



LIME

Микрофинансовая компания «Лайм-Займ»

Общество с ограниченной ответственностью

Платформа потребительского Онлайн-кредитования

Март 2026

Оглавление

Обзор компании	3
Команда профессионалов	12
Преимущества продукта и компании	14



LIME

Обзор компании



Получение кредитного лимита от «Альфа-Банка» в размере 400 млн ₽.

Покупка МКК «Онлайнер», выдача займов под залог авто и ПКО «Интел Коллект», судебное взыскание.

Размещение двух выпусков облигаций: 800 млн ₽ и 500 млн ₽.

Повышение кредитного рейтинга до уровня ruBB, прогноз стабильный.

Образование и продвижение группы компаний Lime Credit Group, объединяющей все бизнесы.

Размещение выпуска облигаций на 400 млн ₽.

Запуск линейки POS — займов.

Расширение кредитной линии с Экспобанком до 700 млн ₽.

Погашение второго выпуска облигаций на 500 млн ₽ от 2022 г.

Получение кредитного лимита от АО «ТБанк» в размере 300 млн ₽.

Получение кредитного лимита от ПАО «Совкомбанк» в размере 500 млн ₽.

2023

2024

2025

2026

Расширение сотрудничества с банками-кредиторами — 3 банка-партнёра с общим лимитом кредитных линий 2,3 млрд ₽.

Повышение кредитного рейтинга до уровня ruBB+, прогноз стабильный.

Погашение дебютного выпуска облигаций на 300 млн ₽ от 2021 г.

Размещение выпуска облигаций 2 000 млн ₽.





Платформа потребительского онлайн-кредитования

Продукты для пост-банковского сегмента:

POS-займы (до 12 месяцев)

Mega Installment (до 12 месяцев)

Классические продукты:

PDL (до 40 дней)

IL (до 6 месяцев)



Онлайн-сервис займов под залог авто

Для физических лиц

до 1 млн ₽

Для самозанятых и ИП

до 5 млн ₽



Профессиональная коллекторская организация

Досудебное и судебное взыскание задолженности

Работа с портфелями МФО и банков



Аккредитованная ИТ-компания

Поставка технологичных решений компаниям группы

Решения для внешних компаний финансового сектора



Оператор финансовой платформы (ОФП)

Находится в процессе получения лицензии

Планируемый старт деятельности финансового маркетплейса — март 2026 года

МФК «Лайм-Займ» — это платформа потребительского онлайн-кредитования родом из Новосибирска. За 12 лет работы компания масштабировалась из финтех-стартапа в полноценную экосистему в виде группы компаний Lime Credit Group, в составе которой в синергии работают бизнес-юниты из смежных отраслей: беззалоговое и залоговое кредитование, коллекшн, ИТ-решения для финансового рынка.

На рынке

> **12 лет**

Выдано за 12 лет

> **72 000 000 000 ₪**

Портфель микрозаймов до вычета резервов

> **12 500 000 000 ₪**

Общий объём выпущенных облигаций (12.03.2026)

4 500 000 000 ₪

Диверсифицированная структура фондирования и безупречная кредитная история, включая 6 публичных выпусков облигаций, из которых 2 выпуска уже полностью погашены (800 млн ₪)

Профессионалов

240 человек

Собственный оплаченный капитал

100 000 000 ₪

Активных пользователей

450 000 человек

Рейтинг кредитоспособности от «Эксперт РА» на уровне **ruBB+**, прогноз **«стабильный»**

