



ШВИДКО ПРОДАТИ
АБО КУПИТИ АВТО –
це ще ніколи не було так легко!

Целевой рынок сервиса FastFinance

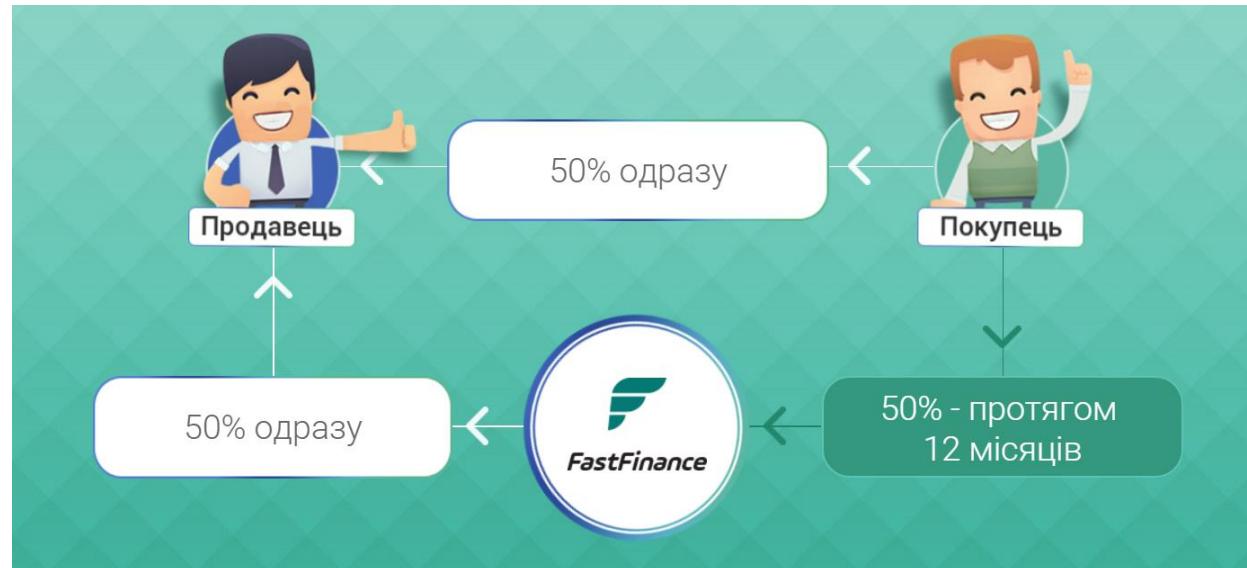
- Новые и б/у автомобили стоимостью от 5000 до 25000 долларов и не старше 10 лет
- Сервис действует как в автосалонах (в т.ч. трейд-ин салонах), так и на он-лайн площадках б/у автомобилей
- Покупатели – физические и юридические лица
- Параметрам сервиса по цене и возрасту авто соответствуют 80% продаж на рынке
- Только в базе сайта Auto.ria.ua – более 70 тыс. авто, соответствующих параметрам сервиса

**Главная проблема авторынка Украины –
у покупателей недостаточно средств, чтобы сразу заплатить за автомобиль**

Банковское кредитование при этом ограничено и недоступно для большинства покупателей

Условия сервиса FastFinance

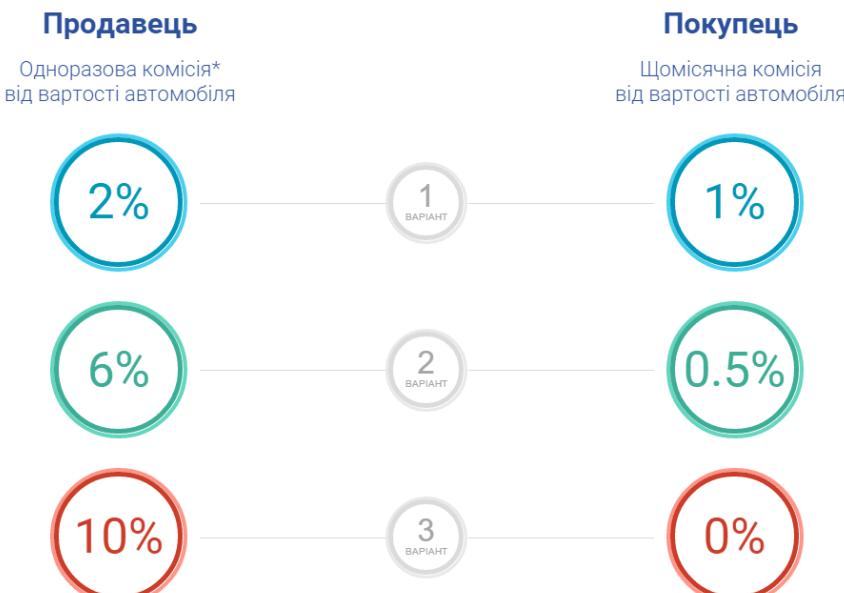
- Финансовый лизинг – право собственности на автомобиль у лизингодателя до выплаты покупателем
- Аванс покупателя – 50% от стоимости авто
- Срок выплаты – 12 месяцев равными платежами
- Платежи покупателя привязаны к доллару США
- Без КАСКО и нотариального оформления



