

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЕВРОПЛАН»



Результаты деятельности за 3 месяца 2024 года

2024 май



ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



Настоящий документ содержит информацию о ПАО «ЛК «Европлан» (далее также — «Компания») и подконтрольных ему компаниях (далее при совместном упоминании – «Группа»).

Настоящий документ предназначен для содействия в проведении анализа Группы и предоставлен исключительно в информационных целях. Настоящий документ не является предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должен толковаться в каком-либо из этих качеств.

Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Настоящий документ передается получателям исключительно в информационных целях.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.



Чистая прибыль

₽ 4 398 млн

(14 796 млн ₽ за 2023)

Прибыль на одну обыкновенную акцию за 1 квартал 2024 — 36,65 ₽ (+33% г/г)



Рост капитала обеспечивается стабильным ростом чистой прибыли и высокой маржинальностью бизнеса

ROE_{ТТМ} 38%

(38% за 2023)¹

Сохраняется высокая **достаточность капитала** первого уровня по «Базелю 3» составляет **20,7%**



91,5% активов Группы представлены высокодоходным лизинговым портфелем

ROA_{ТТМ} 6,8%

(6,5% за 2023)²

Остаток **ЧИЛ** (за вычетом резерва под ожидаемые кредитные убытки) достиг **241 млрд ₽** (+41% к 3М'23)

NIM_{ТТМ} 9,0%

(8,5% за 2023)³

Новый бизнес 56,1 млрд ₽ (+35% г/г)
Чистый процентный доход 5,7 млрд ₽ (+45% г/г)

Маржа непроцентного дохода

6,1%

(6,1% за 2023)⁴

Чистый непроцентный доход 3,2 млрд ₽ (+17% г/г)
Основные драйверы — рост объемов нового бизнеса и, как следствие, дохода от прочих услуг

Эффективная бизнес-модель с минимальным уровнем риска

COR_{ТТМ} 1,0%

(0,9% за 2023)⁵

Показатели качества портфеля по-прежнему на высоком уровне: **NPL90+** 0,3% и **Стадия 3** снизилась на 23,9% до 0,6% (к 3М'23)

CIR_{ТТМ} 30%

(31% за 2023)⁶

Операционные расходы 2,6 млрд ₽ (+24% г/г)

Взгляд менеджмента на будущее развитие:

- Рост нового бизнеса в текущем году видим на уровне не менее **+20%**.
- Чистую прибыль по итогам текущего года прогнозируем в диапазоне **18-20 млрд р.**
- **CIR** стремимся удерживать в целевом диапазоне **30-32%**, инвестируя в эффективность процессов.

¹ ROE: чистая прибыль / среднее значение капитала. ² ROA: чистая прибыль / среднее значение активов. ³ NIM: чистый процентный доход / среднее значение активов, приносящих процентный доход. ⁴ Маржа непроцентного дохода: чистый непроцентный доход / среднее значение активов, приносящих процентный доход. ⁵ COR: изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов / среднее значение суммы чистых инвестиций в лизинг и финансовых активов по амортизированной стоимости и дебиторской задолженности по лизингу до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки. ⁶ CIR: сумма расходов на персонал и общих и административных расходов / доходы от операционной деятельности.

ИСТОРИЯ ЕВРОПЛАНА: БОЛЕЕ 20 ЛЕТ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА



Прибыльная с первых лет

Компания берёт курс на развитие лизинга для МСБ. Первые международные кредиты от EBRD и IFC. По итогам 2000 года подготовлена отчетность по МСФО. Аудитор – PwC.

Лидерство и признание

Европлан занимает I место в лизинге автотранспорта в России^{1,2}. Входит в Топ-40 автолизинговых компаний Европы³.

Дебютный рейтинг и рост бизнеса

В 2011 году Fitch присваивает Европлану рейтинг «BB-, стабильный». Заключено 100 000 договоров лизинга. Европлан сохраняет лидерство в России¹ и высокие позиции среди компаний Европы³. Аудитором становится KPMG.

Высокая капитализация

Компания попадает в топ-100 публичных компаний по размеру капитализации в России⁴.

Повышение рейтингов

Fitch повышает рейтинг Европлана до «BB, стабильный», АКРА до «А, стабильный».

Рекордные показатели

Несмотря на сложности года (COVID-19), Европлан показывает рекордные результаты. Компания перешла рубеж в 100 000 клиентов.

Стабильность и развитие

Награда FINAWARD. Рейтинг АКРА «А+, Позитивный». Открытие 2 новых офисов: Чита и Якутск.

1999-2002

2003-2004

2005-2008

2009-2010

2011-2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023 – 1 кв 2024

Привлечение частных инвестиций

Baring Vostok становится акционером, позднее присоединяется Capital International. Компания приобретает «Рольф Лизинг», переименовывается в «Европлан».

Дистанционное обслуживание

Внедрён сервис дистанционного обслуживания клиентов. Собственный контакт-центр готов к запуску. Европлан получает премию за поддержку малого и среднего бизнеса⁵.

IPO

Европлан стал первой лизинговой компанией России, которая осуществила публичное предложение акций (IPO) на Московской Бирже. Аудитором становится EY.

Впечатляющие результаты

Лизинговый бизнес выделяется в АО «ЛК Европлан». Европлан входит в топ-15 автолизинговых компаний Европы³, рейтинг от АКРА «А-».

20-летие

«Компания года» по версии премии «Лучшие в России». Лидер в лизинге автотранспорта в России¹. Рейтинг «А+, стабильный» от АКРА.

Высокий кредитный рейтинг Европлана

Moody's присваивает Европлану рейтинг «Ba1, стабильный» (действовал до 10.03.2022). Fitch улучшил прогноз до «BB, позитивный» (действовал до 10.09.2021).

Крупнейшая российская негосударственная автотранспортная лизинговая компания¹, Рейтинг «АА, стабильный» от Эксперт РА, 4 000+ поставщиков, 617 000+ лизинговых сделок, 149 000 клиентов, 90 офисов по всей России, 2 812 сотрудников.



Лучшие практики корпоративного управления, заложенные частными международными инвесторами.



25-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 Рейтинг; ⁵ журнал «Финанс».

УНИКАЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГА



315 млрд руб. привлечено и своевременно возвращено кредиторам

1999 — 2007

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

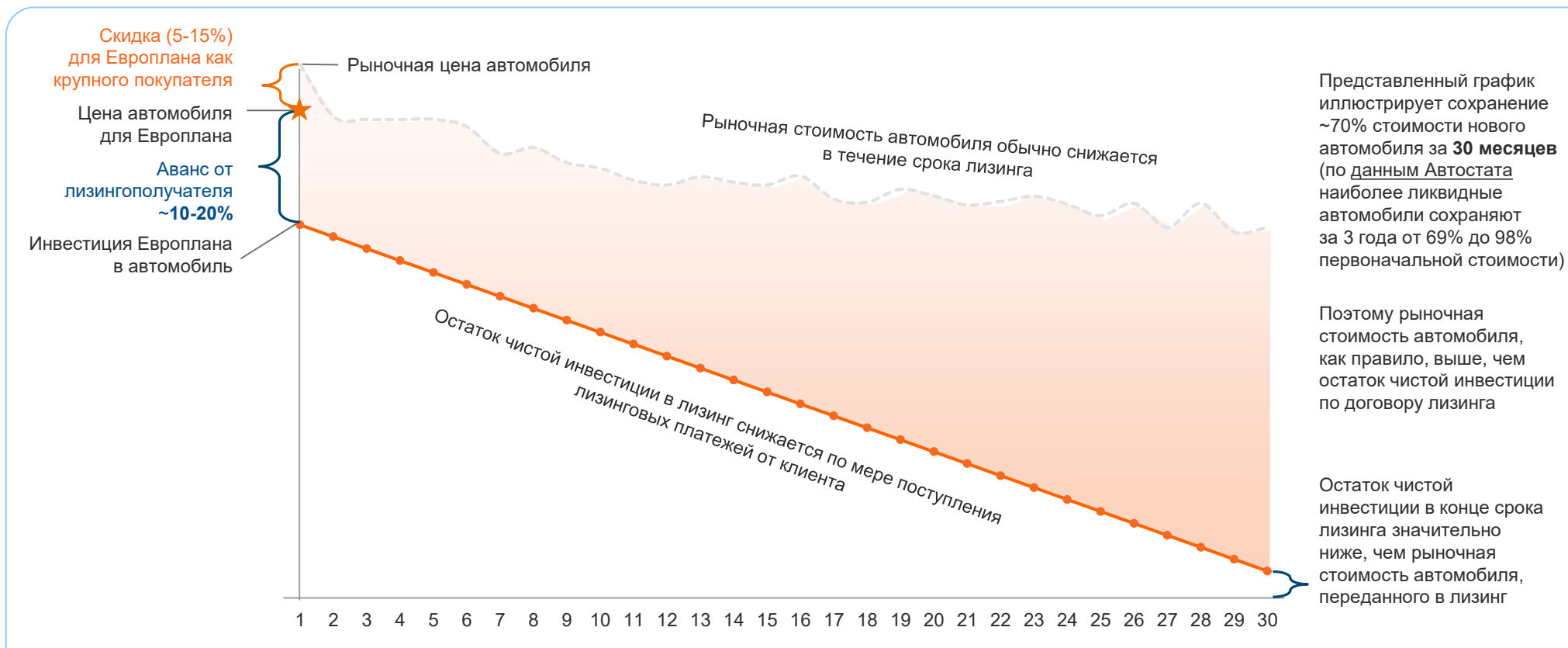
2008 — 2017

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

2018 — 1 кв 2024

<p>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 АКРА: A, стабильный</p> 	<p>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 АКРА: A+, стабильный</p> 	<p>2020 Кредиты: ₽9 млрд Альфа-Банк ₽2 млрд Совкомбанк ₽25 млрд ВТБ ₽2,5 млрд BSTDB ₽1 млрд СМП</p> 	<p>2021 Открытые линии: ₽77,5 млрд Облигации: ₽37 млрд MOEX Рейтинги: Moody's: Va1, стабильный Fitch: BB, позитивный, действовал до 10.09.2021</p> 	<p>2022 – 1 кв 2024 Открытые линии: ₽160 млрд Облигации: ₽17,5 млрд MOEX Рейтинги: Эксперт РА: ruAA, стабильный Moody's: Va1, стабильный, действовал до 10.03.2022 АКРА: A+, позитивный, действовал до 20.06.2023</p>
---	--	--	---	---

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

- 1 Клиент выбирает автомобиль
 - 2 Заключаются договор купли-продажи автомобиля и договор лизинга
 - 3 Клиент вносит авансовый платёж, а также регулярные ежемесячные платежи (покрывают стоимость фондирования и амортизацию) на протяжении всего срока лизинга (около 3 лет)
 - 4 Европлан оказывает клиентам дополнительные услуги, получая комиссионный доход
 - 5 Европлан сохраняет право собственности на автомобиль на протяжении всего срока лизинга
- Окончание договора лизинга**
- 6.1 Клиент получает автомобиль после оплаты выкупного платежа (обычно около 2% от стоимости автомобиля)
 - 6.2 Клиент возвращает автомобиль в Европлан, который продаёт его от имени клиента

