигаций МФО



Бумага	В обращении	Купон	Дюрация	Погашение
Мани Мен 02	2 000 млн	12,25%	3 года	31.08.2024
Онлайн Микрофинанс, 01	500 млн	12,5%	3 года	04.05.2024
Онлайн Микрофинанс, 02	700 млн	12,5%	3 года	02.11.2023



# ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ МФО



## ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ МИКРОЗАЙМОВ, ВЫДАННЫХ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

# 10%

Рост портфеля  
займов физлиц (г/г)

По оценке Банка России, портфель микрозаймов в первом квартале 2023 г. вырос до  $\text{₽}381$  млрд, в т.ч. займы физлицам – до  $\text{₽}307$  млрд (+ 10% г/г).

Причина роста – высокие объёмы выдач среднесрочных (IL) и краткосрочных (PDL) займов. На займы PDL пришлось 35% (кварталом ранее – 36%), а на займы IL – 44% (кварталом ранее – 37%).

Компании и заёмщики постепенно переходят из сегмента краткосрочных в среднесрочные займы, с сопоставимыми размерами займа и его полной стоимости, но на более длинные сроки. Это снижает ежемесячный платеж заёмщиков, а также приводит к росту процентных доходов МФО.



Источник: Банк России. Данные на 1 квартал 2023 г.

IDF EURASIA

## РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРОНИКНОВЕНИЕ УСЛУГ МФО

### ₽8 млн

Выдачи на 1 тыс. населения в топ-10 регионов

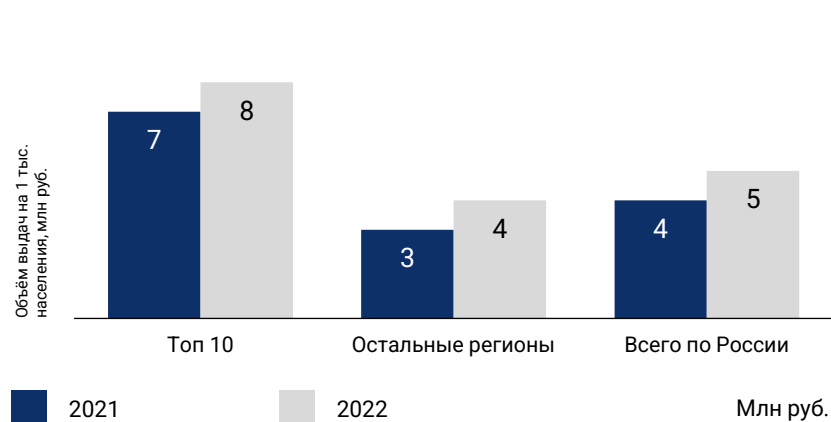
### ₽5 млн

Выдачи на 1 тыс. населения в целом по России

В 2022 году объём выданных микрозаймов и количество договоров на 1 тыс. населения увеличились почти во всех регионах РФ, в сравнении с годом ранее. В то же время регионы остаются неоднородными с точки зрения проникновения услуг МФО.

Наибольший объём выданных на 1 тыс. населения наблюдается в Республике Тыве, где низка доступность финансовых услуг, а также в Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточены трудовые мигранты из других регионов.

В регионах-лидерах по проникновению услуг МФО отмечается более низкий уровень просрочки, чем в целом по стране.



