



Микрофинансовая компания «Лайм-Займ»

Общество с ограниченной ответственностью

Платформа потребительского
Онлайн-кредитования

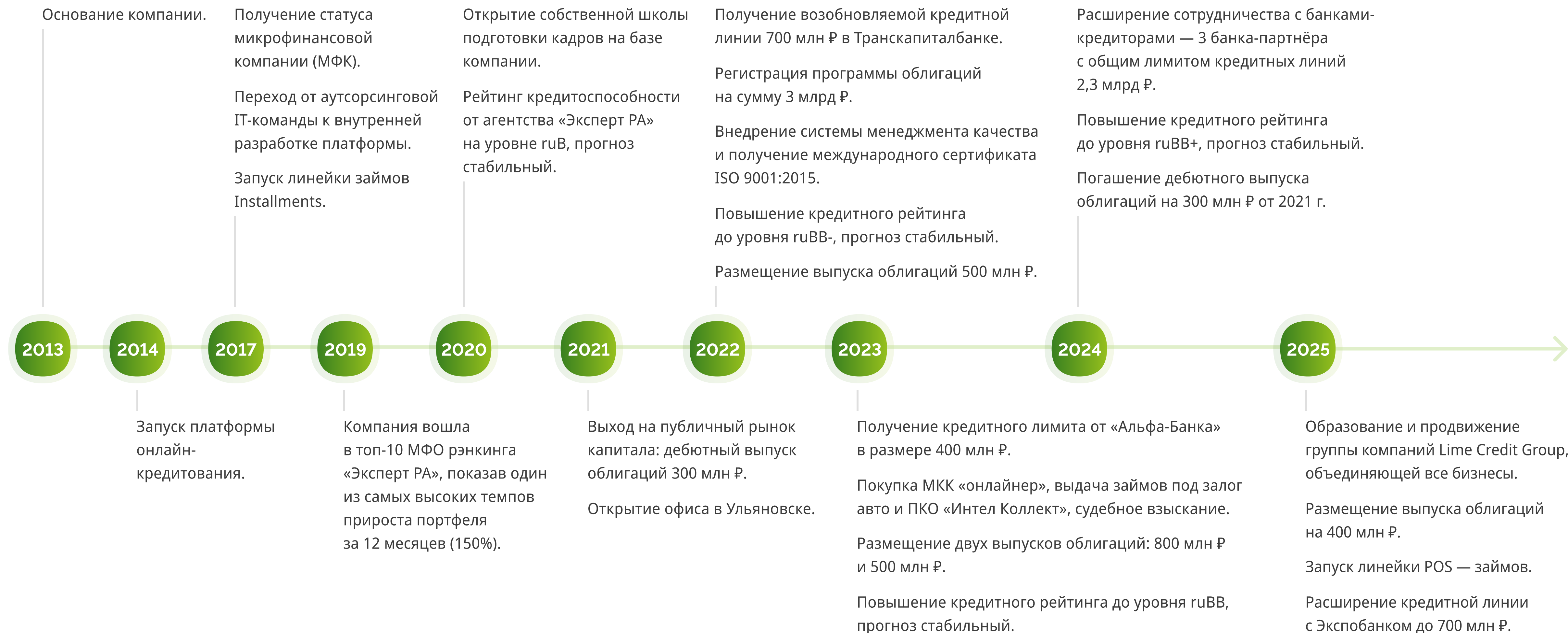
Сентябрь 2025

Оглавление

Обзор компании	3
Команда профессионалов	12
Преимущества продукта и компании	14



Обзор компании



Группа компаний Lime Credit Group — это финтех-экосистема, ориентированная на комплексные решения для финансового рынка. В состав группы входят четыре бизнес-юнита из смежных отраслей: беззалоговые и залоговые займы, взыскание и IT-решения для финансового рынка.



Платформа потребительского онлайн-кредитования

- PDL (краткосрочные займы) до 30K до 40 дней без залога, платёж в конце срока
- Installment (среднесрочные займы) до 100K до 12 месяцев без залога, платёж по графику
- POS (займы под покупку товаров и услуг) до 70K до 12 месяцев



Онлайн-сервис займов под залог авто для людей и субъектов МСП

- Сумма — до 1 млн ₽
- Срок — до 5 лет



Аккредитованная IT-компания

- Поставляет инновационные решения компаниям группы
- Планируется выход на внешний рынок и продажа продуктов другим участникам финансового рынка



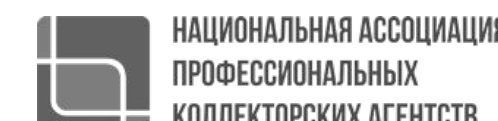
Профессиональная коллекторская организация

- Досудебное и судебное взыскание задолженности
- Рассматривается работа по агентской схеме

Постоянный регуляторный надзор:



Банк России



На рынке

> 12 лет

Выдано за 12 лет

> 68 000 000 000 000 ₽

Выдано в 2024 году

> 16 900 000 000

ROAE (LTM)*

~ 37%

*Показатель рассчитан за 12М период с 01.04.2024 по 31.03.2025 гг.

