

Домашние деньги (-/-/-)

Размещение биржевых облигаций серии БО-01

Ключевые параметры выпуска

Домашние деньги, БО-01

Идентификационный номер	4B02-01-36412-R
Форма выпуска	биржевые облигации
Объем выпуска	1,0 млрд руб
Номинал облигации	2,0 млн руб
Срок обращения	3 года
Оферта	1 год
Купонный период	6 месяцев
Индикативная ставка первого купона	18% -19%
Предполагаемая дата размещения	29.10.2014
Организатор	Банк «Открытие»
Платежный агент	НКО ЗАО НРД
Площадка размещения	ММВБ

Ключевые финансовые показатели

млн. руб.	2011	2012	1H2013
	МСФО	МСФО	Упр*
процентный доход	1 196	3 135	2 513
чистый процентный доход	1 076	2 736	2 173
чистый процентный доход после резерва	635	1 890	1 167
денежные средства	65	4	168
чистая ссудная задолженность	1 152	3 241	3 578
привлеченные займы и кредиты	1 447	3 515	3 948

Источник: МСФО, управленческая отчетность

Динамика кредитного портфеля и процентного дохода, млрд. руб.



Источник: МСФО управленческая отчетность,

29 октября 2013 года запланировано размещение биржевых облигаций ООО «Домашние деньги» серии БО-01. Маркетингуемый диапазон ставки первого купона составляет 18-19%, что соответствует доходности 18,81%-19,91% к годовой оферте.

Компания представила управленческую отчетность за первое полугодие 2013 года составленную в соответствии с МСФО. По итогам первых шести месяцев 2013 года чистый кредитный портфель увеличился на 10,4% и составил 3,6 млрд. руб. Число активных клиентов выросло со 191 до 227 тыс. человек. Процентный доход за первое полугодие 2013 года составил 2,5 млрд. руб. (против 1,2 млрд. руб. за первое полугодие 2012 года). Чистая прибыль за отчетный период составила 114,7 млн. руб.

Ключевые факты

- ООО «Домашние деньги» является частью группы компаний Adela Financial Retail Group, в которую также входят: коллекторское агентство ЗАО «СЕКВОЙЯ КРЕДИТ КОНСОЛИДЕЙШН», микрофинансовая организация ОАО «Финотдел» и независимый кредитный брокер ООО «Фосборн Хоум».
- Бенефициаром группы компаний Adela Financial Retail Group является Председатель Совета директоров ООО «Домашние деньги» Евгений Бернштам.
- ООО «Домашние деньги» является ведущим игроком на рынке микрофинансирования, с долей 35% в сегменте потребительских займов.
- С начала деятельности (2007 год) компания выдала более 400 тыс. займов на сумму более 10 млрд. рублей. На 01.10.13 число активных клиентов составило 227 тыс. человек.
- Компания завершила региональную экспансию и теперь представлена в 50 регионах России с общей численностью населения более 68 млн. человек. Создана агентская сеть, включающая более 3 тысяч персональных менеджеров, которые общаются с клиентами на еженедельной основе. Каждый 2-ой клиент, погасивший займ, берет в компании повторный.
- 26 сентября 2013 рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг надежности компании «Домашние деньги» по шкале МФО до уровня А++.mf1 «Наивысший уровень надежности». Прогноз по рейтингу «стабильный», что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе. Из заключения агентства: «Ключевыми факторами, обусловившими повышение уровня рейтинговой оценки, стали выход компании на стабильную прибыльность по МСФО и увеличение срочности средств, привлеченных компанией. Существенное позитивное влияние на рейтинг «Домашних денег» продолжают оказывать широкая клиентская база и география деятельности, высокое качество управления основными рисками и низкий уровень концентрации кредитного риска».
- 8 мая текущего года компания исполнила оферту по облигациям первой серии. Всего в рамках оферты эмитентом по требованию владельцев ценных бумаг была выкуплена 121 облигация на общую сумму 242,7 млн.руб., а также произведена выплата 2-го купона в сумме 94,6 млн.руб.
- За время обращения бумаг на бирже суммарный оборот составил более 3 млрд.руб. С момента успешного прохождения оферты объемы торгов существенно увеличились. Средний размер сделки сократился втрое и составляет 4,8 млн.руб. Число физических лиц держателей облигаций возросло в 10 раз и составляет более 30% от общего количества инвесторов.