## ДИНАМИКА ДОЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

### 34%

Доля NPL 90+

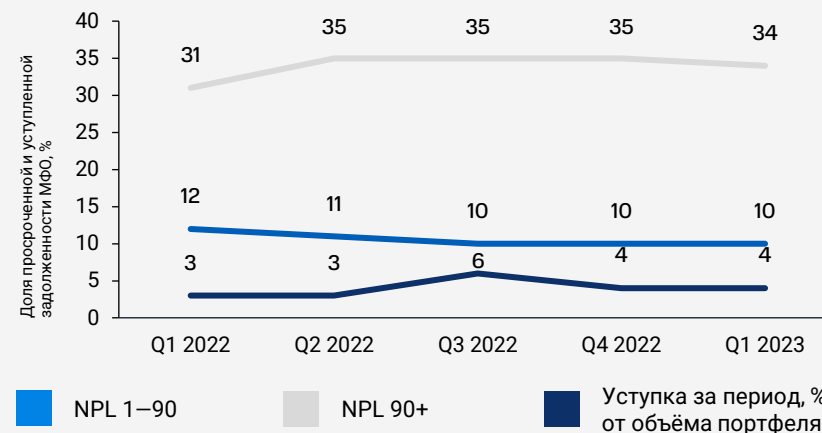
### 10%

Доля NPL 1–90

По данным ЦБ, показатель просроченной задолженности NPL 90+ в первом квартале составил 34% (кварталом ранее – 35%). Этому способствовало как улучшение динамики доходов заёмщиков, так и высокие объёмы уступленной задолженности.

Просроченная задолженность по займам, которые выдавались в течение квартала, сохранялась на уровне 10% благодаря сдержанному подходу к отбору заёмщиков.

Доля уступленной задолженности осталась на уровне 4% от объёма портфеля, при этом объём цессии в абсолютном выражении вырос.



# ID COLLECT

1-е полугодие 2023 года



IDF EURASIA

## ID COLLECT. ОБЗОР КОМПАНИИ

Крупнейший инвестор в цессионные активы России, использующий собственные разработки в сфере Data Science и искусственный интеллект в работе с просроченной задолженностью.

### Бизнес-модель



#### Оценка портфелей

Прогноз возврата задолженности на основе Big Data и Machine Learning. Оценка стоимости портфеля с учетом данных скоринговой модели.



#### Приобретение портфелей

Портфели покупаются с дисконтом и только при достижении расчетного показателя целевой доходности на основе ожидаемого возврата и затрат на сборы.

Технологичный подход к управлению задолженностью



#### Управление портфелями

Разработка стратегии взыскания на основе обогащенных внешними источниками данных о клиенте (СМЭВ, кредитные бюро и пр.). Индивидуальный подход: удобный личный кабинет, реструктуризация задолженности и рассрочки.



#### Масштабирование в новые сегменты

Использование наработанной экспертизы для диверсификации портфеля: покупка залоговых кредитов, дебиторской задолженности, корпоративной просрочки, долгов МСБ.

## РАБОТА С ДОЛЖНИКАМИ НА ОСНОВЕ ИИ

**25%**

Сокращение издержек

**40%**

Снижение ошибочности прогнозов

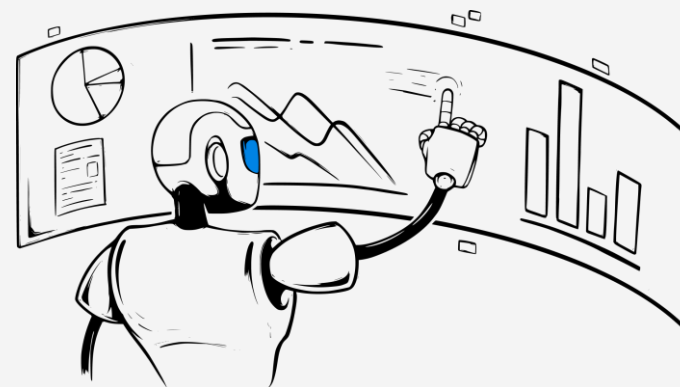
**15%**

Рост сбора задолженности

Автоматизация и роботизация процессов позволяет компании быстро расти и обеспечивает высокую маржинальность.

На этапе скоринга искусственный интеллект помогает определить оптимальную цену покупки портфеля. Благодаря тому, что ID Collect занимает более пятой части рынка, компания может с высокой точностью прогнозировать поведение многих клиентов, так как обладает статистикой по их платежной дисциплине.

