



Привлекательная инвестиционная модель

Бернштам Е.С.

Председатель Совета директоров ADELA FINANCIAL RETAIL GROUP («Домашние деньги», «ФИНОТДЕЛ», «СЕКВОЙЯ КРЕДИТ КОНСОЛИДЕЙШН», «Фосборн Хоум»)

## Какая схема взята за основу бизнес-модели



Компания Provident более 130 лет существует на рынке Великобритании.



Компания Домашние деньги 5 лет на российском рынке.

Компания	Рейтинг	Средний заём	Рынки	Число клиентов	Капитализация
Provident Financial PLC	Fitch: BBB	300-500 £	Великобритания, Ирландия	2,6 млн.	USD 2,52 млрд*
International Personal Finance PLC	Fitch: BB+	376 £	Польша, Румыния, Венгрия, Чехия, Словакия, Мексика	2,5 млн.	USD 1,0 млрд
Домашние деньги	Эксперт РА: A+.mfi	20-40 тыс. руб.	Россия	0,26 млн.	USD 0,3 млрд**

\*по данным Bloomberg на 13.04.2012

\*\*по последней публичной сделке



5

принципов  
новаторства в  
бизнес-модели  
«Домашних  
денег»

1. Уникальный продукт
2. Инновационная система продаж
3. Современная система управления персоналом
4. Передовая система риск-менеджмента
5. Формирование рынка

## 1. Уникальность продукта

### Отличительные черты продукта компании «Домашние деньги»

1. Монопродукт

2. Прозрачность выплат по займу

3. Погашение займов 1 раз в неделю

4. Выдача и погашение займа на дому

5. Отсутствие комиссий и штрафов

Продукт	«Стандартный» (для Клиентов с доходом ниже 30 тыс. руб. в месяц)	«Клуб» (для повторных Клиентов)
Сумма займа	10 - 25 тыс. руб.	25 – 50 тыс руб.
Срок займа	26, 39 или 52 недели	52 или 65 недель
Эффективная процентная ставка	168% годовых	
Обеспечение	Нет	
Погашение	Еженедельно аннуитетным платежом	
Срок выдачи	В течение одного дня, но не более 48 часов	
Необходимые документы	Только паспорт	
Другие выплаты	Штрафы, пени и прочие выплаты отсутствуют	

Более 260 тыс. займов

Объем займов свыше 6 млрд. руб.

## 2. Инновационная система продаж

### Каналы продаж:

1. Целевая аудитория сегмента subprime
2. Маркетинговая стратегия соответствует специфике и ожиданиям ЦА
3. Мультиканальность. Использование всех медийных и интернет рекламных каналов.
4. Особый акцент на канале «клиентская рекомендация» и клиентской лояльности – повторный займ.
5. Выстроенная система оценки эффективности рекламных каналов

«Домашние деньги» входит в ТОП 10 крупнейших рекламодателей в сфере потребкредитования по результатам 3 кв. 2012 года.

По данным TNS Gallop media уровень знания бренда «Домашние деньги» составляет более 20%.

*Где деньги взять? Давно известно.  
«Домашние деньги». Доступно и честно.*



## Уникальный подход к управлению персоналом

1. Агентская сеть - 2/3 сотрудников компании

2. Агенты работают в формате out of office

3. Современные системы обучения персонала

4. ЦА клиентов совпадает с ЦА агентов – многие клиенты становятся агентами компании

