

Результаты

9 месяцев 2023 года

IDF EURASIA



УВАЖАЕМЫЕ ИНВЕТОРЫ,

По данным ЦБ во II-III кварталах 2023 экономика продемонстрировала быстрое восстановление внутреннего спроса, поддержанное высоким ростом кредитной активности: годовой темп прироста портфеля потребительского кредитования на 1 ноября составил +16%².

По итогам 9М 2023 ключевые компании группы – MoneyMan и ID Collect – смогли показать рост всех основных финансовых и операционных показателей, а также закрепить ведущие позиции на рынке.

В том числе, выдачи Moneyman увеличились на 18% г/г, а размер чистой прибыли вырос на 61%.

Сборы ID Collect более чем удвоились в сравнении с тремя кварталами прошлого года, чистая прибыль выросла на две трети.

Кроме того, в текущем году ID Collect вышел на облигационный рынок сразу с четырьмя выпусками общим объемом 4,8 млрд руб., что позволило компании стать одним из крупнейших эмитентов рынка ВДО. Привлеченные средства позволят компании – уже лидеру рынка¹ – еще больше ускорить развитие.

Благодарю вас за поддержку, которая сделала возможной такие результаты.

Антон Храпыкин

Директор по работе с инвесторами
финтех-группы IDF Eurasia



IDF EURASIA

¹ По данным электронных торговых площадок и прямых продаж

² https://www.cbr.ru/analytics/finstab/ofs/2_3_q_2023/

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ IDF EURASIA ЗА 9М 2023¹

₽18,5 млрд

+12% к 9М 2022

Выручка

₽3,1 млрд

+63% к 9М 2022

Чистая прибыль

63%

ROE

12 лет

На рынке

15 млн

Пользователей за историю
работы холдинга



INVESTMENT
LEADERS
AWARD

fin
AWARD

Победитель

Номинация «Лучшая
программа альтернативных
инвестиций»

Призёр

Finaward за патентованную
технологию

¹ Данные МСФО, комбинированные результаты Moneyman и ID Collect

ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

(в миллионах рублей)

MoneyMan

	2021	2022	9M 22	9M 23	Изм. г/г
Выдача займов ¹	31 644	38 911	28 783	33 908	18%
Выручка	14 673	19 588	14 368	14 850	3%
Резервы под обесценение	8 741	12 487	9 748	8 009	-18%
Операционные и административные расходы	3 255	3 604	2 632	3 979	51%
Операционная прибыль	2 677	3 496	2 007	2 863	43%
Процентные расходы	293	576	438	506	16%
Прочие расходы/доходы	304	294	264	166	-37%
Прибыль до налогообложения	2 080	2 627	1 305	2 191	68%
Налоги	443	518	276	538	95%
Чистая прибыль	1 637	2 109	1 028	1 653	61%
Операционная рентабельность	18%	18%	14%	19%	5 п.п.
Рентабельность чистой прибыли	11%	11%	7%	11%	4 п.п.

ID COLLECT

	2021	2022	9M 22	9M 23	Изм. г/г
Сумма сборов	2 327	3 622	2 312	5 057	119%
Выручка	2 597	3 781	2 203	3 685	67%
Операционные и административные расходы	269	649	490	791	62%
Операционная прибыль	2 328	3 131	1 714	2 894	69%
Процентные расходы	272	842	600	1 049	75%
Прочие расходы/доходы	-	-	-	1	-
Прибыль до налогообложения	2 056	2 290	1 114	1 845	66%
Налоги	413	462	223	369	66%
Чистая прибыль	1 643	1 827	891	1 476	66%
Операционная рентабельность	90%	83%	78%	79%	1 п.п.
Рентабельность чистой прибыли	63%	48%	40%	40%	-

MoneyMan

9 месяцев 2023 года



IDF EURASIA

MONEYMAN. ОБЗОР КОМПАНИИ

Первая микрофинансовая организация в России, предоставляющая услуги полностью онлайн. Один из самых быстрорастущих брендов в сфере альтернативного кредитования.

Бизнес-модель



Привлечение клиентов

Многоканальная стратегия привлечения. ИИ анализирует и оптимизирует затраты на маркетинг, сохраняя высокий уровень конверсии.



Кредитный скоринг

Запатентованная технология скоринга. Анализ более 10 тысяч параметров в режиме реального времени.

ИИ используется на каждом этапе



Выдача займов

Risk-Based Pricing определяет сумму займа исходя из степени надежности заёмщика. Алгоритм может не отказать, а предложить меньшую сумму – это расширяет воронку клиентов.



Управление задолженностью

Автоматизированный процесс, от робозвонков до аутсорсинга взыскания и продажи портфелей.

КЛИЕНТЫ

63

Показатель NPS¹
(в среднем для МФО – 26²)

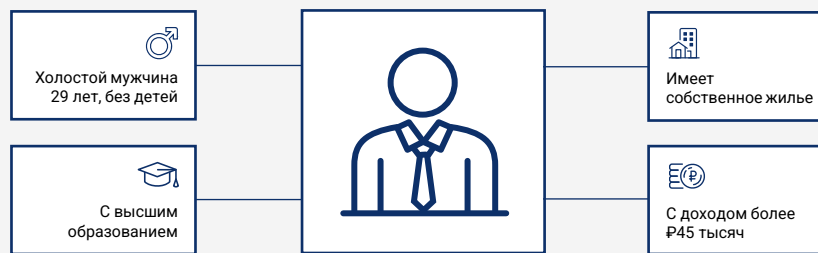
№ 1

В рейтинге финансового
маркетплейса
Московской биржи

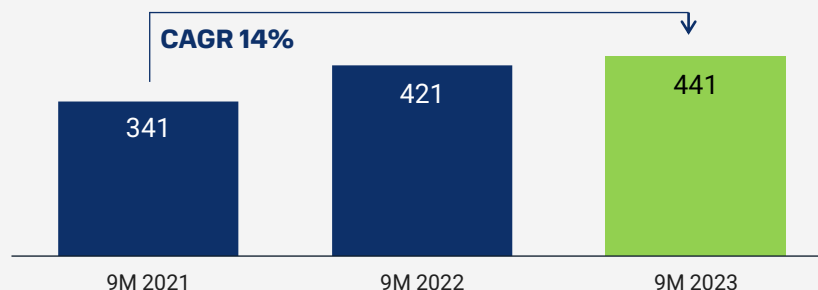
9,86

Оценка клиентов
на Банки.ру

Портрет клиента



Количество уникальных активных клиентов



Тыс. чел.

