

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА 2024 година

Credi¥€\$

credihub

НАСТОЯЩИЯТ ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА Е ИЗГОТВЕН В СЪОТВЕТСТВИЕ С РАЗПОРЕДБИТЕ НА ЧЛ. 39 ОТ
ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО И ИЗИСКВАНИЯТА НА ТЪРГОВСКИЯ ЗАКОН

Приет от ръководството на КРЕДИ ЙЕС ООД, чрез решение, вписано в протокол от дата 25.04.2025г

Ръководството предоставя своя годишен доклад и годишния финансов отчет към 31 декември 2024 година изготвен в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане, така както са приети за прилагане в Европейския съюз. Докладът представя коментар и анализ на финансовите и нефинансовите цели, както и друга съществена информация относно финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството. Съдържа обективен преглед, който представя вярно и честно развитието и резултатите от дейността на Креди Йес ООД, както и състоянието на дружеството, заедно с описание на основните рискове, пред които е изправено. Този документ е израз на нашата ангажираност към прозрачност, отговорност и устойчиво развитие, които са в основата на нашите бизнес ценности и стратегии. През 2024 година Креди Йес ООД продължи да утвърждава позицията си като лидер в сектора на финансовите услуги, като съчета иновациите с традициите, за да предложи на клиентите си висококачествени и персонализирани решения. В условията на динамична икономическа среда и променящи се пазарни условия, нашата компания демонстрира устойчивост и гъвкавост, като постигна значителни резултати в ключовите си области на дейност.

Настоящият доклад съдържа информация за събития, настъпили през годината, за тяхното влияние върху финансовия отчет, основни рискове и несигурности, пред които е изправено дружеството, както и информация за сделки между свързани лица. Освен това, в доклада са анализирани ключовите показатели за финансовото състояние и оперативните резултати, които предоставят ясна представа за постиженията и предизвикателствата, с които дружеството се е сблъсквало през разглеждания период. Също така са включени прогнози и стратегически приоритети за бъдещите периоди, които имат за цел да гарантират устойчивост и растеж в дългосрочен план. Докладът отразява и прилагането на корпоративни практики за управление на риска и съответствие с регулаторните изисквания, което подчертава ангажимента на дружеството към прозрачност и отговорност.

Профил на дружеството**Фирмено наименование:**

„Креди Йес“ ООД (Credi Yes Ltd)

Управител:

Владислав Инджов

Правни съветници:

адв. Николина Шереметова

адв. Силвия Манджукова

юрк. Кремена Костадинова

Обслужващи банки:

ДСК България АД

Уникредит Булбанк АД

Юробанк България АД

Easy Pay

Одитори:

д.е.с. Маргарита Димитрова

Структура на основния капитал

Към 31.12.2024 година капиталът на дружеството е в размер на 5,000 хил. лв., разпределен в 100,000 дяла с номинална стойност 50 лв. всеки със следната структура

Съдружник	Участие	Брой дялове	Номинална стойност (хил.лв.)
Владислав Михайлов Инджов	50%	50,000	2,500
Ивайло Михайлов Инджов	40%	40,000	2,000
„Профондо“ ЕООД	10%	10,000	500
		100,000	5,000

Предмет на дейност

Предмет на дейност на Дружеството е: отпускане на кредити със средства, които не са набрани чрез публично привличане на влогове или други възстановими средства; придобиване на участия в кредитни институции или в други финансови институции; издаване и администриране на други средства за плащане (пътнически чекове и кредитни писма); финансов лизинг; гаранционни сделки; търгуване за собствена сметка или за сметка на клиенти с чуждестранна валута и благородни метали с изключение на деривативни финансови инструменти върху чуждестранна валута и благородни метали; парично брокерство; придобиване на вземания по кредити и друга форма на финансиране (факторинг, форфетинг и други), като за дейностите, за които се изисква регистрация или лиценз – след сдобиване с нужните лиценз и/или регистрация, покупка и внос на стоки от чужбина, външно и вътрешнотърговска дейност във всички разрешени от закона форми и с всички видове стоки, както и всякакви други дейности разрешени от законите в страната и чужбина.

Основната дейност на Дружеството през 2024 година е свързана с предоставяне на малки, необезпечени и обезпечени кредити, кредити с поръчител и ипотечни кредити на физически лица.

Креди Йес ООД е вписано в регистъра на финансовите институции по чл.3, ал. 2 от Закона за кредитните институции със заповед на подуправителя на БНБ.

Дружеството предлага и съпътстващи услуги на своите клиенти, включително и в качеството си на застрахователен агент на застрахователни продукти. Нашата основна цел е да предложим на клиентите подходящите застрахователни продукти, които да отговарят на техните индивидуални нужди и да ги предпазят от финансови рискове. Също така е и в партньорство с пенсионно

осигурително дружество, като негов посредник при сключване или прехвърляне на осигурителни договори на физически лица, като предлага широка гама от продукти и услуги, насочени към осигуряване на финансова стабилност и сигурност за бъдещето на своите клиенти. Чрез професионалното си обслужване и индивидуален подход, компанията помага на хората да изберат най-подходящите решения за пенсионното им планиране, като същевременно гарантира прозрачност и спазване на всички нормативни изисквания. Дружеството извършва дейността си в съответствие с Търговския закон, Закона за кредитните институции и Наредба № 26 от 23.04.2009 година. на БНБ за финансовите институции.

Въвеждане на еврото в Р. България

Реалистичната дата за присъединяването на България към еврозоната е 1 януари 2026 г. – това е заключението, което редица финансови институции правят на база своите прогнози, сред които и самото Министерство на финансите. Законодателството в България предвижда, че левът ще бъде заменен с еврото по този курс. В процеса на присъединяване към еврозоната се приема закон, който формално потвърждава фиксирания курс. Единствено, чрез политическо решение на Парламента може да бъде променен този курс. Официално договореният курс с Европейската централна банка (ЕЦБ) е 1.95583 BGN за 1 EUR.