СТРУКТУРА ГРУППЫ

ООО «Домашние деньги» является частью группы компаний Adela Financial Retail Group LTD, бенефициарным владельцем которой является Председатель Совета директоров Евгений Бернштам. Другими участниками группы являются: микрофинансовая организация «Финотдел», предоставляющая микрозаймы юридическим лицам представителям малого бизнеса, кредитный брокер «Фосборн Хоум» и коллекторское Агентство «Секвойя кредит консолидейшн».

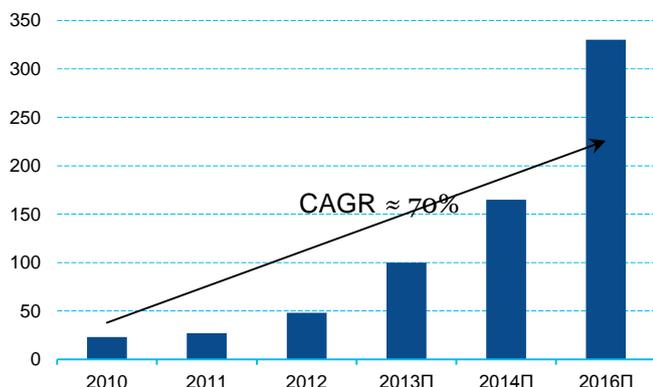
КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ

26 сентября 2013 рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг надежности компании «Домашние деньги» по шкале МФО до уровня A++.mfi «Наивысший уровень надежности». Прогноз по рейтингу «стабильный», что означает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне в среднесрочной перспективе. По мнению агентства: «Ключевыми факторами, обусловившими повышение уровня рейтинговой оценки, стали выход компании на стабильную прибыльность по МСФО и увеличение срочности средств, привлеченных компанией. Существенное позитивное влияние на рейтинг «Домашних денег» продолжают оказывать широкая клиентская база и география деятельности, высокое качество управления основными рисками и низкий уровень концентрации кредитного риска».

РЫНОК МФО

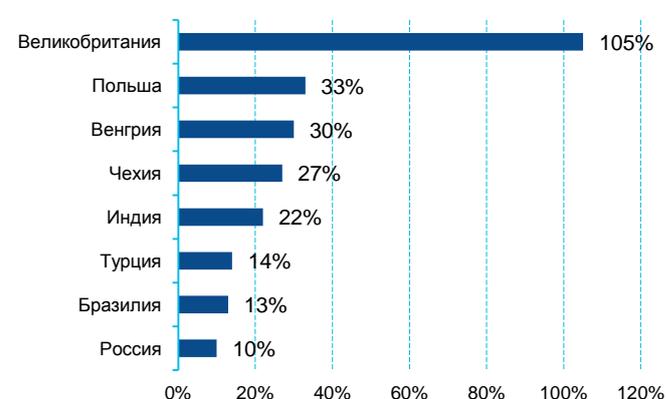
Согласно различным оценкам, на текущий момент, объем рынка микрофинансирования (объем выданных необеспеченных нецелевых займов малых размеров (от 10 до 50 тыс. руб.) на короткие сроки (от 26 до 65 недель) гражданам, не имеющим доступа к стандартным банковским продуктам) составляет порядка 60-70 млрд. руб. По данным «НАУМИР» и аналитиков компании «Домашние деньги» прогнозы более скромные - объем достигнет отметки 85 млрд. руб., что ниже прогнозов агентства, но также значительно выше темпов роста банков. ООО «Домашние деньги» является ведущим игроком на рынке микрофинансирования с долей 35% (по данным компании) в сегменте потребительских займов. По данным менеджмента компании спрос на микрозаймы со стороны потребителей постоянно растет и превышает действующее предложение рынка МФО в несколько раз.

