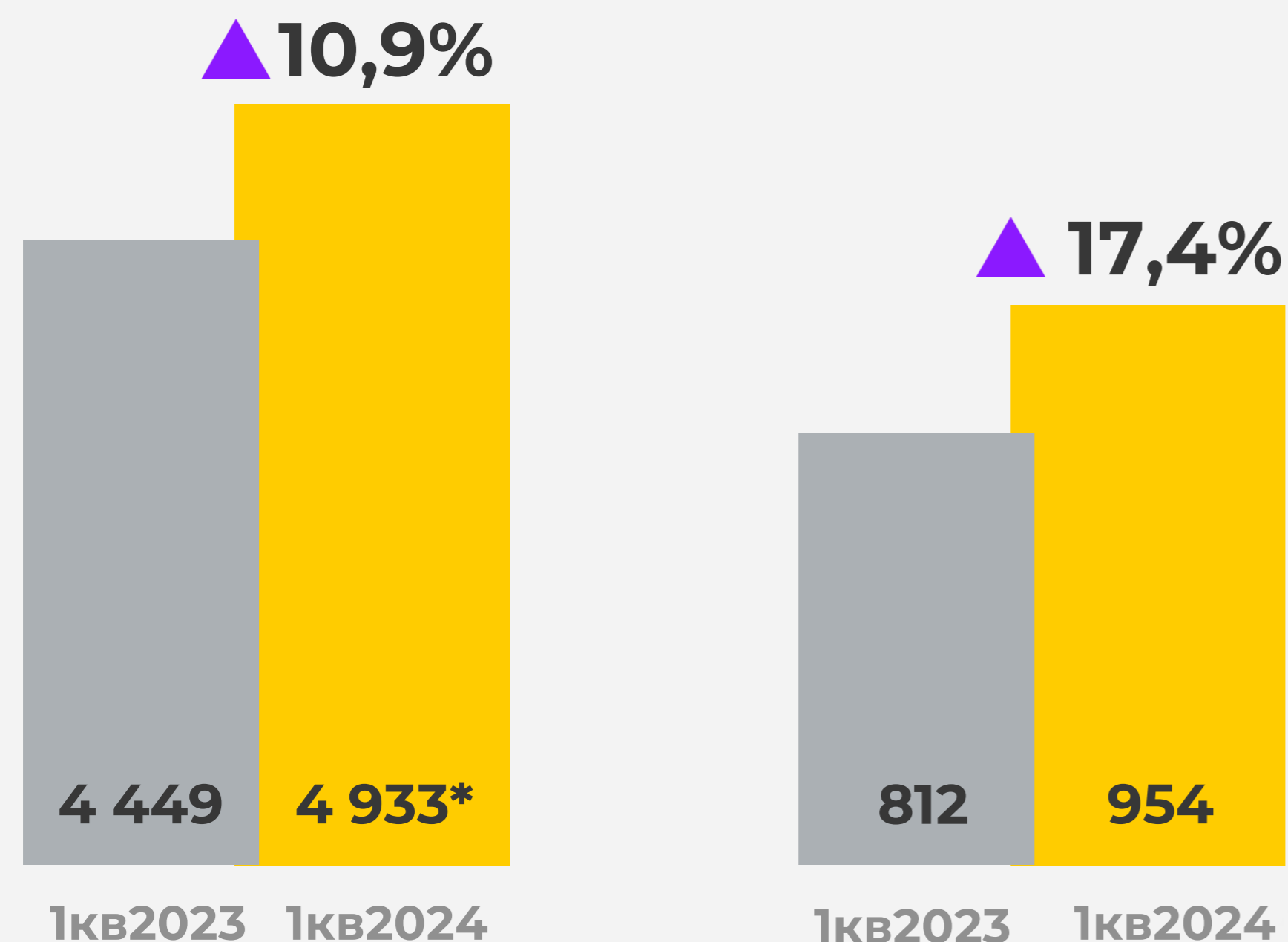


Операционные показатели **CarMoney** по итогам I квартала 2024 года



КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ВСЁ ПО ПЛАНУ!