Диверсифицированная структура фондирования,
включая публичные выпуски облигаций суммарным
объёмом 2 200 млн ₽

Профессионалов

> 250 человек

Собственный оплаченный капитал

> 255 000 000 000 ₽

Кредитный портфель

> 11 700 000 000 000 ₽

Активных пользователей

> 400 000



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

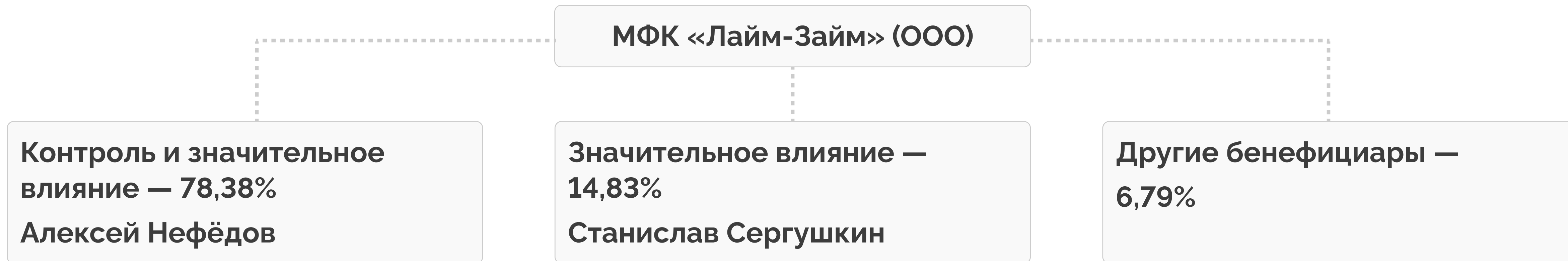


Банк России

Реестр ЦБ РФ



Член СРО «Мир»