 Банк России

Реестр МФО
Банка России

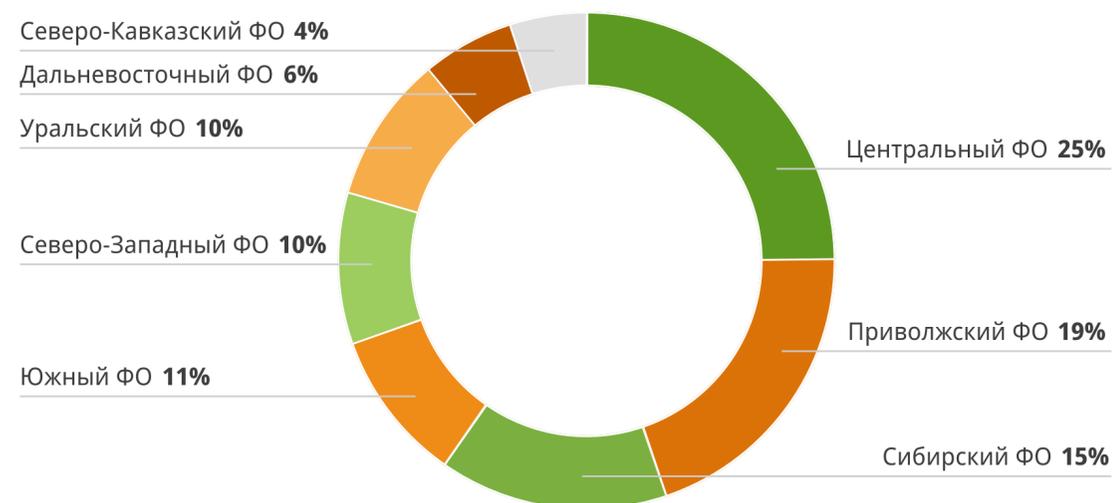


Член СРО «Мир»

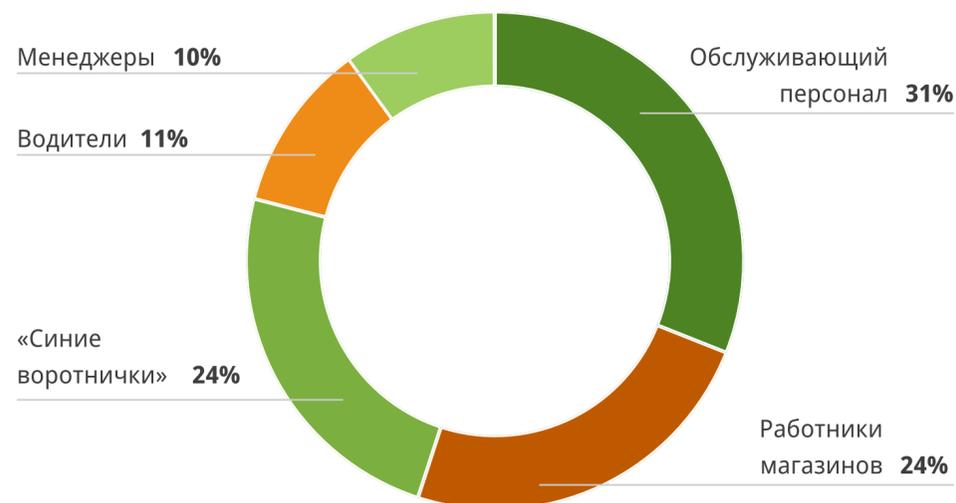
Продукты компании позволяют удовлетворить нужды широкой группы населения, что позитивно сказывается на диверсификации рисков

Возраст: 21–44 лет

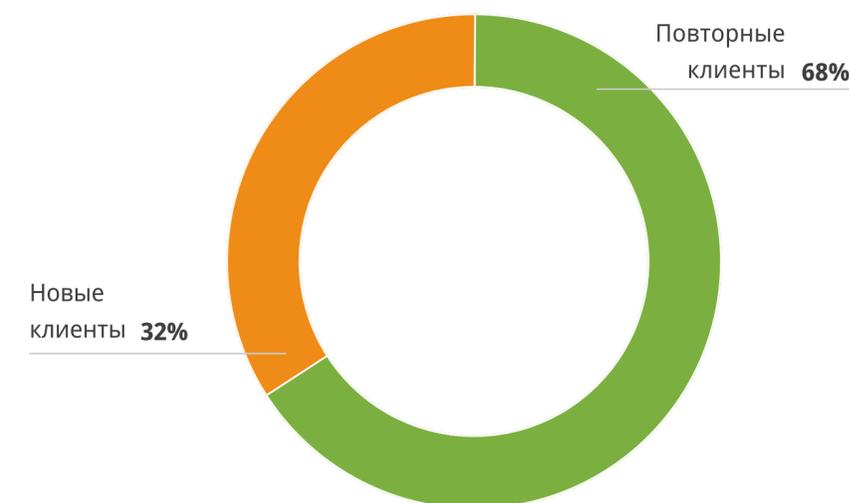
География



Деятельность



Структура выдач за отчётный период 2025 года



Лайм-Займ не концентрируется на определённой категории клиентов, благодаря этому кредитный риск минимален

- Диверсификация по регионам — доли соответствуют плотности населения и экономической активности;
- Диверсификация по видам деятельности;
- Большинство выданных займов приходится на повторных заёмщиков, которые являются более прогнозируемыми и приносят большую доходность.