На этапе сбора задолженности ИИ формирует стратегию работы с клиентом, помогая должникам в комфортном режиме управлять своей задолженностью, а компании – повышать качество портфеля благодаря росту денежных потоков.



## ID COLLECT. КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Более чем за 6 лет работы компания стала лидером по покупкам на рынке цессии и второй компанией в секторе, привлекающей средства на рынке облигаций.

### ₽110 млрд

Размер портфеля просроченной задолженности под управлением на 6М 2023

### 22,1%

Рыночная доля компании. С начала года она выросла на 6,2 п.п.

*Рост рыночной доли компании 2X за 12 мес. за счет стремительного роста покупок*

Млн руб.	2022	1H 2022	1H 2023
Сумма сборов	3 622	1 382	3 065
Выручка	3 781	1 251	2 317
Операционная прибыль	3 131	934	1 833
Чистая прибыль	1 827	454	834
Операционная рентабельность, %	83%	75%	79%
Рентабельность чистой прибыли, %	48%	36%	36%

## СУММА КУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

### ₽23,7 млрд

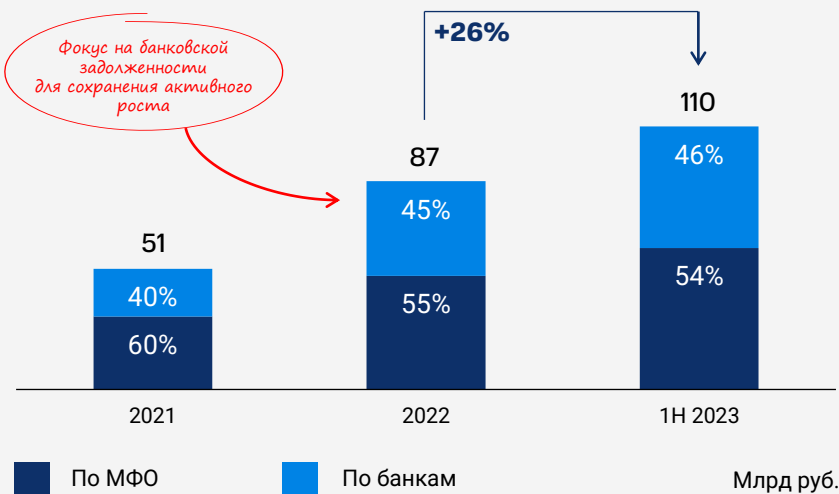
Объём покупок на рынке цессии за 6М 2023

### 103%

Прирост объёма покупок к 6М 2022

В первом полугодии компания продолжила активные покупки, их объём составил ₽23,7 млрд (+103% г/г). Компания в том числе инвестировала более 700 млн в новые сегменты – МСБ, залоговое кредитование и корпоративную просрочку. Объём купленных портфелей практически поровну распределен между банками и МФО, что помогает компании диверсифицировать риски.

В среднесрочной перспективе компания нацелена на постепенное увеличение доли банковской задолженности в портфеле. Это позволит сохранить высокие темпы роста, так как банковский рынок просроченной задолженности в России примерно в пять раз больше, чем МФО.