Стъпките, които предприе Дружеството в посока приемането на България в еврозоната следваха естествения ход на ситуацията. Предприе назначаването на отговорни лица, ангажирани с планирането, координирането и контрола на процесите свързани с въвеждането на еврото. Изготви анализ на валутния риск с оценка на влиянието при преминаване към еврото върху финансовите операции с оглед търговски партньорства в еврозоната. Преразгледа ценовите си стратегии и има готовност за отразяване на стойностите в евро, за да улесни клиентите. Проведе обучение на служителите, като ги подготви за работа с новата валута, извършване на трансакции и комуникация с клиенти. Поради вътрешната организация на дружеството и това, че цялото счетоводство се води вътрешнофирмено, дружеството няма сключен договор със счетоводна фирма, се направи необходимата организация, за да се запознае счетоводният отдел на дружеството с Националният план за въвеждане на еврото, както и с вашите писма и указанията по тях.

Дружеството не разполага със софтуер за конвентиране на счетоводни записи и стойности от лева в евро. Предприе стъпки по подготовката на демо (тестова среда) версия за предварително прехвърляне и конвертиране и актуализиране на счетоводните системи: софтуера за счетоводство с поддържане на операции с евро с опция за генериране на отчети в евро, затова са назначени лица, които ще организират, прилагат и контролират оперативната работа. Превалутирането на приходите, разходите, както и всички активи и пасиви, възникнали преди въвеждането на еврото, следва да бъдат превалутирани от лева в евро съгласно установените правила за превалутирането при приемането на България в еврозоната. Има готовност за провеждане на срещи с клиенти и доставчици за планираните промени в ценовата структура и условия. Дружеството, разработи план при изготвянето на нови финансови прогнози и бюджети, които отразяват промяната на валутата и анализ на начина,

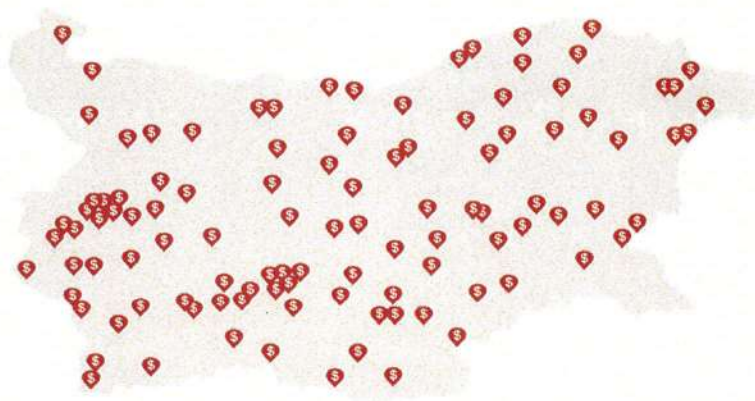
по който ще се отрази на разходите. Прегледа текущите договори и споразумения с клиенти и партньори, в уверение на това, че те са съобразени с новите условия на плащане в евро.

Общ преглед и структура на дейността

Креди Йес ООД предоставя кредити чрез мрежа за директни продажби. По географско структуриране дейността на дружеството се извършва в осем зони в страната, като има значителен ръст в своето развитие спрямо предходни години. Този ръст се дължи както на разширяването на мрежата от представителства и партньорски точки, така и на подобрените процеси за обслужване на клиентите. Всяка зона се управлява от регионален екип, който има дълбоко разбиране на местните пазарни условия и нужди на клиентите, което позволява по-ефективно и персонализирано обслужване.

Освен това, дружеството активно инвестира в обучение и развитие на своите служители, за да гарантира високо качество на услугите и професионализъм при взаимодействието с клиентите. През последните години „Креди Йес“ успя да разшири своята клиентска база и да подобри удовлетвореността на клиентите чрез въвеждане на иновативни продукти и услуги, които отговарят на съвременните изисквания на пазара.

С цел да поддържа своята конкурентна позиция, компанията продължава да развива и дигиталните си канали, като предлага възможност за онлайн кандидатстване и обработка на кредити, което допълнително улеснява процеса за клиентите. В бъдеще Креди Йес планира да продължи да инвестира в разширяване на своето присъствие в страната, както и да изследва нови възможности за развитие на международни пазари.



През 2024 година CrediYes продължава да се утвърждава като един от водещите играчи на пазара на потребителско кредитиране и финансови услуги в България. Компанията комбинира традиционните си ценности на надеждност и прозрачност с иновативни подходи и дигитални решения, за да отговори на променящите се нужди на клиентите и пазарните условия. С нарастващата дигитализация, компанията инвестира значително в развитието на своите дигитални платформи, като въвежда нови функционалности, които улесняват процеса на кредитиране и предоставят по-бърз и

удобен достъп до финансови услуги. Сред тях са подобрените мобилни приложения, платформи за онлайн кредитиране и инструменти за персонализирани финансови решения. CrediYes също така акцентира върху повишаване на киберсигурността и защитата на личните данни на клиентите, за да гарантира максимална безопасност при всяка транзакция. През годината компанията успя да разшири своята клиентска база и да подобри удовлетвореността на клиентите чрез фокусиране върху качеството на обслужване и персонализирания подход. В допълнение, CrediYes активно сътрудничи с местни общности и подкрепя инициативи за финансова грамотност, като по този начин допринася за устойчивото развитие на обществото.



През юли 2023 година Креди Йес ООД стартира с новия си бранд за онлайн кредитиране CrediHub, при който заемателите могат да кандидатстват за заем през интернет и да получат одобрение без физически посещения до финансово учреждение. Процесът на кандидатстване е удобен и бърз, като може да се подадете заявка от всяко място с интернет достъп до страницата на www.credihub.bg. Решенията за одобрение или отказ са обикновено значително по-бързи в сравнение с традиционните методи. Заемателите подписват документите електронно, като използват различни платформи за електронен подпис, което улеснява обработването им. Дружеството прилага високи стандарти за сигурност, за да защитят личната и финансова информация на заемателите.

