

ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ ПО МСФО



АВГУСТ 2025



Раздел
для инвесторов
на сайте



ТГ-канал
Европлан
Инвестиции

6M²⁰₂₅



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. Информация, приведенная в настоящем документе, или озвученная в устных сообщениях руководства и сотрудников Компании, может содержать заявления прогнозного характера. Заявления прогнозного характера могут быть сделаны в отношении любых фактов, исключая факты, отнесенные к прошлым периодам, а также включать заявления касательно намерений, убеждений и текущих ожиданий Компании в отношении, помимо прочего, результатов деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, целевых показателей, стратегии и отрасли, в которой Компания ведет свою деятельность. По своей сути заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти в будущем. Компания предупреждает, что заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, и фактические результаты деятельности Компании, ее финансовое положение, ликвидность и события в отрасли могут существенным образом отличаться от прямо выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящем документе или озвученных в устных заявлениях руководства и сотрудников Компании. Компания не принимает каких-либо обязательств и не планирует предоставлять обновленную информацию по информации прогнозного характера, за исключением случаев, когда это требуется в соответствии с действующим законодательством РФ.

Объём нового бизнеса

43,4 млрд ₽ **-65%** г/г

Легковой транспорт

-60% г/г



Коммерческий транспорт

-69% г/г



Самоходная техника

-61% г/г



Сделки

12 579 сделок **-56%** г/г

Крупные сделки

230 млн ₽

Компания перевозчик
Переданы современные линии розлива
минеральной воды

100 млн ₽

Логистическая компания
25 фургонов

108 млн ₽

Транспортная компания
Автомобильные краны

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА 6 МЕСЯЦЕВ 2025



$NIM_{ТТМ}$ 10,2%

(9,9% за 2024)³

Новый бизнес 43,4 млрд Р (-65% г/г)

Чистый процентный доход 11,9 млрд Р
(-0,4% г/г) +

$COR_{ТТМ}$ 7,8%

(3,4% за 2024)⁵

Показатели качества портфеля на приемлемом уровне: **NPL90+** 1,2% и **Стадия 3** 1,4% +

$CIR_{ТТМ}$ 25,1%

(26,4% за 2024)⁶

Операционные расходы 5,1 млрд Р
(-4% г/г)

Чистая прибыль

1 888 млн Р

(8 776 млн Р за 6М 2024 (-78% г/г)

Прибыль на одну обыкновенную акцию
за 2 квартал 2025 — **15,73 Р** (-78% г/г)

Маржа непроцентного дохода ТТМ

6,9%

(6,1% за 2024)⁴

Чистый непроцентный доход

8,4 млрд Р (+20% г/г)
Основные драйверы — рост дохода
от прочих услуг

Снижение ROE вызвано ростом стоимости
риска при сохранении высокой операционной
эффективности

$ROE_{ТТМ}$ 16,5%

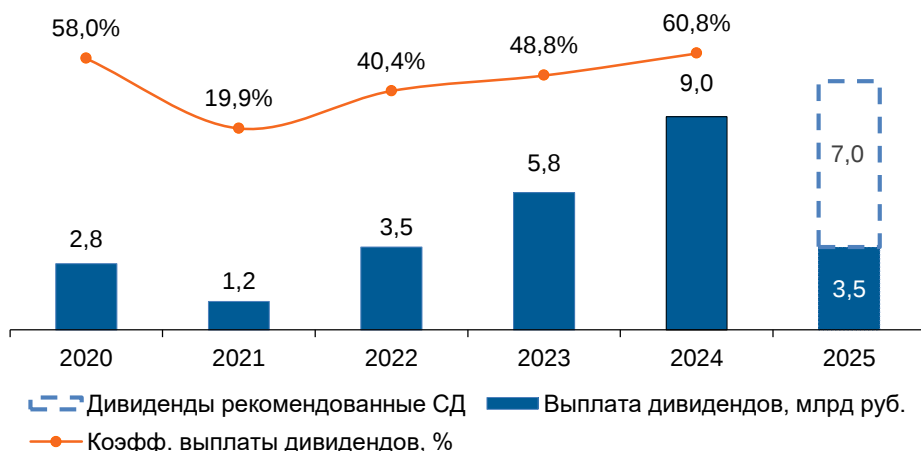
(31,3% за 2024)¹

Сохраняется высокая **достаточность
капитала** первого уровня по «Базелю 3»
составляет **22,6%**

(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.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПОЗВОЛЯЮТ ОБЕСПЕЧИТЬ УВЕРЕННЫЙ РОСТ БИЗНЕСА И ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ

Динамика дивидендных выплат («метод cash-flow»)¹



Дивидендная политика

База для расчёта дивидендов

Периодичность выплат

Чистая прибыль

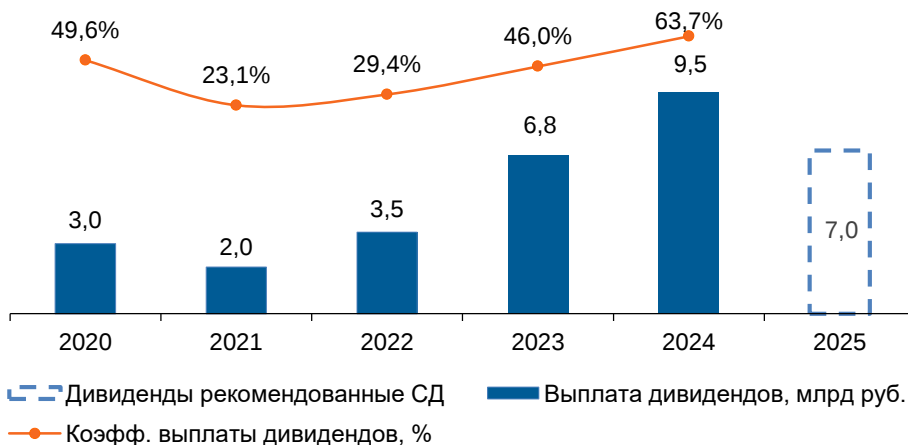
Не реже 1 раза в год

Размер и критерии выплаты

Целевой уровень:
не менее **50%**
чистой прибыли за
отчетный год

- Текущее финансовое и конкурентное положение, перспективы развития
- Достаточность капитала³ не должна снижаться ниже уровня (с запасом), требуемого в рамках соглашений компании, регуляторных требований, и т.д.
- Макроэкономическая конъюнктура и прочие факторы

Динамика дивидендных выплат («метод начислений»)²



Источники: данные компании. Примечание: (1) Рассчитывается по формуле «Сумма выплат дивидендов за текущий период / Чистая прибыль за предшествующий год», (2) Рассчитывается по формуле «Сумма выплат дивидендов за отчетный период / Чистая прибыль отчетного периода», (3) Рассчитывается по формуле «Капитал / (Активы – Денежные средства и эквиваленты)»

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



Млн ₽

Показатели отчета о прибыли или убытке	6М 2025	6М 2024	Изменение
Процентные доходы	30 170	25 028	21%
Чистый процентный доход	11 926	11 972	0%
Чистый непроцентный доход	8 389	7 005	20%
Изменение резервов под ОКУ и прочие убытки	(12 703)	(2 690)	372%
Расходы на персонал, общие и административные расходы	(5 106)	(5 315)	-4%
Прибыль до налогообложения	2 508	10 978	-77%
Чистая прибыль	1 888	8 776	-78%
Балансовые показатели	30.06.2025	31.12.2024	Изменение
Денежные и приравненные к ним средства	19 928	15 799	26%
Лизинговый портфель	201 852	255 937	-21%
Всего активов	256 216	302 076	-15%
Привлеченные кредиты	143 535	178 323	-20%
Облигации выпущенные	39 107	48 333	-19%
Всего обязательств	210 053	251 459	-16%
Всего капитала	46 163	50 616	-9%
Финансовые коэффициенты	6М 2025	6М 2024	Изменение
ROE	16,5%	36,7%	-20,2 п.п.
ROA	2,9%	6,4%	-3,5 п.п.
Чистая процентная маржа (NIM)	10,2%	9,1%	1,1 п.п.
Чистая непроцентная маржа	6,9%	5,8%	1,1 п.п.
Соотношение затрат и доходов (CIR)	25,1%	29,2%	-4,1 п.п.
Стоимость риска (COR)	7,8%	1,5%	6,3 п.п.

