

Лизинговая компания «Европлан»

Результаты деятельности за 9 месяцев 2023 года

Ноябрь 2023

История Европлана: более 20 лет прибыльного роста



Лучшие практики корпоративного управления, заложенные частными международными инвесторами.



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



Уникальная корпоративная культура, ориентированная на результат и кооперацию.

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

Уникальная кредитная история для российского лизинга

Более 279 млрд руб. привлечено и своевременно возвращено кредиторам

1999 — 2007

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

2008 — 2017

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

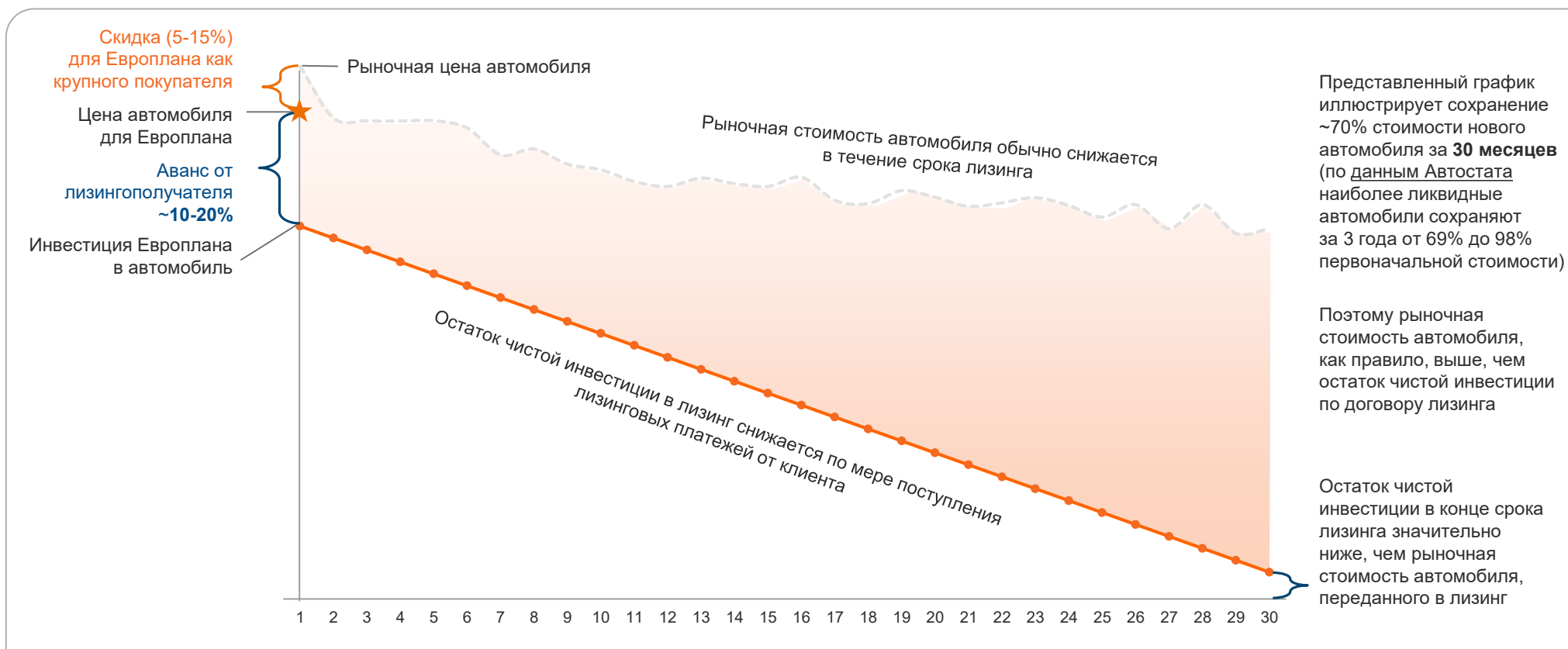
2018 — 2023

2018 Кредиты: ₽17 млрд Сбербанк ₽3,5 млрд ЮниКредит Банк, Банк Союз, Связь-Банк, Совкомбанк (каждый по ₽1 млрд) Облигации: ₽5 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB , стабильный АКРА: A , стабильный        	2019 Кредиты: ₽1 млрд Уралсиб банк ₽0,8 млрд MC Bank Rus ₽3 млрд Росбанк ₽3 млрд ВТБ ₽0,5 млрд Ак Барс банк Облигации: ₽11 млрд MOEX Рейтинги: Fitch: BB , стабильный АКРА: A+ , стабильный       	2020 Кредиты: ₽9 млрд Альфа-Банк ₽2 млрд Совкомбанк ₽25 млрд ВТБ ₽2,5 млрд BSTDB ₽1 млрд СМП    	2021 Открытые линии: ₽77,5 млрд Облигации: ₽37 млрд MOEX Рейтинги: Moody's: Ba1 , стабильный Fitch: BB , позитивный, действовал до 10.09.2021           	2022 - 2023 Открытые линии: ₽113 млрд Облигации: ₽17,5 млрд MOEX Рейтинги: Эксперт РА: ruAA , стабильный Moody's: Ba1 , стабильный, действовал до 10.03.2022 АКРА: A+ , позитивный, действовал до 20.06.2023         
---	--	--	--	---

