

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>
---	---	---	--	--	--	--	---

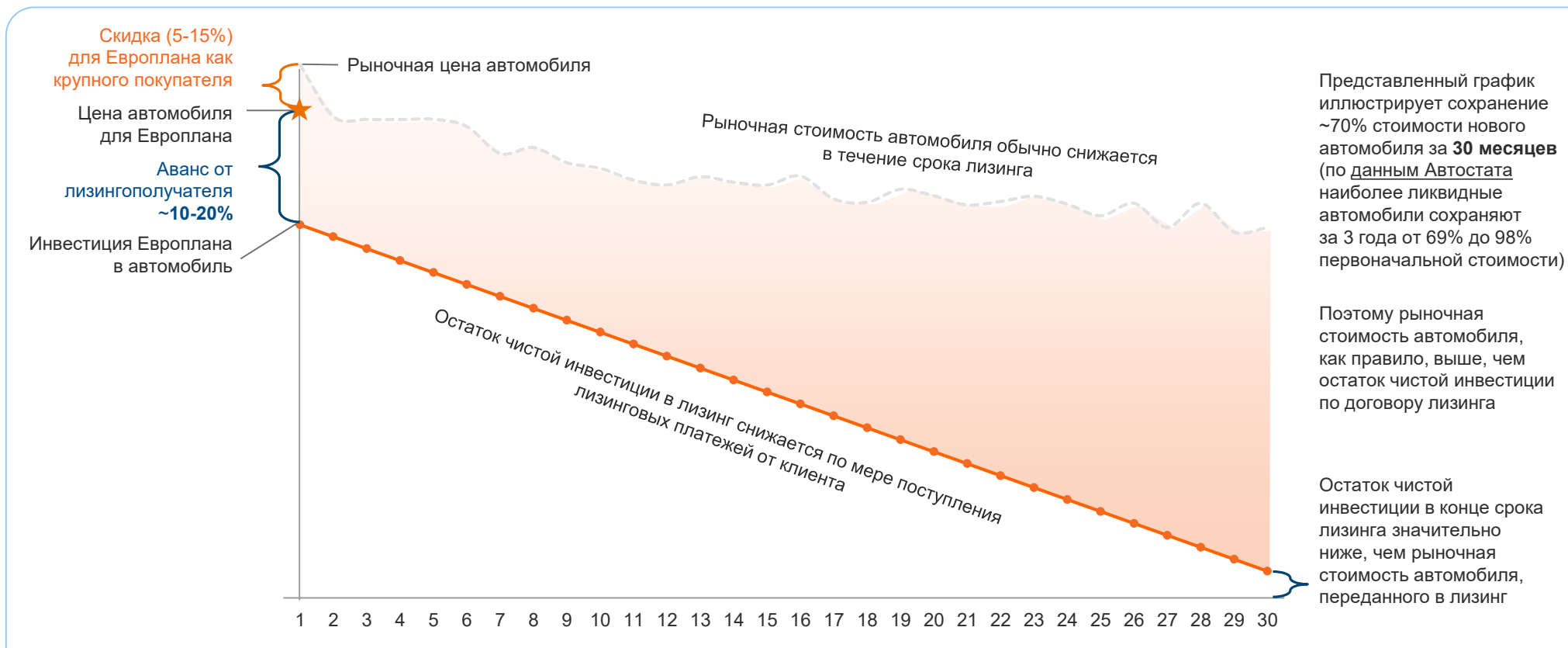
2008 — 2017

<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 AKPA: 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 AKPA: 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 AKPA: 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 AKPA: 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
- 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

