



Millmoney

Настоящее p2p
микрокредитование

Сегодня мы с Вами обсудим:

1. Микрокредиты как бизнес: выгоды и вызовы
2. Знакомьтесь, Millmoney
3. Dura lex, sed lex: юридическая модель
4. Технологии Millmoney
5. М, как маркетинг
6. Бизнес-кейсы: пилот в Эстонии, повышенная боевая готовность в Германии
7. Перспективы развития: самостоятельный запуск vs. франшиза
8. Риски проекта
9. Wrap-up



Знаете ли Вы этого человека?

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Мухаммад Юннус

Благодаря нему, с 1983 года микрокредитование стало серьезным бизнесом

2005:

Международный год микрокредитования

по инициативе Генасамблеи ООН

2006:

Юннус получает **Нобелевскую премию мира**



17%

CAGR рынка микрокредитования 2005-2015

Однако до сих пор

2.5

млрд

человек не имеет доступа ни к каким финансовым продуктам

Источник: Legerwood J., Earne J., and Nelson C. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2013

Лицензии, изменения в законодательствах, защита потребителей: P2P как шаг в эволюции МФО

1

2

3

4

5

6

7

8

9

В чём же основные трудности МФО?

1 Лицензии

Новая страна – новая лицензия.
Дорогостоящая и сильно сковывающая.
Например, в Латвии
ПРИМЕР

2 Закручивание гаек

Повсеместная «очистка рынка» и борьба за права потребителя
LV: снижение потолка годовых ставок, пени: макс. 10% от суммы долга
DE: Racketierung

3 Нет собственного фондирования

Сокращение ресурсов для выдачи займов
РФ: 500 МФО покинули реестр в 4-ом квартале 2015 г.

4 Конкуренция от технологичных стартапов

Оптимизация расходов привлекает инвесторов
РФ: В 2015 выросли только МФО, выдающие короткие онлайн-займы

«Каменный век закончился не потому, что в мире кончились камни.»

- Заку Ямани

P2P кредитование (от англ. peer-to-peer, равноправный) – способ ссуживания денег не связанным друг с другом лицам без привлечения традиционных финансовых институтов-посредников.



Предлагает инвестировать под фиксированные 3,8%-5% годовых
Выдает займы под 30+% годовых, предлагая инвесторам 10%

Millmoney: революционное решение в микрокредитовании

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Легко масштабируемый бизнес с мировыми амбициями в области p2p кредитования

Максимальная автоматизация бизнес-процессов, минимальный человеческий фактор

Высокие доходы с минимальными издержками

Как?

Высокие технологии

- ❖ Удобная и защищённая э-биржа p2p займов
- ❖ Собственная скоринговая модель
- ❖ Приложение для [Android](#) & [iOS](#)

Исключение финансовых институтов из цепочки

Уникальная юридическая модель

- ❖ Контекст европейских компаний
 - ❖ Зарегистрированная торговая марка
 - ❖ Лицензия на финансовое посредничество
- Устойчивость системы в быстроменяющихся условиях*

Сильная стратегия

- ❖ Эффективная маркетинговая стратегия
 - ❖ Опыт в ин-хауз коллектинге
- Быстрое достижение ЦА и возврат инвестиций займодавцев*

P2P 2.0: Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9



Инвестор

- ❖ Инвестирует 50-15,000 €
- ❖ Сам управляет балансом дохода и риска, выбирая стратегии инвестирования
- ❖ **Зарабатывает годовых...**
 - В рискованной группе: 77-137%
 - Умеренный риск: 22-57%
 - Низкий риск: 7-11%



Платформа

- ❖ Привлекает инвесторов и заемщиков
- ❖ Находит оптимальные пары «Инвестор-Заемщик»
- ❖ Обеспечивает идентификацию всех сторон и осуществляет скоринг Заемщика
- ❖ Обеспечивает законность сделки займа
- ❖ Занимается взысканием долгов
- ❖ Зарабатывает на транзакциях



Заёмщик

- ❖ В зависимости от кредитной группы может занять 100-1,500 € от 1 до 9 месяцев
- ❖ Оплачивает кредитную проверку. В зависимости от рейтинга получает обратно до 90% оплаченной суммы.
- ❖ **Пользуется деньгами за 5-17% годовых**

P2P 2.0: Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Испанская модель

– Государства, где отсутствуют строгие ограничения по верхним лимитам годовых процентных ставок для небанковских кредитных организаций (Польша, Испания, Россия)

Германская модель

– Сильно зарегулированные страны с развитым институтом защиты прав потребителя, понятием «ростовщичество» и очень низким потолком для годовых ставок (Германия, Австрия), а также страны, стремящиеся к данной модели (Латвия, Эстония)

Пример:

- ❖ *Заемщик указал в заявке 150 € на 3 мес., заплатил за кредитную проверку 50 €*
- ❖ *После проверки, Система поместила Заемщика в среднюю группу риска, возместив ему 20 €*
- ❖ *Стоимость займа для Заемщика – 11,9% годовых или 2,97% за весь период*
- ❖ *Инвестор выдал Заемщику заём на указанных условиях.*

Через 3 месяца Инвестор заработал:

