

A long-exposure photograph of a city street at night. The foreground shows a road with bright, horizontal light trails from moving vehicles. In the background, several tall skyscrapers are illuminated, their lights reflecting on the glass facades. The sky is a deep blue with some light trails from satellites or aircraft.

европлан®

Лизинговая компания «Европлан»

Результаты деятельности за 6 месяцев 2023 года

Август 2023

История Европлана: более 20 лет прибыльного роста



Лучшие практики корпоративного управления, заложенные частными международными инвесторами.



23-летняя история ведения учёта и подготовки отчётности по US GAAP или IFRS.



Уникальная корпоративная культура, ориентированная на результат и кооперацию.

¹ Рейтинговое агентство «Эксперт РА»; ² «Коммерсантъ»; ³ Leaseurope; ⁴ РИА Рейтинга; ⁵ журнал «Финанс».

Уникальная кредитная история для российского лизинга

Более 264 млрд руб. привлечено и своевременно возвращено кредиторам

1999 — 2007

1999 Вхождение в капитал фонда TUSRIF 	2000 Начало ведения МСФО Аудитор: PwC 	2002 Первые международные кредиты: \$10 млн EBRD \$10 млн IFC  	2003 Кредиты: \$5 млн BSTDB , World Business Capital , UPS Capital Business Credit   	2004 Кредиты: \$30 млн OPIC \$15 млн EBRD €7,5 млн DEG   	2005 Кредиты: \$15 млн DEG \$11 млн BSTDB \$10 млн FMO   	2006 Кредиты: \$100 млн OPIC \$40 млн первый синдицированный от EBRD и 6 иностранных банков ₽0,6 млрд IFC, Standard bank, Finansbank     	2007 Кредиты: \$110 млн синдицированный от BNP Paribas и 13 банков €60 млн KfW \$18 млн BSTDB ₽0,5 млрд Райффайзен банк    
--	---	---	---	---	---	---	---

2008 — 2017

2008 Кредиты: \$75 млн синдицированный от Commerzbank ₽0,6 млрд EBRD \$17 млн FMO \$25 млн ICICI bank Облигации: ₽2 млрд MICEX     	2010 Кредиты: ₽3 млрд Глобэксбанк ₽2 млрд Сбербанк ₽1,5 млрд EBRD  	2011 Кредиты: ₽3,2 млрд Газпромбанк €30 млн KfW \$20 млн BSTDB ₽0,6 млрд BNP Аудитор: KPMG Рейтинги: Fitch: BB-, стабильный     	2012 Кредиты: ₽4 млрд Сбербанк ₽2,3 млрд ТрансКредитБанк Облигации: ₽3,5 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB, позитивный     	2013 Кредиты: ₽12 млрд ВТБ, Банк Москвы ₽4 млрд Сбербанк ₽2,6 млрд ЮниКредит Банк ₽2,5 млрд Глобэксбанк Облигации: ₽5 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB, стабильный       	2014 - 2015 Кредиты: ₽8 млрд Сбербанк Облигации: ₽5 млрд MOEX Аудитор: EY Рейтинги: Fitch: BB, негативный   	2016 Кредиты: ₽10 млрд Сбербанк ₽2 млрд Глобэксбанк ₽1,5 млрд ЮниКредит Банк Облигации: ₽5 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB-, стабильный      	2017 Кредиты: ₽20 млрд Сбербанк Рейтинги: Fitch: BB-, стабильный AKPA: A-, стабильный   
---	---	--	---	--	---	---	---

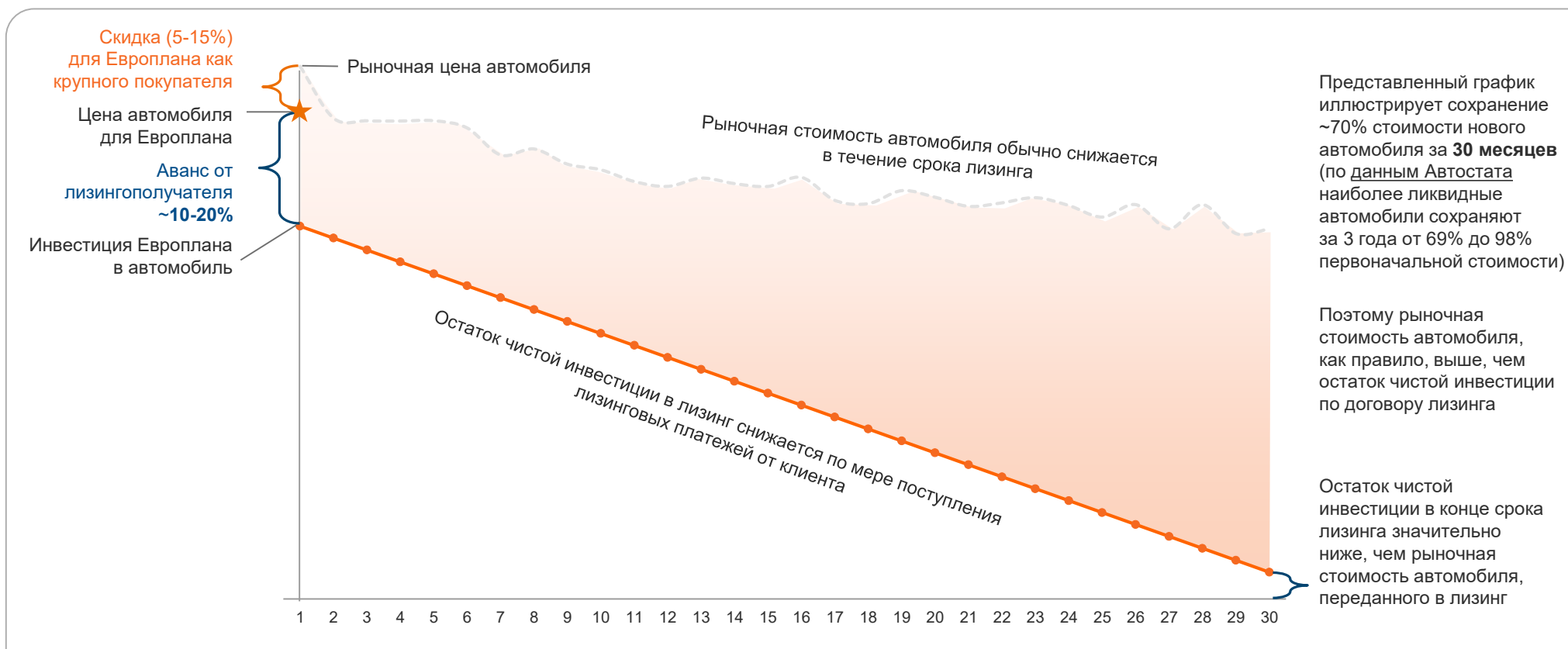
2018 — 2023

2018 Кредиты: ₽17 млрд Сбербанк ₽3,5 млрд ЮниКредит Банк, Банк Союз, Связь-Банк, Совкомбанк (каждый по ₽1 млрд) Облигации: ₽5 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB, стабильный AKPA: A, стабильный        	2019 Кредиты: ₽1 млрд Уралсиб банк ₽0,8 млрд MC Bank Rus ₽3 млрд Росбанк ₽3 млрд ВТБ ₽0,5 млрд Ак Барс банк Облигации: ₽11 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB, стабильный AKPA: A+, стабильный       	2020 Кредиты: ₽9 млрд Альфа-Банк ₽2 млрд Совкомбанк ₽25 млрд ВТБ ₽2,5 млрд BSTDB ₽1 млрд СМП     	2021 Открытые линии: ₽77,5 млрд Облигации: ₽37 млрд MOEX Рейтинги: Moody's: Ba1, стабильный Fitch: BB, позитивный, действовал до 10.09.2021           	2022 - 2023 Открытые линии: ₽67 млрд Облигации: ₽17,5 млрд MOEX Рейтинги: Эксперт РА: ruAA, стабильный Moody's: Ba1, стабильный, действовал до 10.03.2022 AKPA: A+, позитивный, действовал до 20.06.2023         
--	---	---	--	---