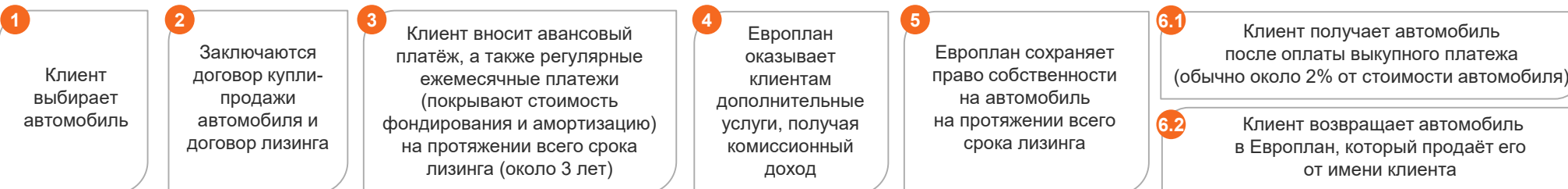
Основа бизнес-модели Европлана



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



Жизненный цикл договора лизинга

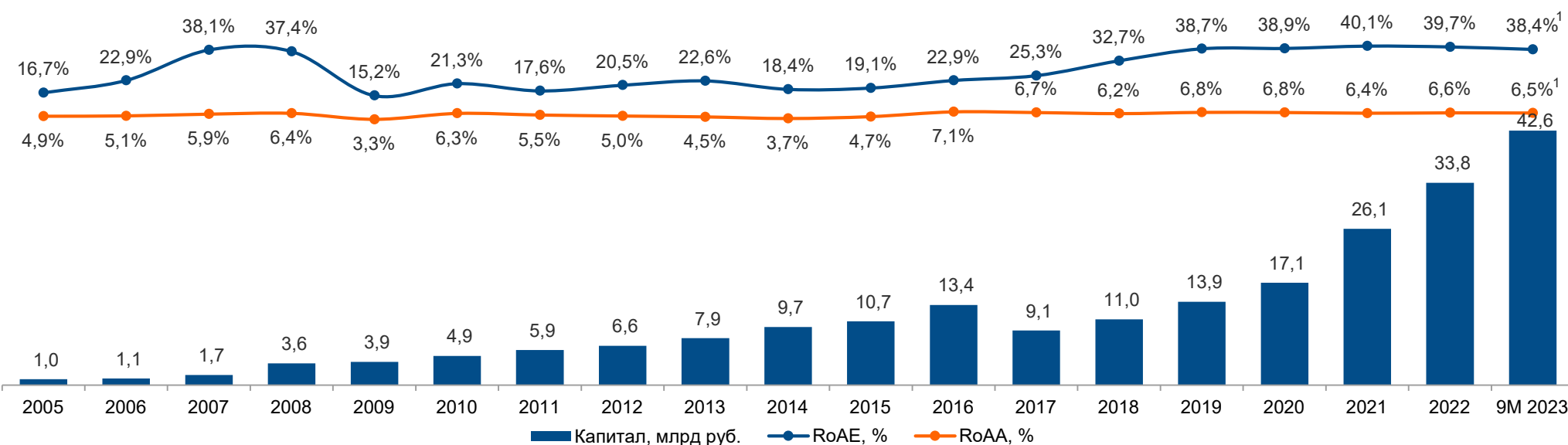
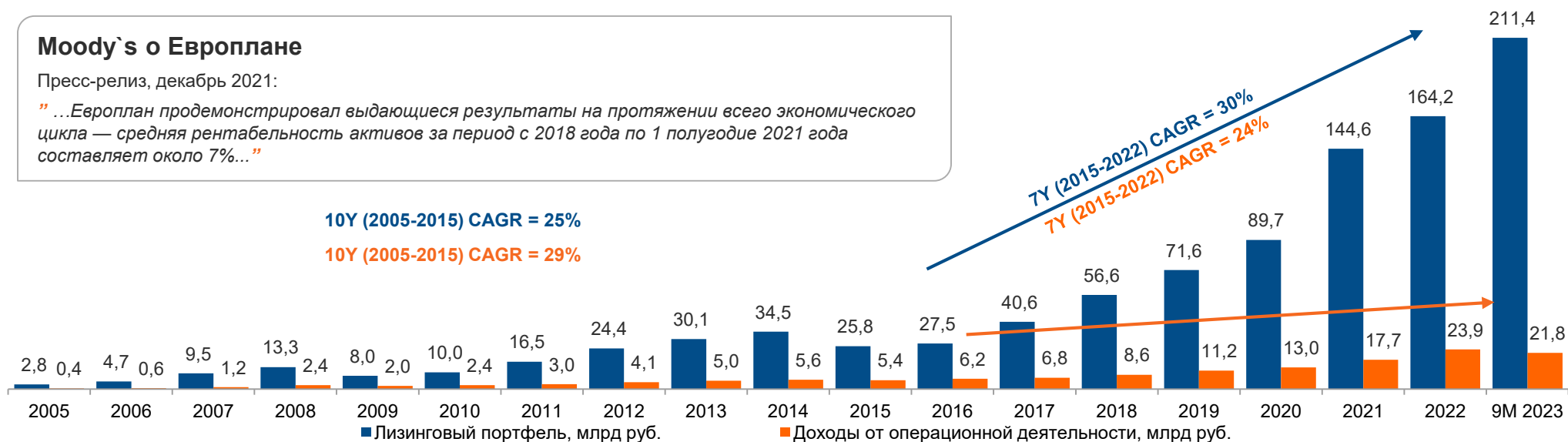


