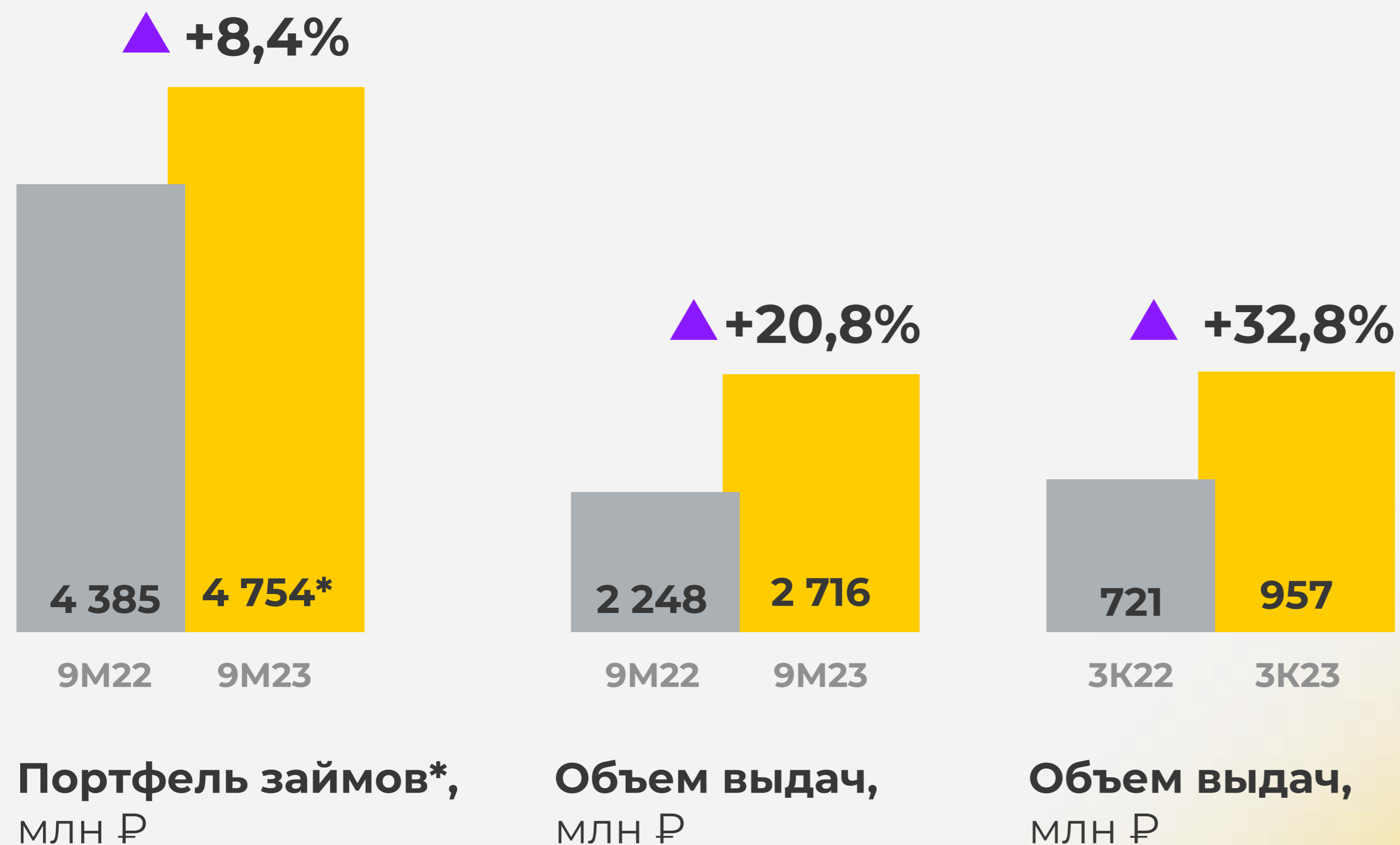


# Операционные показатели **CarMoney** по итогам 9 месяцев 2023 года



# РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ВЫДАЧ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА



Портфель займов\*,  
млн Р

Объем выдач,  
млн Р

Объем выдач,  
млн Р

**Портфель займов** увеличился на 8,4% год к году. По итогам 9М2023 финтех-сервис CarMoney сохраняет лидерские позиции на рынке автозаймов по размеру портфеля.