## ID COLLECT. СБОРЫ

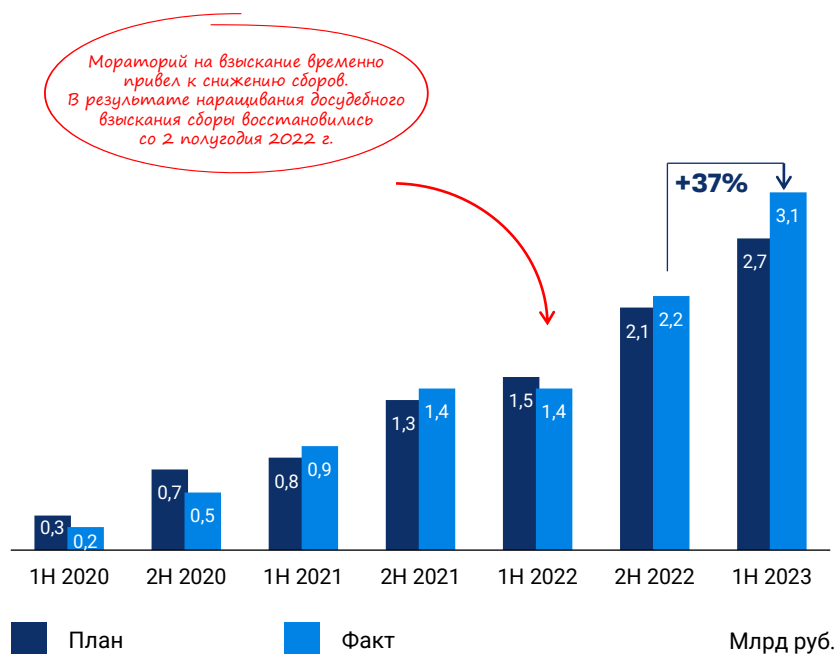
# ₽3,1 млрд

Объём сборов в 1 полугодии

# 114%

Выполнение плана по сборам

Компания придерживается консервативного подхода в прогнозировании сборов – они второе полугодие подряд опережают плановые значения. Объём сборов достиг ₽3,1 млрд (+37% к 2Н 2022). План по сборам выполнен на 114%.



## ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

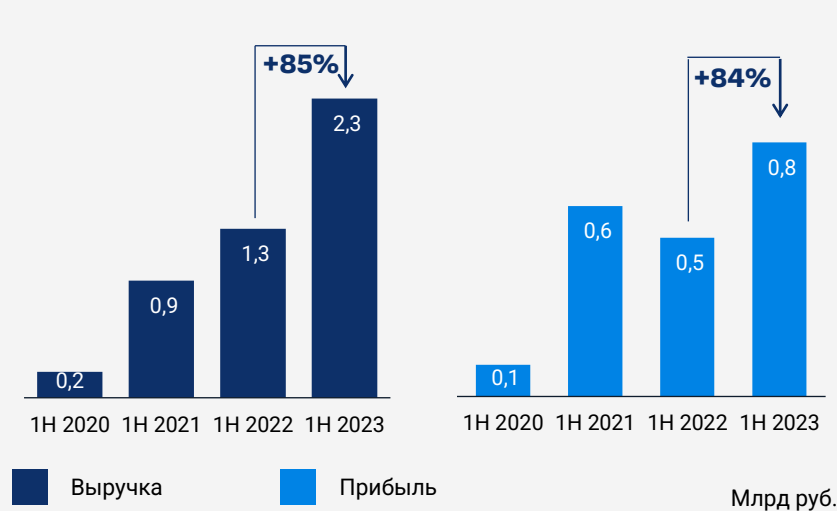
# 85%

Прирост выручки (к 6М 2022)

# 84%

Прирост чистой прибыли (к 6М 2022)

По итогам первого полугодия ключевые финансовые метрики – выручка и чистая прибыль – увеличились на 85% г/г и 84% г/г, соответственно. Чистая прибыль выросла в связи с ростом сборов благодаря повышению эффективности работы региональных офисов на стадии исполнительного производства, а также из-за эффекта отложенных сборов в результате моратория на сборы 2022 г.



## ID COLLECT. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Активное развитие региональной сети повышает эффективность сборов в региональных центрах в среднем **в 2 раза**.