ЕВРОПЛАН В ДЕТАЛЯХ



ИСТОРИЯ ЕВРОПЛАНА: БОЛЕЕ 26 ЛЕТ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА



1999

Создание компании.

2002 →

Прибыльная с первых лет

Компания берёт курс на развитие лизинга для МСБ. По итогам 2000 года подготовлена отчетность по МСФО.

2004 →

Привлечение частных инвестиций

Baring Vostok становится акционером, позднее присоединяется Capital International.

2010 →

Сервисное развитие

Внедрён сервис дистанционного обслуживания клиентов. Европлан получает премию за поддержку малого и среднего бизнеса¹.

2015 →

Повышение рейтингов

Европлан занимает ведущие позиции в автолизинге среди лизинговых компаний РФ по версии «Эксперт РА». Старт развития автоуслуг.

2017 →

Впечатляющие результаты

Лизинговый бизнес выделяется в АО «ЛК Европлан». Компания входит в топ-15 автолизинговых компаний Европы².

2024 →

IPO

IPO на Московской Бирже. Акции компании по решению Мосбиржи включены сразу в пять индексов биржи. Компания вошла в топ-5 IR-рейтинга по версии SmartLab.

6М2025

Европлан сегодня

Крупнейшая российская независимая автолизинговая компания³

Рейтинг **«АА, стабильный»** от «Эксперт РА» и АКРА.

5 000+ поставщиков,
690 000 лизинговых сделок,
165 000 клиентов,
93 офиса по России,
2 908 сотрудников.

Лучшие практики корпоративного управления, заложенные частными международными инвесторами.

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

Уникальная корпоративная культура, ориентированная на результат и кооперацию.

Аудиторы:
2000 — PWC
2011 – 2013 — KPMG
2014 – 2021 — EY
2022 – н.в. — Б1 (ранее EY)



(1) Журнал «Финанс». (2) Leaseurope. (3) По данным ранкинга «Эксперт РА» за 2024. Под независимыми подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.

УНИКАЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЛИЗИНГА



Кредиты

1999 – 2009

478,1 млн \$ — EBRD, IFC, OPIC, BSTDB, FMO, Commersbank, ICICI, BNP Paribas и 13 банков

67,5 млн € — DEG, KFW

73 млрд ₽ — Сбербанк, Райффайзенбанк, Глобэксбанк, Standard bank, Finansbank

2010 – 2014

20 млн \$ — BSTDB

30 млн € — KFW

41,7 млрд ₽ — Газпромбанк, Сбербанк, Райффайзенбанк, ТрансКредит Банк, ЮниКредит Банк, Глобэксбанк

2015 – 6М 2025

519,8 млрд ₽ — ВТБ, Банк Москвы, Сбербанк, Альфа-Банк, Совкомбанк, МКБ, Банк Россия, Зенит, Банк Союз, ТрансКредитбанк, ЮниКредит Банк, Росбанк, ДОМ РФ, MC Bank RUS, BSTDB, СМП, Уралсиб, Банк Левобережный, Ак Барс, ЕАБР и другие



446 млрд ₽ привлечено и своевременно возвращено кредиторам

Облигации

2008 — **2 млрд ₽** MICEX
2012 — **3,5 млрд ₽** MOEX
2013 — **5 млрд ₽** MOEX
2014 – 2015 — **5 млрд ₽** MOEX
2016 — **5 млрд ₽** MOEX
2018 — **5 млрд ₽** MOEX
2019 — **11 млрд ₽** MOEX
2021 — **37 млрд ₽** MOEX
2022 – 6М 2025 — **54 млрд ₽** MOEX



Рейтинги

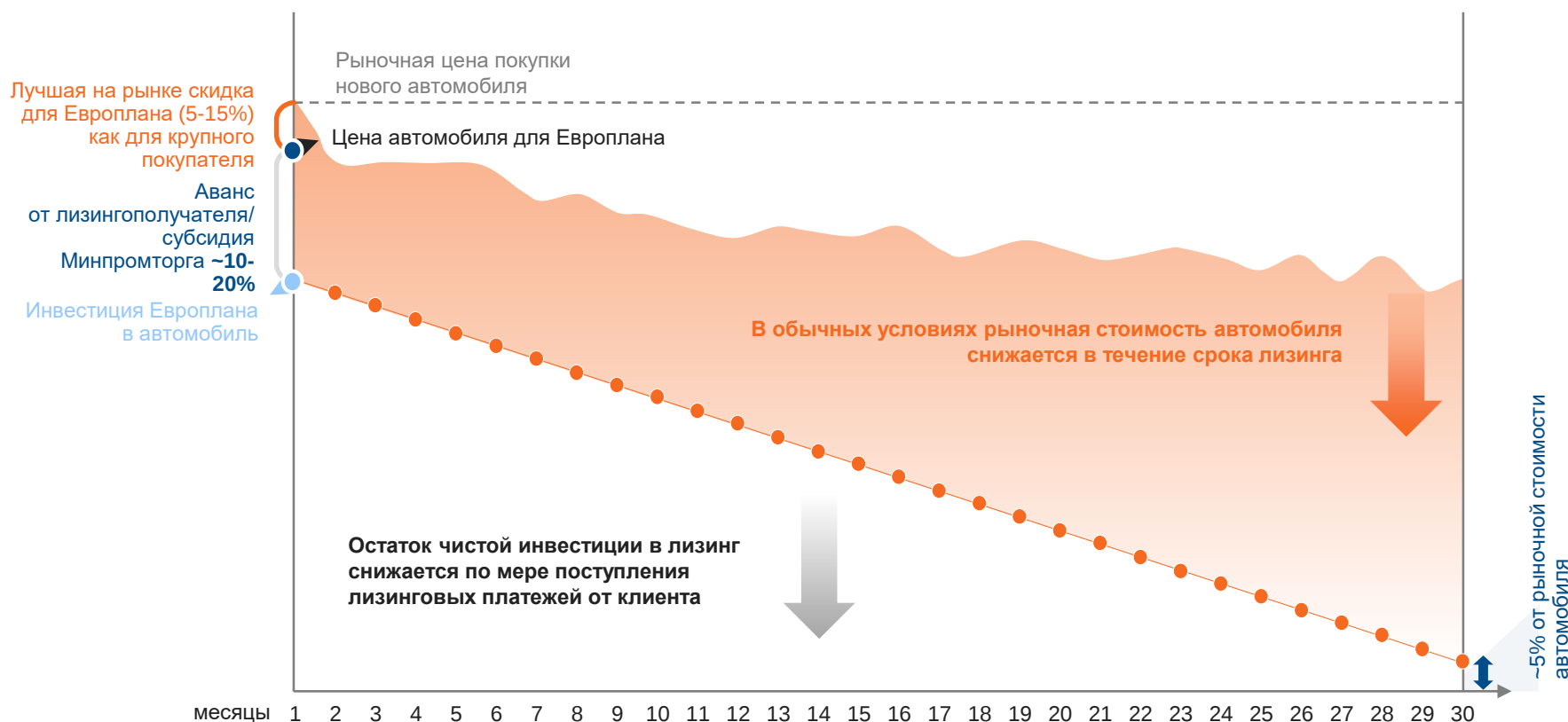


БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ЕВРОПЛАНА: ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА С БЕЗОПАСНЫМ LTV¹ И БЫСТРЫМ ВОЗВРАТОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЛИЗИНГ



- Чистая инвестиция Европлана снижается по мере поступления лизинговых платежей от клиента. В этом примере через **30 месяцев**² составляет около **2%** от рыночной стоимости автомобиля.
- Представленный график иллюстрирует сохранение **~70%** стоимости нового автомобиля за **30 месяцев**³.
- Рыночная стоимость подержанных автомобилей часто превышает их первоначальную цену покупки за счёт высокой инфляции на российском авторынке в последние несколько лет.

Динамика чистой инвестиции в лизинг в % от изначальной стоимости автомобиля



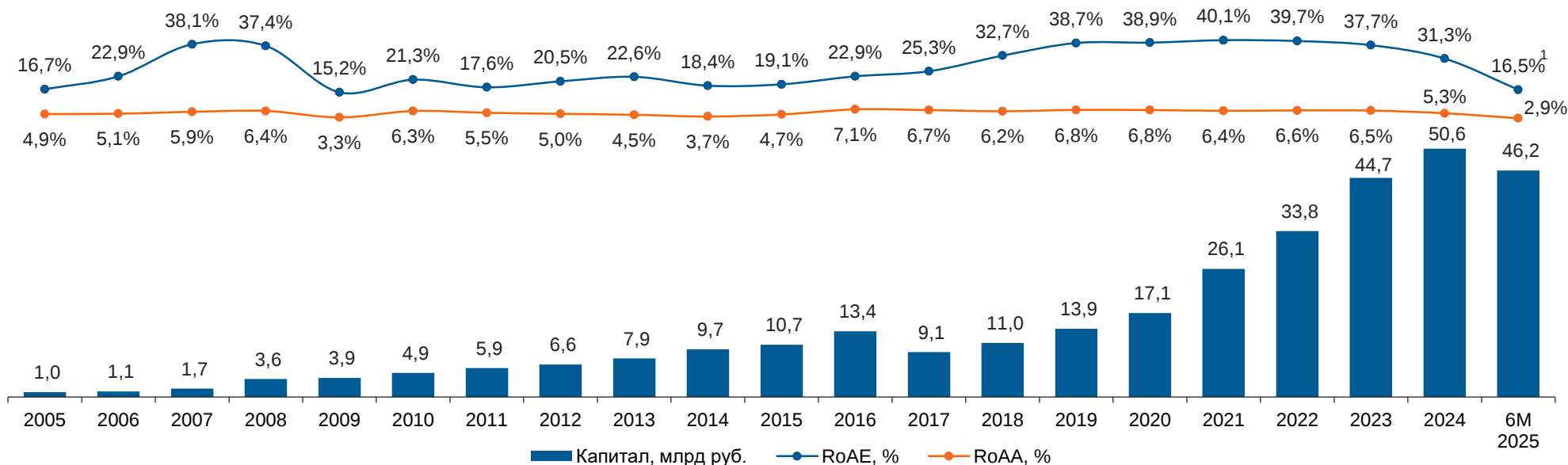
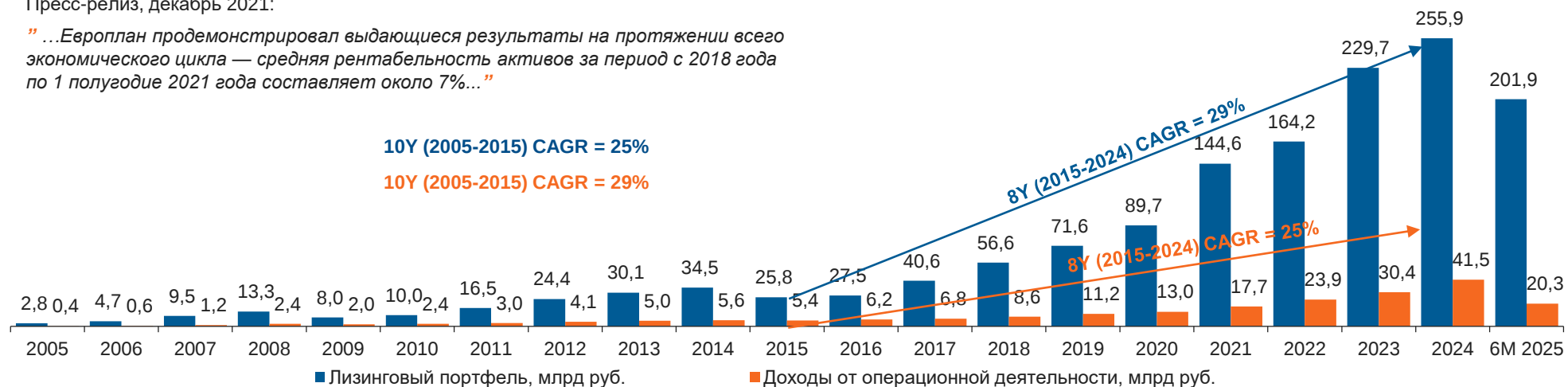
Источники: данные компании, публичные данные

Примечание: (1) LTV — Loan-to-Value, коэффициент «кредит / залог» — отношение объема задолженности к стоимости залогового имущества. (2) 32 месяца — средневзвешенный договор лизинга для Европлана. (3) По данным аналитического агентства «Автостат» наиболее ликвидные автомобили сохраняют за 3 года от 120% до 162% первоначальной стоимости.

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%...”



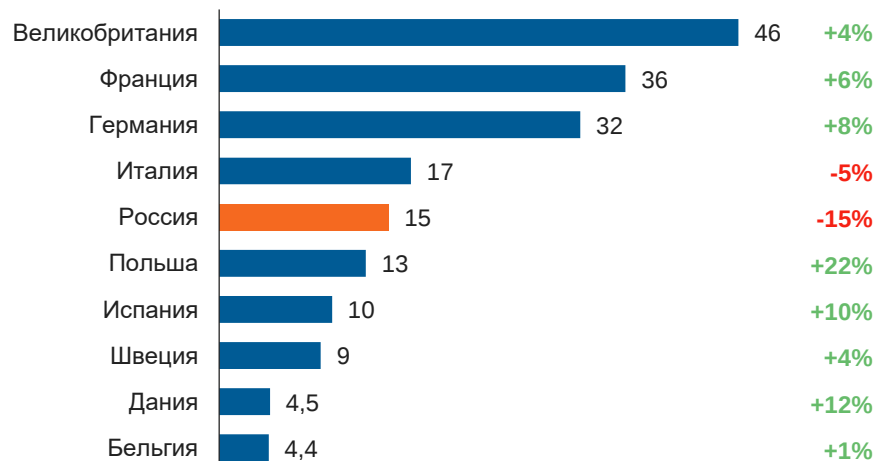
CAGR — совокупный среднегодовой темп роста. Лизинговый портфель — чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ), за вычетом резерва под обесценение. (1) ТТМ — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2025 г. (trailing twelve months). Примечание: показатели за 2005-2024 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 6M 2025 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ: БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