Размер капитала

Уставный капитал

Добавочный капитал

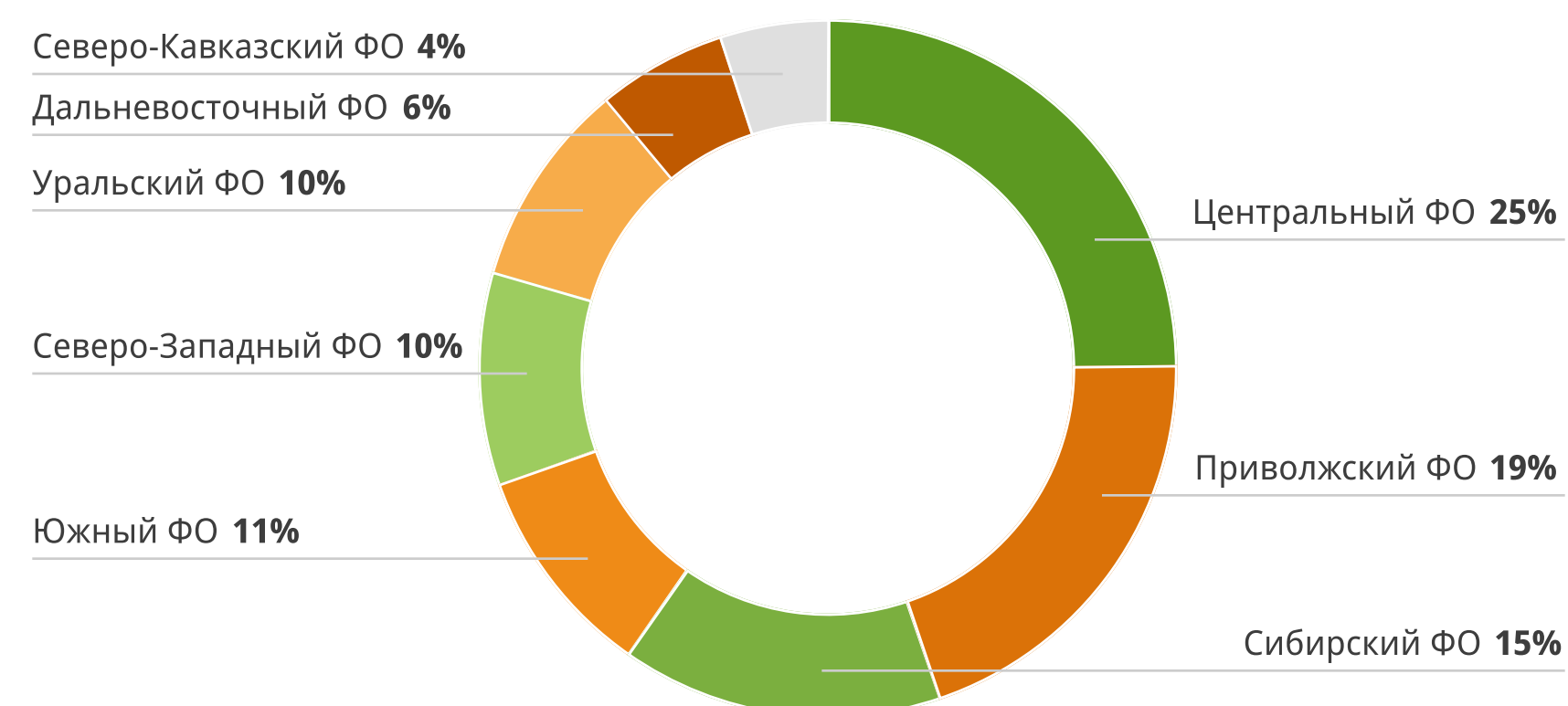
Полностью оплаченный капитал

$$26\,130\,000\text{ ₹} + 229\,344\,000\text{ ₹} = 255\,474\,000\text{ ₹}$$

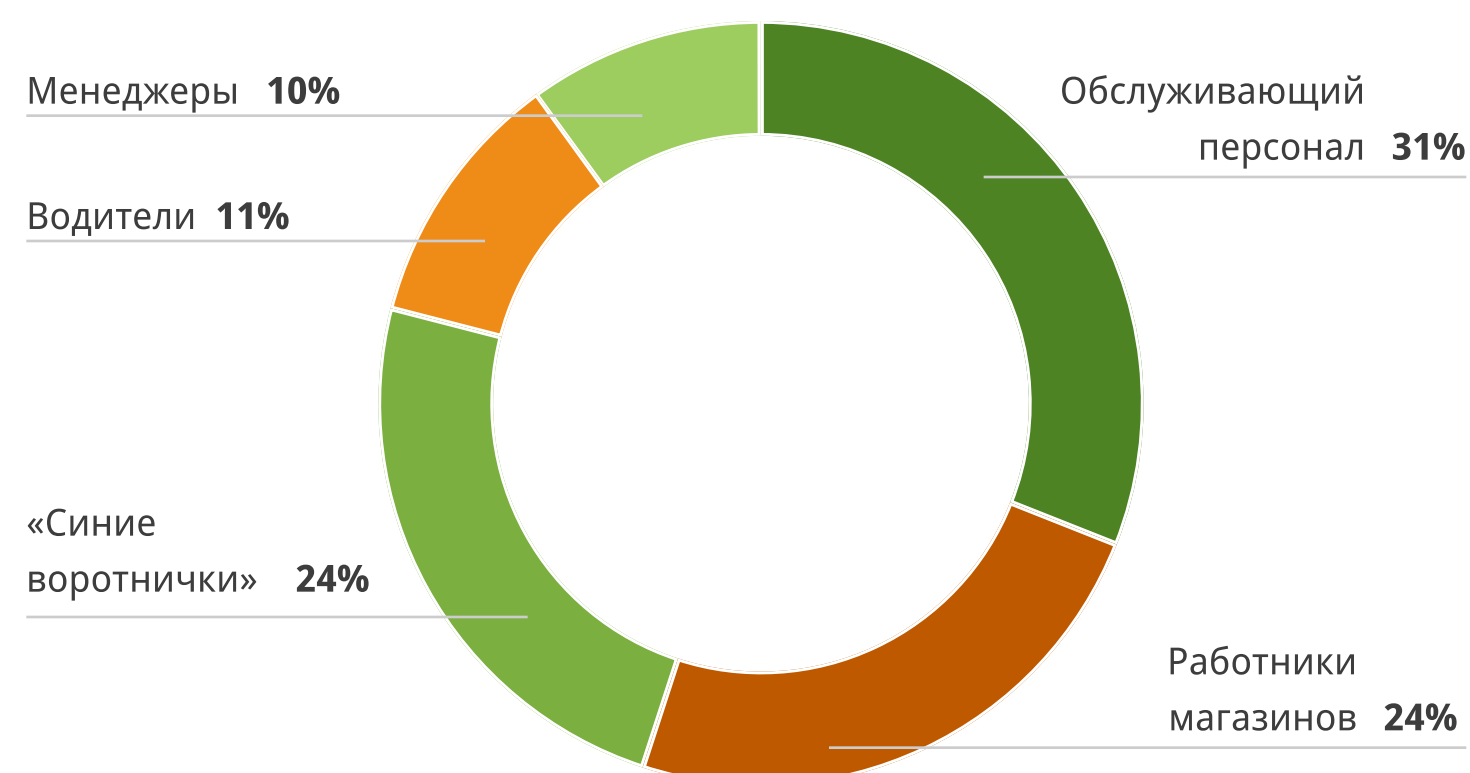
Продукты компании позволяют удовлетворить нужды широкой группы населения, что позитивно сказывается на диверсификации рисков

