Ключевые векторы стратегического развития CarMoney

2024-2026

Финтех-сервис CARMONEY – лидер в сегменте автозаймов

Лидирующие позиции на рынке

№1
на рынке залоговых займов в РФ*

5,9 млрд ₽
капитализация на 15.11.2023

№1
первая публичная компания сектора

72 региона присутствия
федеральная компания

Доказанная бизнес-модель

2,1X
покрытие займов залогом

23 минуты
Time to Cash

90 тыс. шт.
общая клиентская база

91% NPS
индекс потребительской лояльности

Сильные финансовые показатели

4,8 млрд ₽
портфель выданных займов на 9М2023

356 млн ₽ +30% г/г
Чистая прибыль ПАО «СТГ» 9М2023**

2,7 млрд ₽
объём выдач на 9М2023

5 Выпусков облигаций
на 1,5 млрд ₽

Технологичность бизнеса

IT собственной разработки
Мобильное приложение, модули маркетинга, скоринга, управления рисками и взыскания

87,2%
займов оформляются онлайн

538 тыс.
скачиваний мобильного приложения

4,8 / 4,6
оценка приложения App Store / Google Play

* По данным СПАРК на 30.09.2023

** Влияние на чистую прибыль оказали разовые (one off) расходы по сделкам pre-IPO и DPO. Чистая прибыль без учета этих расходов составила **425 млн руб**. Прирост **55% г/г.**

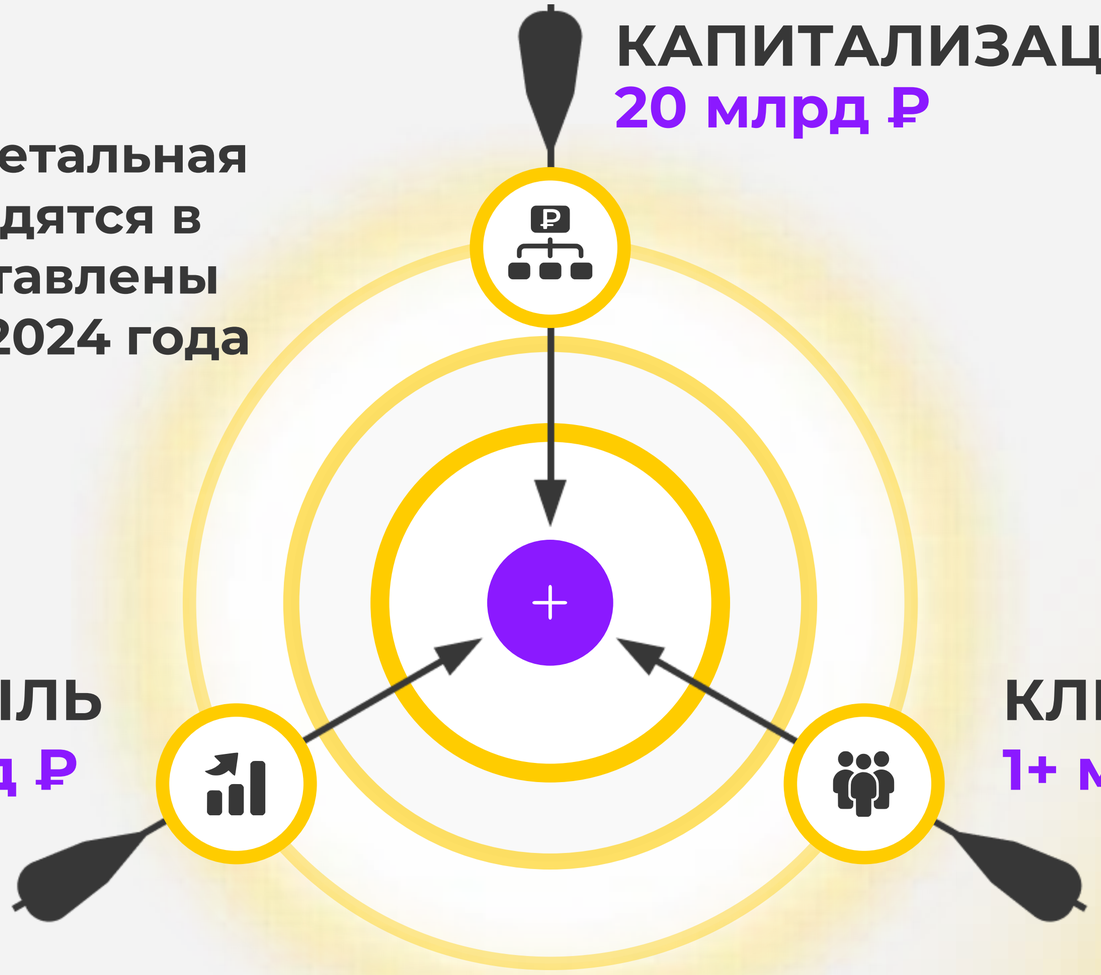
Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Октябрь 2023, повышен рейтинг от «Эксперт РА» до **ruBB**, прогноз «Позитивный»

