بيان صحفي

كونتكت المالية تعلن نتائج أعمالها لفترة أول تسعة أشهر من العام المالي 2022

الشركة تواصل تحقيق نمو قوي بنتائج قطاعي التمويل والتأمين على الرغم من مختلف التحديات الاقتصادية بفضل المرونة الفائقة لنموذج أعمالها

القاهرة في 15 نوفمبر 2022

أعلنت اليوم شركة كونتكت المالية القابضة ش.م.م. (كود البورصة المصرية CNFN.CA)، أكبر مقدم للخدمات المالية غير المصرفية في مصر، عن نتائج الأعمال المجمعة لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2022، حيث ارتفع الدخل التشغيلي لقطاعي التمويل والتأمين بنسب سنوية 26% و43% على التوالي.

أبرز المؤشرات المالية والتشغيلية لأول تسعة أشهر من عام 2022[1]

	تسعة أشهر 2021	تسعة أشهر 2022	*التغيير*
نشاط التمويل			
إجمالي المحفظة التمويلية (مليار جنيه)	9.64	13.68	*%42*
الدخل التشغيلي (مليون جنيه)	776	978	*%26*
صافي الأرباح (مليون جنيه)	297	304	*%2*
نشاط التأمين			
إجمالي الأقساط التأمينية (مليون جنيه)	376	781	*%92*
الدخل التشغيلي (مليون جنيه)	108	154	*%43*
صافي الأرباح (مليون جنيه)	33	46	*%39*
النتائج المجمعة			
إجمالي الدخل التشغيلي (مليون جنيه)	886	1,139	*%28*
صافي الأرباح (مليون جنيه)	330	326	*%2*
معدل العائد على متوسط حقوق المساهمين	%20.9	%19.1	*-1.8 نقطة*

فعلى صعيد نشاط التمويل، شهدت الشركة نمو إجمالي حجم التمويلات الجديدة بنسبة سنوية 62% خلال أول تسعة أشهر من عام 2022، مدعومةً بنجاح الشركة في التوسع بتغطية منتجاتها في السوق مع إطلاق مجموعة من المنتجات الجديدة، علمًا بأن أغلب منتجات القطاع حققت معدلات نمو قوية وفي مقدمتها منتجات التمويل الاستهلاكي وتمويل رأس المال العامل. ونتج عن ذلك ارتفاع الدخل التشغيلي للقطاع بمعدل سنوي 26% ليسجل 978 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري، في حين ارتفع صافي الأرباح بنسبة سنوية 2% فقط نتيجةً للأثر المحاسبي من تطبيق المعيار المحاسبي للإيجار والتوسعات الاستثمارية في الشركات التابعة العاملة في تكنولوجيا الخدمات المالية والتحول الرقمي. وعلى صعيد قطاع التأمين، ارتفع إجمالي الأقساط التأمينية بنسبة سنوية 92% ليبلغ 724 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري مقابل 376 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام السابق، حيث يعكس ذلك النتائج القوية التي حققتها شركتي التأمين التابعتين لكونتكت، مستفيدة من زيادة تواجدهم بالسوق وإطلاق مجموعة من المنتجات الجديدة. وارتفع صافي الأرباح بنسبة سنوية 31% إلى 44 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام 2022.

وفي هذا السياق، أعربت الإدارة عن اعتزازها بالنتائج القوية التي حققتها الشركة خلال التسعة أشهر الأولى من العام الجاري، في ضوء استمرار الأداء القوي لقطاعي التمويل والتأمين وقدرتهم على تنمية نتائجهم المالية والتشغيلية وسط التحديات الاقتصادية التي شهدتها الفترة الماضية محليًا وعالميًا، وهو ما يؤكد على مرونة نموذج الأعمال الذي تتبناه الشركة وكفاءة استراتيجيات النمو التي تطبقها الإدارة لضمان نمو نتائج جميع منتجات الشركة على المدى البعيد. فقد واصلت الشركة جني ثمار جهودها لتعزيز تفاعلها المباشر مع قاعدة العملاء المتزايدة وإطلاق منتجات جديدة تلبي مختلف احتياجاتهم، مما مكنها من تعويض الأثر الناتج عن تباطؤ أداء منتج تمويل السيارات. كما شهدت الشركة زيادة الإقبال على منصاتها الرقمية ونجحت في تحسين تجربة المستخدم، وبالتالي جذب عملاء جدد وزيادة التفاعل معهم، علمًا بأن 75% من العملاء الجدد خلال الربع الثالث من العام الجاري تم منحهم الموافقات الائتمانية بواسطة تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي لتقييم الجدارة الائتمانية، وأن نسبة المعاملات الجديدة توزعت بين 85% للعملاء الجدد و40% للعملاء الحاليين لتتجاوز بذلك النسب المحققة خلال نفس