Возраст: 21–44 лет

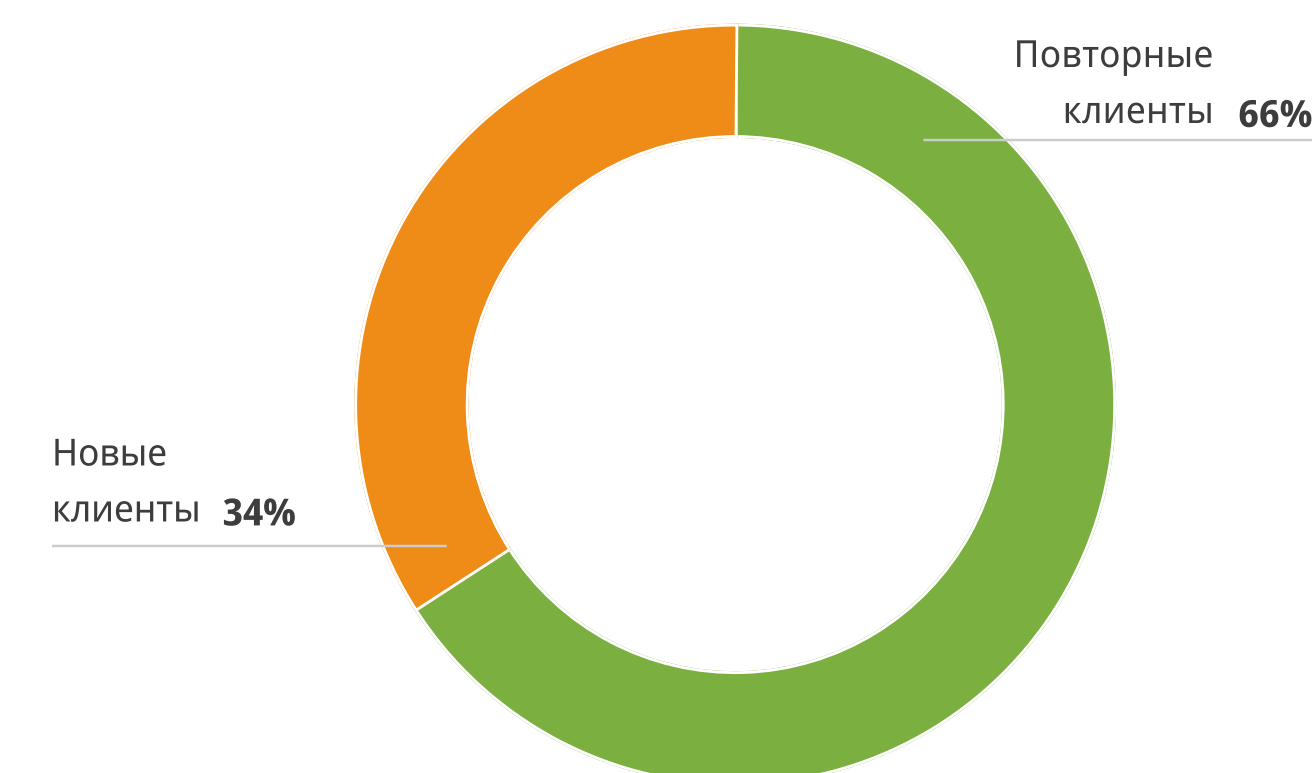
География



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%

39% CR1=39%

Одобрены, в том числе:
кредитный робот — 33%
ручная верификация — 11%

28% CR2=72%

Выдано

Выданные займы 100%

59%

Платят по графику

27%

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.

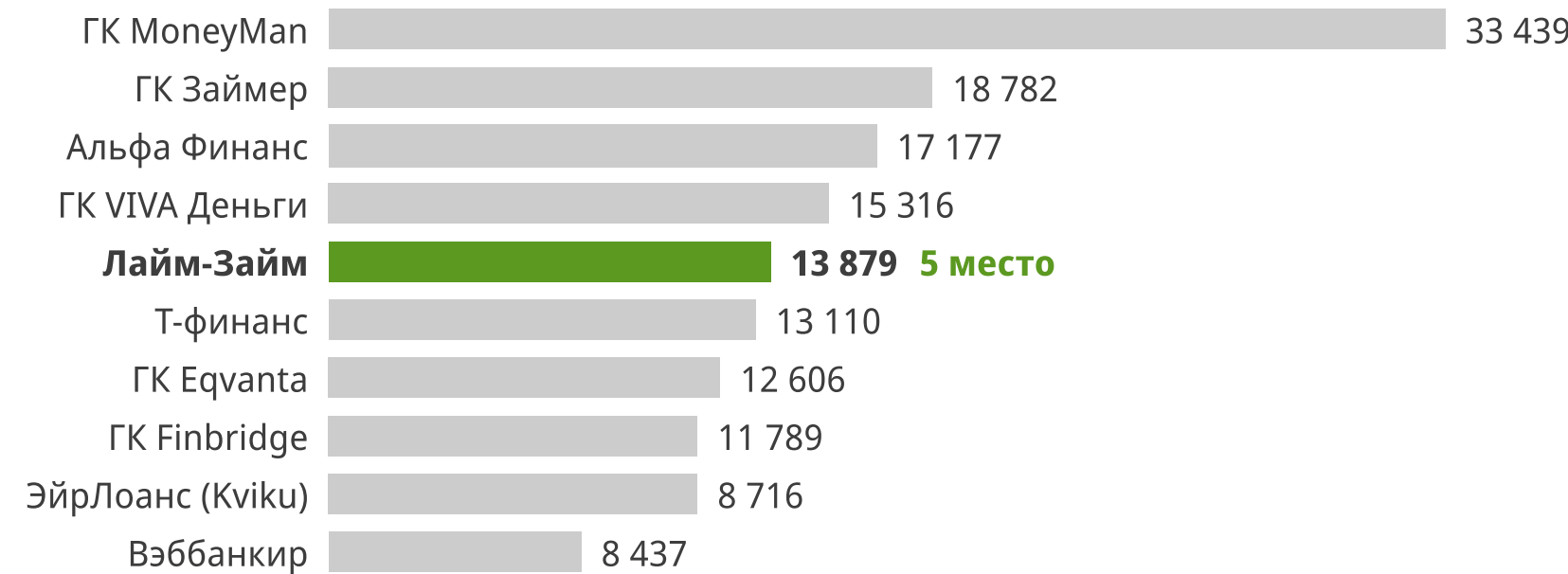
Расчёт представлен по основному долгу.