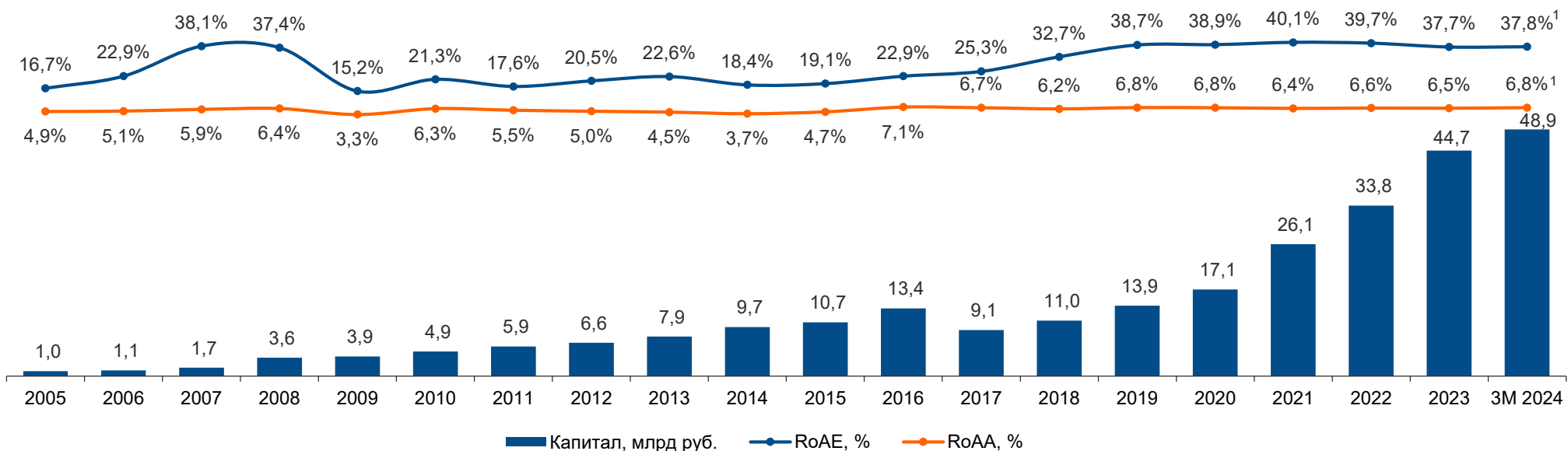
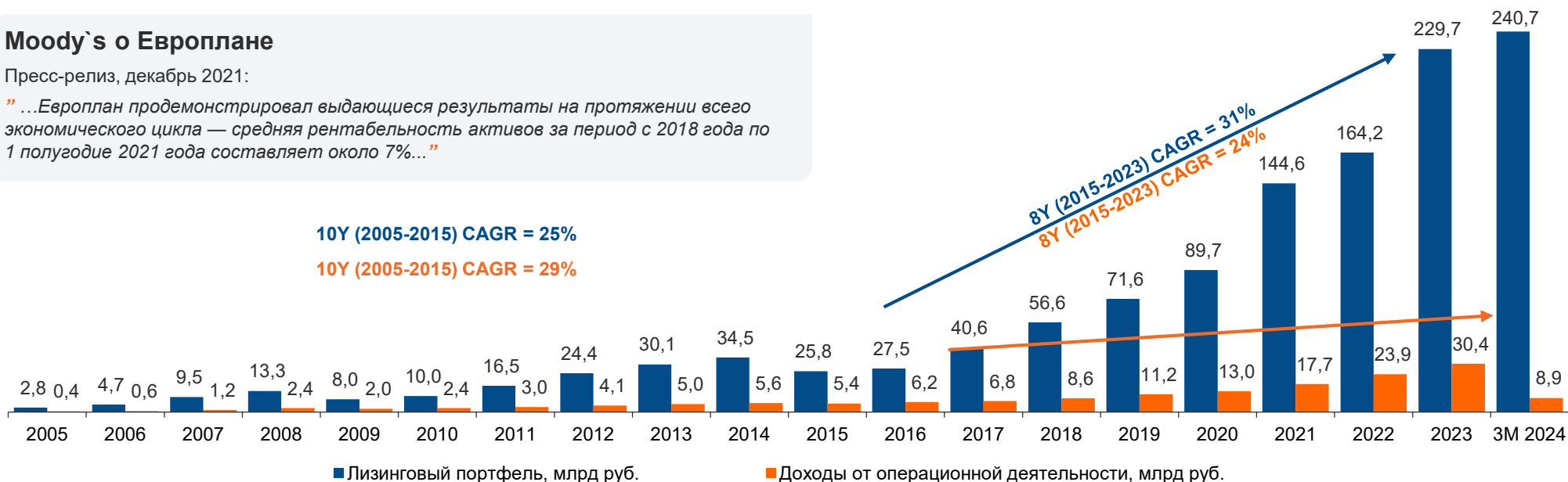
Moody's о Европлане

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).