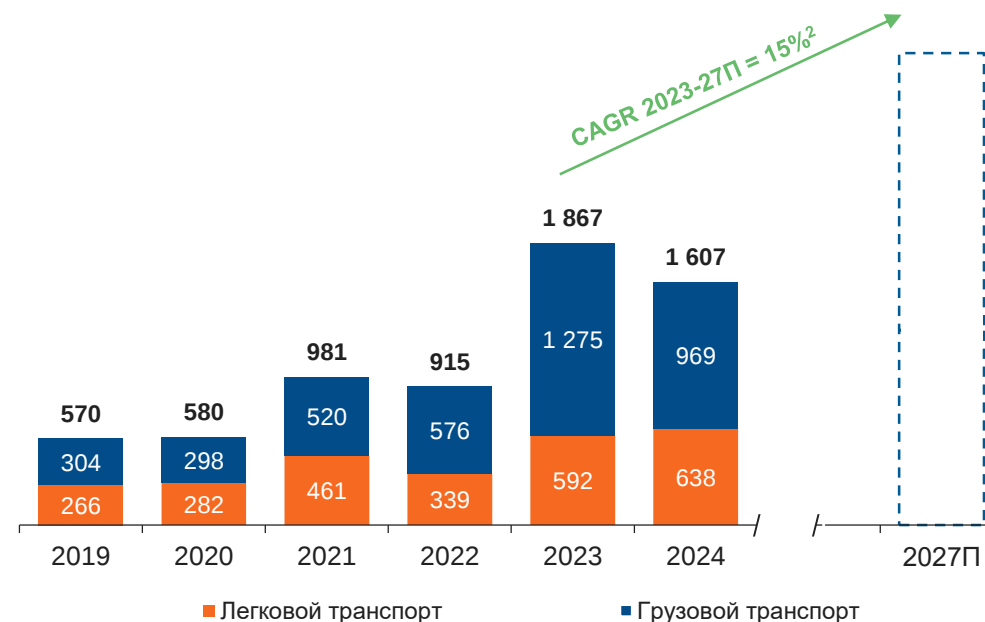
Характеристики рынка и факторы роста

- 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.

Объём и динамика нового бизнеса в странах Европы и России, 6М 24/23, €млрд.



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.”

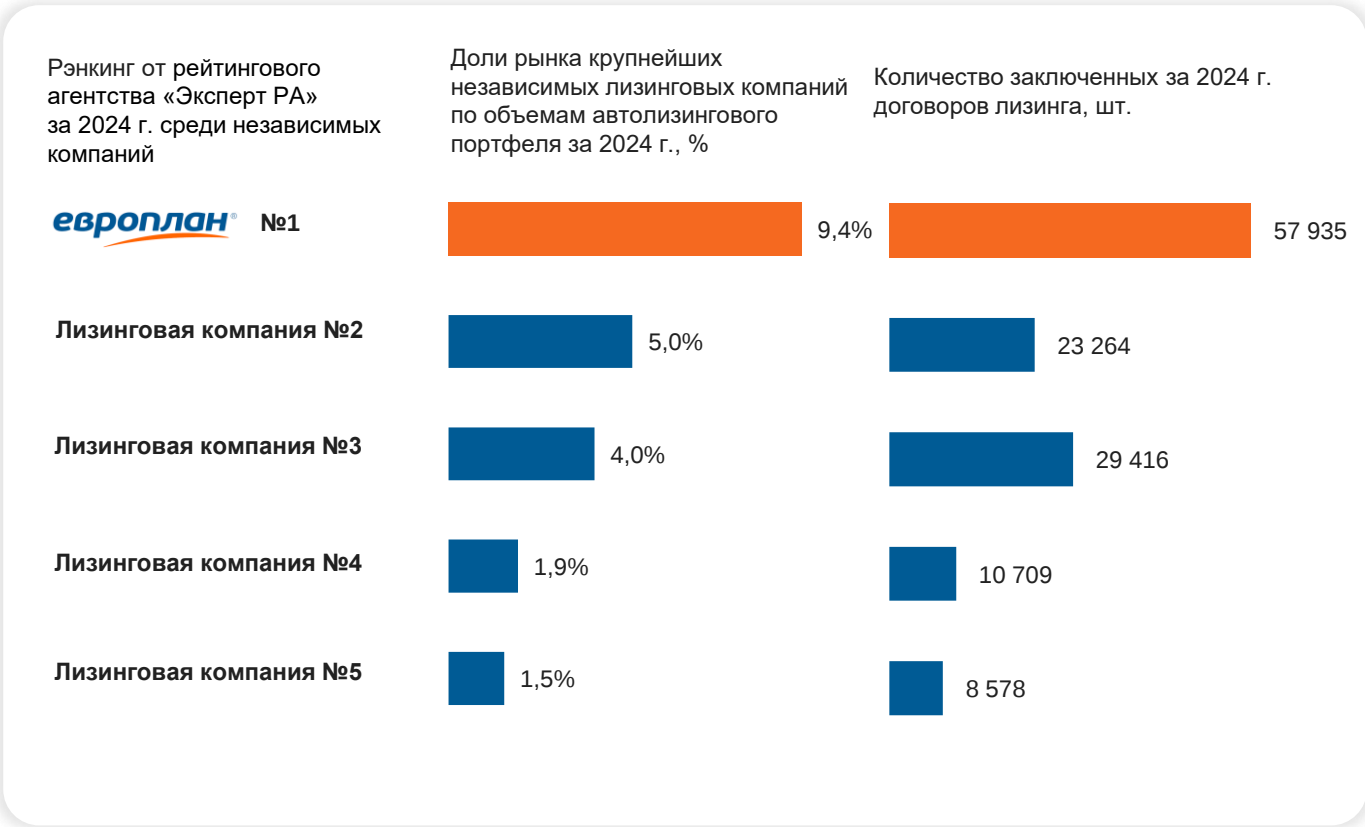
(1) Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС. Объём рынка лизинга: [2017-2019](#), [2020](#), [2021](#), [2022](#), [2023](#), [2024](#). (2) Прогнозные данные «Эксперт РА» 2023-2027.

ЕВРОПЛАН — № 1 СРЕДИ НЕЗАВИСИМЫХ АВТОЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ¹



Пять крупнейших российских независимых автотранспортных лизинговых компаний за 2024

Место по доли компаний по объемам автолизингового портфеля по итогам 2024 г. (рейтинговое агентство «Эксперт РА») ²	 №1	Лизинговая компания №2	Лизинговая компания №3	Лизинговая компания №4	Лизинговая компания №5
Доля автолизинга в лизинговом портфеле	86%	87%	52%	54%	90%
Доля малых и средних предприятий в новом бизнесе	91%	91%	81%	74%	94%



- №1 игрок на рынке лизинга автотранспорта среди независимых компаний по количеству сделок, по объему портфеля, по объему нового бизнеса.²
- 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) Под «независимыми» подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.
(2) Рейтинговое агентство «Эксперт РА», [рэнкинг за 2024 г.](#) Стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС.

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

- 93 офиса 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 5 000 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 833 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.

