ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ ПО МСФО

Ноябрь 2026

2026 9М



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.

Раздел
для инвесторов
на сайте

ТГ-канал
Европлан
Инвестиции

БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТЫ

Объём нового бизнеса

90,8 млрд ₽ **28%** г/г

Легковой транспорт
+38% г/г



Коммерческий транспорт
+22% г/г



Самоходная техника
24% г/г



Сделки

24 311 сделок **+18%** г/г

Крупные сделки

378,5 млн ₽
Для строительной компании в Тюмени Европлан профинансировал приобретение 54 единиц техники

181 млн ₽
Для сельскохозяйственного предприятия профинансировано 14 сцепок

76,2 млн ₽
Для таксопарка в Республике Башкортостан Европлан передал в лизинг 24 электромобиля

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА 9М 2026

NIM_{TTM} 9,7%

(9,5% за 2025)[1]

Новый бизнес 90,8 млрд ₽ (+28% г/г)
Чистый процентный доход 11,9 млрд ₽ (-30% г/г)

COR_{TTM} 5,9%

(8,9% за 2025)[3]

Показатели качества портфеля на приемлемом уровне: **NPL90+** 1,6% и **Стадия 3** 1,9%

CIR_{TTM} 35,1%

(27,5% за 2025)[4]

Операционные расходы 8,6 млрд ₽ (+15% г/г)

Чистая прибыль

7 094 млн ₽

(2 944 млн ₽ за 9М 2025 (+141% г/г)

Маржа непроцентного дохода TTM

10,2%

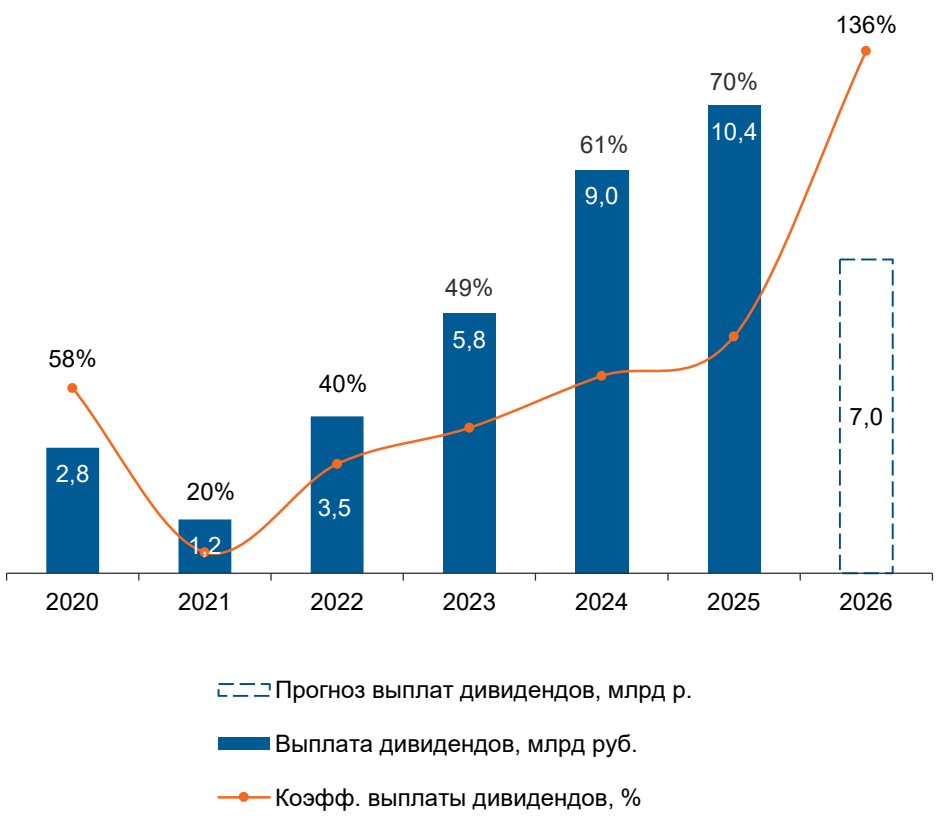
(7,9% за 2025)[2]

Чистый непроцентный доход 12,7 млрд ₽ (-4% г/г)

(1) **NIM**: чистый процентный доход / среднее значение активов, приносящих процентный доход. (2) **Маржа непроцентного дохода**: чистый непроцентный доход / среднее значение активов, приносящих процентный доход. (3) **COR**: сумма изменения резерва под убытки (с 30.09.2026) / среднее значение суммы чистых инвестиций в лизинг, финансовых активов по амортизированной стоимости и дебиторской задолженности по лизингу до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки. (4) **CIR**: сумма расходов на персонал и общих и административных расходов / доходы от операционной деятельности.
Показатели рассчитаны с учетом реклассификации возмещения ранее списанных активов за 9 месяцев 2026 года из непроцентного дохода в состав изменения резервов под ОКУ.

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

Динамика дивидендных выплат[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 отчётный год

- **Текущее финансовое и конкурентное положение**, перспективы развития
- **Достаточность капитала**[2] не должна снижаться ниже уровня (с запасом), требуемого в рамках соглашений компании, регуляторных требований, и т.д.
- **Макроэкономическая конъюнктура** и прочие факторы

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

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Млн ₽

Показатели отчета о прибыли или убытке	9М 2026	9М 2025	Изменение
Процентные доходы	28 228	43 327	-35%
Чистый процентный доход	11 923	16 998	-30%
Чистый непроцентный доход	12 731	13 631	-7%
Изменение резервов под ОКУ и прочие убытки	(6 648)	(19 182)	-65%
Расходы на персонал, общие и административные расходы	(8 612)	(7 508)	15%
Прибыль до налогообложения	9 394	3 941	138%
Чистая прибыль	7 094	2 944	141%
Балансовые показатели	**30.09.2026**	**31.12.2025**	**Изменение**
Денежные и приравненные к ним средства	5 987	9 249	-35%
Лизинговый портфель	135 561	168 604	-20%
Всего активов	167 778	205 332	-18%
Привлеченные кредиты	50 396	98 230	-49%
Облигации выпущенные	42 509	37 645	13%
Всего обязательств	117 466	162 912	-28%
Всего капитала	50 311	42 421	19%
Финансовые коэффициенты (TTM)	**9М 2026**	**9М 2025**	**Изменение**
Рентабельность капитала (ROE)	19,1%	13,0%	6,1 п.п.
Рентабельность активов (ROA)	4,7%	2,5%	2,2 п.п.
Чистая процентная маржа (NIM)	9,7%	9,9%	-0,2 п.п.
Чистая непроцентная маржа	10,2%	7,5%	2,7 п.п.
Соотношение затрат и доходов (CIR)	35,1%	24,5%	10,6 п.п.
Стоимость риска (COR)	5,9%	9,2%	-3,3 п.п.

ЕВРОПЛАН В ДЕТАЛЯХ



ИСТОРИЯ ЕВРОПЛАНА: БОЛЕЕ 27 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 бизнеса[1].

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 Европы[2].

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.

9M 2026

Стратегический партнер

Альфа-Банк выкупает пакет акций SFI[(3)].

Подтвержденный рейтинг **«АА, стабильный»** от «Эксперт РА» (22.04.2026) и АКРА (29.06.2026)

5 000+ поставщиков,
745 000 лизинговых сделок,
179 000 клиентов,
114 офисов по России,
3 864 сотрудников.