ПОДТВЕРЖДЁННАЯ ИСТОРИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

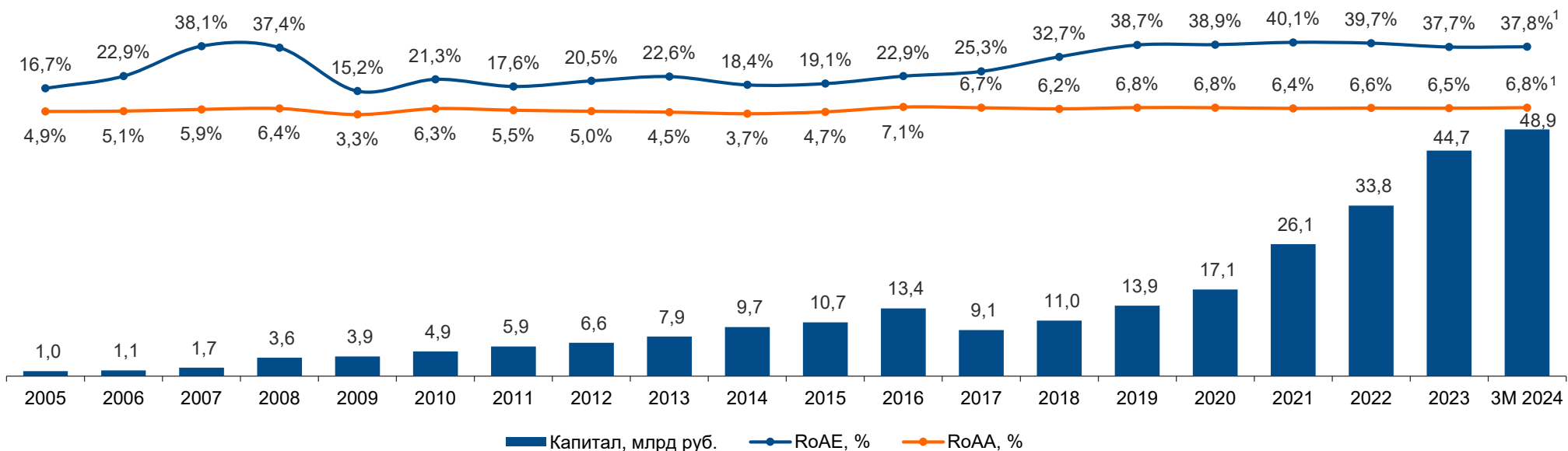
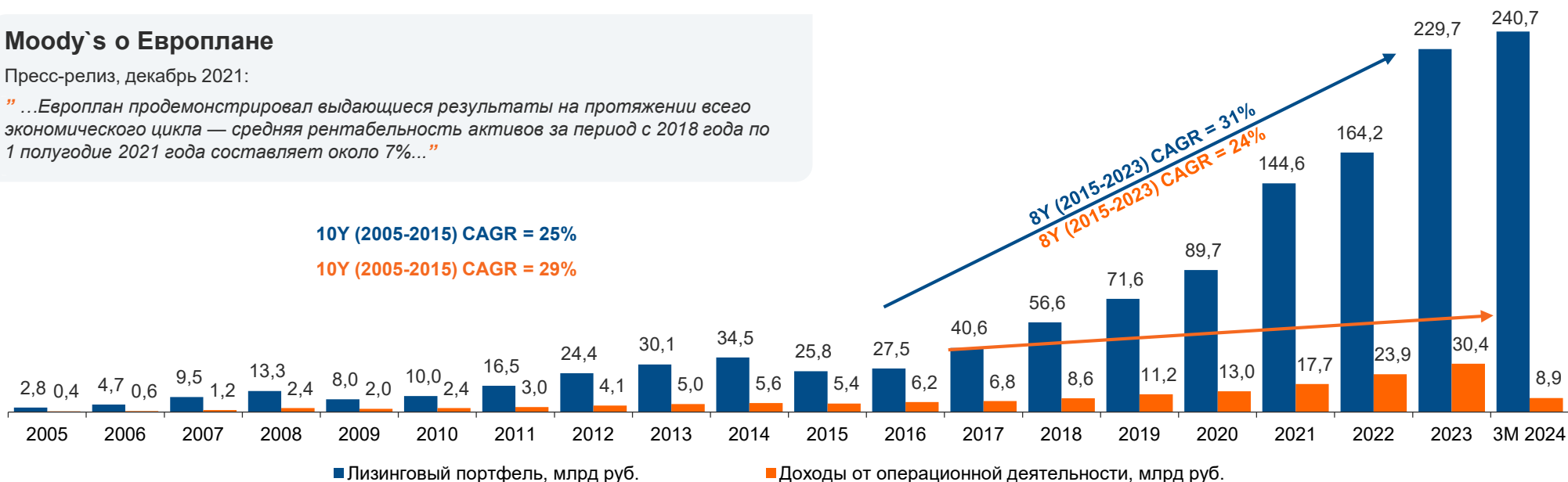
Moody`s о Европлане

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%...”

10Y (2005-2015) CAGR = 25%

10Y (2005-2015) CAGR = 29%



CAGR — совокупный среднегодовой темп роста. Лизинговый портфель — чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ), за вычетом резерва под обесценение. ¹ TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 31.03.2024 г. (trailing twelve months).

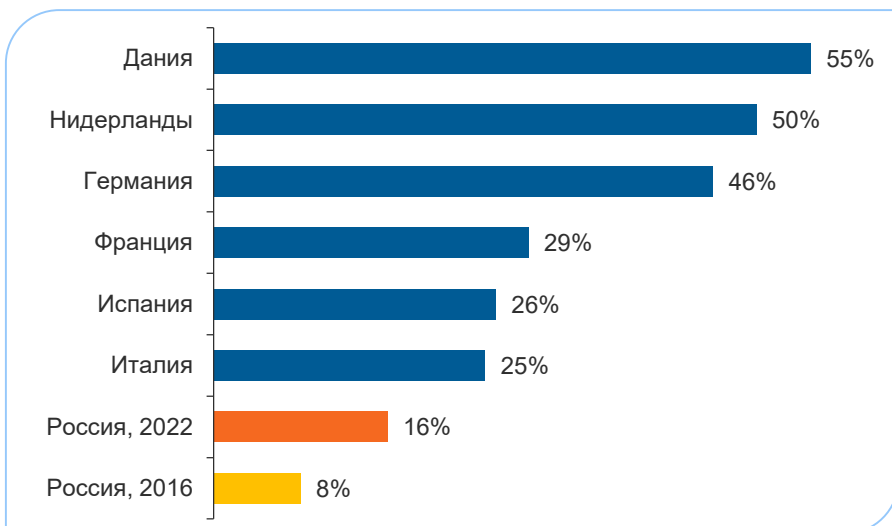
Примечание: показатели за 2005 – 3 мес.2024 гг. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ: ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА И БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

