



ИНВЕСТИЦИИ В ЛИДЕРА НА РЫНКЕ P2P ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЯ

Материалы для инвесторов

Краткое описание Компании

- **Kviku** – это первая в России полностью онлайн B2B2C кредитная платформа, предоставляющая мгновенные решения для e-commerce. Компания включена ЦБ в реестр микрофинансовых компаний и СПО МИР
- В настоящий момент Компания предоставляет кредитные решения клиентам через B2B партнерства – на сайтах магазинов размещается дополнительный способ оплаты «Купить в кредит»
- Текущие эксклюзивные партнеры в РФ – Aviasales, Купибилет, Тикетспу, Кассирпу, Ситилинк, Евроавиа и другие

Стратегия компании

- Компания начала первые продажи в середине 2015 года в сегменте авиабилетов через партнерство с Aviasales - №1 метапоисковиком авиабилетов в СНГ
- В 2016 году Компания начала выходить в другие сегменты рынка e-commerce (одежда, обувь, автозапчасти, электроника, косметика и т.д.) через партнерства с платежными системами, чтобы создать российский аналог Bill me Later (PayPal Credit), Affirm и Klarna
- Kviku ориентируется также на географическую экспансию в страны СНГ, Европу и Латинскую Америку. Ведутся активно переговоры по запуску сервиса в странах СНГ

Конкурентные преимущества

- **Гарантированный трафик.** Законтрактованная база партнеров обеспечит дальнейший рост объема кредитования
- **Масштабируемая модель.** Все бизнес процессы автоматизированы, что создает возможность для быстрого выхода в другие страны
- **Низкая стоимость привлечения клиентов.** Развитие B2B позволяет сократить маркетинговые расходы на привлечение клиентов (cost of customer acquisition от 1 до 3% от суммы кредита)
- **Низкий уровень дефолтности.** Показатель просроченной задолженности находится на низком уровне (исторический NPL 90+ не превышает 13-15% по новым клиентам)
- **Новый тренд.** В ближайшие несколько лет в силу развития новых технологий кредитование полностью перейдет в online сегмент. Kviku уже в этом тренде, который будет только ускоряться

Предложение для Инвестора

- В настоящий момент компания в фазе активного роста. В связи с чем во 2 квартале 2017 года была запущена инвестиционная программа для инвесторов – invest.kviku.ru
- Инвестиционный продукт компании предполагает дополнительную премию по процентным ставкам

- **Kviku** – это первая в России полностью онлайн кредитная платформа, предоставляющая мгновенные решения для e-commerce
- В настоящий момент Компания предоставляет кредитные решения клиентам через B2B партнерства – на сайтах магазинов, подключенным к платежным партнерам, размещается дополнительный способ оплаты «Купить в рассрочку»



I. Преимущества для клиента

- Время получения кредита – 1-2 минуты (от подачи заявки до получения кредита)
- Kviku работает полностью онлайн и не требует личного визита пользователя или копий документов

II. Преимущества для онлайн-магазина

- Партнер НЕ теряет НЕ платежеспособного в моменте клиента - увеличение конверсии за счет возможности взять продукт в кредит
- Высокая доля одобрения – каждый второй-третий обратившийся за кредитом на покупку получает такую возможность

III. Преимущества для Kviku

- Быстрая масштабируемость (кнопка «Купить в рассрочку» располагается на сайтах магазинов и отображается для всего трафика партнера)
- Низкая стоимость привлечения клиентского трафика

ПОТРЕБНОСТЬ В УСЛУГЕ ONLINE КРЕДИТОВАНИЯ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ

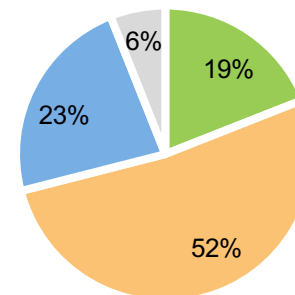


Заинтересованность в онлайн-кредитовании со стороны клиентов в разрезе сегментов



От 15% до 70% клиентов заинтересованы в покупке товаров в кредит-онлайн

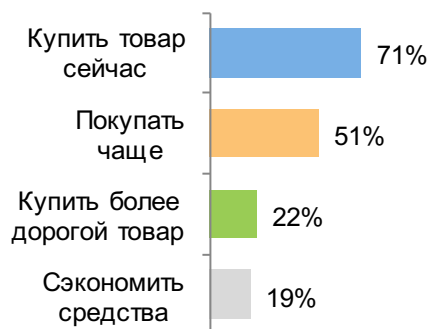
Результаты опроса – «Будете ли Вы пользоваться услугой онлайн-кредитования при наличии?»