Лучшие практики корпоративного управления, заложенные частными международными инвесторами.

27-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. Под независимыми подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп. (3) в декабре 2025 года Альфа-Банк приобрел 87,5% акций ПАО «ЛК «Европлан» у инвестиционного холдинга SFI.

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 – 9М 2026

512,7 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

550 млрд ₽ привлечено и своевременно возвращено кредиторам

Облигации

2008 – 2013 — **10,5 млрд ₽** MOEX
2014 – 2019 — **26 млрд ₽** MOEX
2020 – 9М 2026 — **103 млрд ₽** MOEX

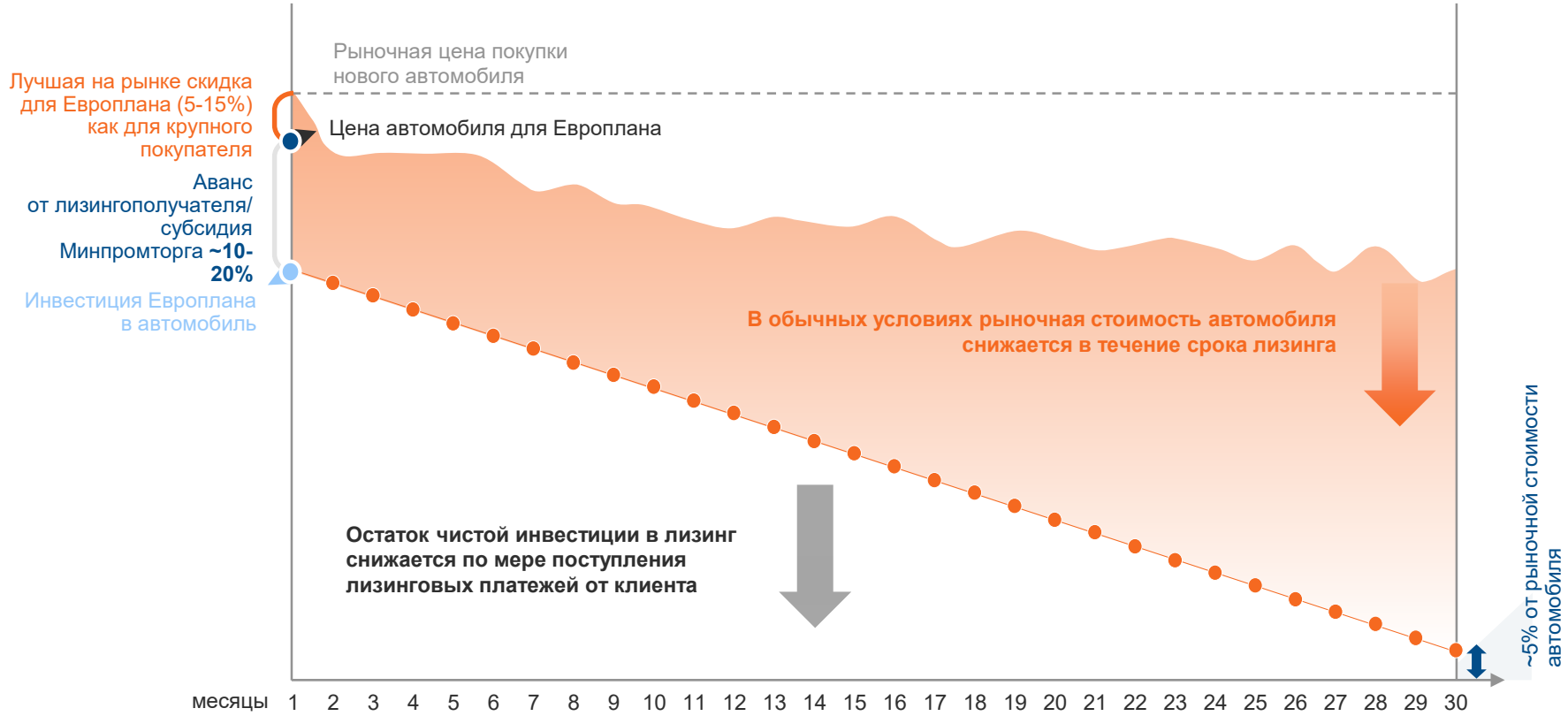
Рейтинги

- АКРА: A-, стабильный — 2017 →
- АКРА: A, стабильный — 2018 - 2019 →
- АКРА: A, стабильный — 2021 →
- эксперт ра: AA, стабильный — 2022 → н.в.
- АКРА: AA, стабильный — 9М 2024 → н.в.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ЕВРОПЛАНА: ФИНАНСОВАЯ АРЕНДА С БЕЗОПАСНЫМ LTV[1] 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



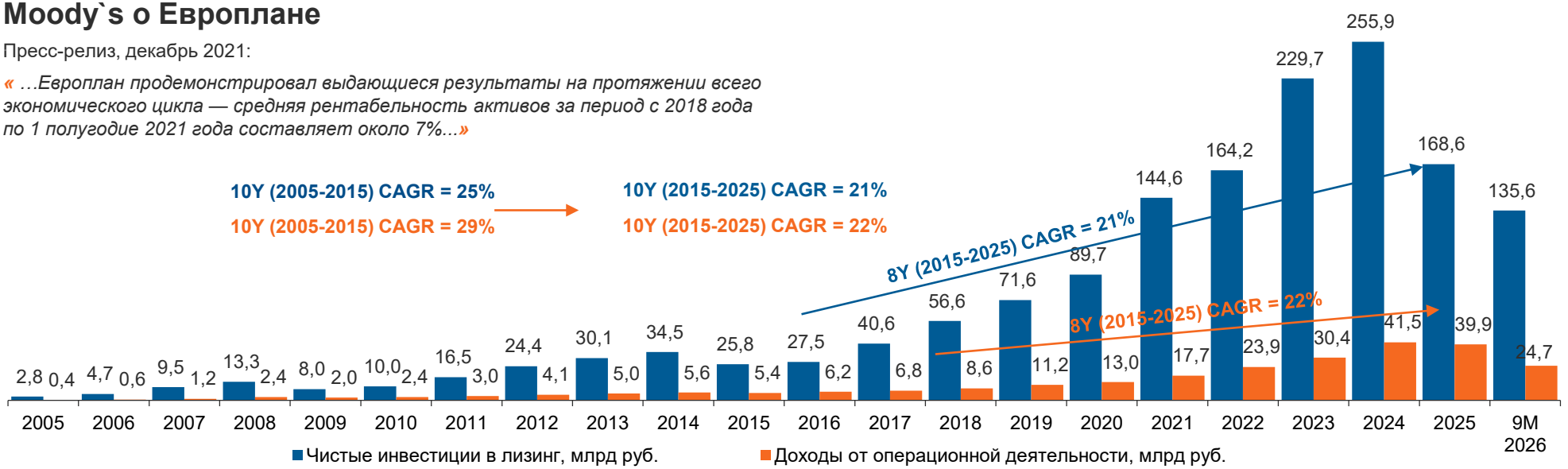
Источники: данные компании, публичные данные
Примечание: (1) LTV — Loan-to-Value, коэффициент «кредит / залог»–отношение объёма задолженности к стоимости залогового имущества. (2) 30 месяц — средневзвешенный договор лизинга для Европлана. (3) По данным аналитического агенства «Автостат» наиболее ликвидные автомобили сохраняют за 3 года от 120% до 162% первоначальной стоимости.