Рис. 1. Объем рынка микрофинансирования физических лиц в РФ млрд руб



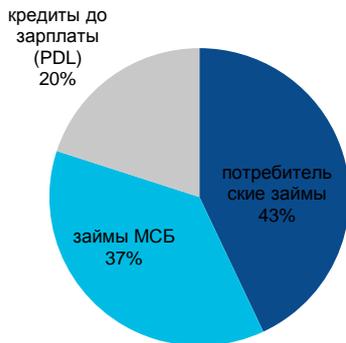
Источник: данные НАУМИР

Рис. 2. Объем розничного кредитования в % от ВВП



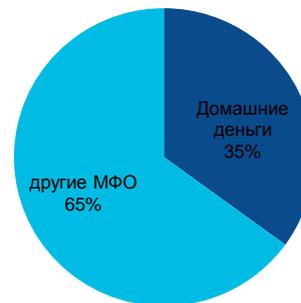
Источник: данные НАУМИР

Рис. 3. Структура рынка МФО
%



Источник: данные НАУМИР

Рис. 4. Доля ООО «Домашние деньги» в сегменте потребительских займов
%



Источник: данные НАУМИР

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА МФО

1 сентября 2013 надзорные функции над микрофинансовыми организациями перешли от ФСФР РФ к ЦБ РФ. Компания «Домашние деньги» принимает активное участие в рабочих группах по изменению законодательства, регулирующего рынок МФО. В настоящий момент с ЦБ РФ достигнуто понимание о невозможности применения одинаковых регулятивных норм для банков и МФО. Одновременно, компания лоббирует усиление регуляторного контроля отрасли МФО с целью повышения ее прозрачности и сокращения числа недобросовестных игроков. В частности, компанией предлагаются такие меры как:

- введение минимальных требований к капиталу МФО;
- отказ от системы упрощенного налогообложения;
- введение обязательного аудита;
- ужесточение нормативов достаточности капитала и ликвидности;
- введение обязательных резервов;
- запрет на рекламу при отсутствии рекламодателя в реестре МФО;
- дополнительный контроль отрасли со стороны СРО;
- раздельное регулирование для отдельных сегментов рынка МФО (потребительские займы, займы МСБ, кредиты до зарплаты).

Для компаний, соответствующим новым требованиям, предлагается облегчить доступ к государственному финансированию через участие в размещении страховых взносов Пенсионного фонда РФ, участие в закрытых денежных аукционах Минфина РФ и через иные инструменты, что позволит снизить ставки по выдаваемым кредитам.

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Компания использует зарекомендовавшую себя бизнес-модель, успешно реализуемую в Великобритании, Ирландии, Южной Америке и странах Восточной Европы (Provident Financial PLC, International Personal Finance PLC и др.), адаптированную под специфические условия российского рынка. Отличительной особенностью данной бизнес-модели является то, что она обеспечивает стабильный денежный поток даже при сильных колебаниях рынка. К настоящему моменту все бизнес-процессы отлажены и способствуют дальнейшему увеличению масштабов бизнеса компании.

Во втором полугодии 2011 года компания завершила региональную экспансию и сейчас представлена в 50 регионах России с общей численностью населения более 68 млн. человек.

Компания использует различные каналы привлечения потенциальных клиентов: прямые продажи (расклейка объявлений агентами, рекомендации от бывших или действующих клиентов компании, повторные займы), а также маркетинговые каналы (реклама на ТВ, интернет-каналы, а также партнерские программы, в частности с группой компаний «Связной»). Стоимость привлечения клиентов посредством прямых продаж существенно дешевле, но маркетинговые каналы позволяют одновременно решить целый комплекс задач. Порядка 40% заявок в настоящее время поступает через интернет (корпоративный сайт компании, целевая реклама).