MONEYMAN. КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

₽2,9 млрд

Операционная прибыль
(9М2023)

61%

ROE (9М2023)

Топ-2

По чистой прибыли
среди МФО¹

Средний показатель ROE
по МФО – 26%²

Рентабельность собственного капитала компании находится на высоком уровне и значительно превышает показатели, характерные для отрасли микрофинансирования в целом.

Млн руб.	2022	9М 2022	9М 2023
Выдача займов ³	38 911	28 783	33 908
Выручка	19 588	14 368	14 850
Операционная прибыль	3 496	2 007	2 863
Чистая прибыль	2 109	1 028	1 653
Операционная рентабельность	18%	14%	19%
Рентабельность чистой прибыли	11%	7%	11%

ПОРТФЕЛЬ ЗАЙМОВ

₽9,6 млрд¹

Топ-1 по активному портфелю²

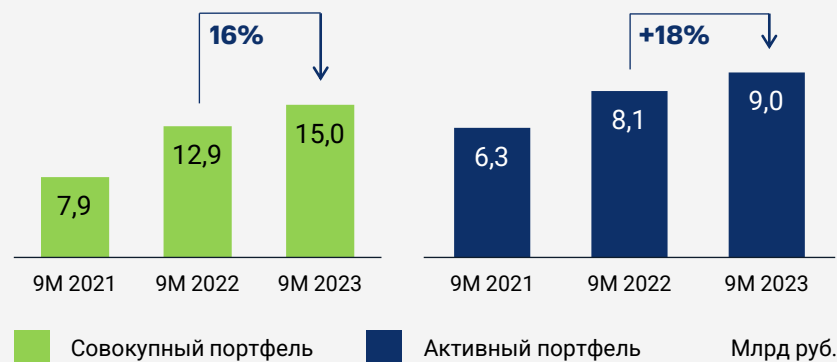
₽15 млрд¹

Совокупный портфель

Активный портфель (без займов, просроченных на 90 и более дней) составил ₽9,6 млрд. По сравнению с 9М 2022 года, размер активного портфеля вырос на 18% или ₽1,5 млрд.

Объем совокупного портфеля вырос на 16% г/г., или 2 млрд руб. Опережающий рост активного портфеля связан с улучшением конъюнктуры на рынке цессии и возобновлением активности игроков: в третьем квартале процент закрытых сделок достиг 93%, хотя годом ранее составлял лишь 65%. В этих условиях компания увеличила объемы продаж просроченной задолженности по привлекательным ценам. Таким образом, размер совокупного портфеля увеличивается медленнее, чем объем активного портфеля – чей рост в том числе связан с направлением денежного потока от продаж задолженности на выдачи более качественным клиентам.

Важно отметить, что растущий активный портфель выступает залогом исполнения компанией всех обязательств перед инвесторами.



ВЫДАЧИ И ПЛАТЕЖИ

₽33,9 млрд

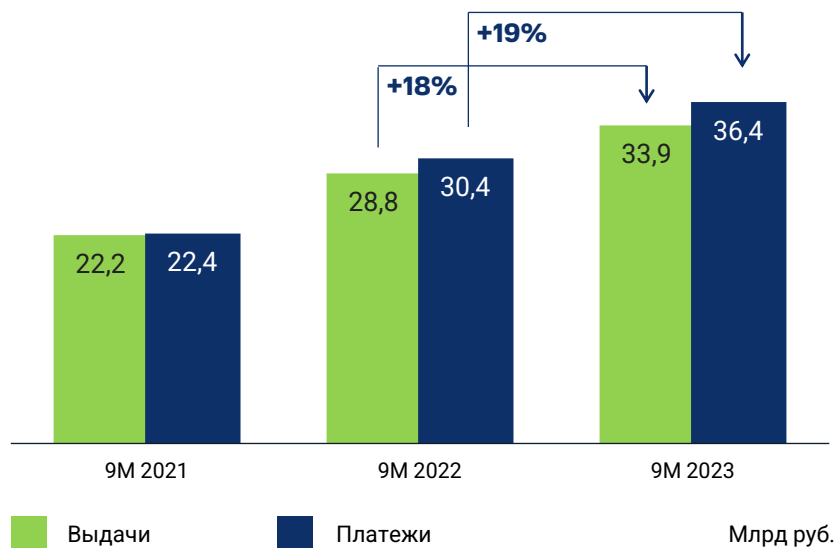
Выдача займов за 9М 2023¹

₽36,4 млрд

Платежи за 9М 2023²

Выдачи займов составили ₽33,9 млрд, показав прирост на 18% г/г. Объём платежей по займам вырос на ₽6 млрд, или на 19% г/г.

Выдачи и платежи растут, несмотря на ужесточение макропруденциальных лимитов. Это достигается за счет улучшения качества портфеля – увеличения доли повторных клиентов, обеспечивающих маржинальность в 4 раза выше, чем по новым клиентам. В том числе, это подтверждает лояльность клиентов к сервису, наряду с высокими показателями LTV и NPS на уровне 63.



ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

₽14,9 млрд

Выручка за 9М 2023

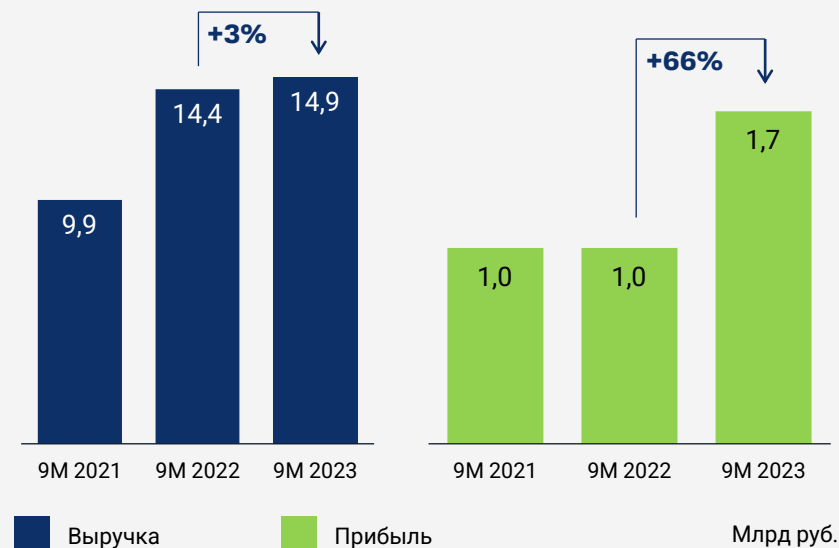
₽1,7 млрд

Прибыль за 9М 2023

По итогам 9М выручка и прибыль выросли на 3% и 61% г/г соответственно.

Резкий рост прибыли относительно 9М 2022 связан с тем, что на фоне повышенной неопределенности в начале 2022 г. компания закладывала в бюджет аномально высокий уровень резервов.

По мере нормализации экономической ситуации объём резервов снизился, что отразилось в росте прибыли в годовом сравнении.



MONEYMAN. СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

₽5,7 млрд

Размер внешнего финансирования на 9М 2023

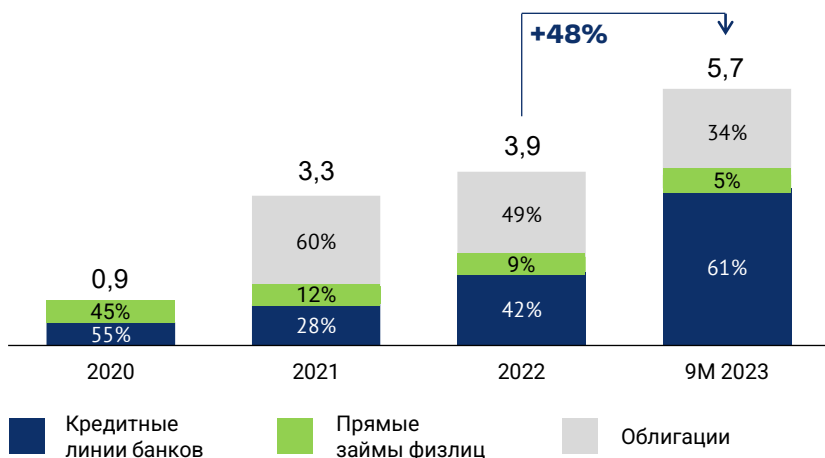
1,4

Долг / EBITDA

Компания сохраняет умеренный уровень долговой нагрузки. За 9М 2023 ее размер составил ₽5,7 млрд. Привлеченные средства направляются на сохранение темпов роста выдачи и повышение технологичности сервиса.

Основным источником долга за 9М 2023 стало увеличение кредитных линий — их доля в общем объеме долга выросла с начала года с 42% до 61%. Увеличение доли институциональных инвесторов в структуре долга указывает на рост уверенности крупных игроков в кредитном качестве компании.

Важно отметить, что MoneyMan в 2022 г. купил «Газнефтьбанк» (сегодня — бренд «Свой Банк») и, как акционер, инвестирует в его развитие нераспределенную чистую прибыль.



ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

₽2,5 млрд

Объем облигаций в обращении

BBB-

Кредитный рейтинг «Эксперт РА»

На Мосбирже торгуется 2 выпуска MoneyMan и Онлайн Микрофинанс общим объемом ₽2,5 млрд. Из всех эмитентов сегмента МФО MoneyMan обладает самым высоким кредитным рейтингом BBB- (у других эмитентов отрасли он составляет от B+ до BB), при этом доходность к погашению по выпускам находится на уровне 21–22%¹. Среднедневной объем торгов за 9М 2023 г. составляет 1,3–3,6 млн руб., что подтверждает спрос инвесторов на бумаги компании.

В августе «Эксперт РА» подтвердил кредитный рейтинг МФК «Мани Мен» на уровне ruBBB-, установив стабильный прогноз по рейтингу.

В начале ноября был успешно погашен выпуск Онлайн Микрофинанс 02 объемом 700 млн руб. Всего по выпуску выплачено купонов на сумму 258,8 млн руб.

Бумага	В обращении	Купон	Дюрация	Погашение
Мани Мен 02	2 000 млн	12,25%	3 года	31.08.2024
Онлайн Микрофинанс, 01	500 млн	12,5%	3 года	04.05.2024

¹ На 14.12.2023 г.

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ МФО



СТРУКТУРА ВЫДАЧ МИКРОЗАЙМОВ ПУБЛИЧНЫХ МФО

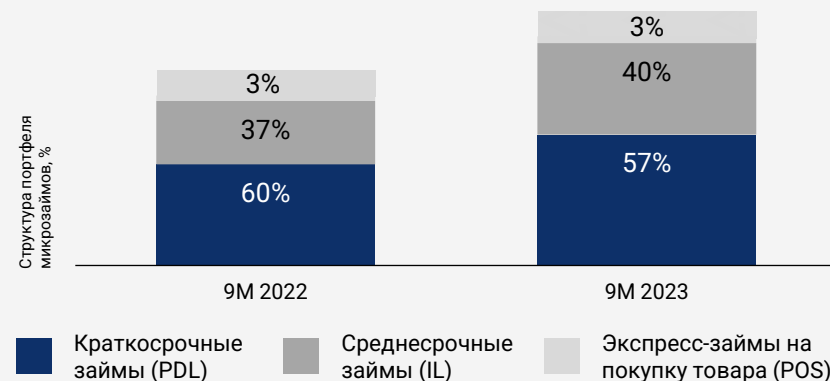
35%

Рост портфеля
займов физлиц (г/г)

У всех публичных МФО, кредитующих физических лиц, наблюдается рост объема выдач за 9М 2023 к аналогичному периоду 2022 г. В целом по рынку рост объемов выдач составил 35%.