[1] خلال الربع الأخير من عام 2021، نجحت المجموعة في تحديث بياناتها المالية المدققة لعرض كل من أداء قطاعي التمويل والتأمين وترتيباتها خارج الميزانية العمومية، مثل المحافظ الخاضعة للإدارة ومساهمة بعض الشركات الشقيقة، وذلك بطريقة تعكس أعمال الشركة بشكل أفضل دون الحاجة إلى إصدار حسابات إدارة منفصلة بعد إعادة تصنيفها. وتعكس أرقام السنة الكاملة في البيان لفترتي المقارنة هذه التغييرات.

الفترة من العام السابق. وعلى مستوى قطاع التأمين، فتواصل الشركة تحقيق معدلات نمو قوية، مدعومةً بزيادة تواجدها في السوق وإطلاق منتجات جديدة.

وعلى صعيد منتجات التمويل، مثل قطاعي التمويل الاستهلاكي وتمويل رأس المال العامل القطاعات الأقوى أداءً خلال أول تسعة أشهر من عام 2022، في ضوء نمو حجم التمويلات الجديدة. فقد شهد منتج التمويل الاستهلاكي نمو حجم التمويلات الجديدة بنسبة سنوية 438% بفضل استراتيجية الشركة لزيادة تفاعلها المباشر مع قاعدة العملاء من خلال إطلاق مجموعة من نقاط البيع الجديدة في المراكز التجارية والمتاجر، بالإضافة إلى التوسع بشبكة المتاجر التابعة عبر الدخول في شراكات جديدة، فضلاً عن نجاح الشركة في تطوير قدراتها الرقمية وتوظيفها في زيادة عدد العملاء الجدد ومعاملات التمويل. ومن جانب آخر، واصلت الشركة إطلاق منتجات جديدة ومنها منتج تمويل المصروفات الدراسية والتعليم ومنتج تمويل اشتراكات النوادي ومنتجات تمويل تشطيب المنازل، حيث يأتي ذلك في إطار أهداف الشركة لتلبية الاحتياجات المختلفة لعملائها والتحول إلى مركزًا لتقديم باقة شاملة من خدمات التمويل. أما منتجات تمويل رأس المال العامل التي تشمل أيضًا منتجات التخصيم قصيرة الأجل، فقد ارتفع حجم التمويلات الجديدة بمعدل سنوي 422% خلال أول تسعة أشهر من عام 2022، مدعومًا بجهود الإدارة لتنويع محفظة المنتجات والقطاعات التي تغطيها أنشطة التمويل لتشمل قطاعي التصنيع والإمداد والتوريد. وعلى صعيد منتجات التمويل العقاري، شهدت الشركة نمو حجم التمويلات الجديدة بمعدل سنوي 167% خلال أول تسعة أشهر من عام 2022، مدفوعًا بزيادة الإقبال على منتج التمويل العقاري لمحدودي الدخل وبرامج الرهن العقاري، بالإضافة إلى استمرار نجاح منتج التمويل العقاري طويل الأجل والممتد على عشر سنوات. كما شهد منتج تمويل شاحنات النقل نمو حجم التمويلات الجديدة بنسبة سنوية 70% خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري بفضل تقديم حلول تمويل جديدة ونجاح الشركة في التوسع بأعمال مراكزها التابعة في القرى والمراكز الواقعة خارج منطقة القاهرة الكبرى، والتي شهدت إقبالاً متزايدًا على تلك المنتجات. وأخيرًا شهد منتج تمويل السيارات نمو حجم التمويلات الجديدة بمعدل سنوي 3% خلال أول تسعة أشهر من عام 2022 على الرغم من استمرار تأثر السوق بالتحديات المتعلقة بالعرض والطلب خلال نفس الفترة.