**Объем выдач (в Р)** вырос на 20,8% и достиг 2,7 млрд руб, из которых 957 млн руб. пришлось на выдачи в 3кв2023. Прирост почти на 33% после DPO к сопоставимому периоду прошлого года, что стало рекордным квартальным показателем за последние два года, несмотря на низкую сезонность и традиционное для отрасли снижение объемов выдач в летнем периоде на 10-15%.

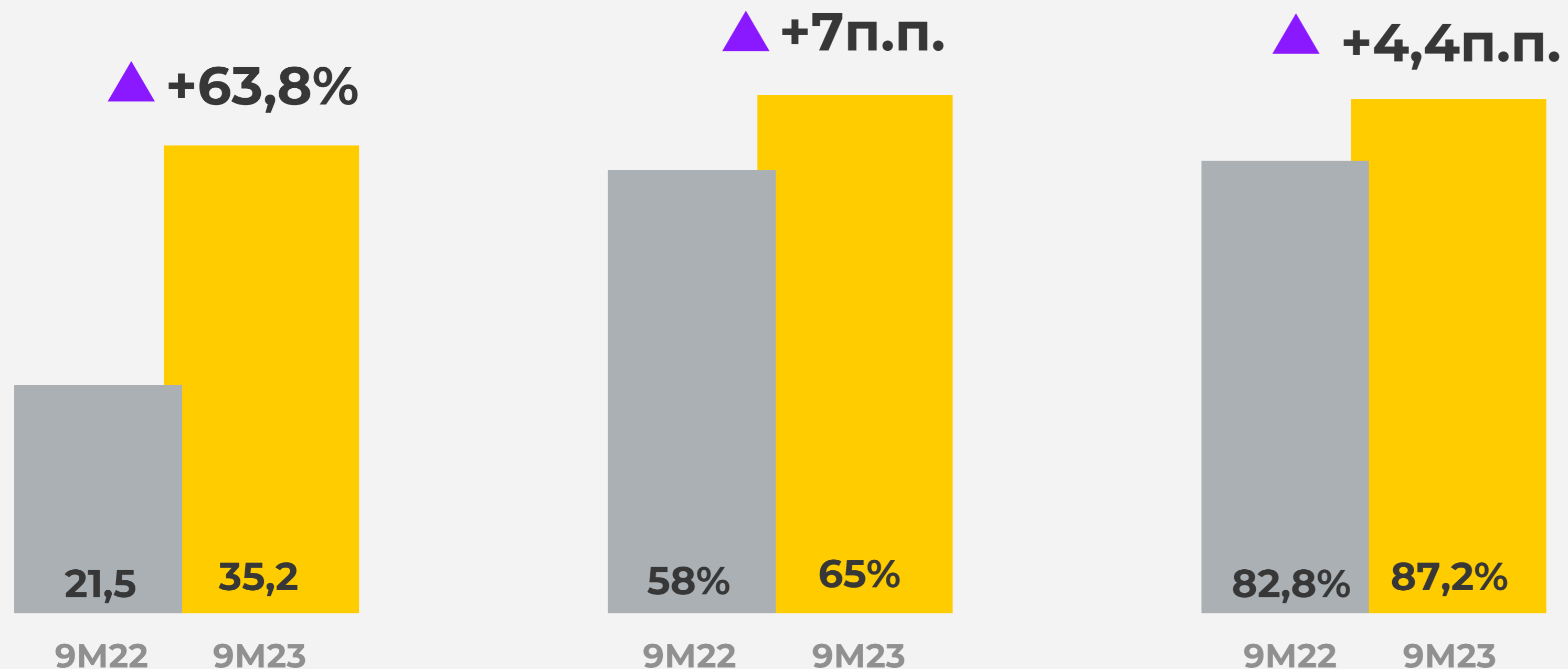
**Объем выдач (в шт.)** существенно увеличился за счет выдач беззалоговых займов с низким чеком, при этом доля беззалоговых продуктов в общем портфеле составляет порядка 6%. За счет выдачи беззалоговых займов Компания увеличивает воронку продаж автозаймов. Так, по итогам 9 месяцев конвертация из беззалоговых займов в залоговые автозаймы достигла 8% (5% за 9М2022). Таким образом, поток заявок на беззалоговый продукт позволяет конвертировать его в залоговый, где для клиента более выгодное предложение и возможность получить бóльшую сумму.