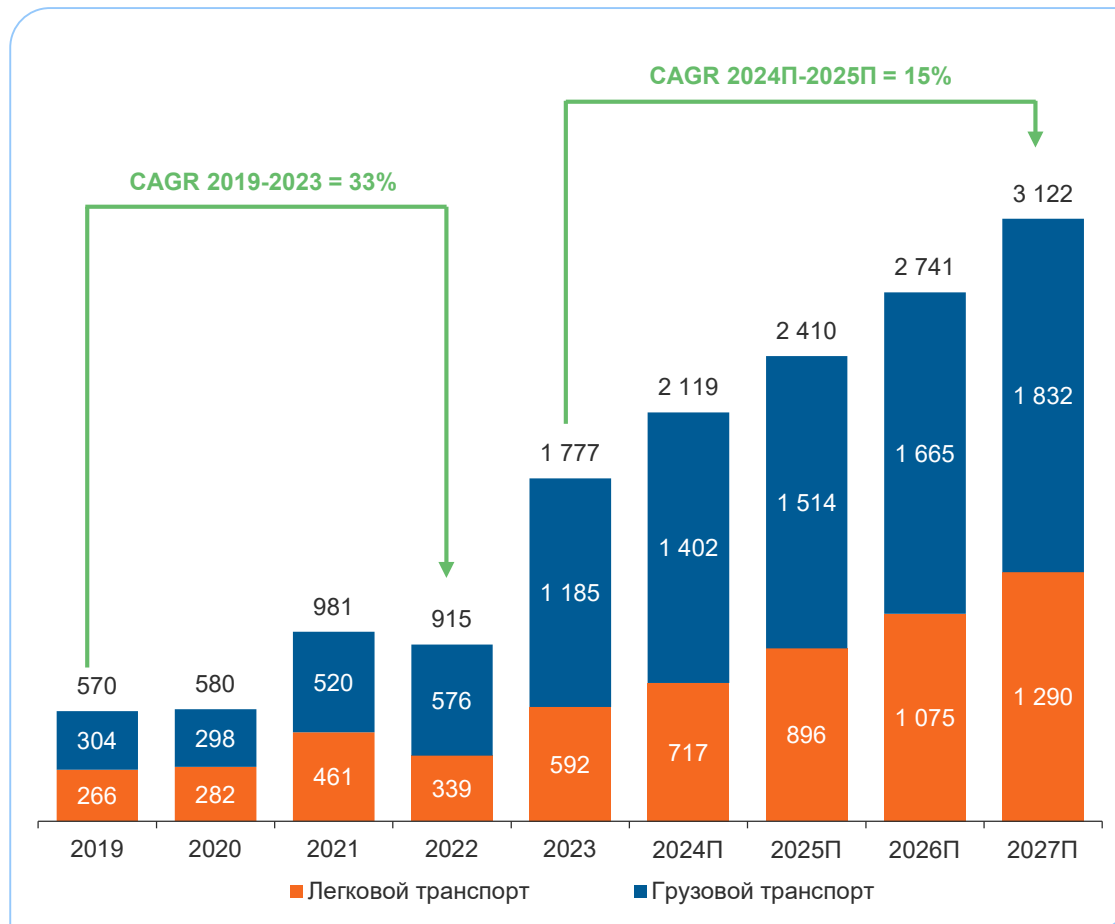
Характеристики рынка и факторы роста

- 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.

Уровень проникновения лизинга легковых автомобилей, 2022, %



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](#), [2023](#). Прогнозные данные за 2024, 2025, 2026, 2027.

Европлан — № 1 среди независимых автолизинговых компаний¹

Пять крупнейших российских независимых автотранспортных лизинговых компаний по итогам 2023

Место по доли компаний по объемам автолизингового портфеля по итогам 2023 г. (рейтинговое агентство «Эксперт РА») ²	 №1	Лизинговая компания №2	Лизинговая компания №3	Лизинговая компания №4	Лизинговая компания №5
Доля лизинга легкового и грузового транспорта в портфеле	83%	87%	53%	93%	100%
Доля малых и средних предприятий в новом бизнесе	95%	н.д.	91%	99%	33%

Рэнкинг от рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2023 г. среди независимых компаний

 №1

Доли рынка крупнейших независимых лизинговых компаний по объемам автолизингового портфеля по итогам 2023 г., %

Количество заключенных в 2023 году договоров лизинга, шт.

- **№1** игрок на рынке лизинга автотранспорта среди независимых компаний по количеству сделок, по объему портфеля, по объему нового бизнеса.
- Один из немногих рыночных игроков, который не зависит от стратегии отдельных автопроизводителей, автодилеров; промышленных, банковских, страховых и/или иных 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



¹ Под «независимыми» подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.

² Рейтинговое агентство «Эксперт РА», [рэнкинг 2023 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

- **90** 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 **979** 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

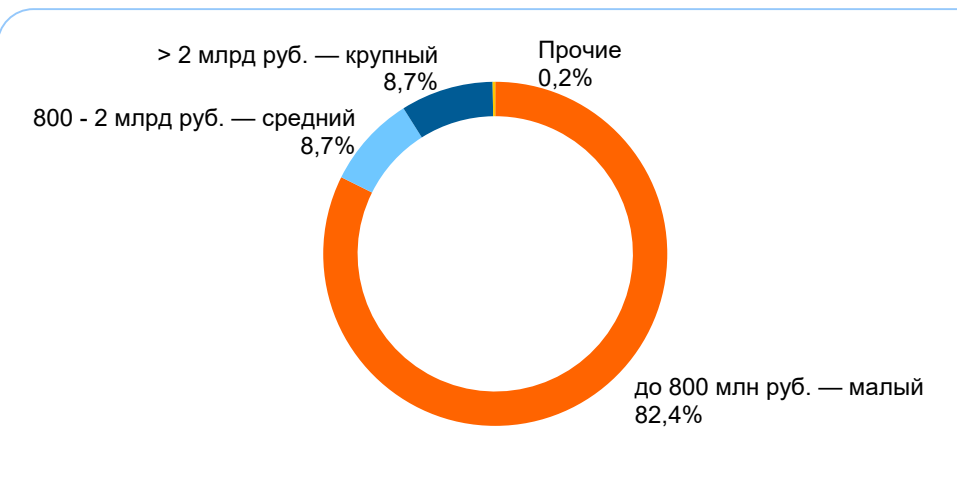
- Около **1 000 000** уникальных визитов в месяц¹.
- Конкурентоспособная функциональность и полная интеграция с CRM.
- Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана.
- Уникальная федеральная база данных по автомобилям, готовым к продаже.
- Онлайн-кабинет для клиентов с лучшими сервисами в отрасли для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

¹ По данным Яндекс Метрики. Данные сайта + личный кабинет клиента за март 2024 года.

КАЧЕСТВЕННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КАК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

- Клиентская база составляет около **149 000** текущих клиентов и более **2,6 млн** потенциальных клиентов (количество действующих коммерческих компаний в России).
- Более **116 000** действующих договоров лизинга.
- Высокий уровень удовлетворённости клиентов, где NPS **83%** (**86%** клиентов рекомендуют Европлан).
- Портфель диверсифицирован по:
 - лизингополучателям,
 - поставщикам,
 - регионам,
 - каналам продаж,
 - отраслям,
 - маркам,
 - видам предметов лизинга,
 - страховщикам.
- Автомобильный транспорт (наиболее ликвидный вид имущества) составляет основную долю в лизинговом портфеле.

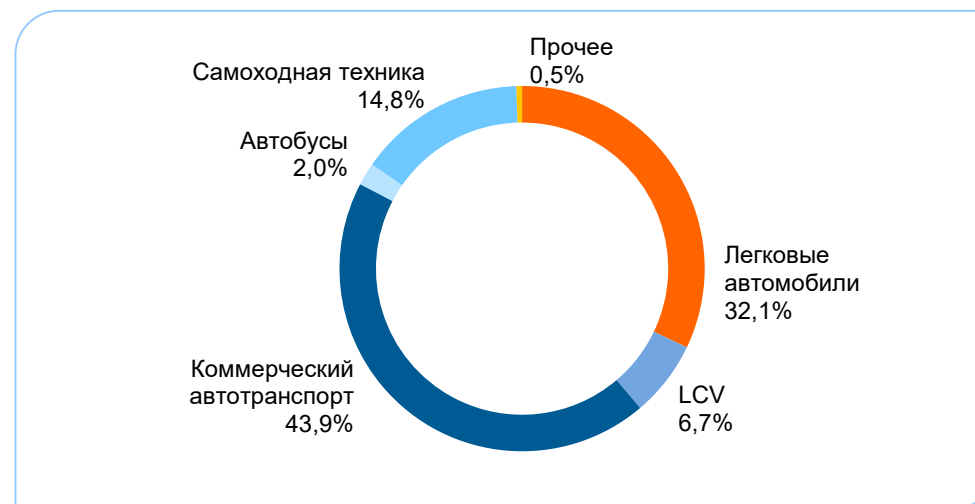
Портфель¹ по лизингополучателям по годовой выручке (на 31.03.2024 г.)



Портфель¹ по федеральным округам (31.03.2024 г.)



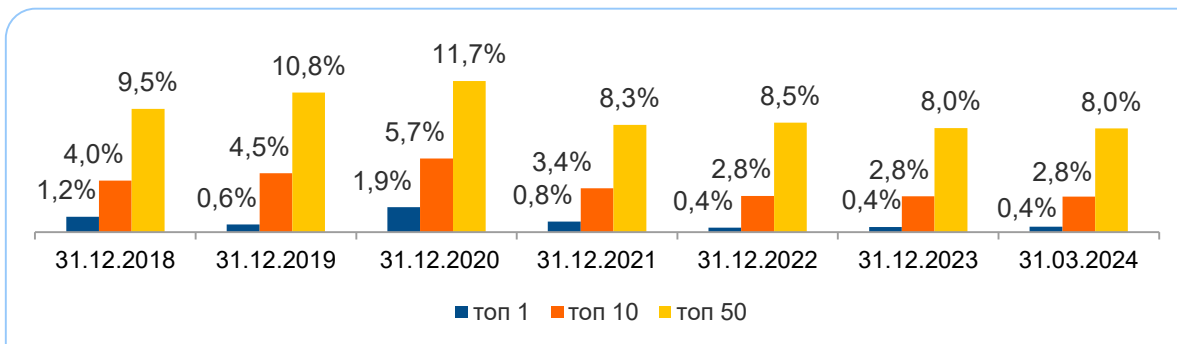
Портфель¹ по типам предметов лизинга (31.03.2024 г.)



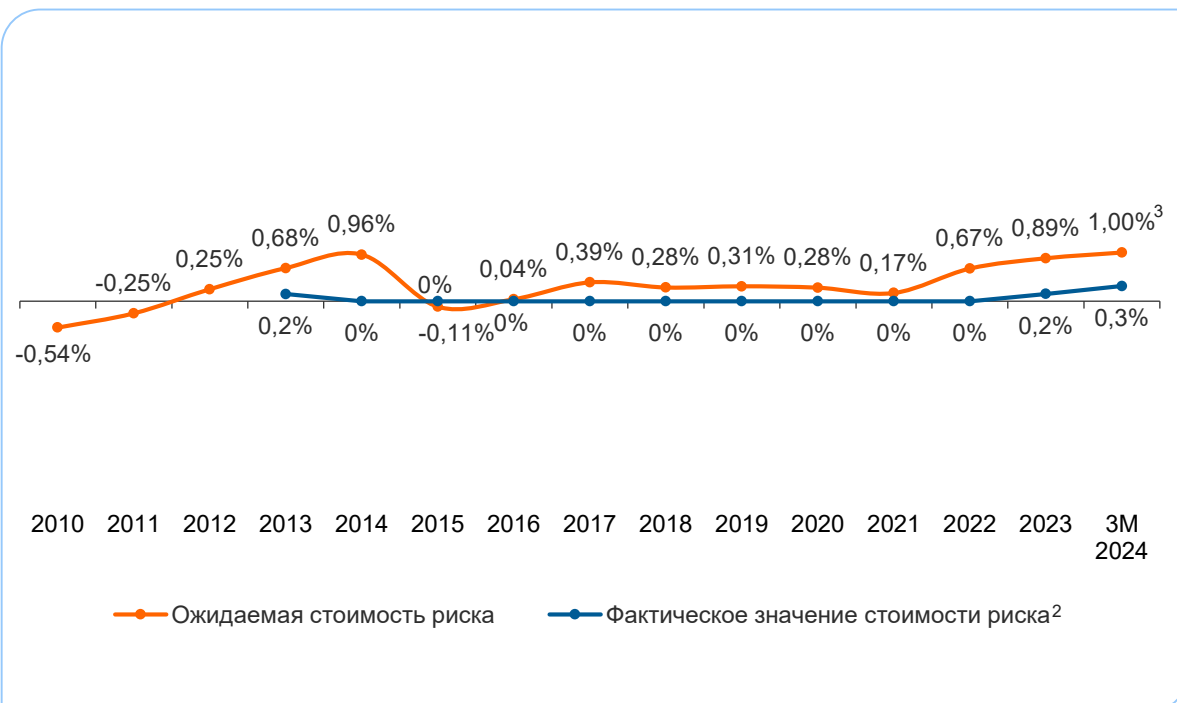
¹ Портфель представлен чистой инвестицией в лизинг до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов по состоянию на 31.03.2024 в соответствии с управленческой консолидированной финансовой отчетностью ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ РИСКА