4,46 € от годовых процентов

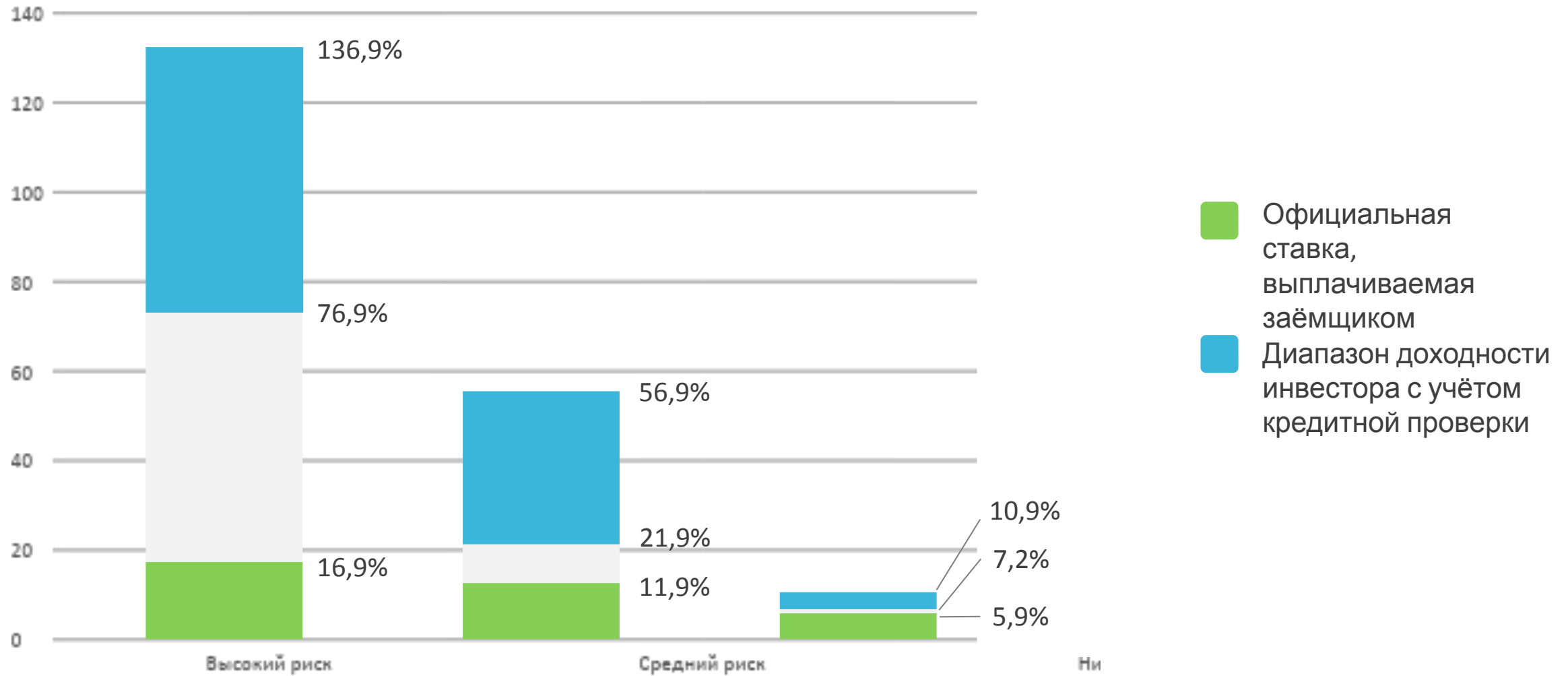
20 € от стоимости проверки, оплаченной Заемщиком