Подтверждённая история прибыльного роста

Moody's о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

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



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

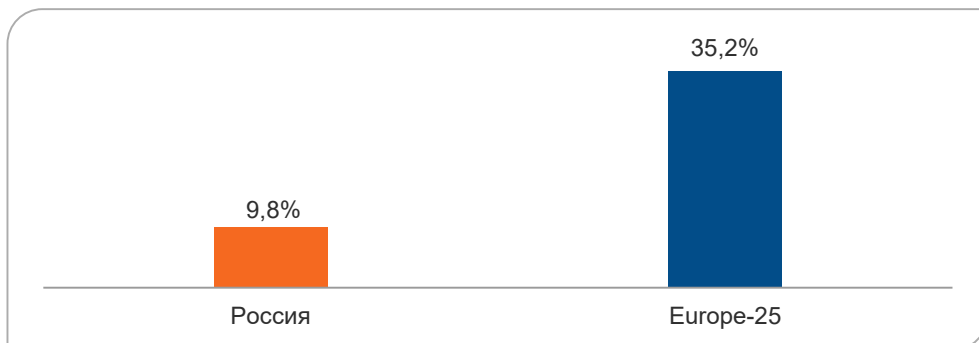
Примечание: показатели за 2005- 9 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании сокращённой неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» по МСФО

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.

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



Объём сделок лизинга автотранспорта, млрд руб.¹



Fitch Ratings о секторе автолизинга

Пресс-релиз, май 2021:

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

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

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

Европлан – лидер на рынке лизинга автотранспорта



Пять крупнейших российских негосударственных автотранспортных лизинговых компаний по итогам 2022

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

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

№1

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

Количество заключенных в 2022 году договоров лизинга, шт.

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

Лизинговая компания №2

Лизинговая компания №3

Лизинговая компания №4

Лизинговая компания №5



11,3%



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

ТЕКУЩИЕ ПРОДУКТЫ

Лизинг автотранспорта для бизнеса

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

Страхование

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

Автомобильные услуги

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

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



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ

Лизинг для физических лиц

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

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

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

Автомобильные услуги

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



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

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



Дилерские центры

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



Контакт-центр

- Более **882** менеджеров по продажам (в штате) с онлайн-доступом к CRM и мобильными рабочими местами.
- Прямые продажи новым клиентам («холодные звонки»).
- Собственные профессиональные контакт-центры (продвинутые технически и стремящиеся к решению вопроса на первой линии):
 - Москва;
 - Нижний Новгород;
 - Новосибирск.



Веб-сайт

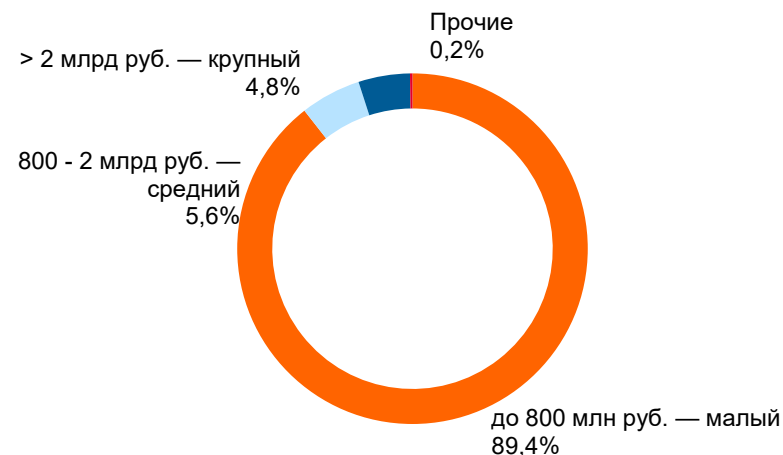
- Более **1 000 000** уникальных посетителей в месяц¹.
- Конкурентоспособная функциональность и полная интеграция с CRM.
- Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана.
- Уникальная федеральная база данных по автомобилям, готовым к продаже.
- Онлайн-кабинет для клиентов с лучшими сервисами в отрасли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

¹ Google Analytics. Сайт + личный кабинет клиента.

Качественная клиентская база как платформа для дальнейшего роста

- Клиентская база составляет около **142 000** текущих клиентов и более **2,6 млн** потенциальных клиентов (количество действующих коммерческих компаний в России).
- Более **107 000** 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.

