

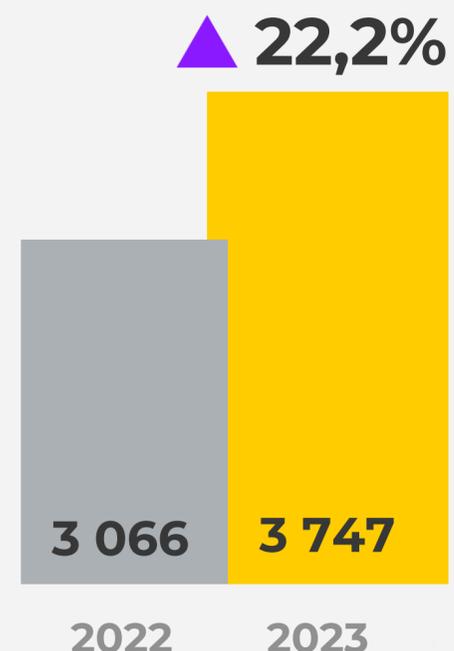
Операционные показатели **CarMoney** по итогам 2023 года



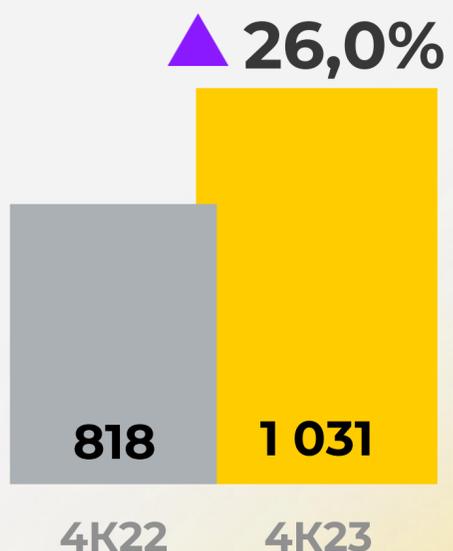
КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ВСЁ ИДЁТ ПО ПЛАНУ!



Портфель займов*,
млн ₹



Объем выдач,
млн ₹



Объем выдач,
млн ₹

Портфель займов увеличился более чем на 10% за год, что находится в рамках заявленных ожиданий. При этом доля беззалоговых продуктов в общем портфеле составила **7,5%**. Постепенное наращивание доли займов с низким чеком заметно увеличивает общую клиентскую базу ([подробнее сл. 5](#)) и возможности кросс-продаж. Напомним, что в заявленных [векторах стратегического развития](#) наша целевая цифра — более 1 млн клиентов к 2026 году. За счет «беззалога» CarMoney увеличивает воронку продаж автозаймов: так, по итогам 2023 года, показатель конвертации из беззалоговых займов в автозаймы вырос почти вдвое - до **8,7%** (4,8% за 2022 г.). Таким образом, поток заявок на беззалоговый продукт позволяет конвертировать его в залоговый, где для клиента более выгодное предложение и возможность получить большую сумму.

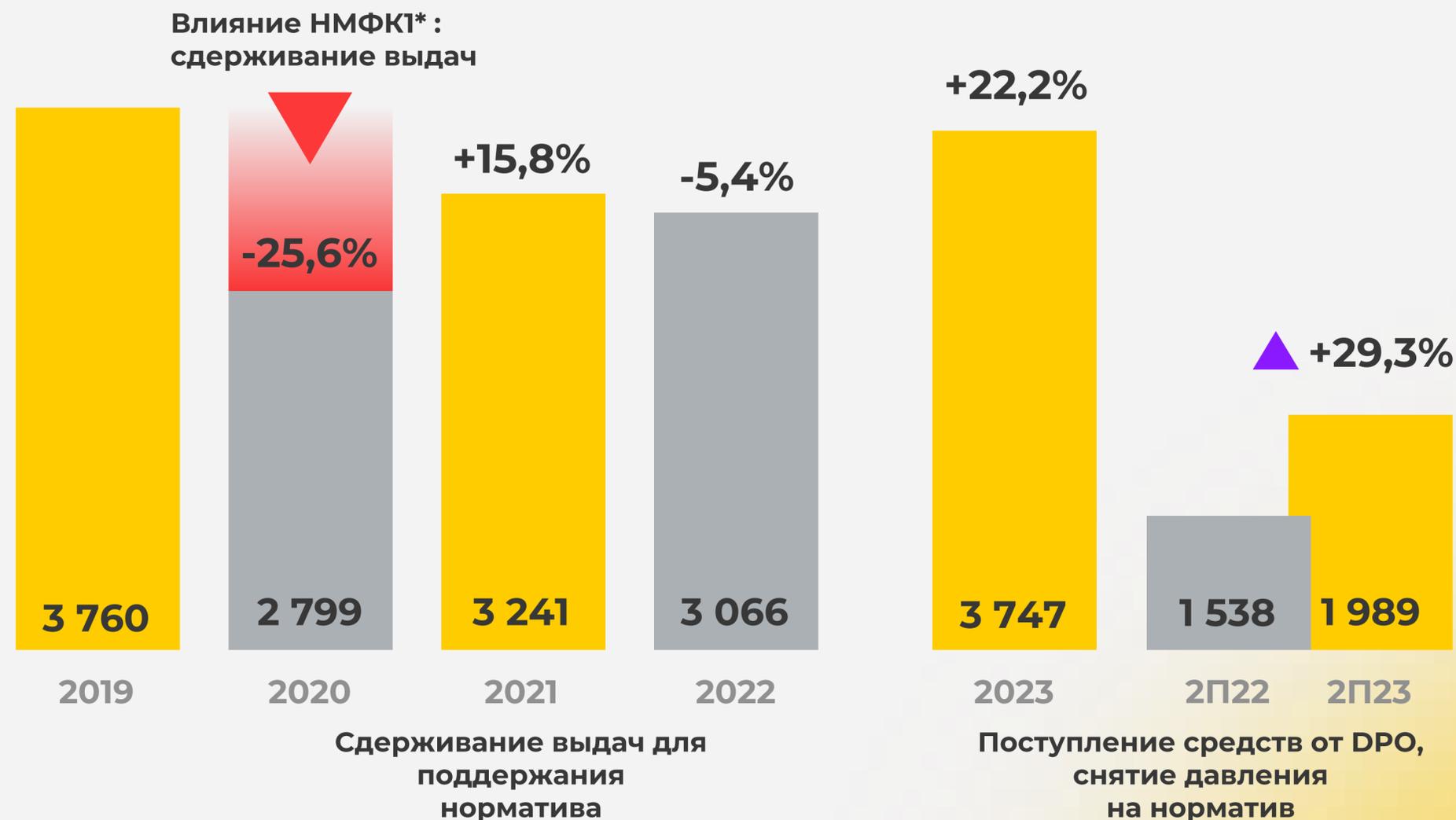
Объем выдач (в ₹) прибавил **22,2%** год к году и достиг максимального значения за последние четыре года ([подробнее сл. 3.](#))