**Средневзвешенная процентная ставка** по автозаймам за 9М2023 составила 80,5%. Несмотря на заметный рост ключевой ставки с августа 2023 года CarMoney сохранила средневзвешенную ставку на прежнем уровне. Долгосрочная стратегия предусматривает снижение ставки.

**Финальные потери (EL)** – ожидаемые потери (expected loss). На 30.09.2023 данный показатель сократился на 3 п.п. год к году – до 12%.

\* Предварительные данные на основе неаудированной отчетности за 9М2023.

# АКТИВНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ



Количество  
активных займов  
на конец периода,  
тыс. шт.

Доля новых  
клиентов (шт.), %

Доля автозаймов,  
оформленных  
онлайн (шт.), %

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

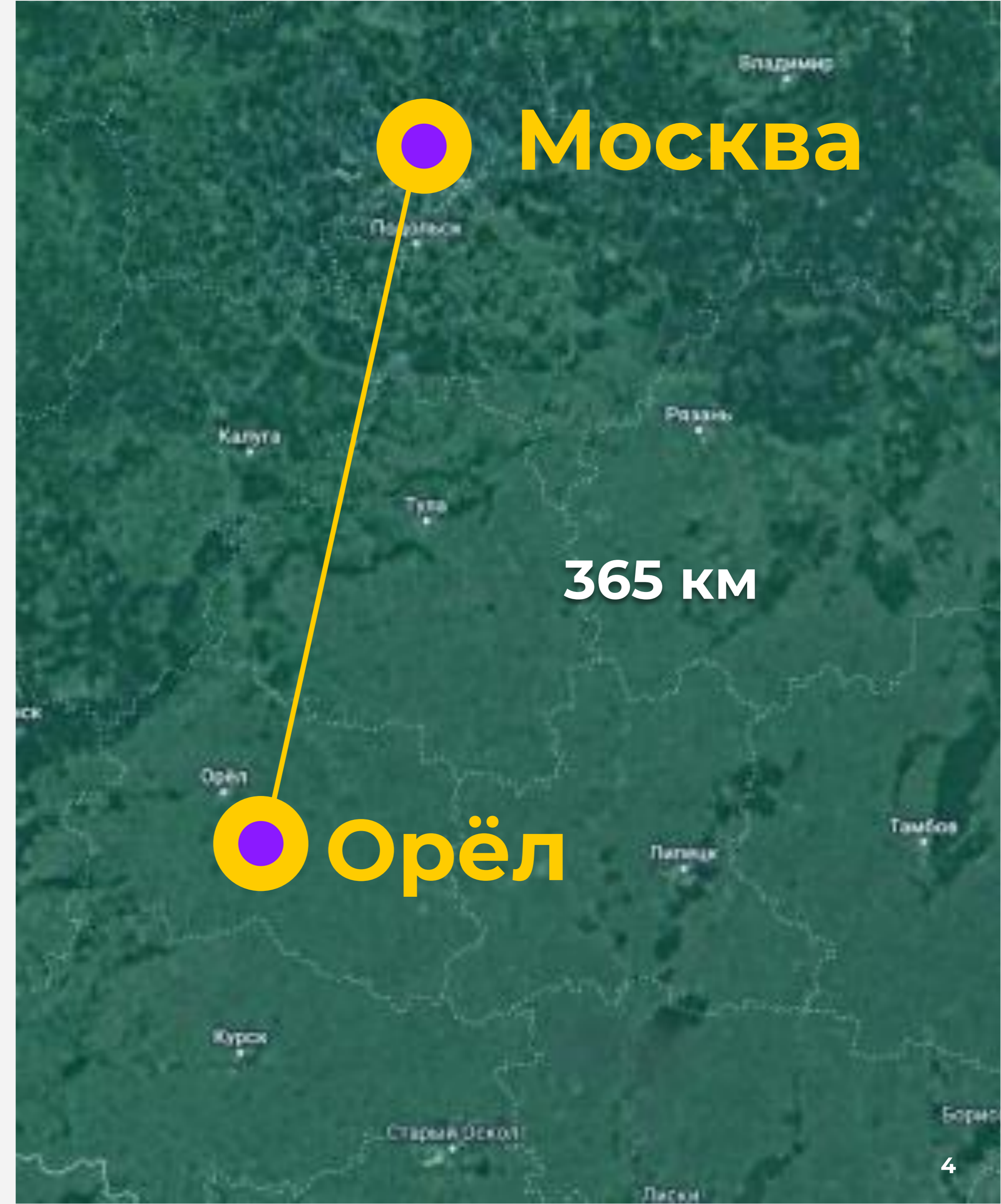
В связи с активным ростом бизнеса и наращиванием **доли новых клиентов**, доля повторных клиентов естественным образом «размылась» и составила 35%.