### Регионы открытых офисов

Открыты за 6 месяцев 2023

Москва	Ставрополь
Нижний Новгород	Краснодар
Санкт-Петербург	Волгоград
Казань	Оренбург
Саратов	Барнаул
Ростов-на-Дону	Ижевск
Уфа	Тюмень
Екатеринбург	Чита
Омск	Владивосток
Новосибирск	Якутск
Самара	
Пермь	
Челябинск	
Красноярск	
Иркутск	
Кемерово	
Сургут	

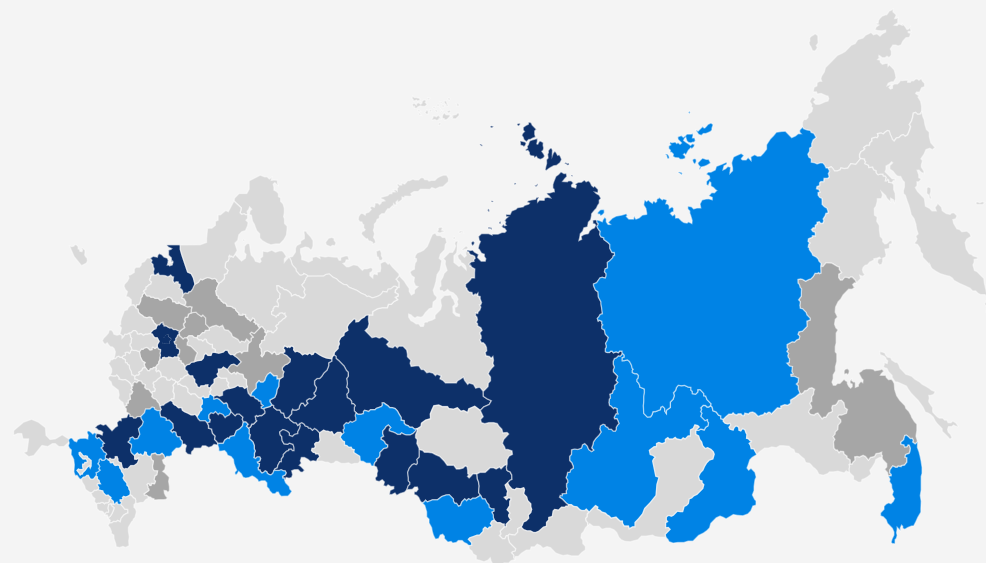
## РЕГИОНЫ ПРИСУТСТВИЯ

**27** офисов

По итогам 1 полугодия

**+10** офисов

Открыто за 6 месяцев 2023



Открыты за 6 месяцев 2023

Регионы открытых офисов

## ID COLLECT. СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

# ₽9,2 млрд

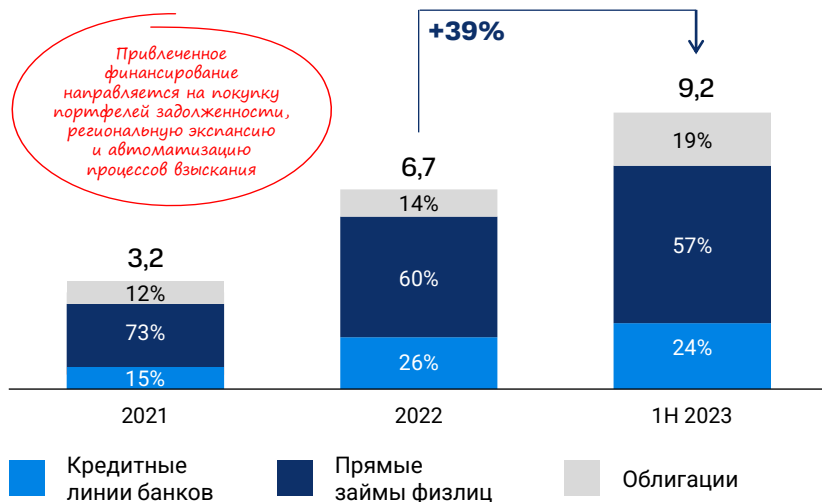
Размер внешнего финансирования на 01.07.23

# CAR 28%

Коэффициент достаточности капитала

В непростой для финансовых рынков 2022 год компания смогла привлечь дополнительные ₽3 млрд. В первом полугодии эта тенденция сохранилась — объём дополнительно привлеченных средств составил ₽2,6 млрд. Так, институциональный инвестор, Экспобанк, по итогам анализа компании увеличил кредитный лимит ID Collect на ₽600 млн с пролонгацией до 2025 г. Кредитный лимит вырос до ₽1 млрд.