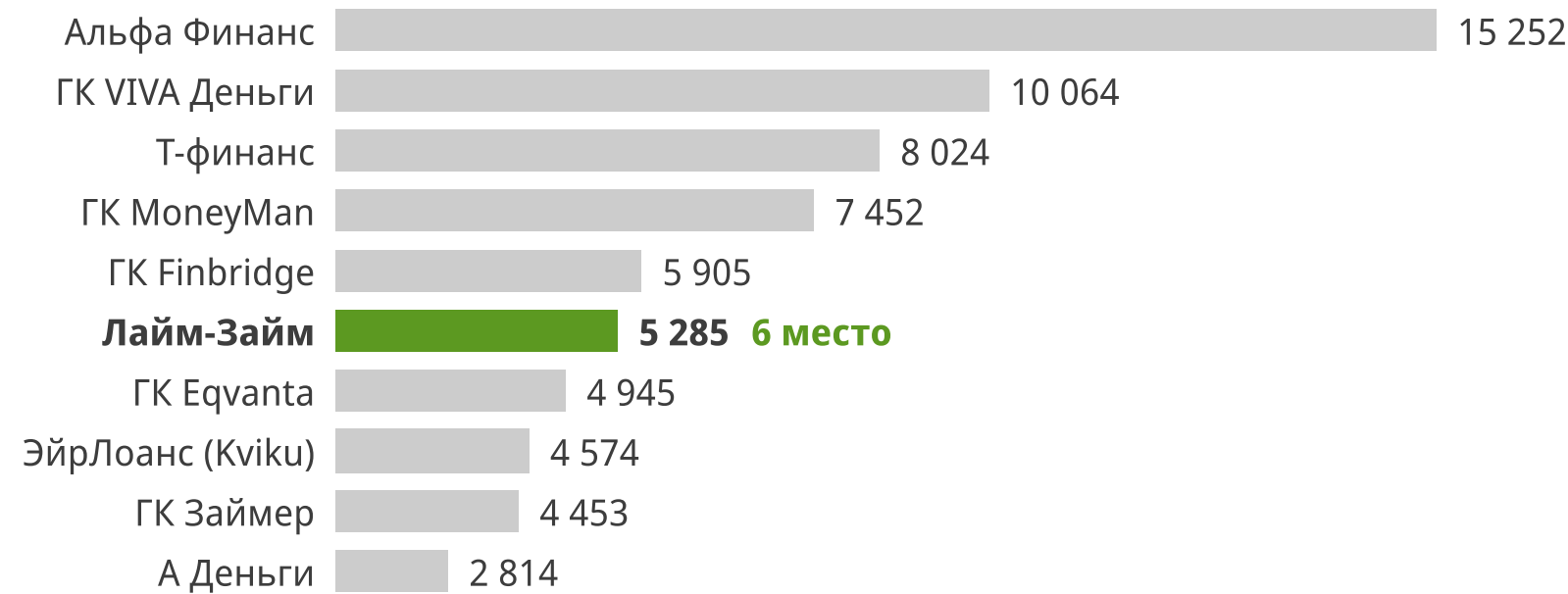
Лайм-Займ в рэнкинге по объёму выданных микрозаймов (IL)