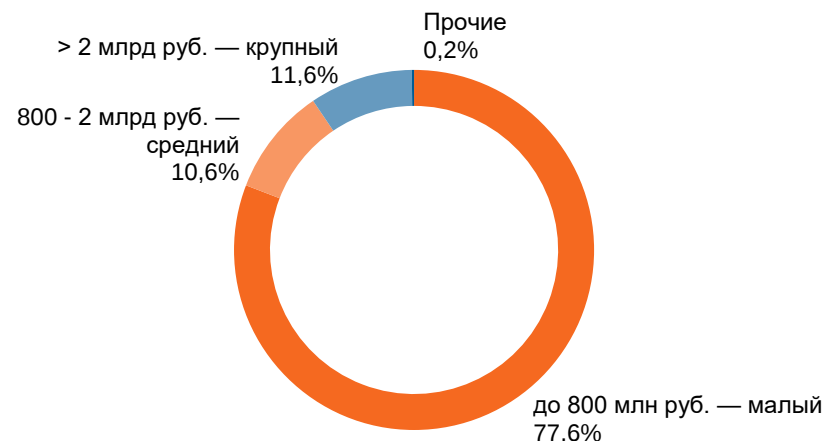
(1) По данным Яндекс Метрики. Данные сайта + личный кабинет клиента за июнь 2025 года.

КАЧЕСТВЕННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КАК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

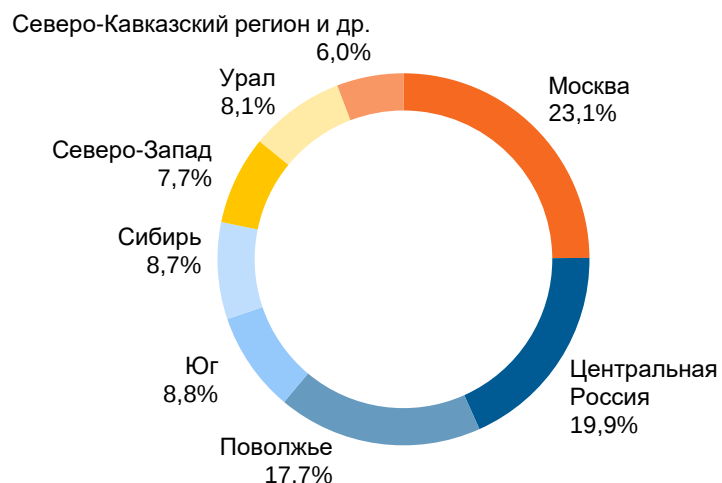


- Клиентская база составляет около **165 000** клиентов и более **2,6 млн** потенциальных клиентов (количество действующих коммерческих компаний в России).
- Более **117 000** действующих договоров лизинга.
- Высокий уровень удовлетворённости клиентов, где NPS **82%** (**86%** клиентов рекомендуют Европлан)².
- 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.

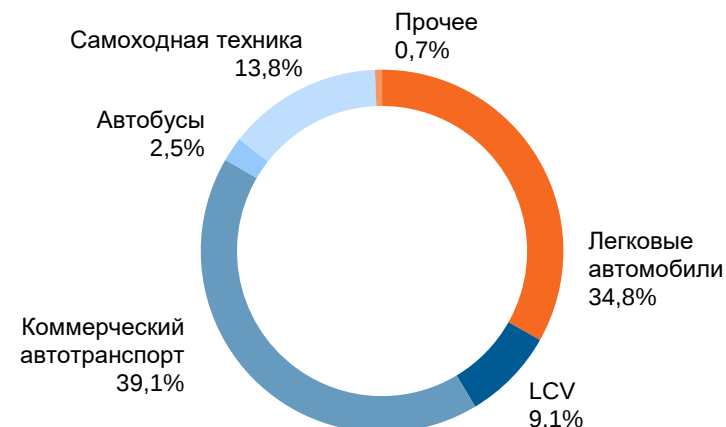
Портфель¹ по лизингополучателям по годовой выручке



Портфель¹ по федеральным округам

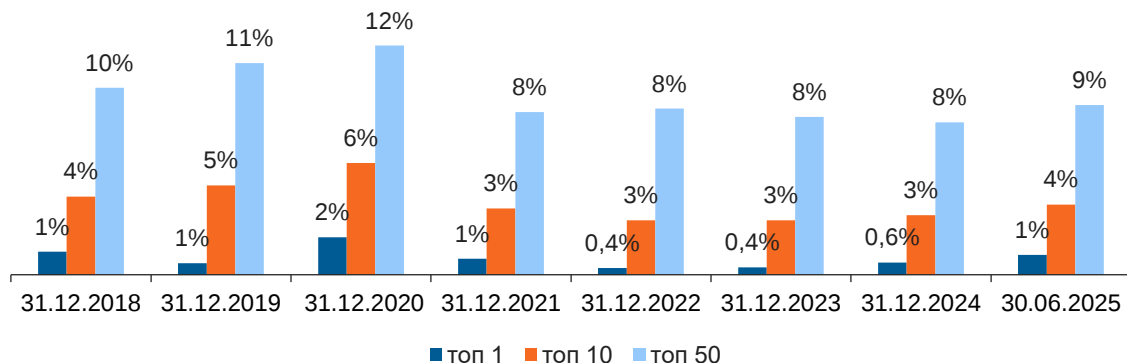


Портфель¹ по типам предметов лизинга



(1) Портфель представлен чистой инвестицией в лизинг до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов по состоянию на 30.06.2025 на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.. (2) По результатам 16 793 ответов опрошенных клиентов в 2024 году.

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



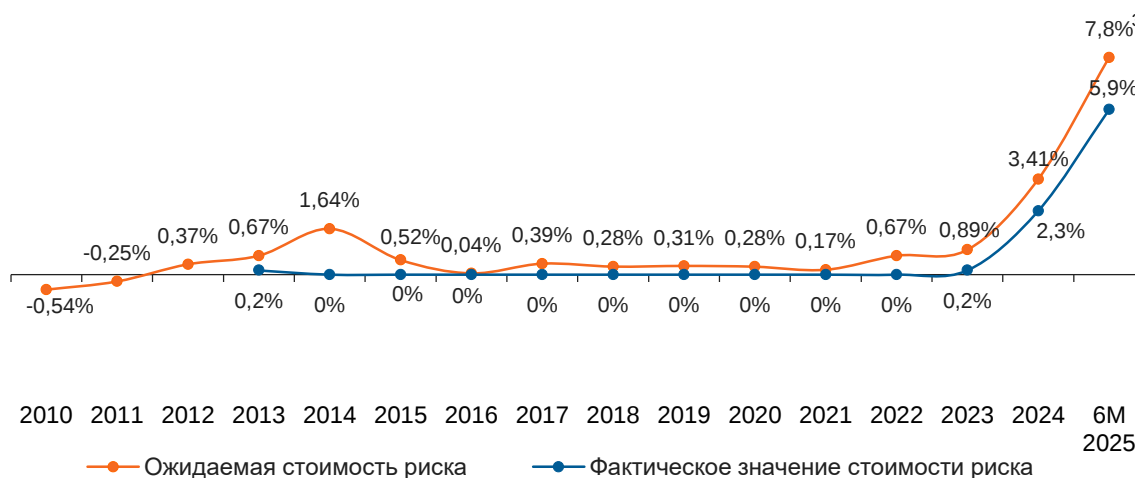
Диверсификация лизингового портфеля

- В портфеле представлены все виды частного бизнеса и отраслей экономики.