Средневзвешенная процентная ставка по автозаймам за 2023 составила 81,3%. Несмотря на заметный рост ключевой ставки в 2023 году, средневзвешенная ставка почти не изменилась (+1,3 п.п.). Долгосрочная стратегия предусматривает снижение ставки.

Финальные потери (EL) - ожидаемые потери (expected loss) на 31.12.2023 составили 12%, что находится на уровне 2022 года, несмотря на рост выдач на 22,2%.

* Предварительные данные на основе неаудированной отчетности за 2023 г.

РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ВЫДАЧ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 4 ГОДА



Привлечение акционерного капитала в рамках публичного размещения 3 июля 2023 года было нацелено, в первую очередь, на то, чтобы снять давление на норматив достаточности собственных средств НМФК1 (регуляторный капитал) для реализации стратегии роста и развития.

Влияние норматива на показатель объема выдач особенно заметно с начала 2020 года*. Новые выдачи вынужденно сдерживались вплоть до 2023 года. Так, на конец 2022 года значение норматива у CarMoney находилось на уровне 8,36%.

Привлечение капитала в рамках DPO позволило компании снять давление на норматив: на конец 2023 года он составил **14,75%** при минимально допустимом значении в 6%. В результате объем выдач по итогам 2023 года достиг уровня 2019 года (3,7 млрд руб.), что стало максимальным показателем за последние 4 года.

При этом объем выдач непосредственно с 3 июля 2023 года (с даты DPO), то есть за 6 месяцев 2023 года достиг почти 2 млрд рублей (прирост на **29,3% г/г**) - рекордный полугодовой результат с 2019 года.

* В конце 2019 года были введены повышающие коэффициенты для норматива достаточности собственных средств (НМФК1).

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

Если бы мы кредитовали не граждан, а страны, то могли бы с легкостью целый месяц финансировать бюджет такого государства, как Гибралтар