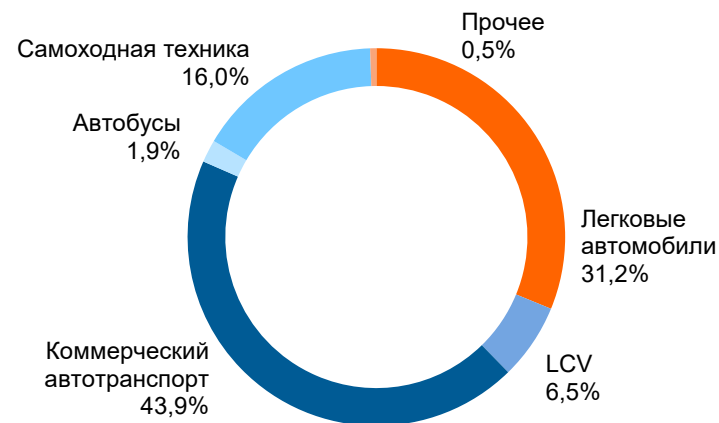
Портфель² по лизингополучателям по годовой выручке (на 30.09.2023 г.)



Портфель² по федеральным округам (30.09.2023 г.)



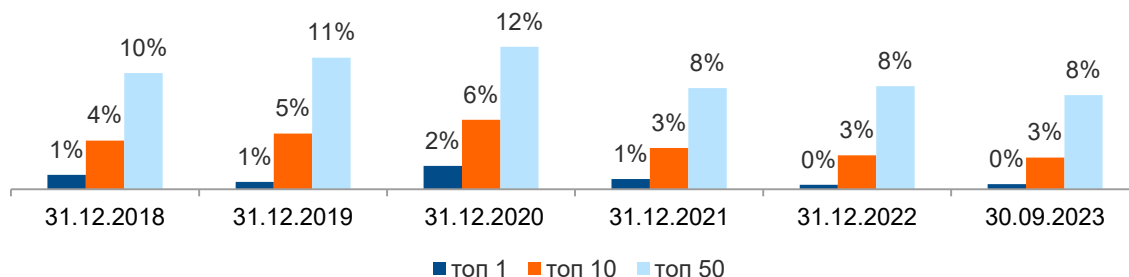
Портфель² по типам предметов лизинга (30.09.2023 г.)



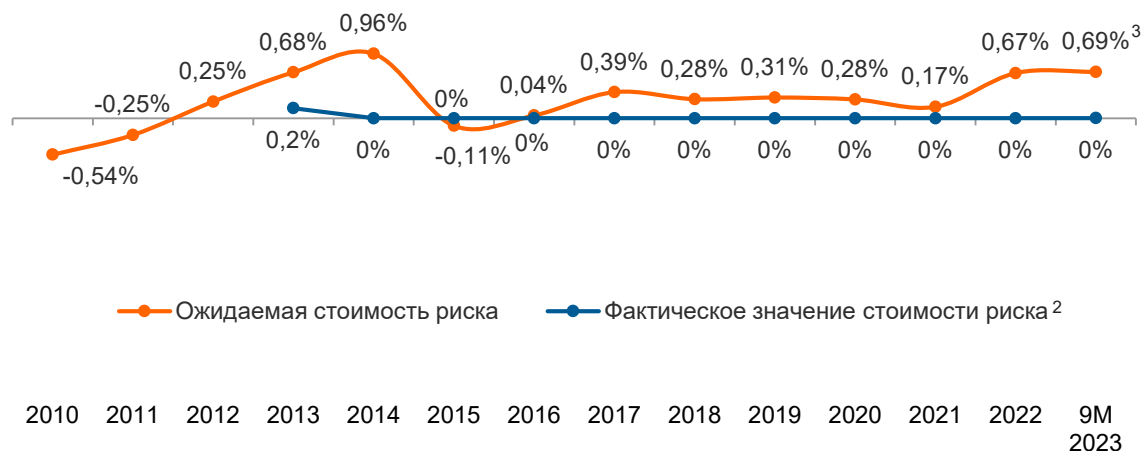
¹ Доля повторных продаж рассчитана как отношение количества клиентов (и их аффилированных лиц), которые повторно заключают договор лизинга с Европланом ко всем клиентам, которые приобретают новый автомобиль после завершения лизинга в Европлане. ² Портфель представлен чистой инвестицией в лизинг до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов по состоянию на 30.09.2023 на основании сокращённой неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» по МСФО.

Лучшие практики управления рисками и минимальная стоимость риска

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



Стоимость риска¹



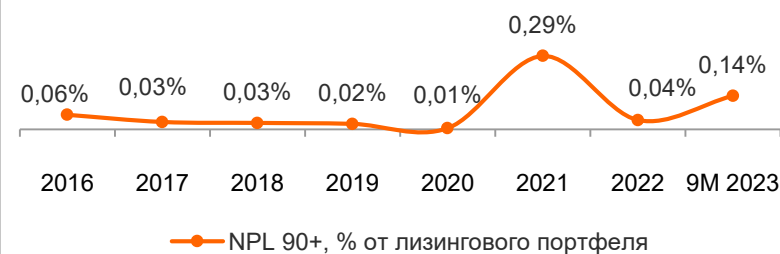
Непревзойдённое качество лизингового портфеля