~~Итого: 24.46 € или 65,2 % годовых~~

P2P 2.0: Millmoney



Доходность инвестора



Юридическая модель Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9



Millmoney GmbH

SIA Skyros

Юридическая модель Millmoney

1

2

3

4

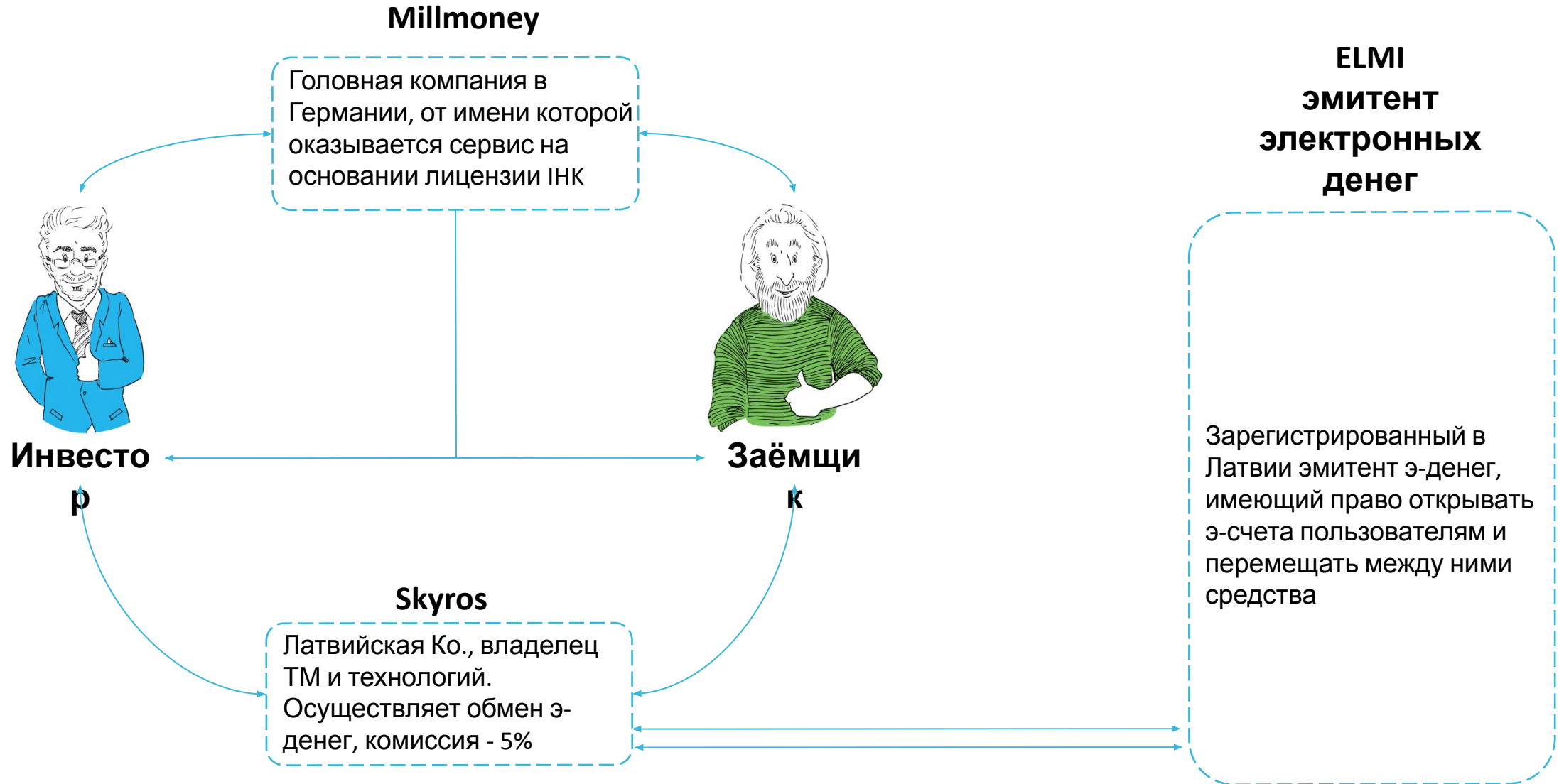
5

6

7

8

9



Юридическая модель Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Как Заёмщик может воспользоваться полученными деньгами?



Заёмщик



Вывод на банковский счёт

– Наиболее быстрый способ доставки денег Заёмщику

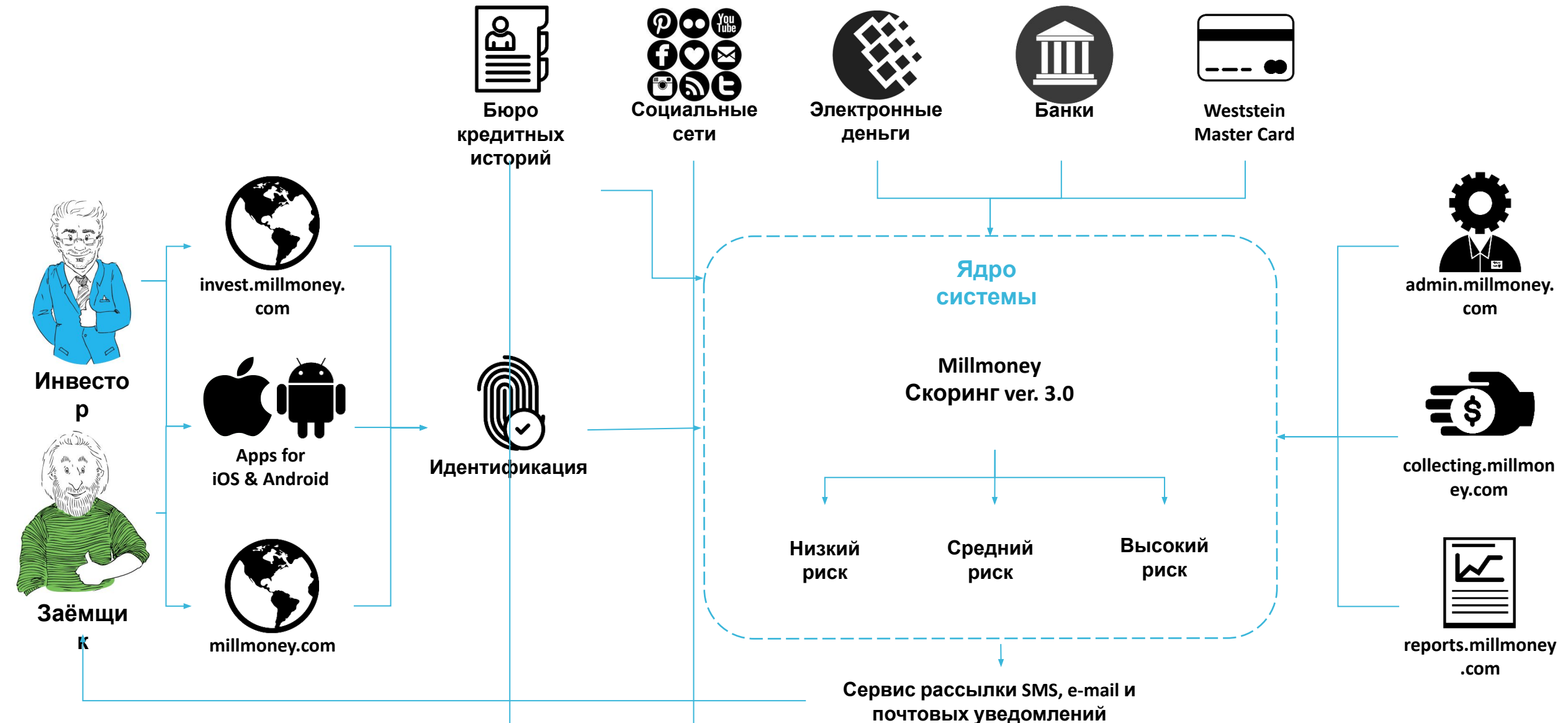


Вывод на co-brand карту

– При желании Заёмщик может заказать карту «Millmoney + Weststein» и получить займ на нее.
– Карта выдается всем, без ограничений.
ЦА: пользователи без банковского счёта (~12% населения Германии)

