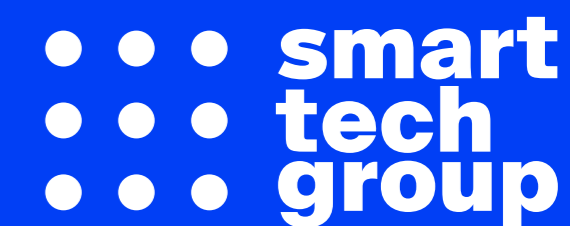


# Финансовые и операционные результаты



## ПАО «СТГ» по МСФО

по итогам первого полугодия 2023 года\*

\* сравнение с 1П 2022 г.

Август / 2023

# Ключевые показатели по итогам 1П2023г

↑  
+12% **5,9** млрд ₹

Активы

↑  
+21% **239** млн ₹

Чистая прибыль

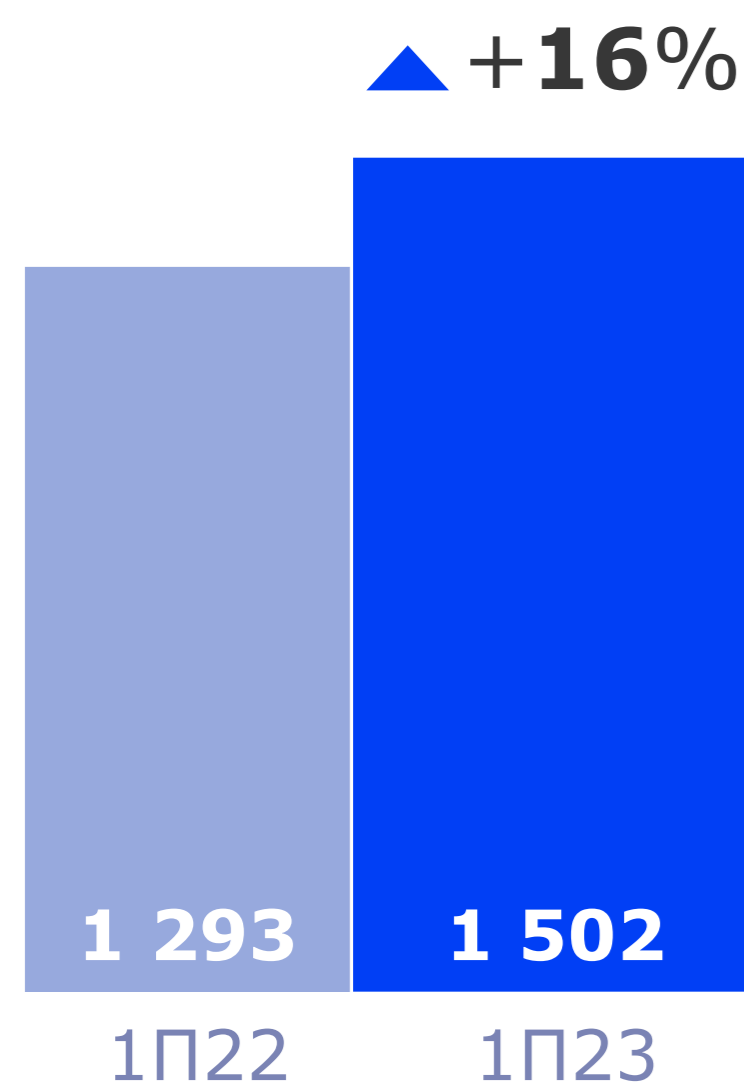
↑  
+5% **8,6** %

ROA

↑  
+22% **2,6** млрд ₹

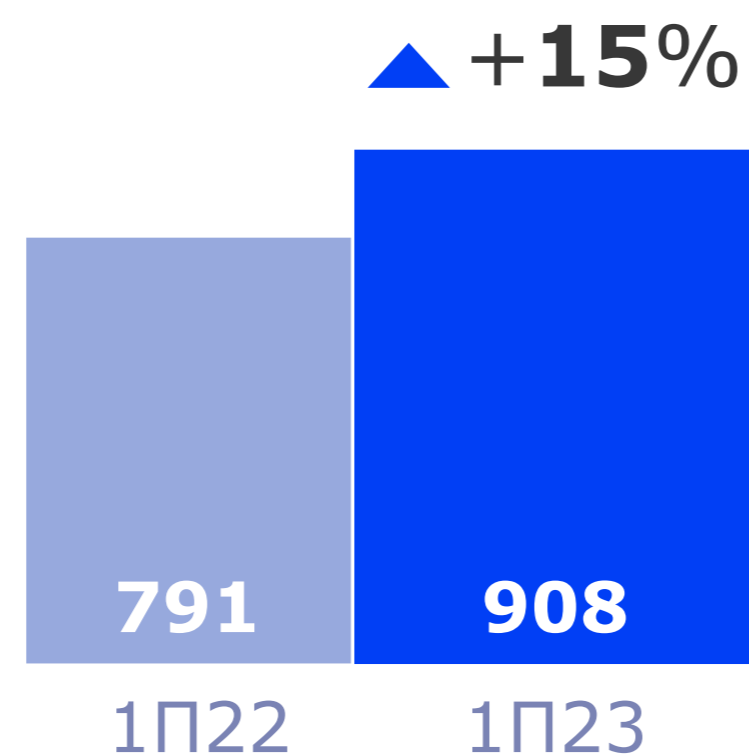
Капитал

# Основные финансовые показатели: P&L / млн ₹



**Выручка**

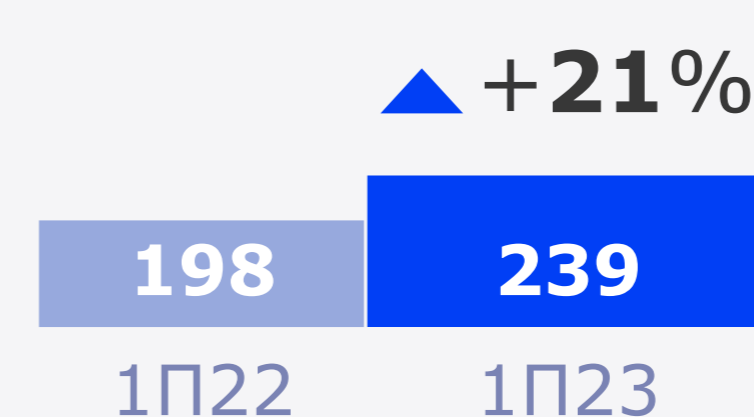
**Выручка** группы СТГ в 1П23 превысила 1,5 млрд руб. Прирост составил 16%. Основные факторы роста – планомерное наращивание портфеля микрозаймов и сохранение средней ставки выдач по займам (на уровне 80%).