През 2024 година CrediHub продължава да се развива като иновативен и клиентоориентиран бранд, като въвежда нови функции и подобрения в платформата си. Сред тях са интегрирането на нови методи за по-точно оценяване на кредитоспособността на клиентите и персонализиране на офертите.

През годината брандът успява да укрепи позициите си на пазара благодарение на агресивни маркетингови кампании, фокусирани върху дигиталните канали и социалните мрежи. CrediHub също така акцентира върху прозрачността и образованието на клиентите, като предоставя детайлна информация за условията на кредитите и инструменти за изчисляване на месечните вноски. Рекламните кампании на CrediHub се характеризират с креативни и ангажиращи съдържания, които подчертават предимствата на онлайн кредитирането – бързина, удобство и достъпност. Чрез таргетирани реклами в социалните мрежи, като Facebook, Instagram и LinkedIn, както и чрез партньорства с влиятелни фигури и блогъри, брандът успява да достигне до широка аудитория и да привлече нови клиенти.

Освен това, CrediHub използва и инструменти за дигитален маркетинг, като SEO оптимизация, контекстна реклама и имейл маркетинг, за да подобри видимостта си в онлайн пространството. Компанията също така организира образователни уебинари и събития, насочени към повишаване на финансовата грамотност на потребителите, като ги информира за предимствата и рисковете, свързани с онлайн кредитирането.

През 2024 година CrediHub планира да инвестира още повече в дигиталната си реклама, като включи и видеомаркетинг, както и интерактивни рекламни формати, които да подобрят ангажираността на клиентите.

Брандът също така ще продължи да развива своите партньорства с технологични компании, за да предложи още по-иновативни и персонализирани решения за своите клиенти. С тези стъпки CrediHub цели не само да утвърди позицията си като лидер в сектора на онлайн кредитирането, но и да изгради дългосрочни взаимоотношения с клиентите, основани на доверие и качество.

Управлението и обучението на персонала са ключови елементи от стратегията на Креди Йес за поддържане на високи стандарти на професионализъм, ефективност и удовлетвореност на служителите. През 2024 година компанията продължава да инвестира в развитието на своите хора, като създава среда, която насърчава личностния и професионалния растеж.

Структура на управление:

Централизирана управленска структура: Централата на Креди Йес координира стратегическите инициативи и осигурява единство в прилагането на политиките и процедурите в цялата организация. Този подход позволява ефективно управление на ресурсите, бързо вземане на решения и последователност в изпълнението на бизнес целите. Чрез централизираната структура компанията гарантира, че всички звена и регионални офиси работят в синхрон и в съответствие с общата визия и стратегия на дружеството. Това също така улеснява внедряването на иновации и стандартизирани процеси, които повишават ефективността и качеството на услугите, предлагани на клиентите. Освен това, централизираната структура позволява по-лесно управление на рисковете и съответствие с регулаторните изисквания, което е от съществено значение за устойчивото развитие на компанията.

Децентрализирана оперативна организация: Регионални офиси и екипи имат гъвкавост в изпълнението на оперативните задачи, като се адаптират към местни пазарни условия. Този подход позволява на локалните екипи да вземат бързи и информирани решения, които отчитат спецификите на всеки регион, като културни, икономически и социални фактори. Чрез децентрализацията компанията успява да постигне по-добро разбиране на нуждите на клиентите и да предложи персонализирани решения, които отговарят на техните изисквания. Освен това, тази структура насърчава иновациите и инициативността сред служителите, тъй като те имат възможност да експериментират и внедряват нови подходи, които са подходящи за конкретния пазар. В същото време, централата на компанията осигурява необходимата поддръжка и ресурси, за да гарантира, че всички регионални екипи работят в рамките на общата стратегия и ценности на организацията. Тази комбинация от централизирано управление и децентрализирана оперативна организация позволява на компанията да бъде едновременно гъвкава и ефективна в своята дейност.

Отговорности на ръководството

Според българското законодателство, ръководството следва да изготвя финансов отчет за всяка финансова година, който да дава вярна и честна представа за финансовото състояние на Дружеството към края на годината, финансовото му представяне и паричните му потоци.

Ръководството потвърждава, че е прилагало последователно адекватните счетоводни политики при изготвянето на годишния финансов отчет към 31 декември 2024г. и е направило разумни и предпазливи преценки, предложения и приблизителни оценки.

Ръководството също потвърждава, че се е придържало към действащите счетоводни стандарти, като финансовият отчет е изготвен на база принципа-предположение за действащо предприятие.

Ръководството носи отговорност за правилното водене на счетоводни регистри, за целесъобразното управление на активи и за предприемането на необходимите мерки за избягване и разкриване на евентуални злоупотреби и други нередности.

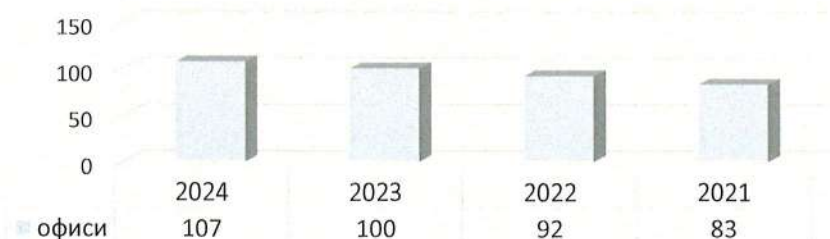
Преглед на дейността

Основната дейност на Креди Йес ООД се състои в предоставянето и управление на краткосрочни небанкови потребителски и ипотечни кредити, със средства, които не са набрани чрез публично привличане на влогове или други възстановими средства в България.