Компания в состоянии обслуживать растущий долг за счет регулярных денежных потоков от сборов. В 2022 г. они составили ₽3,5 млрд, в 2023 г. и 2024 г. оцениваются в ₽7,7 млрд и ₽15,6 млрд, соответственно.



## ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

# ₽1,7 млрд

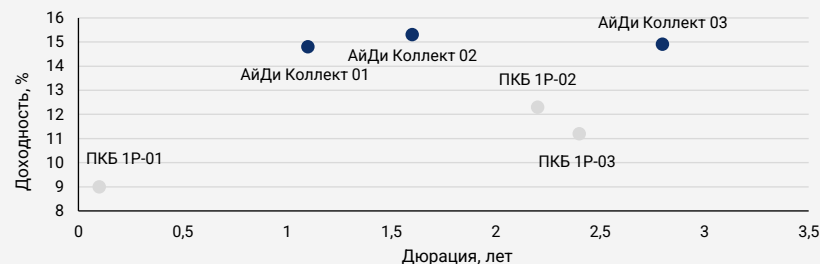
Объём облигаций в обращении в 1 полугодии

# BB+

Кредитный рейтинг «Эксперт РА» повышен в августе

ID Collect – одна из немногих компаний сферы управления просроченной задолженностью, представленных на публичном рынке. В апреле-мае на Мосбирже прошло размещение третьего выпуска облигаций компании объёмом ₽800 млн, с купоном 15% и ежемесячной выплатой. Все бумаги были реализованы за 13 торговых дней, спрос со стороны инвесторов превысил предложение. Организатором выступил ИФК «Солид». Облигации компании торгуются с доходностью к погашению 14,6–15,3%. В третьем квартале планируется новое первичное размещение.

## Карта доходности облигаций КА



Бумага	В обращении	Купон	Дюрация	Погашение
АйДи Коллект, 01	400 млн	12%	3 года	25.07.2024
АйДи Коллект, 02	547 млн	16,5%	3 года	31.01.2025
АйДи Коллект, 03	800 млн	15%	3 года	10.04.2026

Карта доходности ВДО в сегменте коллекторских агентств на июнь 2023 г. Источник SmartLab



# ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕССИИ



## ЗАКРЫТЫЕ СДЕЛКИ

**88%**

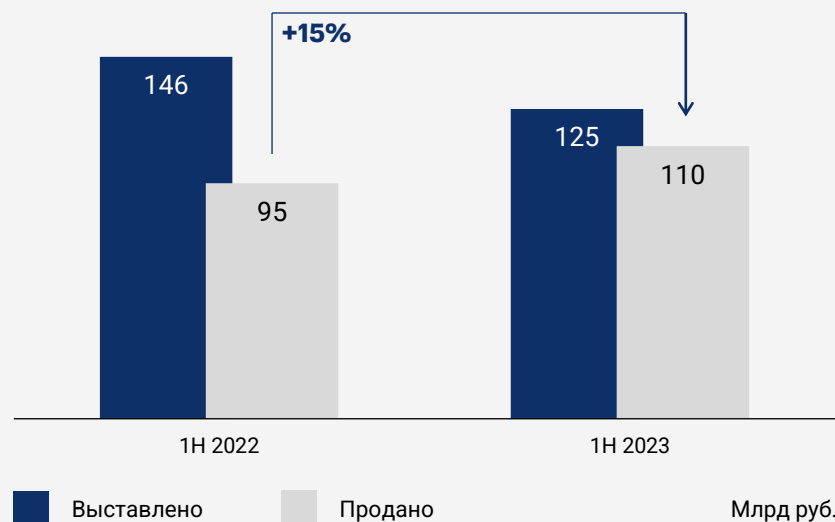
Доля закрытых сделок  
на рынке цессии

**23 п.п.**

Прирост доли закрытых  
сделок

Объём задолженности, выставленный на продажу на рынке цессии в первом полугодии 2023 года, уменьшился на 14% в сравнении с 6М 2022. Процент закрытых сделок за год вырос на 23 п.п., что говорит о росте активности и интереса игроков к просроченным долгам.