**OIBDA\***

**OIBDA.** Благодаря опережающему росту доходов над расходами, OIBDA Компании увеличилась на 15%.

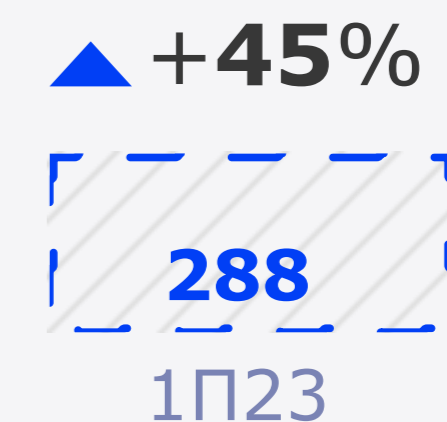
*OIBDA = процентные доходы + прочие доходы – общехозяйственные и административные расходы – прочие расходы + амортизация + обесценение прочих активов*



**Чистая прибыль**

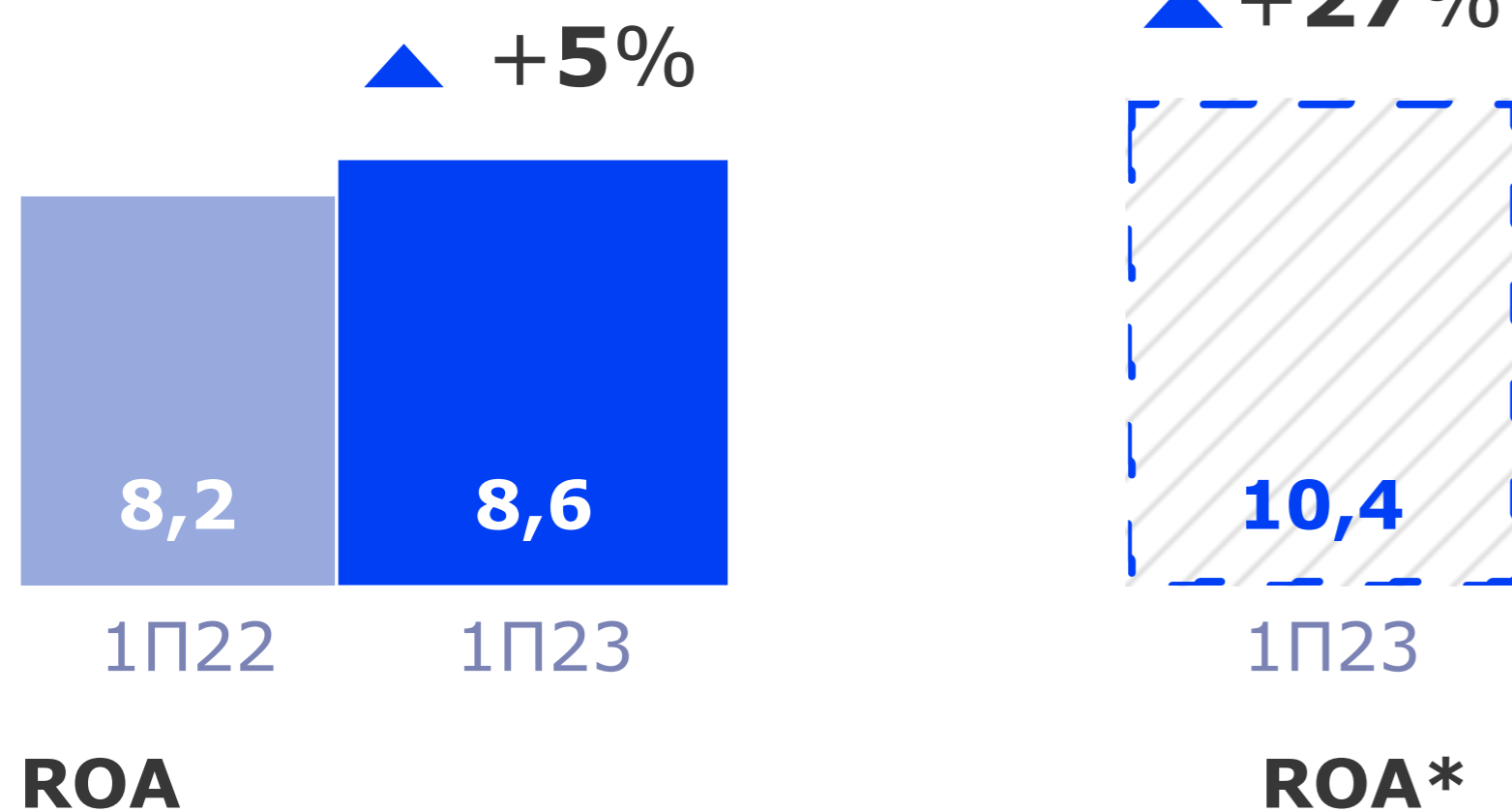
**\*\* Чистая прибыль без учета разовых расходов.**

В 1П2023 существенное влияние на показатели прибыли и рентабельности Группы оказали разовые (one off) расходы по сделкам pre-IPO и на подготовку к DPO. Чистая прибыль за вычетом этих расходов составляет 288 млн руб. (+45% к 1П2022).