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ 2026

Цели предварительно одобрены Советом директоров

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ и детальная **«ДОРОЖНАЯ КАРТА»** находятся в разработке и будут представлены на утверждение СД в 1 кв 2024 года



СТРАТЕГИЯ: ГОРИЗОНТ №1

CarMoney — БАЛАНСОДЕРЖАТЕЛЬ

Автозаймы

core-продукт

60 тыс. клиентов в 2023г

ЦЕЛЬ X2 в 2026

Беззалоговые займы

комплиментарный продукт

30 тыс. клиентов в 2023г

ЦЕЛЬ X10 в 2026

Лидогенерация

продажа отказного трафика **CarMoney**

ЦЕЛЬ X2 в 2026

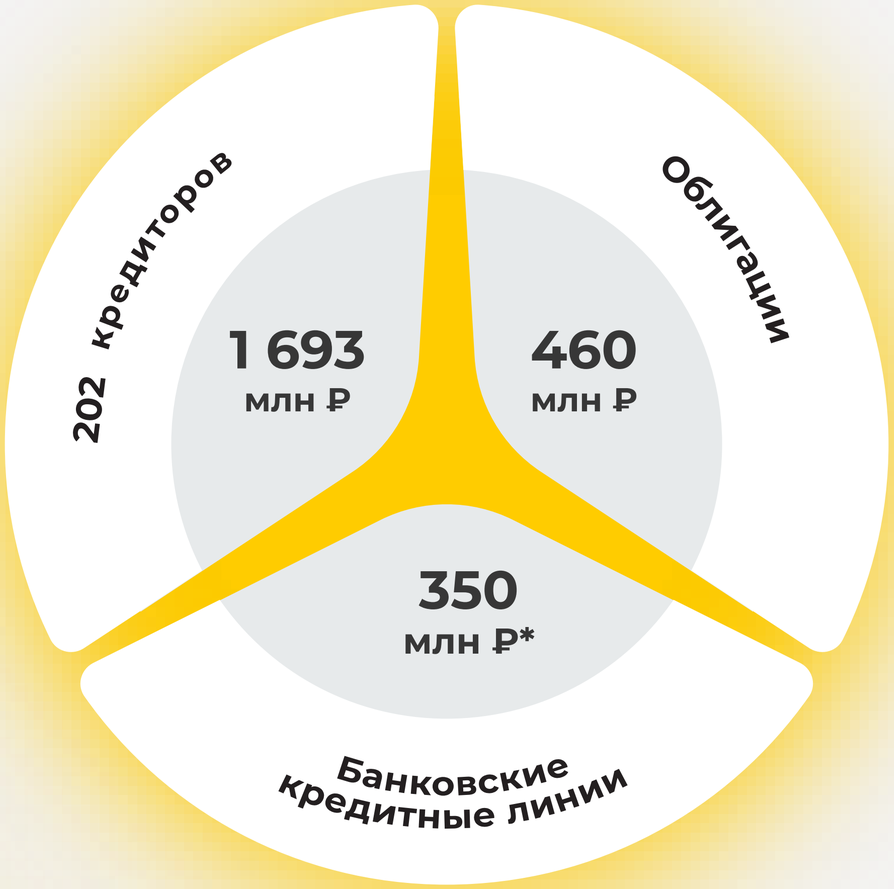
ИСТОЧНИКИ РОСТА

- Партнерства (монетизация трафика, лидогенерация)
- Продукты с фин. маркетплейсами (банки.ру, сравни.ру)
- Продажа автозаймов клиентам беззалога: конвертация из беззалога в залог
- Усиление маркетинговых активностей в малых регионах

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

3,2 **года**
Средний срок инвестзайма

8,4 **млн ₽**
Средняя сумма инвестзайма



2 **облигационных выпуска**
в обращении из 5

АО ИФК «Солид»
Организатор

722 **млн ₽**
Выплачено доходов на 30 сентября 2023 г

Общий размер привлеченных средств

на 30 сентября 2023г

2 153 **млн ₽**

Собственный капитал

3 597 **млн ₽** **+68%**
9М2023г

2 133 **млн ₽** **+19%**
2022г

1 788 **млн ₽** **+52%**
2021г

1 174 **млн ₽**
2020г

Новый источник фондирования в плане – ЦФА

Источник: данные ООО МФК «КарМани».