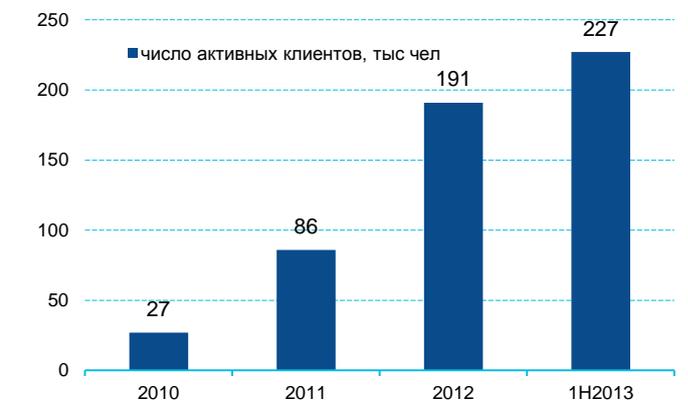
Особенности клиентской базы компании приводят к высокой сезонности – объем продаж первого полугодия существенно ниже объема продаж во втором полугодии (в длительные новогодние и майские праздники активность клиентов падает, а перед началом учебного года и в конце декабря возрастает).

Рис. 5. Чистая ссудная задолженность
млрд руб



Источник: МСФО, данные компании

Рис. 6. Численность клиентской базы
тыс чел



Источник: данные компании

В первом полугодии текущего года темпы роста чистого кредитного портфеля компании замедлились – это связано как с сезонностью деятельности компании, так и со стремлением менеджмента сохранить положительный финансовый результат (основные затраты компания несет в момент выдачи займа).

Табл. 1: Основные операционные и финансовые показатели

	2009	2010	2011	2012	2013 План
Регионы деятельности	6	35	50	50	51
Города покрытия	126	201	357	364	390
Активные клиенты ('000)	21,6	28	85,6	191	405
Объем продаж (млн.руб.)	394	457	1 853	4 615	7 524
Портфель займов (гросс, млн руб)	393	528	1 824	4 758	9 338
Процентный доход (млн.руб.)	297	360	1 196	3 135	5 822

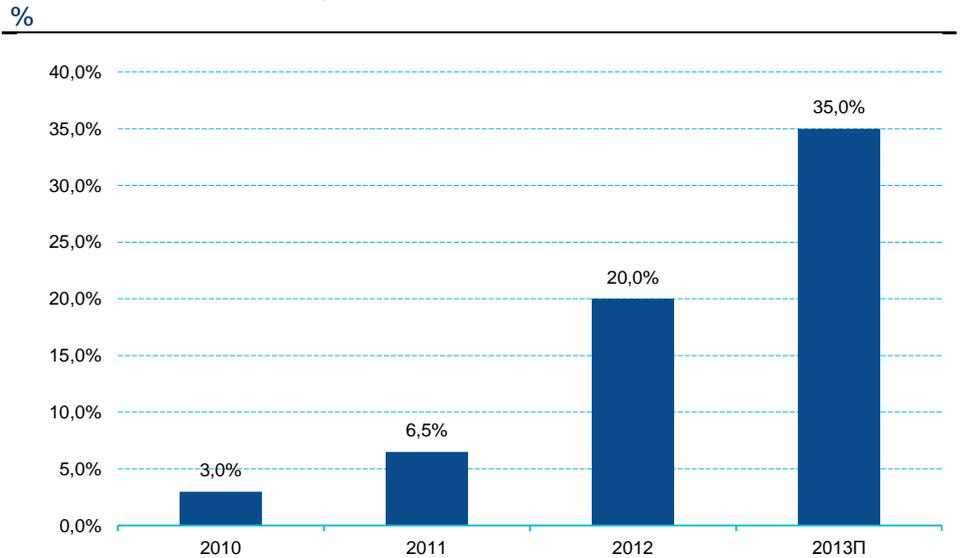
Источник: данные компании

Сеть региональных представительств компании (агентская сеть) является ключевым активом компании. Бизнес-модель компании предполагает непосредственный контакт агента и клиента на всех стадиях получения и обслуживания кредита. Денежное вознаграждение агента определяется финансовым результатом портфеля его клиентов (в среднем на одного агента приходится порядка 80 клиентов). В настоящий момент численность агентской сети составляет более 3 000 персональных менеджеров. Стратегия компании предполагает увеличение концентрации числа агентов работающих на территории, покрытой филиальной сетью и доведение размера активной клиентской базы к 2016 году до 2% от населения, проживающего на данной территории – т.е. более 1 млн. клиентов.