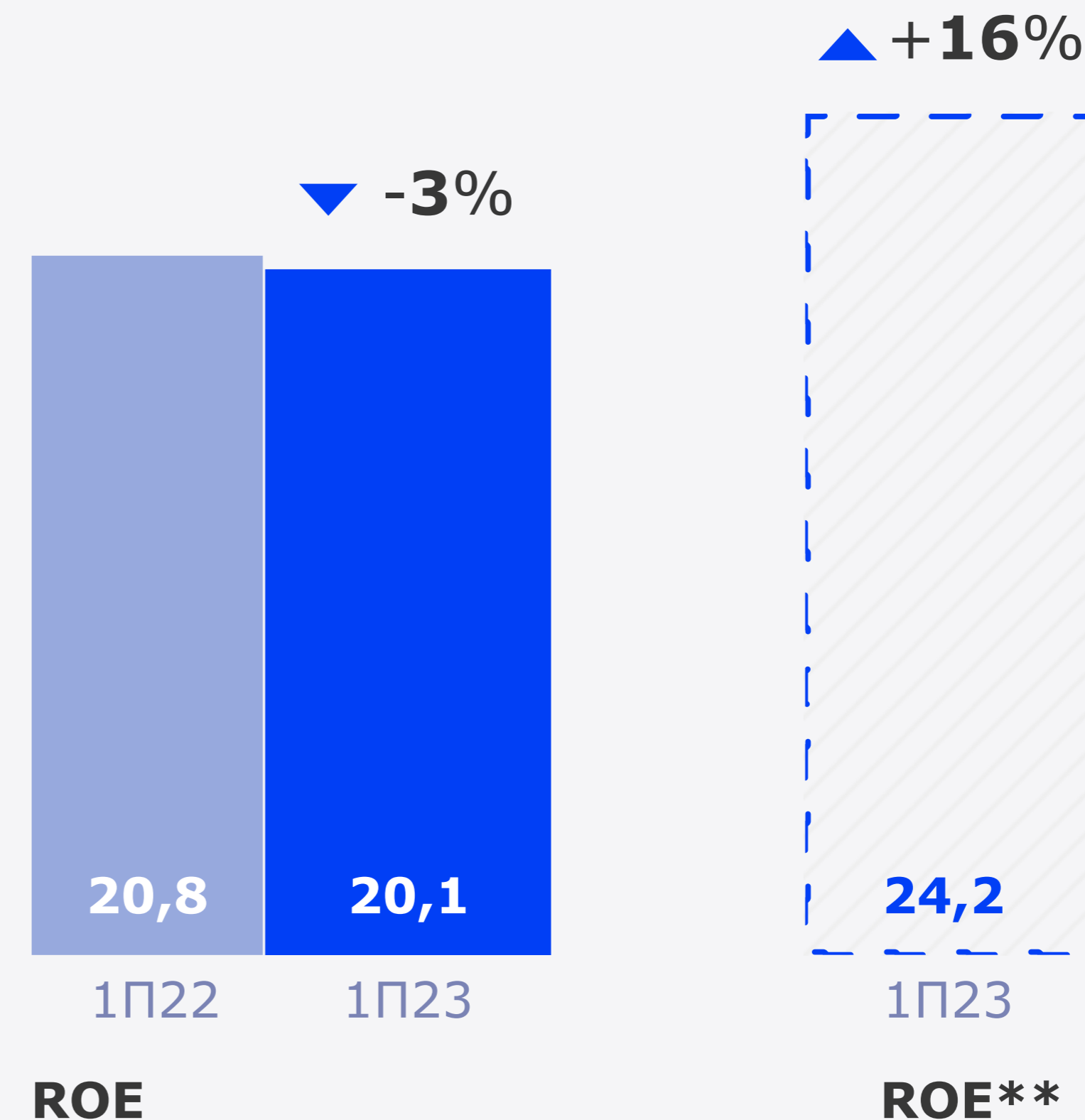
**Чистая прибыль\*\***

# Основные финансовые показатели: P&L / %



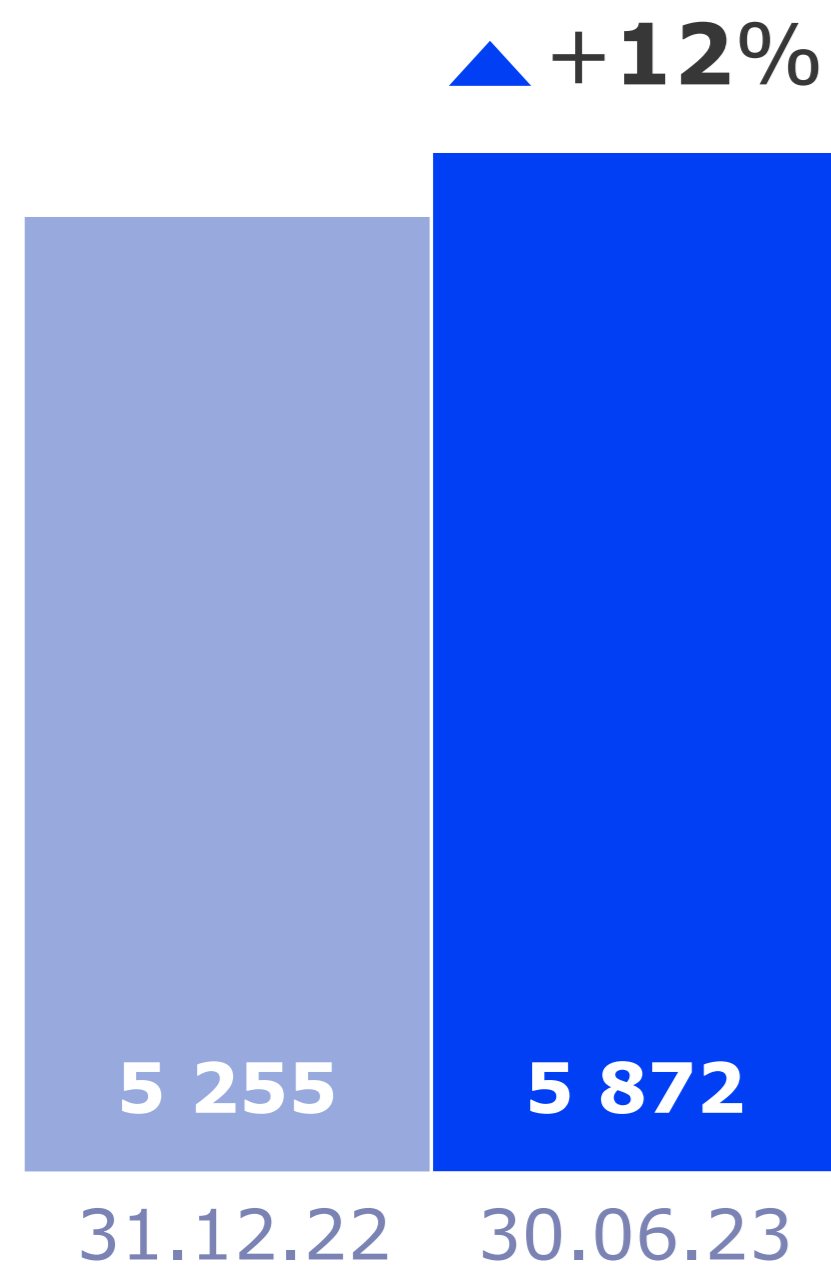
**ROA.** К уровню 1П2022 рост на 5% или на 0,4 п.п. Без учета разовых расходов рост на 27% или на 2,2 п.п. к 1П2022.

\* без учета разовых расходов.