През 2024 година дружеството продължи да посреща успешно предизвикателствата, свързани с високата конкуренция на кредитния пазар и успя да насочи своята бизнес стратегия основно към:

- продължаване на работата по оптимизиране на управлението на активите и пасивите;
- увеличаване на броя на индивидуалните клиенти и обема на операциите;
- по - нататъшно повишаване на качество и ефективността от предлаганите услуги и продукти за клиентите;
- оптимизиране и повишаване качеството на кредитния портфейл;
- повишаване на ефективността при управление на риска;
- предоставяне на конкурентно обслужване чрез развитие на клонова мрежа в цялата страна, като офисите достигнаха 107 броя към 31 декември 2024 година (2023г.:100, 2022г.:92, 2021г.:83), т.е. ръст 7% спрямо предходната година и 16 % спрямо 2022 година.

Офиси



В дългогодишното си развитие Креди Йес спазва и следва дългосрочна стратегия за посоката, начина, механизмите и инструментите, с които да бъдат постигнати, предварително заложените цели, налагайки мигновени корекции и адаптирайки плана, при необходимост, в следствие на промяна, както във външните фактори влияещи на пазара, така и при отклонения на важните за това показатели. Ключовите фактори, довели до най-високият ръст в бройката продадени кредити през 2024 година, сравнено с предходната 2023 година са съвкупни, разделени в различни направления, като всяко едно от тях допринася частично за повишаване обемите и резултатността, а съвкупността им води до цялостния годишен резултат. През календарната година бяха открити седем нови обекта, както в градове, в които вече беше наличен поне един такъв, но потребността позволяваше още, така и в нови, които бяха неразработен вътрешен пазар. Локалните рекламни мероприятия, които организирано се провеждаха през цялата година, засилиха ефекта на още по-успешното налагане на бранда в цялата страна, като съвкупността доведе до увеличаване в обемите и процентното съотношение на новите за компанията клиенти. Периодичната възможност за допълнително стимулиране, посредством програми, която компанията осъществи няколко пъти в годината, организирани и планирани в точно определени за нуждите времеви интервали, доведе не само до повишаване на резултатите и на доходите, но и даде достъп до социални придобивки, предоставени под различни материални форми. Ежегодната персонална обратна връзка, от страна на висшия мениджмънт, към всеки един служител, насоките, фокусите и следването на посоката както за персоналното и личностно развитие, така и за резултатното такова, повишава степента на принадлежност, стремеж и усъвършенстване към повишаване квалификационната степен и преследване на нови постижения и върхове. Периодично-организираните обучителни уъркшопи в широк формат, насочени целево към повишаване степента на квалификация в конкретно направление, играят важна роля в дългосрочната политика на компанията, повишавайки персоналната ефективност на продажбената, обслужващата, качествената и количествената част в различните направления и показатели. От друга страна промяната в политиката за кредитиране, направените реформи и оптимизации, както в търговската структура, така и в пряко отговорните за целта отдели, в централата на дружеството, доведоха до ключово по-високи резултати в посока

намаляване на риска и по-добри в посока качеството на събиране и чистота на портфейла на дружеството като единица.

Наетия персонал към 31.12.2024 година е 861 човека (2023г.: 890 човека, 2022г.: 901 човека, 2021: 939 човека). Най-ценната част са човешките ресурси, висококвалифицираните служители на трудов договор в централата на дружеството, мениджмънта в търговската структура и кредитни консултанти. Наситеността и ефективното използване на квалифицирания труд е в основата на конкурентоспособността на дружеството в условията на все по-засилващата конкуренция на кредитния пазар. През 2024 година са назначени допълнително 61 души на трудови договори във връзка с разкритие нови седем офиса и новата услуга за онлайн кредитирането с новия бранд Credihub на Креди Йес. Броят на консултантите по говори намалява с 32 души спрямо 2023 година, поради факта, че при въвеждането на автоматизирани системи за одобрение и управление на заявките за кредит минимизира необходимостта от човешко участие. Онлайн платформата за кредитиране позволява на потребителите да представят своите заявки за кредит по-бързо и лесно, без да е необходима междинна интервенция от страна на човек, както и да намали необходимостта от човешка интервенция при отговарянето на запитвания и решаването на проблеми.

Дружеството организира вътрешни обучения за служителите в Централния офис и търговската структура с цел усъвършенстване на методите и техниките за:

- трайно увеличаване на продажбите - спазва се техниката за насърчаване на постигнатите резултати и стимулиране на персонала, както насърчаване лоялността и на нашите клиенти;
- директни продажби - фокусираме се върху ясни приоритети и концентрираме усилията си в най-важните области на продажбения процес, за да обучим нашите служители на методи за лесно, бързо и точно откриване и настройване към потребностите на нашите клиенти;
- консултативни продажби - създаваме организация в продажбените процеси и среда за споделяне на успешните търговски практики в екипа, което да допринесе за растежа и развитието на цялата компания;
- пошиване стандарта за обслужване на клиенти- фирмените обучения са с цел подобряване комуникация на общуването между хората и повишаване на стандартите в обслужването на клиенти. Придобитите от тях умения за оценка на комуникативния стил на събеседника им спестява време и усилия, в следствие на което обслужването на клиентите се подобрява, като представят услугата/продукта за дружеството по най-ефективния начин;
- повишаване на личната ефективност на мениджъра - дружеството води бизнес обучения за изграждане на ефективни екипи, за да покаже как да се създадат успешни такива, които работят отлично и постигат резултати. Обученията са полезни, не само за тези, които са поели задачата да изградят страхотен екип, но и за всички, които искат да изпълняват страхотно ролята си в него;