Выросла доля среднесрочного сегмента (IL), популярность которого вызвана адаптацией компаний и заемщиков к изменившимся условиям.

В этом сегменте ПСК и размер займа сопоставимы с краткосрочным сегментом PDL. Это снижает ежемесячный платеж заемщиков (в отличие от займов PDL займы IL погашаются частями по аналогии с банковскими кредитами) при росте совокупной задолженности. Компании, в свою очередь, получают больше процентных доходов и могут более эффективно использовать макропруденциальный лимит (займы PDL расходуют лимит быстрее).



Источники: «Иволга Капитал»,
данные за 9 месяцев 2023 г., Банк России

IDF EURASIA

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ МФО

2,1 раза

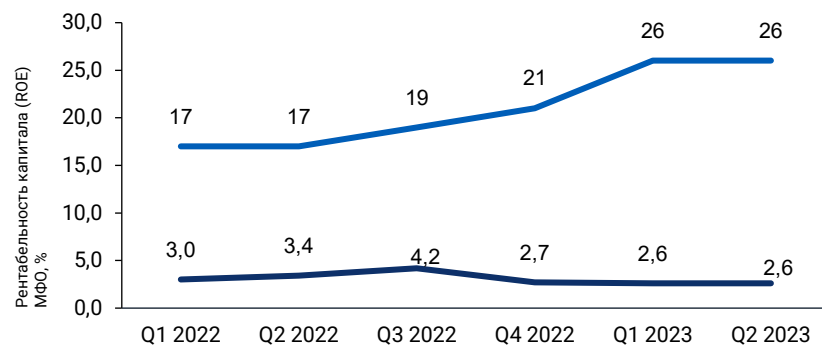
Рост чистой прибыли МФО г/г

26%

ROE в среднем по отрасли

Рост процентных доходов за счет увеличения выдач среднесрочных займов с высоким ПСК обеспечил МФО комфортные показатели прибыли и рентабельности. Чистая прибыль за 6 месяцев 2023 г. выросла до 28 млрд руб. (рост в 2,1 раза по отношению к аналогичному периоду прошлого года). Рост чистой прибыли был обеспечен прежде всего крупными участниками с размером портфеля свыше 1 млрд руб. – их совокупная чистая прибыль составила 25 млрд рублей.

Показатель ROE в целом по отрасли составил 26%, а его медианное значение – 2,6%. Значительная часть некрупных участников работает с небольшой рентабельностью, что может обусловить дальнейшую консолидацию отрасли.



■ В целом по отрасли ■ Медиана

ДИНАМИКА ДОЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

34%

Доля NPL 90+

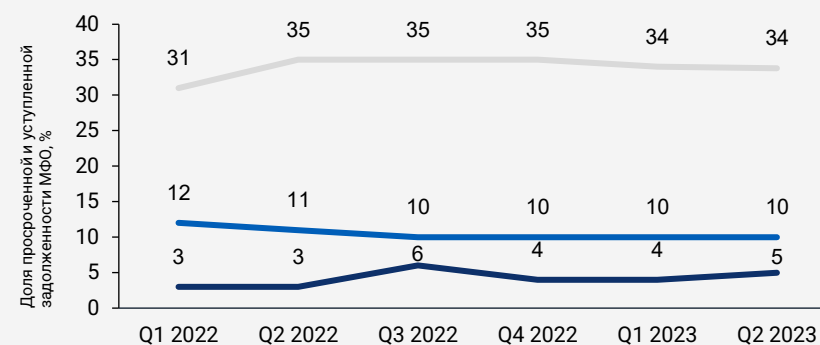
10%

Доля NPL 1–90

Показатель просроченной задолженности NPL 90+ в II квартале 2023 г. практически не изменился по сравнению с предыдущим кварталом и составил 34%. Этому способствовало как улучшение динамики доходов заемщиков, так и рост объемов уступленной задолженности.

Просроченная задолженность по займам, которые выдавались в течение квартала, стабилизировалась на уровне 10% благодаря сдержанному подходу к отбору заемщиков.

Объемы самостоятельной работы с просроченной задолженностью оставались высокими, однако доля уступленной задолженности выросла до 5% от объема портфеля (кварталом ранее – 4%). В основном компании продавали старую, наиболее безнадежную задолженность.



■ NPL 1–90 ■ NPL 90+ ■ Уступка за период, % от объема портфеля

ID COLLECT

9 месяцев 2023 года



IDF EURASIA

ID COLLECT. ОБЗОР КОМПАНИИ

Крупнейший инвестор в цессионные активы в России, использующий собственные разработки в сфере Data Science и искусственный интеллект в работе с просроченной задолженностью.

Бизнес-модель



Оценка портфелей

Прогноз возврата задолженности на основе Big Data и Machine Learning. Оценка стоимости портфеля с учетом данных скоринговой модели.



Приобретение портфелей

Портфели покупаются с дисконтом и только при достижении расчетного показателя целевой доходности на основе ожидаемого возврата и затрат на сборы.

Технологичный подход к управлению задолженностью



Управление портфелями

Разработка стратегии взыскания на основе обогащенных внешними источниками данных о клиенте (СМЭВ, кредитные бюро и пр.). Индивидуальный подход: удобный личный кабинет, реструктуризация задолженности и рассрочки.



Масштабирование в новые сегменты

Использование наработанной экспертизы для диверсификации портфеля: покупка залоговых кредитов, дебиторской задолженности, корпоративной просрочки, долгов МСБ.