Прирост доли **займов, оформленных онлайн**, показывает рост технологичности бизнеса.

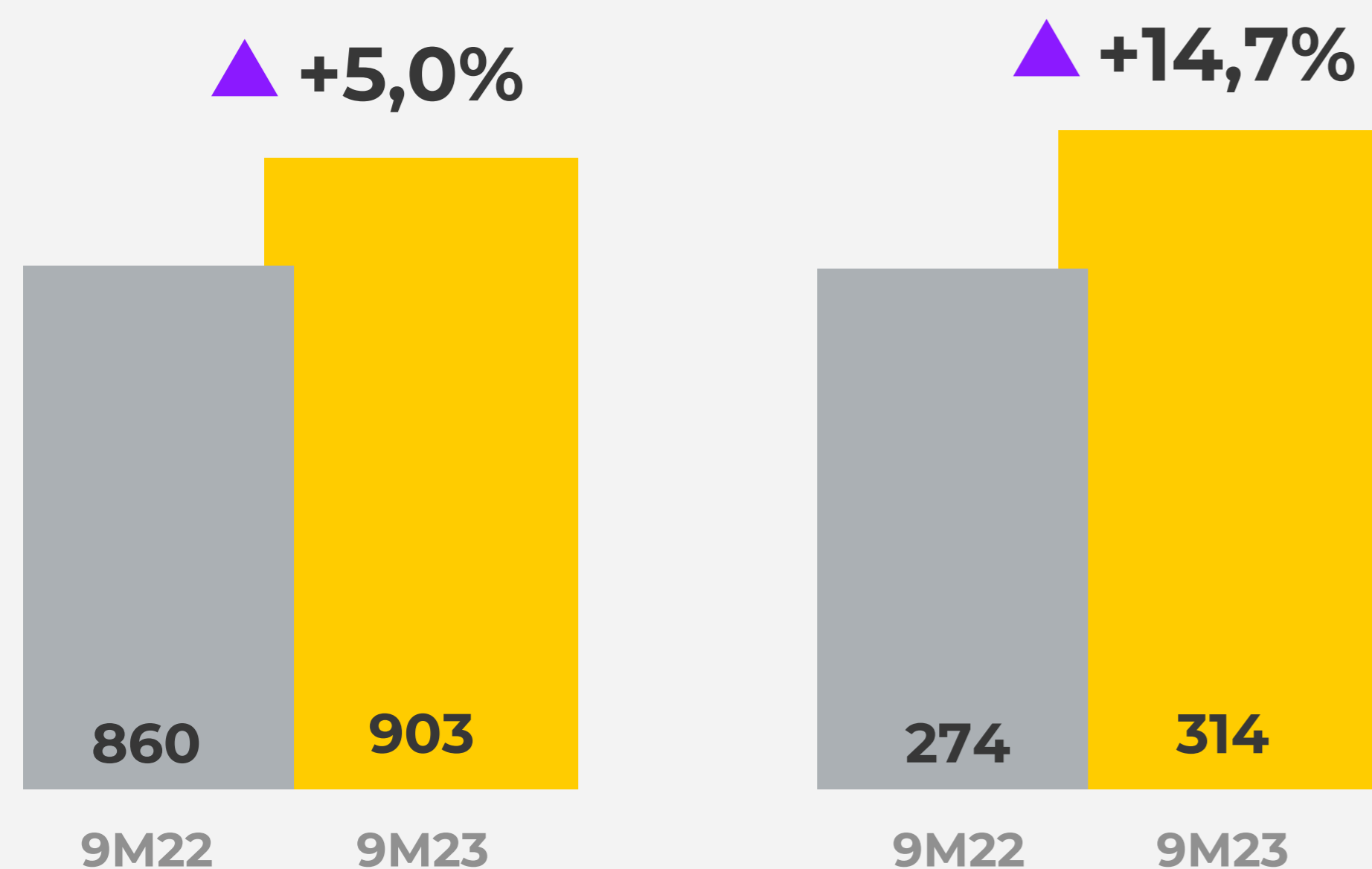
## УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

В залоге у CarMoney  
за всю историю побывало  
около 60 тыс. машин

Если выстроить их все в ряд,  
то очередь вытянется до  
Орла!



