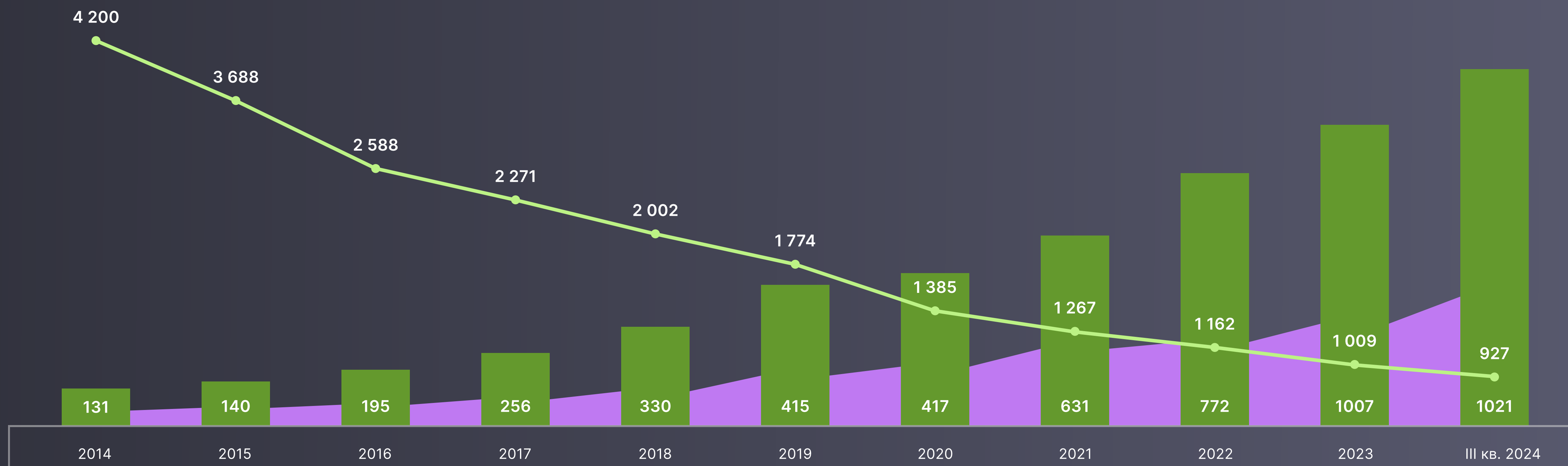


Инвестиции в микрофинансирование: каковы перспективы?

Рынок МФО продолжает развиваться

Консолидация рынка при росте его объёмов приводит к усилению позиций самых крупных, высокотехнологичных и экосистемных компаний