Архитектура системы Millmoney

3.0



Технологии Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9



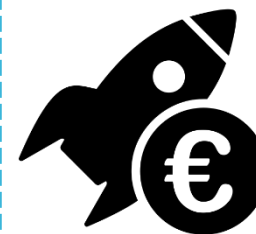
Благодаря высокотехнологичной архитектуре и компонентам системы **все бизнес-процессы P2P кредитования полностью**

потребность в человеческих ресурсах на обслуживании системы. что **автоматизированы**, что **максимально снижает**



Высокая безопасность системы. Данные с веб-сайтов и мобильных приложений передаются на сервер при помощи 256-битного шифрования по протоколу HTTPS SSL/TLS.

Мы используем сертификаты с расширенной валидацией, тем самым увеличивая доверие пользователей к сайту. Сами сервера системы располагаются за кластером фаерволов нового поколения от компании CheckPoint, обеспечивая максимальную защиту от проникновения и взлома.



Масштабируемость: архитектура решения позволяет **подключать новую страну** потребителя в **три простых шага:**

- (1) Добавления языка страны с помощью **интерфейса администратора;**
- (2) Разработка библиотеки обработки данных локальной кредитной истории;
- (3) Настройка условий для кредитных групп в панели администрирования.



Автоматическая **anti-fraud проверка** проводится в 3 этапа:

- (1) серые (TOR) IP-адреса и подозрительные email-ы отслеживаются по
- (2) сверяется **международной базе** при регистрации, и фактическое местонахождение пользователя (GEO-IP);
- (3) проверяется совпадение фактического владельца банковского счета, на который производится выплата, с ID-данными.

Это полностью блокирует вывод средств



Отказоустойчивость и высокая производительность системы обеспечивается

выходе одного сервера **веб-серверы системы** продолжает **работать без даун-тайма.** В случае увеличения нагрузки, в кластер добавляется необходимое количество серверов, при этом работа системы не останавливается. Решение хостится в европейском датацентре уровня отказоустойчивости TIER3.

Сервисы доступны на высоких скоростях со всего мира 265 /24 /7



Уникальная **самообучаемая система автоматического скоринга**, учитывающая порядка 20 критериев, в том числе данные внешних информационных **веб-систем** и сетей.

Адаптирована под европейских пользователей и учитывает опыт локальных микрокредитных организаций, а также собственный опыт работы Millmoney. **Качество скоринговой модели доказано на высоких показателях возвратов.**

Технологии Millmoney

1

2

3

4

5

6

7

8

9



Автоматизированный банковский учет. Как входящие, так и исходящие платежи обрабатываются автоматически, без участия оператора. Деньги,

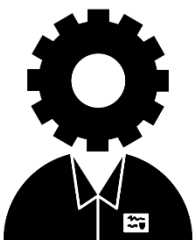
пользователя поступившие на счёт переводом, мгновенно отображаются в личном кабинете пользователя. **Выплата займа также может быть осуществлена автоматически** – в любое время суток, в любой банк мира.



Личный кабинет пользователя предоставляет пользователям **исчерпывающую информацию о состоянии сделок.** Для заёмщика доступна информация о графике платежей и средствах, **удобный кредитный калькулятор**, инструменты увеличения рейтинга и прогнозирования новой %-ной ставки. Для инвестора – реестр текущих свободных сделок, состояние текущих инвест. кампаний, полная статистика и отчетность по вложенным средствам и открытым сделкам.



Нативные мобильные приложения для **IOS и Android** обеспечивают максимальный отклик в UI и удобство работы с системой на мобильном устройстве. Своевременные **push-уведомления** обеспечивают максимальный информационный контроль над кредитными сделками, а также несут неотъемлемую маркетинговую составляющую в работе продукта.



Панель управления системой позволяет сотруднику тех. поддержки максимально быстро разобраться в ситуации и принять решение, уведомить

дать информацию о сделке, **активировать** услугу и т.д. Администратор системы может настроить параметры уведомлений, %-ных ставок, комиссий, стоимость услуг, скорретировать набор анкетных данных для конкретной страны, изменить шаблоны счетов и уведомлений, запустить акцию,



Панель управления инхаус коллектингом – рабочий инструмент кредитного инспектора, разработанный на основании опыта руководителя

кредитного отдела крупнейшего банка РФ. Позволяет специалисту в любой момент времени увидеть все договора на просрочке, распределенные ему системой, полный протокол взаимодействия по кредитной сделке, **повышая эффективность работы сотрудника и облегчая руководителю подразделения контроль над его**



Реализованы все основные способы идентификации и подписания договоров электронной цифровой подписью, рекомендуемые европейским регулятором: **Mobiil-ID, ID Card, идентификация банковским платежом.**

M, как маркетинг: два типа клиентов и каналы их привлечения

1

2

3

4

5

6

7

8

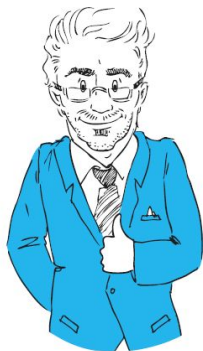
9

Клиенты Millmoney: кто они?