РАБОТА С ДОЛЖНИКАМИ НА ОСНОВЕ ИИ

11%

Рост доли платящих должников¹

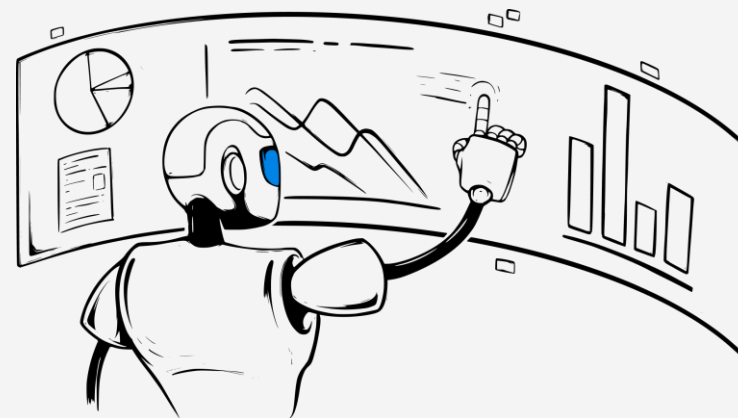
13%

Рост среднего платежа¹

Автоматизация и роботизация процессов позволяет компании быстро расти и обеспечивает высокую маржинальность.

На этапе скоринга искусственный интеллект помогает определить оптимальную цену покупки портфеля. Благодаря тому, что ID Collect занимает более пятой части рынка, компания может с высокой точностью прогнозировать поведение многих клиентов, так как обладает статистикой по их платежной дисциплине.

На этапе сбора задолженности ИИ формирует стратегию работы с клиентом, помогая должникам в комфортном режиме управлять своей задолженностью, а компании – повышать качество портфеля благодаря росту денежных потоков.



СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Личный кабинет и меры поддержки клиентов повышают удобство управления задолженностью.



Инструменты управления долгом

Удобное погашение задолженности с помощью карты или другими способами.



Персональные скидки и промоакции

Содействие клиентам в сокращении задолженности.



Поддержка 24/7

Сотрудники готовы помочь найти варианты погашения задолженности.



Комиксы по финансовой грамотности

Способствуют развитию ответственного финансового поведения.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Миссия компании – регулярно повышать долю добровольного погашения задолженности, что способствует улучшению кредитной истории граждан и осознанному отношению к заемным средствам.



ID COLLECT. КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

₽118 млрд

Размер портфеля просроченной задолженности под управлением на 9М 2023

Размер портфеля под управлением превысил ₽118 млрд, показав рост с начала года на 36%.

Доля компании на рынке цессии за 9М 2023 выросла на 6,9 п.п. и достигла 22,8%, что делает ID Collect лидером рынка¹.

22,8%

Рыночная доля компании по итогам 9М 2023¹

Млн руб.	2022	9М 2022	9М 2023
Сумма сборов	3 622	2 312	5 057
Выручка	3 781	2 203	3 685
Операционная прибыль	3 131	1 714	2 894
Чистая прибыль	1 827	891	1 476
Операционная рентабельность	83%	78%	79%
Рентабельность чистой прибыли	48%	40%	40%

СУММА КУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

₽31,8 млрд

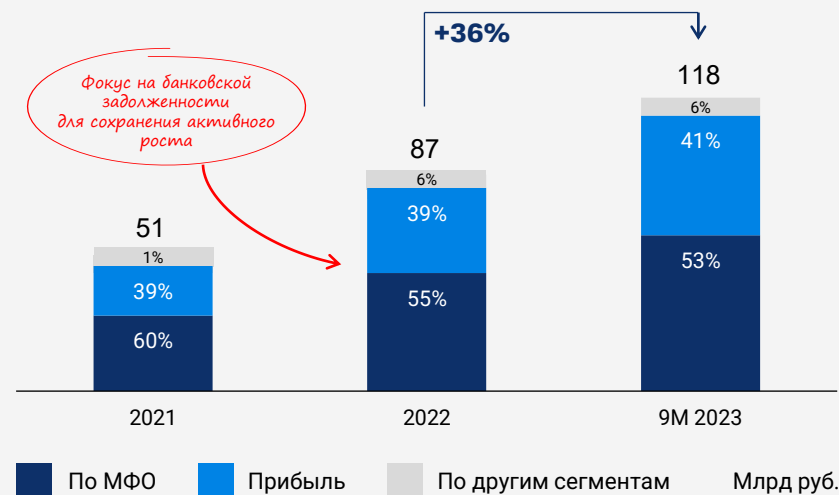
Объём покупок на рынке цессии за 9М 2023

14%

Прирост объёма покупок к 9М 2022

На протяжении 9М 2023 компания продолжила активные покупки, их объём составил ₽31,8 млрд (+14% г/г). Компания в том числе инвестировала более ₽ 1,8 млрд в новые сегменты – МСБ, залоговое кредитование и дебиторскую задолженность. Объём купленных портфелей практически поровну распределен между банками и МФО, что помогает компании диверсифицировать риски.

В среднесрочной перспективе компания нацелена на постепенное увеличение доли банковской задолженности в портфеле. Это позволит сохранить высокие темпы роста, так как банковский рынок просроченной задолженности в России примерно в пять раз больше, чем МФО.