- фокусирано управление на процесите и ресурсите в дружеството - стремим се обучението, които структурираме да се разбират в пълна степен как да определят своето място и роля в екипа. Как да постигнат цели, как да разпределят задачите, как да търсят обратна връзка нашия персонал;
- изграждане на успешни междуличностни отношения - за да изградим добре междуличностните отношения прилагаме процеси с въпросници, казуси, ролеви игри, които имат за цел да им помогнат да са по-добре организирани, когато се появяват проблеми и по-творчески настроени, когато се появяват възможности;
- „трудни“ клиенти - едно от най-важните умения на мениджърите по продажби е правилно да общуват с така наречените „трудни“ клиенти. Обученията ни имат за цел да научим да разпознават трудните клиенти и да подбират способности за тяхното управление, както и да си изработят индивидуален стил на уверено поведение с клиентите;
- овладяване на писмената бизнес комуникация - в основата на успеха на отделния човек или организация стоят ефективните комуникации, които са проводникът, чрез който бизнесът говори на своите потребители. Насърчаваме езиковата компетентност и правописна култура, за да се създават документи с вярно и конкретно информационно съдържание;
- отлично екипно взаимодействие - насочваме нашите служители не само към усъвършенстване на личната им ефективност и професионализъм, а към постигане на умения за отлична работа в екип. Спазването на някои принципи за взаимодействие между служителите играе ключова роля за постигането на добра комуникация между тях. Част от тези принципи са: Преследване на обща цел, спазване на общи правила и методи за управление на конфликти;
- сплотяване и доверие в екипа - изграждането на успешен екип носи неуспорими ползи – увеличена продуктивност, гъвкава система на организация и мотивиран персонал. С организацията на тимбилдинг се стремим да допринесем за участниците в него да развият приятелски взаимоотношения помежду си, което води до по-голямо доверие между тях и съответно до подобряване на работния процес;
- емоционална интелигентност - подпомагаме способността на човека да възприема, идентифицира и управлява емоциите, което е основа за успех в почти всяка дейност и особено важна за осъществяване на успешни комуникации. Емоционалната интелигентност има изключително влияние и при работа в екип в организациите;
- управление на стреса - по време на обучението обръщаме и съществено внимание на неблагоприятните ефекти, които стресът на работното място може да ни доведе. Не подценяваме важността на спокойната обстановка на работното място, която спомага за непрекъснато развитие на уменията на служителите и тяхното използване. За тази цел на

обученията даваме възможност на служителите да споделят и разговарят в една приятелска среда, което повишава тяхното доверие и сигурност. Поставяме ясно структурирани задачи и цели, които да следват, анализираме грешките, успехите и техните причини.

Компанията е избрала пътя на активното и непрекъснато подобряване на компетенциите на своите служители и се надява да заема водеща позиция на пазара. Важно е да се помни, че не рекламата, а компетентният и добре обучен персонал е основният двигател на бизнеса.

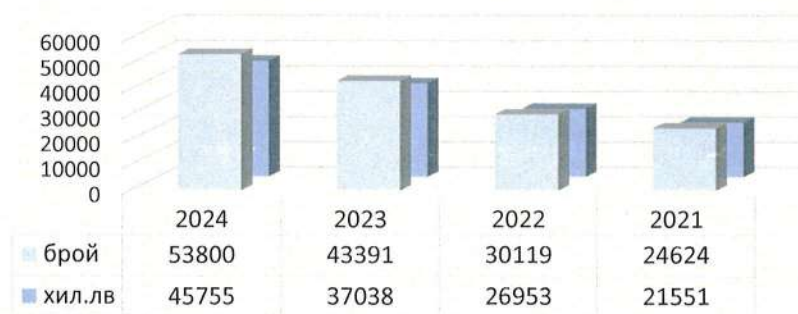
Разходи за персонала

Разходите за персонала са увеличени с 33 % спрямо предходната година и с 51 % спрямо 2022 г., което увеличава увеличаването на трудовите възнаграждения, увеличава броя на служителите и/или ръста на разходите за социални и осигурителни плащания. Това увеличение е показателно за стремежа към подобряване на работната среда и задържане на квалифициран персонал.

Преглед на предоставените заеми

Предоставените заеми от институцията са ключов елемент на портфейла на активи и основен източник на доход. Те са съществен компонент от дейността на кредитната институция, което позволява да се генерират приходи чрез лихвите, начислени върху отпуснатите средства. В същото време, процесът на кредитиране изисква внимателна оценка на риска, за да се минимизират потенциалните загуби от неизплатени заеми. Брутния размер на Предоставените заеми през отчетната 2024 година бележи ръст спрямо предходна с 24%, а броят им с 24%.

Отпуснати кредити



През 2024 година компанията продължи да оптимизира клоновата си мрежа при отчитане на външната среда и пазарни условия, натовареността на локациите и обемите на дейността, както и процесите, свързани с дигитализация на дейността, като генерира добър ръст на своя кредитен портфейл. С отварянето на нови клонове, финансовата институция разшири своето присъствие и наличие на пазара. Това доведе до повече налични средства за кредитиране, тъй като институцията може да привлече повече от клиенти или да има повече финансови възможности. Увеличението на броя на клоновете допринесе и за по-голяма видимост и конкурентоспособност на финансовата

институция. Това привлече повече клиенти и насърчи текущите клиенти да използват повече финансови услуги от институцията.

Фактор оказал, влияние е и онлайн кредитирането в компанията, като предостави по-лесен достъп до кредити за потребителите. Удобство за използването на онлайн платформи за кредитиране направи процеса на кандидатстване и получаване на кредит по-удобен за потребителите, което доведе до увеличен интерес и, съответно, до увеличаване обема на кредитите за 2024 година.

Рекламната кампания подпомогна широко популяризиране на компанията и доведе до привличане на нови клиенти и насърчаване на съществуващите клиенти да използват повече финансови услуги на институцията, както изгради по-силен и доверен имидж сред потребителите.

Обезценка

Заеми и вземания

Дружеството оценява очакваните кредитни загуби по кредити и вземания от клиенти на портфейлна база.