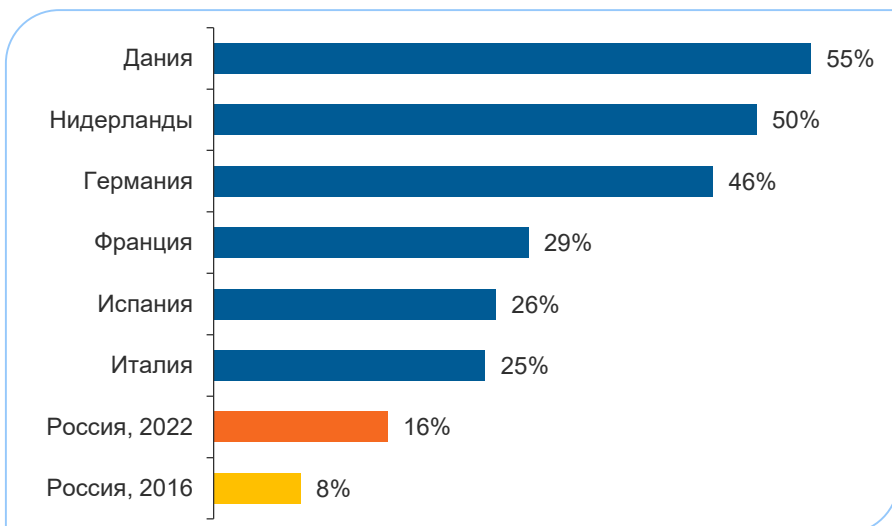
Примечание: показатели за 2005 – 3 мес.2024 гг. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности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

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ: ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА И БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