Заявки 100%

43% CR1=43%

Одобрены, в том числе:
кредитный робот — 36%
ручная верификация — 7%

28% CR2=66%

Выдано

Выданные займы 100%

56%

Платят по графику

31%

Допускают просрочки

14%

Финальные потери

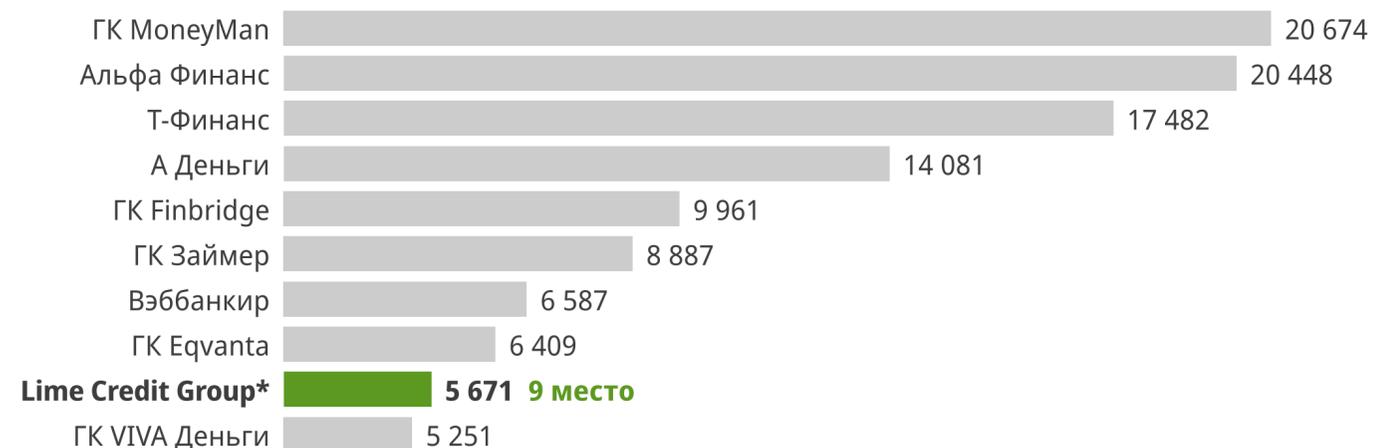
CR1 — конверсия из заявок в одобрения

CR2 — конверсия из одобрений в выдачу займа

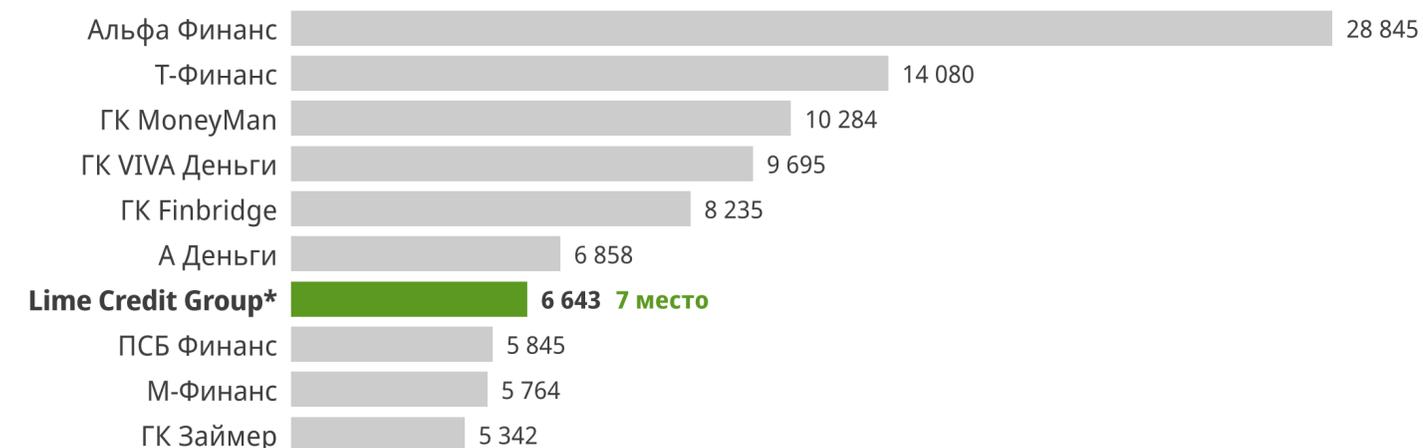
Расчёт представлен по числу заявок за отчётный период.