أما على مستوى تطبيق "Contact APP"، فقد شهد استمرار أداءه القوي في ضوء ارتفاع عدد تحميلات التطبيق من 51.0 ألف تحميل في 30 سبتمبر 2021 إلى 223 ألف تحميل في نهاية سبتمبر 2022، بالإضافة إلى ارتفاع عدد تسجيلات العملاء الجدد من 39.4 ألف عميل في نهاية سبتمبر 2021 إلى 162 ألف عميل في 30 سبتمبر من العام الجاري. ويعكس ذلك الأثر الإيجابي لتطوير آلية تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي لتقييم الجدارة الائتمانية على نمو عدد العملاء الجدد ومعاملات التمويل مع تحسن تجربة المستخدم، حيث ارتفع عدد العملاء الجدد بمعدل سنوي 101% إلى 94.6 ألف عميل جديد خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري، علمًا بأن تلك الآلية مثلت المساهم الرئيسي في إضافة العملاء الجدد وحجم التمويلات الممنوحة خلال التسعة أشهر الأولى من عام 2022. وتجدر الإشارة إلى نقل فريق إدارة تطبيق "Contact APP" إلى شركة Contact CrediTech، والتي تم تأسيسها لتولي إدارة أنشطة التمويل الاستهلاكي عبر المنصات الرقمية، حيث حصلت الشركة على رخصة مزاولة نشاط التمويل الاستهلاكي من الهيئة العامة للرقابة المالية. ومن المقرر أن تعمل الشركة الجديدة بشكل مستقل وتستهدف تنفيذ خطة طموحة لتعزيز مساهمة تطبيق "Contant App" في النتائج المالية المجمعة للشركة.

وأشارت الإدارة إلى تأثر سوق السيارات المصري بالضغوط المحلية على نشاط الاستيراد وارتفاع معدلات التضخم خلال فترة التقرير، غير أنها لا تزال تتفاءل بالقرارات الأخيرة التي اتخذها البنك المركزي المصري ومردودها على تعافي أداء هذا القطاع خلال العام المقبل. وأوضحت الإدارة أن الشركة تعتزم زيادة حجم التمويلات الجديدة خلال الفترة المقبلة عبر مواصلة جهودها لتنويع المنتجات التي تقدمها الشركة وتقديم منتجات تمويل غير متعلقة بالسيارات، بالتوازي مع التوسع بتواجد الشركة في السوق. كما أعربت عن تفاؤلها بمقومات النمو الفريدة التي يحظى بها قطاعي التمويل الاستهلاكي وتمويل رأس المال العامل، في ضوء استمرار نمو أداء القطاعين بما يتجاوز توقعات الإدارة.

أما نشاط التأمين، فقد ارتفع إجمالي الأقساط التأمينية بشركة ثروة حياة بنسبة سنوية 192% ليسجل 326 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من عام 2022، مدفوعًا بارتفاع إجمالي الأقساط التأمينية لمنتجات التأمين الصحي، إلى جانب نمو مساهمة منتجات التأمين الصحي والتأمين على الحياة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تم إطلاقها مؤخرًا. ومن جانب آخر، شهدت شركة ثروة للتأمين ارتفاع إجمالي الأقساط التأمينية بمعدل سنوي 50% ليسجل 397 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري، في ضوء نجاح الشركة في زيادة تواجدها بالسوق وإطلاق منتجات جديدة للتأمين الصحي وإتاحة خدماتها عبر شرائح تجارية مختلفة.

وأخيرًا، شهدت النسخة المحدثة من موقع "كونتكت كارز دوت كوم" التي أطلقتها الشركة مؤخرًا استمرار زيادة الإقبال من جانب المستخدمين، حيث نجح الموقع في الوصول إلى 1.4 مليون مستخدم شهريًا خلال أول تسعة أشهر من عام 2022. وبلغ معدل استمرار المستخدمين في الاعتماد على الموقع 61% خلال نفس الفترة، حيث بلغ متوسط وقت استخدام الموقع لكل زيارة 4 دقائق، وهو ما يعكس الجهود المستمرة لتحسين تجربة المستخدم وتسهيل عمليات التقديم من أجل جذب عملاء جدد وتعزيز تفاعلهم مع الشركة. كما واصلت الشركة

تحسين آلية تسعير السيارات المستعملة باستخدام تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي، مما أثمر عن نمو متوسط طلبات تقييم السيارات إلى 33 ألف تقييم مع الحفاظ على معدل رضاء العملاء عند أكثر من 80% خلال أول تسعة أشهر من عام 2022. وتجدر الإشارة إلى قيام شركة كونتكت بتوقيع شراكة استراتيجية مع مجموعة شركات "تويوتا إيجيبت" لإطلاق أول أداة تسعير للسيارات المستعملة مصممة خصيصًا لمجموعة شركات تويوتا إيجيبت، والتي سيقوم بتطويرها فريق علوم البيانات في "كونتكت كارز دوت كوم"، وستمكن شركة تويوتا من تقديم تقييمات فورية للسيارات المستعملة، وبالتالي دعمها في التوسع بسوق السيارات المستعملة في مصر. كما واصلت الشركة تحسين الموقع الإلكتروني ليشهد إطلاق خدمة ملاك السيارات للمرة الأولى خلال الربع الثالث من العام الجاري، والتي تتيح لملاك السيارات إمكانية حجز مواعيد الصيانة والإصلاحات من أي مكان. كما تخطط الشركة لتحديث خدمة تجديد التأمين على السيارات المتاحة من خلال الموقع الإلكتروني بنهاية العام الجاري.