– Граждане страны реализации

- Нуждающиеся в **сервиса** в 100-1,500 € на 1-9 мес.
- С не самой лучшей банковской историей
- Нежелающие/ не имеющие возможности взять заём в банке/МФО



– Граждане практически любой страны мира

- Желание инвестировать деньги под достойный процент
- Стремящиеся минимизировать риск...
- ... и стресс.

Как достичь целевой аудитории?

Каналы продвижения:

- ❖ Google AdWords
- ❖ Affiliate platforms/ Партнёрские программы
- ❖ SMM
- ❖ E-mail marketing
- ❖ Нарращивание ссылочной массы

- ❖ Статьи в профессиональных он- и оффлайн изданиях, платформах
- ❖ Участие в форумах/выставках

- + Органический рост (SEO, Нарращивание ссылочной массы)

Mean CPA=2,70 €

М, как маркетинг: почему клиенты выбирают Millmoney?

1

2

3

4

5

6

7

8

9



- ❖ Процентные ставки по займам в несколько раз ниже чем средние ставки по рынку МФО. Поэтому каждый 3-й пользователь возвращается к нам снова.
- ❖ Сервис по обслуживанию и оформлению займа является настолько простым и понятным для пользователей, что они говорят нам «Спасибо, передайте привет Банкам!»
- ❖ Мы охватываем огромную аудиторию людей, кредит в банке для которых недоступен или крайне дорог, а быстрые кредиты бьют по карману

2015: Пилотные запуски в Эстонии, доработка скоринговой модели и улучшение показателей

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Почему Эстония?

Открытая
Легко начать бизнес, нет необходимости в лицензии

Инновационная
Наличие e-ID у населения, подпись документов онлайн и пр.

Небольшая
Население: 1,3 млн человек – невелика цена ошибки

2015

Пилот

1
Февраль-апрель
Невозврат: 32%

Доработка скоринговой модели и модуля «Коллектинг»

Зарегистрировано заёмщиков: 1100 чел.