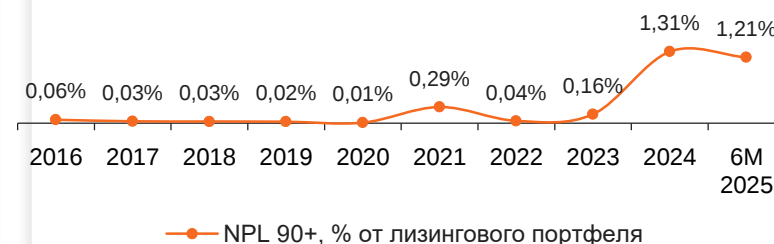
Эффективный подход к минимизации рисков

- 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.

Стоимость риска¹



Высокое качество портфеля



(1) Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов за отчетный период / средний портфель (ЧИЛ + Дебиторская задолженность по лизингу). (2) Источник: до 31.03.2021 отчет Fitch (стр. 7, final credit loss (%) av. earning assets), после — расчеты Компании по аналогичной Fitch методике. (3) TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2025 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010 – 2024. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 6M2025 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ДОХОД, ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВОЗВРАТНОСТЬ НА КАПИТАЛ

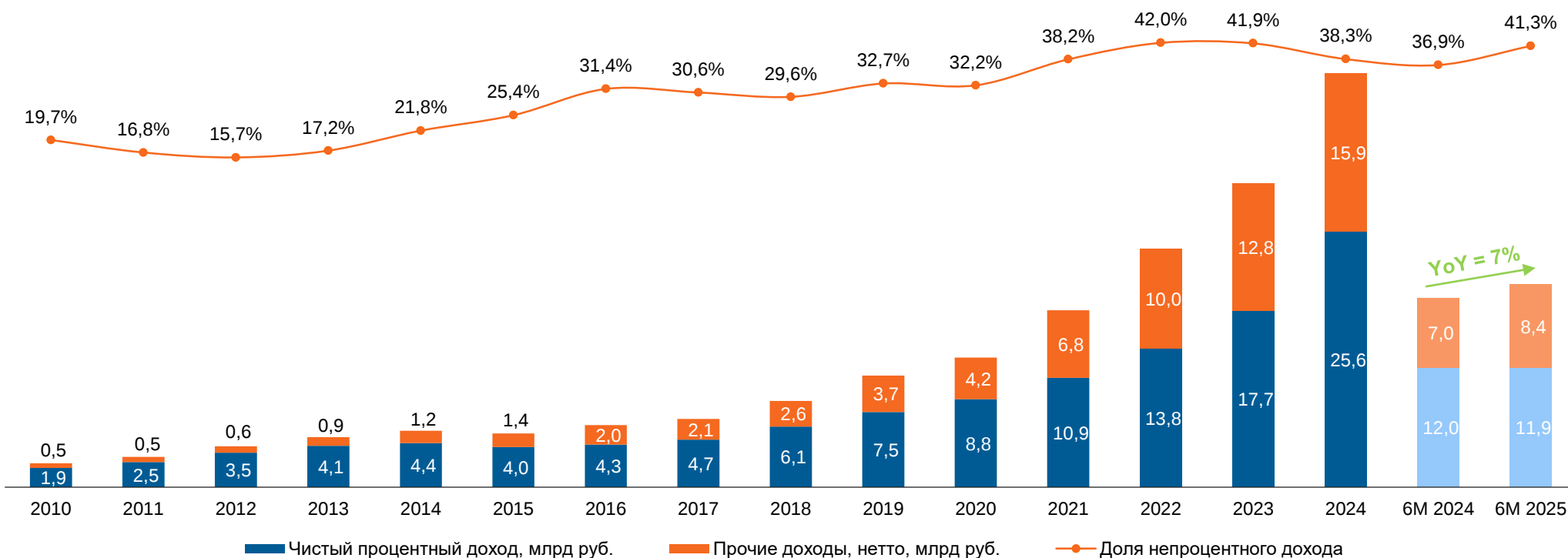
Операционный доход

Чистая процентная маржа (%)

14,1% 16,1% 15,0% 12,8% 11,3% 10,6% 11,7% 12,0% 12,1% 11,3% 10,6% 8,9% 8,4% 8,5% 9,9% 9,1% 10,2%

Маржа прочего дохода (%)

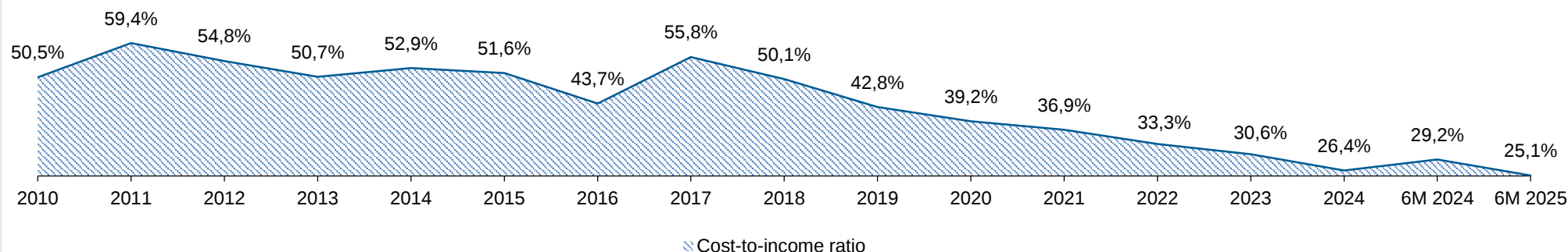
3,4% 3,3% 2,8% 2,7% 3,2% 3,6% 5,4% 5,3% 5,1% 5,5% 5,0% 5,5% 6,1% 6,1% 6,1% 5,8% 6,9%



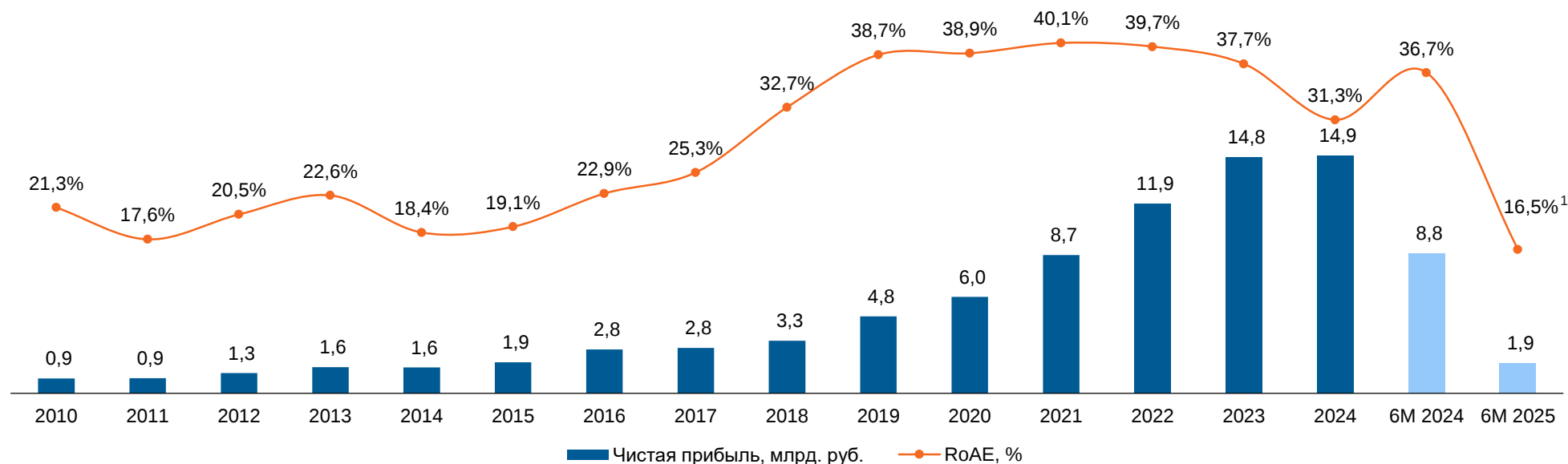
ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ДОХОД, ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВОЗВРАТНОСТЬ НА КАПИТАЛ



