Итоги 1 полугодия 2024 года ПАО «СТГ»

smart tech group

Car Money

smart horizon

Август 2024

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ

smart horizon

Мы запустили ИТ-компанию «Смарт Горизонт» — технологического оператора в составе ПАО «СТГ»

Минцифры России

«Смарт Горизонт» получила статус ИТ-компании от Минцифры

Sk Сколково

«Смарт Горизонт» стала резидентом проекта Сколково

MOEX

Акции #CARM начали торговаться в вечернюю сессию

ЦФА.РФ

CarMoney погасила первый выпуск ЦФА

MOEX МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Car Money

CarMoney разместила новый выпуск биржевых облигаций на 500 млн ₽

КЛИЕНТЫ

СЛЕДУЕМ ЗАДАННОМУ ВЕКТОРУ

+4%

Объем выдач 1П2024 1,8 млрд ₽

Рекордный объем выдач* за последние четыре года

1,5X

Кратный рост клиентской базы

100 тысяч человек — количество уникальных клиентов накопленным итогом

+10%

Рост доли новых клиентов в связи с активным ростом бизнеса

66% — доля новых клиентов

+20% Рост количества активных займов

35,8 тыс. шт. — активные займы (действующие на отчетную дату)

Стабильно высокий уровень удовлетворённости качеством услуг (CSI) и индекс потребительской лояльности (NPS)

CSI 4,4 из 5

Customer Satisfaction Index

NPS ~80%

Net Promoter Score

* за сопоставимый период

CORE-ПРОДУКТ — АВТОЗАЙМЫ

В ФОКУСЕ КАЧЕСТВО ЗАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ

+14%

1 млн ₽

цена авто в залоге на момент выдачи займа

Растет средняя стоимость авто в залоге = растет обеспеченность нашего портфеля

18%

362 тыс. ₽
средний чек автозайма

Растет средний чек автозайма = как следствие роста стоимости авто, а также улучшения качества заемщиков

+4% г/г

LTV 2,2 на 30.06.2024
коэффициент залогового покрытия

Растет коэффициент залогового покрытия (LTV) = растет надежность нашего кредитного портфеля

+7%

Конвертация из беззалоговых в залоговые продукты

Сохраняем долю беззалоговых продуктов в портфеле на уровне ~7% = растим клиентскую базу, конвертируем клиентов в автозаймы

* LTV (англ. Loan-to-value) — это отношение залоговой стоимости авто к сумме займа.

ТЕХНОЛОГИИ

ПРЕЖДЕ ВСЕГО МЫ ФИНТЕХ

Растет популярность нашего мобильного приложения и его оценка в сторах

Растет общий уровень автоматизации бизнеса

Уровень fraud (мошенничества) остается на рекордно низком для отрасли уровне

+45% г/г

Количество инсталляций мобильного приложения — 697 тыс.

накопленным итогом на конец квартала

86%

Уровень автоматизации

доля клиентов, использующих удобные сервисы самообслуживания (мобильное приложение, сайт, чат боты, IVR)

<0,5% **Уровень fraud (мошенничества)**

App Store 4,8

3 200 оценок

Google Play 4,6

6 470 оценок

Leads flow

banki.ru

Разработали Leads flow. Технологию, которая позволит наращивать клиентский трафик и экономить на стоимости привлечения на маркетплейсах.

API

На основе разработанных микросервисов, используемых в информационной системе Leads Flow, а также благодаря проработанным архитектурным решениям удалось реализовать в короткие сроки функционал универсального API, позволяющий получать нам заявки по клиентам и возвращать решения крупным партнерам в онлайне. С двумя такими партнерами планируем интеграцию до конца года. В этом году впервые использовали его для запуска интеграции с Банки.ру.

В ближайших планах запуск ИИ для управления трафиком, что позволит более точно прогнозировать конверсию.

ФИНАНСЫ

СТАВКА НА ИТ-РЕШЕНИЯ

+11% г/г

1,7 млрд ₽
Выручка за 1П2024

Динамичный рост выручки (более 10% г/г) связан с наращиванием портфеля займов.
Выручка формируется как за счет процентных, так и прочих (в основном комиссионных) доходов.

+5%

955 млн ₽
OIBDA 1П2024

Стратегическая ставка на ИТ
временно сдерживает рост OIBDA в сравнении с выручкой

Напомним, на базе уникальной ИТ-платформы компании готовятся комплексные решения для новых партнеров финтех-сервиса: наша цель осуществить адаптацию, бесшовную интеграцию в программные продукты банков, МФО и лизинговых компаний, а также выстроить процессы его последующего сопровождения.

176 млн ₽

-26%
Чистая прибыль за 1П2024 в соответствии с прогнозами

Чистая прибыль
Динамика показателя находится на уровне ранее заявленных прогнозов и отражает единовременное начисление резервов по беззалоговой части портфеля в первом квартале, а также расходы и инвестиции в рост бизнеса и развитие ИТ-

направления.

9,1% ROE

Изменение ROE
Соответствует динамике чистой прибыли, а также связано со значительным увеличением капитала Группы в результате DPO в 2023 году.

В 2024 году Группа сосредоточена на реализации стратегических инициатив, которые предполагают существенные вложения, но при этом нацелены на значительное укрепление ROE и рост прибыли в будущем.

7,2 млрд ₽
+23%
Активы

960 млн ₽
+98%
В т.ч. НМА*

Рост активов (г/г)
обусловлен как увеличением портфеля займов, так и ростом НМА

Рост НМА связан со стратегической повесткой. И это не только вложения в доработки и модернизацию существующих IT-решений, но и в интеграцию наших решений в IT-платформы партнеров.

2,7 млрд ₽
-6%
Привлеченные средства

Оптимизация структуры фондирования
за счет сокращения объема привлеченных средств в первом полугодии повысило финансовую устойчивость компании и способствовало снижению процентных расходов

11,5% -3,7 п.п. EL**

Снижение показателя финальных потерь

Компания сохраняет показатель EL на стабильно низком уровне на протяжении последних лет

4 млрд ₽ +52% Капитал

Рост капитала
связан с привлечением средств в рамках DPO в 3 квартале 2023 года, а также с капитализацией полученной прибыли

4,9 млрд ₽ +7% Портфель

Рост портфеля
является следствием наращивания объемов выдач, рекордных за последние 4 года

*НМА — нематериальные активы
**EL (англ. expected loss) — ожидаемые потери

ESG

МЫ ДУМАЕМ О НАШИХ КЛИЕНТАХ

146 тыс. ₽ **+25% г/г**

Средний доход наших клиентов

27 тыс. ₽ **+21% г/г**

Средний ежемесячный платеж наших клиентов

40%

клиентов предприниматели

~84%

средневзвешенная ставка выдач автозаймов
при средней по рынку более 200%

Мы отмечаем рост среднего дохода наших заемщиков

Мы развиваем МСП в России: у нас значительная доля предпринимателей в портфеле — более 40%

Мы выдаем средства на развитие бизнеса тем, кто по ряду причин не может получить их в банках

Мы сохраняем ставку по займам на прежнем уровне несмотря на рост ключевой ставки

У наших клиентов комфортная долговая нагрузка: средний ежемесячный платёж не превышает 18% от ежемесячного дохода

Около 20% заёмщиков приходят к нам за рефинансированием сразу нескольких дорогих займов. Мы снижаем долговую нагрузку таких клиентов более чем в три раза за счет снижения % ставки и размера платежа

Данные по ключевому продукту — автозаймы

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Наши блоги и информация для инвесторов

Контакты для инвесторов

ir@carmoney.ru

Контакты для СМИ

pr@carmoney.ru