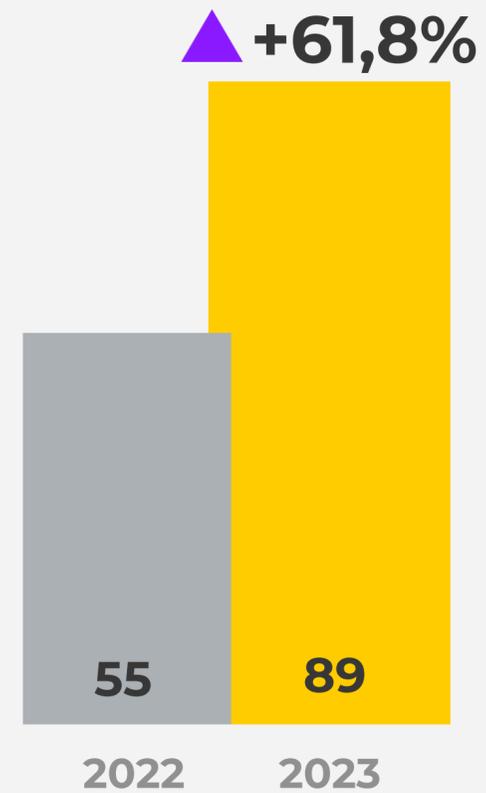
£650 МЛН*

* данные за 2022 год

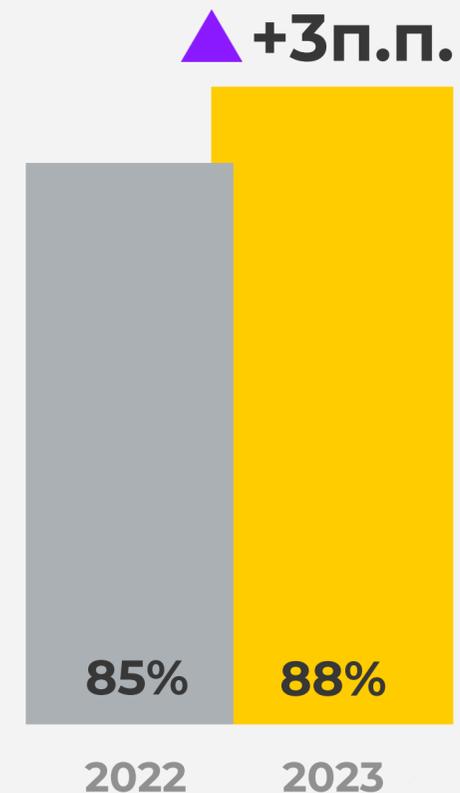
АКТИВНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ



Количество активных займов на конец периода, тыс. шт.



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



Доля автозаймов, оформленных онлайн (шт.), %

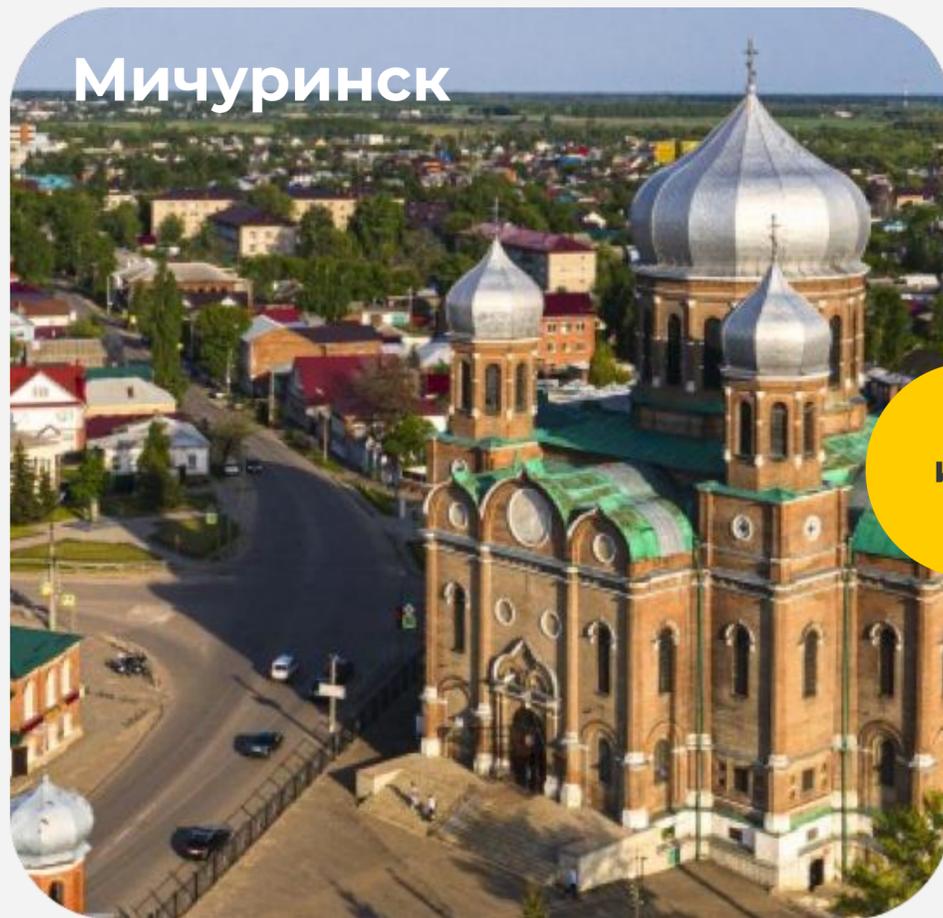
Существенный рост **количества активных займов** ведет к росту процентного и комиссионного доходов и соответственно к увеличению выручки.