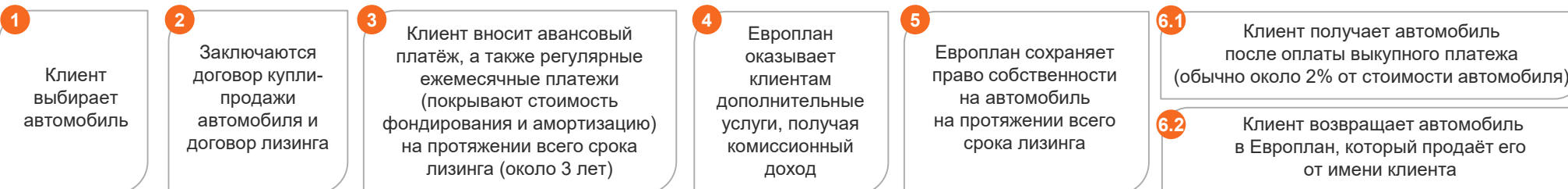
Основа бизнес-модели Европлана



В основе — финансовая (не операционная) аренда с безопасным LTV и низким остатком чистой инвестиции в конце срока (лизинг с полной выплатой за предмет лизинга)



Жизненный цикл договора лизинга

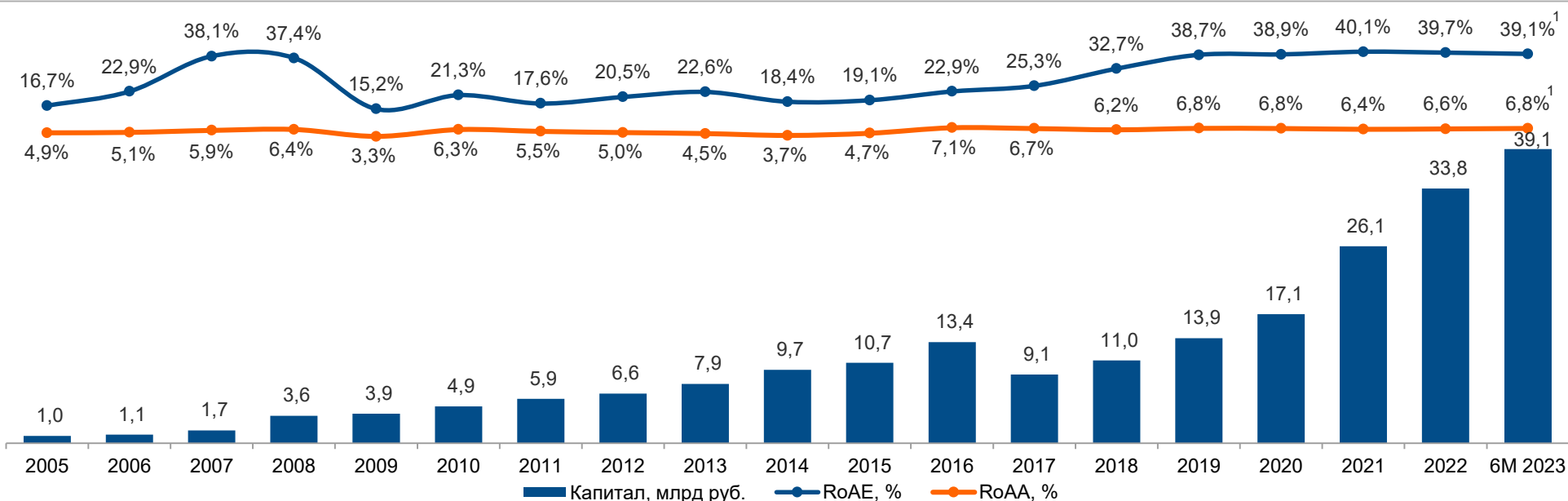
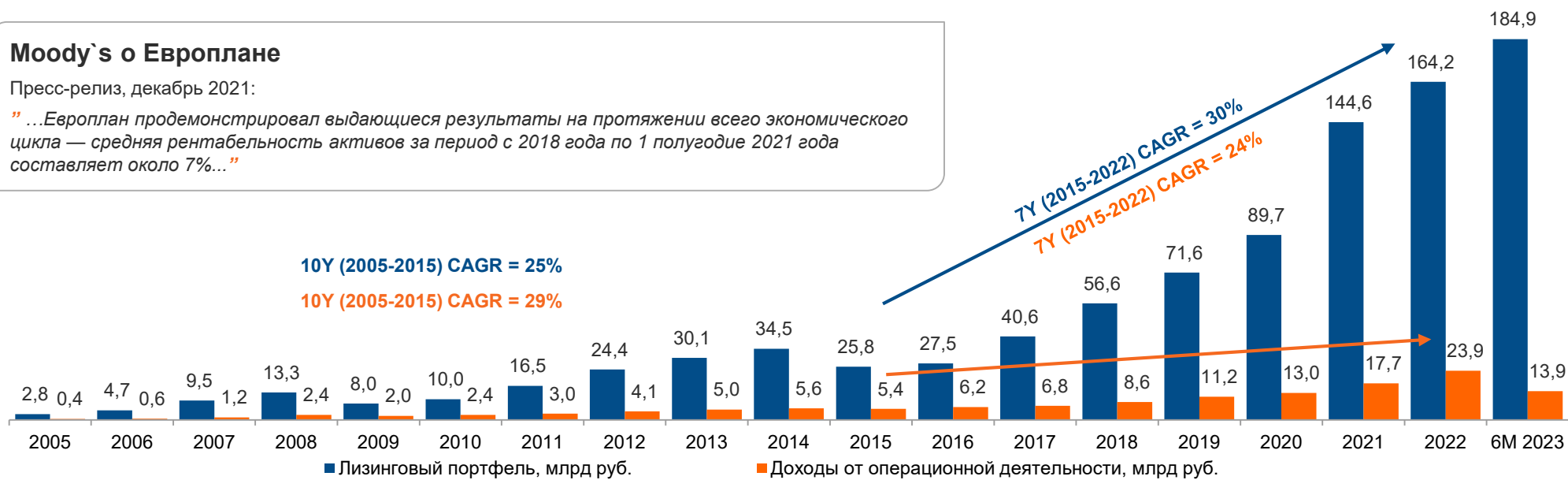


Подтверждённая история прибыльного роста

Moody's о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

"...Европлан продемонстрировал выдающиеся результаты на протяжении всего экономического цикла — средняя рентабельность активов за период с 2018 года по 1 полугодие 2021 года составляет около 7%..."



CAGR — совокупный среднегодовой темп роста. Лизинговый портфель — чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ), за вычетом резерва под обесценение. ¹ TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2023 г. (trailing twelve months).