Оплата за сервис FastFinance

- **Разовая комиссия** – платит продавец (либо покупатель по договоренности с продавцом) - в размере 2%, 6% или 10% от стоимости автомобиля
- **Ежемесячная комиссия** – платит покупатель - в размере, который зависит от уплаченной разовой комиссии – 1% или 0,5% в месяц соответственно при разовой комиссии 2% и 6%
- Покупатель вообще не платит комиссию, если продавец заплатил разовую комиссию 10%

Оплата за сервис FastFinance



Сильные стороны FastFinance

- Эффективная ставка – 50% годовых в валюте – позволяет перекрывать значительный уровень проблемной задолженности
- Большой размер аванса покупателя (50%) и короткий срок выплаты (12 месяцев) – обеспечивает достаточный запас ликвидности автомобиля при его реализации
- Автомобиль остается в собственности компании до полной выплаты покупателем – это облегчает его изъятие у должника и дальнейшую перепродажу
- Каждый клиент проверяется по бюро кредитных историй и другим источникам информации
- Компания имеет отработанные и налаженные процедуры мониторинга платежей клиентов и работы с проблемной задолженностью
- Максимально простые и удобные способы погашения платежей – терминалы ПриватБанка и других операторов, Приват24 – облегчают сбор платежей с клиентов

Автокредитование было и остается одним из наименее рисковых направлений – уровень проблемной задолженности в банках не превышал 10% даже в разгар кризисов

Текущий статус и планы

- 1-й этап (3 месяца): работа с автосалонами новых и б/у автомобилей - Олимп-моторс (5 автосалонов разных брендов), Автомотив (дилер Renault), Лев (дилер Honda), ВиДи АвтоМаркет, Свит Авто (Kia)
- 2-й этап (6 месяцев): расширение числа партнеров-автосалонов
- 3-й этап (после 6 месяцев): работа с он-лайн площадками б/у автомобилей – Avtobazar.ua, Auto.ria.ua и тп. С Avtobazar.ua уже есть договоренность о размещении информации о сервисе FastFinance на карточке автомобиля

The screenshot displays the homepage of the FastFinance website. At the top, there's a banner with the text "СЕРВІС FASTFINANCE – САМІЙ ПРОСТИЙ ТА ДОСТУПНИЙ СПОСІБ СТАТИ ВЛАСНИКОМ АВТОМОБІЛЯ!" (FastFinance service – the easiest and most accessible way to become a car owner!). Below the banner, there's a section titled "ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ?" (How it works) with three numbered steps: 1. Вы обираєте автомобіль, то купуйте мену на фінансування його приблизно безперебігу в автосалоні; 2. Оплатите 50% вартості автомобіля, підпишете довгі фінансові листи та отримайте автомобіль; 3. Уникніть проблем з погашенням кредиту, отримавши відповідні документи від банку. The page also features sections for "СПЛАТИТЬ ЛІШЕ 50% ВАРТОСТІ АВТОМОБІЛЯ – ТА КОРИСТИГУЙТЕСЬ НИМ ВЖЕ СЬОГДЕНЬ!" (Pay only 50% of the car's value – and start using it right now!) and "БЕЗ КАСКО! ЖОДНИХ ПРИХОВАНІХ ПЛАТЕЖІВ ТА КОМІСІЙ!" (No insurance! No hidden fees or commissions!). At the bottom, there's a "СЕРВІС FASTFINANCE – ЦЕ НАДЗВИЧАЙНО ПРОСТИЙ ТА ПРОЗОРУЮМОВИ ДЛЯ ВСІХ!" (FastFinance service – it's extremely simple and transparent for everyone!) and contact information.

Планируемые показатели	3 месяца	6 месяцев	1 год	2 год	3 год
Количество сделок в месяц	10	35	160	340	500
Средняя стоимость авто, тыс. дол.	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Средняя сумма финансирования, тыс. дол.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Оборот по финансированию в месяц, тыс. дол.	50,0	175,0	800,0	1 700,0	2 500,0
Лизинговый портфель, тыс. дол	300,0	1 000,0	5 000,0	10 000,0	15 000,0

Инвестиционные возможности

Компания привлекает денежные средства для увеличения лизингового портфеля

- **Ставка** – 24% годовых в долларах США
- **Срок** – 12 месяцев
- **Сумма** – от 20 тыс. дол.
- Проценты выплачиваются ежемесячно
- Возможность досрочного возврата средств (ставка при этом 4% годовых)
- При вложении от 50 тыс. дол. – возможно участие в капитале компании