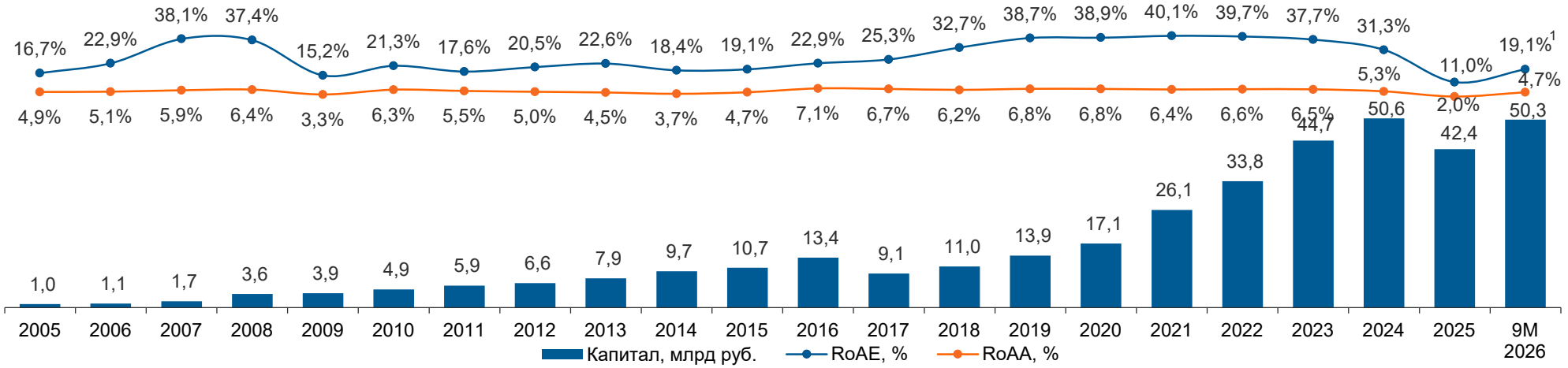
ПОДТВЕРЖДЁННАЯ ИСТОРИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

Moody`s о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

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





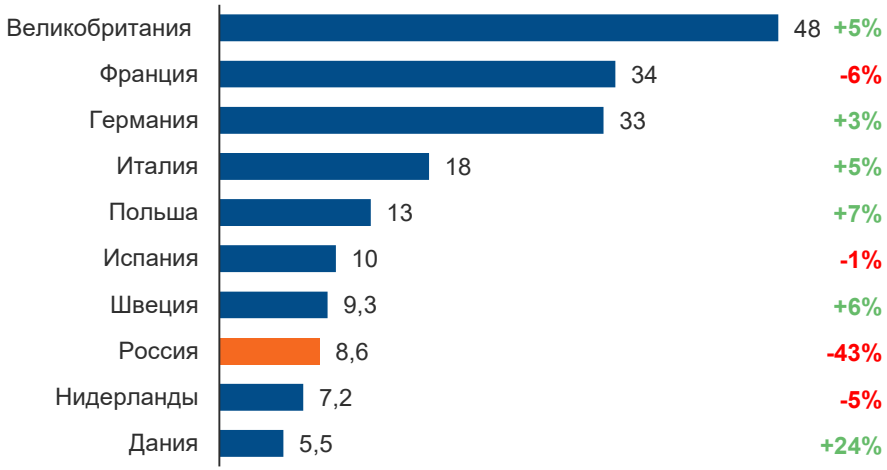
CAGR — совокупный среднегодовой темп роста. Лизинговый портфель — чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ), за вычетом резерва под обесценение. (1) TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.09.2026 г. (trailing twelve months). Примечание: показатели за 2005-2025 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 9М2026 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ: БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

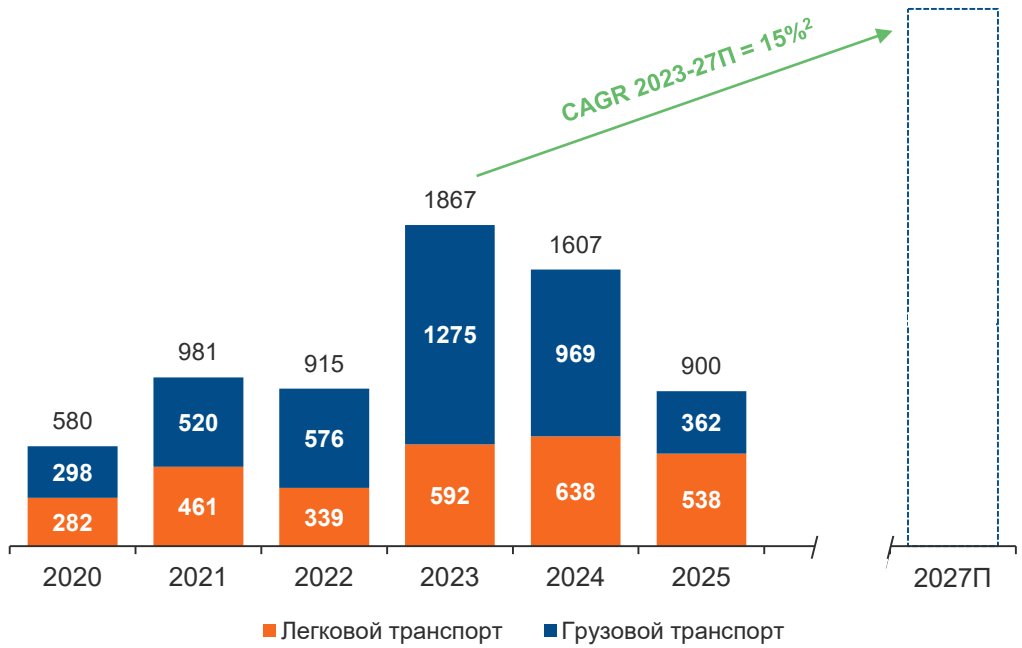
Характеристики рынка и факторы роста

- 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 ~6,2 млн автомобилей в год [3]).
- 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.

Объем и динамика нового бизнеса в странах Европы и России, 9М 25/24, € млрд.