Портфель займов*,
млн ₹

Объем выдач,
млн ₹

Портфель займов увеличился на 11% год к году. При этом доля беззалоговых продуктов в общем портфеле составила 8%. Постепенное наращивание доли займов с низким чеком заметно увеличивает общую клиентскую базу и возможности кросс-продаж.

Напомним, что за счет «беззалога» CarMoney увеличивает воронку продаж автозаймов. Поток заявок на беззалоговый продукт позволяет конвертировать его в залоговый, где для клиента более выгодное предложение и возможность получить большую сумму (конвертация в 1 кв2024г составила 6,9%).

Объем выдач (в ₹) прибавил **17,4%** год к году. Показатель для первого квартала достиг максимального значения с 2020 года.

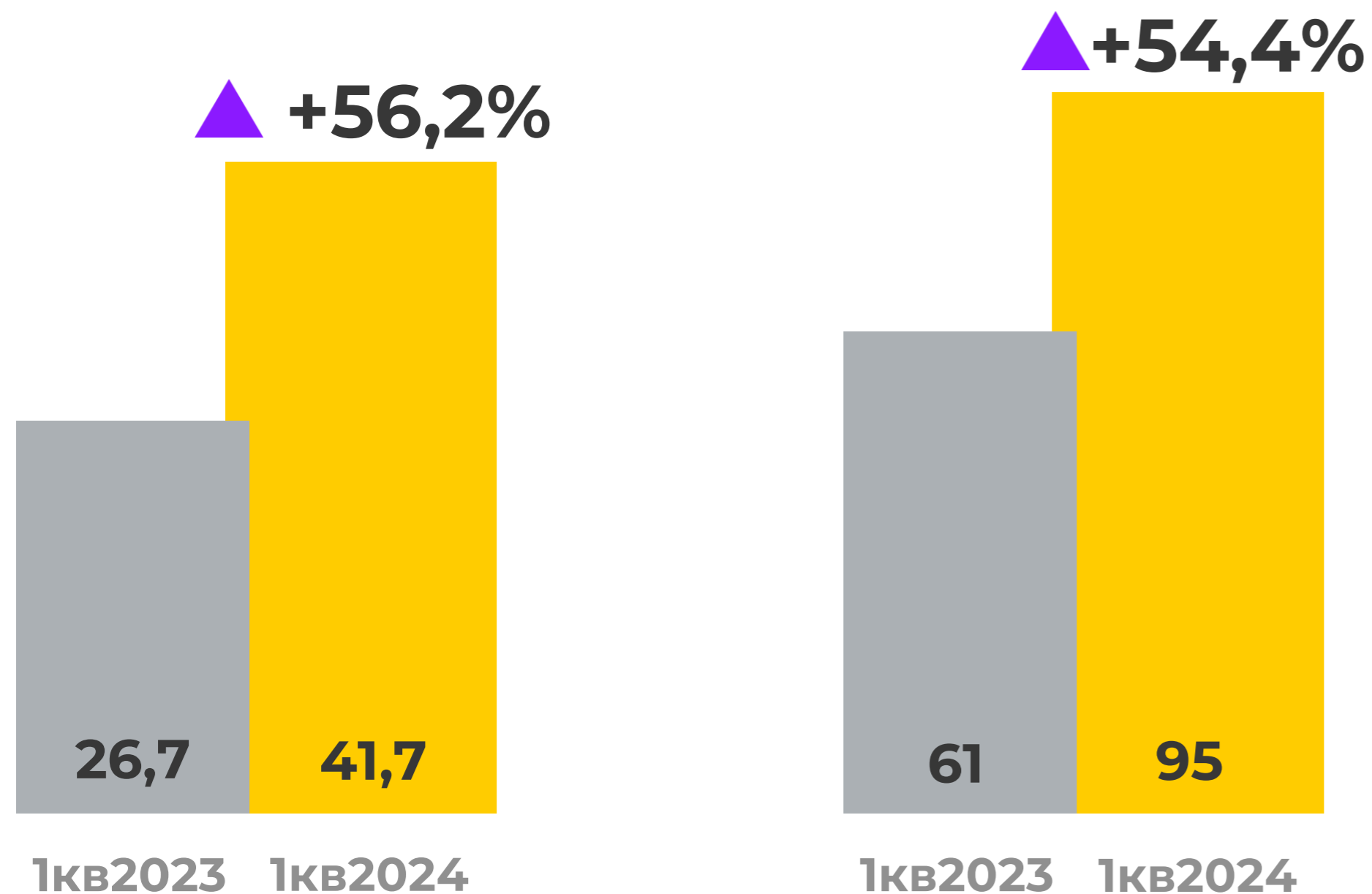
Средневзвешенная процентная ставка по автозаймам за 1кв2024 составила 83,5%. Несмотря на заметный рост ключевой ставки в 2023 году, средневзвешенная ставка остается в прежнем диапазоне 80-84% годовых. Долгосрочная стратегия предусматривает снижение ставки.