Объёмы сделок цессии, как ожидается, продолжат расти в течение года. Это произойдет за счет «вызревания» долгов, которые попали в число просроченных в период восстановления рынка кредитования в 2021–2022 годах.



## СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПОКУПОК

# 5,5 п.п.

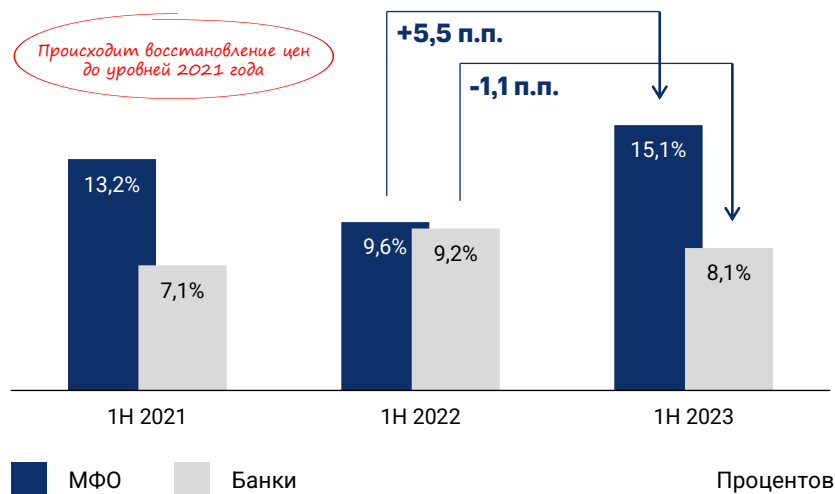
Повышение цен по МФО

# 1,1 п.п.

Снижение цен по банкам

В первом полугодии наблюдалось увеличение цен по сектору МФО в сравнении с 2022 годом. Рост составил 5,5 п.п., что свидетельствует о восстановлении цен на рынке до справедливых значений после периода неопределенности 2022 г., когда крупные игроки приостановили покупки.

За время простоя, в котором рынок провел большую часть прошлого года, у компаний аккумулировалось значительное количество свободных средств, и сейчас эти инвестиции приводят к росту цен на портфели МФО. В банковском сегменте цены реагируют медленнее.



## СРОК ПОГАШЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОГО ДОЛГА

# 22 мес.

Для банков

# 17 мес.

Для МФО

В первом квартале 2023 г. срок погашения просроченного долга составил 22 месяца для банков и 17 месяцев для МФО. По сравнению с 2022 г. эти показатели уменьшились на 19% и 11% соответственно.

В течение прошлого года на фоне неблагоприятной конъюнктуры срок вырос до максимума за 5 лет. Сейчас же ситуация улучшается – заёмщики постепенно адаптируются к текущим условиям, о чем свидетельствует рост платежной дисциплины.



# КОНТАКТЫ ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С ИНВЕСТИТОРАМИ



## АНТОН ХРАПЫКИН

Head of IR  
anton.khrapykin@idfeurasia.com  
+7 926 231-55-23

## СЕРГЕЙ ЖГУЛЁВ

IR-менеджер  
sergey.zhgulev@idfeurasia.com  
+7 916 729-39-50

## ПО ОБЩИМ ВОПРОСАМ

<https://idfeurasia.com/investors/>

ir@idfeurasia.com

ул. Василисы Кожинной д.1, офис Д13