Выдано займов: 201 шт.
на 48315 €

Средний заём: 250 €

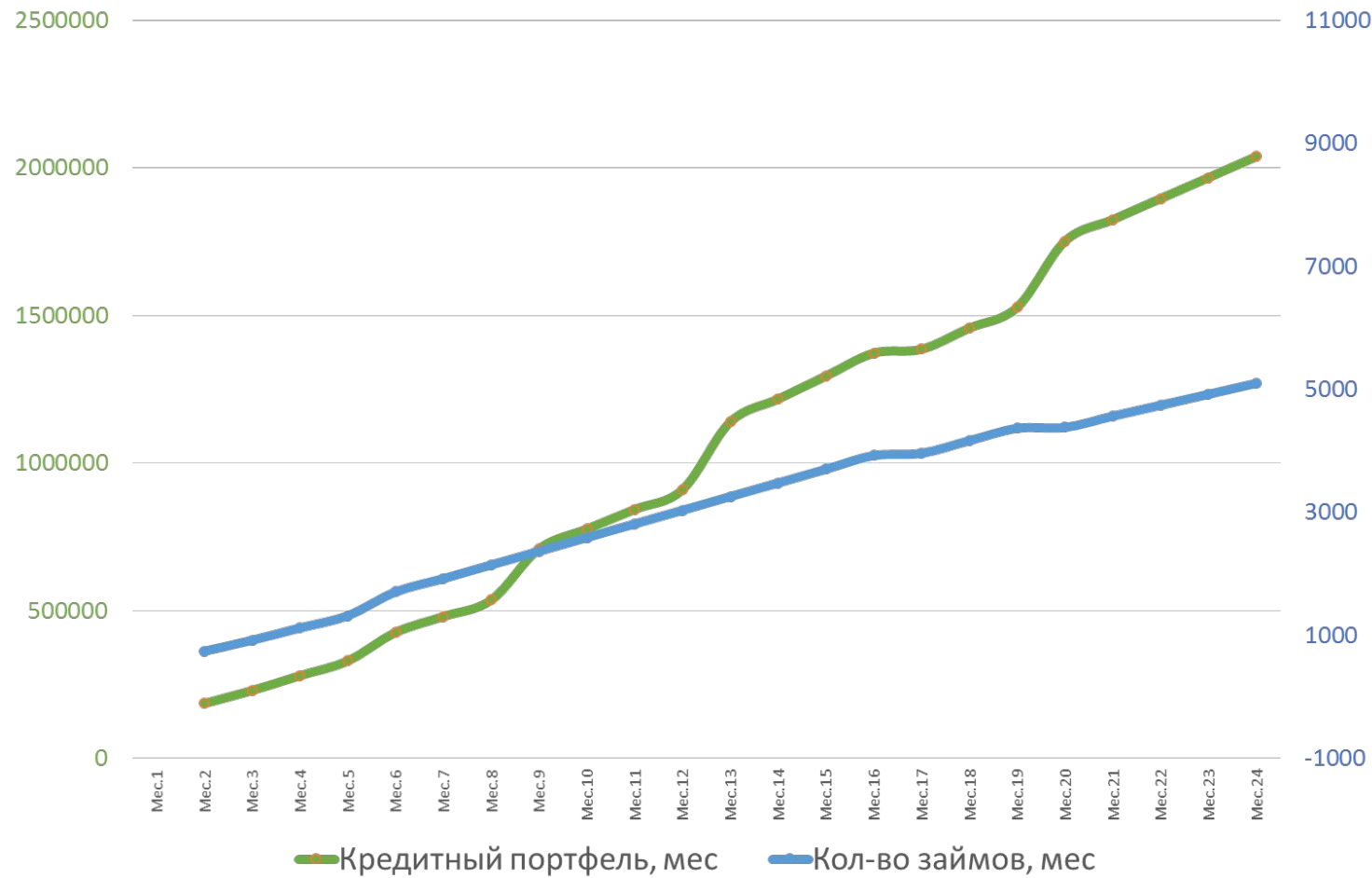
Доход системы: 3022 €

Стоимость привлечения 1 заёмщика: 2,7 €

Пилот

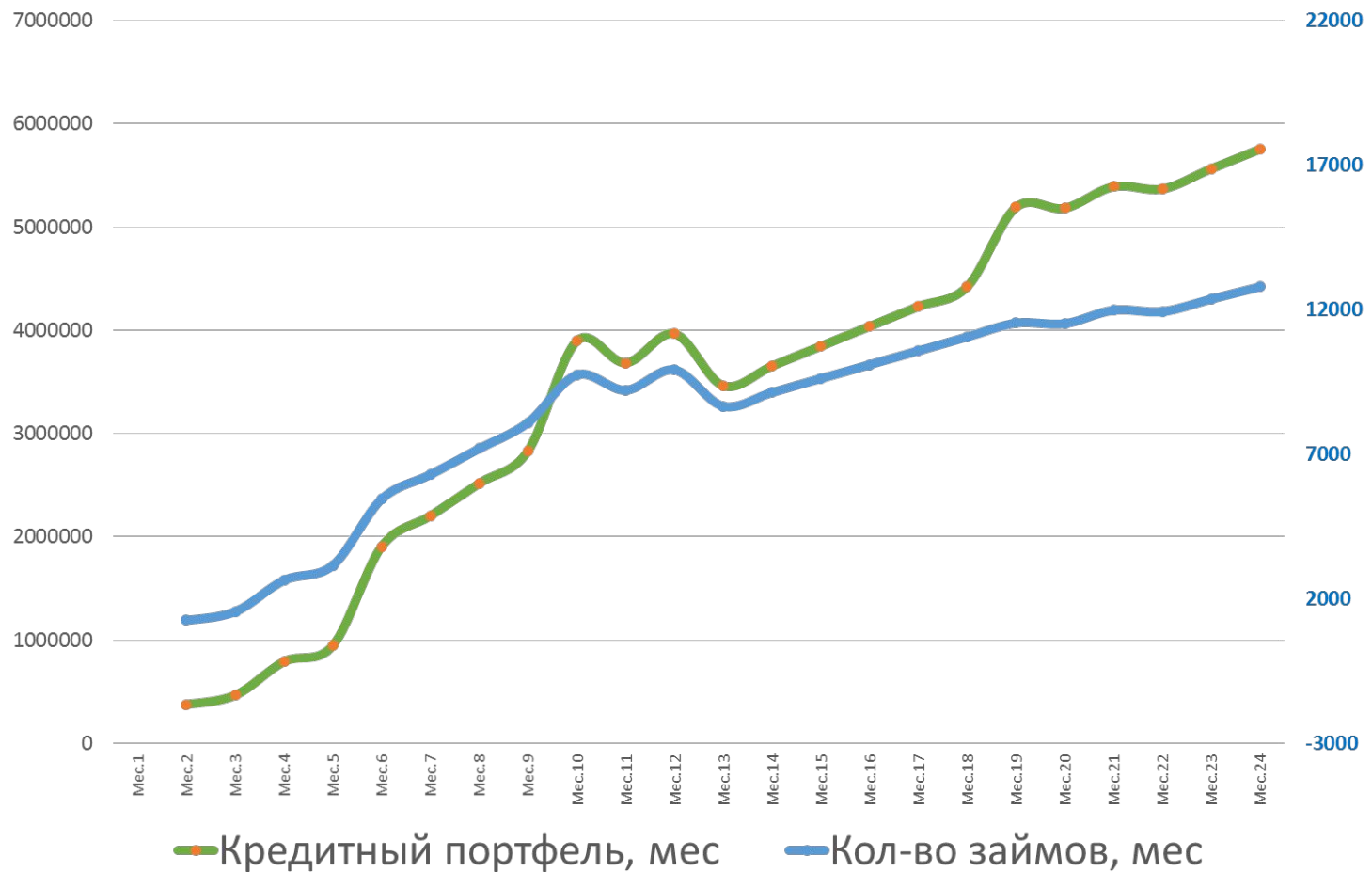
2
Декабрь
Невозврат: 10%

Через 2 года работы в ЭСТОНИИ можно ежемесячно выдавать 5000 займов на сумму 2 млн. €, заработав за это время 1 млн. €



Зарегистрирован о заёмщиков:	85 тыс. чел.
Проникновение:	6,2%
Выдано займов на 12-ый месяц:	3 тыс. шт. на 0,9 млн. €
Выдано займов на 24-ый месяц:	5 тыс. шт. на ~2,03 млн. €
Доходы системы за 24 мес.:	1,468 млн. €
Расходы системы за 24 мес.:	0,506 млн. €,
в т.ч. расходы на рекламу:	0,23 млн. €

Через 2 года работы в I ЕРМАНИИ можно ежемесячно выдавать 13000 займов на сумму ~6 млн. €, заработав за это время >3 млн. €