ومع اقتراب الأشهر الأخيرة من عام 2022، أكدت الإدارة على التزامها بأولوياتها خلال العام المقبل وعلى رأسها المساهمة في تطوير قطاعي التمويل والتأمين المصري وتعظيم القيمة للمجتمعات المحيطة بأعمال الشركة، حيث تعتزم مواصلة التوسع بباقة منتجات الشركة وتحسين قدراتها الرقمية وزيادة تواجدها في الأسواق الجديدة والحالية. فعلى صعيد المنتجات الجديدة، تتطلع الشركة إلى إطلاق منتجات التمويل الأخضر خلال الشهر المقبل لتمويل مشروعات الطاقة الشمسية وأنظمة الري الحديثة، حيث يأتي ذلك عقب نجاح الشركة في إطلاق منتج تمويل المصروفات الدراسية والتعليم خلال الربع الثالث من العام الجاري. أما على صعيد التطوير الرقمي، تعتزم الإدارة المضي قدمًا في تحسين تطبيق "Contact App" وموقع "كونتكت كارز دوت كوم" بالتوازي مع دراسة فرص تطوير باقة المنتجات المقدمة عبر القنوات الرقمية. كما تعتزم الشركة الدخول في شراكات جديدة مع الشركات القادرة على إحداث طفرة في وسائل إتاحة خدمات التمويل والتأمين للعملاء.

وختامًا، تتوقع الإدارة أن يشهد العام المقبل استمرار توسع الشركة بالنطاق الجغرافي لأعمالها في إطار أهدافها الرامية إلى دخول أسواق جديدة في أفريقيا ودول الخليج. وعلى هذه الخلفية، يسر الإدارة أن تعلن عن توسعها مؤخرًا في دولة كينيا بالاشتراك مع "المنصور جروب"، والتي ستمكن الشركة من تقديم منتجاتها لآلاف العملاء في هذا السوق الجديد الذي لا يحظى بتعدد الشركات الرائدة في تقديم خدمات التمويل والتأمين، فضلاً عن تأسيس مركزًا للتوسع بأعمال الشركة في أسواق أفريقيا مستقبلاً. وأعربت الإدارة عن تفاؤلها بقدرة الشركة على النمو وتقديم منتجات جديدة لخدمة مختلف عملائها والمجتمعات التي تعمل بها، على الرغم من التوقعات السائدة باستمرار التحديات الاقتصادية خلال الفترة المقبلة.

–نهاية البيان–

عن شركة كونتكت المالية

كونتكت المالية القابضة ش.م.م (كود البروصة المصرية CNFN.CA) هي أكبر مقدم للخدمات المالية غير المصرفية في مصر، حيث تقود التحول في وسائل تقديم خدمات التمويل والتأمين للأفراد والشركات. ومنذ تأسيسها عام 2001، تتبنى كونتكت منهجًا مبتكرًا لضمان تقديم خدماتها بأعلى جودة في مجالات التمويل والتأمين، وذلك بأسهل إجراءات وصولاً إلى قطاع عريض من السوق من خلال شركاتها التابعة وشركائها الاستراتيجيين. فعن طريق شركة كونتكت للتمويل، تقدم باقة من البرامج التمويلية المتنوعة لتمويل شراء السيارات والمركبات الجديدة والمستعملة وبرامج تمويل السلع المعمرة عن طريق كونتكت للخدمات الائتمانية، إضافة إلى برامج التمويل العقاري والتشطيب من خلال كونتكت للتمويل العقاري، وبرامج التمويل التجاري من خلال شركاتها الشقيقة كونتكت التأجير التمويلي وكونتكت التخصيم. كما تقدم ثروة خدمات التأمين من خلال شركتي ثروة للتأمين وثروة لتأمينات الحياة. كما تقدم الشركة باقة واسعة من خدمات التمويل للشركات بما في ذلك إصدار سندات التوريق وإدارة الديون المهيكلة وإدارة استثمار الديون. شركة كونتكت المالية القابضة ش.م.م. مرخصة وخاضعة للهيئة العامة للرقابة المالية.

للاستعلام والتواصل:

تليفون: 7775 2575 202+
بريد إلكتروني: ir@contact.eg
https://investorrelations.contact.eg/ar