# 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. ₽**

# 2,1x

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

## Средняя стоимость авто 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 – на **33%**.

Предпринимательские цели требуют больших сумм и сроков. Мы выдаем до 1 млн руб. на срок до 4 лет по ставкам от 40% годовых.

## Коэффициент залогового

**покрытия (LTV)** – это отношение залоговой стоимости авто к сумме займа. Все займы CarMoney более чем в 2 раза обеспечены ликвидным залогом. Коэффициент 2,1x – это покрытие портфеля автозаймов залогом на 30.09.2023г.

# УДИВИТЕЛЬНЫЕ ФАКТЫ

Если бы наши автомобили  
могли говорить, то в основном на:



Японском



Корейском



Английском  
языках

... и совсем немного  
по-русски  
и по-китайски



**CHERY**  
**A13, 2011 года выпуска**

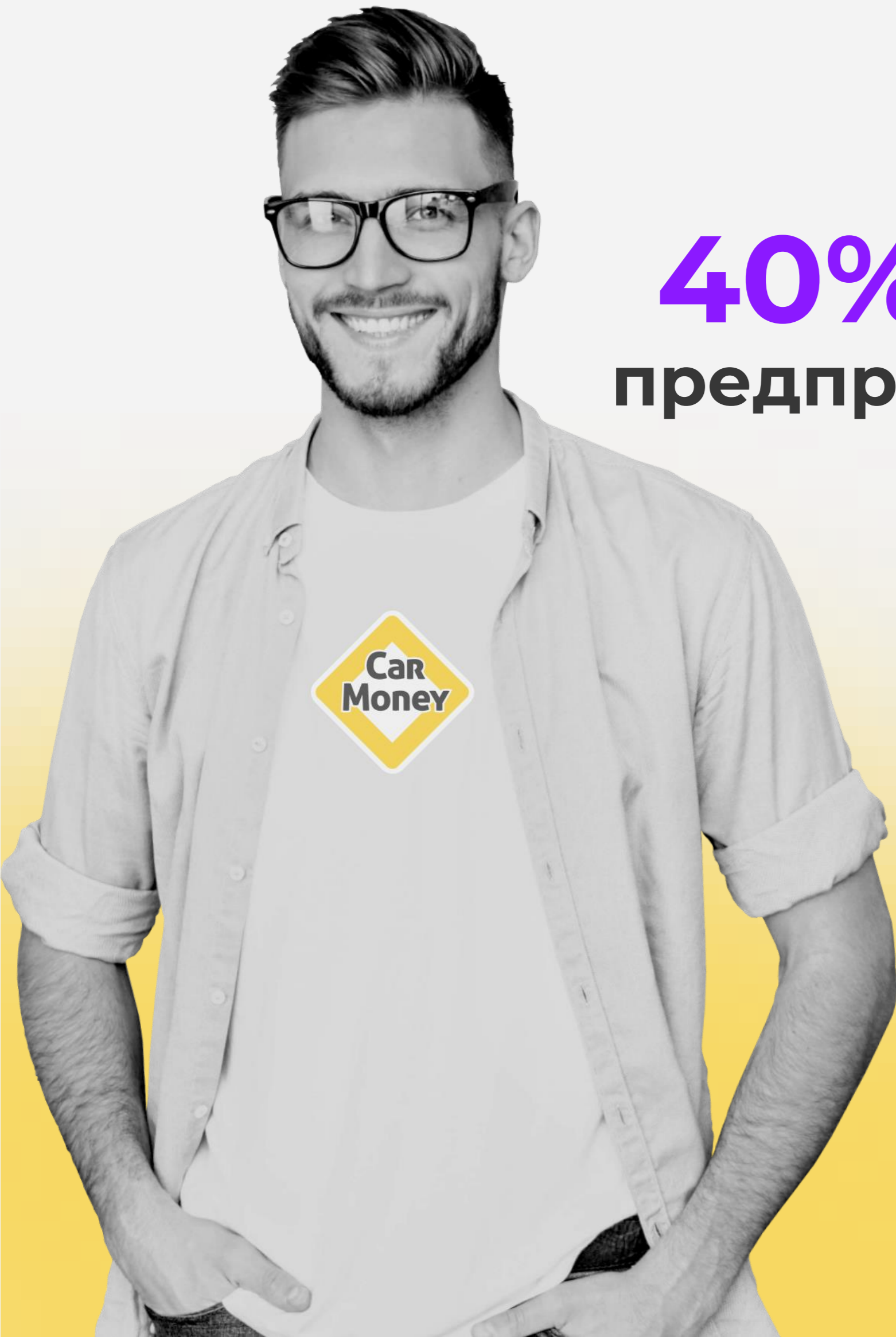
Самый бюджетный автомобиль,  
предоставленный в залог по автозайму,  
стоил 72 тыс. руб.