Более 70% онлайн-покупателей заинтересованы в онлайн-кредитах

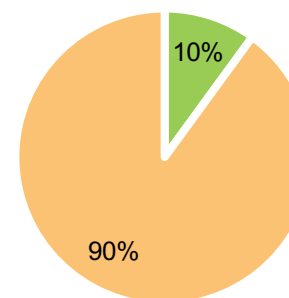
Да Возможно Нет Не знаю

Результаты опроса – «Услуга онлайн кредитования позволит Вам...»



Для большинства клиентов онлайн-кредит – это возможность покупать чаще и дороже

Доля отказного трафика у интернет-магазинов



Онлайн магазины теряют до 10% всего трафика по причине нехватки средств на карте клиентов

Отказной трафик Успешные продажи

Услуга POS онлайн-кредитования востребована со стороны онлайн-пользователей и имеет на текущий момент более низкое проникновение, чем offline кредитование

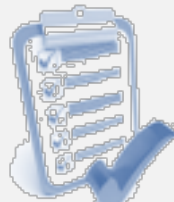
Купить товары в рассрочку через Kviku очень просто:



Наполните корзину товарами



Выберите способ оплаты «Оплатить в рассрочку»



Заполните online-заявку



Подпишите кредитный договор online смс кодом



Получите товар от магазина

Основные параметры рассрочки:

- ✓ Кредит доступен гражданам РФ в возрасте от 18 до 75 лет
- ✓ Тип кредита – целевой (на покупку товара)
- ✓ Сумма кредита – от 1,000 до 50,000 рублей
- ✓ Срок кредита – от 90 до 120 дней, льготный период – до 7-14 дней
- ✓ Ставка кредита – от 0.2% в день*
- ✓ Необходимые данные для получение кредита – ФИО, номер и серия паспорта, email, номер телефона, СНИЛС / ИНН



Минимум информации для заявки, полностью онлайн



Для покупки товара в рассрочку Вам потребуется не более 2-3 минут



Возможность оплаты товара после доставки без процентов



Kviku работает по всей России

Продукт Kviku включает в себя две ценности для клиента: возможность покупки товара в кредит при нехватке средств и отложенная оплата после доставки без процентов, что создает комфорт для клиента НЕ готового платить за товар ДО доставки

* Процентная ставка по кредитам в зависимости от индивидуального скоринга

- Базово онлайн покупателей можно разделить на 3 основных типа: клиент купивший товар, клиент не имеющий достаточно средств на покупку, клиент не желающий оплачивать товар до доставки