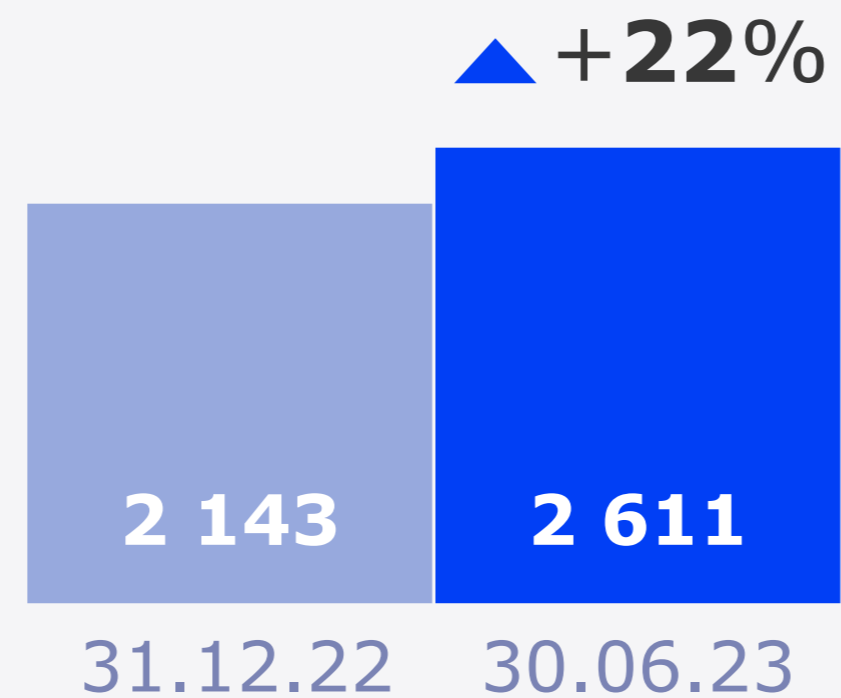
Снижение **ROE** на 3% или на 0,7 п.п. к уровню 1П2022 обусловлено более быстрыми темпами роста капитала по сравнению с чистой прибылью, а также единоразовыми расходами по сделкам pre-IPO и на подготовку к DPO . Без учета разовых расходов рост на 16% или на 3,4 п.п. к 1П2022