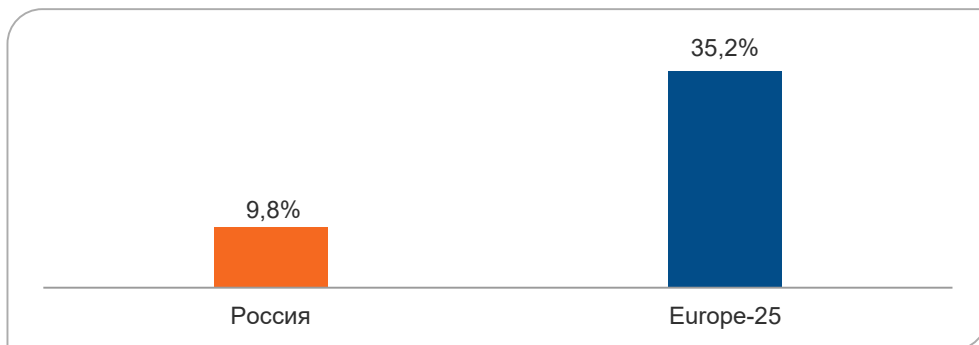
Примечание: показатели за 2005- 6 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Лизинг автотранспорта в России: высокие темпы роста и большой потенциал

Характеристики рынка и факторы роста

- Уровень проникновения лизинга автотранспорта в покупках новых автомобилей относительно невысокий, но имеет высокие темпы роста.
- Увеличение среднего возраста парка автомобилей формирует отложенный спрос.
- Растущие цены на новые автомобили снижают риск при лизинге автомобилей с остаточной стоимостью.
- Быстрая продажа автомобилей обеспечивается за счёт большого и ликвидного рынка поддержанных автомобилей (продажи ~5,5 млн автомобилей в год).
- Растущая конкуренция ввиду более устойчивой, надёжной и доходной природы лизинга автотранспорта по сравнению с другими вариантами финансирования с обеспечением.
- Стабильная законодательная база для лизинговой отрасли.
- Ожидаемое введение регулирования лизинговой отрасли в России приведёт к появлению барьеров для выхода новых игроков на рынок.
- Программы поддержки отрасли автопроизводителей от правительства РФ.

Проникновение лизинга в продажи автомобилей (в количестве)², %



Объём сделок лизинга автотранспорта, млрд руб.¹



Fitch Ratings о секторе автолизинга

Пресс-релиз, май 2021:

"... Исторически российский сектор автолизинга демонстрировал более высокую устойчивость по сравнению с достаточно цикличным автомобильным рынком. Это обусловлено устойчиво растущим уровнем проникновения лизинга в продажи автомобилей, что особенно заметно в кризисные годы."

¹ Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС. Объём рынка лизинга: [2017-2019](#), [2020](#), [2021](#), [2022](#).

² Frost & Sullivan. Исследование «[A Deep Dive into the Russian Leasing Market: Trends and New Business Models](#)».

Европлан – лидер на рынке лизинга автотранспорта



Пять крупнейших российских негосударственных автотранспортных лизинговых компаний по итогам 2022

Место по объёму нового бизнеса в лизинге автотранспорта в 2022 г. (рейтинговое агентство «Эксперт РА»)	 №1	Лизинговая компания №2	Лизинговая компания №3	Лизинговая компания №4	Лизинговая компания №5
Доля лизинга автотранспорта в объёме нового бизнеса компаний (демонстрирует специализацию на лизинге автотранспорта)	80,4%	54,5%	85,7%	88,8%	74,9%

Рэнкинг от рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2022 г. среди негосударственных компаний

 №1

Оценка доли лизинга автотранспорта в объёме нового бизнеса в 2022 г., %

Количество заключенных в 2022 году договоров лизинга, шт.

- **№1** игрок на рынке лизинга автотранспорта среди негосударственных компаний и рынке лизинга для компаний МСБ по количеству сделок¹ (объёму портфеля)¹.
- Один из немногих рыночных игроков, который не зависит от стратегии отдельных автопроизводителей и/или финансовых групп.
- Фокус на лизинге автотранспорта позволил создать уникальную платформу, которая сопровождает клиентов на протяжении всего жизненного цикла, начиная с момента покупки, регистрации и страхования автомобиля, заканчивая услугами по управлению парком, техническому обслуживанию и замене автомобиля.
- Эксперт РА (пресс-релиз, май 2023):
«...Рейтинг обусловлен сильными рыночными позициями, высокими оценками достаточности капитала и эффективности деятельности, высоким качеством лизингового портфеля, комфортной позицией по ликвидности, а также высокой оценкой корпоративного управления.»

Лизинговая компания №2

Лизинговая компания №3

Лизинговая компания №4

Лизинговая компания №5



11,3%



37 153



10,6%



30 019



6,4%



18 831



3,0%



7 084



2,3%



6 147

¹ Рейтинговое агентство «Эксперт РА», [рэнкинг 2022 г.](#) Стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС.

ТЕКУЩИЕ ПРОДУКТЫ

Лизинг автотранспорта для бизнеса

- Финансовый лизинг — ключевой продукт компании.
- Операционный лизинг — продукт с высокой добавленной стоимостью и полным спектром услуг по обслуживанию.

Страхование

- Широкий ассортимент страховых продуктов: каско, ОСАГО, ДСАГО, защита лизингополучателя (страхование жизни), защита водителя, страхование платежей, GAP-страхование, страхование шин и дисков.
- Эксклюзивные спецпродукты от ведущих страховых компаний.

Автомобильные услуги

- Большой набор услуг для лизингополучателя: программы помощи на дорогах, услуги по предоставлению отсрочки платежа, консультации по подбору ТС, регистрация и доставка ТС, топливные карты, выкуп автомобиля (trade-in), техническое обслуживание, спутниковые системы логистики и сигнализации, консультации по бухгалтерским и юридическим вопросам, шинный сервис, подменные автомобили.

Существенная доля чистых прочих доходов имеет потенциал роста и создаёт основу для стратегических продуктов с высокой добавленной стоимостью.



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ

Лизинг для физических лиц

- Высокий потенциал роста.
- Более низкая, чем в автокредитах, стоимость риска.
- Умное использование текущей клиентской базы.

Автомобиль по подписке как способ перехода к «Автомобиль как услуга» (Car-as-a-Service)

- Новый канал продаж.
- Использование накопленного опыта по продаже лизинга и управлению автопарками.

Автомобильные услуги

- Расширение продуктов страхования.
- Онлайн управление автопарком.
- Приложения для телематики.
- Мойка автомобилей.
- Продлённая гарантия.
- Оплата дорог.



Федеральная сеть продаж охватывает территорию, где проживает 90% населения страны

- **85** офисов по всей России, поскольку физическое присутствие в регионах — это важный фактор успеха.
- Наличие офисов позволяет компании быть ближе к локальным дилерам и партнерам и даёт возможность предоставлять полный перечень услуг по всей стране.
- Офлайн-реклама и участие в выставках и мероприятиях.



Дилерские центры

- Более **4 000** дилерских центров по всей России как канал продаж.
- Уникальные технологии работы с дилерами, включая интеграцию сотрудников Европлана во внутренние процессы дилера.
- Онлайн-кабинет для дилеров позволяет создавать и отслеживать статус заявок по продажам онлайн.
- Мобильное приложение для дилеров позволяет создавать и отслеживать статус заявок по продажам со смартфона.