Объём сделок лизинга автотранспорта, млрд руб.[1]



Fitch Ratings о секторе автолизинга

Пресс-релиз, май 2021:

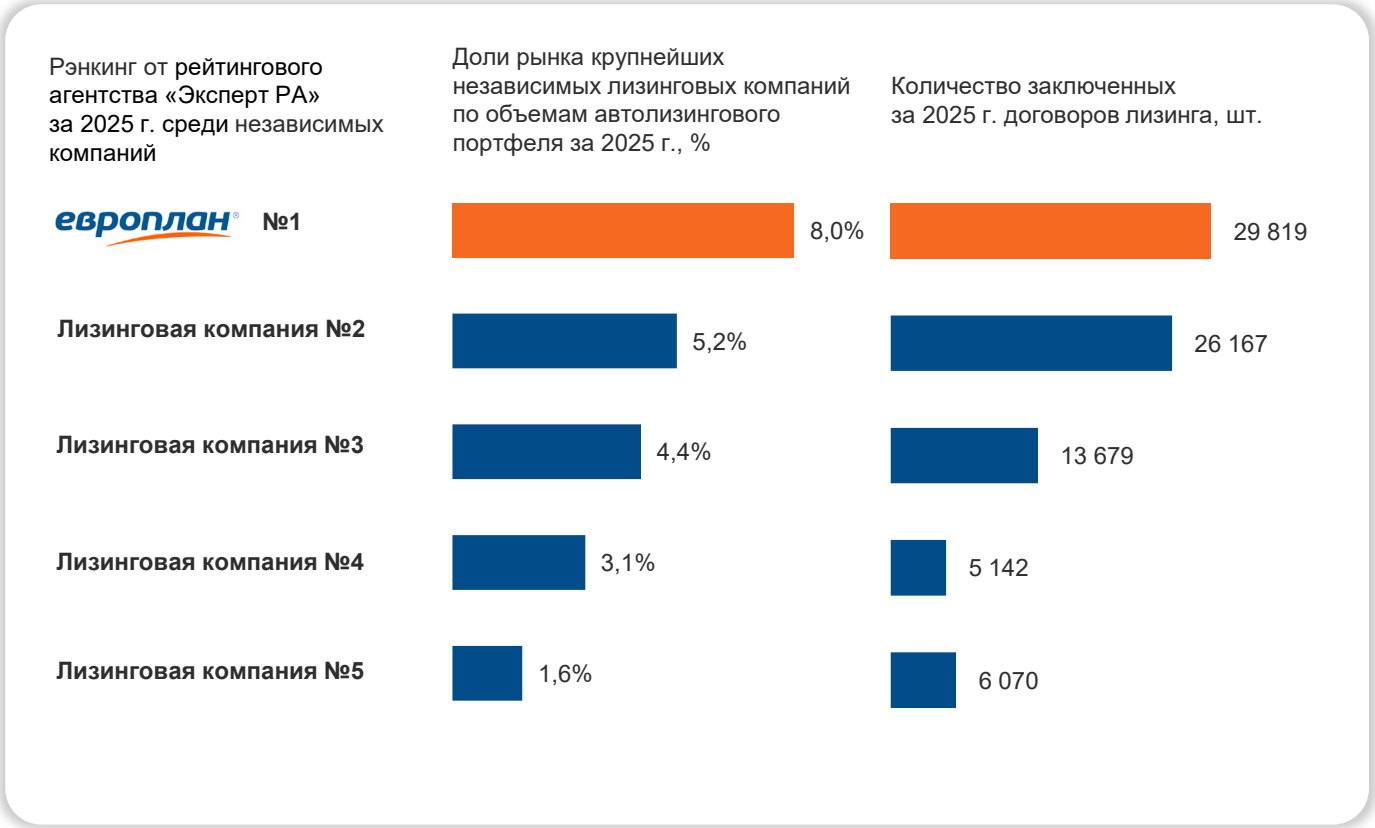
«… Исторически российский сектор автолизинга демонстрировал более высокую устойчивость по сравнению с достаточно цикличным автомобильным рынком. Это обусловлено устойчиво растущим уровнем проникновения лизинга в продажи автомобилей, что особенно заметно в кризисные годы.»

(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, 2025 (2) Прогнозные данные «Эксперт РА» 2023-2027. (3) Аналитическое агентство Автостат

ЕВРОПЛАН — МНОГОЛЕТНИЙ ЛИДЕР АВТОЛИЗИНГА[1]

Пять крупнейших независимых[2] российских автотранспортных лизинговых компаний за 2025

Место по доле независимых компаний по объемам автолизингового портфеля по итогам 2025 г. (рейтинговое агентство «Эксперт РА»)[3]	европлан №1	Лизинговая компания №2	Лизинговая компания №3	Лизинговая компания №4	Лизинговая компания №5
Доля автолизинга в лизинговом портфеле	**87%**	53%	88%	100%	53%
Доля малых и средних предприятий в новом бизнесе	**89%**	79%	94%	31%	69%



- **№1** игрок на рынке лизинга автотранспорта среди независимых компаний по количеству сделок, по объему портфеля, по объему нового бизнеса.[3]
- 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, апрель 2026): «*…Рейтинг обусловлен сильными рыночными позициями, высокой достаточностью капитала и адекватной эффективностью деятельности, удовлетворительным качеством активов, комфортной позицией по ликвидности, а также высокой оценкой корпоративного управления..*»

(1) ПАО «ЛК «Европлан» признан лидером в рэнкинге «Эксперт РА»: по итогам 2024 г. и 2023 г.: по объёму нового бизнеса среди независимых лизинговых компаний. (Под независимыми подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп). (2) Под «независимыми» подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.
(3) Рейтинговое агентство «Эксперт РА», рэнкинг за 2025 г. Стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС.

ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВ

ПРОДУКТЫ

Виды лизинга

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

Страхование

- Широкий ассортимент страховых продуктов: КАСКО, ОСАГО, ДСАГО, СуперКаско, СуперПолис для самоходной техники, продленная гарантия, страхование платежей, страхование шин и дисков, защита лизингополучателя (страхование жизни), защита водителя, ОСГОП, Белая карта.
- Эксклюзивные спецпродукты от ведущих страховых компаний.

Услуги и сервисы

- Большой набор услуг для лизингополучателя: программа помощи на дорогах, услуги по предоставлению отсрочки платежа, консультации по подбору ТС, регистрация и доставка ТС, топливная программа, оплата дорог, выкуп автомобиля (trade-in), техническое обслуживание, спутниковые системы слежения, консультации по бухгалтерским и юридическим вопросам, шинный сервис, подменный автомобиль, установка и настройка тахографа.
- Существенная доля чистых прочих доходов имеет потенциал роста и создаёт основу для стратегических продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Цифровые каналы

- Личный кабинет клиента.
- Мобильное приложение.

МНОГОКАНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ

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

- **114** 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 **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 **1 240** менеджеров по продажам (в штате) с онлайн-доступом к CRM и мобильными рабочими местами.
- Прямые продажи новым клиентам («холодные звонки»).
- Собственные профессиональные контакт-центры (продвинутые технически и стремящиеся к решению вопроса на первой линии):
  — Москва;
  — Нижний Новгород;
  — Новосибирск.

Веб-сайт

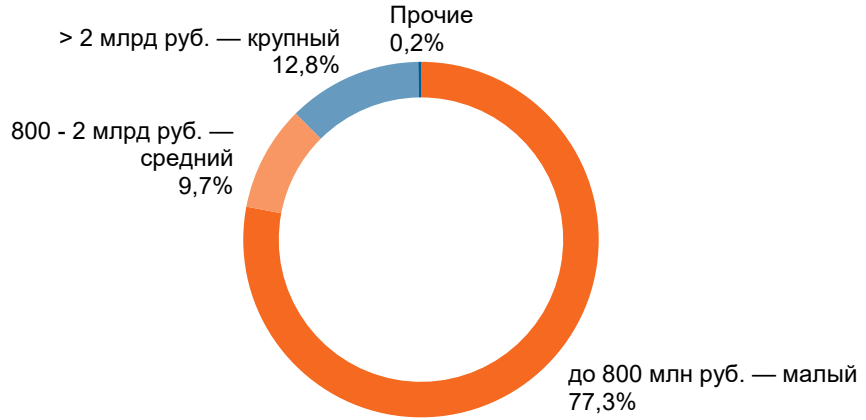
- Более **1 000 000** уникальных визитов в месяц[1].
- Конкурентоспособная функциональность и полная интеграция с CRM.
- Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана.
- Уникальная федеральная база данных по автомобилям, готовым к продаже.
- Онлайн-кабинет для клиентов с лучшими сервисами в отрасли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

(1) По данным Яндекс Метрики. Данные сайта + личный кабинет клиента за сентябрь 2026 года.