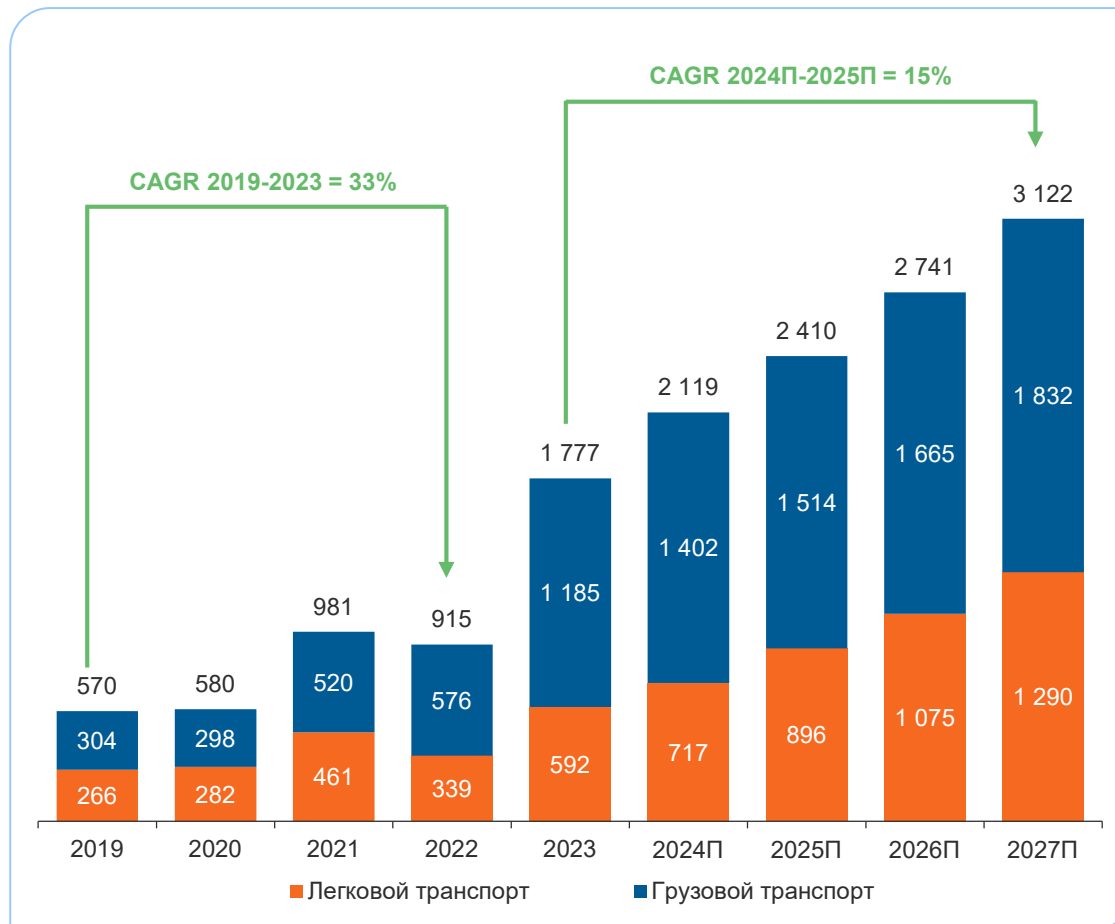
Характеристики рынка и факторы роста

- 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

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.»*

№1



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

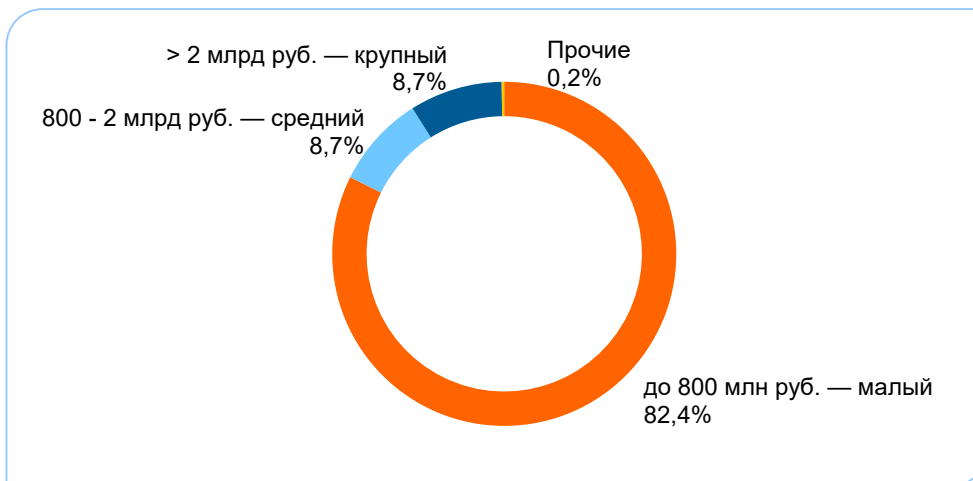
- Около **1 000 000** уникальных визитов в месяц¹.
- Конкурентоспособная функциональность и полная интеграция с CRM.
- Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана.
- Уникальная федеральная база данных по автомобилям, готовым к продаже.
- Онлайн-кабинет для клиентов с лучшими сервисами в отрасли для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

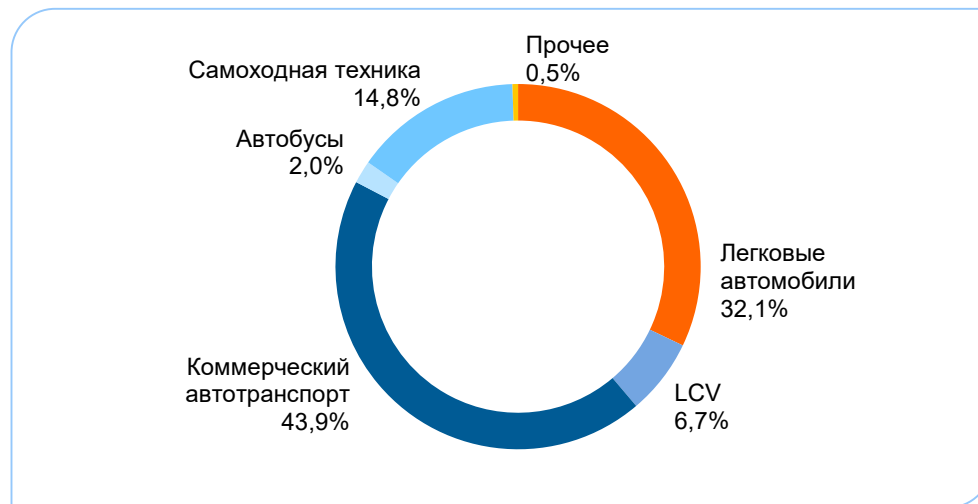
Портфель¹ по лизингополучателям по годовой выручке (на 31.03.2024 г.)



Портфель¹ по федеральным округам (31.03.2024 г.)