5. Уникальные карьерные возможности

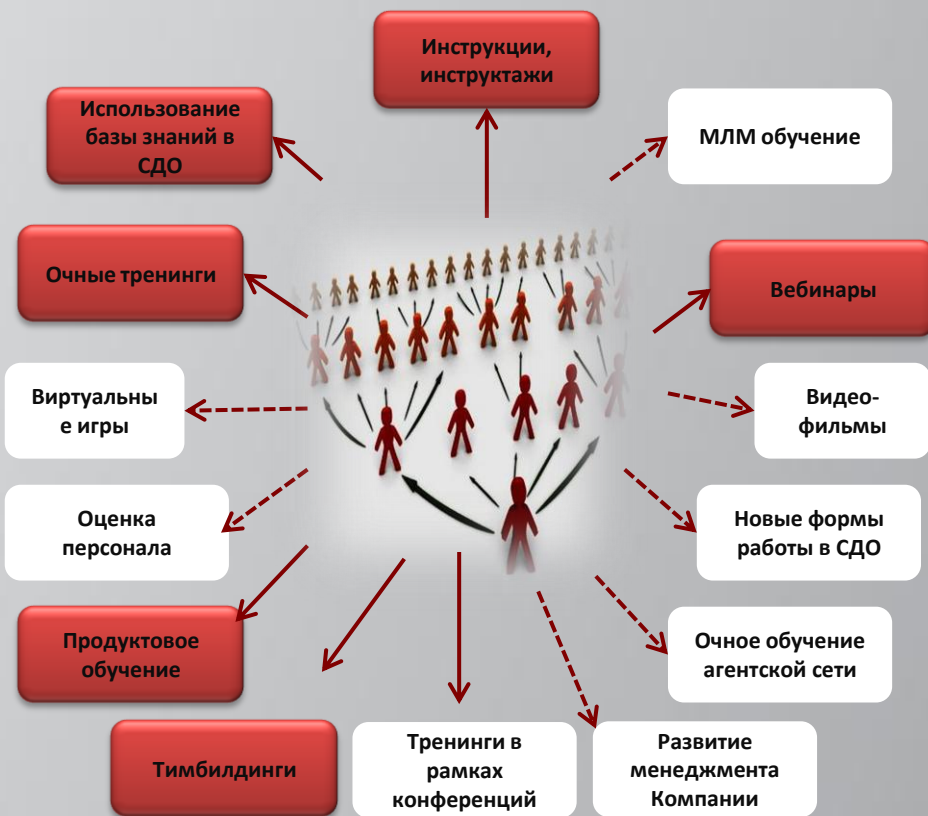
Текущая численность компании - 3500 сотрудников, включая 2500 агентов в 50 регионах страны.

Планы развития сети:

П 2013 г – 6 400 агентов

П 2014 г – 10 400 агентов

П 2015 г – 15 000 агентов



## 4. Передовая система риск-менеджмента



Собственная  
инновация:  
3D скоринг .

1 этап  
Статистический  
скоринг и  
проверка по БКИ

2 этап  
Визуальный  
скоринг

3 этап  
Сопоставление  
стандартного и  
визуального  
скоринга

Решение о  
предоставлении  
займа!

Уровень одобрений на  
протяжении всей работы  
компании держится на уровне  
30%.

Уровень просрочки постоянно  
снижается и составляет  
рекордные 22% по отрасли.  
Бизнес- модель – 25%

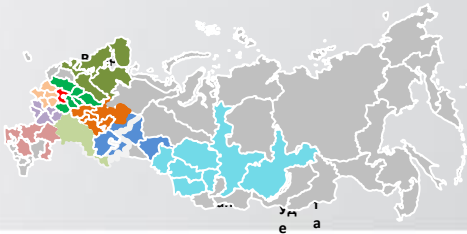
### Инициативы компании Домашние деньги в развитии рынка МФО

1. Формирование резервов, обязательный аудит и запрет на работу по УСН
2. Микрофинансирование – исключительный вид деятельности
3. Требование к размеру УК при внесении в реестр МФО
4. Снижение номинала облигаций
5. Прозрачная и обязательная схема уведомления заемщиков о процентной ставке





- ❑ Компания «Домашние деньги» лидер рынка МФО в России в своем сегменте – 30% рынка.
- ❑ «Домашние деньги» - первая российская МФО, разместившая облигации по открытой подписке.
- ❑ За последний год объемы выдач компании «Домашние деньги» выросли в 3 раза. Прибыль компании в 2012 году по сравнению с 2011 годом выше в 3 раза.
- ❑ «Эксперт РА». А+.mfi «Очень высокий уровень надежности», «А – высокий уровень кредитоспособности».
- ❑ В стратегических планах компании - международная экспансия.



## Облигационный займ

### ООО «Домашние деньги»

Выпуск	Впервые, в мае 2012 г., на российском рынке выпуск облигаций осуществлен МФО
Объем выпуска	1 млрд. руб.
Спрос	Спрос на облигации превысил предложение на 10%
<b>Срок погашения первого купона</b>	<b>01.11.2012</b>
<b>Размер первого купона</b>	<b>95 млн. руб.</b>
<b>Купонный доход</b>	<b>19% годовых</b>
<b>Обязательства</b>	<b>Компания своевременно и в 100% объеме выполняет свои обязательства перед инвесторами</b>
Надежность облигационного займа	Рейтинг А*

\* Эксперт РА

ООО «Домашние деньги»	
Следующий выпуск	Начало 2013 г.  Биржевые облигации с программой заимствований на несколько миллиардов в течение 2х лет
Объем каждого выпуска	Не менее 1 млрд. руб.
Доходность	Наиболее высокая для данного рейтинга
Рейтинги компании*	«А+.mfi» - очень высокий уровень надежности «А» – рейтинг долгосрочной кредитоспособности

\* Эксперт РА