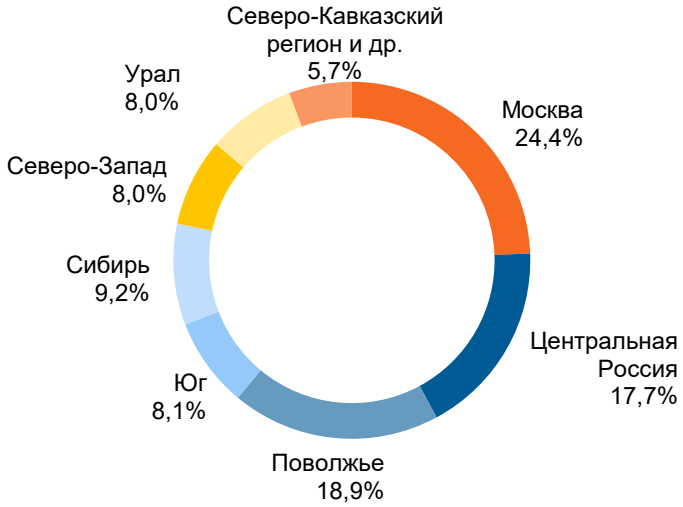
КАЧЕСТВЕННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КАК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

- Клиентская база составляет около **179 000** клиентов и более **2,6 млн** потенциальных клиентов (количество действующих коммерческих компаний в России).
- Около **94 000** действующих договоров лизинга.
- Высокий уровень удовлетворённости клиентов, где NPS **83%** (**87%** 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.

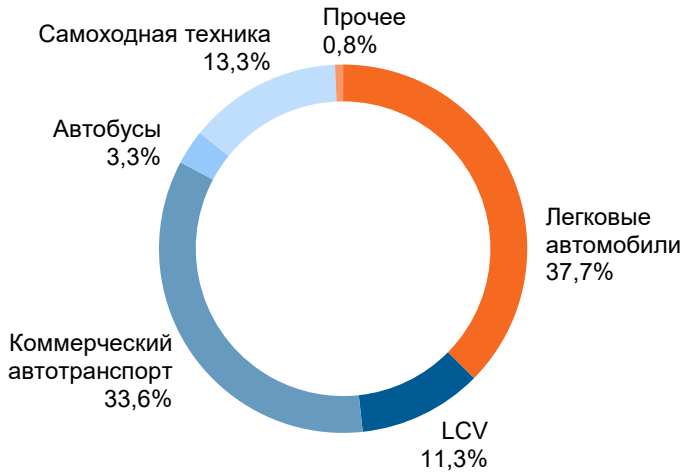
Портфель[1] по лизингополучателям по годовой выручке



Портфель[1] по федеральным округам



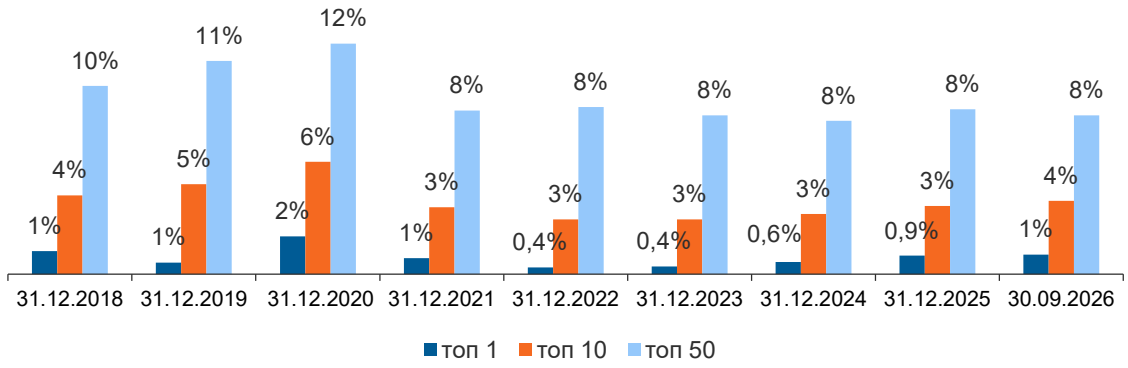
Портфель[1] по типам предметов лизинга



(1) Портфель представлен чистой инвестицией в лизинг до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов по состоянию на 30.09.2026 соответствии с консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором. (2) По результатам 7 853 ответов опрошенных клиентов в 2025 году.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



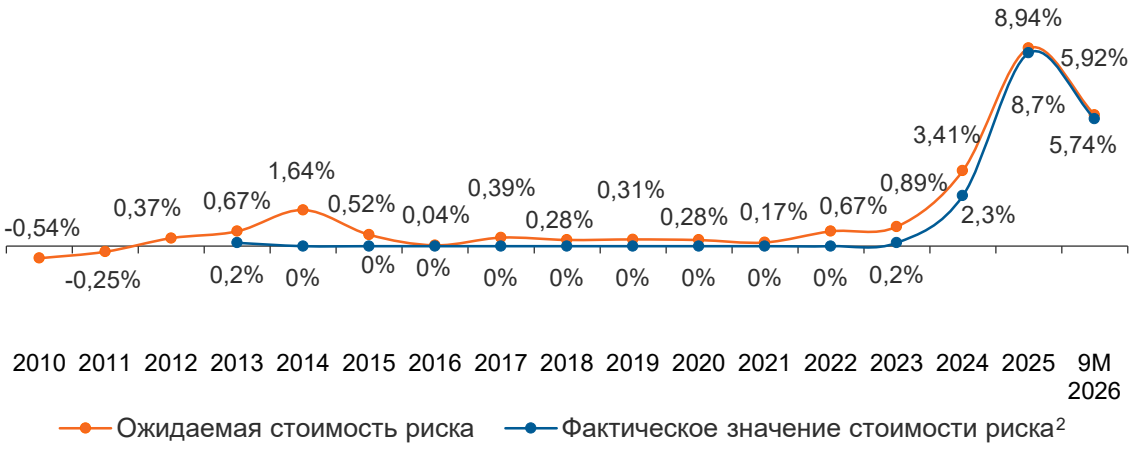
Диверсификация лизингового портфеля

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

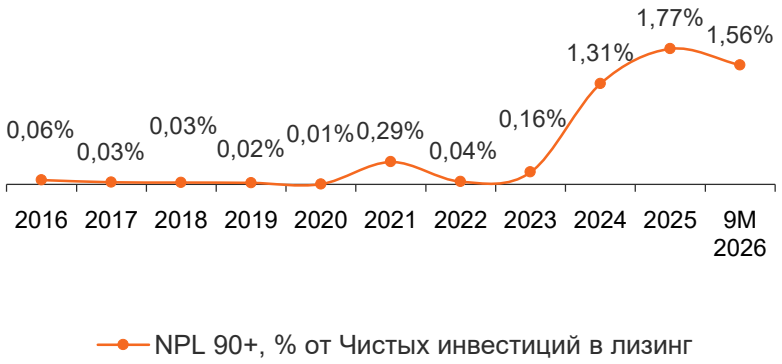
Эффективный подход к минимизации рисков

- 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 риска[1]