За целта на установяване на размера на очакваните кредитни загуби вземанията се разпределят по групи със сходни характеристики и вътре в тях - по продължителността на забавата на клиента за изплащане на падежиралите дължими вноски. Прогнозират се очакваните парични потоци за всяка една от групите на база исторически данни, коригирани със специфични очаквания и предположения за нови фактори на влияние върху бъдещите потоци. Прогнозирането на бъдещите парични потоци се извършва чрез използване на финансово - статистически анализи и модели, на база разработване на осреднени проценти на събираемост по групи просрочия. Кредити с просрочие над 360 дни се оценяват на база очаквани продажни цени с колекторски фирми.

Историческият опит за загуби се коригира на база текущите налични данни за отразяване на ефекта на съществуващите условия, които не са повлияли върху периода, на който се базира историческият опит за загубите и за елиминирание на ефектите от условията в историческия период, които понастоящем не съществуват. Моделите и предположенията, използвани за приблизителна оценка на бъдещите парични потоци, се подлагат на преглед и актуализация регулярно, с цел намаляване на разликите между приблизителните оценки и текущо реализираните загуби. Дружеството обезценява и вземанията от клиенти без просрочие на база статистически данни за минали периоди за други индикатори за понесена загуба, различни от просрочието, за наличие на латентна загуба.

Загубата от обезценка се изчислява като разликата между балансовата стойност на актива и възстановимата сума на вземанията от клиенти.

Тя се признава в отчета за всеобхватния доход (в печалбата или загубата за годината) и намалява балансовата стойност на портфейлите от съответните кредити, не директно, а чрез използването на корективна сметка.

Когато дадено вземане от клиент е оценено като несъбираемо, то се отписва за сметка на натрупаната обезценка, а остатъкът се признава като загуба в отчета за всеобхватния доход (в печалбата или загубата за годината). Такива вземания се отписват след като са предприети всички процедури по събиране и загубата е била напълно определена. Ако в следващ период сумата на загубата от обезценка намалее и спадът може по обективен начин да се свърже със събитие, което възниква след като обезценката е призната, признатите преди това загуби от обезценка се възстановяват чрез корекция в сметката за загуба от обезценка. Реинтегрирането на загубата от обезценка се признава в отчета за всеобхватния доход в намаление на позицията „Обезценка на вземания от клиенти“.

Обезценка на финансови активи

Дружеството признава коректив (провизия за обезценка) за очаквани кредитни загуби за всички дългови инструменти, които не се отчитат по справедлива стойност през печалбата или загубата. Очакваните кредитни загуби се изчисляват като разлика между договорните парични потоци, дължими съгласно условията на договора, и всички парични потоци, които Дружеството очаква да получи, дисконтирани с първоначалния ФСП лихвен процент.

Ръководството на Дружеството е извършило съответни анализи, на база на които е определило набор от критерии за събития на неизпълнение. Един от тях (основен) е просрочия на дължими договорни плащания, освен ако за определен инструмент не са налице обстоятелства, които правят оборимо това твърдение. Наред с него, се наблюдават и други събития, въз основа на вътрешна и външна информация, които са индикатор, че длъжникът не е в състояние да заплати (възстанови) всички все още дължими от него суми по договор, вкл. като се вземат предвид и всички кредитни улеснения, предоставени от Дружеството.

Дружеството коригира очакваните кредитни загуби, определени на база исторически данни, с прогнозни макроикономически показатели, когато е установено, че има корелация и се очаква да окажат влияние върху размера на очакваните кредитни загуби в бъдеще.

Влияние на инфлацията

През следващите години се очаква икономиката на еврозоната да продължи постепенното си възстановяване в условия на значителна геополитическа и свързана с политики несигурност. Макар че през 2024 година растежът се възобнови с умерен темп, в краткосрочен план той ще се забави в краткосрочен план, като все така слабото доверие на потребителите и високата степен на несигурност вероятно ще засилят мотивацията на домакинствата да спестяват. Независимо от това налице са условия икономическият растеж да се засили отново. Очаква се нарастването на реалните заплати и на заетостта в условия на стабилни пазари на труда да допринесе за възстановяване, за което един от главните обуславящи фактори ще бъде потреблението. Вътрешното търсене би трябвало да бъде стимулирано и от разхлабване на условията за финансиране в съответствие с пазарните очаквания за

бъдещото развитие на лихвените проценти. Макар фискалните политики да са свързани с висока степен на несигурност, счита се, че те като цяло ще следват тенденция за консолидация.

Анализ на финансови показатели

Дружеството през 2024 година продължава да посреща успешно предизвикателствата, свързани с високата конкуренция на финансовия пазар, влошаващата се икономическа среда и значителния елемент на несигурност и трудна прогнозируемост на събитията.

Геополитическата ситуация около войната в Украйна и събитията в Близкия Изток остава нестабилна, с възможни значителни отрицателни ефекти за икономиката на ЕС и на България. Нарастването на доходите ще бъде в основата на стабилния растеж на потребителското търсене. Очаква се инвестициите, финансирани от Механизма за възстановяване и устойчивост, да засилят брутното инвестиране в дълготрайни активи, а износьт да догони външното търсене.

Креди Йес ООД успя да насочи своята бизнес стратегия основно към:

- продължаване на работата по оптимизиране на управлението на активите и пасивите;
- запазване на отлични взаимоотношения и осигуряване на компетентно съдействие и подкрепа на клиентите на дружеството в светлината на новата икономическа реалност;
- по-нататъшно повишаване на качество и ефективността от предлаганите услуги и продукти;
- близък и непрестанен мониторинг на качеството на кредитния портфейл;
- повишаване на ефективността при управление на риска;
- предоставяне на конкурентно обслужване чрез развитие на информационните технологии и дигитални канали;

Финансовото състояние на дружеството през 2024 година остава стабилно и устойчиво, с повишена ефективност и рентабилност. Негативните икономически ефекти са добре адресирани, мониторирани и управлявани в посока тяхното минимизиране и/или елиминиране.

През 2024 година дружеството отчита печалба преди данъци в размер на 1,709 хил.лв. като възвръщаемостта на капитала е 0,12 %, а възвръщаемостта на активите 0,11 %.