* Кредитная линия не выбрана на 30.09.2023

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ (ЦФА)

CarMoney первой в своем сегменте планирует выпуск ЦФА, которые являются аналогом облигаций

ЦФА – дополнительный источник долгового финансирования

Рынок ЦФА сегодня

- 133 выпуска
- Объем — 32 млрд руб.
- Эмитенты: Норникель, РЖД, Сбербанк, Альфа-банк, Самолет

Рынок ЦФА завтра (2024П)

- 300 выпусков
- Объем - 125 млрд руб.

Ключевые преимущества

- Облегченный порядок регулирования, не требует процедуры регистрации
- Более низкие инфраструктурные расходы
- Высокая скорость размещения (< 1 месяца по сравнению с 1-3 мес. при выводе на рынок обыкновенных облигаций)

Целевая доходность: зависит от рыночной конъюнктуры

Выплата дохода: ежемесячно или в конце срока

Целевой срок: до 12 месяцев

ЦФА регулируются Федеральным Законом от 31.07.2020 N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», указанием Банка России от 25.11.2020 № 5635-У

Источник: исследование «Эксперт РА» на 31.10.2023

СТРАТЕГИЯ: ГОРИЗОНТ №2

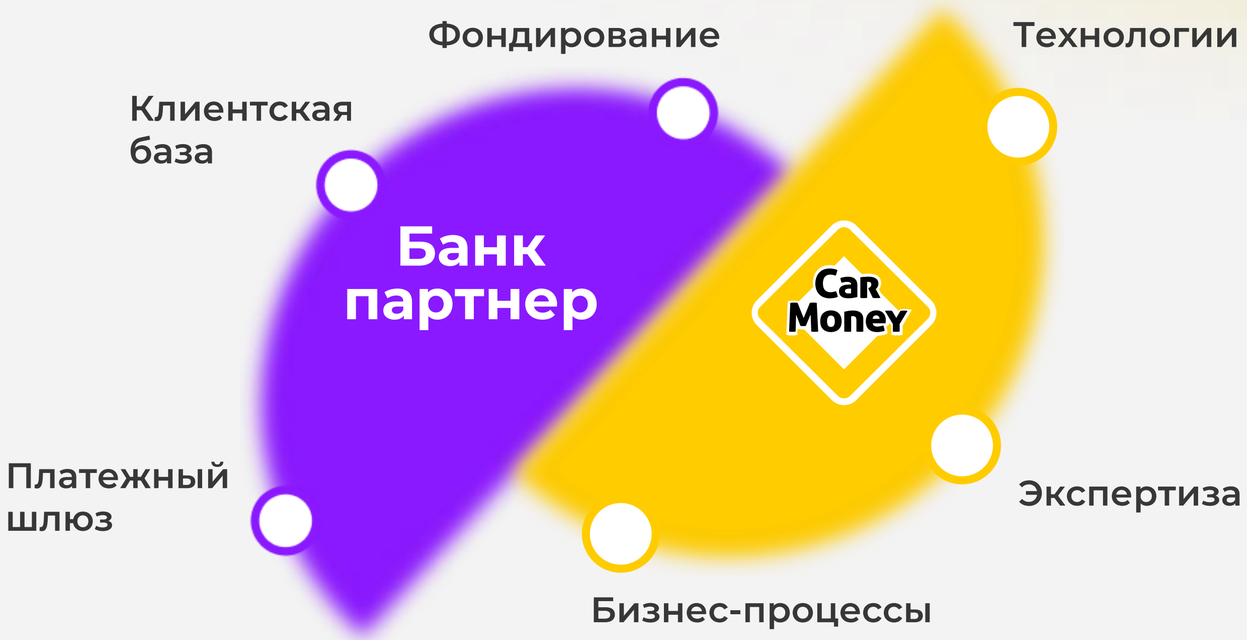
CarMoney — ТЕХНОЛОГИЯ

1. Аутсорсинг технологии

Комплексное IT-решение для аутсоринга процесса выдачи автозаймов на баланс банков и МФО

В рамках SaaS возможен аутсорсинг всей IT-архитектуры или отдельных ее элементов

2. СП с банками



Для реализации задач 2-го горизонта мы рассматриваем возможность появления в периметре Группы IT-компании

ПОЧЕМУ БАНКИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В НАС

1. **Ужесточение регулирования для банков***
2. **Снижение объемов выдач, замедление темпов роста портфеля**
3. **Снижение процентного дохода**
4. **Недополученная прибыль**

Выгода от сотрудничества с CarMoney: быстрый запуск благодаря готовой технологии, многолетней экспертизе, подтвержденной бизнес-моделью

- Монетизация отказного трафика банка
- Сокращение расходов на маркетинг
- Рост объемов выдач (через партнера)
- Рост прибыли
- Выход на рынок площадок

*МПЛ и ПСК вытесняют клиентов с высоким уровнем долговой нагрузки и риска из банковского сегмента

За счет чего будет формироваться прибыль?