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



Стоимость риска¹



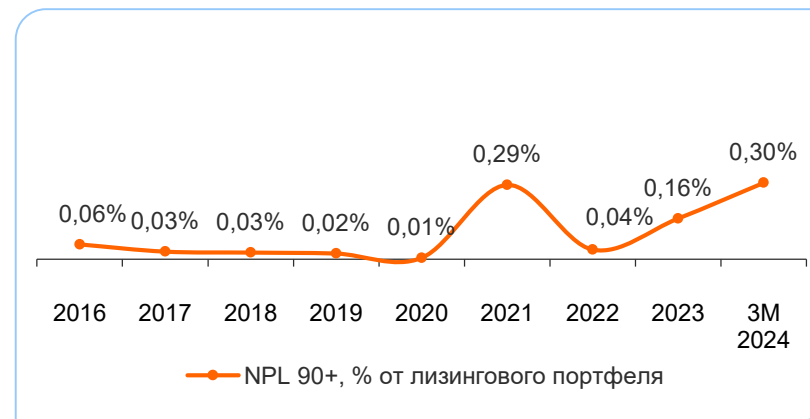
Непревзойдённое качество лизингового портфеля

- 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 ТТМ — за период 12 месяцев, закончившийся 31.03.2024 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010 - 3 мес. 2024 гг. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ДОХОД, ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВОЗВРАТНОСТЬ НА КАПИТАЛ

Операционный доход

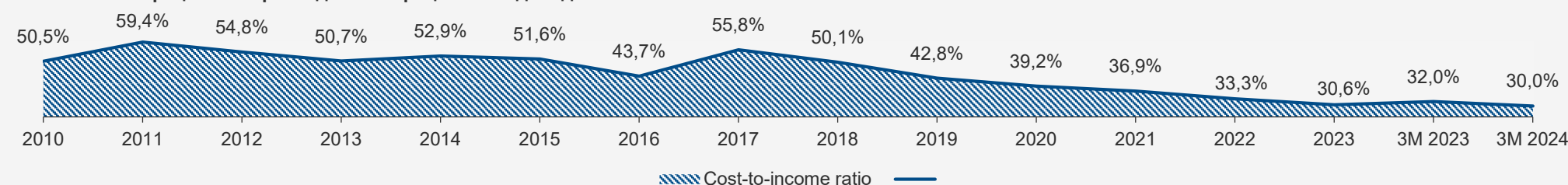
Чистая процентная маржа (%)



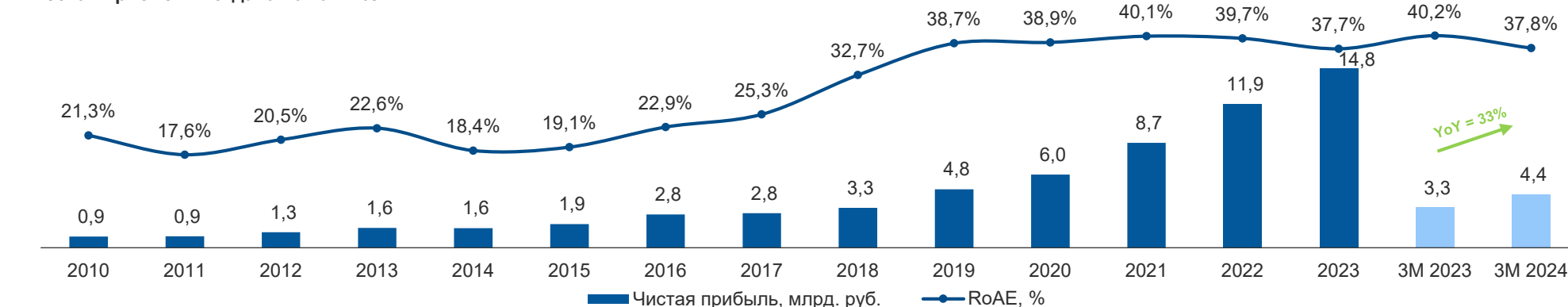
Маржа прочего дохода (%)