Финальные потери (EL) - ожидаемые потери (expected loss) по итогам 1кв2024 составили 12%, что находится на уровне 1кв2023 года, несмотря на рост выдач.

* Предварительные данные на основе неаудированной отчетности за 1кв2024 г.

** Из-за округления значения абсолютных приростов могут незначительно отличаться от разницы соответствующих величин.

АКТИВНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ



Количество активных займов на конец периода, тыс. шт.

Кол-во уникальных клиентов (накопленным итогом), тыс. чел.

Существенный рост **количества активных займов** ведет к росту процентного и комиссионного доходов и соответственно к увеличению выручки.

В связи с активным ростом бизнеса и наращиванием **доли новых клиентов**, доля повторных клиентов естественным образом «размылась» и составила **32%**.

Прирост доли **займов, оформленных онлайн**, показывает рост технологичности бизнеса. Показатель по итогам первого квартала **составил 92%**.

** Из-за округления значения абсолютных приростов могут незначительно отличаться от разницы соответствующих величин.

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

Самый популярный знак зодиака среди наших клиентов —

жизнелюбивые БЛИЗНЕЦЫ!

Близнецы полны азарта, динамики, интеллекта и юмора. Быть ими — невероятно увлекательно. Быть рядом с ними — вечный праздник.

Они логичны, интеллектуальны, коммуникабельны, позитивны, легки в жизни и общении, а еще имеют энциклопедический склад ума.

Яркие представители БЛИЗНЕЦОВ:

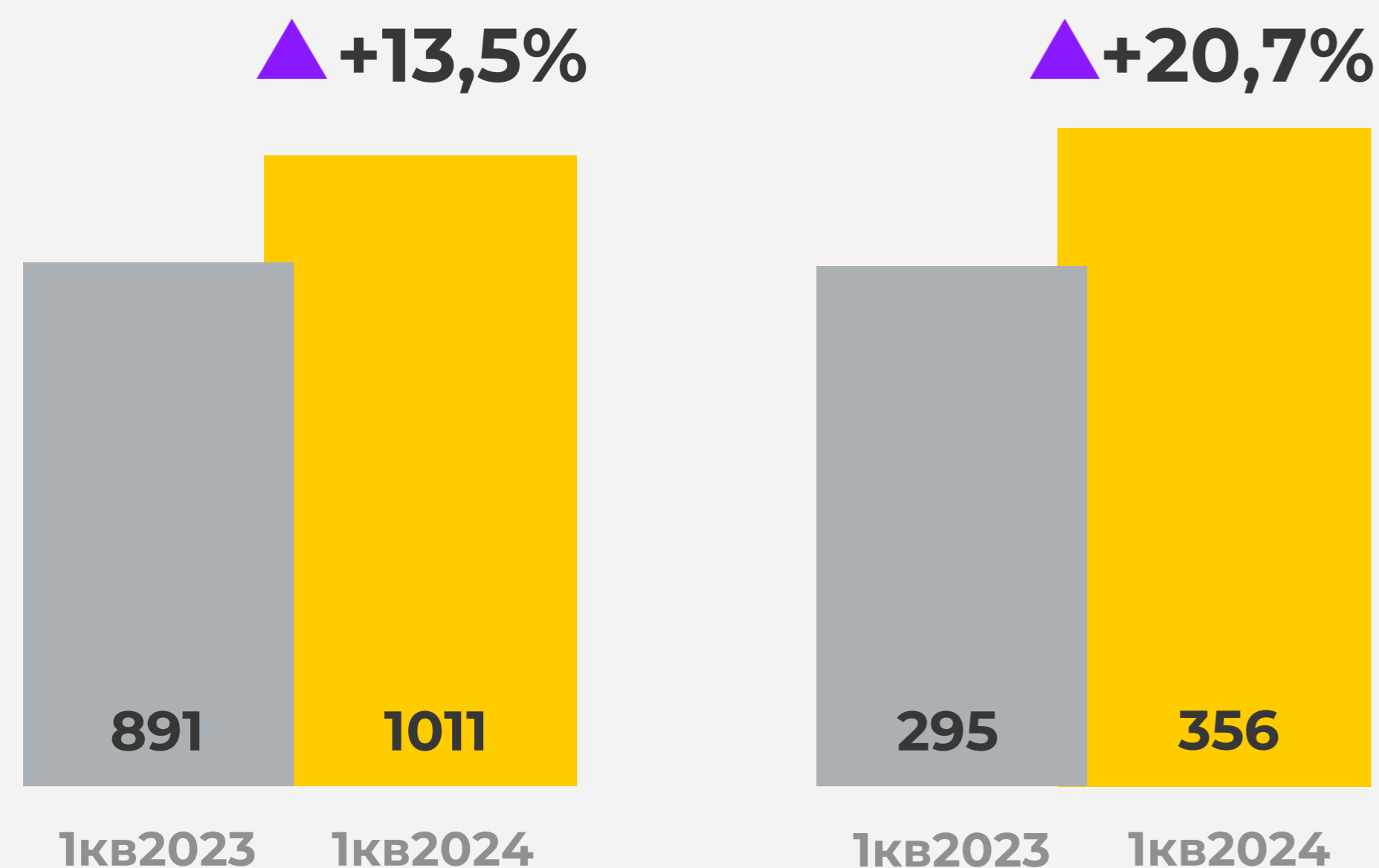
Клинт Иствуд

Джонни Депп

Анджелина Джоли



КАЧЕСТВО ЗАЛОГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОРТФЕЛЯ СОХРАНЯЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ: ЗАЛОГ БОЛЕЕ ЧЕМ **В 2 РАЗА** ПРЕВЫШАЕТ ОБЪЕМ ВЫДАННОГО ЗАЙМА



Средняя стоимость авто в залоге, тыс. ₽

Средний чек автозайма, тыс. ₽

2,2x

Коэффициент залогового покрытия (LTV – loan to value)

Средняя стоимость автомобиля в залоге указана на момент выдачи займа. Рост показателя связан с общим трендом на рост стоимости авто на рынке.

Рост среднего чека является следствием роста стоимости авто, а также улучшения качества заемщиков. Мы отмечаем заметное **увеличение числа предпринимателей** среди наших клиентов.

Коэффициент залогового покрытия (LTV) – это отношение залоговой стоимости авто к сумме займа. Уровень залогового обеспечения портфеля CarMoney вырос до 2,2x на конец периода (против 2,1x год назад).