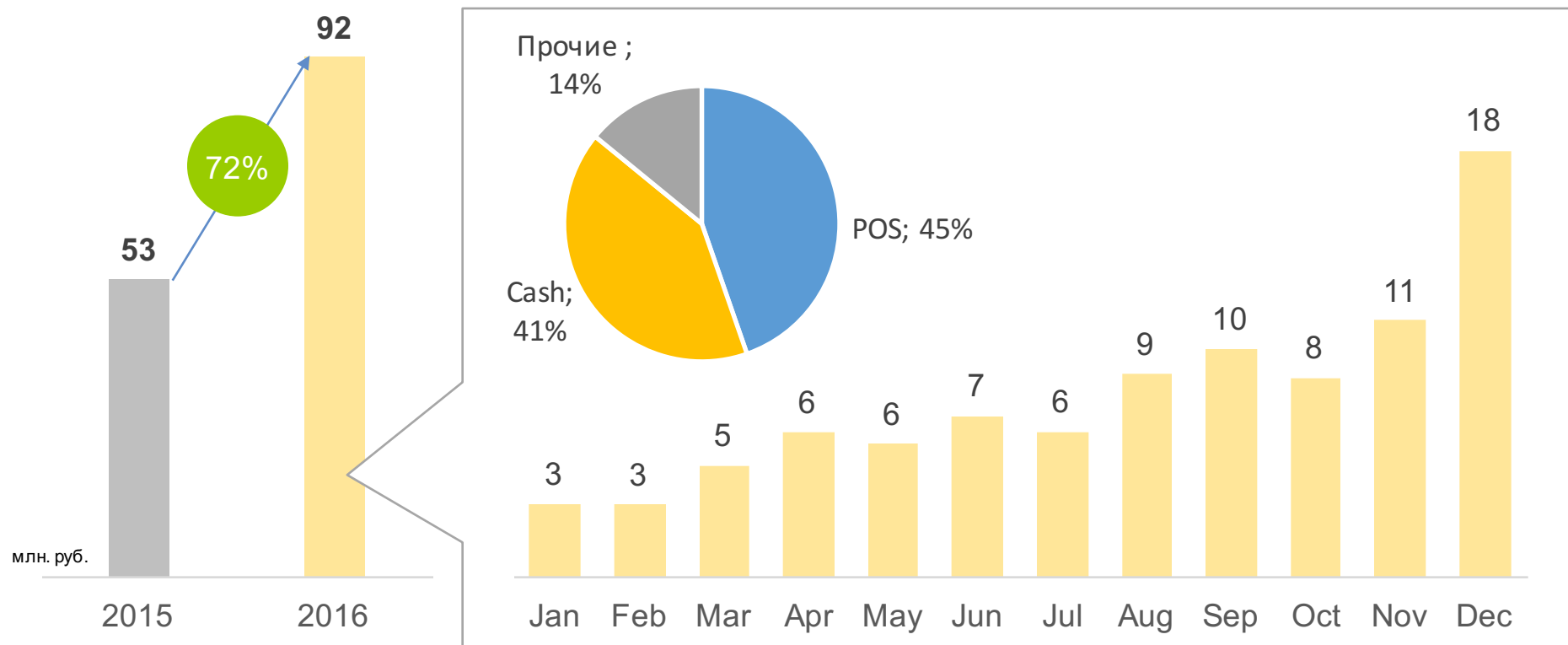
С помощью сервиса Kviku может быть монетизирован дополнительный трафик, который на текущий момент теряется интернет магазином, включая отказной трафик по банковским картам

ДИНАМИКА ВЫДАЧИ:

ОБЪЕМ КРЕДИТОВАНИЯ ВЫРОС В 2016 БОЛЕЕ ЧЕМ НА 70%



- В 2016 г. компания выдала займов на сумму более **90 млн. руб.** Рост бизнеса в **более 70%** был обеспечен развитием B2B направления, подключением новых каналов продаж и работой с постоянными клиентами
- К концу 2016 г. компания достигла ежемесячной выдачи займов **20 млн. руб.**



Источник: управленческая отчетность

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ:



СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ NPL МЕНЕЕ 15%

- Выход на самоокупаемость обусловлен развитием процессов скоринга и collection, а также выбором менее рискованных направлений бизнеса. По итогам 2016 г. средний показатель NPL составил 15% (при доле одобрения 50% по новым клиентам)
- Ниже представлена динамика NPL 0+ в разрезе месяцев