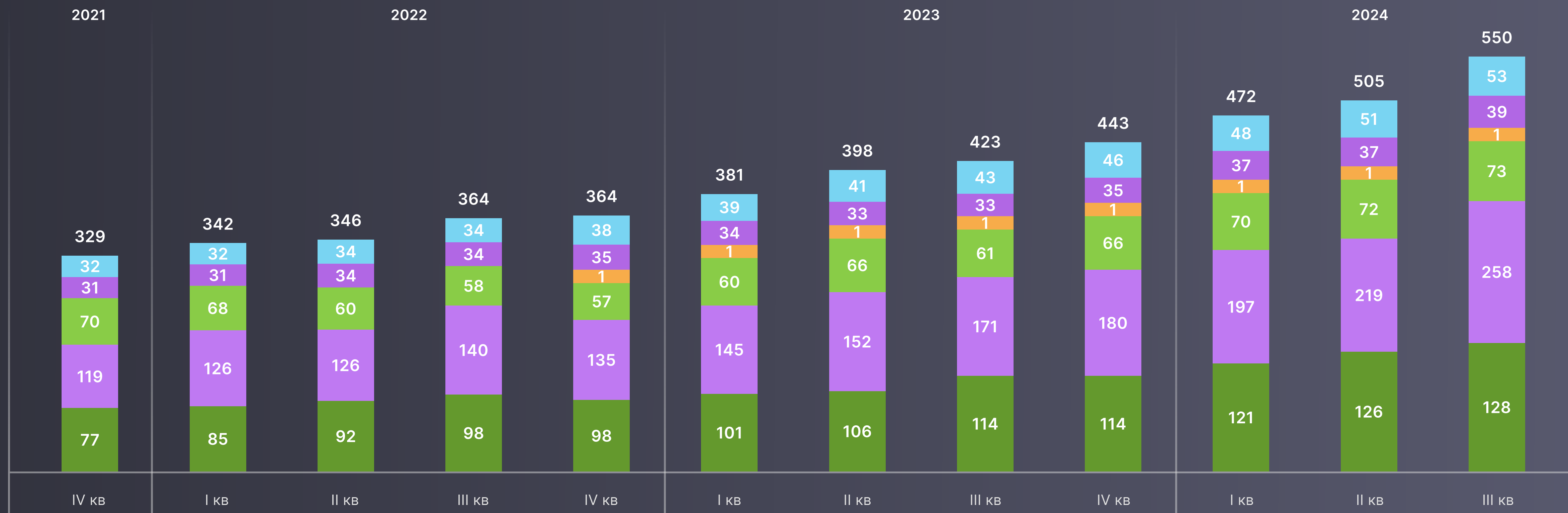


Источник: Банк России

■ Портфель микрозаймов
 ■ Выдача микрозаймов
 ■ Количество МФО

Рынок МФО продолжает развиваться

Сегодня микрофинансисты выдают займы не только физическим лицам, но и бизнесу, осваивают новые сегменты — POS и BNPL