Расчёт представлен по основному долгу.

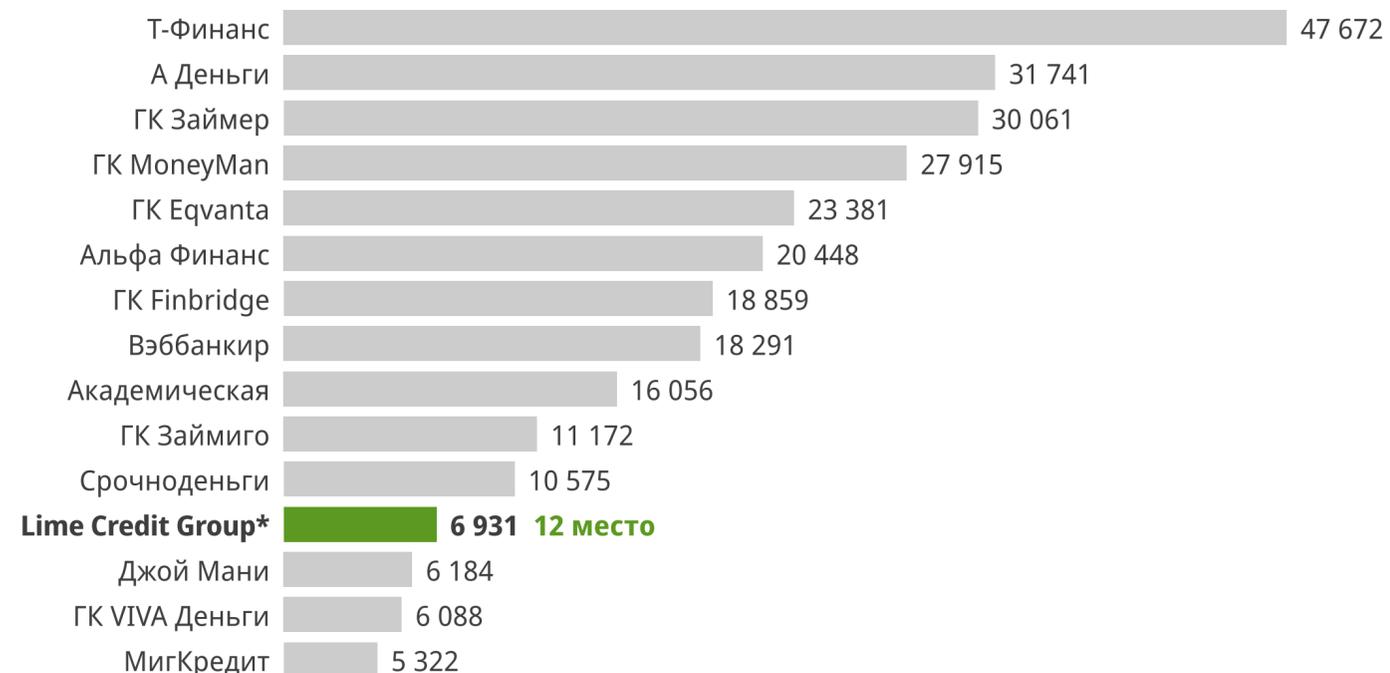
ТОП компаний по объёму выдач в сегменте потребительских микрозаймов (IL) за 1 полугодие 2025 года, млн ₽**