В развитии клиентского портфеля компания делает ставку на повторных клиентов (каждый второй клиент, погасивший займ, берет в компании повторный заем) – это не только значительно снижает расходы на привлечение клиентов, но и существенно сокращает риски по выданным займам.



Рис. 7: Динамика повторных выдач



Источник: данные компании

Согласно накопленной статистике, дефолтность по повторным займам оценивается в 22%, что существенно ниже, чем по первичным займам. Увеличение доли повторных продаж позволяет компании увеличить маржинальность выдаваемых займов, что непосредственно отражается на доходности компании. Предполагается, что к 2016 году кредитный портфель компании будет в основном состоять из повторных займов.

Компания не готовит промежуточную отчетность по МСФО. Согласно управленческой отчетности (составленной в соответствии с МСФО), по итогам первого полугодия 2013 года компания показывает позитивную динамику основных операционных и финансовых показателей: процентный доход составил 2,5 млрд.руб.; чистый процентный доход составил 2,2 млрд.руб.; чистая прибыль за полугодие превысила 115 млн. руб., чистая ссудная задолженность достигла 3,6 млрд.руб., а число активных заемщиков составило 227 тыс.человек.

Во втором полугодии продажи существенно вырастут как из-за сезонных факторов, так и вследствие выхода всех регионов на максимально возможную в текущих условиях мощность. Компания планирует увеличить клиентскую базу до 405 тыс человек и довести чистый ссудный портфель до 5,8 млрд руб. Как ожидается, финансовый результат в текущем году составит 163 млн руб.

Рис. 8. Динамика процентных доходов млрд руб



Источник: МСФО, управленческая отчетность

Рис. 9. Финансовый результат (чистая прибыль/убыток) млрд руб



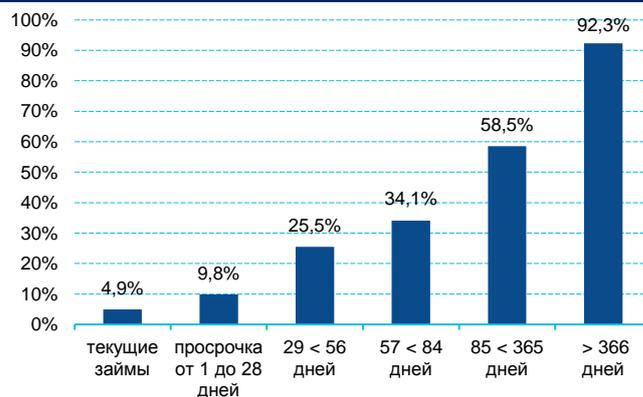
Источник: МСФО, управленческая отчетность

Рис. 10. Динамика сформированных резервов млрд руб



Источник: МСФО, управленческая отчетность

Рис. 11. Эффективная ставка резервирования в разрезе просроченной задолженности %



Источник: МСФО, управленческая отчетность

В первом полугодии текущего года компания сформировала резервов на 1,0 млрд. руб. Как ожидается, по итогам текущего года совокупный объем сформированных резервов составит 3,6 млрд. руб. (38,7% от совокупного портфеля выданных займов, при этом норма резервирования дифференцирована в зависимости от срока просроченной задолженности).