Отношение операционных расходов к операционным доходам

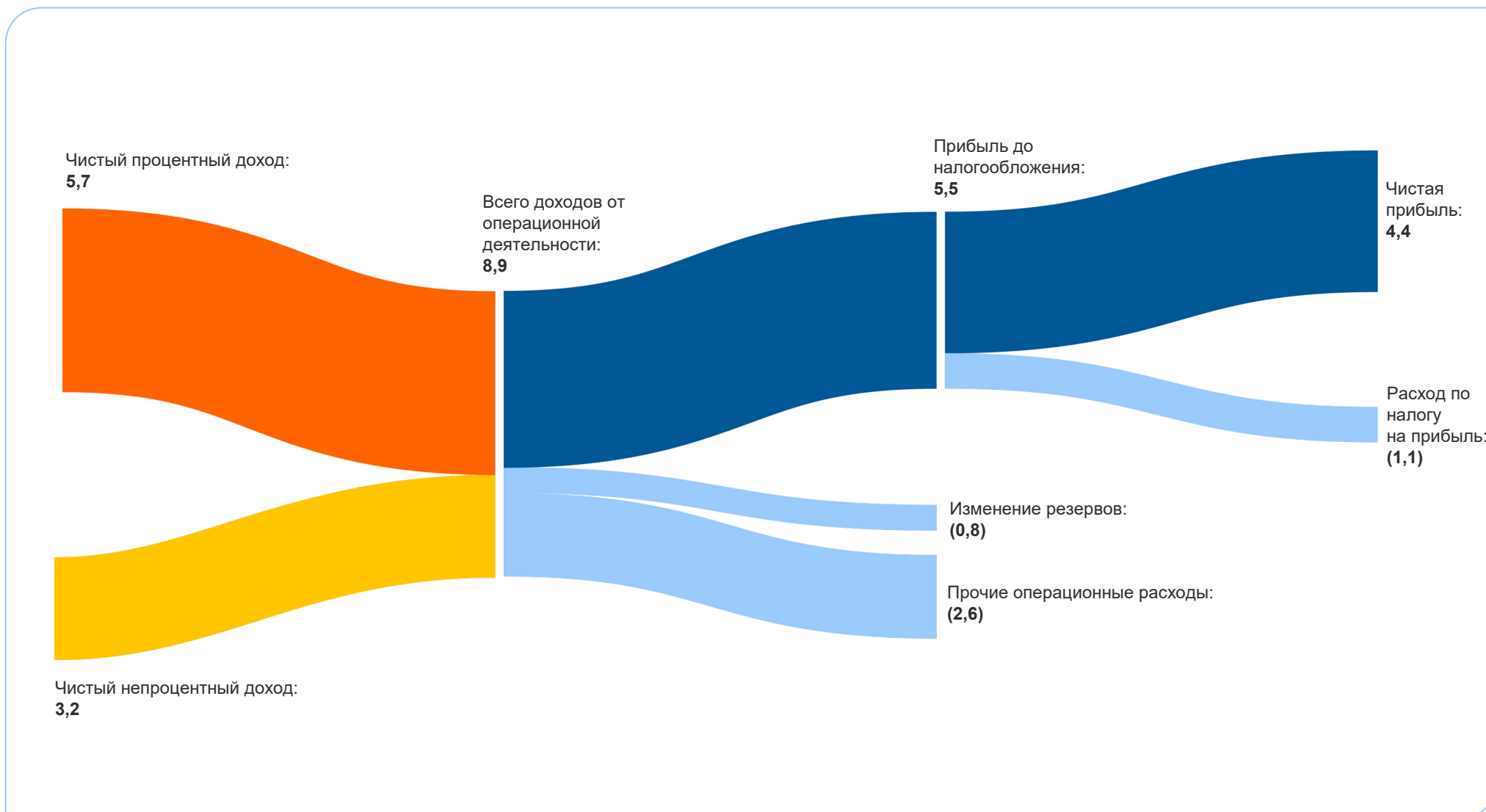


Высокая прибыль и отдача на капитал



¹ RoAE рассчитан как отношение чистой прибыли за период к среднему значению капитала за аналогичный период. ² TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 31.03.2024 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010 - 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

СТРУКТУРА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА 31.03.2024 В МЛРД РУБ.



Примечание: показатели за 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ПРОЗРАЧНАЯ СТРУКТУРА АКТИВОВ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

Структура активов на 31.03.2024 г.



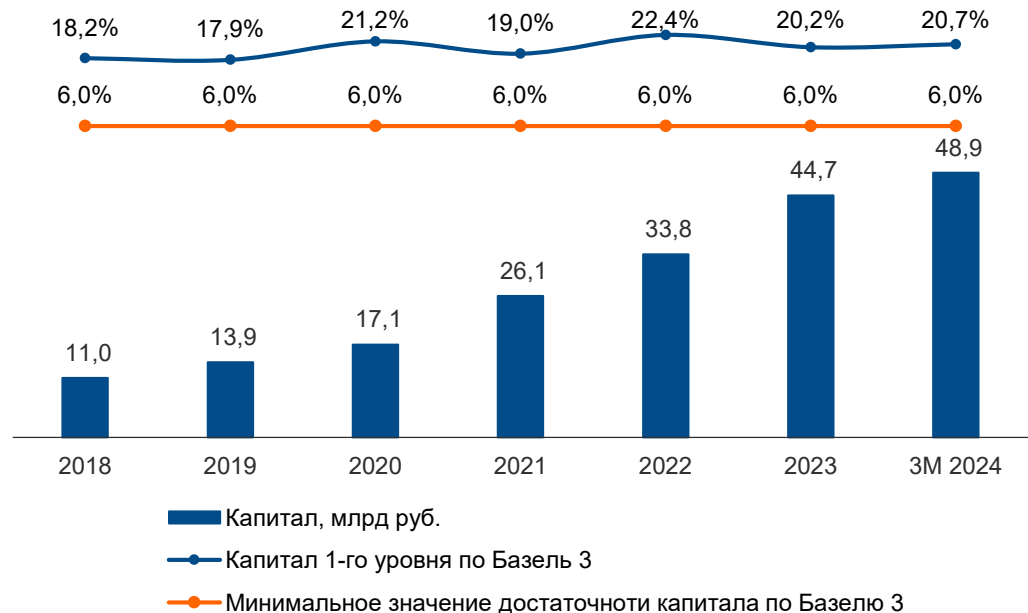
Высокая прозрачность

- **91,5%** активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ — 87,9%) и ликвидными активами (депозиты, денежные средства — 3,6% активов).
- Доля предметов лизинга, вышедших из лизинга, составляет **2%** валюты баланса. Данные активы продаются, как правило, без убытка.

Высокая достаточность капитала первого уровня по Базелю 3

- **20,7%** — достаточность капитала первого уровня по Базель 3 на 31 марта 2024 года.