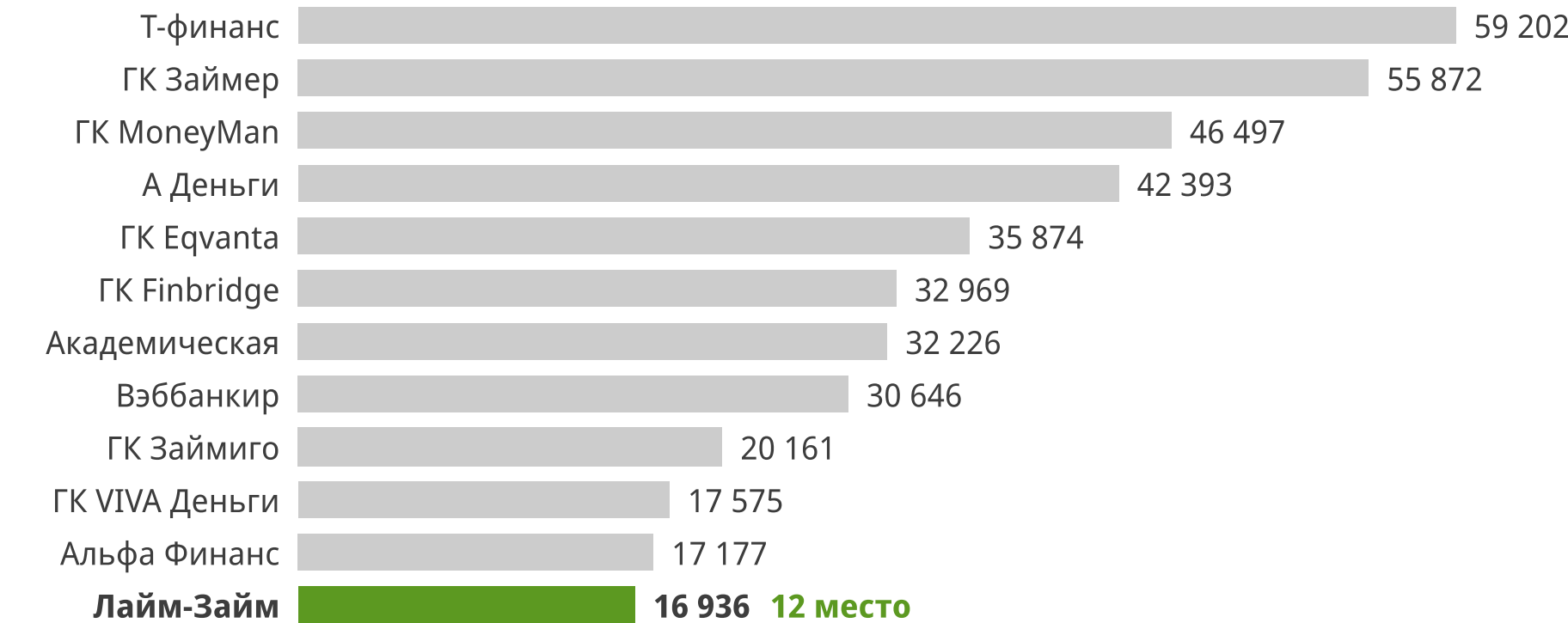
ТОП компаний по объёму выдач в сегменте потребительских микрозаймов (IL)* за 2024 год, млн ₽



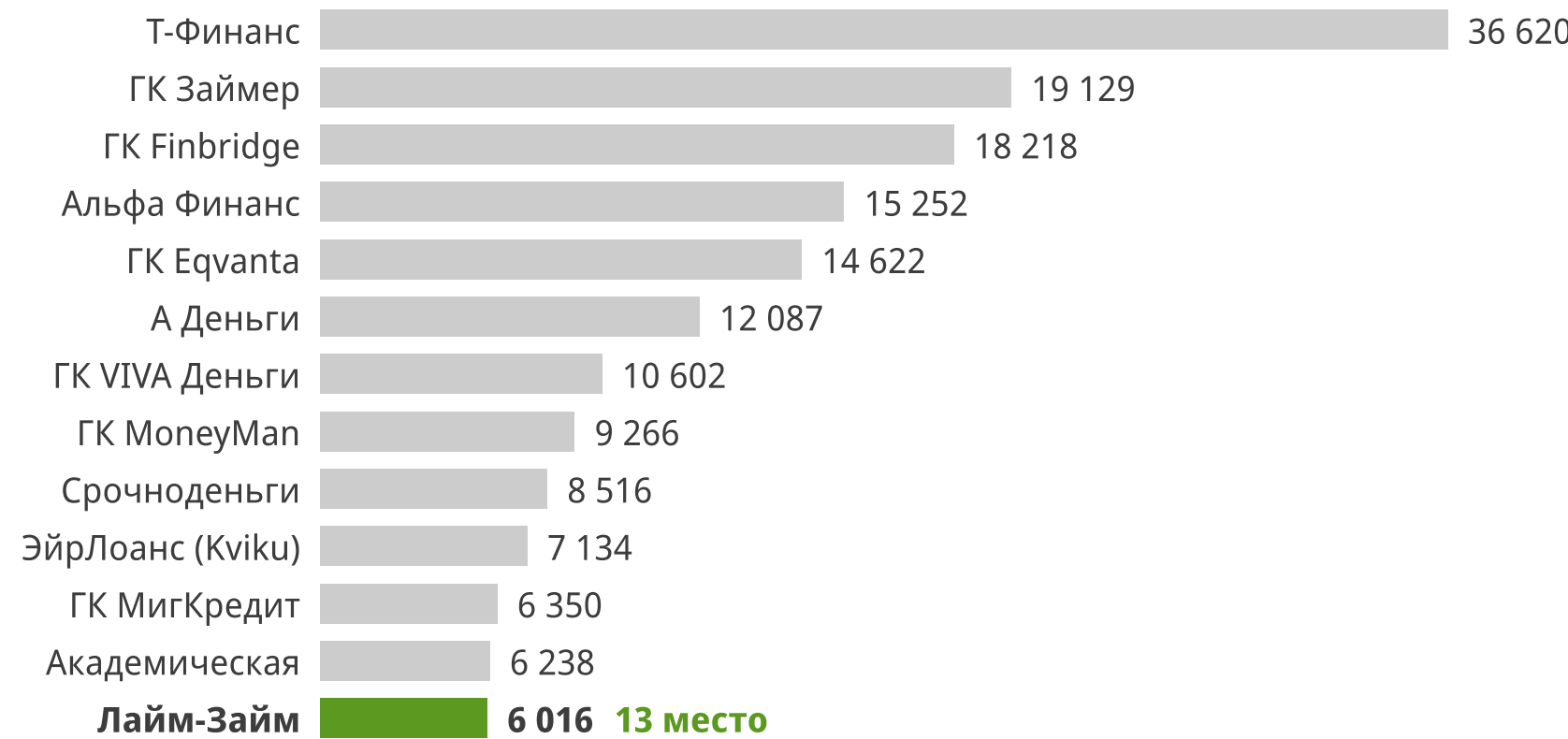
ТОП компаний по объёму портфеля* в сегменте потребительских микрозаймов (IL) за 2024 год, млн ₽