Отношение операционных расходов к операционным доходам



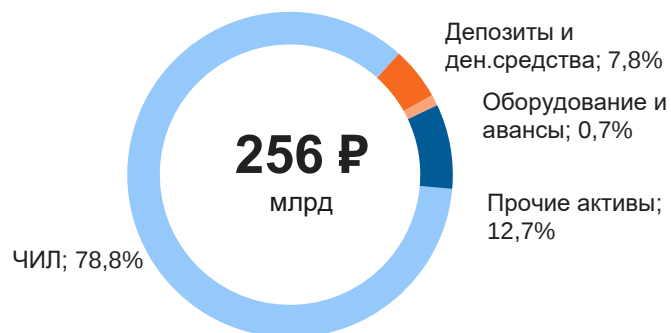
Прибыль и отдача на капитал



(1) RoAE рассчитан как отношение чистой прибыли за период к среднему значению капитала за аналогичный период. (2) TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.06.2025 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010-2024 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.
Показатели за 6M 2025 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором..

ПРОЗРАЧНАЯ СТРУКТУРА АКТИВОВ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

Структура активов на 30.06.2025 г.



Высокая прозрачность

- 87% активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ — 78,8%) и ликвидными активами (депозиты, денежные средства — 7,8 % активов).
- Доля предметов лизинга, вышедших из лизинга, составляет 6,4% валюты баланса.

Достаточность капитала первого уровня по Базелю 3

- 22,6% — достаточность капитала первого уровня по Базель 3 на 30 июня 2025 года.

Достаточность капитала по Базель 3



Moody`s о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

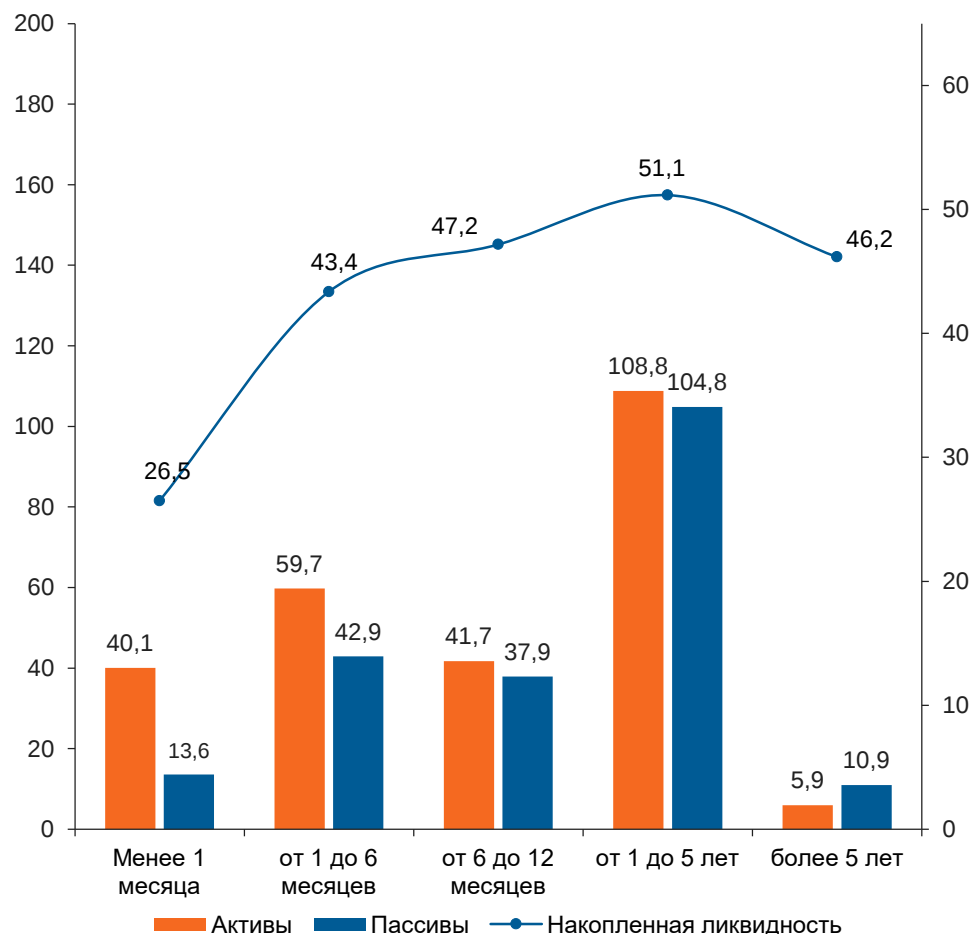
” ... Moody`s ожидает, что достаточность капитала Европлана будет высокой и в целом стабильной в течение следующих 12-18 месяцев благодаря способности компании к самостоятельной генерации капитала для поддержания роста бизнеса и выплаты дивидендов...”

Примечание: показатели за 2018-2024 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 6М 2025 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.

ОСТОРОЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ, СУЩЕСТВЕННЫЙ ЗАПАС ЛИКВИДНОСТИ

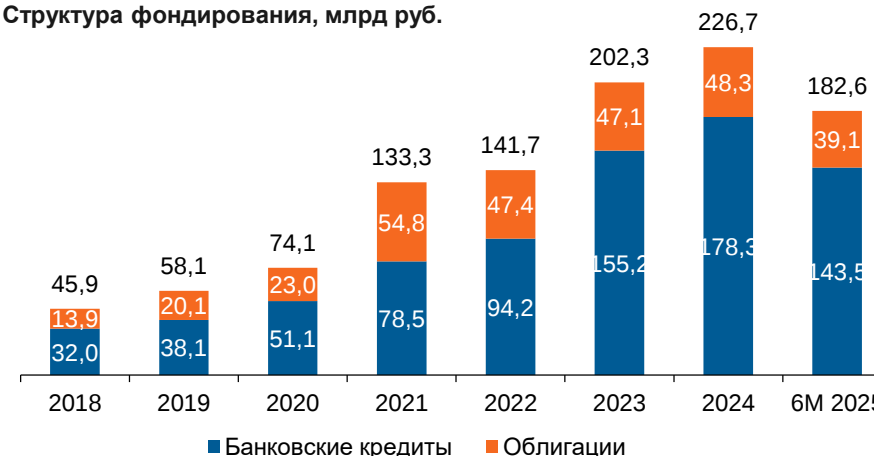
Компания имеет положительную накопленную ликвидность на всех сроках погашения

Позиция по ликвидности (МСФО) на 30.06.2025 г., млрд руб.



Успешная история кредитования

Структура фондирования, млрд руб.



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 30.06.2025 г. составляют **19,9 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.”

Примечание: Показатели за 2018-2024 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.

Показатели за 6М 2025 г. рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.

НАШИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ



2024 - 2028

Рост по объему портфеля при удержании чистой процентной маржи



В **2 раза** за 5 лет (около 15% ежегодно)

Рост по объему непроцентного дохода от организации автоуслуг



В **3 раза** за 5 лет (около +25% ежегодно)

Европлан — компания для вовлеченных и результативных



Текущая текучесть сотрудников **не более 20%** в год

Европлан — компания с самыми эффективными процессами



Отношение расходов к доходам **около 30%**

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».
- Компания запустила круглосуточную поддержку клиентов 24/7, что позволяет клиентам обращаться в любое время суток и получать оперативные ответы.