- 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

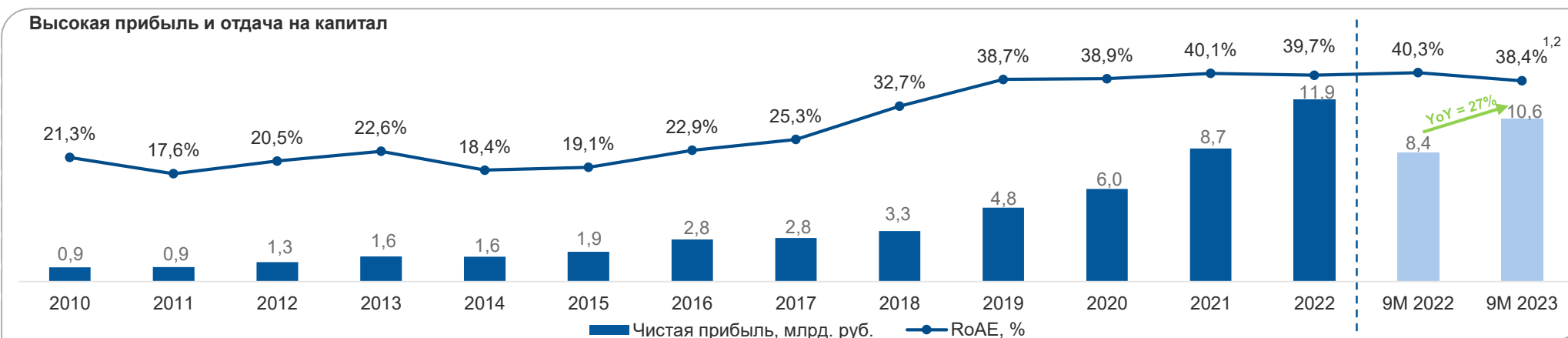
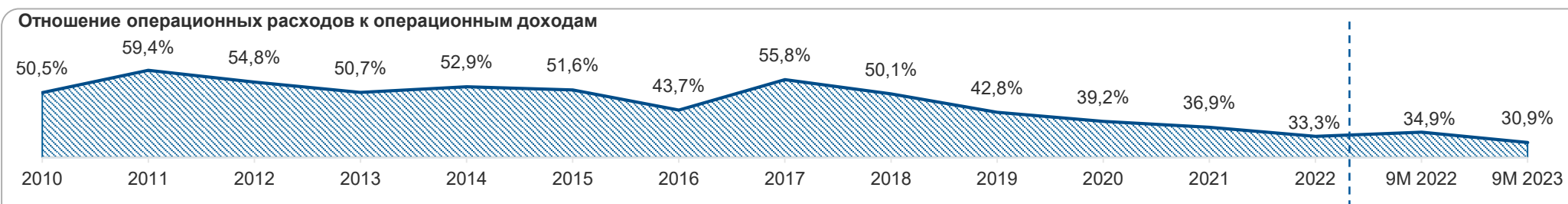
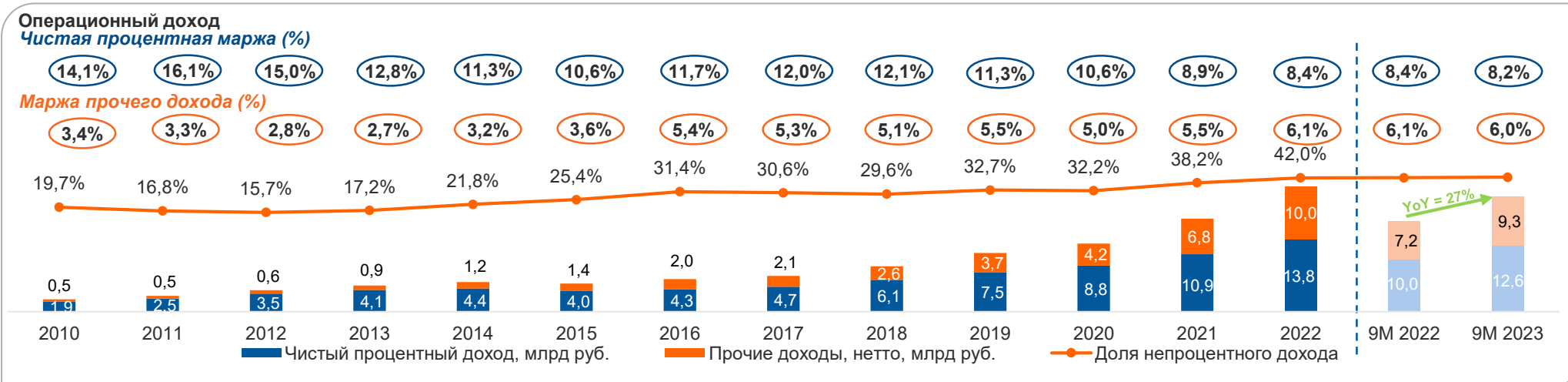
- Прибыльное прохождение кризисов 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.
- Глубокое понимание специфики и тенденций лизингового рынка России.
- Участие специалистов по оценке рисков на раннем этапе обработки заявок.
- Сквозное включение показателей управления риском в KPI почти всех подразделений.
- Формирование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