Согласно оценкам менеджмента компании среднестатистический клиент, полностью погасивший займ, находится в просрочке порядка 2х месяцев. Учитывая целевой сегмент МФО (клиенты, имеющие доход ниже среднего и не обладающие доступом к стандартному банковскому кредитованию), наличие просроченной задолженности является обычной рабочей ситуацией для любой МФО. Нестабильность дохода типового клиента предопределяет специфику работы МФО с просроченной задолженностью – как правило, для них выгодно не продавать просроченную задолженность коллекторам, а сохранять рабочие отношения с клиентом – в этом случае существенно возрастает вероятность погашения просроченной задолженности. Согласно практике Provident Financial PLC, если клиент своевременно и в полном объеме вносил последние 12 платежей, то вне зависимости от срока просроченной задолженности он считается обычным заемщиком (recovery rate по ним составляет порядка 70%).

Компания применяет консервативную методику резервирования просроченной задолженности, полностью покрывая возможные потери. При этом Компания имеет возможность более точной настройки резервов, так как клиенты Компании осуществляют еженедельные платежи, в отличие от банковских.

Рис. 12. Покрытие резервами портфеля компании Домашние деньги %



Источник: данные компании

Учитывая различие в периодичности платежей для сравнения с банками, и сопоставимости уровня резервирования более показательнее рассматривать соотношение общего объема резервов и всего портфеля займов.

Покрытие резервами портфеля Компании существенно выше, чем у лидеров розничных банков России, что указывает на адекватную оценку Компанией рисков используемой модели. Повышенные отраслевые риски компенсируются ставкой по выданным займам, которая составляет 168% годовых.

В компании выстроена эффективная система скоринга (удовлетворяется порядка 30% поступающих заявок, обеспечивая приемлемую для данного бизнес-модели дефолтность) и работы с просроченной задолженностью (soft-, hard-, legal collection). По мере увеличения масштабов бизнеса компании и накопления исторических данных скоринговая модель корректируется и адаптируется под текущую конъюнктуру рынка.

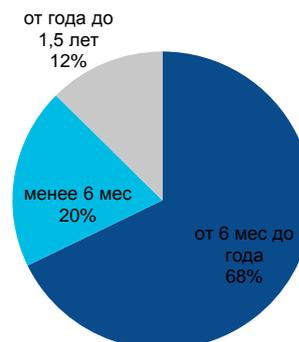
В структуре капитала компании преобладают заемные средства. Согласно управленческой отчетности на 01.07.13 объем платного долга ООО «Домашние деньги» составляет 3,95 млрд руб. В настоящий момент структура фондирования компании выглядит следующим образом:

Рис. 13. Политика финансирования на 2013 год
%



Источник: данные компании

Рис. 14. Структура привлеченных средств
%



Источник: данные компании

Компания использует заемные средства 11 банков. Ключевыми партнерами ООО «Домашние деньги» являются Интеркоммерц Банк, АКБ СОЮЗ, СтарБанк. Максимальный лимит, установленный на компанию одним кредитным учреждением в настоящий момент составляет 1 млрд руб. Максимальный срок кредитной линии – 36 месяцев. Эффективная ставка фондирования по портфелю – 17,9%. По мере развития партнерских отношений с банками-кредиторами, большая часть кредитов пролонгируется с увеличением лимита.

8 мая текущего года компания исполнила оферту по облигациям первой серии. Всего в рамках оферты эмитентом по требованию владельцев ценных бумаг была выкуплена 121 облигация на общую сумму 242,7 млн. руб, а также произведена выплата 2-го купона в сумме 94,6 млн. руб.

На текущий момент зарегистрировано три серии биржевых облигаций ООО «Домашние деньги» совокупным объемом 4,5 млрд.руб. Размещение биржевых облигаций серии БО-01 будет направлено как на финансирование основной деятельности компании, так и на частичное рефинансирование кредитного портфеля.