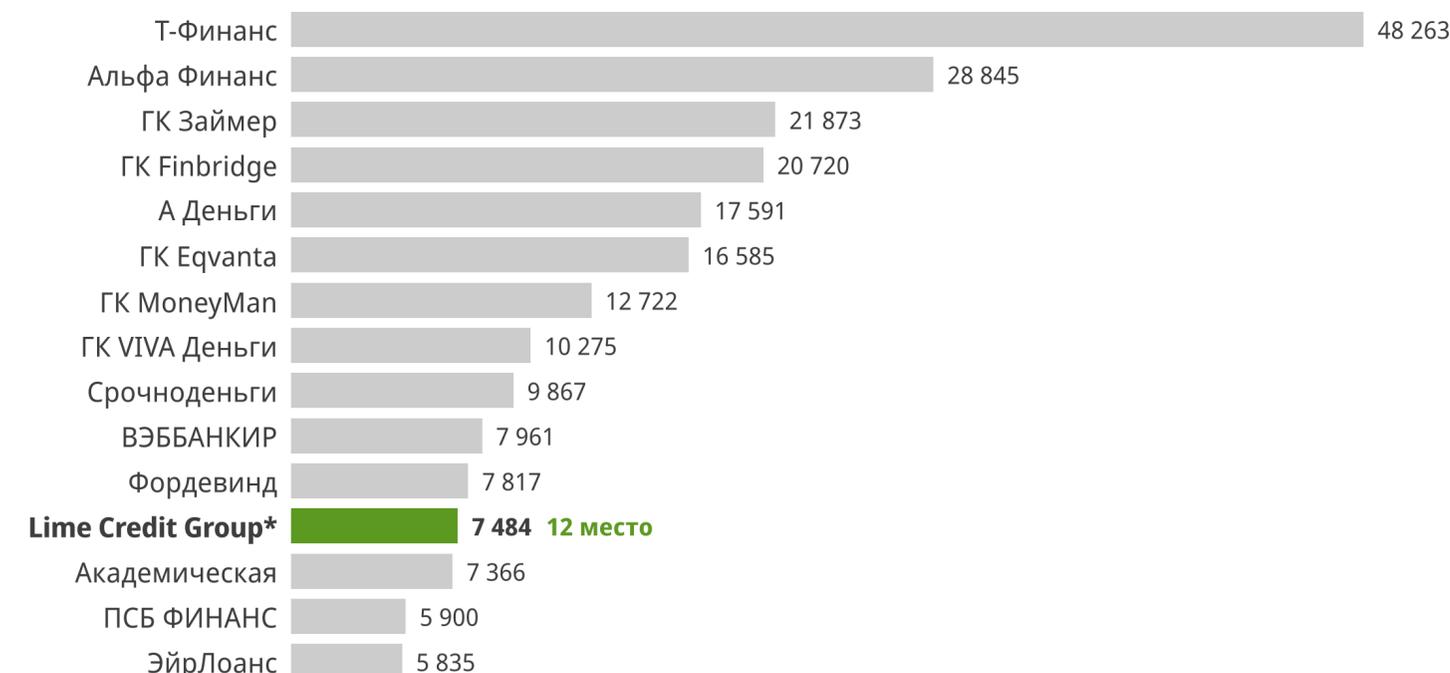
ТОП компаний по общему объёму портфеля в сегменте потребительских микрозаймов (IL) за 1 полугодие 2025 года, млн ₽**



ТОП компаний по общему объёму выдач микрозаймов за 1 полугодие 2025 года, млн ₽



ТОП компаний по общему объёму портфеля микрозаймов за 1 полугодие 2025 года, млн ₽



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», рэнкинг компаний сектора МФО за за 1 полугодие 2025 года.

*Информация содержит общие данные по МФК «Лайм-Займ» (ООО) и ООО МКК «Каранга», входящих в группу компаний Lime Credit Group

**Без учета POS-займов

Стратегическое видение: высокодоходная, динамично растущая, устойчивая компания с качественными активами

Наша миссия

Содействие развитию рынка микрофинансовых услуг и улучшению общего благосостояния населения с ограниченным доступом к финансовым услугам путём предоставления прозрачных, релевантных и эффективных для потребителя финансовых решений.

Стратегические цели

1. Рост доходности компании.
2. Рост качества компании.
3. Рост масштаба компании.
4. Рост устойчивости компании.

Целевые результаты

≥25% операционная прибыль

Показатель рассчитывается как отношение операционной прибыли к выручке.

≥20% рентабельность среднего капитала (ROAE)

Показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме капитала в начале и в конце года, делённой на 2.

≤100% покрытие чистого долга капиталом

Показатель рассчитывается как отношение чистого долга к собственному капиталу.

≥50% доля капитала в валюте баланса

Показатель рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса.