ID COLLECT. СБОРЫ

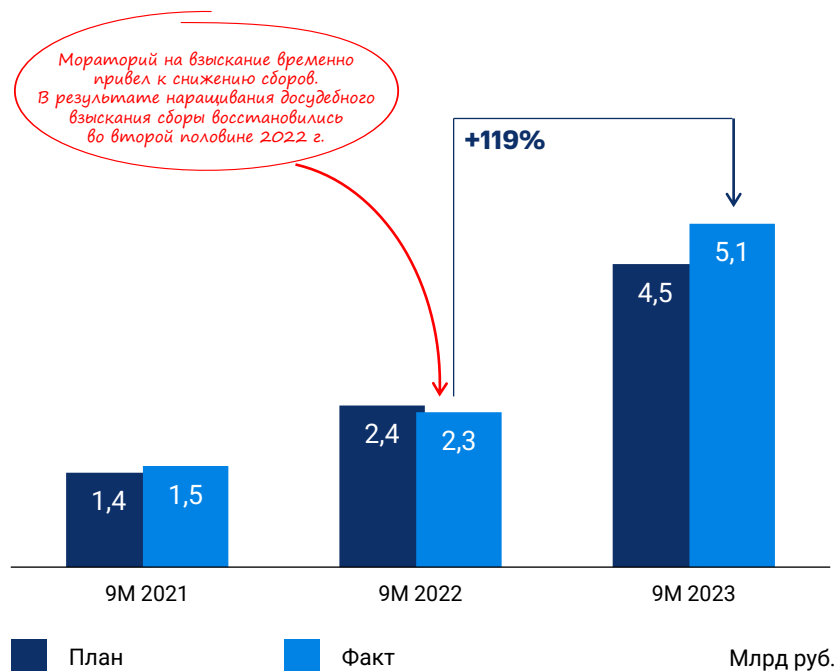
₽5,1 млрд

Объём сборов за 9М 2023

111%

Выполнение плана по сборам

Объём сборов достиг ₽5,1 млрд (+119% к 9М 2022). План по сборам выполнен на 111%. Компания придерживается консервативного подхода в прогнозировании сборов, поэтому они традиционно превышают плановые значения.



ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

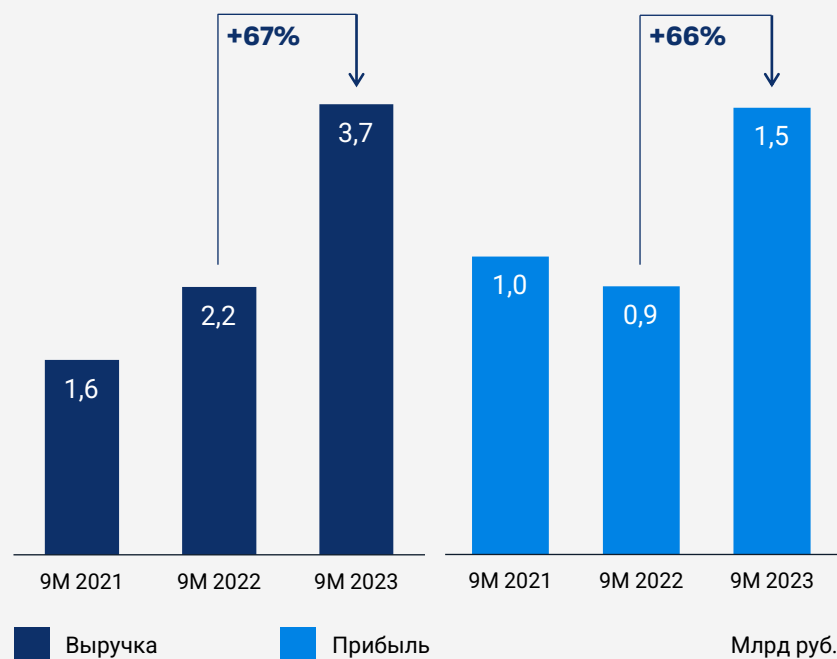
67%

Прирост выручки к 9М 2022

66%

Прирост чистой прибыли к 9М 2022

Выручка и чистая прибыль выросли на 2/3 относительно значений 9М прошлого года. Чистая прибыль выросла в связи с ростом сборов благодаря повышению эффективности работы региональных офисов на стадии исполнительного производства, а также из-за эффекта отложенных сборов в результате моратория на сборы 2022 г.



ID COLLECT. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Активное развитие региональной сети повышает эффективность сборов в региональных центрах в среднем **в 2 раза**.

Регионы ранее
открытых офисов

Открыты
за 9 месяцев 2023

Москва	Ставрополь
Нижний Новгород	Краснодар
Санкт-Петербург	Волгоград
Казань	Оренбург
Саратов	Барнаул
Ростов-на-Дону	Ижевск
Уфа	Тюмень
Екатеринбург	Чита
Омск	Владивосток
Новосибирск	Якутск
Самара	Хабаровск
Пермь	Владимир
Челябинск	Тверь
Красноярск	
Иркутск	
Кемерово	
Сургут	