**MERCEDES-BENZ**  
**AMG G 63, 2020 года выпуска**

Самый дорогой — Мерседес,  
стоимостью 17,8 млн руб.

# МИКРОБИЗНЕС — ЦЕЛЕВОЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ. ЗАМЕТНЫЙ РОСТ ДОЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПОРТФЕЛЕ



**+10 п.п.**  
год к году

**40%** клиентов  
предприниматели



**119** тыс. Р **+8,2%**  
Средний доход  
наших клиентов  
год к году



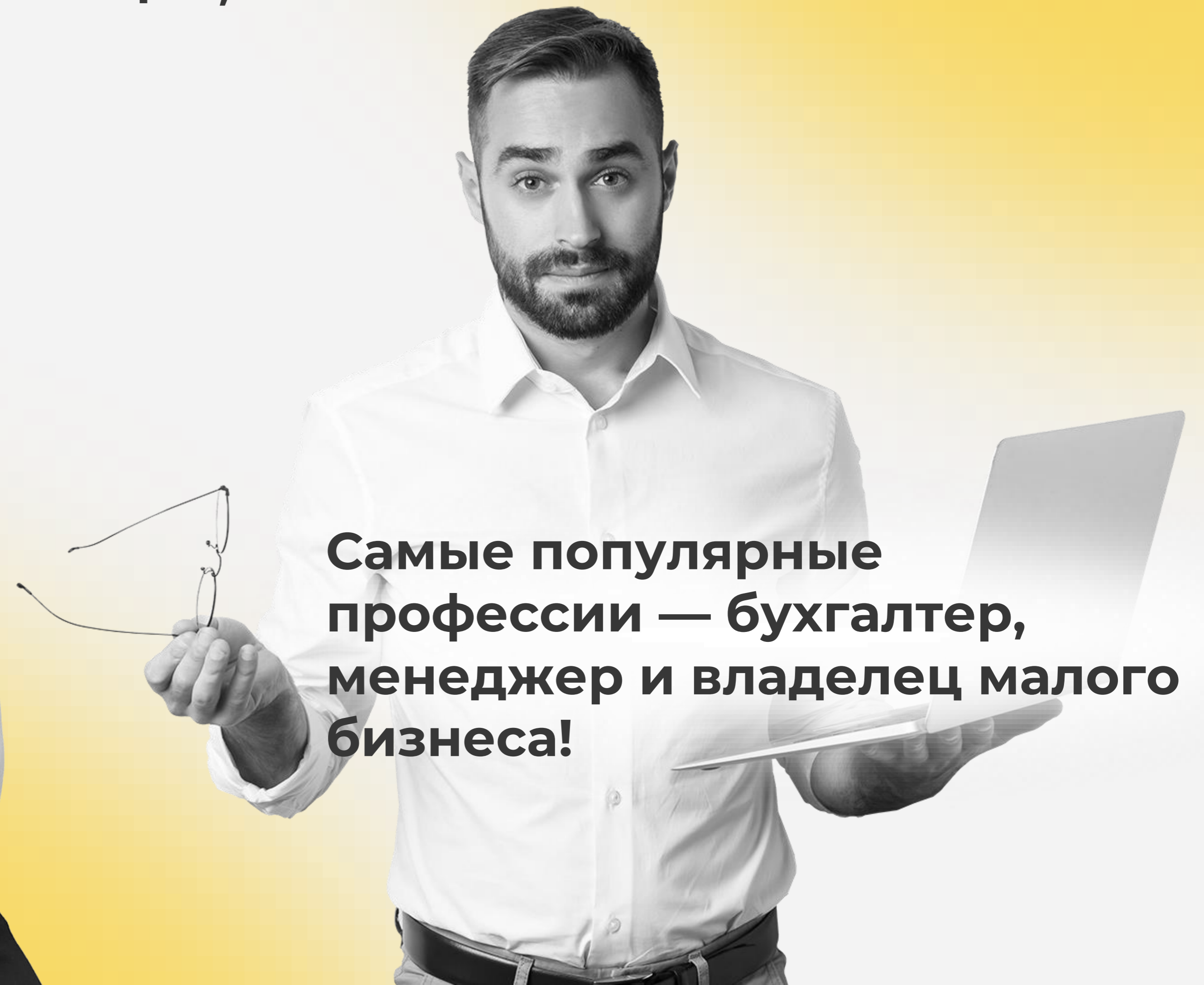
**22,5** тыс. Р **+13,6%**  
Средний ежемесячный  
платёж наших клиентов  
год к году