Контакт-центр

- Более **830** менеджеров по продажам (в штате) с онлайн-доступом к CRM и мобильными рабочими местами.
- Прямые продажи новым клиентам («холодные звонки»).
- Собственные профессиональные контакт-центры (продвинутые технически и стремящиеся к решению вопроса на первой линии):
 - Москва;
 - Нижний Новгород;
 - Новосибирск.



Веб-сайт

- Более **1 000 000** уникальных посетителей в месяц¹.
- Конкурентоспособная функциональность и полная интеграция с CRM.
- Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана.
- Уникальная федеральная база данных по автомобилям, готовым к продаже.
- Онлайн-кабинет для клиентов с лучшими сервисами в отрасли для лизингополучателей.

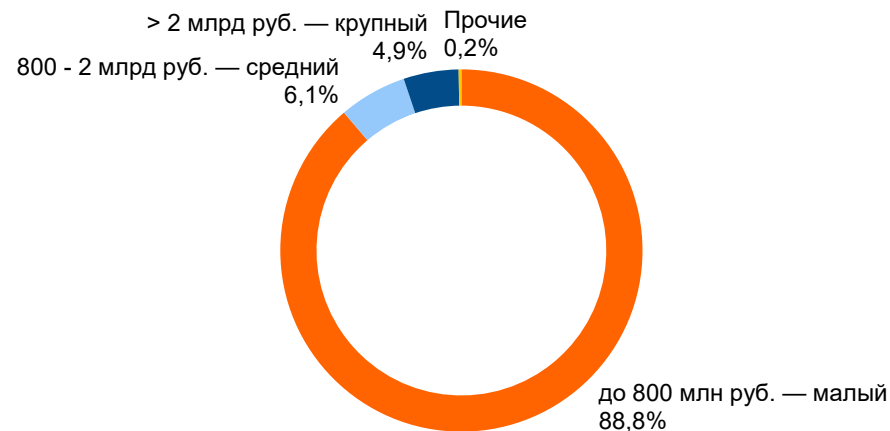
¹ Google Analytics. Сайт + личный кабинет клиента.

Качественная клиентская база как платформа для дальнейшего роста

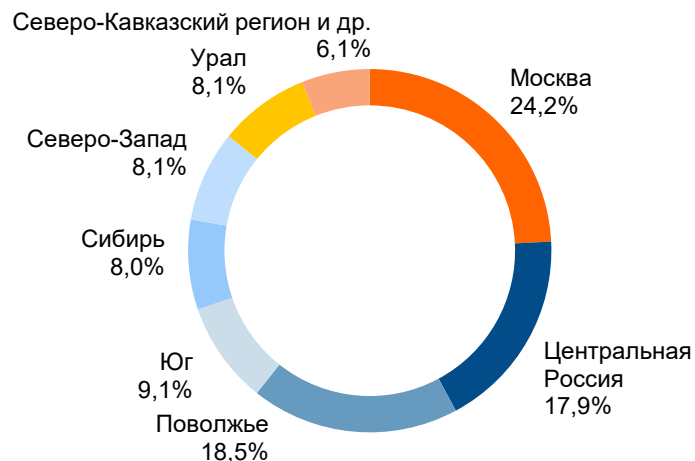


- Клиентская база составляет около **139 000** текущих клиентов и более **2,6 млн** потенциальных клиентов (количество действующих коммерческих компаний в России).
- Около **100 000** действующих договоров лизинга.
- Высокий уровень удовлетворённости клиентов, где NPS **83%** (**86%** клиентов рекомендуют Европлан).
- Портфель диверсифицирован по:
 - лизингополучателям,
 - регионам,
 - отраслям,
 - видам предметов лизинга,
 - поставщикам,
 - каналам продаж,
 - маркам,
 - страховщикам.
- Автомобильный транспорт (наиболее ликвидный вид имущества) составляет основную долю в лизинговом портфеле.

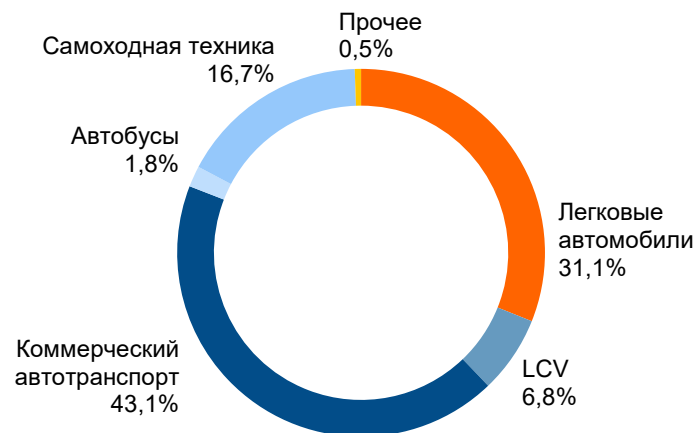
Портфель² по лизингополучателям по годовой выручке (на 30.06.2023 г.)



Портфель² по федеральным округам (30.06.2023 г.)



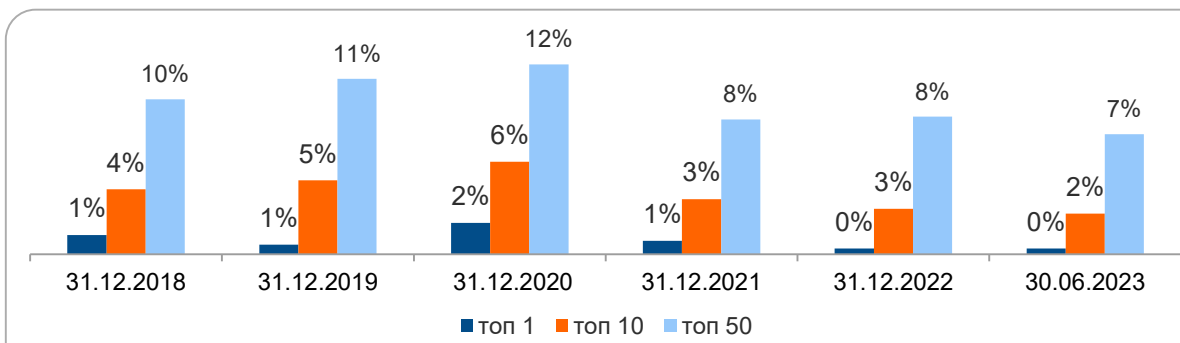
Портфель² по типам предметов лизинга (30.06.2023 г.)