Высокое качество портфеля



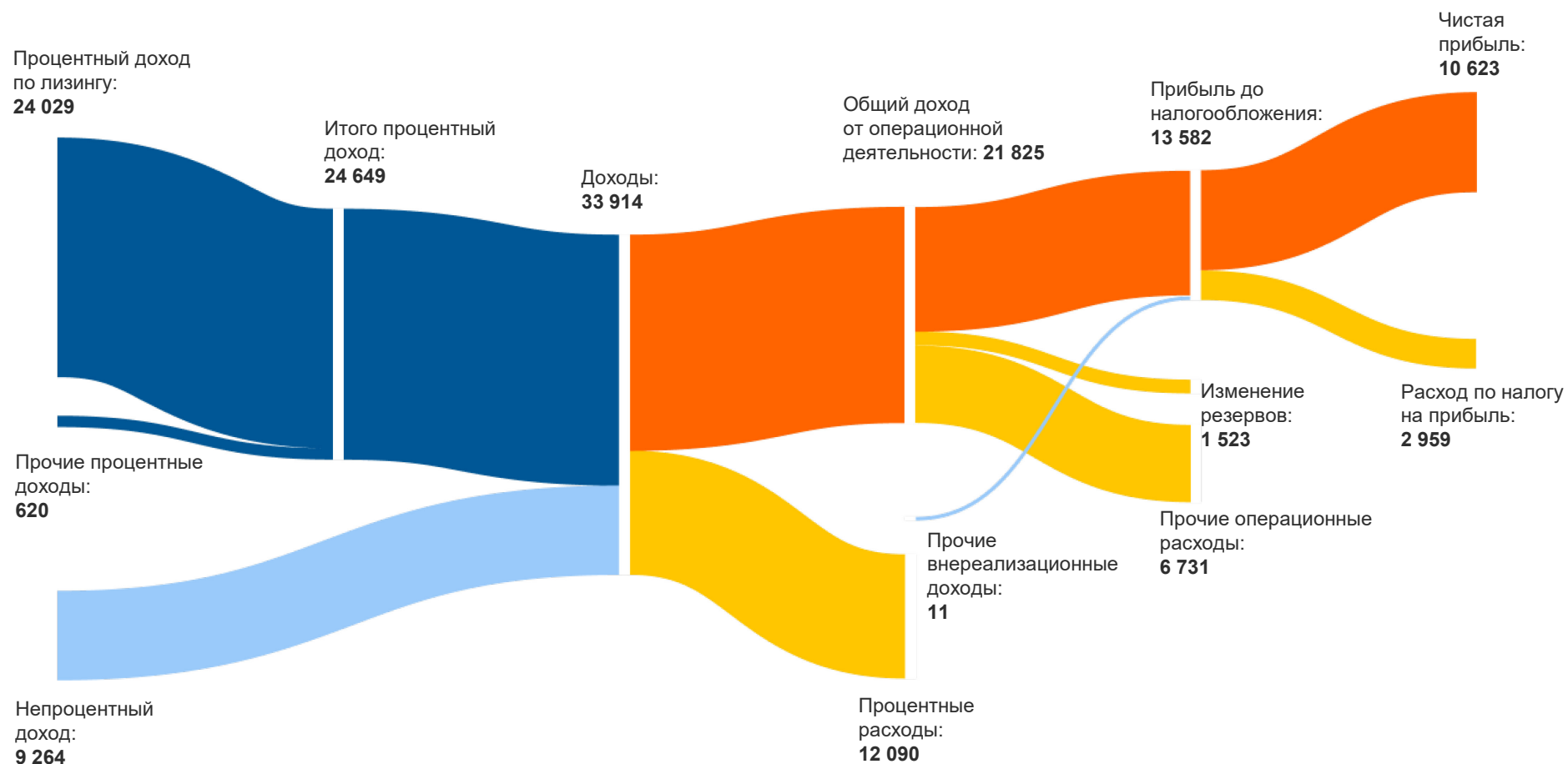
¹ Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов за отчётный период / средний портфель (ЧИЛ + Дебиторская задолженность по лизингу). ² Источник: до 31.03.2021 отчёт Fitch (стр. 7, final credit loss (%) av. earning assets), после - расчеты Компании по аналогичной Fitch методике. ³ ТТМ — за период 12 месяцев, закончившийся 30.09.2023 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010 - 9 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании сокращённой неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» по 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 30.06.2023 (trailing twelve months).
Примечание: показатели за 2010- 9 мес. 2023 гг. — рассчитаны на основании сокращённой неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» по МСФО.

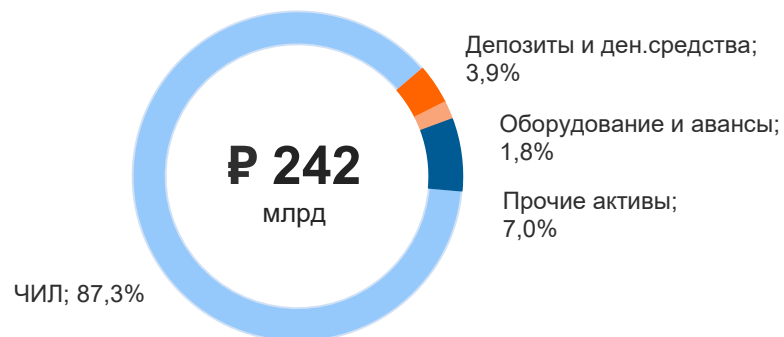
Структура доходов и расходов на 30.09.2023 в млн руб.