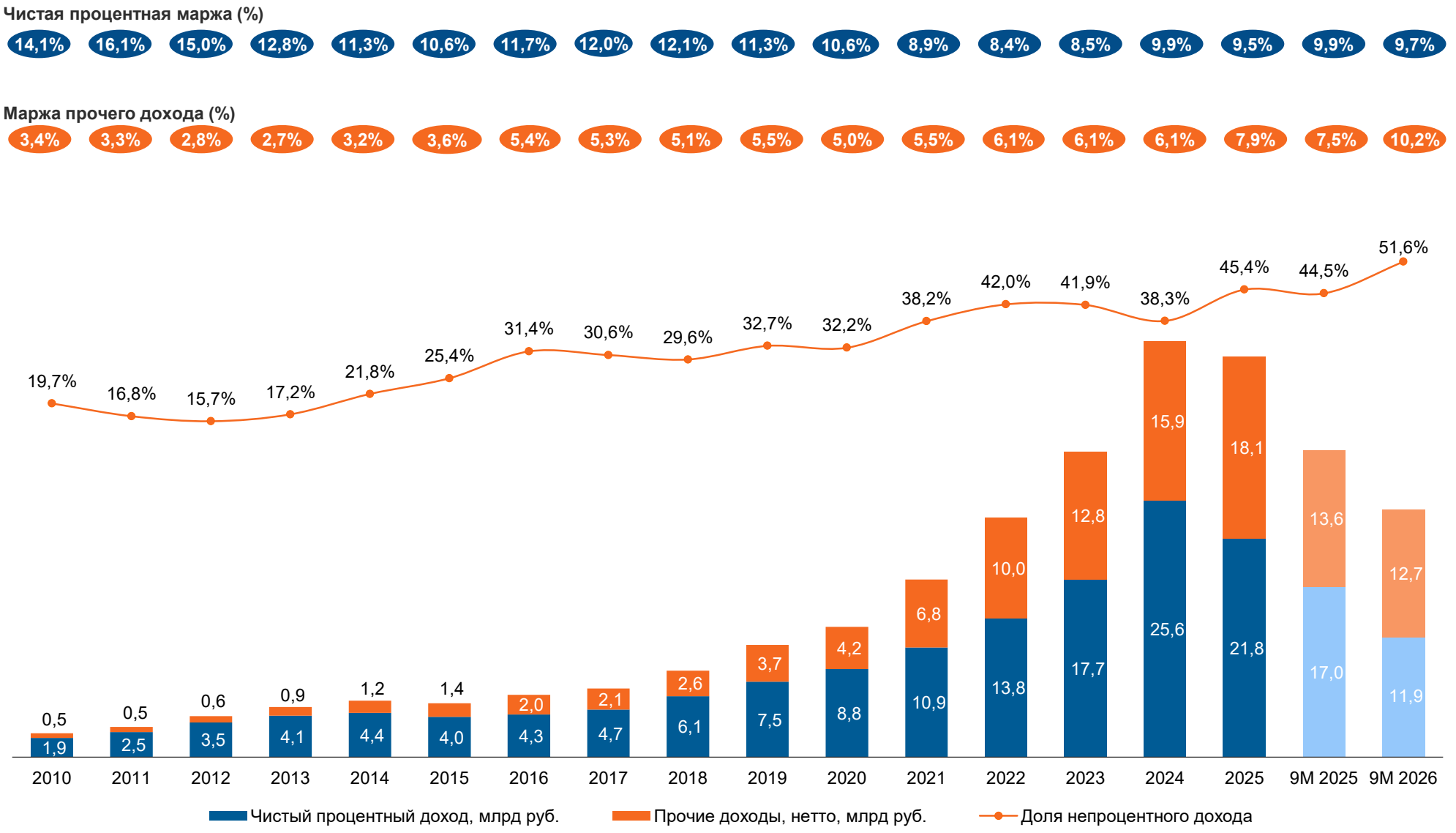
Высокое качество портфеля



(1) Сумма изменения резерва под убытки за отчётный период / средний портфель (ЧИЛ + Дебиторская задолженность по лизингу). (2) Источник: до 31.03.2021 отчёт Fitch (стр. 7, final credit loss (%) av. earning assets), после — расчеты Компании по аналогичной Fitch методике. (3) TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.09.2026 (trailing twelve months). Примечание: показатели за 2010 – 2025 — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 9М 2026 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

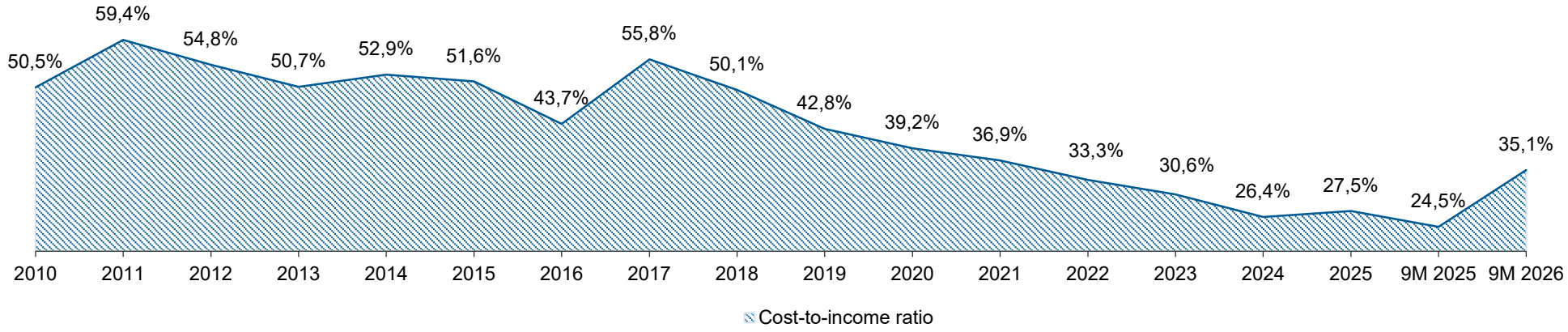
ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ДОХОД, ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВОЗВРАТНОСТЬ НА КАПИТАЛ