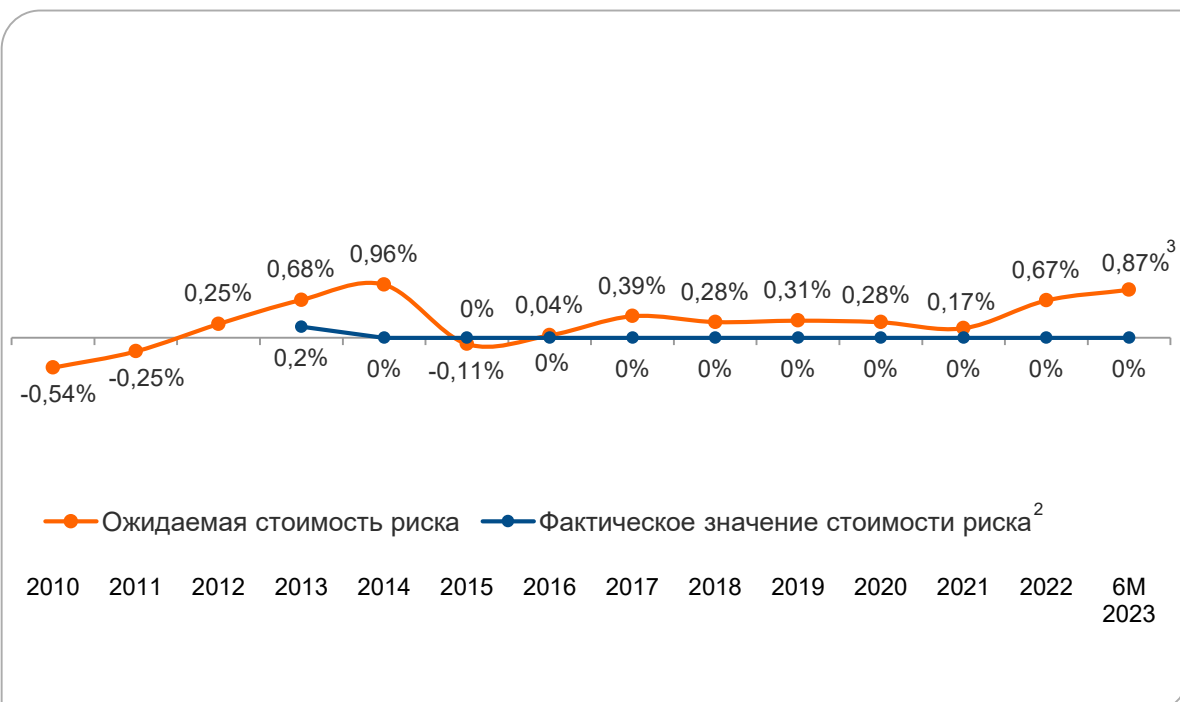
¹ Доля повторных продаж рассчитана как отношение количества клиентов (и их аффилированных лиц), которые повторно заключают договор лизинга с Европланом ко всем клиентам, которые приобретают новый автомобиль после завершения лизинга в Европлане. ² Портфель представлен чистой инвестицией в лизинг до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов по состоянию на 30.06.2023 в соответствии с консолидированной финансовой отчетностью ПАО «ЛК «Европлан».

Лучшие практики управления рисками и минимальная стоимость риска

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



Стоимость риска¹



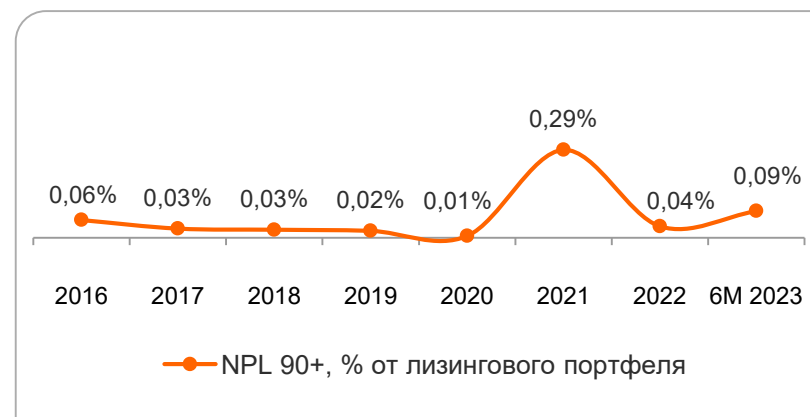
Непревзойдённое качество лизингового портфеля

- В портфеле представлены все виды частного бизнеса и отраслей экономики с одной общей характеристикой: они платят своевременно, в соответствии с графиком лизинговых платежей и в стабильные, и в сложные времена. Это было подтверждено на протяжении нескольких экономических циклов.

Эффективный подход к минимизации рисков

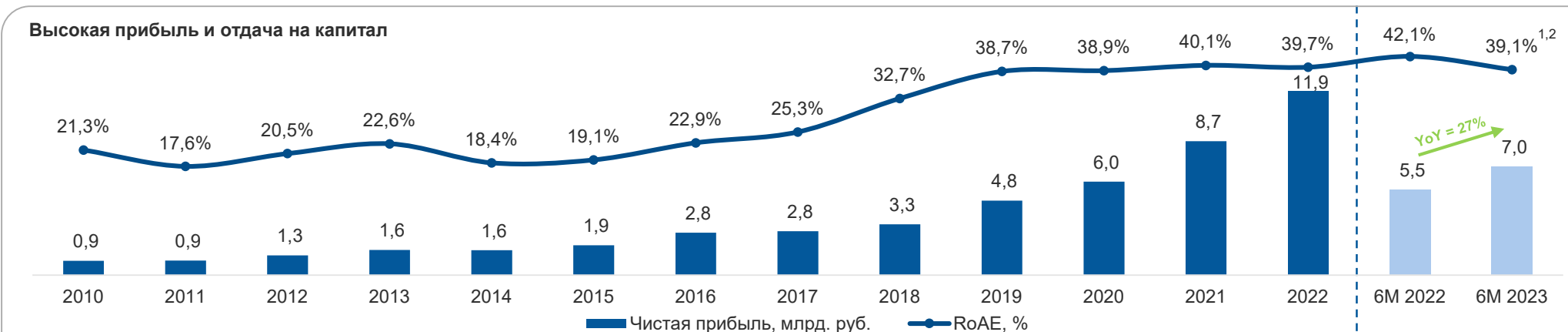
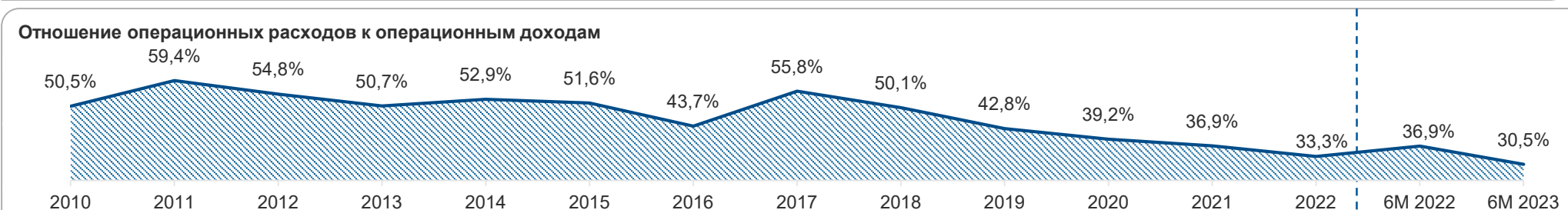
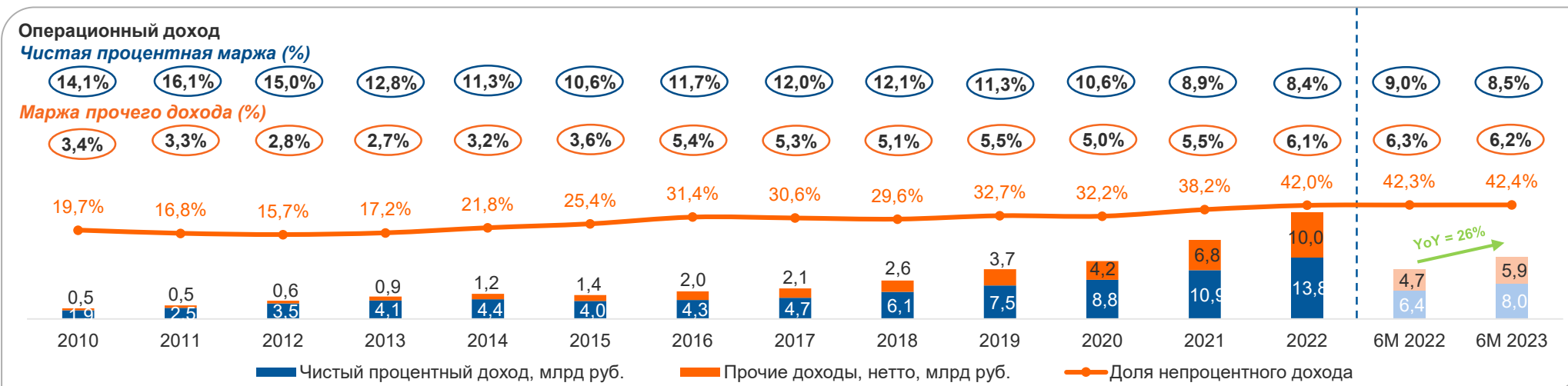
- Прибыльное прохождение кризисов 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.
- Глубокое понимание специфики и тенденций лизингового рынка России.
- Участие специалистов по оценке рисков на раннем этапе обработки заявок.
- Сквозное включение показателей управления риском в KPI почти всех подразделений.
- Формирование качественной и лояльной клиентской базы, поддержание высокого уровня повторных продаж.

