

**КОМПАНИЯ ПАО «ЕВРОПЛАН» (МОЕХ: EPLN)**  
НА ОСНОВАНИИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ  
(ПРОМЕЖУТОЧНОЙ) ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА (МСФО)

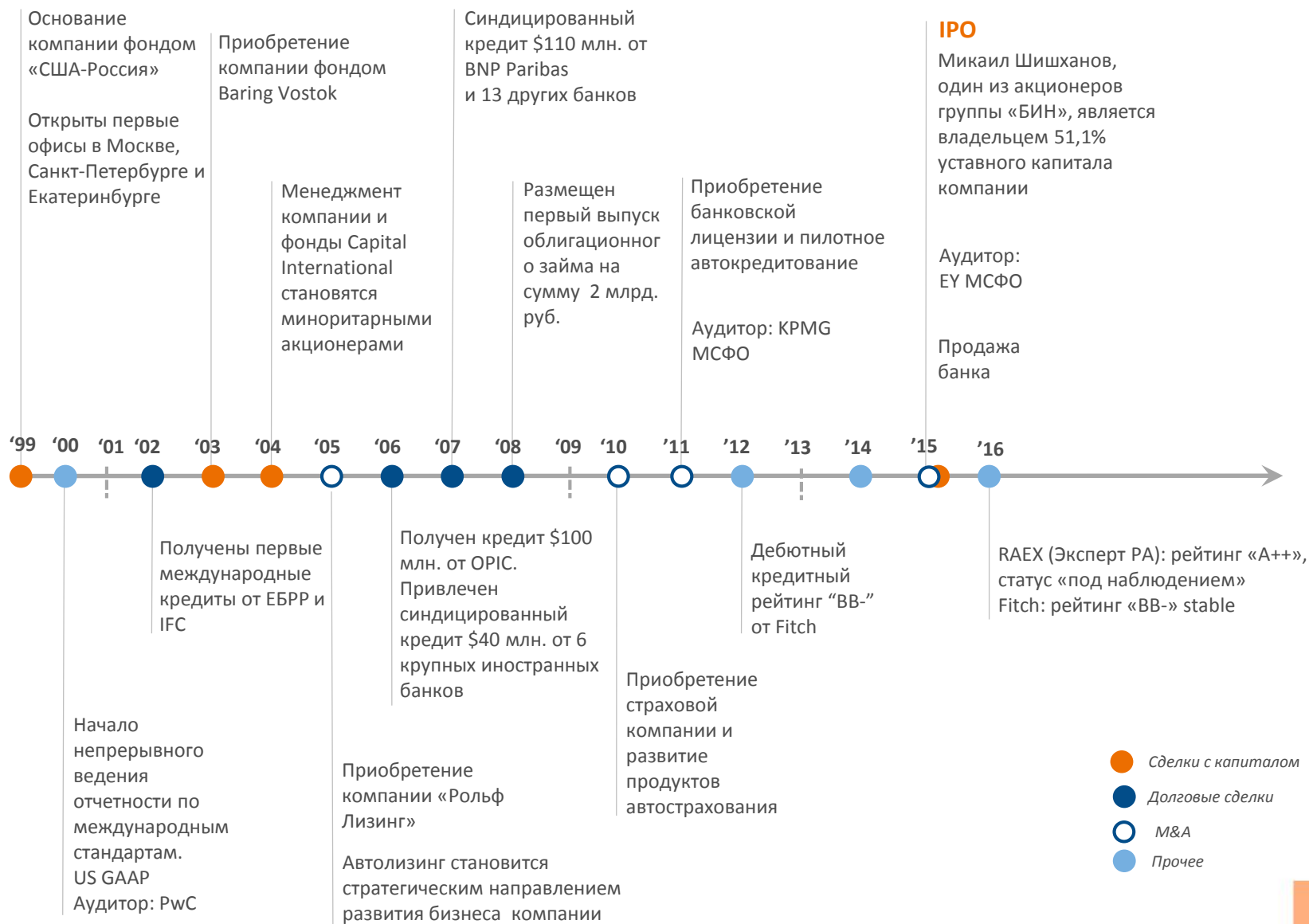
Ноябрь 2016