	2015												2016											
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Jan	0	0	6	0	5	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Feb		0	0	0	9	0	1	0	2	0	9	0	0	0	0	0	9	0	0	0	9	9	9	9
Mar			0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apr				0	11	13	11	9	10	10	10	10	8	8	10	8	8	7	7	7	7	7	7	10
May					7	15	13	11	10	10	7	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Jun						5	23	23	22	22	21	21	20	20	20	18	18	18	17	17	17	17	17	17
Jul							4	35	33	32	31	31	31	31	30	30	30	30	30	30	30	29	30	30
Aug								0	17	14	14	14	12	13	11	10	10	10	9	10	10	10	8	10
Sep									0	20	17	16	15	15	15	14	13	12	11	11	12	10	11	10
Oct										2	19	15	14	12	12	11	11	10	10	10	10	10	8	9
Nov											5	16	14	12	12	12	12	11	11	10	11	10	10	9
Dec												6	21	18	15	13	13	12	11	11	9	9	11	10
Jan													4	18	15	10	11	11	10	9	9	8	7	6
Feb														6	21	16	14	12	11	8	9	6	7	7
Mar															7	21	17	15	13	13	9	10	9	8
Apr																10	24	20	19	18	18	17	15	14
May																	14	20	17	15	15	14	12	13
Jun																		10	30	24	21	21	19	19
Jul																			6	22	18	13	12	12
Aug																				13	21	15	11	11
Sep																					10	21	17	14
Oct																						9	16	12
Nov																							7	19
Dec																								10

(!) Месяца с высоким NPL:

- Июль 2015 – запуск Aviasales, доработка процесса идентификации
- Апрель, июнь 2016 – тестирование cash кредитов для новых клиентов

Источник: данные компании

ПОЗИЦИЯ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ:

ВЫХОД НА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ



- Согласно исследованию Эксперт РА по итогам 1 полугодия 2016 г. компания заняла #57 место среди всех МФО в России по объему выданных кредитов, в сегменте потребительских микрозаймов – #17 место
- В 2017 г. компания планируется выйти в Топ-50 крупнейших МФО компаний и Топ-15 компаний в сегменте потребительского микрокредитования

Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов за 1П 2016



...

44	Kviku (план 1П 2017)	90
57	Kviku (факт 1П 2016)	33

Рэнкинг МФО по объёму выданных потребительских микрозаймов ФЛ за 1П 2016



...

15	Kviku (план 1П 2017)	90
17	Kviku (факт 1П 2016)	33

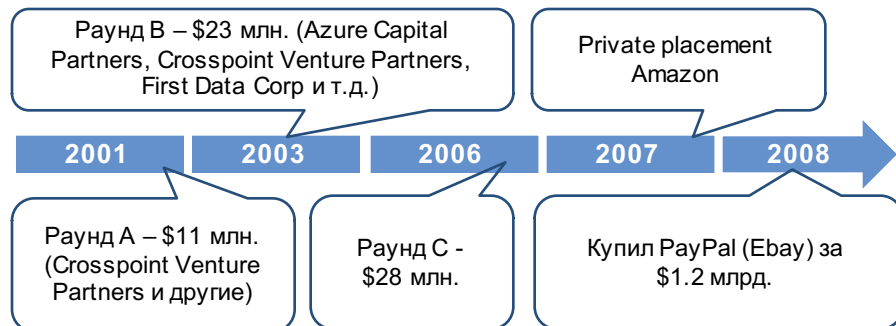
Источник: Эксперт РА, данные компании

- **Kviku** ориентируется на успешные модели онлайн POS кредитования в мире



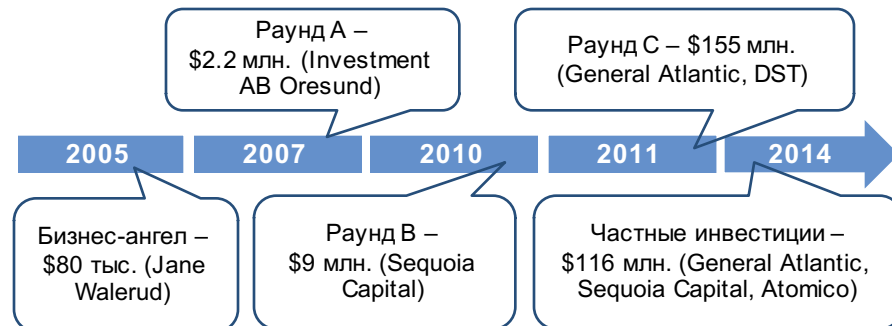
- Bill me Later – американская финансовая компания, основанная в 2000 г.
- Компания предоставляет кредитные решения и встроена в платежную систему PayPal, которая приобрела BML в 2008 г. за \$1.2 млрд.
- Основная идея – покупатель может купить любой товар магазина в кредит, которому подключена платежная система PayPal
- Для одобрения кредита клиенту необходимо предоставить дату рождения и номер социального страхования. Одобрение занимает несколько секунд
- Использую финансовые ресурсы дочернего банка Comenity Capital Bank
- Финансовые данные компания не раскрывает