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

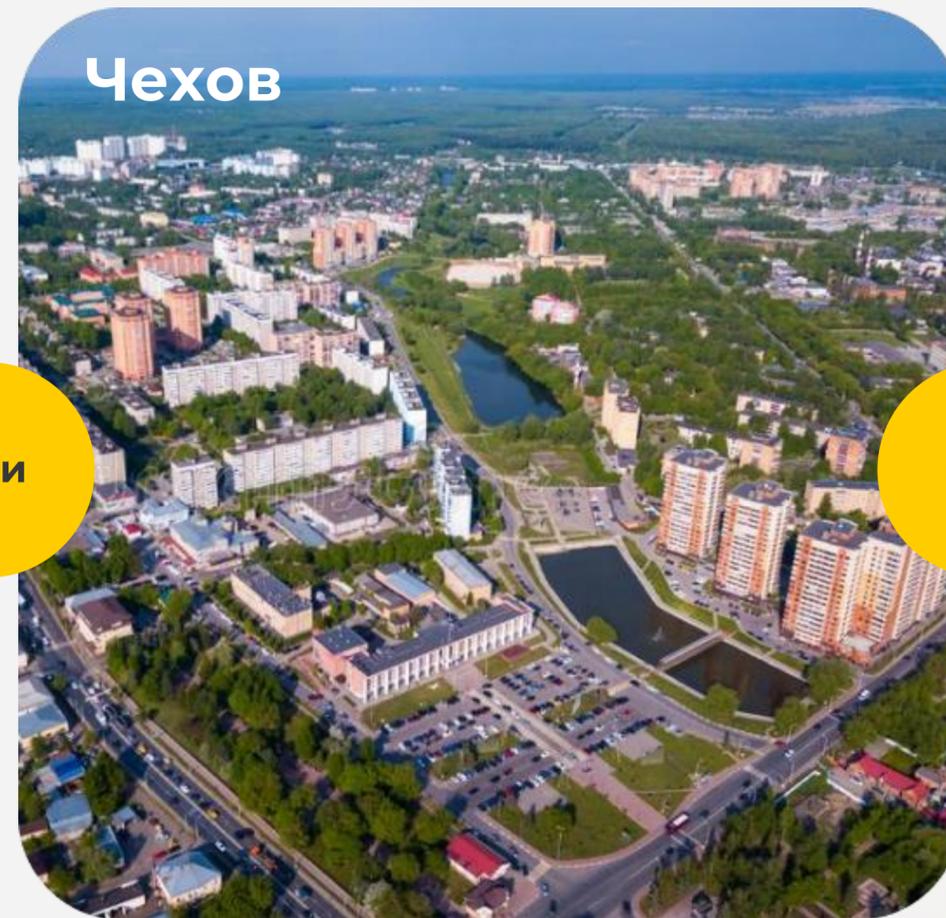
Прирост доли **займов, оформленных онлайн**, показывает рост технологичности бизнеса.

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

Наши уникальные клиенты (90 тыс. человек) смогли бы составить население целого ряда знаменитых российских городов, например:



или



или



Российского наукограда Мичуринск с его знаменитым ВНИИ садоводства имени И. В. Мичурина

Подмосковного города Чехов, названного в честь писателя А.П.Чехова и занимавшего особое место в жизни семьи А.С.Пушкина

Клина — одного из древнейших городов России, центра стеклоткувного ремесла и изготовления елочных игрушек России

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



2,14x

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.

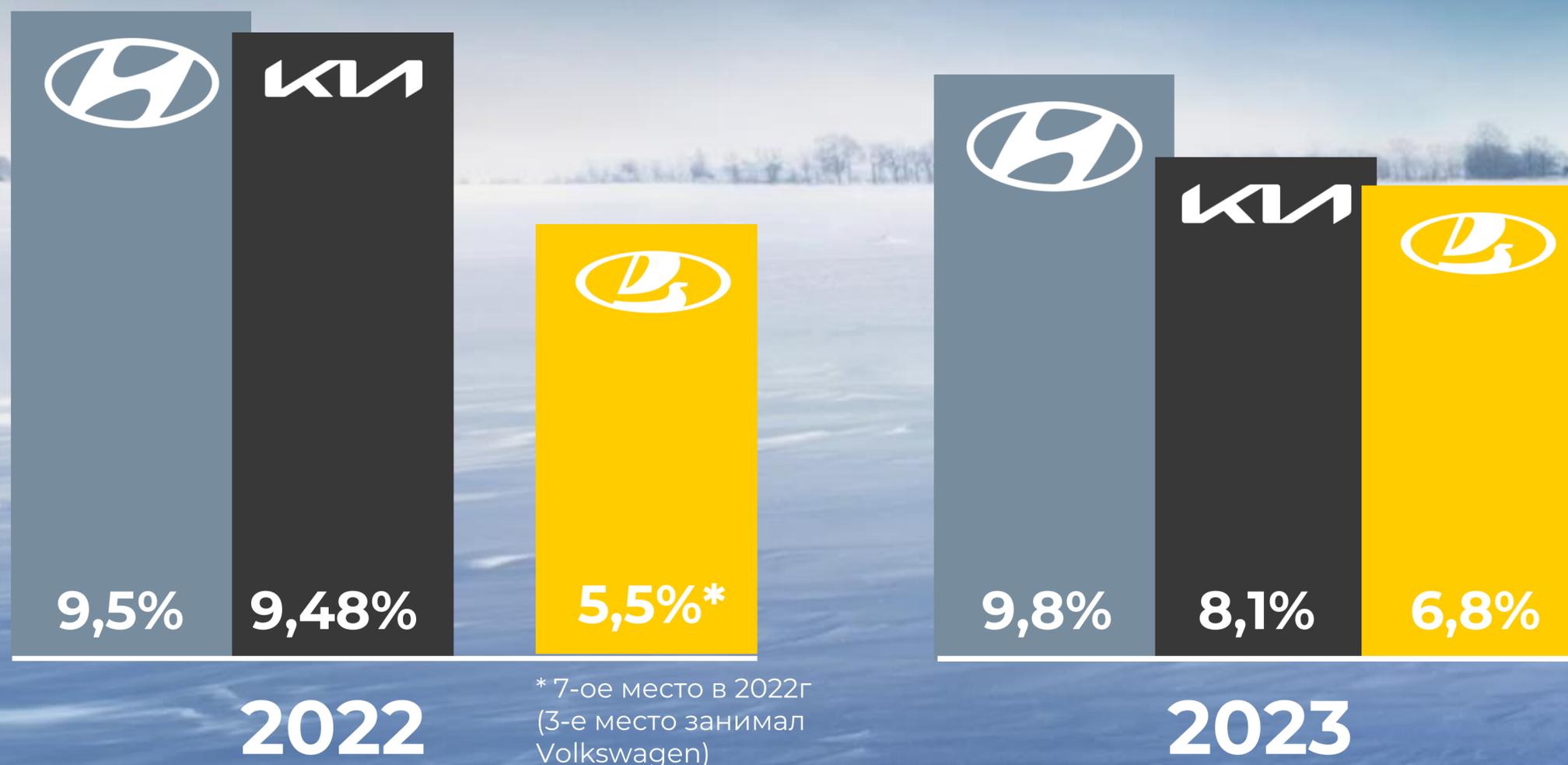
Рост среднего чека является следствием роста стоимости авто, а также улучшения качества заемщиков. Мы отмечаем заметное **увеличение числа предпринимателей** среди наших клиентов – на **33%**. Предпринимательские цели требуют больших сумм и сроков. Мы выдаем до 1 млн руб. на срок до 4 лет по ставкам 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 2,14x – это покрытие портфеля автозаймов залогом на 31.12.2023г. Показатель вырос на 1,9% г/г.