Высокое качество портфеля



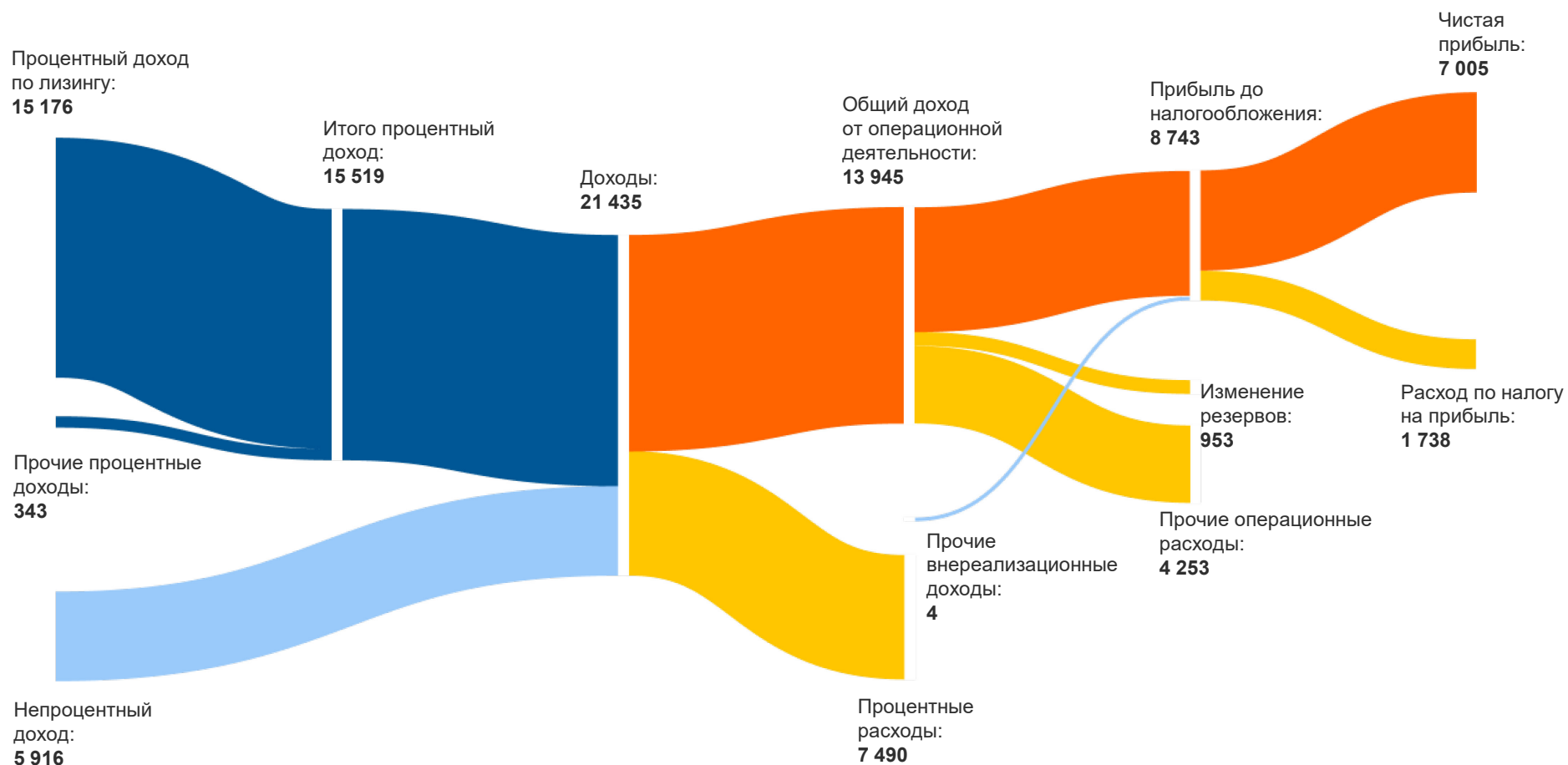
¹ Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов за отчётный период / средний портфель (ЧИЛ + Дебиторская задолженность по лизингу). ² Источник: до 31.03.2021 отчёт Fitch (стр. 7, final credit loss (%) av. earning assets), после - расчеты Компании по аналогичной Fitch методике. ³ TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2023 (trailing twelve months). Примечание: показатели за 2010 - 6 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Диверсифицированный доход, высокая эффективность и возвратность на капитал



¹ RoAE рассчитан как отношение чистой прибыли за период к среднему значению капитала за аналогичный период. ² TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2023 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010- 6 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Структура доходов и расходов на 30.06.2023 в млн руб.



Примечание: показатели за 6 мес. 2023 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Прозрачная структура активов и лучшие практики управления капиталом

Структура активов на 30.06.2023 г.



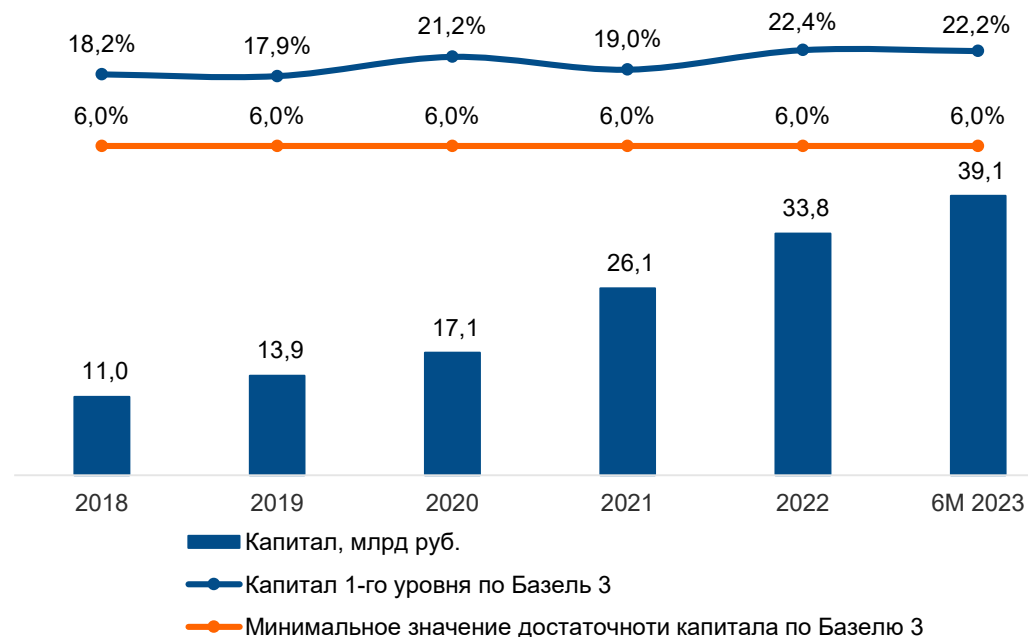
Высокая прозрачность

- **92,0%** активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ — 84,5%) и ликвидными активами (депозиты, денежные средства — 7,5% активов).
- Доля предметов лизинга, вышедших из лизинга (входят в состав прочих активов), составляет **1,5%** валюты баланса. Данные активы продаются, как правило, без убытка.