Операционный доход

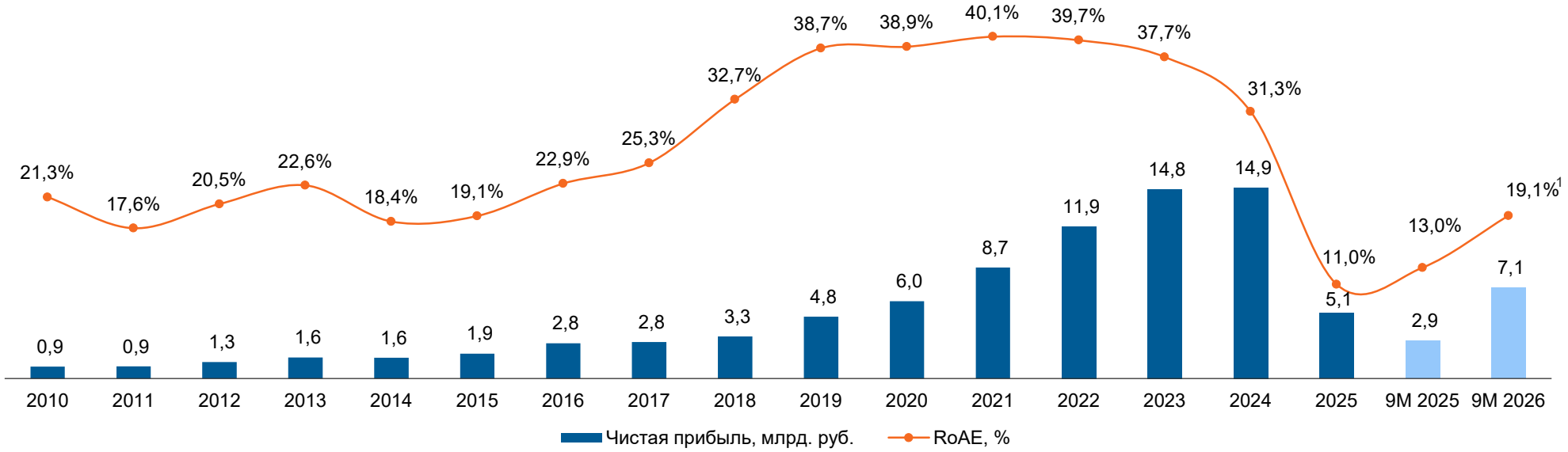


ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ДОХОД, ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ВОЗВРАТНОСТЬ НА КАПИТАЛ

Отношение операционных расходов к операционным доходам



Прибыль и отдача на капитал



RoAE рассчитан как отношение чистой прибыли за период к среднему значению капитала за аналогичный период. (2) TTM — за период 12 месяцев, закончившийся 30.09.2026 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010-2025 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором.
Показатели за 9М 2026 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ПРОЗРАЧНАЯ СТРУКТУРА АКТИВОВ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

Структура активов на 30.09.2026 г.



Высокая прозрачность

- **84,4%** активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ — 80,8%) и ликвидным активами (депозиты, денежные средства — 3,6% активов).
- Доля предметов лизинга, вышедших из лизинга, составляет **6,6%** валюты баланса.

Достаточность капитала первого уровня по Базелю 3

- **33,1%** — достаточность капитала первого уровня по Базель 3 на 30.09.2026 года.

Достаточность капитала по Базель 3



Moody`s о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

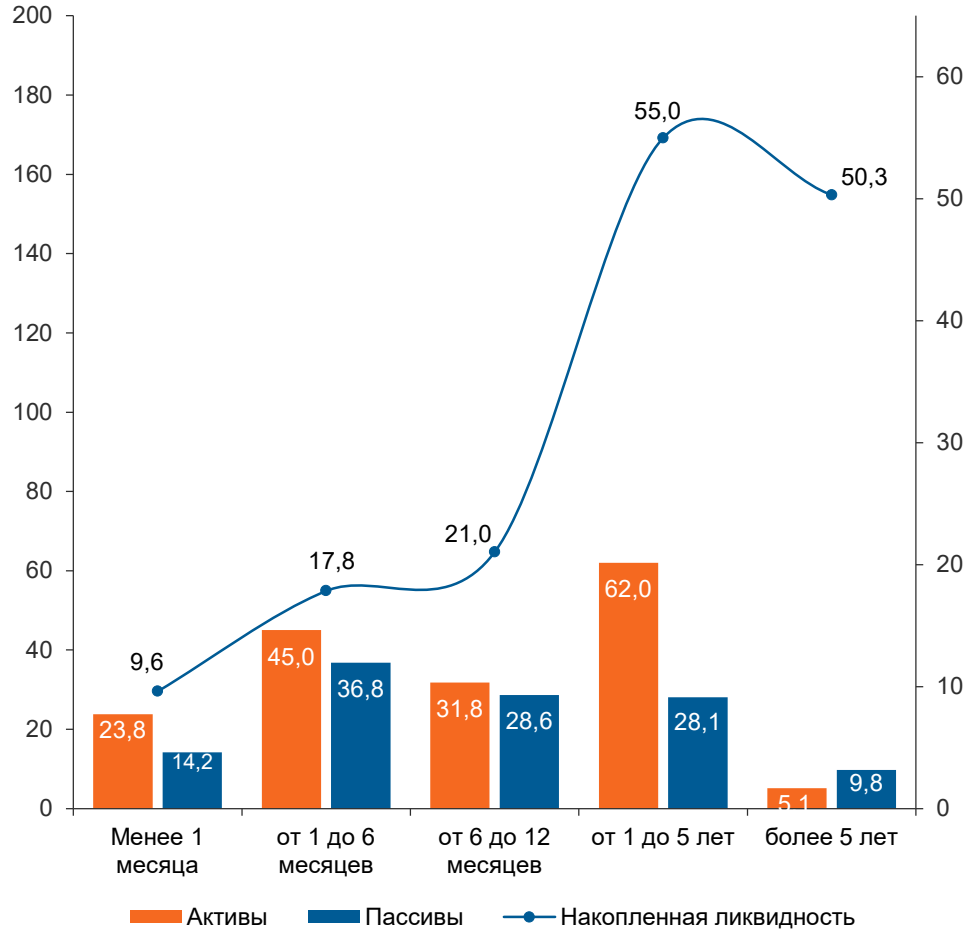
« … Moody's ожидает, что достаточность капитала Европлана будет высокой и в целом стабильной в течение следующих 12-18 месяцев благодаря способности компании к самостоятельной генерации капитала для поддержания роста бизнеса и выплаты дивидендов...»

Примечание: показатели за 2018-2025 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной независимым аудитором.
Показатели за 9М 2026 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

ОСТОРОЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ, СУЩЕСТВЕННЫЙ ЗАПАС ЛИКВИДНОСТИ

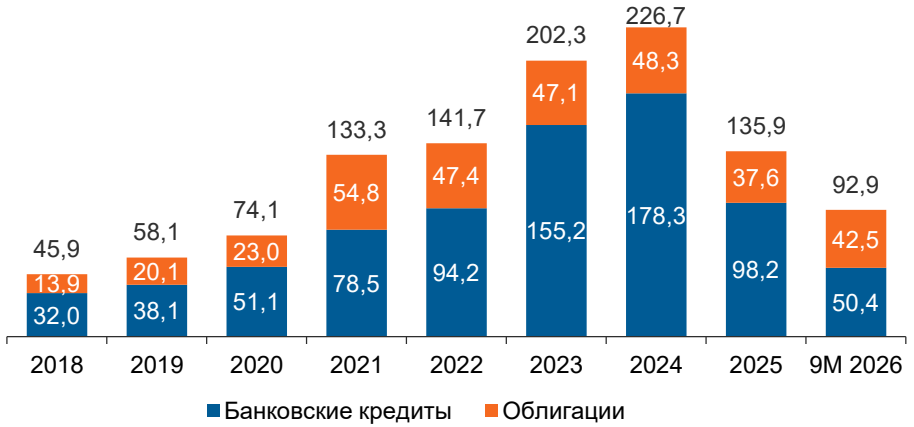
Компания имеет положительную накопленную ликвидность на всех сроках погашения

Позиция по ликвидности (МСФО) на 30.09.2026 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 30.09.2026 г. составляют **6,0 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 2018-2025 гг. — рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «ЛК «Европлан», аудированной и/или проверенной независимым аудитором. Показатели за 9М 2026 г. рассчитаны на основании неаудированной управленческой консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» на базе МСФО.