Общият размер на активите на дружеството към края на 2024 година достигна 14,605 хил.лв, като отбелязва увеличение спрямо 2023 година от 9%. Брутният размер на предоставените кредити и аванси на клиенти нараства с 24% на годишна база.

ОСНОВНИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

Финансови резултати (хил.лв)	2024	2023	2022	2021
Приходи от финансови услуги	32,022	25,884	19,261	14,712
Нетен доход от лихви	16,674	14,753	14,556	14,784
Административни разходи	15,537	13,190	13,449	13,742
Печалба след данъци	1,536	1,676	1,170	1,044
Балансови показатели (хил.лв.)				
Общо активи	14,605	13,290	10,800	9,544
Кредити и вземания от клиенти	9,207	9,643	5,147	4,002
Задължения	1,694	1,916	1,100	1,020
Собствен капитал	12,912	11,374	9,700	8,524
Основни съотношения				
<u>Показатели за рентабилност</u>				
Възвращаемост на собствения капитал	0.12	0.15	0.12	0.12
Възвръщаемост на активите	0.11	0.13	0.11	0.11
Коефициент на рентабилност на приходите	0.05	0.06	0.06	0.07
<u>Показатели за ликвидност</u>				
Обща капиталова адекватност	0.88	0.86	0.9	0.89
Коефициент на обща ликвидност	8.63	6.94	9.82	9.36
<u>Показатели за финансова автономност</u>				
Коефициент на финансова автономност	7.63	5.94	8.82	8.36
Коефициент на задлъжнялост	0.12	0.14	0.1	0.11
<u>Показатели за кредитна дейност</u>				
Кредити към активи	4.04	3.86	3.27	2.79
Ниво на необслужвани кредити (NPL)	0.36	0.38	0.30	0.27
Качество на активите	0.94	0.90	0.74	0.68

Активите на компанията представляват всички ресурси, които тя контролира и от които се очаква да получи икономически ползи в бъдеще. Тези активи са фундаментални за дейността на финансовата институция. Включва налични пари в каса, средства в централни банки, и други високоликвидни активи, които могат бързо да бъдат превърнати в пари без значителен риск от загуба. Вземания по отпуснати кредити, нематериални и материални активи, включват и други активи, които не попадат в групите на изброените.

Управлението на тези активи е ключово за поддържането на ликвидност, стабилност и рентабилност на кредитната институция. Освен това, активите се управляват в съответствие с регулаторните изисквания и стандарти за рисков мениджмънт. Това включва редовен мониторинг и анализ на качеството на активите, оценка на кредитния риск и прилагане на мерки за минимизиране на потенциални загуби. Кредитната институция използва съвременни технологии и модели за управление на риска, които позволяват бързо идентифициране и реагиране на промени в пазарните условия.

Управлението на активите включва диверсификация на портфейла, за да се намали концентрацията на риска и да се осигури по-стабилен доход. В допълнение, кредитната институция редовно провежда стресови тестове и сценарии, за да оцени устойчивостта на своите активи при екстремни пазарни условия. Този подход позволява на институцията да бъде добре подготвена за всякакви икономически предизвикателства и да поддържа висока степен на доверие сред своите клиенти и инвеститори. Чрез строго спазване на регулаторните изисквания и прилагане на най-добрите практики в управлението на активите, кредитната институция успява да поддържа баланс между ликвидност, стабилност и рентабилност, което е от съществено значение за нейното дългосрочно успешно развитие. Общият размер на активите на дружеството към края на 2024 г. достигна 14,605 хил. лв. като отбелязва увеличение спрямо 2023 година от 10%.

Действия в областта на научноизследователската и развойна дейност

Дружеството не развива научноизследователска и развойна дейност

Наличие на клонове на дружеството

Дружеството няма действащи клонове

Бъдещо развитие на фирмата

Компанията се стреми да продължи да бъде една от най-добрите в България, призната като бързоразвиваща се, иновативна, клиентски ориентирана, която предлага конкурентни продукти и услуги на клиентите си, осигурява отлични възможности за кариера на служителите и е социално ангажирана.

Основни цели на Дружеството за 2025 година са:

- Ръст на предоставените заеми
- Ръст на развитие на клоновата мрежа
- Поддържане на имидж на сериозен играч на кредитния пазар
- Диверсификация и развитие на продуктовото портфолио
- Интензивното прилагане на продажбено ориентиран бизнес модел с фокус върху доброто познаване на клиентите и техните потребности

- Актуализиране и допълване на продуктовата гама съобразно пазарните трендове
- Продължаване на териториалната експанзия, чрез хоризонтално и вертикално разширяване на дистрибуционната мрежа
- Подобряване качеството на кредитния портфейл
- Създаване и поддържане на устойчива връзка с клиентите
- Подобряване на процесите и резултатите по събиране на вземания от клиенти в съдебна фаза
- Контрол на разходите и повишаване ефективността на бизнес процесите
- Диверсификация на източниците на финансиране
- Професионални умения, квалификация на персонала
- Конфиденциалност

Важни събития, настъпили след датата на съставяне на ГФО

Няма важни събития, които са настъпили след датата, към която е съставен годишният финансов отчет на дружеството.

Описание на основните рискове на дружеството

Кредитен риск

Кредитният риск е най- същественият за дейността на Дружеството и се изразява във вероятността насрещната страна по финансов инструмент да не изпълни свое задължение, с което да причини финансова загуба.

Дружеството е изложено на кредитен риск, който е свързан с риска част от клиентите да не са в състояние да изпълняват свое задължение.

Дружеството разполага с изградени вътрешни звена от служители, както и мрежи от външни сътрудници- кредитни посредници и инкасатори за събиране на своите вземания.

Кредитният риск е диверсифициран между значителен брой клиенти в цялата страна. Част от кредитите са допълнително обезпечени от трети лица- гаранتي.