# Основные финансовые показатели: BS/%



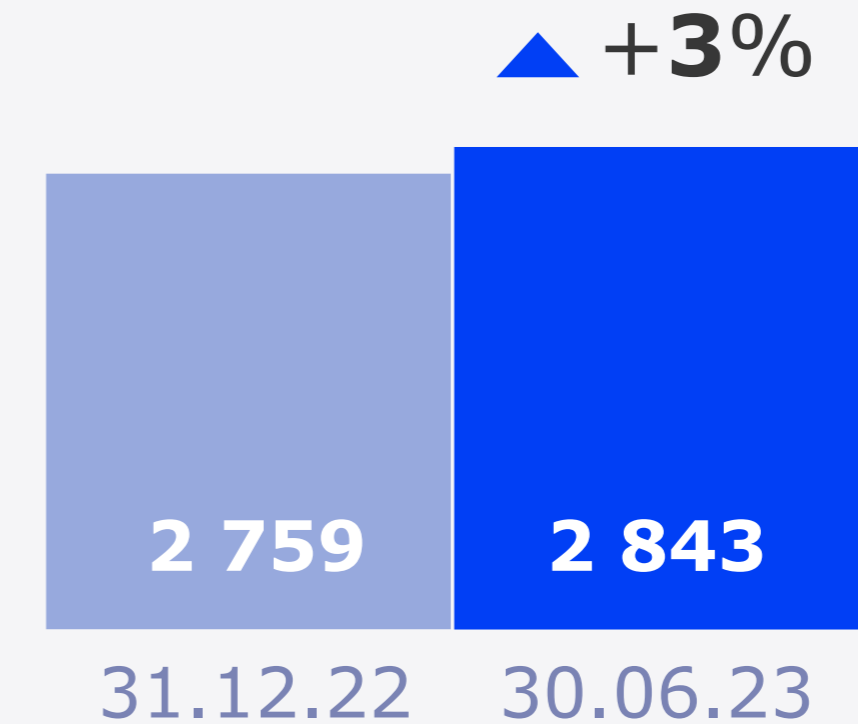
## Активы

**Активы.** Рост активов связан как с увеличением портфеля микрозаймов, так и с ростом прочих активов (денежных средств и НМА). Увеличение НМА отражает инвестиции компании в IT-платформу, направленные на дальнейшее повышение эффективности бизнес-процессов, улучшение качества клиентского сервиса, обеспечение бесперебойной работы ИТ-инфраструктуры и соблюдение требований информационной безопасности.



## Собственные средства (капитал)

**Капитал.** Прирост капитала связан с капитализацией полученной за отчетный период прибыли и с привлечением дополнительных средств в капитал в ходе закрытого инвестиционного раунда в 1 квартале 2023 года.



## Привлеченные средства (долговые ценные бумаги, кредиты, займы)

**Привлеченные средства.** Объем привлеченных средств за отчетный период практически не изменился (прирост 3%), что привело к улучшению структуры фондирования. Увеличение доли собственных средств в структуре пассивов отражает повышение финансовой устойчивости компании и способствует снижению стоимости фондирования.

# МСФО ООО МФК «КАРМАНИ» VS МСФО ПАО «СТГ» (на консолидированной основе)

**295** млн

Чистая прибыль  
МФК «КарМани»

**Δ 56** млн

**239** млн

Чистая прибыль  
ПАО «СТГ»

Разница в 56 млн руб. сформирована за счет следующих операций непосредственно ПАО «СТГ»:

1. Расходы СТГ составили 71 млн руб., из которых 61 млн руб. - это разовые расходы по сделкам pre-IPO и подготовке к DPO, а 10 млн руб. – постоянные расходы на обслуживание корпоративной структуры;
2. Отложенные налоговые активы\* составили 14 млн руб.;
3. Доходы от размещения остатков денежных средств составили 1 млн руб.

**ИТОГО:**  $-71+14+1 = -56$

\* Отложенные налоговые активы – это часть отложенного налога на прибыль, которая сокращает сумму налога на прибыль к оплате в последующих отчетных периодах. В финансовом результате отчетного периода отражается как доход.

# МСФО VS РСБУ ООО МФК «КАРМАНИ»

**295** млн ₹

Чистая прибыль по МСФО

**Δ 17** млн ₹

**312** млн ₹

Чистая прибыль по РСБУ

## Разница в 17 млн руб. обусловлена:

1. Отличием в подходах к отражению обязательств по облигационным займам. Разница положительная и составляет 3 млн ₹.
2. Временными разницеми, возникающими при отражении налога на прибыль. Разница отрицательная и составляет 6 млн ₹.

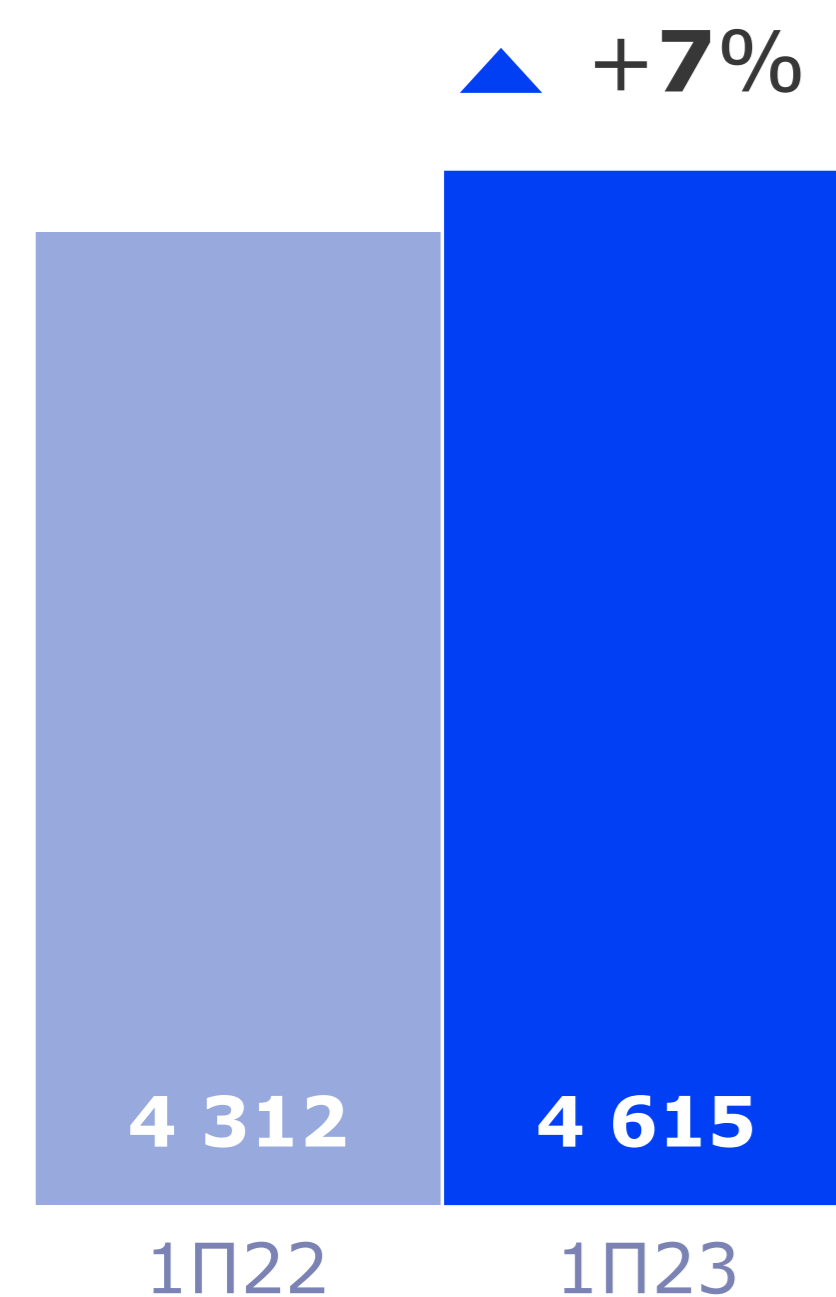
В РСБУ на промежуточные отчетные даты (1 квартал, полугодие, 9 месяцев) налог на прибыль отражается только в части, которая фактически была уплачена. В силу особенностей действующего налогового законодательства РФ часть налога на прибыль за 2-й квартал была уплачена в июле и не была отражена в отчетности за 1-е полугодие. В свою очередь в МСФО отражена вся сумма налога за 1-е полугодие (включая ту часть, которая была уплачена в июле). Разница отрицательная и составляет 6 млн ₹.