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

# УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

**В число самых редких профессий у наших клиентов вошли: агроном, давилщик, зацепщик и дверевой\***



**Самые популярные профессии — бухгалтер, менеджер и владелец малого бизнеса!**


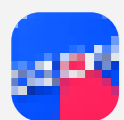
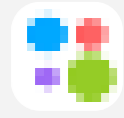


\* Дверевой – одна из самых сложных профессий коксового цеха на металлургическом производстве.



# МАРКЕТИНГ



## Медийная реклама

Медийная реклама за 9М2023, направленная на узнаваемость бренда и рост органического трафика, позволила увеличить охват аудитории **в 12 раз** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

-  Баннеры в рекламной сети Яндекса — охват 46 млн уникальных пользователей
-  Баннерная реклама с Ozon — охват 1,1 млн уникальных пользователей
-  Баннерная таргетированная реклама — старт проекта
-  Нативные статьи VK — 25 млн показов
-  Баннерная реклама VK — 5 млн показов

## Видеоролики

Привлечение внимания к нашему продукту через видеоконтент в сети

-  Яндекс.Видео — охват 34 млн уникальных пользователей
-  VK клипы — 5 млн показов

## Совместные проекты с 5 банками

Привлечение дополнительных клиентов

Успешно запущенные проекты

### ТОЧКА

[Банк для предпринимателей и предприятий](#)  
Первые выдачи: более 11,2 млн руб.

 TOP 30

С крупным розничным банком по привлечению небольшого трафика клиентов на беззалоговый продукт.  
Первые выдачи: более 4 млн руб.

Этап интеграции

 TOP 100

Завершен пилот с крупным розничным банком, на данный момент готовится интеграция по API для бесшовной передачи нам клиентов