** Из-за округления значения абсолютных приростов могут незначительно отличаться от разницы соответствующих величин.

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

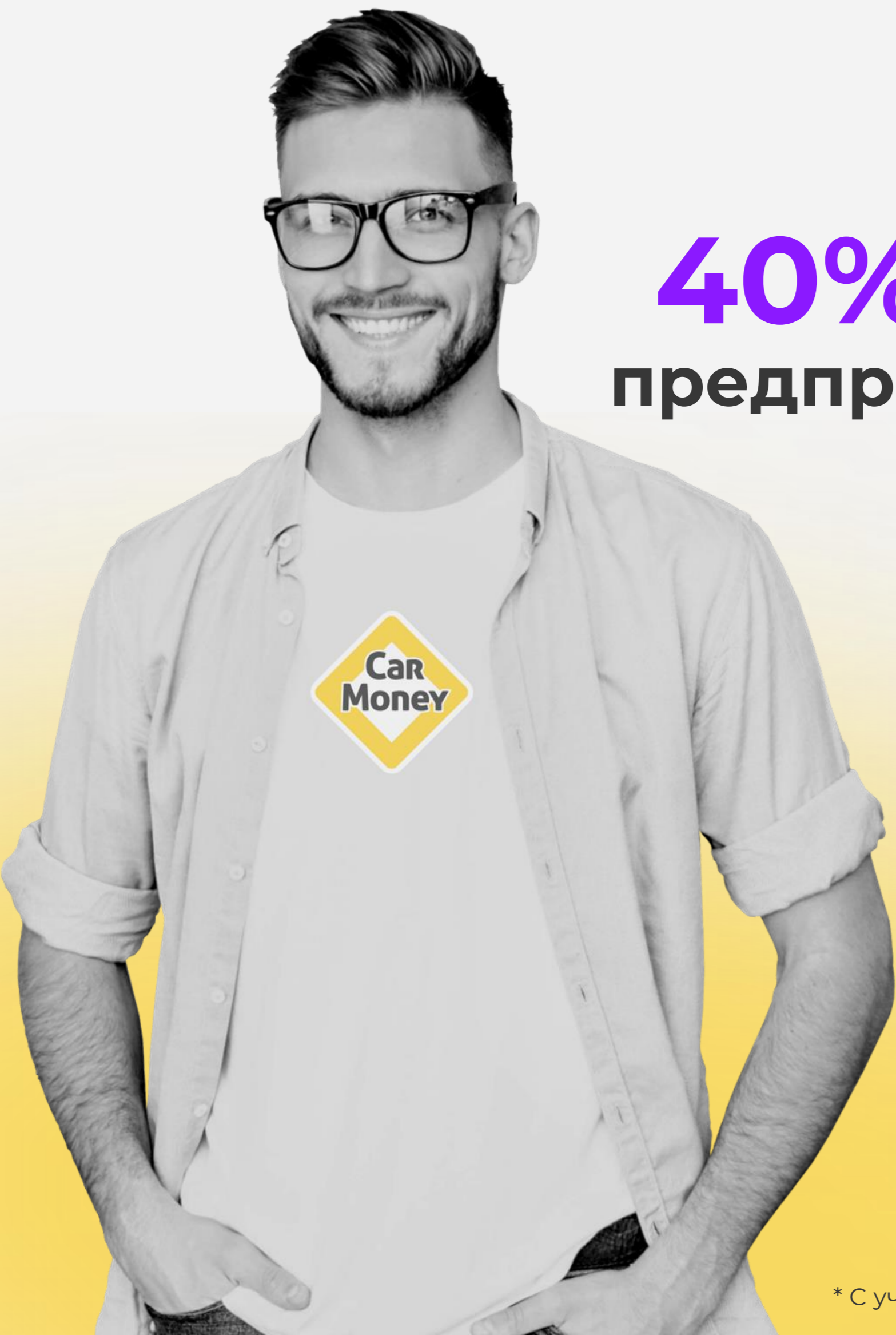
Число электроавтомобилей Tesla в нашем залоговом портфеле за год **увеличилось в 3 раза**

Актуальный тренд

Доля электромобилей в российском автопарке растет (по данным «Автостата»), в 2023 году в России было продано 14 869 электромобилей (+290% г/г), увеличивается их число и в нашем портфеле.