ТОП компаний по общему объёму выдач микрозаймов за 2024 год, млн ₽



ТОП компаний по общему объёму портфеля** микрозаймов за 2024 год, млн ₽



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», рэнкинг компаний сектора МФО за 2024 год.

*Без учета POS-займов
**Портфель отражает остаток задолженности только по основному долгу, без учета накопленных процентов
***Портфель потребительских микрозаймов включает в себя все продукты IL вне зависимости от их сроков 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

≥15% операционная прибыль

Показатель рассчитывается как отношение операционной прибыли к выручке.

≥25% рентабельность среднего капитала (ROAE)

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

Закрепление в ТОП-5 МФО российского рынка по объёму портфеля потребительских микрозаймов



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
- MFO Russia Forum
- SUMMIT MFO
- Евразийский микрофинансовый конгресс
- Национальная конференция по микрофинансированию (НАУМИР)
- Инвестиционный форум «Ярмарка эмитентов» Ассоциации владельцев облигаций
- Осенний форум Ассоциации владельцев облигаций

Ключевые награды за последние два года

- «Высокое одобрение жюри» в номинациях «Лучшая практика аналитики и использования данных о клиентах» и «Лучшая практика найма персонала», конкурс «Хрустальная гарнитура», 2025
- «Самая клиентоориентированная компания», X профессиональная премия «Золотой Рубль», 2024
- «МФО года», Investment Leaders Award, 2024
- «МФО года» по версии портала «ВсеЗаймыОнлайн», 2024
- Призовое место в номинации «Лучшее раскрытие непубличных компаний-эмитентов облигаций», конкурс годовых отчётов Московской биржи, 2024
- 5-е место в рейтинге клиентской открытости микрофинансовых организаций от «Выберу.ру» и награда в спецноминации «Комьюнити года: лучшее взаимодействие с клиентами в социальных сетях и мессенджерах», 2024