Структура портфеля микрозаймов на конец отчётного периода, млрд ₽

Источник: Банк России

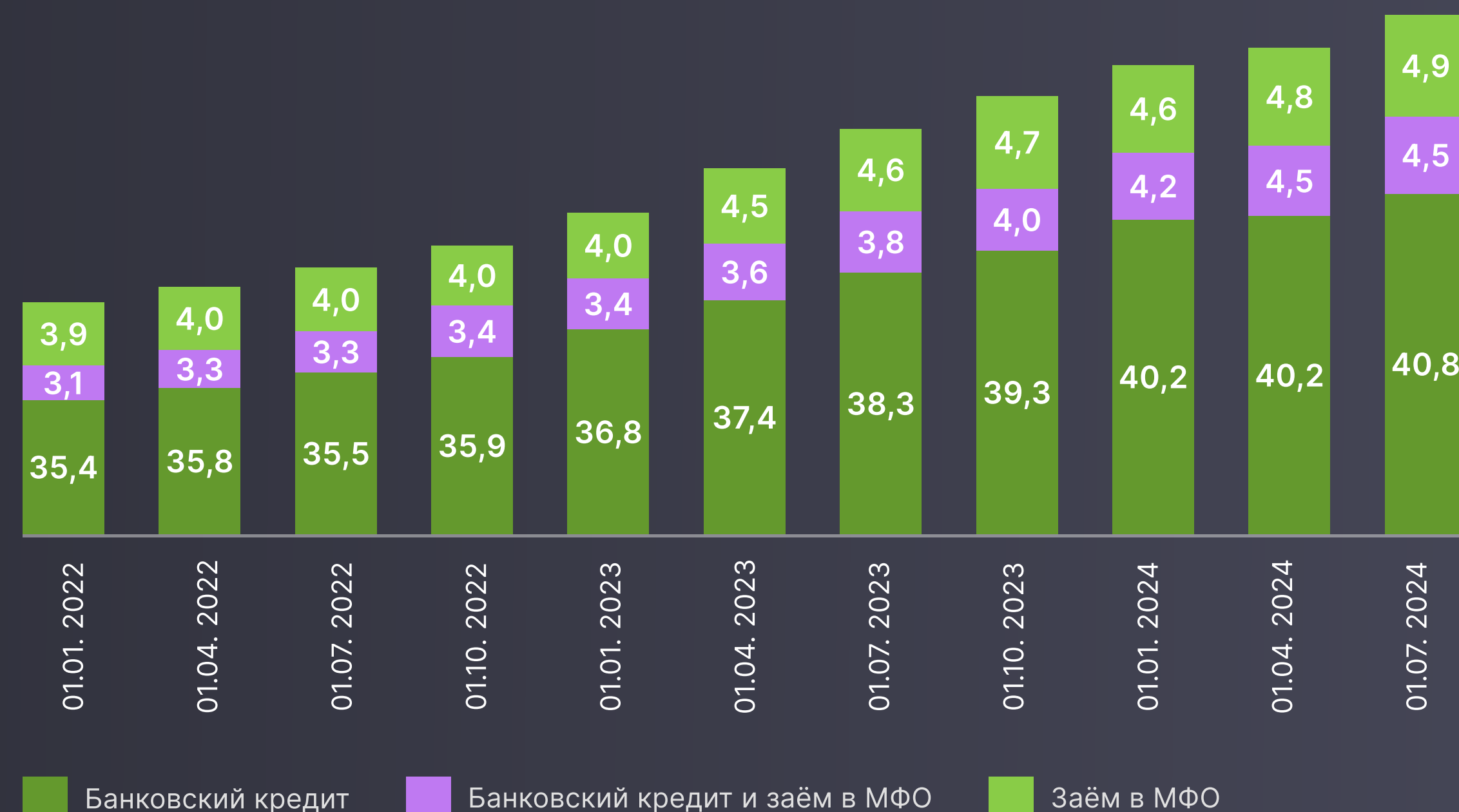
*Суммы приведены с учётом округления

■ Физические лица, PDL
 ■ Физические лица, IL
 ■ Физические лица, POS
 ■ Физические лица, самозанятые
 ■ Юридические лица
 ■ Индивидуальные предприниматели