Достаточность капитала по Базель 3



Moody's о Европлане

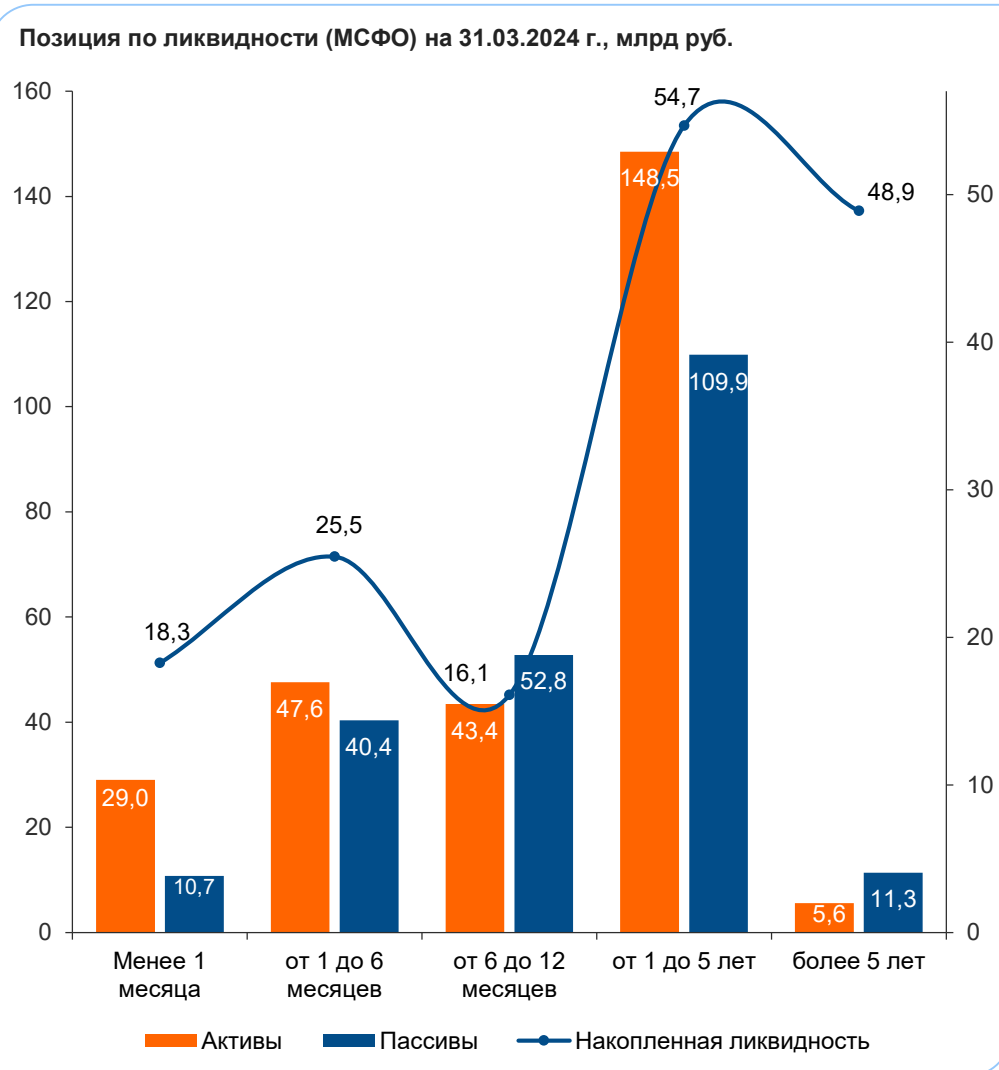
Пресс-релиз, декабрь 2021:

“ ... 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...”

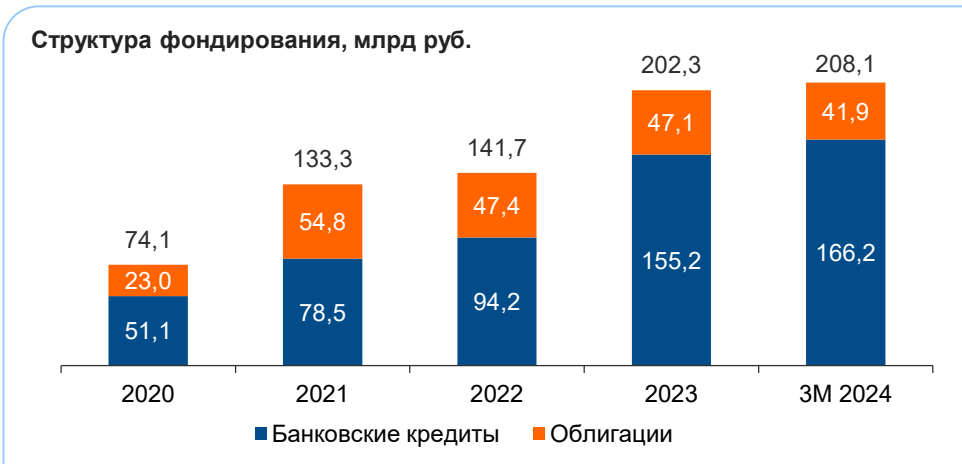
Примечание: показатели за 2018- 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

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 31.03.2024 г. составляют **10 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 экологичного 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

- **40 000** деревьев высажено сотрудниками Европлана в 5 регионах РФ.

Раздельный сбор и переработка

- **40** тонн переработанной и сэкономленной бумаги;
- **197 кг** переданных в переработку батареек;
- **204 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:

- 3 место в рейтинге «Лучшие работодатели России 2023» по версии hh.ru.¹
- 1 место в рейтинге «Лучшие IT-работодатели России 2023» по версии Хабр Карьеры.²
- Лидер рейтинга работодателей РБК 2023.
- Победа в конкурсе «Инвестиции в развитие здоровой страны. Лучшие корпоративные практики-2023».

Принцип равенства

Компания следует принципам равенства прав и возможностей работников. Среди руководителей компании — **48% женщин**, среди руководителей высшего звена — **23%**.

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

Благодарность Правительства Москвы за развитие принципов инклюзии 2023.

Благотворительность

Европлан активно поддерживает детские благотворительные организации с 2011 года.

Компания оказала помощь **16 детским домам**, организовала более **100 благотворительных поездок, акций и детских мероприятий**. Более **2 000 сотрудников в 15 городах** приняли участие в **16 благотворительных ярмарках**.

Ответственность перед российским обществом

- Более 36 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своих клиентов 9 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 4,8% с начала 2023 г.
- Прирост дохода от операционной деятельности за 3М 2024 г. на 33,6% по сравнению с аналогичным периодом 2023 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 31.03.2024 г. составляет 0,3% от лизингового портфеля (ЧИЛ).
- Низкая стоимость риска (1,0%), которая обеспечивается высоким уровнем покрытия портфеля ликвидными предметами лизинга, выстроенными процессами выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.
- Доля возвращенных предметов лизинга 2% 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 — 20,7%.
- 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

- Более 36 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своим клиентам 9 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.
- 94% сотрудников компании гордятся работой в Европлане.



Высокая эффективность бизнеса

- Исторически высокая процентная маржа и прибыльность лизингового бизнеса (ROE = 37,8% на 31.03.2024 г.).
- 100% капитала обеспечено доходными и ликвидными финансовыми активами.
- Подтверждённая история дивидендных выплат.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ИЗ КАЛЕНДАРЯ 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	29			

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
 Операционные результаты
 День рождения компании

Контакты:
investors@europlan.ru
<https://europlan.ru/investor/calendar>