През 2010г. след промяната на Наредба 22 на БНБ, Креди Йес получи достъп до Централен кредитен регистър на БНБ. Достъпът до информацията в регистъра спомага за допълнително ограничаване на кредитния риск.

Ликвиден риск

Ликвидният риск представлява опасност от липса на паричен ресурс за покриване на изискуемите задължения или за изплащане на кредити на клиентите, която може да възникне от несъответствие на паричните потоци на Дружеството. Целта при управление на ликвидния риск е

Дружеството да бъде в състояние своевременно да изпълнява задълженията си, като същевременно осигури достатъчно ресурс, за постигане на висок ръст на активите.

Ценови риск

Креди Йес ООД оперира на високо развит и конкурентен пазар на финансовите услуги, поради което е повлияно от ценови риск. Част от конкурентите на Дружеството са банкови и финансови институции, имащи достъп до евтин финансов ресурс, осигуряващ им предимство при ценообразуването на конкурентни продукти.

Лихвен риск

Лихвеният риск е свързан с потенциалния, неблагоприятен за Дружеството, ефект от колебания в лихвени проценти върху нетния доход от лихви. Дружеството ползва дългосрочно финансиране с фиксиран лихвен процент. Заемите предоставени на клиентите са с фиксиран лихвен процент, значително надвишаващ лихвените нива, при които Дружеството получава финансиране. В този аспект мениджмънтът счита, че дейността на Креди Йес ООД не е особено чувствителна към колебанията на лихвените проценти.

Политически риск

Политическият риск отразява влиянието на политическите процеси в страната върху стопанския и инвестиционния процес и по-конкретно върху възвращаемостта на инвестициите. Степента на политическия риск се определя с вероятността от неблагоприятни промени в икономическата политика или законодателни промени, влияещи неблагоприятно на стопанския и инвестиционния климат в страната.

Постигнатата политическа стабилност и въвеждането на валутен борд в страната значително намалиха влиянието на политическия риск и след проведените непопулярни мерки свързани с провеждането на структурната реформа се наблюдава промяна в пазарната ориентация на страната ни.

Във връзка с членството на Р. България в Европейския съюз националното законодателство се синхронизира с европейските стандарти. Това оказва влияние и върху дейността на КРЕДИ ЙЕС ООД.

Макроикономически риск

Увеличаването на вноса за България намалява годишния растеж в икономиката ни и заедно с увеличаващата се инфлация, породена главно от покачващите се международни цени на петрола водят до увеличаване на дефицита и забавяне на растежа на БВП. Основният вътрешен риск остава ако се допусне либерализация на фискалната политика, което би довело до нарушаване на принципите на валутния борд и сериозно увеличение на дефицита по вътрешна сметка.

Валутен риск

Валутният риск е свързан с възможността приходите от дейността на дружеството да бъдат повлияни от промените на валутния курс на лева към други валути. В страна като България, нестабилността на лева може да предизвика икономическа нестабилност. Фиксирането на лева към единната европейска валута доведе до ограничаване на колебанията в курса на лева към наложените като основни чужди валути.

В дейността на „КРЕДИ ЙЕС“ ООД като цяло засяга не съществува валутен риск тъй като продажбите и доставяните суровини и материали се извършват основно в евро или лева. Усилията на ръководството на дружеството са насочени към формиране на ценова политика, ориентирана към намаляване на валутния риск.

Инфлационен риск

Инфлационният риск се свързва с възможността инфлацията в страната да повлияе върху възвращаемостта на инвестициите.

До въвеждането на валутен борд в страната ни, инфлационният риск имаше голямо влияние върху дейността на стопанските предприятия. След въвеждането на стабилизационна програма, валутен борд и фиксирането на лева към единната европейска валута, инфлацията като цяло намаля и това улесни прогнозирането на краткосрочните бъдещи резултати

Секторен риск

Поражда се от влиянието на технологичните промени в отрасъла върху доходите и паричните потоци, агресивността на мениджмънта, силната конкуренция на външни и вътрешни производители, инвеститори и др.

По отношение на дейността на КРЕДИ ЙЕС ООД секторният риск е увеличен тъй като с всяка изминала година се изостря конкурентната борба на пазара на краткосрочните кредити. И в този сектор, както и в много други предлагането надвишава търсенето.

Фирмен риск

Фирменият риск е свързан с естеството на дейност на дружеството, като за всяко дружество е важно да се възвърнат направените инвестиции.

Основният фирмен риск за КРЕДИ ЙЕС ООД е свързан с възможни различия в търсенето и предлагането на кредити, в предпочитанията на потребителите или в резултат на засилената конкуренция. Така рискът може да окаже отрицателно въздействие върху продажбите и съответно върху приходите на дружеството. Чрез анализ на основните фактори влияещи върху получаваните приходи дружеството може да намали влиянието на риска. Фирменият риск обединява бизнес риска и финансовият риск.

Бизнес риск

Бизнес рискът се определя от спецификата на продукцията на дружеството . Това е несигурността за получаване на приходи съответстващи на начина на предоставяне на услугите . За предлаганите от Креди Йес ООД услуги търсенето е обусловено главно от показателите цена – качество.

Финансов риск

Финансовият риск представлява несигурност за инвеститорите в случаите, когато фирмата използва привлечени или заемни средства.

Чрез показателите за финансова автономност и финансова задлъжнялост се отчита съотношението между собствени и привлечени средства. Високите стойности на коефициента за автономност и ниските стойности на коефициента на финансова задлъжнялост са добра гаранция за инвеститорите и за самите собственици.

Показателите за дела на капитала, получен чрез заеми определят каква част от общия капитал представляват привлечените средства. Колкото делът на задълженията спрямо собствения капитал е по-голям толкова е по-голям и финансовият риск

Приемливата или нормална степен на финансовия риск зависи и от бизнес риска. Ако бизнес рискът е малък за дружеството то инвеститорите може да поемат по-голям финансов риск и обратно.

Управител.....

Владислав Инджов