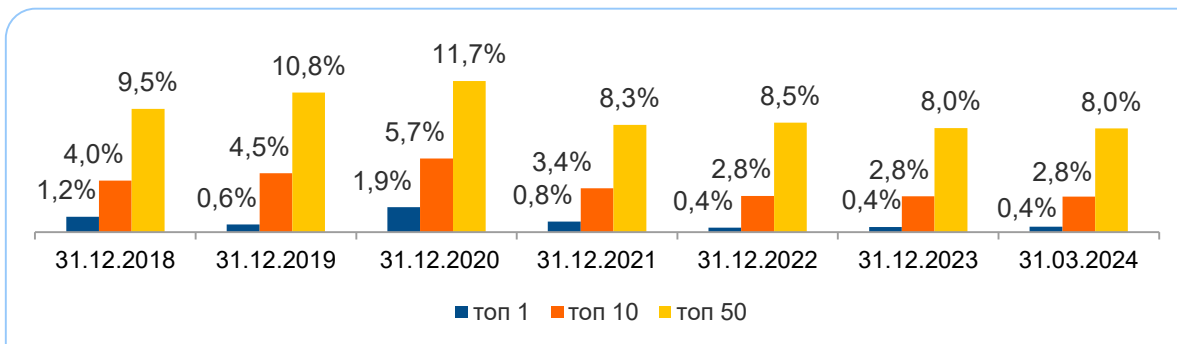
Портфель¹ по типам предметов лизинга (31.03.2024 г.)



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



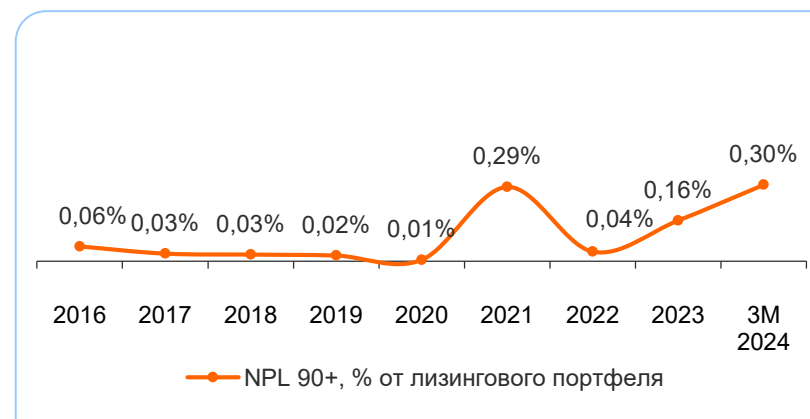
Непревзойдённое качество лизингового портфеля

- 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

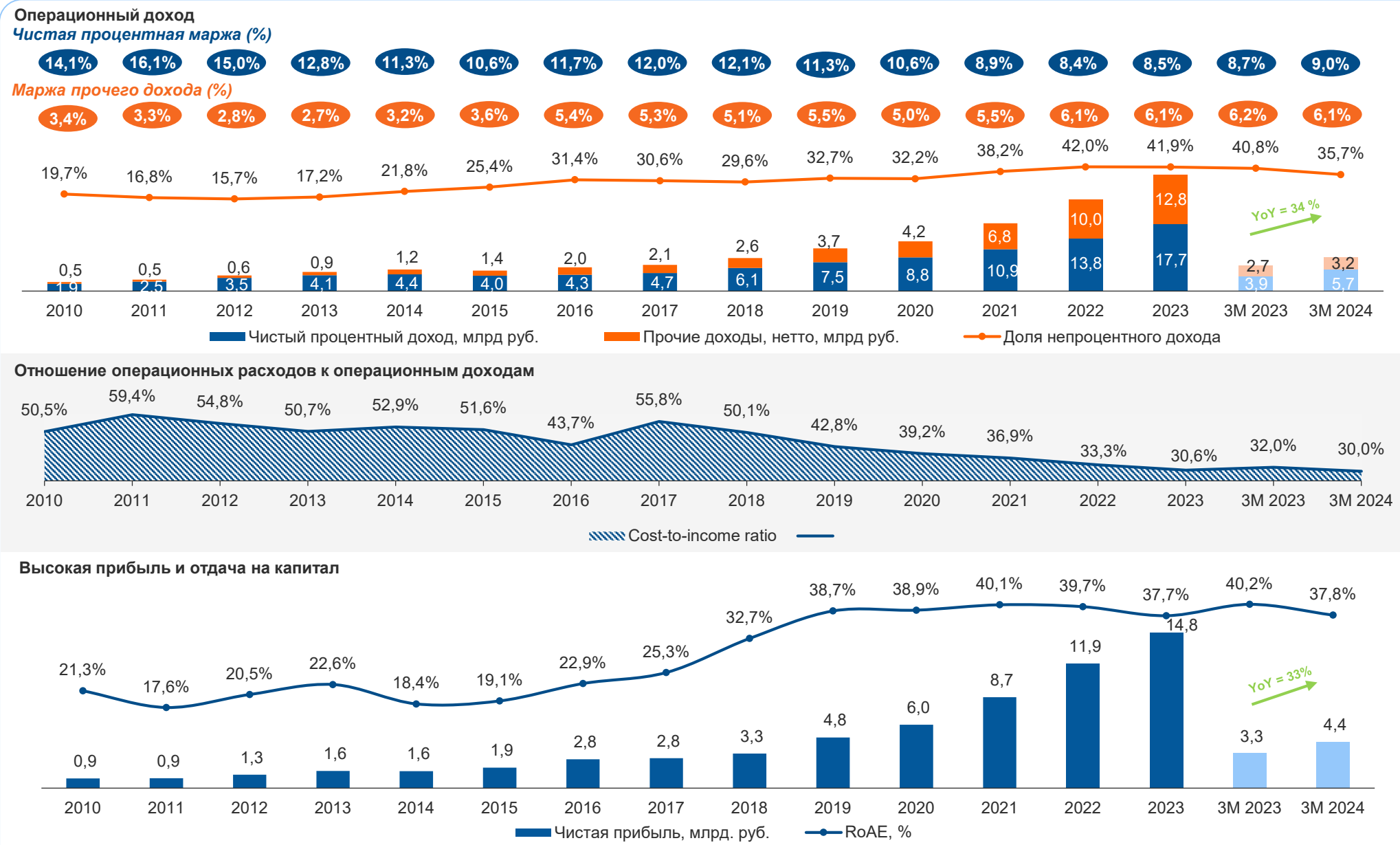
- Прибыльное прохождение кризисов 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.
- Глубокое понимание специфики и тенденций лизингового рынка России.
- Участие специалистов по оценке рисков на раннем этапе обработки заявок.
- Сквозное включение показателей управления риском в KPI почти всех подразделений.
- Формирование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