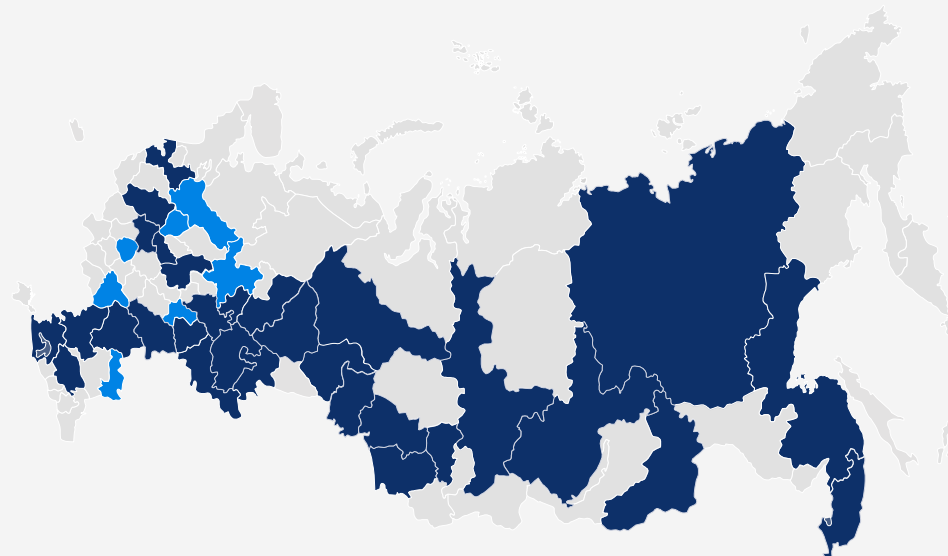
РЕГИОНЫ ПРИСУТСТВИЯ

30 офисов

По итогам 9М 2023

+13 офисов

Открыто за 9М 2023



■ Регионы присутствия
на 9 месяцев 2023

■ План открытия офисов
до конца года

ID COLLECT. СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

₽9 млрд

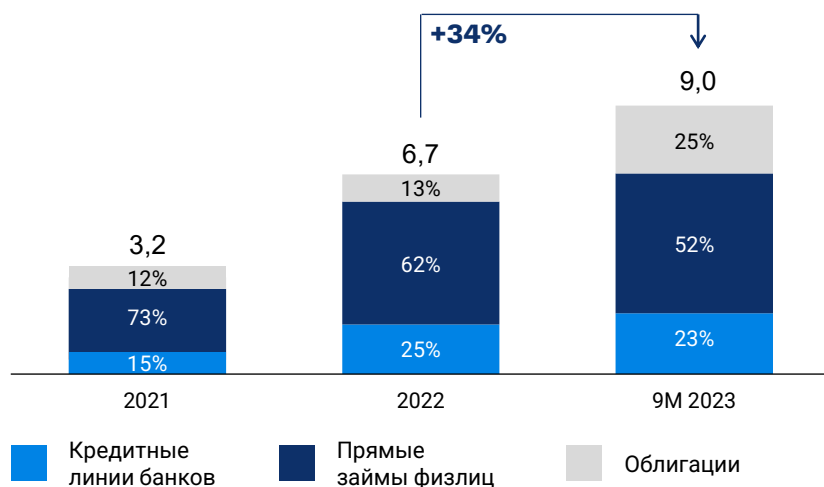
Размер внешнего финансирования на 01.10.23

1,8

Долг / EBITDA CF по итогам 9М 2023

За счет роста доходов показатель долговой нагрузки снизился г/г на треть

За 9М 2023 объем дополнительно привлеченного финансирования составил ₽2,3 млрд. Около половины структуры обязательств приходится на облигации и кредитные линии, а доля прямых займов продолжает снижаться. Привлечение дополнительного финансирования за счет выпуска облигаций позволяет снизить влияние волатильности ключевой ставки Банка России на процентные расходы.



ВЫПУСКИ ОБЛИГАЦИЙ

₽3,2 млрд

Объем облигаций в обращении на 01.11.23

BB+

Кредитный рейтинг «Эксперт РА» повышен в августе

ID Collect – одна из немногих компаний сферы управления просроченной задолженностью, представленных на публичном рынке.

В сентябре-октябре на Мосбирже прошли размещения четвертого и пятого выпусков облигаций компании общим объемом ₽1,5 млрд. Оба выпуска были размещены за 2 торговых дня. В декабре стартовало еще одно размещение объемом ₽2,5 млрд. Впервые в истории компании выпуск 06 на первичном размещении доступен по открытой подписке.

Компания стремится наиболее эффективно использовать средства инвесторов, поэтому привлекает основной объем во втором полугодии – именно в последних двух кварталах банки выставляют на продажу основной объем остатков ссудной задолженности.

Бумага	В обращении	Купон	Дюрация	Погашение
АйДи Коллект, 01	400 млн	12%	3 года	25.07.2024
АйДи Коллект, 02	547 млн	16,5%	3 года	31.01.2025
АйДи Коллект, 03	800 млн	15%	3 года	10.04.2026
АйДи Коллект, 04	600 млн	16,5%	3 года	09.09.2026
АйДи Коллект, 05	900 млн	16%	3 года	03.10.2026
АйДи Коллект, 06	2 500 млн	18%	3 года	21.11.2026

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕССИИ



ЗАКРЫТЫЕ СДЕЛКИ

88%

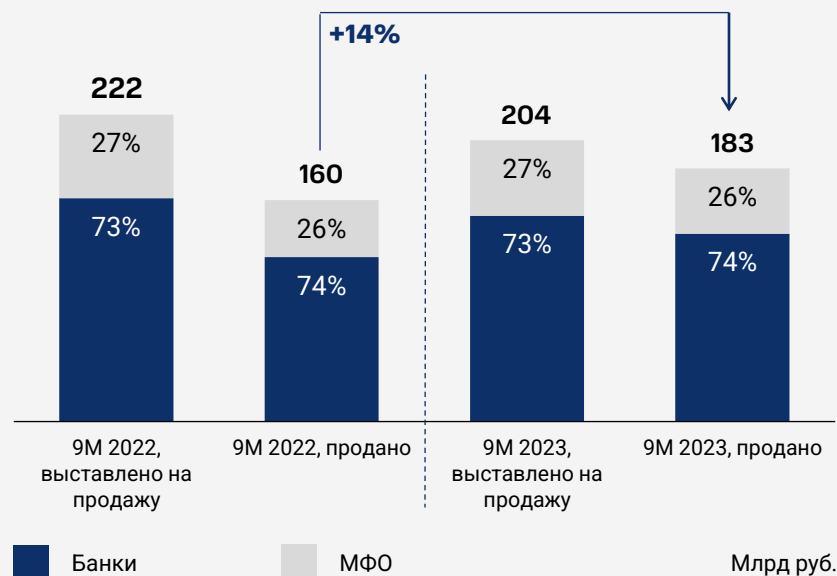
Доля закрытых сделок
на рынке цессии

12 п.п.

Прирост доли закрытых
сделок, г/г

Объём задолженности, выставленный на продажу на рынке цессии за 9 месяцев 2023 года, уменьшился на 8% в сравнении с 9М 2022. При этом процент закрытых сделок за год вырос на 12 п.п., что говорит о росте активности и интереса игроков к просроченным долгам.

Объем проданной банковской задолженности вырос г/г на ₽16,9 млрд, задолженности МФО – на ₽6,1 млрд.



Источник: данные торгов на электронных площадках по продаже просроченной задолженностью и прямым продаж

IDF EURASIA

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА ПОКУПОК

5,9 п.п.