3. Временными разницеми, возникающими при отражении отложенного налога\*. Разница из-за отложенного налога\* также отрицательная и составляет 14 млн ₹. В РСБУ на промежуточные отчетные даты (1 квартал, полугодие, 9 месяцев) отложенный налог отражается в следующем квартале. Т.е. в отчетности за 1-е полугодие не отражен отложенный налог за второй квартал (отражен в июле). В отчетности по МСФО за 1-е полугодие отложенный налог отражен полностью – как за 1-й, так и за 2-й квартал. Разница из-за отложенного налога также отрицательная и составляет 14 млн ₹.

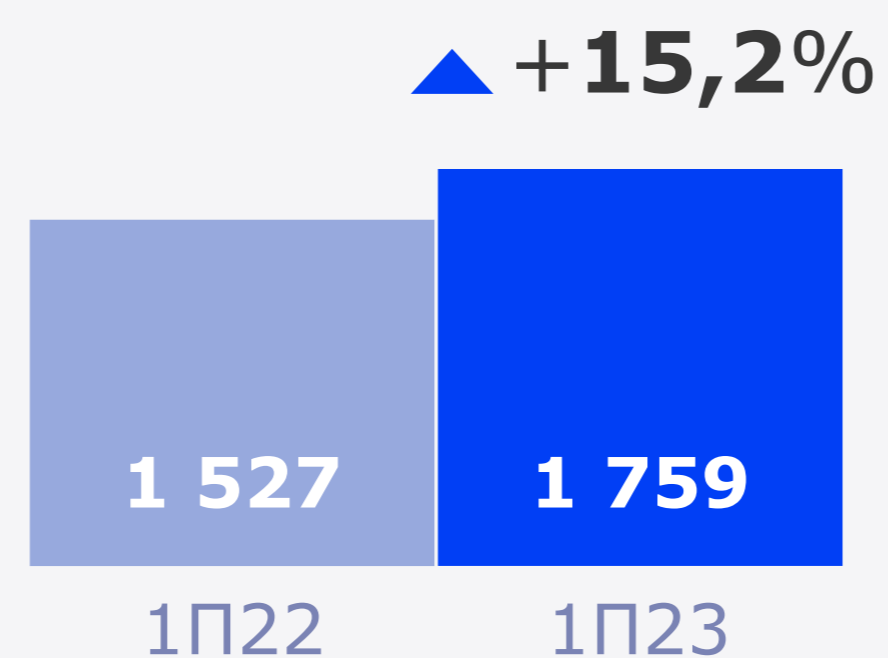
Важно отметить, что в отчетности по РСБУ по итогам года временные разницы по налогу на прибыль и отложенному налогу всегда устраняются операциями СПОД. Соответственно в годовой отчетности разницы между МСФО и РСБУ из-за налога на прибыль и отложенного налога не будет.  
ИТОГО: 3-6-14=-17

\* Отложенные налоговые обязательства — это часть отложенного налога на прибыль, которая увеличивает сумму налога на прибыль к оплате в последующих отчетных периодах. В финансовом результате отчетного периода отражается как расход.