Высокая достаточность капитала первого уровня по Базелю 3

- **22,2%** — достаточность капитала первого уровня по Базель 3 на 30 июня 2023 года.

Достаточность капитала по Базель 3



Moody's о Европлане

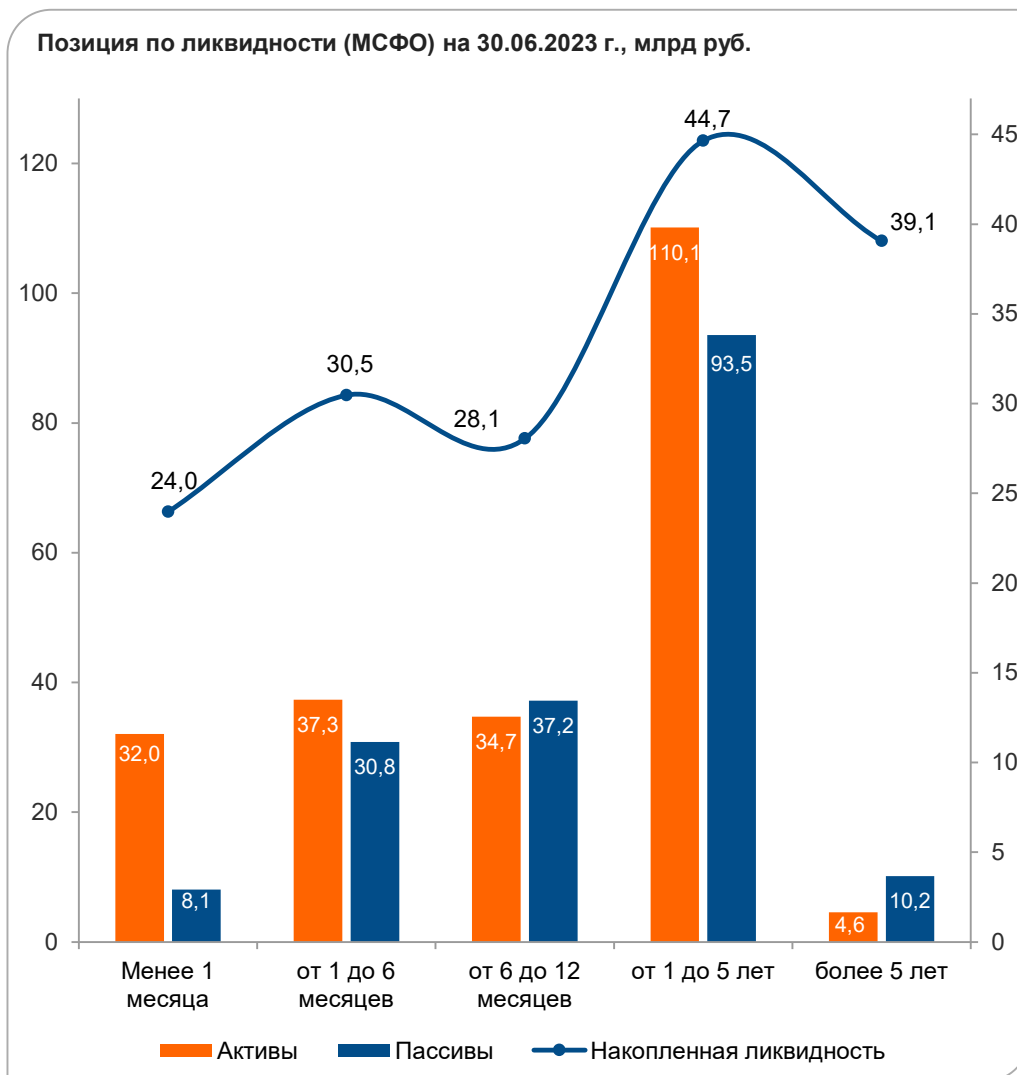
Пресс-релиз, декабрь 2021:

“... Moody's ожидает, что достаточность капитала Европлана будет высокой и в целом стабильной в течение следующих 12-18 месяцев благодаря способности компании к самостоятельной генерации капитала для поддержания роста бизнеса и выплаты дивидендов...”

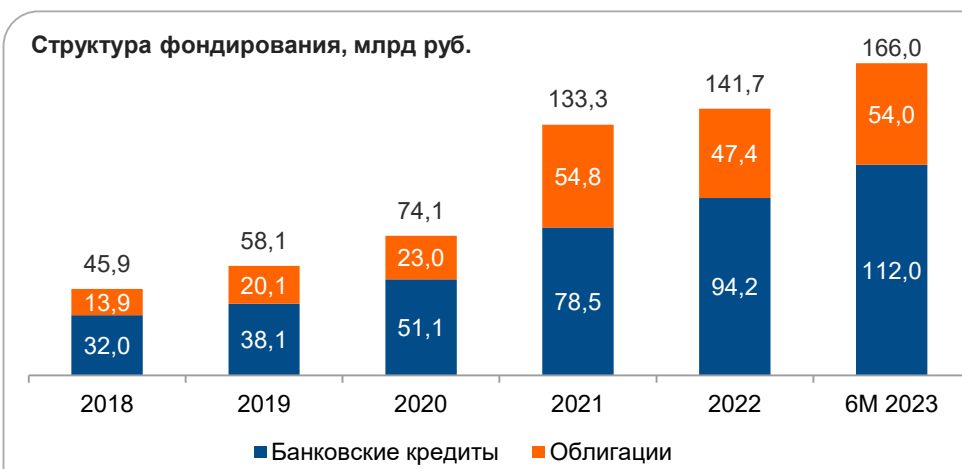
Примечание: показатели за 2018- 6 мес. 2023 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Осторожное управление активами и обязательствами, существенный запас ликвидности

Компания имеет положительную накопленную ликвидность на всех сроках погашения



Успешная история кредитования



Сбалансированная позиция по фондированию и ликвидности

- Ожидаемые притоки по активам покрывают ожидаемые оттоки по обязательствам со значительным запасом.
- Денежные и приравненные к ним средства на 30.06.2023 г. составляют **16,4 млрд руб.**

АКРА о Европлане

Пресс-релиз, август 2021:

“...Адекватная позиция по фондированию и ликвидности обусловлена фактической низкой потребностью Европлана в рефинансировании текущих обязательств на горизонте 24 месяцев, что подтверждается возможностью своевременного погашения имеющегося долга и его обслуживания даже в условиях гипотетического отсутствия нового бизнеса.”