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

Прозрачная структура активов и лучшие практики управления капиталом

Структура активов на 30.09.2023 г.



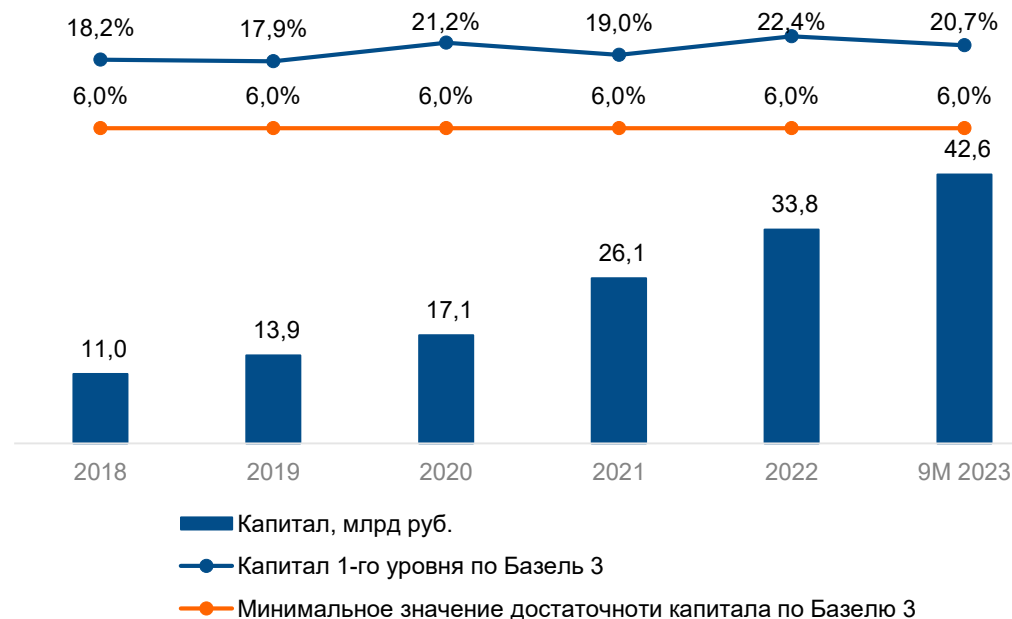
Высокая прозрачность

- **91,2%** активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ — 87,3%) и ликвидными активами (депозиты, денежные средства — 3,9% активов).
- Доля предметов лизинга, вышедших из лизинга (входят в состав прочих активов), составляет **1%** 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 30 сентября 2023 года.

Достаточность капитала по Базель 3



Moody's о Европлане

Пресс-релиз, декабрь 2021:

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

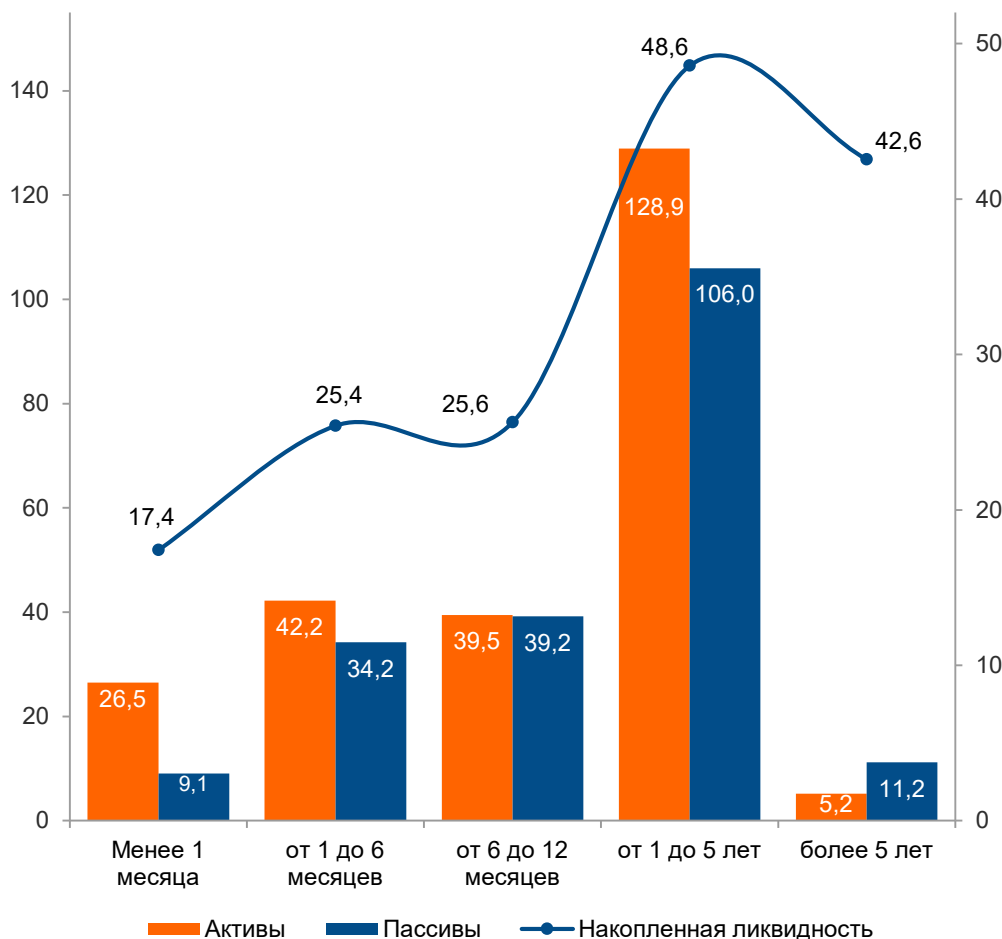
Примечание: показатели за 2018- 9 мес. 2023 г. рассчитаны на основании сокращённой неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности ПАО «ЛК «Европлан» по МСФО.