МИКРОБИЗНЕС — ЦЕЛЕВОЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ. ЗАМЕТНЫЙ РОСТ УРОВНЯ ДОХОДОВ НАШЕГО КЛИЕНТА



40% клиентов
предприниматели



140 тыс. ₽
Средний доход
наших клиентов

▲
+23,9%
год к году



26 тыс. ₽
Средний ежемесячный
платёж наших клиентов*

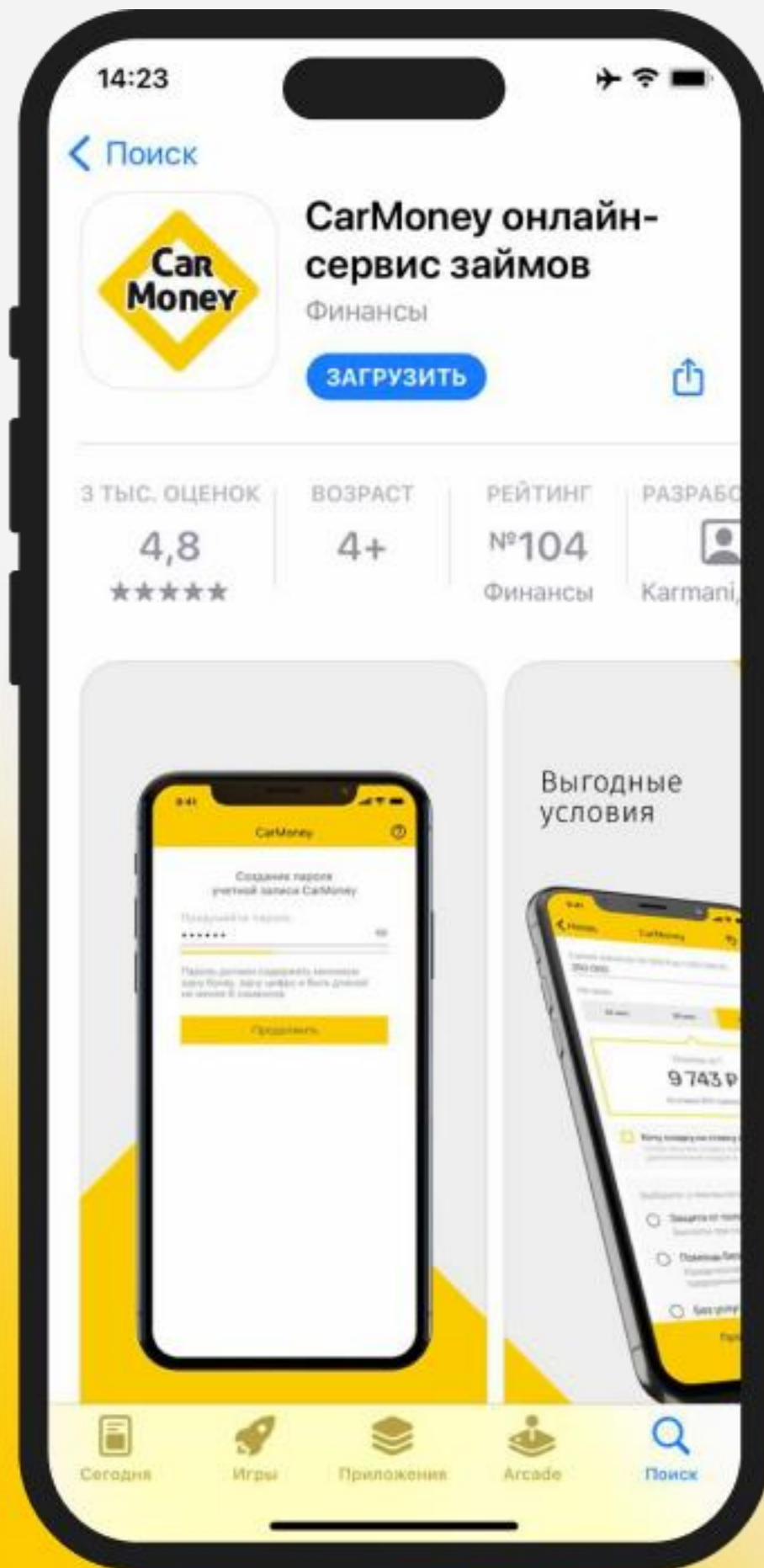
▲
+23,7%
год к году



Платёж в месяц
составляет **около 19%**
от дохода заёмщика

* С учетом корректировок в методике расчета

ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



+57,5% г/г

Количество установок мобильного приложения — **647 тыс.**
(накопленным итогом на конец квартала)

86% уровень автоматизации

Клиентов используют удобные сервисы самообслуживания (мобильное приложение, сайт, чат боты, IVR)

<0,5%

Уровень fraud (мошенничества)