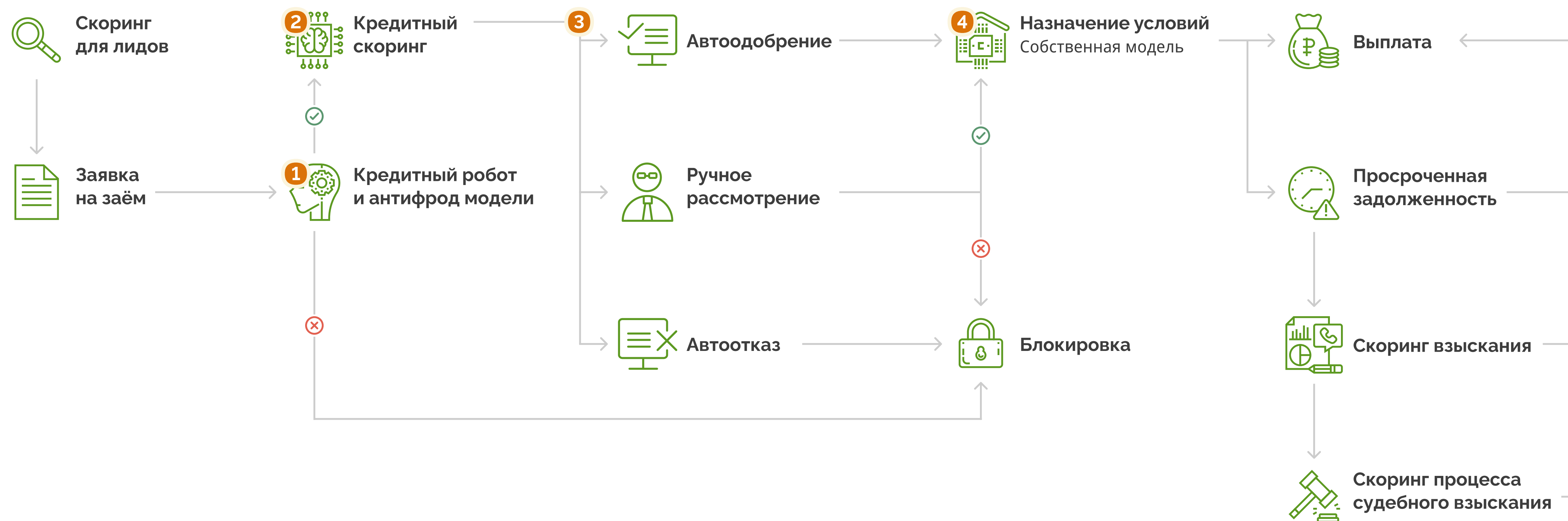




Преимущества продукта и компании

Работа с клиентами строится вокруг множества статистических моделей, которые:

- Повышают эффективность наших процессов — 89% заявок обрабатываются кредитным роботом автоматически;
- Повышают удовлетворённость пользователей — 67% 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.



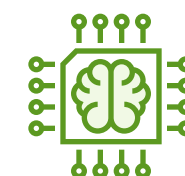
Антифрод-система на алгоритмах машинного обучения выполняет динамическую проверку на данных из открытых источников, внутренних данных и данных об устройстве заёмщика.

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



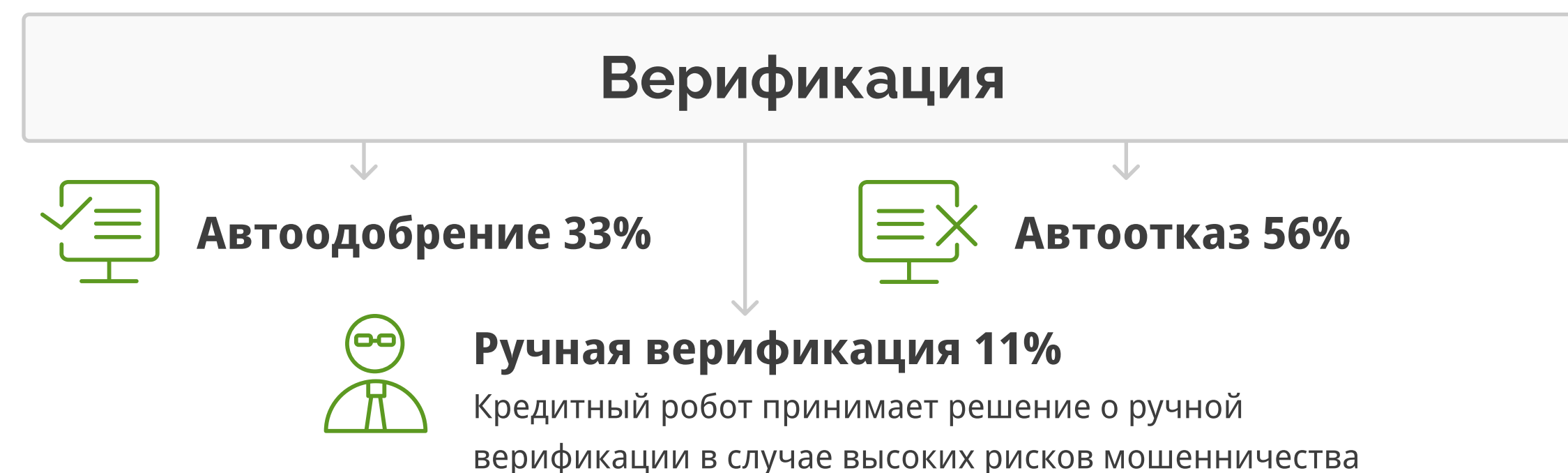
Сервис оценивает поэтапно. В итоге клиенту присваивается скорбалл от 0 до 1. Оценивается вероятность дефолта в ближайшие 1-3, 6 и 9 месяцев. Проверка состоит из нескольких «каскадов», они строятся по мере удорожания источников информации. На следующий уровень проходят «лучшие» клиенты, где их оценка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

3

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 72%
(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.

67% 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.

Начало

Pre-collection

1–89 DPD

90+ DPD



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



Юлия Пономаренко

Менеджер по работе с инвесторами

✉ y.ponomarenko@limecreditgroup.com



Аиша Тагиева

Менеджер по работе с инвесторами

✉ a.tagieva@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)