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.



Лучший работодатель

Европлан ежегодно занимает лидирующие позиции в рейтинге лучших работодателей России:

- **3 место** в рейтинге «Лучшие работодатели России 2024» по версии hh.ru.¹
- **3 место** в рейтинге «Лучшие IT-работодатели России 2024» по версии Хабр Карьеры.²
- Получили три награды от платформы Dream Job: «Забота о сотрудниках», «Корпоративная культура», «Карьерный рост».
- Вошли во вторую группу компаний с «Высоким результатом рейтинга работодателей РБК 2024».
- Получили сертификат от Harry Job: «Отличное место для работы».
- Европлан вошел в число призеров в профессиональной премии в индустрии клиентского опыта CX WORLD AWARD.

Принцип равенства

Компания следует принципам равенства прав и возможностей работников. Среди руководителей компании — **48% женщин**, среди руководителей высшего звена — **27%**.

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 **17** детским домам, организовала **107** благотворительных поездок, акций и детских мероприятий. Более **2 000** сотрудников в **17** благотворительных ярмарках.

Ответственность перед российским обществом

- Около **57 млрд руб.** налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своих клиентов **11,5 млрд руб.** госсубсидий. За отчетный период доля сделок на автомобили российского производства с применением госпрограммы составила 22%.
- 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)

Вклад в сферу экологичного автотранспорта

- Европлан активно финансирует приобретение электромобилей в лизинг: с 2020 года число выдач выросло в **10** раз.
- Компания контролирует уплату утилизационного сбора экспортёрами и производителями на предметы лизинга в рамках законодательства.

Восстановление лесов

- **40 900** деревьев высажено сотрудниками Европлана в 5 регионах РФ.
- Для клиентов доступна услуга «Экологично в лизинг»: включение в договор средств на восстановление лесов.

Осознанное потребление

С 2019 года мы добились **58%** сокращения использования пластика в наших офисах.

Раздельный сбор и переработка

- **47,5 тонн** переработанной и сэкономленной бумаги;
- **293,3 кг** переданных в переработку батареек;
- **203,5 кг** переданных в переработку крышечек;
- **424,1 кг** переданной в переработку электромелочи;
- **17,7 кг** пластиковых бутылок.

Экологичный документооборот

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



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).
- Лизинговый портфель на 30.06.2025 составил **202 млрд руб.**
- Наибольшая клиентская база и наибольшее количество заключённых договоров лизинга автотранспорта в РФ.
- Высокий уровень удовлетворённости и удержания клиентов. **86%** клиентов рекомендуют Европлан.
- В первом полугодии 2025 года Европлан развивал партнерские отношения с автопроизводителями и дилерами. Клиентам стали доступны **65** новых скидочных программ по **88** брендам автотранспорта и специальной техники. В рамках партнерских программ клиенты компании получили общую выгоду в размере **170 млн рублей** в виде скидок и субсидий.
- Лидерами продаж в легковом сегменте стали LADA, Haval, Geely. В сегменте коммерческого транспорта первые строчки по продажам заняли марки — ГАЗ, LADA, КАМАЗ. Лидерами в сегменте самоходной техники стали MTЗ (Минский тракторный завод), Lonking и XCMG.

Эффективность бизнеса

- Исторически высокая процентная маржа и прибыльность лизингового бизнеса.
- **100%** капитала обеспечено доходными и ликвидными финансовыми активами.
- Подтверждённая история дивидендных выплат.

Уникальные сотрудники и корпоративная культура

- Корпоративная культура, ориентированная на результат и кооперацию.
- Стил управления: меритократия.
- Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента, средний стаж работы более **13** лет.
- **96%** сотрудников компании гордятся работой в Европлане.

Вклад в развитие российского общества

- Около **57 млрд руб.** налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своим клиентам **11,5 млрд руб.** госсубсидий. Европлан активно работал по программе субсидирования лизинга Минпромторга РФ. За отчетный период доля сделок на автомобили российского производства с применением госпрограммы составила **22%**.
- Поддержка компаний и сотрудниками инициатив по снижению углеродного следа.
- Кредиты, соответствующие политикам корпоративной и социальной ответственности от лидирующих международных финансовых организаций.

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 — **22,6%**.
- 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.

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»**. АКРА: **AA, прогноз «Стабильный»**.
- Безупречная кредитная история.
- 22 июля 2025 года акции Европлана вошли в индекс создания стоимости MOEX Value Building Index (MVBI).

Характеристики система оценки рисков

- Собственные скоринговые модели, подтвердившие свою эффективность во время кризисов. Доля NPL 90+ на 30.06.2025 г. составляет **1,2%** от лизингового портфеля (ЧИЛ).
- Встроенные процессы выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.
- Доля возвращенных предметов лизинга **6,4%** валюты баланса.

ПРОГНОЗЫ 2025¹



	2023 Ф	2024 Ф	2025 П изначальный от апр. 2025	2025 П пересмотренный от авг. 2025	Динамика / комментарий
Лизинговый портфель до резерва на конец года, млрд руб.	231,4	259,9	223,6	171,3	(-24%)
Чистая процентная маржа (NIM)	8,5%	9,9%	8,6%	8,7%	+0,1%
Непроцентный доход к среднему портфелю	6,1%	6,1%	6,2%	7,4%	+1,2%
Стоимость риска (CoR)	0,9%	3,4%	6,3%	9,5%	+3,2%
Cost to Income	30,6%	26,4%	32,2%	28,6%	-3,6%
ROE	37,7%	31,3%	15,3%	7,6%	-7,7%
Капитал / (Активы – C&CE)	17,7%	17,7%	19,3%	21,2%	+0,9%
Дивиденды, млрд руб. ¹	5,8	9,0	10,5	10,5	3,5 – выплачено 7,0 – менеджмент по-прежнему планирует выплатить

- + Бизнес-модель продолжает показывать высокую опер. эффективность при хороших значениях C/I
- Размер потерь на резервы может составить до 15 млрд рублей. В прогноз 2025 не заложены доходы по взысканию убытков
- + В 2026 году при снижении ставки может реализоваться отложенный спрос
- + Капитал и объем неиспользованных кредитных лимитов с избытком для возможности встретить отложенный спрос

(1) Сумма выплат дивидендов (метод «cash flow»)

КАЛЕНДАРЬ ИНВЕСТОРА



Январь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Февраль

10

Операционные результаты за 2024 год

Март

4

Отчётность по МСФО за 2024 год

18

Отчётность по РСБУ за 2024 год

Апрель

21

Операционные результаты за 3М 2025 года, день рождения компании

30

Отчётность по РСБУ за 3М 2025 года

Май

27

Годовое общее собрание акционеров

28

Отчётность по МСФО за 3М 2025 год

Июнь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Июль

21

Операционные результаты за 6М 2025 года

30

Отчётность по РСБУ за 6М 2025 год

Август

20

Отчётность по МСФО за 6М 2025 года

Сентябрь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Октябрь

20

Операционные результаты за 9М 2025 года

30

Отчётность по РСБУ за 9М 2025 года

Ноябрь

19

Отчётность по МСФО за 9М 2025 год

Декабрь

В этом месяце мероприятий не запланировано

 Отчётность по РСБУ  Отчётность по МСФО  Операционные результаты
 Годовое общее собрание акционеров

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