Рынок МФО продолжает развиваться

Распределение числа заёмщиков по типам кредитных продуктов, млн человек

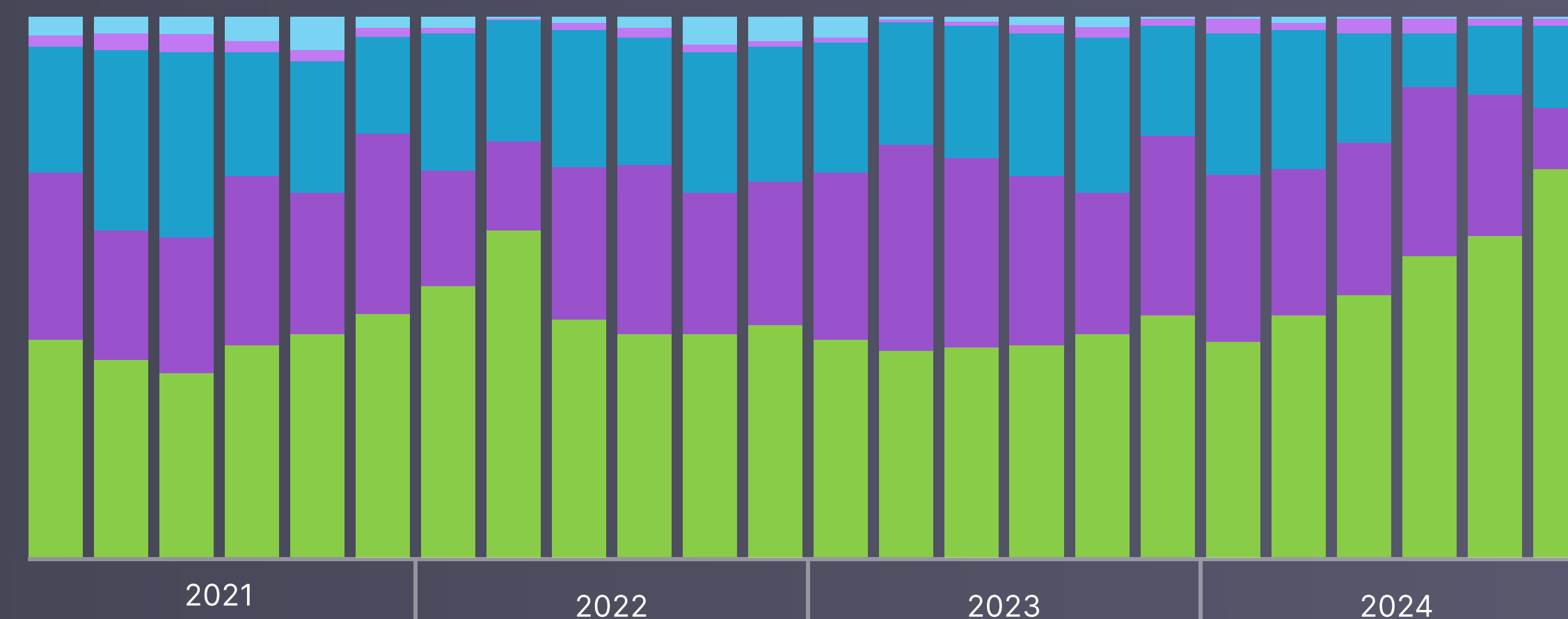
Источник: Банк России



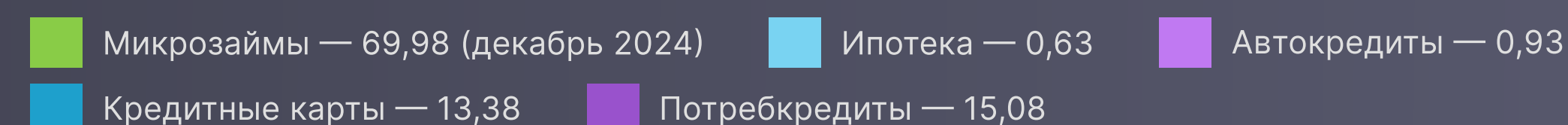
Для микрофинансовых организаций становится доступным новый сегмент клиентов — пост-банковский. Чтобы привлечь и удержать его, необходимо дальнейшее развитие более дешёвых и длинных продуктов. Один из вариантов — разделить целевые аудитории и продукты между компаниями в одной экосистеме

Вес каждого сегмента кредитов и займов относительно общего количества договоров, %

Источник: Скоринг Бюро



*Категория включает среднесрочные займы (IL) и займы «до зарплаты» (PDL)



Создание Lime Credit Group как ответ на вызов времени

Credit Data

- Поставка технологичных решений компаниям группы
- Выход на внешний рынок с предложениями для МФО

Интел Коллект

- Работа с портфелями компаний группы
- Работа с внешними цессиями (и МФО, и банки)
- Судебное и досудебное взыскание по агентской схеме (с 2025 г.)

LIME

- Классические продукты:
PDL (до 40 дней),
IL (до 6 месяцев)
- Продукты для пост-банковского сегмента:
Mega Installment
(до 12 месяцев),
POS (до 12 месяцев; с 2025 г.)

CARANGA

- Онлайн-сервис займов под залог авто (менее жёсткое регулирование)
- Работа не только с физическими лицами, но и с МСП (с 2025 г.)



limecreditgroup.ru

Lime Credit Group — финансовая экосистема с независимыми бизнес-юнитами

Раньше: инвестиции материнской компании в дочерние

Сейчас:



55% — возобновляемые кредитные линии от 3 банков на 2,3 млрд ₽

29% — 3 облигационных выпуска в обращении

16% — привлечения от ФЛ и ЮЛ



Возобновляемые кредитные линии от 2 банков на 500 млн ₽

> 50 млн ₽ — частные инвестиции



Возобновляемые кредитные линии от банков на 200 млн ₽



 limecreditgroup.ru

Рынок МФО и коллекшн: чего ждать инвестору?

- Участники рынка находятся в стадии осознания, и 2025 год будет годом масштабной перестройки бизнес-моделей.
- Особую роль в конкурентоспособности МФО будут играть: широкая продуктовая линейка, экспертиза в работе с «длинными» займами, внедрение инновационных технологий.
- Для сферы коллекшн — автоматизация рутинных задач, клиентоцентричный подход, экспертиза в работе с портфелями МФО и банков, диверсификация продуктов (досудебное взыскание, legal collection, работа по агентской схеме и др.).
- МФО понадобятся долгосрочные заёмные средства для наращивания работы с «длинными» продуктами, ПКО — для адаптации к новым регуляторным условиям и наращивания рабочих портфелей, поэтому можно ожидать активного выхода эмитентов на рынок облигаций.



limecreditgroup.ru

Контакты

✉ investors@limecreditgroup.com

☎ +7 963 942 51 44



🌐 limecreditgroup.ru



📌 [@lime_investment](https://t.me/@lime_investment)