CUSTOMER EXPERIENCE*

Повышение рейтинговых позиций

с 7 до 5 позиции ▲



CSI

Уровень
удовлетворённости
качеством услуг

4,4 из 5

Мы прорабатываем
каждое обращение
и замечание

с 3,6 до 4,6 баллов ▲



NPS

Индекс
потребительской
лояльности

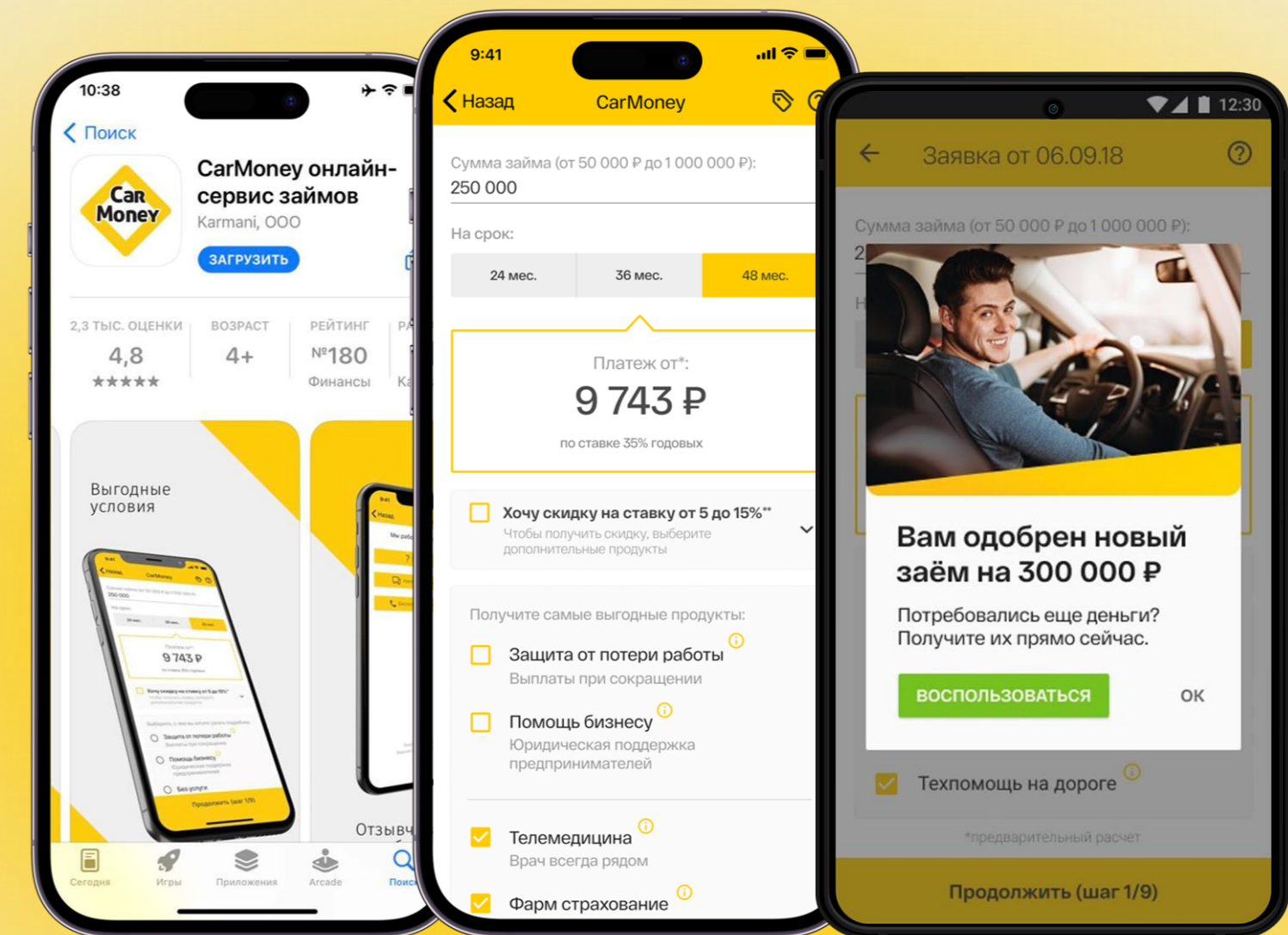
84,5%

Нас всё чаще
рекомендуют
друзьям

Данные за 1кв2023, в сравнении с 1кв2024

*Customer experience (англ.) - клиентский опыт

Высокая оценка приложения в сторах



App Store 4,8
(3 130 оценок)



Google Play 4,6
(680 оценок)

Оценка мобильного приложения на 31.03.2024,
количество оценок представлено накопленным
ИТОГОМ

СЕГОДНЯ МЫ ПЛАНОМЕРНО РЕАЛИЗУЕМ ЗАЯВЛЕННУЮ СТРАТЕГИЮ РОСТА И РАЗВИТИЯ!