Высокое качество портфеля



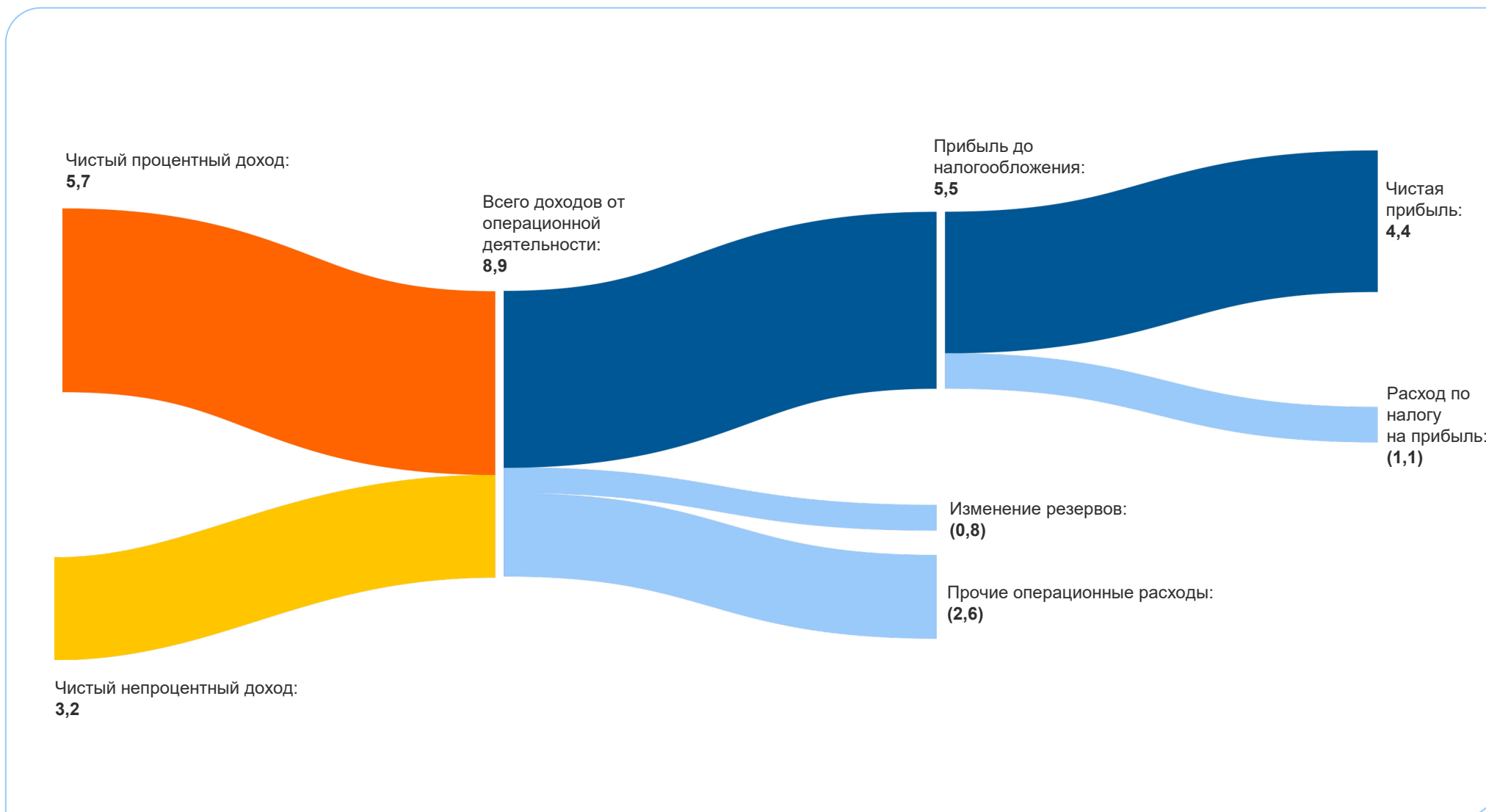
¹ Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов за отчётный период / средний портфель (ЧИЛ + Дебиторская задолженность по лизингу). ² Источник: до 31.03.2021 отчёт Fitch (стр. 7, final credit loss (%) av. earning assets), после - расчеты Компании по аналогичной Fitch методике. 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