Управление продаж долговых инструментов
Адрес для направления почтовой корреспонденции:
115114, г. Москва, ул. Летниковская, д.2, стр.4
E-mail: FI_MOSCOW@otkritie.com

Дмитрий Дергачев

+7 (495) 777 56 11

dmitry.dergachev@otkritie.com

Марюшкин Андрей

+7 (495) 725 32 41, +7 (495) 221 99 95

maryushkin_aa@nomos.ru

Матросов Кирилл

+7 (495) 797-32-48, вн. 4677

matrosov_ka@nomos.ru

Назаров Евгений

+7 (495) 797-32-48, вн. 3678

nazarov_el@nomos.ru

Засвидетельствование аналитиков

Настоящий аналитический материал является маркетинговым сообщением и был подготовлен Департаментом рынков долгового капитала ООО «ОТКРЫТИЕ Капитал» или одним из его дочерних обществ либо уполномоченными представителями или аффилированными лицами, являющимся одним из организаторов облигационного займа ООО «Домашние деньги» серии БО-01.

Информация, содержащаяся в настоящем материале предоставлена на дату его подготовки и может быть изменена без уведомления. Представленный материал предоставляется исключительно в общих информационных целях и не представляет собой юридически обязывающее действие или соглашение об оказании услуг или осуществлении финансирования на условиях, содержащихся в настоящем материале или на подобных условиях, а также не является каким-либо иным обязательством оказать услуги или осуществить финансирование любого рода. Ничто в настоящем материале не составляет заявление о том, что какая-либо инвестиционная стратегия или рекомендация, содержащаяся в настоящем материале, является подходящей или соответствующей требованиям обстоятельств отдельно взятого получателя или каким-либо иным образом представляет собой личную рекомендацию. Представленный аналитический материал не является рекламой и не должен рассматриваться в качестве предложения услуг или оферты о покупке или продаже каких-либо ценных бумаг или связанных с ними финансовых инструментов в какой-либо юрисдикции. Представленный аналитический материал не образует имущественных отношений доверительного характера (фидуциарных отношений) и не является консультацией. Никакая часть настоящего материала, также как и факт его распространения не образуют основание и не дают повод для какого-либо контракта, обязательства или инвестиционного решения.

Настоящий материал подготовлен с учетом юридических требований в отношении независимости инвестиционного анализа и действия по его дальнейшему распространению не подлежат запрету как при дальнейшем распространении инвестиционного анализа.

Представленный материал не предоставляет каких-либо заявлений или гарантий, как выраженных, так и подразумеваемых. Персонал, ответственный за подготовку представленного материала, может взаимодействовать со специалистами отдела трейдинга и отдела продаж, а также с иными структурными подразделениями в целях сбора, систематизации и обработки рыночной информации.

Услуги, указанные в настоящем материале и подлежащие лицензированию, оказываются или могут быть оказаны через дочерние общества ООО «ОТКРЫТИЕ Капитал», имеющие соответствующие лицензии.

Настоящим, ООО «ОТКРЫТИЕ Капитал» уведомляет о том, что инвестициям сопутствуют риски, и инвесторам стоит проявлять осмотрительность при принятии инвестиционных решений. Некоторые услуги, в том числе по инвестированию в финансовые инструменты, описанные в настоящем материале, могут быть не предназначены для продажи во всех юрисдикциях или определенным категориям инвесторов. Показатели, полученные в прошлом, не обязательно свидетельствуют о результатах в будущем. Величина любой инвестиции, как и прибыли, может как уменьшиться, так и увеличиться, и вы можете не получить обратно всей инвестированной суммы. Инвестирование в развивающиеся рынки, такие как Россия, иные страны СНГ, а также в ценные бумаги, обращающиеся на развивающихся рынках, предполагает высокую степень риска, и инвесторам следует проводить собственную комплексную экспертизу перед осуществлением инвестиций. Сделки и инвестиции в инструменты развивающихся рынков должны осуществляться исключительно инвесторами, располагающими достаточной способностью оценить специфические риски и ресурсами для покрытия убытков, которые могут быть понесены на таких рынках.

Ни ООО «ОТКРЫТИЕ Капитал», ни кто-либо из аффилированных с ним структур, ни их органы управления и работники или агенты не берут на себя ответственность за какой-либо убыток или ущерб, понесенный вследствие использования всей или части настоящего аналитического материала.

(с) ООО «ОТКРЫТИЕ Капитал» 2013. Все права сохранены.