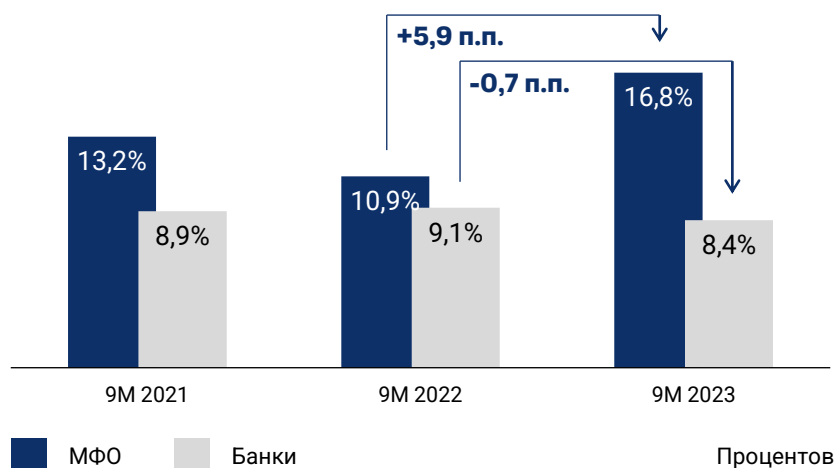
Повышение цен по МФО к 9М 2022

0,7 п.п.

Снижение цен по банкам к 9М 2022

В течение 9М 2023 года наблюдалось увеличение цен по сектору МФО в сравнении с прошлым годом. Рост составил 5,9 п.п., что свидетельствует о восстановлении цен на рынке после периода неопределенности 2022 г., когда крупные игроки приостановили покупки.

Увеличение цен преимущественно связано с ростом конкуренции на рынке цессии: крупные покупатели вернулись к активным вложениям в просроченные портфели. В банковском сегменте цены реагируют медленнее.



СРЕДНИЙ ПЛАТЕЖ ПО ПОГАЩЕНИЮ ПРОСРОЧЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

17%

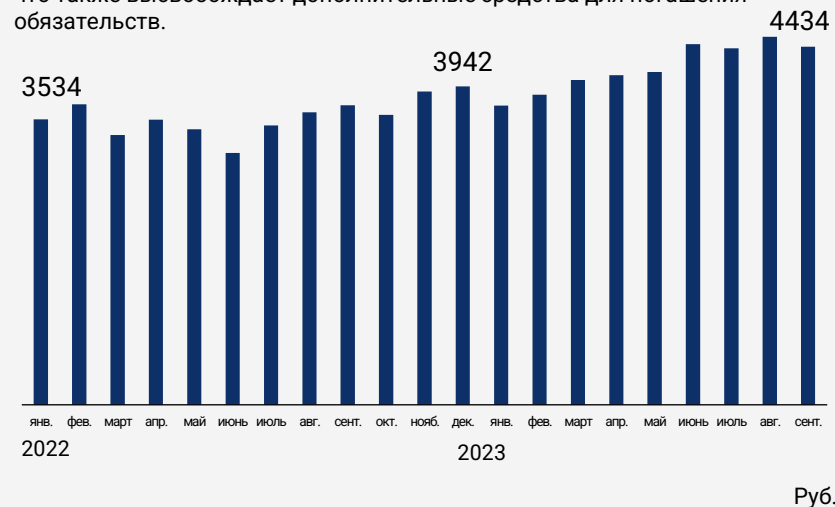
Рост среднего платежа за 8М 2023, г/г

2%

Среднемесячный рост платежа с начала года

По данным НАПКА, растет размер сумм, направляемых должниками на погашение просроченных банковских долгов. Средний за 8 месяцев 2023 г. платеж увеличился на 17% год к году. Показатель стабильно растет с января в среднем на 2% ежемесячно.

Рост размера среднего платежа говорит об адаптации заемщиков в новых условиях, в связи с чем должники стараются выделять больше средств на погашение старых долгов в максимально короткие сроки. В ряде случаев рост платежей обусловлен переходом к сберегательной модели поведения, что также высвобождает дополнительные средства для погашения обязательств.



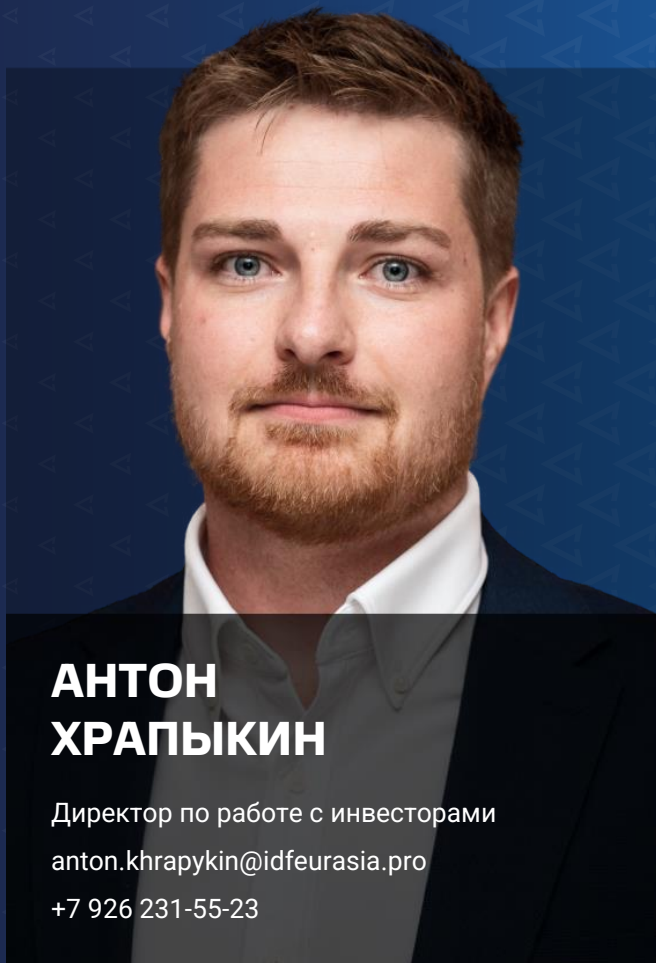
Контакты

Департамент по работе с инвесторами

<https://idfeurasia.com/investors/>

ir@idfeurasia.com

ул. Василисы Кожиной д.1, офис Д13



**АНТОН
ХРАПЫКИН**

Директор по работе с инвесторами

anton.khrapykin@idfeurasia.pro

+7 926 231-55-23



Тинькофф.Пультс



Телеграм-канал
для инвесторов