Стратегия — фокус на ключевых элементах успешного, стабильного и прибыльного роста



Продукты и услуги

- Дальнейшее развитие наиболее прибыльной B2B лизинговой услуги.
- Диверсификация продуктовой линейки финансового лизинга с автоуслугами в операционный лизинг.
- Переход к модели «Автомобиль как услуга».



Каналы продаж и кооперация

- Сотрудничество с автопроизводителями и импортерами.
- Развитие отношений с новыми дилерами и партнёрами.
- Дальнейшее развитие онлайн-кабинета для клиента, как канала продаж.



IT и операционное лидерство

- Собственные IT компетенции и ресурсы.
- Масштабируемые CRM и ERP системы.
- Электронный документооборот.
- Онлайн-кабинеты для клиентов, мобильные приложения.



Риск-менеджмент

- Развитие интегрированной системы управления рисками.
- Использование количественных моделей оценки кредитного риска.
- Улучшение модели прогнозирования уровня достаточности капитала; сохранение высоких темпов роста и качества лизингового портфеля.
- Подготовка к регулированию лизинговой отрасли.



Высокие стандарты ESG

- Использование лучших практик корпоративного управления и раскрытия информации.
- Курс на развитие устойчивой и социально-ответственной компании.
- Корпоративная культура. Вовлечённость. Развитие талантов. Результат и удовлетворённость.
- Следование лучшим ESG практикам.



Высокая эффективность

- Устойчивый и прибыльный органический рост.
- Сильная позиция по ликвидности и доступ к широкому спектру источников финансирования.
- Бережливая бизнес-модель. Контроль операционных расходов.



Экологическая ответственность

Экоплан

Вклад в сферу экологического автотранспорта

- Европлан активно финансирует приобретение электромобилей в лизинг: с 2020 года число выдач выросло в 3 раза.
- Компания контролирует уплату утилизационного сбора экспортёрами и производителями на предметы лизинга в рамках законодательства.

Восстановление лесов

- **34 000** деревьев высажено сотрудниками Европлана в 5 регионах РФ.

Раздельный сбор и переработка

- **35 тонн** переработанной и сэкономленной бумаги;
- **149 кг** переданных в переработку батареек;
- **145 кг** переданных в переработку крышечек.

Экологичный документооборот

В компании внедрён электронный документооборот, который позволил в ряде случаев перейти на полностью безбумажное делопроизводство.

Осознанное потребление

С 2019 года мы добились **50%** сокращения использования пластика в наших офисах.



Социальная ответственность

Лучший работодатель

Европлан ежегодно занимает лидирующие позиции в рейтинге лучших работодателей России по версии портала hh.ru :

- 3 место в рейтинге «Лучшие работодатели России 2022»¹
- 3 место в рейтинге «Лучшие IT-работодатели России 2022»²
- Единственная лизинговая компания в рейтинге работодателей РБК
- Победа в конкурсе «Инвестиции в развитие здоровой страны. Лучшие корпоративные практики-2022»

Принцип равенства

Компания следует принципам равенства прав и возможностей работников. Среди руководителей компании — **52% женщин**, среди руководителей высшего звена — **25%**.

Европлан поддерживает продвижение по карьерной лестнице своих сотрудников с любой позиции, если они работают эффективно и разделяют корпоративные ценности.

Благотворительность

Европлан активно поддерживает детские благотворительные организации с 2011 года.

Компания оказала помощь **15 детским домам**, организовала более **91 благотворительных поездок и детских мероприятий**. Более **2 000 сотрудников в 15 городах** приняли участие в **12 благотворительных ярмарках**.

Ответственность перед российским обществом

- Около 34 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своих клиентов 7,3 млрд руб. госсубсидий.
- Кредиты, соответствующие политикам корпоративной и социальной ответственности лидирующих международных финансовых организаций.

¹ В рейтинге крупных компаний (1000-5000 сотрудников) в отрасли «Финансы, страхование и аудит»

² В категории big (1000-5000 сотрудников)

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности ПАО «ЛК «Европлан»



Лидер российского лизинга автотранспорта

- Крупнейшая независимая лизинговая компания, не имеющая равных по бизнес-параметрам (рост портфеля и клиентской базы, доходов и прибыльности, HR, устойчивости и капитализации, ИТ разработок и автоматизации).
- Прирост лизингового портфеля на 12,6% с начала 2023 г.
- Прирост дохода от операционной деятельности за 6М 2023 г. на 26,3% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г.
- Наибольшая клиентская база и наибольшее количество заключённых договоров лизинга автотранспорта в РФ.
- Высокий уровень удовлетворённости и удержания клиентов. 86% рекомендуют Европлан.
- Развитые каналы продаж и сотрудничество с 20+ автопроизводителями и 4 000+ дилерами и партнёрами.



Высокие стандарты прозрачности для инвесторов

- Подготовка МСФО/US GAAP отчётности с начала деятельности компании, последовательно проверенной аудиторами из «Большой четверки».
- Эксперт РА: AA, прогноз «Стабильный».
- Безупречная кредитная история.



Уникальная система оценки рисков

- Собственные скоринговые модели, подтвердившие свою эффективность во время кризисов. Доля NPL 90+ на 30.06.2023 г. составляет 0,09% от лизингового портфеля (ЧИЛ).
- Низкая стоимость риска (0,87%), которая обеспечивается высоким уровнем покрытия портфеля ликвидными предметами лизинга, выстроенными процессами выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.
- Доля изъятых предметов лизинга 1,5% валюты баланса.



Высокий потенциал роста и прибыльности

- Широкая база потенциальных клиентов — более 2,6 млн действующих коммерческих компаний в России.
- Низкий текущий уровень долговой нагрузки даёт возможности для последующего роста бизнеса.
- Достаточность капитала первого уровня по Базель 3 — 22,2%.
- Опыт приобретений и интеграции бизнесов.
- Гибкая и масштабируемая платформа за счёт новейшей ИТ-архитектуры, сбалансированной системы продаж и эффективных внутренних процессов.
- Короткий срок (time-to-market) по запуску новых продуктов.



Вклад в развитие российского общества

- Около 34 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своим клиентам 7,3 млрд руб. госсубсидий.
- Поддержка компанией и сотрудниками инициатив по снижению углеродного следа.
- Кредиты, соответствующие политикам корпоративной и социальной ответственности от лидирующих международных финансовых организаций.



Уникальные сотрудники и корпоративная культура

- Корпоративная культура, ориентированная на результат и кооперацию.
- Стиль управления: меритократия.
- Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента, средний стаж работы более 13 лет.



Высокая эффективность бизнеса

- Исторически высокая процентная маржа и прибыльность лизингового бизнеса (ROE = 39,1% на 30.06.2023 г.).
- 100% капитала обеспечено доходными и ликвидными финансовыми активами.
- Подтверждённая история дивидендных выплат.

Примечание: финансовая отчётность размещена на сайте компании: <https://europlan.ru/portal/investor/reports>,
а также на сайте официального раскрытия информации Интерфакс-ЦПКИ, авторизованного Банком России: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37082>

Календарь инвестора



Январь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Февраль						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22*	23	24	25	26
27	28					

Март						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7*	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Апрель						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Май						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Июнь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Июль						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Август						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Сентябрь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Октябрь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Ноябрь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3*	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Декабрь						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Отчётность РСБУ

Отчётность МСФО

День рождения компании

Контакты:
investors@europlan.ru