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	**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.
- Для действующих клиентов запущен продукт – «Переуступка долга». На автомаркете Европлана доступны объявления о продаже перевода долга.
- Европлан запустил продукт «Лизинг с плавающей ставкой».

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 ИТ 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.



СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Лучший работодатель

Европлан ежегодно занимает лидирующие позиции в рейтинге лучших работодателей России:

- Юридический департамент Европлана занял первые места в номинациях «Эффективное корпоративное управление» и «Эффективная претензионно-исковая работа», а также второе место в номинации «Эффективное взаимодейсторганизованнымвие с бизнес-подразделениями» в рамках конкурса «Лучшие юридические департаменты России-2026», журналом Legal Insight.
- Рейтинг Forbes включил Европлан в число лучших работодателей России, присвоив категорию «Золото» (группа «Финансы и инвестиции»).
- По результатам рейтинга работодателей РБК, Европлан вошел во вторую группу компаний с «Высоким результатом».
- Европлан вошел в число победителей специальной номинации РБК «Выбор ГАЛС» - «Счастливый офис». Победителями стали работодатели, офисы которых соответствуют самым высоким стандартам и способствуют росту эффективности сотрудников и бизнеса.
- Европлан вошел в число призеров в профессиональной премии в индустрии клиентского опыта CX WORLD AWARD.
- Европлан признан победителем в номинации «Сервис года» в рамках премии «Лидеры цифровизации — 2026».
- Европлан вошел в число 200 работодателей России и получил награду «Открытый работодатель 2025» за системную работу с обратной связью сотрудников от DreamJob.
- Европлан занял 2-е место в весеннем турнире по настольному теннису чемпионата «Лиги чемпионов бизнеса».

Принцип равенства

Компания следует принципам равенства прав и возможностей работников. Среди руководителей компании — **47%** женщин, среди руководителей высшего звена — **32%.**

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 более **110** благотворительных поездок и детских мероприятий. Более **2 000** сотрудников в **18** благотворительных ярмарках.

Компания организовала в московском офисе «Экосвоп» — все собранные средства были направлены на благотворительность.

Ответственность перед российским обществом

- Около **98 млрд руб.** налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своих клиентов **15,3 млрд руб.** госсубсидий. За отчетный период доля сделок на автомобили российского производства с применением госпрограммы составила около **61%.**
- Кредиты, соответствующие политикам корпоративной и социальной ответственности лидирующих международных финансовых организаций.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Вклад в сферу экологичного автотранспорта

- Европлан активно финансирует приобретение электромобилей в лизинг: с 2022 года число выдач выросло в **7** раз.
- Компания контролирует уплату утилизационного сбора экспортёрами и производителями на предметы лизинга в рамках законодательства.

Восстановление лесов

- Европлан активно продвигал услугу «Экологично в лизинг», направленную на компенсацию углеродного следа от использования автомобиля.
- Сотрудниками компании в рамках программы «Экоплан» было посажено 5 000 деревьев.

Раздельный сбор и переработка

- **56,9 тонны** переработанной и сэкономленной бумаги;
- **388,6 кг** переданных в переработку батареек;
- **280,7 кг** переданных в переработку крышечек;
- **1015,8 кг** переданной в переработку электромелочи;
- **93,9 кг** пластиковых бутылок.

Экологичный документооборот

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



Экоплан

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЛК «ЕВРОПЛАН»

Лидер российского лизинга автотранспорта

- Многолетний лидер автолизинга (входит в группу Альфа-Банка), не имеющий равных по бизнес-параметрам (рост портфеля и клиентской базы, доходов и прибыльности, HR, устойчивости и капитализации, ИТ разработок и автоматизации).
- Лизинговый портфель (ЧИЛ) на 30.09.2026 составил **135,6 млрд руб**.
- Наибольшая клиентская база и наибольшее количество заключённых договоров лизинга автотранспорта в РФ.
- Высокий уровень удовлетворённости и удержания клиентов. **87%** клиентов рекомендуют Европлан.
- Лидерами продаж в легковом сегменте стали LADA, Haval, Geely. В сегменте коммерческого транспорта первые строчки по продажам заняли марки – ГАЗ, LADA, Sollers. Лидерами в сегменте самоходной техники стали МТЗ (Минский тракторный завод), Lonking и LGCE.
- В первом полугодии 2026 года Европлан развивал партнерские отношения с автопроизводителями и дилерами. Клиентам стали доступны 37 новых скидочных программ по 32 брендам автотранспорта и специальной техники. В рамках партнерских программ клиенты компании получили общую выгоду в размере 460 млн рублей в виде скидок и субсидий.
- Европлан активно работал по программе субсидирования лизинга Минпромторга РФ. За отчетный период доля сделок на автомобили с применением госпрограммы составила около 31%.

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.
- Стиль управления: меритократия.
- Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента, средний стаж работы более **16** лет.
- **92,9%** сотрудников компании гордятся работой в Европлане.

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 — **33,1%.**
- 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: **АА, прогноз «Стабильный».** АКРА: **АА, 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 30.09.2026 г. составляет **1,56%** от лизингового портфеля (ЧИЛ).
- Встроенные процессы выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.
- Доля возвращенных предметов лизинга **6,6%** валюты баланса.

Вклад в развитие российского общества

- Около **98 млрд руб.** налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своим клиентам **15,3 млрд руб.** госсубсидий.
- Поддержка компанией и сотрудниками инициатив по снижению углеродного следа.
- Кредиты, соответствующие политикам корпоративной и социальной ответственности от лидирующих международных финансовых организаций.

Примечание: финансовая отчётность размещена на сайте компании: https://europlan.ru/portal/investor/reports,
а также на сайте официального раскрытия информации Интерфакс-ЦРКИ, авторизованного Банком России: http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37082,
Примечание: По данным исследования платформы Happy Job, 2024 https://happy-job.ru/

КАЛЕНДАРЬ ИНВЕСТОРА

Январь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Февраль

10 Операционные результаты за 2025 год

27 Отчётность по МСФО за 2025 год

Март

17 Отчётность по РСБУ за 2025 год

Апрель

21 Операционные результаты за 3М 2026 года, день рождения компании

30 Отчётность по РСБУ за 3М 2026 года

Май

26 Отчётность по МСФО за 3М 2026 год

Июнь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Июль

21 Операционные результаты за 6М 2026 года

31 Отчётность по РСБУ за 6М 2026 год

Август

20 Отчётность по МСФО за 6М 2026 года

Сентябрь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Октябрь

20 Операционные результаты за 9М 2026 года

Ноябрь

2 Отчётность по РСБУ за 9М 2026 года

19 Отчётность по МСФО за 9М 2026 год

Декабрь

В этом месяце мероприятий не запланировано

Отчётность по РСБУ | Отчётность по МСФО | Операционные результаты

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