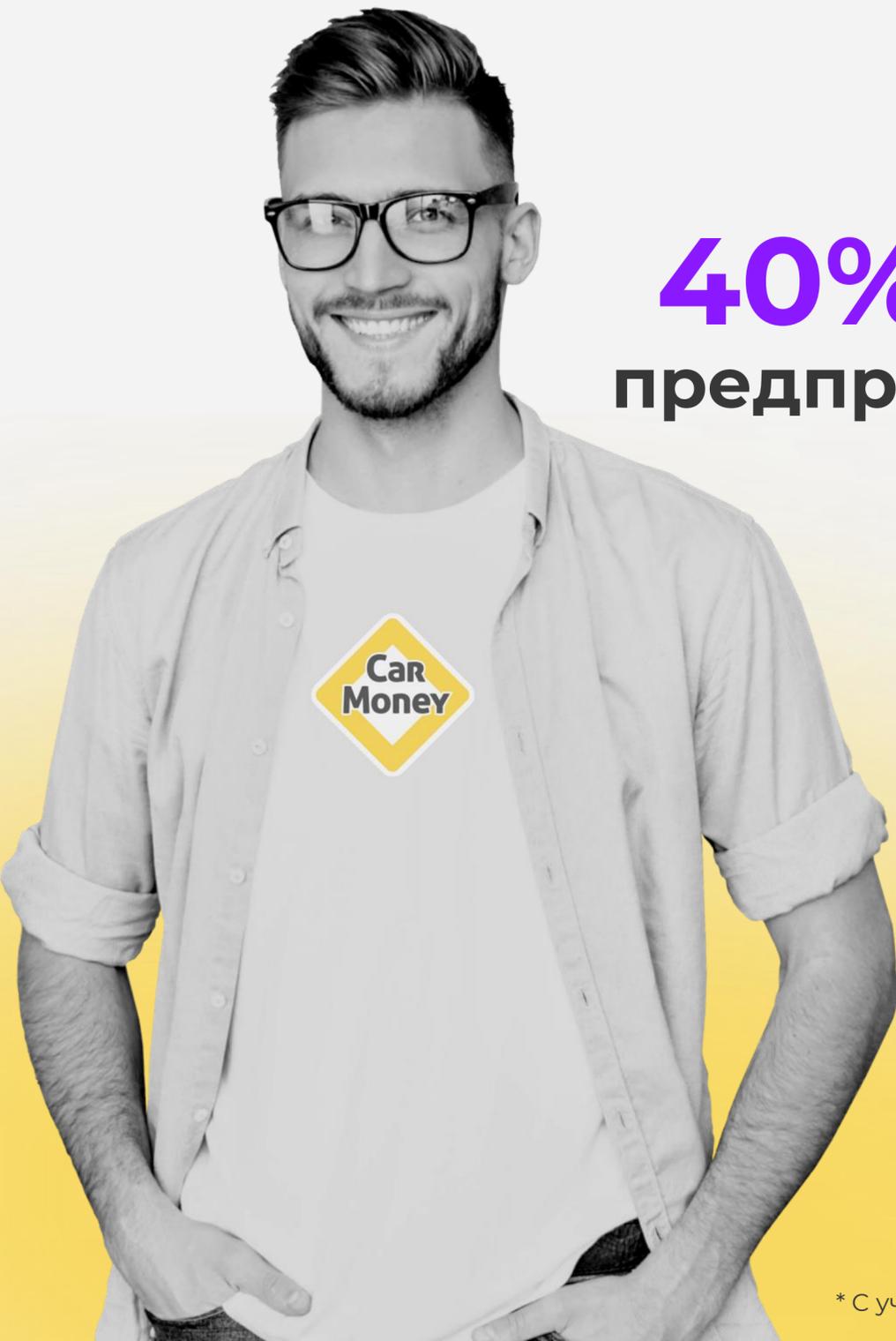
УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ

По итогам 2023 года автомобили Lada вошли в тройку наиболее часто передаваемых в залог.

При этом в топ-3 по-прежнему входят 2 корейские марки — Hyundai и KIA.



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



+33%
год к году

40% клиентов
предприниматели



121 тыс. Р
Средний доход
наших клиентов

+9,0%
год к году



23,3 тыс. Р
Средний ежемесячный
платёж наших клиентов*

+15,9%
год к году



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

* С учетом корректировок в методике расчета

МАРКЕТИНГ

Стратегия направлена на диверсификацию каналов привлечения и повышение узнаваемости бренда

1. Медийная реклама

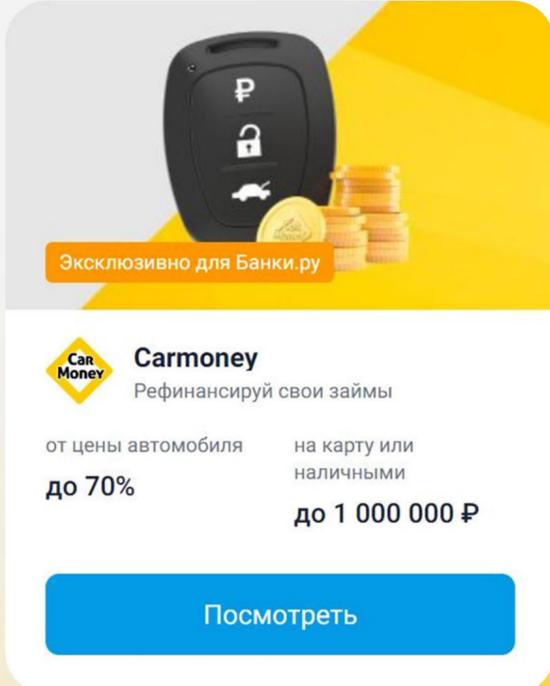
Медийная реклама за 2023 год направлена на узнаваемость бренда и рост органического трафика, позволила увеличить охват аудитории более чем **в 7 раз г/г**

Рост новых органических продаж в рублях: +40% г/г

-  Баннеры в рекламной сети Яндекса — охват 47,6 млн уникальных пользователей
-  Баннерная реклама с Ozon — охват 1,1 млн уникальных пользователей
-  Нативные статьи VK — более 30 млн показов (обучение клиентов и работа со страхами заемщиков)
-  Баннерная реклама VK — 5 млн показов
-  Яндекс.Видео — охват 40 млн уникальных пользователей
-  VK клипы — 5 млн показов

2. Специальный продукт для клиентов banki.ru

Рефинансирование займов до зарплаты под залог авто (в 3 раза дешевле для клиентов)



Эксклюзивно для Банки.ру

 **CarMoney**
Рефинансируй свои займы

от цены автомобиля	на карту или наличными
до 70%	до 1 000 000 ₽

[Посмотреть](#)

ПАРТНЁРСТВА: ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

1. Развитие сотрудничества с банками

Название	Банк по размеру активов, на 31.01.2024	Целевой результат для CarMoney по объему отказного трафика/в мес.
Ждем начала интеграции		
Банк 1	топ-10	потенциал до 2х
Банк 2	топ-10	потенциал до 3х
Банк 3	топ-50	+10% к новым клиентам
В процессе переговоров		
Банк 4	топ-10	потенциал до 3х
Банк 5	топ-30	в процессе переговоров
Банк 6	топ-30	в процессе переговоров
Банк 7	топ-50	в процессе переговоров
Этап тестирования		
Банк 8	топ-30	потенциал до 4х
Банк 9	топ-50	в среднем 5 млн руб.