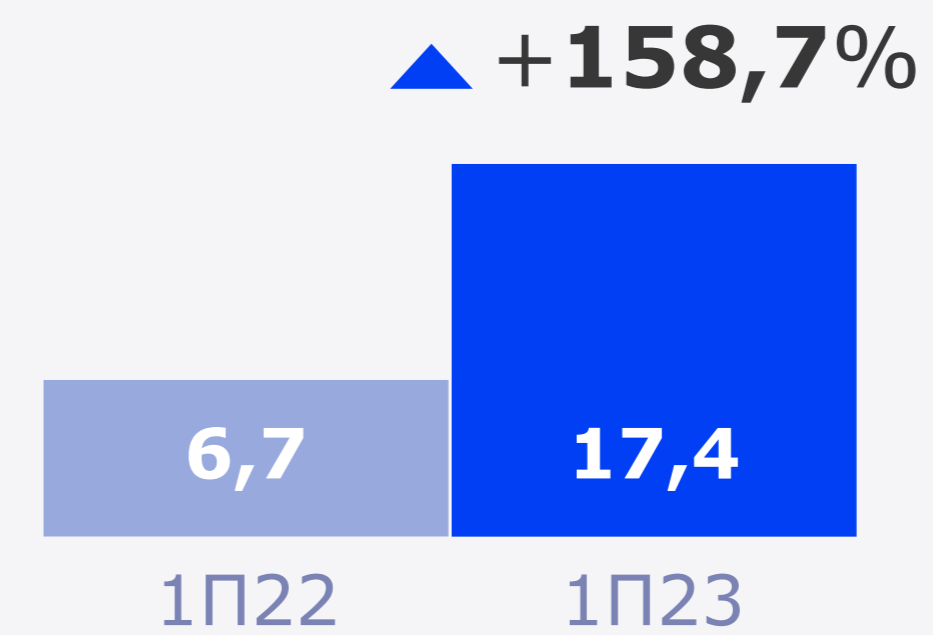
# Операционные показатели



**Портфель займов**  
млн ₹



**Объем выдач**  
млн ₹



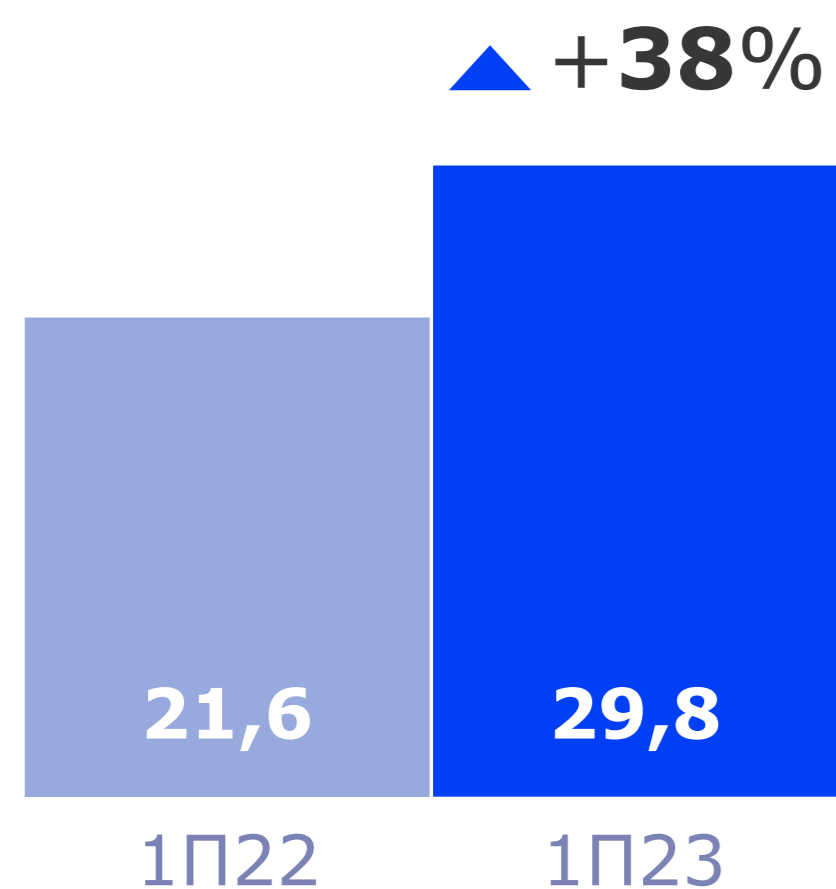
**Объем выдач**  
тыс. шт.

**Объем выдач вырос** на 15,2% до 1,8 млрд руб. по сравнению с сопоставимым периодом 2022г за счет привлечения средств в капитал ООО МФК «КарМани» в ходе закрытого инвестиционного раунда в 1 квартале 2023г. Объем выдач в количественном выражении увеличился более чем в 2,5 раза до 17,4 тыс. шт. за счет выдачи беззалоговых займов с небольшими чеками

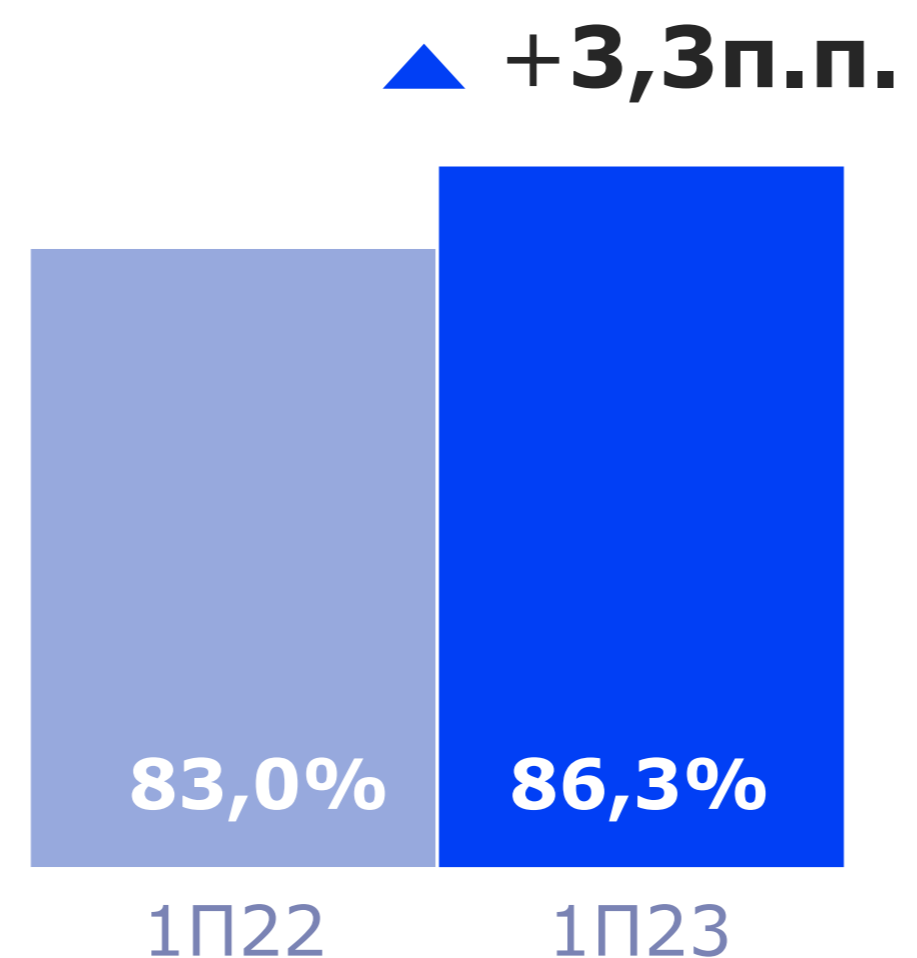
**Портфель займов увеличился** на 7% год к году и на 4,3% по отношению к показателю 2П 2022г и составил 4,6 млрд руб., что стало возможным в том числе за счёт привлечения инвестиций в ходе закрытого раунда в начале 2023 года. В конце 2022г с целью расширения воронки продаж залогового продукта ПТС, а также тестирования платежной дисциплины новых клиентов, Компания начала выдачу беззалоговых займов, что также позволяет получить дополнительный доход от монетизации органического трафика. Доля беззалоговых займов в портфеле по итогам 1П 2023г составляет 4.6%, при этом Компания не планирует существенно наращивать долю таких продуктов в портфеле. В первый месяц после старта выдач конвертация из беззалоговых займов в залоговые автозаймы (в денежном выражении) составила 3%, по итогам 6 месяцев 2023г конвертация составляет уже порядка 10%. Таким образом поток заявок на беззалоговый продукт позволяет конвертировать его в залоговый, где для клиента более выгодное предложение и возможность получить большую сумму.