LIME

**Наша главная ценность —
команда профессионалов**

Лайм-Займ — постоянный спикер ведущих отраслевых конференций и крупных инвестиционных форумов

- Форум инновационных финансовых технологий FINOPOLIS
- Форум «Кибербезопасность в финансах» от Банка России
- Форум МФО от СРО «МиР»
- Национальная конференция по микрофинансированию (НАУМИР)
- Евразийский микрофинансовый конгресс
- SUMMIT MFO
- Инвестиционный форум «Ярмарка эмитентов» Ассоциации владельцев облигаций
- Осенний форум Ассоциации владельцев облигаций
- Profit Conf

Ключевые награды за последние два года

- Победа в XI профессиональной премии «Золотой Рубль» в номинации «Самая технологичная компания», 2025
- Победа в премии в области качества продукта и сервиса «Выбор потребителей» в номинации «Финансовые услуги года. МФО», 2025
- 4-е место в рейтинге клиентской открытости МФО от «Выберу.ру», 2025
- Спецприз «За лучшую информационную открытость» рейтинга клиентской открытости МФО от «Выберу.ру», 2025
- Спецприз «Комьюнити года: лучшее взаимодействие с клиентами в социальных сетях и мессенджерах» рейтинга клиентской открытости МФО от «Выберу.ру», 2025
- Победа в Investment Leaders Award в номинации «МФО года», 2024
- Победа в конкурсе «МФО года» от портала «ВсеЗаймыОнлайн», 2024
- Призовое место в конкурсе годовых отчетов Московской биржи в номинации «Лучшее раскрытие непубличных компаний — эмитентов облигаций», 2024





LIME

Преимущества продукта и компании

Работа с клиентами строится вокруг множества статистических моделей, которые:

- Повышают эффективность наших процессов — 87% заявок обрабатываются кредитным роботом автоматически;
- Повышают удовлетворённость пользователей — 65% клиентов возвращаются в Лайм-Займ за следующим займом.



1

Заявки проверяются кредитным роботом, что позволяет обнаружить недостоверные данные и предотвратить мошенничество



Кредитный робот на основе интеграций и статичных риск-правил проверяет подлинность информации о клиенте в заявке на заём.



Антифрод-система на алгоритмах машинного обучения выполняет динамическую проверку на данных из открытых источников, внутренних данных и данных об устройстве заёмщика.

Как мы улучшаем функционал

- Непрерывно разрабатываем новые риск-правила;
- Ведём постоянный мониторинг эффективности текущих правил: новые мониторинги, А/Б-тесты, ретро-тестирования;
- Ищем новые источники и интегрируем всё больше внутренних данных;
- Тестируем новые подходы к созданию антифрод-моделей.

2

Скоринговая система оценивает вероятность погашения займа клиентом

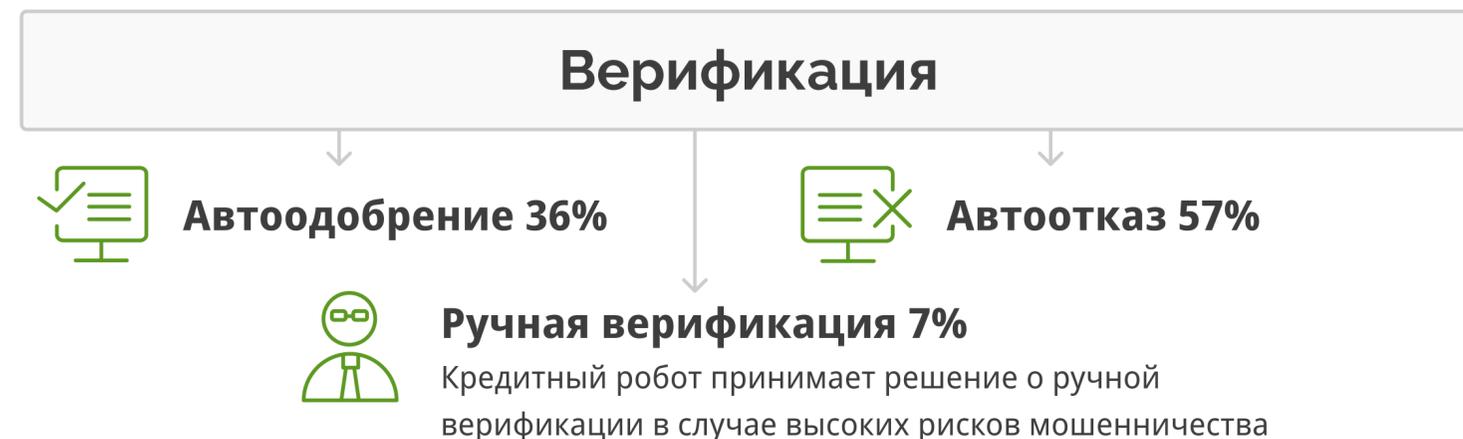


Сервис оценивает поэтапно. В итоге клиенту присваивается скорбалл от 0 до 1. Оценивается вероятность дефолта в ближайшие 1-3, 6 и 9 месяцев. Проверка состоит из нескольких «каскадов», они строятся по мере удорожания источников информации. На следующий уровень проходят «лучшие» клиенты, где их оценка уточняется с учётом новых данных.