Привлечение инвестиций / Инвесторы



- Klarna AB – шведская компания, предоставляющая финансовые услуги по всему ЕС
- Основным сервисом, предлагаемым компанией, является оценка запросов магазинов на выдачу займов и финансирование платежей клиентов
- Компания снижает риски продавцов и позволяют покупателям получить кредит без использования кредитных карт
- Klarna была основана в 2005 г., а к 2007 году у компании уже были заключены контракты с более чем 1,000 интернет-магазинов
- На данный момент Klarna одна из самых быстроразвивающихся компаний, обслуживающая 25 млн. покупателей и работающая с 45 тыс. продавцов

Привлечение инвестиций / Инвесторы



ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



«Информация, содержащаяся в данной Презентации («Презентация»), предоставлена компанией **Kviku** («Компания») и предназначена исключительно получателю настоящей Презентации. Данный документ предоставляется исключительно для информационных целей ограниченному количеству сторон, которые могут быть заинтересованы в предоставлении финансирования Компании.

Компания не принимает никакой ответственности за точность или полноту информации, которая содержится в настоящей Презентации или на основе которой она была подготовлена, а также в отношении другой информации или заверений, которые предоставляются в связи с переговорами о привлечении инвестиций в Компанию или в отношении точности и / или обоснованности каких-либо прогнозов, содержащихся в данной Презентации.

Настоящая Презентация не может служить основой для каких-либо инвестиционных решений и не должна рассматриваться в качестве рекомендации Компании, или ее аффилированных лиц, какому-либо получателю настоящей Презентации относительно Компании. Лица, которым предоставлена настоящая Презентация, должны самостоятельно провести оценку Компании для определения своей заинтересованности в ней. Никакие лица не были уполномочены предоставлять информацию, не содержащуюся в настоящей Презентации.

Информация, содержащаяся в настоящей Презентации, не является обещанием или заверением относительно будущих событий и не может быть использована для таких целей. В настоящую Презентацию включены некоторые заявления, оценки и прогнозы относительно предполагаемых результатов деятельности Компании в будущем. Такие заявления, оценки и прогнозы отражают различные допущения Компании относительно предполагаемых результатов деятельности, которые могут оправдаться или не оправдаться. Мы не даем заверений или гарантий относительно точности таких заявлений, оценок или прогнозов.

Предоставляя настоящую Презентацию, ни Компания, ни ее аффилированные лица не обязуются предоставлять получателю доступ к какой-либо дополнительной информации или обновлять настоящую Презентацию, или исправлять какие-либо неточности, которые могут быть выявлены впоследствии в настоящей Презентации. Компания оставляет за собой право изменять (без предварительного уведомления) процедуру привлечения финансирования для Компании, или прекращать переговоры и предоставление информации в любой момент до подписания любого имеющего обязательную юридическую силу договора без указания причин.

Настоящая Презентация не представляет собой и не является частью предложения или приглашения к продаже Компании или доли в акционерном капитале Компании и не гарантирует его получателям эксклюзивного положения, и его выпуск не создает оснований для возникновения каких-либо правовых отношений. Настоящая Презентация не является и не будет являться в будущем основой для заключения договора о продаже Компании и на нее не могут делаться ссылки в связи с какими-либо контрактными договоренностями. Все права на данную Презентацию принадлежат Компании, и содержащаяся в ней информация не может воспроизводиться или распространяться без предварительного письменного разрешения Компании. Все вопросы или просьбы относительно предоставления дополнительной информации о Компании должны быть направлены на info@kviku.ru