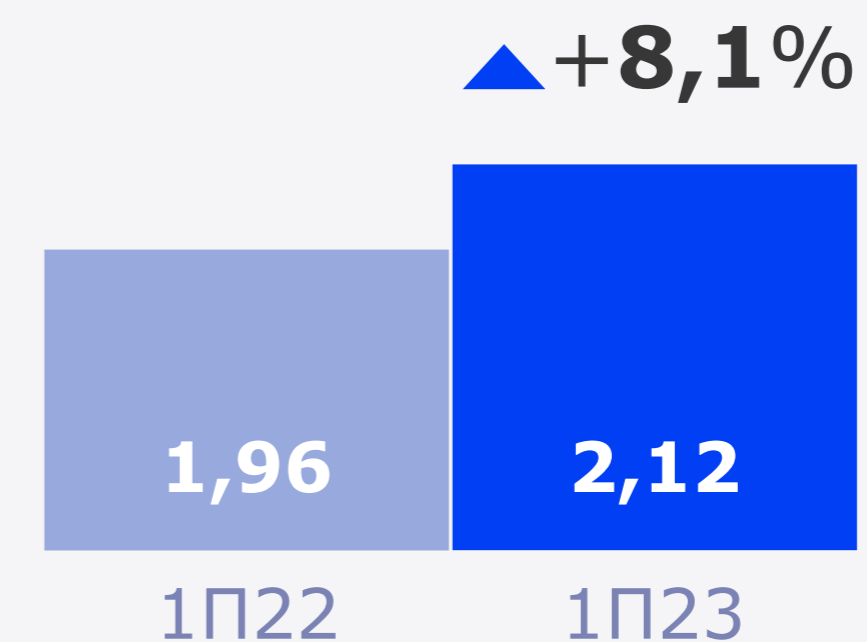
# Операционные показатели



**Количество активных займов на конец периода**  
тыс. шт.



**Доля автозаймов (шт.), оформленных онлайн**  
%



**Коэффициент залогового покрытия**  
(LTV – loan to value)

**Коэффициент залогового покрытия** увеличился на 8,1% с 1,96 до 2,12 по сравнению с сопоставимым периодом прошлого года, что связано с ростом цен на автомобили

# Драйверы развития



## Маркетинг

Запуск медийной рекламы, направленной на узнаваемость бренда и рост органического трафика, позволил **увеличить охват аудитории в 7,5 раз**

Повышение операционной эффективности в обработке нецелевого трафика на залоговый продукт (**прирост на 50%** в этом сегменте к 2 полугодю 2022)

**Первые позиции** на финансовых маркетплейсах (Банки.ру, Сравни.ру) и эксклюзивы с целевыми партнерами

Увеличение объемов выдач из беззалогового трафика в залоговый (на конец Q2 – доля в общем объеме выданных залоговых займов составила **7%**)

Пилотные проекты с банками (**5 банков**)



## Customer experience

Повышение рейтинговых позиций на Банки.ру, Отзовик.ру, Яндекс

Рост NPS **до 87%**

Индекс CSI **4,2 из 5**

Оценка мобильного приложения (18.08.2023):

**App Store 4,8 (2 798 оценок)**

**Google Play 4,6 (5 555 оценок)**

Приложение в **ТОП-5** лучших на финансовом рынке в App Store и в **ТОП-9** в Google Play на 21.06.2023 гг. по версии [Brobank.ru](https://www.brobank.ru)

Запущено **11 акций** для клиентов с целью поддержания лояльности, высокой платежной дисциплины и retention (удержание клиентов)



## Технологичность

Количество установок мобильного приложения **+90,1%**

Среднее число активных пользователей в месяц (MAU) **+66,7%**

Запуск распознавания автоответчиков — сокращение нецелевых звонков на оператора с **76% до 45%**

Увеличение количества заявок по облегченной верификации, сокращение времени обработки заявки **на 31%**.

Сохранение уровня fraud (мошенничество) менее **1%**

Роботизация процессов судебного и исполнительного производства (робот-юрист Юрий): подает иск в суд за **35-90 секунд, мониторит статус иска и информирует о его изменении**

Спасибо за внимание!



Наши блоги и информация  
для инвесторов:



Контакты:

[ir@carmoney.ru](mailto:ir@carmoney.ru)