1-й горизонт
CarMoney — БАЛАНСОДЕРЖАТЕЛЬ

- Продажа автозаймов
- Продажа беззалоговых займов (органический трафик)

  Как следствие – значительный рост клиентской базы за счет клиентов с небольшим чеком: маржинальность бизнеса растет, средний чек снижается, растут знание бренда и возможности кросс-селлинга
- Конвертация клиентов CarMoney из беззалоговых в залоговые продукты
- Монетизация отказного трафика банков-партнеров
- Проекты с маркетплейсами по рефинансированию нескольких беззалоговых займов в наш залоговый
- Продажа собственного отказного трафика другим игрокам сектора

2-й горизонт
CarMoney — ТЕХНОЛОГИЯ

- Комиссионное вознаграждение за аутсорсинг SaaS-решения или его отдельных элементов
- Прибыль от деятельности совместных предприятий с банками
- Кратный рост совместной клиентской базы и ее монетизация

НАШ ПРОДУКТ ДЛЯ ГОРИЗОНТА №2

ИТ-платформа собственной разработки

Безупречный пользовательский опыт

- ✓ оформление займа через МП:
  - интуитивно-понятно
  - 24/7 из любой точки страны
  - видеочат с оператором
- ✓ омниканальная поддержка клиентов
- ✓ 23 минуты от оформления заявки до поступления денег на счет

Обширные информационные возможности

- ✓ процессы принятия решений на основе big data
- ✓ применение алгоритмов и ИИ:
  - стратегия привлечения, сегментирование и приоритезация лидов
  - робот IVR Марина
  - оценка клиентов и автомобилей
  - технологии скоринга
  - стратегия взыскания на разных этапах просрочки

МАСШТАБИРУЕМАЯ ИТ-ПЛАТФОРМА СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ

Динамическое ценообразование

- ✓ установление индивидуальных предложений для клиентов с учетом их профиля, уровня риска и др.
- ✓ принятие решения по заявкам на основе алгоритмов ML

Автоматизация бэк-офисных процессов

- ✓ автоматизированная система выдачи займов
- ✓ расширенная аналитика, автоматизированная регулярная и adhoc отчетность
- ✓ собственная CRM система

Технологии anti-fraud

- ✓ скоринг клиентов в режиме реального времени
- ✓ проверка на сличение лиц с базами мошенников
- ✓ проверка личности с использованием селфи
- ✓ сервис верификации (видеозвонки от операторов через приложение)

Взыскание

- ✓ собственная платформа взыскания
- ✓ автоматизация судебного и исполнительного производства
- ✓ собственный аукцион по продаже авто

НАШ ПРОДУКТ ДЛЯ ГОРИЗОНТА №2

Модули и системы

Клиент проходит весь путь (CJM) в полностью роботизированных системах

Уникальные модули маркетинга

- Marketing Internal Flows
- Transformation CRM
- Система FEDOR
- Робот IVR Марина
- Видеочат для оценки залога

Системы управления рисками

- Модуль ценообразования
- Модуль принятия решений
- FEDOR
- Аналитический модуль
- BI модуль

Системы клиентского сервиса

- Мобильное приложение Android, iOS
- Сервис верификации

Технологии взыскания [Collection]

- SPACE
- Автоматизированная система
- Автоматизированное исполнительное производство

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 Ключевые векторы стратегического развития CarMoney 2024-2026 подготовлены Обществом с ограниченной ответственностью Микрофинансовая компания «КарМани», ОГРН: 1107746915781 (далее по тексту – «Компания), содержат информацию о стратегии развития Компании в 2024 – 2026 годах 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 стратегии развития использовалась информация из надежных источников, но Компания не несет ответственности, если эта информация окажется неточной, неполной или недостоверной.

Информация, приведенная в настоящей стратегии развития, или озвученная в устных сообщениях руководства Компании или руководства материнской компании (Parent Company – STG PJSC) (далее по тексту – «руководство компании»), 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 компании в отношении, помимо прочего, результатов деятельности компании, 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 финансовых результатах или озвученным в устных заявлениях, эти результаты или события не могут рассматриваться в качестве показателя результатов деятельности и возможных событий в будущем.

Настоящие Ключевые векторы стратегического развития CarMoney 2024-2026 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.