2. Потенциальные крупные партнёры (не банки)

Название	Целевой результат для CarMoney по объему трафика /в мес.
В процессе переговоров	
Маркетплейсы	от 20%+
Поставщик платежных и финансовых услуг	потенциал до 3х
Страховой дистрибьютер	в процессе переговоров
Платформа для продажи авто и недвижимости в кредит	
Сервис для работы с самозанятыми	
Онлайн-платформа сервисов по работе с недвижимостью	
Онлайн-платформа для коммерции	
Сервис рассрочек	

CUSTOMER EXPERIENCE*

Повышение рейтинговых позиций

с 8 до 5 позиции ▲



CSI

Уровень
удовлетворённости
качеством услуг

4,2 из 5

Мы прорабатываем
каждое обращение
и замечание

Данные за 2023, в сравнении с 2022

с 3,5 до 4 баллов ▲



NPS

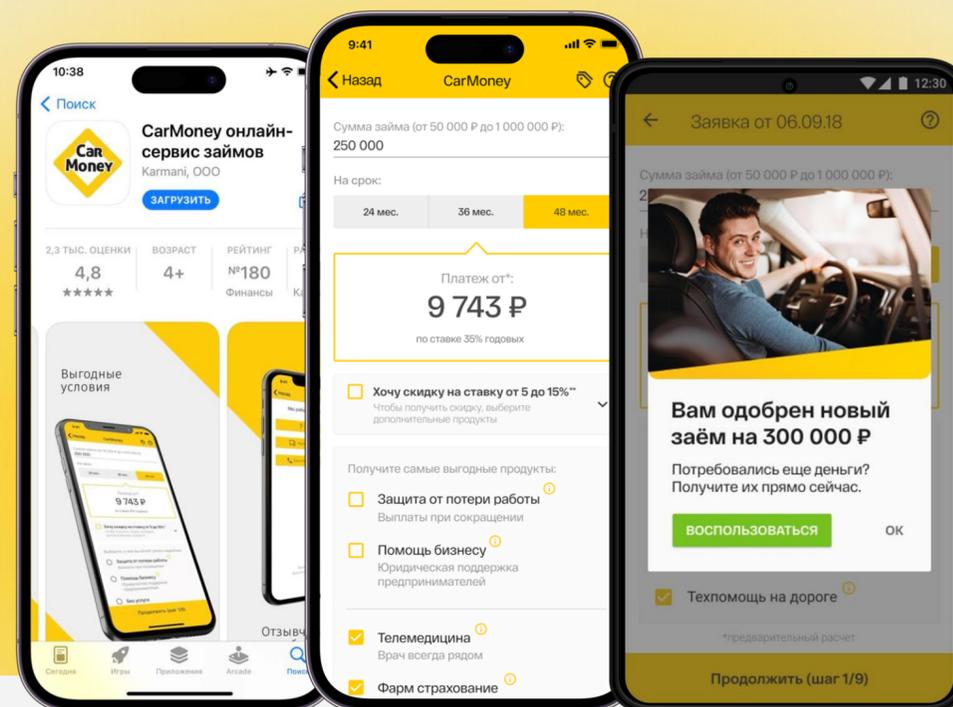
Индекс
потребительской
лояльности

Рост с **81%** до **91%**

Нас всё чаще
рекомендуют
друзьям

*Customer experience (с англ. клиентский опыт)

Высокая оценка приложения в сторах



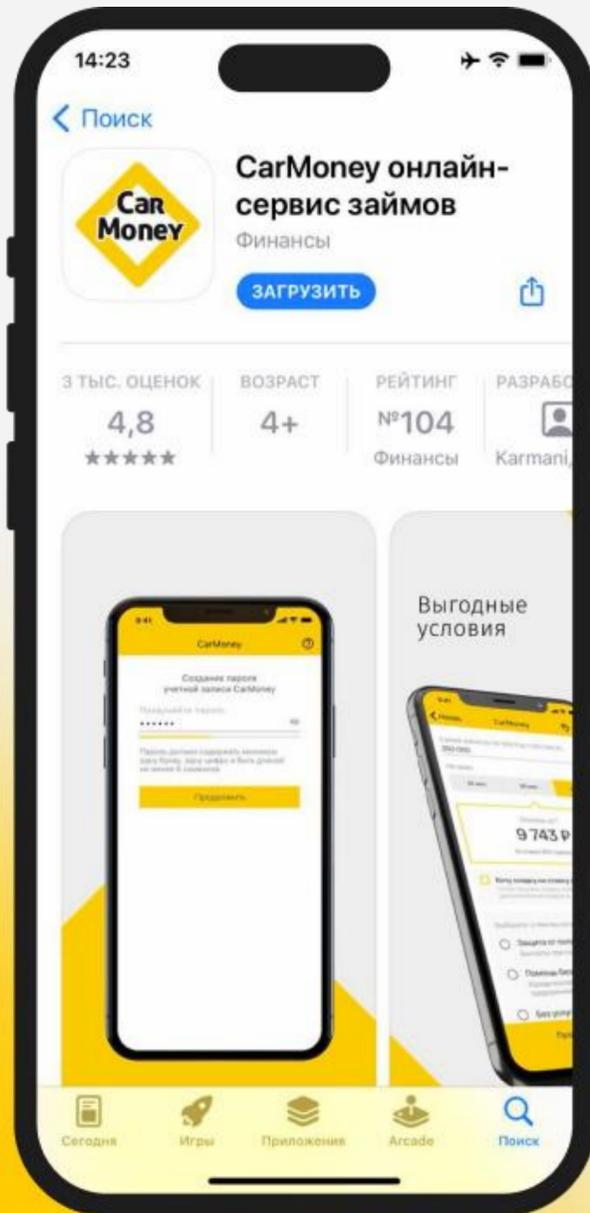
App Store 4,8
(3 010 оценок)