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.



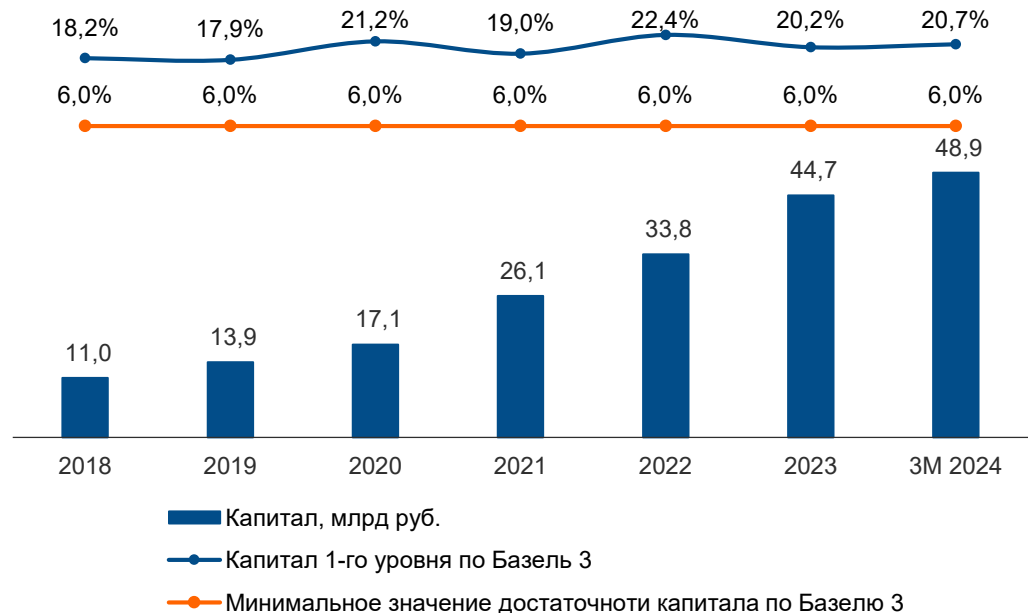
Высокая прозрачность

- **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

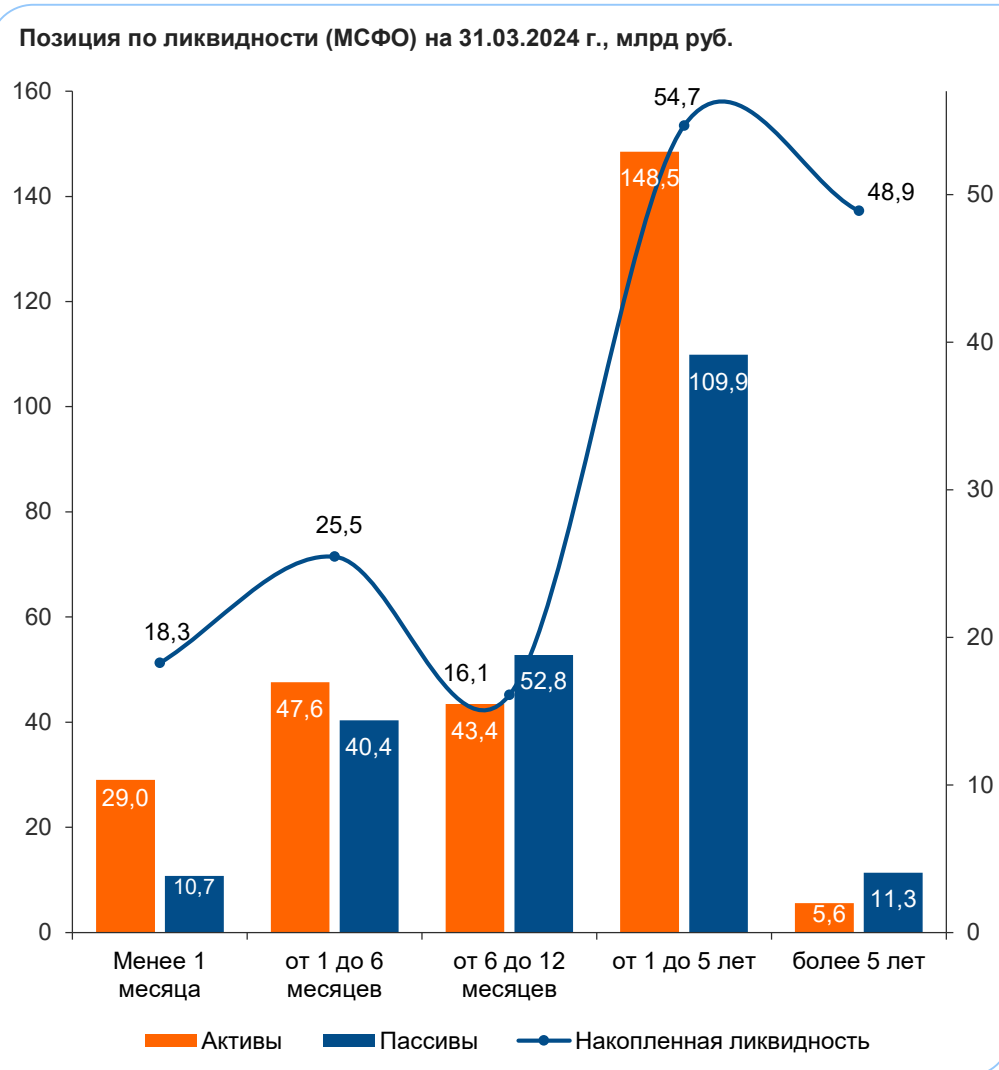
Пресс-релиз, декабрь 2021:

“ ... 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...”

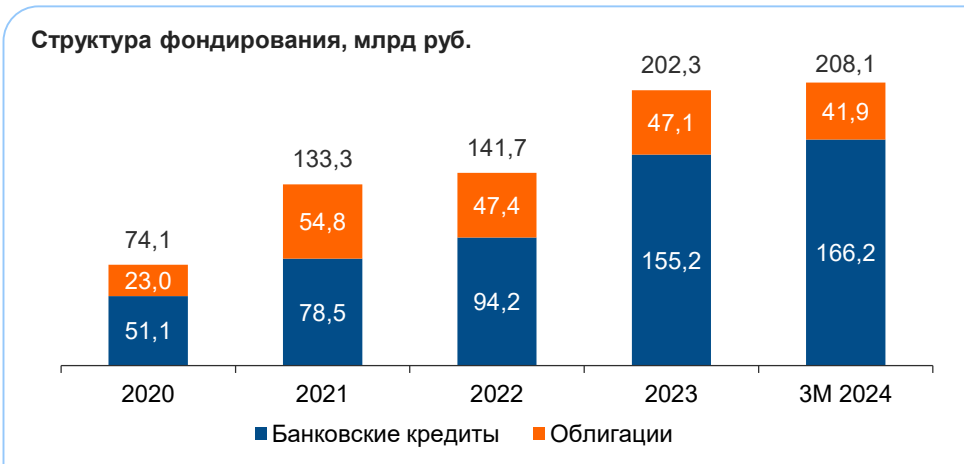
Примечание: показатели за 2018- 3 мес. 2024 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

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

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

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

Отчётность РСБУ
 Отчётность МСФО
 Операционные результаты
 День рождения компании

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