Преимущества поэтапной оценки

- Лучшие показатели итоговой конверсии;
- Снижение затрат на платные источники информации;
- Большая гибкость в настройке потока клиентов;
- Устойчивость к отказам на стороне провайдеров данных.

Верификаторы принимают решение по заявке в случаях высокого риска мошенничества и расхождений в данных клиента



Снижение метрик связано с изменением правил одобрения КР, повышением порогов одобрения скор баллов, вводом рескоринга

Процесс ручной верификации

- Алгоритм распределяет заявки по верификаторам в зависимости от характеристик клиента, чтобы максимизировать конверсию во взятие;
- Верификаторы рассматривают заявки клиентов, проверяют анкетные данные и фотографии документов;
- Персональная верификация, которую нельзя автоматизировать. Это звонки клиентам или работодателю/доверенному лицу клиента;
- Заполнение или исправление информации в заявке;
- Принятие итогового решения по заявке.

Работа с информацией при оценке клиента — важное конкурентное преимущество. В Лайм-Займ мы находим баланс между ценой данных и качеством оценок

При прохождении всех каскадов по новому заёмщику данные запрашиваются из 19 источников, что позволяет добиться лучшего качества при оценке рискованности клиента, в том числе:

- 3 Бюро кредитных историй;
- Данные телеком-оператора;
- Данные Я. Метрики;
- UI телеметрия;
- Данные по устройству заёмщика;
- Данные государственных баз;
- Данные банковской карты;
- Геоданные;
- Агрегаторы неструктурированных данных.

4

Лайм-Займ предлагает клиентам индивидуальные условия и скидки. Таким образом, мы удерживаем клиентов и снижаем вероятность их дефолта



Важно давать клиентам то, что им нужно, чтобы они снова возвращались к нам. Конкуренция на рынке МФО с каждым годом возрастает.



Формирование индивидуального тарифа

Динамический расчёт сумм, периодов, ставок в соответствии с кредитной нагрузкой и потребностями клиента.

Конверсия из одобрения во взятие займа составляет 66%
(это все заявки с учётом рескоринга)



Программа лояльности

Самые привлекательные условия по первому займу позволяют ознакомиться с нашими услугами.

Программа лояльности увеличивает прибыль от каждого клиента на 15% за время работы с ним, а коэффициент удержания пользователя на 25%

Общий подход: регулярные тесты и data-driven подход

Цель: достижение максимальной доходности по комбинации сумм, сроков, ставок и конверсий



Поведенческий маркетинг

Мы используем поведенческий анализ, чтобы эффективнее выстроить клиентский путь и повысить конверсии.

65% клиентов возвращаются за повторным займом

Взыскание — один из ключевых процессов для кредитной организации. У Лайм-Займ он на высочайшем уровне, что подтверждается нашей возвратностью и отраслевыми наградами

Как мы улучшаем процесс

- Расширяем штат — открыли офис в другом городе и обучаем новых сотрудников в собственной Школе Collection;
- Создаём больше различных сценариев для работы с разными типами клиентов;
- Улучшаем сбор данных и проводим более глубокий анализ результативности.



Отдел по работе с инвесторами

☎ +7 963 942-51-44

✉ investors@limecreditgroup.com



Елена Тищенко

Руководитель отдела по работе с инвесторами

✉ e.tishchenko@limecreditgroup.com



Аиша Тагиева

Менеджер по работе с инвесторами

✉ a.tagieva@lcgs.ru



Елена Куц

Менеджер по работе с инвесторами

✉ e.kuts@lcgs.ru



Любовь Фролкина

Менеджер по работе с инвесторами

✉ l.frolkina@lcgs.ru

Пресс-служба

✉ press@lime-zaim.ru



Сайт для инвесторов

🌐 investor.lime-zaim.ru



**Телеграм-канал
для инвесторов**

➔ [lime_investment](https://t.me/lime_investment)