Google Play 4,6
(6 208 оценок)

Оценка мобильного приложения на 31.12.2023,
количество оценок представлено накопительным
ИТОГОМ

ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ



+77,7% г/г

Количество установок мобильного приложения — **595 тыс.** (накопительным итогом на конец года)

+63,3% г/г

Среднее число активных пользователей в месяц (MAU) — **45,2 тыс.**

+58,3% г/г

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

85% уровень автоматизации

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

-39% г/г

Сокращено время принятия решения по выдаче кредита после запуска распознавания документов

<0,5%

Уровень fraud (мошенничества)

Запуск технологического модуля управления лидами как результат:

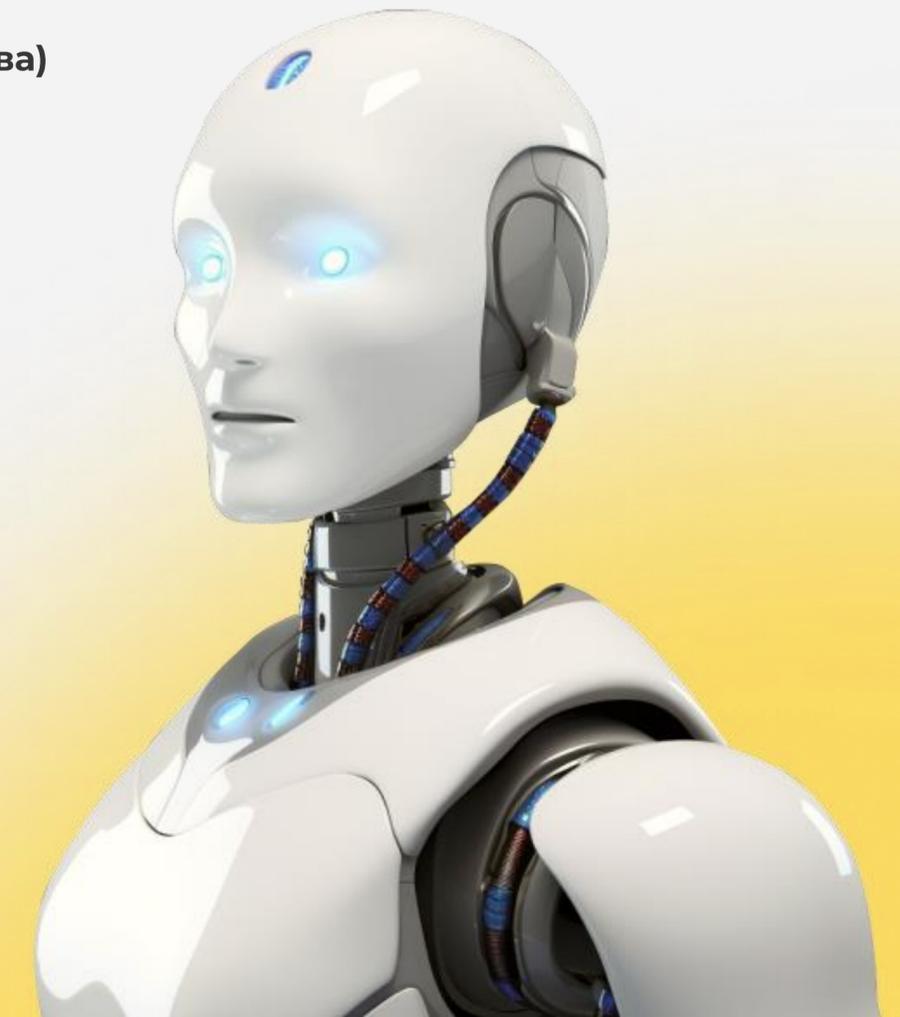
+10 млн руб

доход от продажи лидов — монетизация отказного трафика

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

40 секунд

и мониторит статусы судебного производства



СЕГОДНЯ МЫ ПЛАНОМЕРНО РЕАЛИЗУЕМ ЗАЯВЛЕННУЮ СТРАТЕГИЮ РОСТА И РАЗВИТИЯ!



Генеральный директор
материнской компании
финтех-сервиса
CarMoney, ПАО «СТГ»

«Мы завершили 2023 год существенным улучшением операционных показателей нашего основного бизнеса. Продемонстрировали рекордные годовые и полугодовые результаты по объему выдач за последние четыре года. Фактически всего за 6 месяцев мы вернулись к той динамике роста, которую финтех-сервис демонстрировал в допандемийном 2019 году, когда в силу специфики регулирования мы не сдерживали новые выдачи. Для дальнейшего развития мы вышли на Мосбиржу, привлекли почти 1 млрд рублей, что решило проблему с регуляторным капиталом и позволяет дальше растить бизнес. Сегодня мы планомерно реализуем заявленную стратегию роста и развития».

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 2023 года подготовлены Обществом с ограниченной ответственностью Микрофинансовая компания «КарМани», ОГРН: 1107746915781 (далее по тексту – «Компания»), содержат информацию о ключевых операционных показателях Компании за 2023 год 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.

Настоящие Операционные показатели CarMoney по итогам 2023 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.