Осторожное управление активами и обязательствами, существенный запас ликвидности

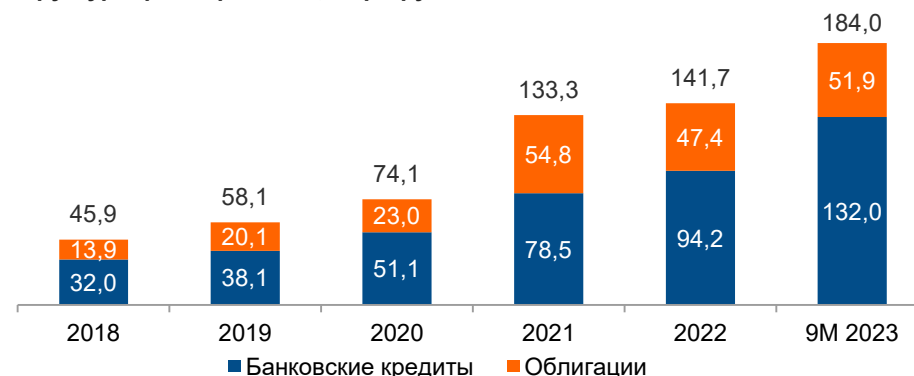
Компания имеет положительную накопленную ликвидность на всех сроках погашения

Успешная история кредитования

Позиция по ликвидности (МСФО) на 30.09.2023 г., млрд руб.



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 30.09.2023 г. составляют **9,4 млрд руб.**

АКРА о Европлане

Пресс-релиз, август 2021:

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

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



Продукты и услуги

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



Каналы продаж и кооперация

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



IT и операционное лидерство

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



Риск-менеджмент

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



Высокие стандарты ESG

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



Высокая эффективность

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



Экологическая ответственность

Экоплан

Вклад в сферу экологического автотранспорта

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

Восстановление лесов

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

Раздельный сбор и переработка

- **37 тонн** переработанной и сэкономленной бумаги;
- **179 кг** переданных в переработку батареек;
- **171 кг** переданных в переработку крышечек.

Экологичный документооборот

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

Осознанное потребление

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



Социальная ответственность

Лучший работодатель

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

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

Принцип равенства

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

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

Благотворительность

Европлан активно поддерживает детские благотворительные организации с 2011 года.

Компания оказала помощь **15 детским домам**, организовала более **94 благотворительных поездок, акций и детских мероприятий**. Более **2 000 сотрудников в 15 городах** приняли участие в **14 благотворительных ярмарках**.

Ответственность перед российским обществом

- Более 35 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своих клиентов 7,5 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 28,7% с начала 2023 г.
- Прирост дохода от операционной деятельности за 9М 2023 г. на 26,8% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г.
- Наибольшая клиентская база и наибольшее количество заключённых договоров лизинга автотранспорта в РФ.
- Высокий уровень удовлетворённости и удержания клиентов. 86% рекомендуют Европлан.
- Развитые каналы продаж и сотрудничество с 20+ автопроизводителями и 4 000+ дилерами и партнёрами.



Высокие стандарты прозрачности для инвесторов

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



Уникальная система оценки рисков

- Собственные скоринговые модели, подтвердившие свою эффективность во время кризисов. Доля NPL 90+ на 30.09.2023 г. составляет 0,14% от лизингового портфеля (ЧИЛ).
- Низкая стоимость риска (0,69%), которая обеспечивается высоким уровнем покрытия портфеля ликвидными предметами лизинга, выстроенными процессами выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.
- Доля изъятых предметов лизинга 1% 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 35 млрд руб. налогов, сборов и страховых взносов выплачено в бюджет РФ с 2000 г.
- С 2015 г. Европлан обеспечил своим клиентам 7,5 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.
- Силь управленческий стиль: 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 = 38,4% на 30.09.2023 г.).
- 100% капитала обеспечено доходными и ликвидными финансовыми активами.
- Подтверждённая история дивидендных выплат.

Примечание: финансовая отчётность размещена на сайте компании: <https://europlan.ru/portal/investor/reports>, а также на сайте официального раскрытия информации Интерфакс-ЦПКИ, авторизованного Банком России: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37082>.
Примечание: По данным исследования платформы Happy Job, 2023 <https://happy-job.ru/>

Календарь инвестора



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отчётность РСБУ

Отчётность МСФО

День рождения компании

Контакты:
investors@europlan.ru