Анна Калугина,
генеральный директор
ПАО «СТГ», материнской
компании финтех-сервиса
CarMoney

«В этом году 1 квартал, который принято считать низким сезоном, показал максимальный прирост за последние четыре года. Это второй результат для 1 квартала за всю историю финтех-сервиса – сопоставимый прирост объема выдач был только в 2020 году, после чего вплоть до 2023 года мы были вынуждены сдерживать выдачи под влиянием регуляторных ограничений. Более позитивные результаты нам удалось продемонстрировать, в первую очередь, благодаря привлечению средств в капитал в рамках DPO и снятию ограничений, связанных с достаточностью собственного капитала.

В то же время наш бизнес показывает качественную трансформацию, становится все более эффективным и технологичным. Общий уровень автоматизации процессов в компании достиг 86%, благодаря удобным сервисам самообслуживания (мобильное приложение, сайт, чат боты, IVR) значительная часть рутинных функций по выдаче и сопровождению займа осуществляются без участия человека. Положительную динамику мы видим в качестве нашей клиентской базы и залогового портфеля: наши продукты все чаще привлекают финансово грамотных клиентов, микробизнесменов, владельцев дорогих, современных автомобилей, под залог которых легче получить длинный и недорогой автозайм на развитие бизнеса».

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Наши блоги и информация
для инвесторов:



Контакты для инвесторов

ir@carmoney.ru

Контакты для СМИ

pr@carmoney.ru

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (Disclaimer)

Настоящие Операционные показатели CarMoney по итогам 1кв2024 года подготовлены Обществом с ограниченной ответственностью Микрофинансовая компания «КарМани», ОГРН: 1107746915781 (далее по тексту – «Компания»), в том числе содержат информацию о ключевых операционных показателях Компании за 1кв2023 года и включают слайды для презентации инвесторам.

Настоящие материалы распространяются в информационных целях. Прогнозные значения и заявления могут быть предназначены не для всех получателей и могут быть изменены. Для составления операционных показателей использовалась информация из надежных источников, но Компания не несет ответственности, если эта информация окажется неточной, неполной или недостоверной.

Информация, приведенная в настоящих операционных показателях, или озвученная в устных сообщениях руководства Компании или руководства компаний группы, может содержать заявления прогнозного характера, которые выражены прямо или могут подразумеваться. Заявления прогнозного характера могут быть сделаны или подразумеваться в отношении любых фактов, исключая факты, отнесенные к прошлым периодам, а также включать заявления касательно намерений, убеждений и текущих ожиданий руководства компаний группы в отношении, помимо прочего, результатов деятельности компаний группы, их финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, целевых показателей, стратегии и специфики отрасли.

По своей сути заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти в будущем. Заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, и фактические результаты деятельности Компании ее финансовое положение, ликвидность и события в отрасли могут существенным образом отличаться от прямо выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящей презентации или озвученных в устных заявлениях руководства. Кроме того, даже если фактические результаты деятельности, финансовое положение, ликвидность и события в отрасли будут соответствовать заявлениям прогнозного характера, приведенным в настоящих операционных показателях или озвученным в устных заявлениях, эти результаты или события не могут рассматриваться в качестве показателя результатов деятельности и возможных событий в будущем.

Настоящая презентация с Операционными показателями CarMoney по итогам 1кв2024 года не представляет собой ни полностью, ни частично предложение о продаже, приглашение к направлению предложений о продаже или выпуску, или рекомендацию в отношении покупки, или иного приобретения каких-либо ценных бумаг Компании или любого участника группы, ни настоящие финансовые результаты или какая-либо его часть, ни сам факт его представления или распространения не являются основанием для какого-либо контракта, обязательства или инвестиционного решения, и на них не следует полагаться в связи с каким-либо контрактом, обязательством или инвестиционным решением, информация указанная ниже не должна рассматриваться как инвестиционный совет.