Этап тестирования

 TOP 30

Два банка – на стадии пилота

# CUSTOMER EXPERIENCE\*

## Повышение рейтинговых позиций

с 8 до 6 позиции

banki.ru

**CSI**

Уровень  
удовлетворённости  
качеством услуг

**4,2 из 5**

Мы прорабатываем  
каждое обращение  
и замечание

с 6 до 4 позиции

ОТЗОВИК

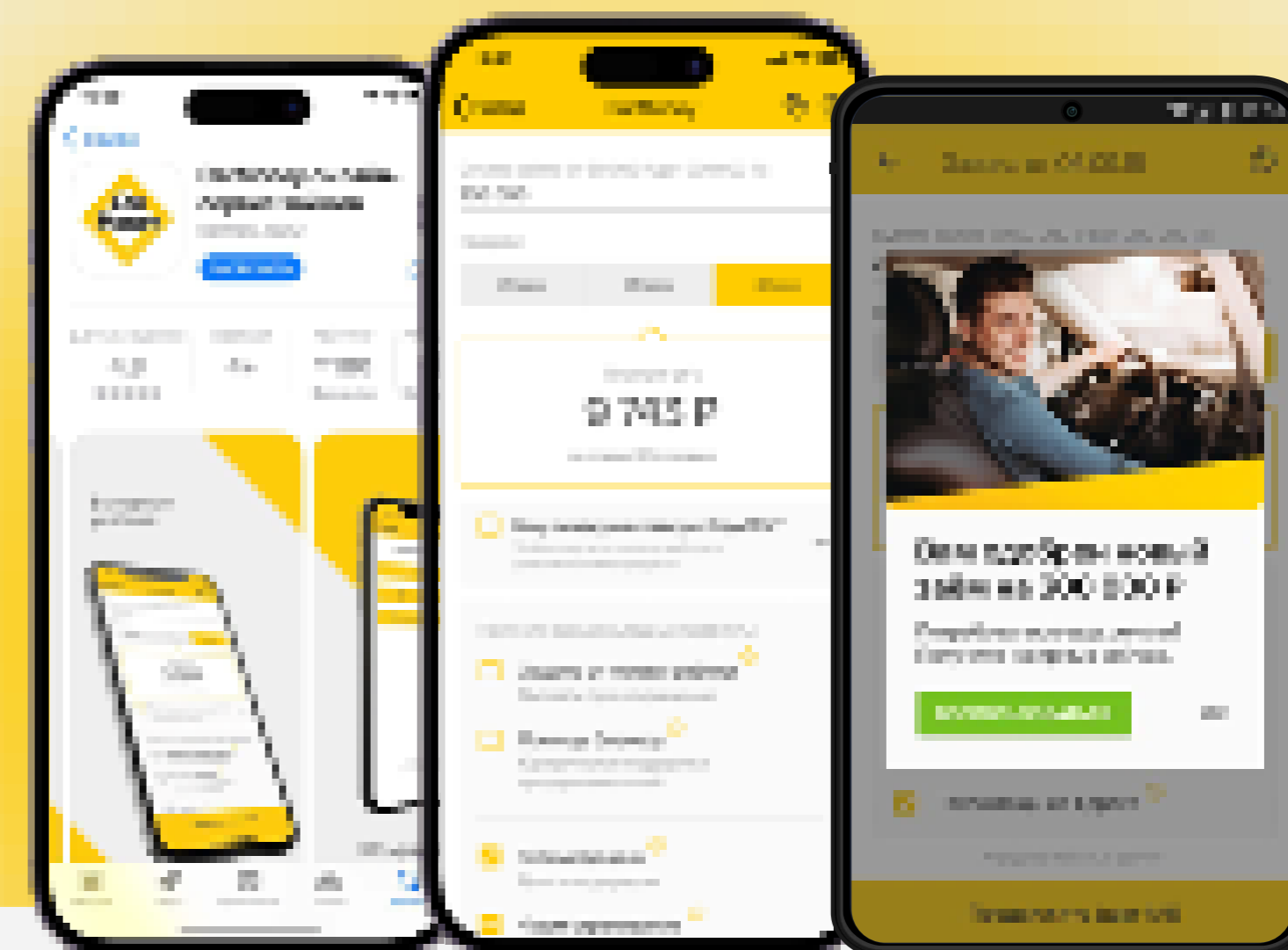
**NPS**

Индекс  
потребительской  
лояльности

Рост с **73%** до **91%**

Нас всё чаще  
рекомендуют  
друзьям

## Высокая оценка приложения в сторгах



**App Store 4,8**  
(2 862 оценок)



**Google Play 4,6**  
(5 859 оценок)

Оценка мобильного приложения на 30.09.2023

# ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ

**+86,4%**

Количество установок  
мобильного приложения  
– 538 тыс.

**+68,5%**

Среднее число активных  
пользователей в месяц (MAU)  
– 45,7 тыс.

**+60,9%**

Среднее число активных  
пользователей в день (DAU)  
– 3,3 тыс.

**с 76% до 45%**

Сокращение нецелевых звонков  
на оператора после запуска  
распознавания автоответчиков

**на 31%**

Рост количества заявок по облегченной  
верификации, сокращение времени  
обработки заявки

**<1%**

Уровень fraud  
(мошенничества)

Роботизация процессов судебного  
и исполнительного производства:  
робот-юрист Юрий подает иск в суд за

**40 секунд**

и мониторит статусы судебного  
производства



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Наши блоги и информация  
для инвесторов:



**Контакты для инвесторов**

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

**Контакты для СМИ**

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