Зарегистрировано заёмщиков:	250 тыс. чел.
Проникновение:	0,3%
Выдано займов на 12-ый месяц:	10 тыс. шт. на 4 млн. €
Выдано займов на 24-ый месяц:	13 тыс. шт. на ~5,75 млн. €
Доходы системы за 24 мес.:	5,24 млн. €
Расходы системы за 24 мес.:	2,09 млн. €,
в т.ч. расходы на рекламу:	1,0 млн. €

Германия & Эстония: портфель 8 млн. € с накопленной прибылью ~4 млн. € через 24 месяца

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Доходы системы за 24 мес.: 6,71 млн. €

Расходы системы за 24 мес.: 2,63 млн. €,

в т.ч. реклама в

Германии: 0,23 млн. €

в т.ч. реклама в Эстонии:

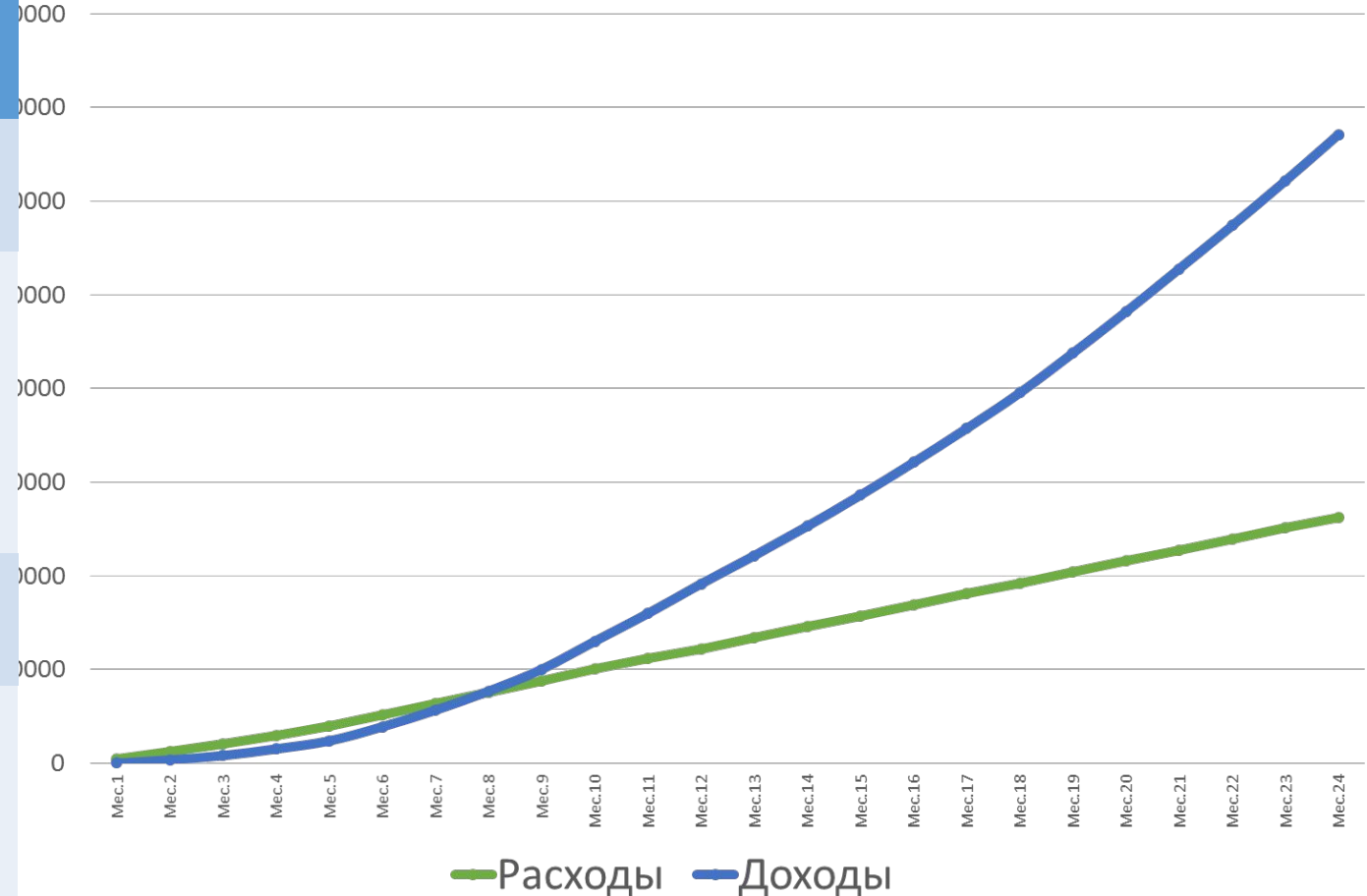
в т.ч. реклама на

Инвесторов:

Баланс системы на 12 мес.: + 0,690 млн.€

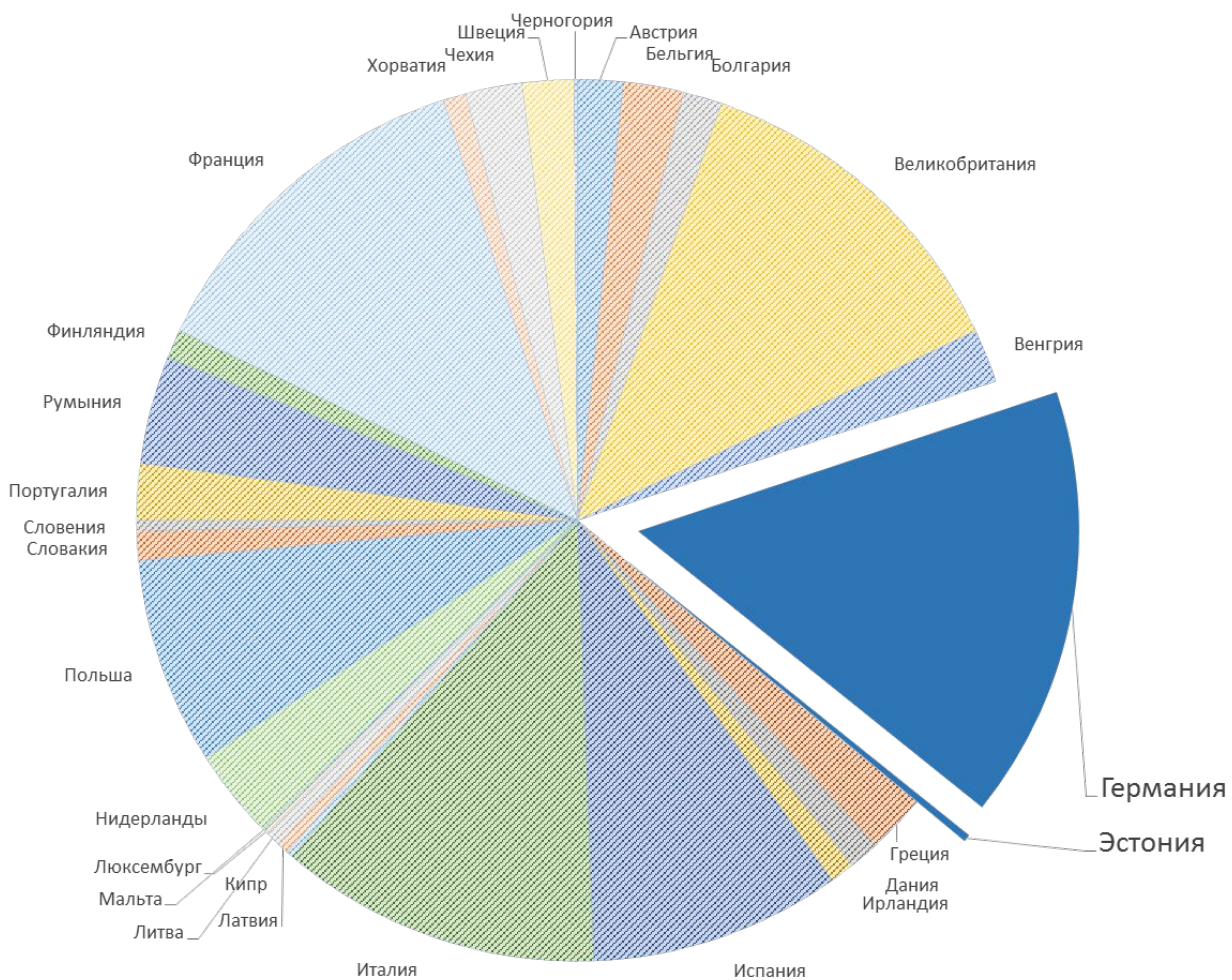
Баланс системы на 24 мес.: + 4,084 млн.€

Сумма выданных займов на 24 мес.: ~8,00 млн.€



Потенциал Millmoney в Европе: кейс X 4.38

1 2 3 4 5 6 7 8 9



**Т.о., бизнес-кейс Millmoney в ЕС за 24
месяца:**

Доходы ~30 млн. €
СИСТЕМ
Ы:

Расход ~11.5 млн.
Ы €
СИСТЕМ

Как выйти в Европу быстро?

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Самостоятельный запуск

1. Анализ законодательной базы государства
2. Локализация всех материалов на местный язык
3. Подписание договоров с локальными подрядчиками (скореры, коллекторы, банки и т.д.)
4. Автоматизация отношений с подрядчиками
5. Подготовка рекламной кампании
6. Call-center
7. **Запуск**

3-6 мес. на каждую

страну

Расходы:

100%

Доходы системы:

- ❖ 5% от суммы выданных займов
- ❖ 10 € от услуги «Продление срока выплаты займа»
- ❖ 2-10 € от услуги «Дополнительная проверка»
- ❖ 2% от вывода прибыли инвестора

Продажа франшизы

1. Поиск локальных партнёров-франчайзи
2. Обучение партнёрского персонала и адаптация материалов на местный язык
3. Автоматизация отношений с подрядчиками
4. **Запуск**

Доходы системы:

- ❖ 300 тыс. € от продажи эксклюзивной франшизы ИЛИ
- ❖ 100 тыс. € от продажи неэксклюзивной франшизы
- ❖ 1% роялти от оборота франчайзи

Расходы:

Стремятся к нулю.

Риски проекта

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

1. Трудности в привлечении нужного количества внешних инвесторов, следствие – дисбаланс между спросом и предложением
2. Изменение законодательства страны реализации проекта, следствие – необходимость дополнительных лицензии
3. Непрогнозируемый фрод
4. Частичная зависимость от третьей стороны – эмитента э-денег

Wrap-up

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Активы проекта:

1. Сформированная команда проекта
2. Торговые марки и домены
3. Уникальная скоринговая модель
4. Высокотехнологичная платформа и приложения для телефонов
5. Европейские компании и лицензия на финансовое посредничество
6. Успешный тестовый запуск в Эстонии

**Вы с
нами?**



Спасибо!

С любыми вопросами, пожалуйста,
обращайтесь к Дарье Плотниковой:

E-mail: d.plotnikova@millmoney.com

Mob.: +371 277 34 733

Skype: melamori_x