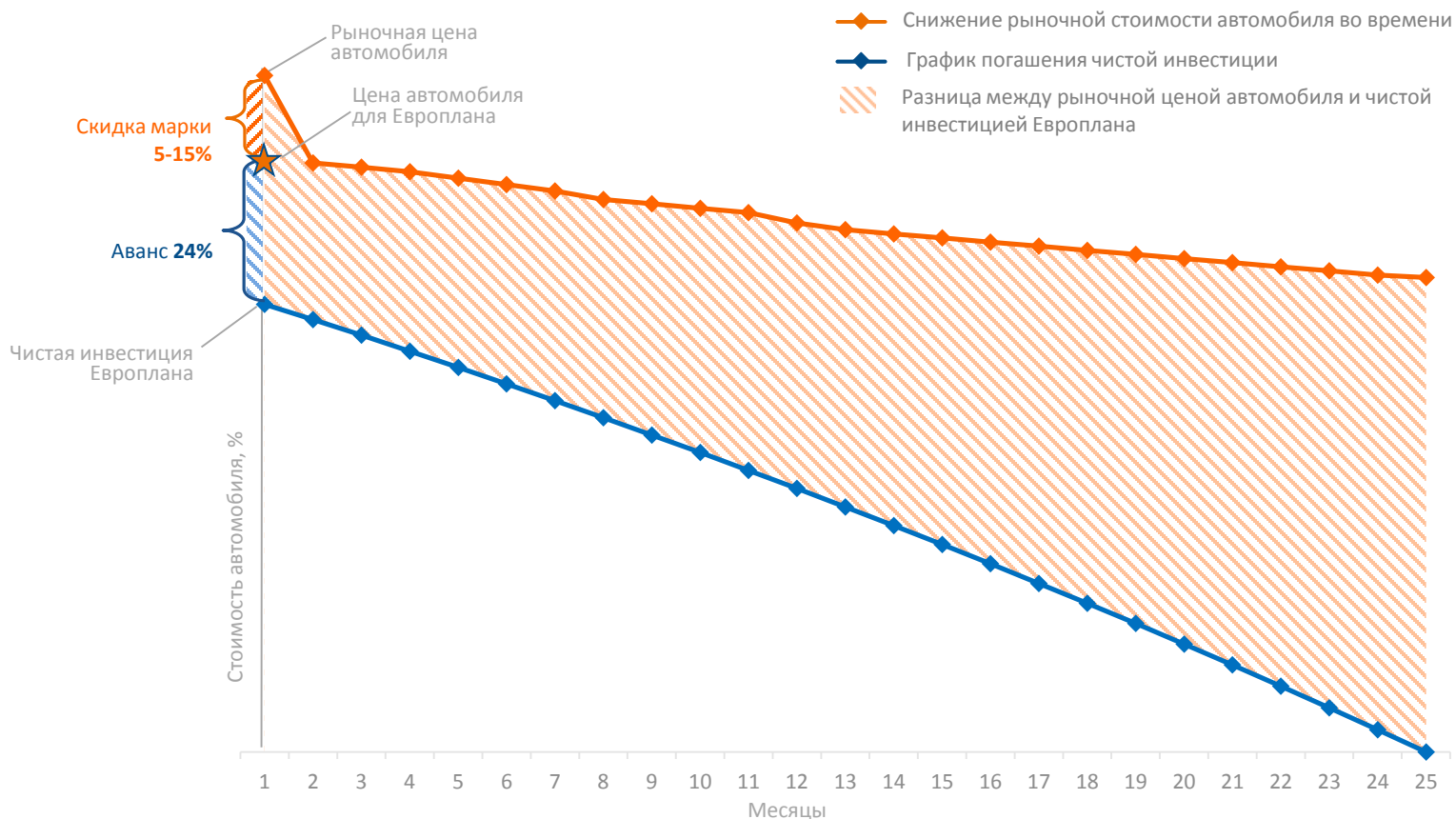
**европлан®**

# 1. Описание бизнеса

# КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ В ИСТОРИИ КОМПАНИИ



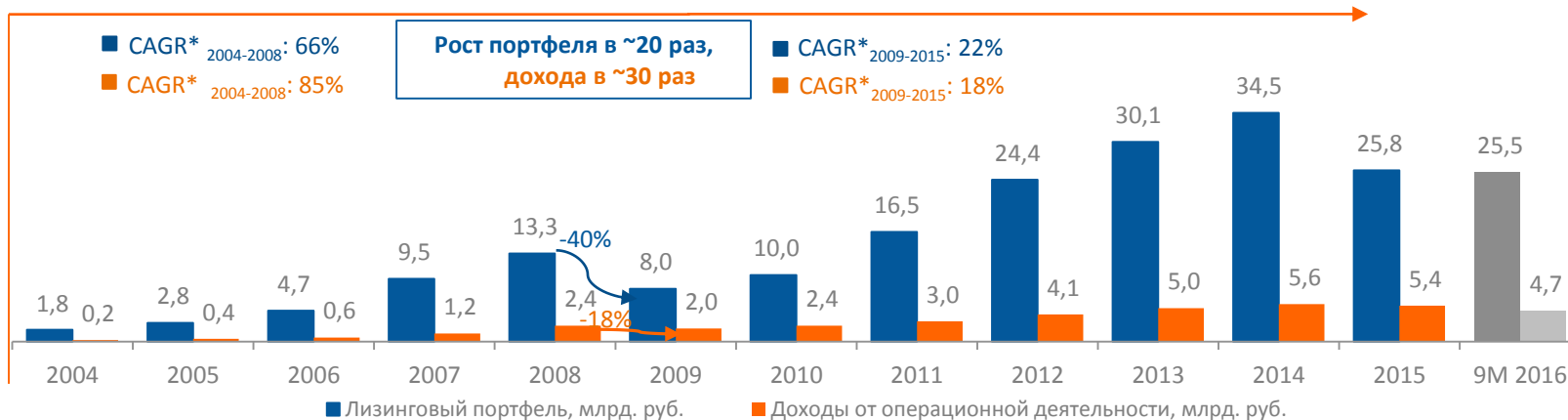
## Рыночная стоимость автомобиля vs. чистая инвестиция\*



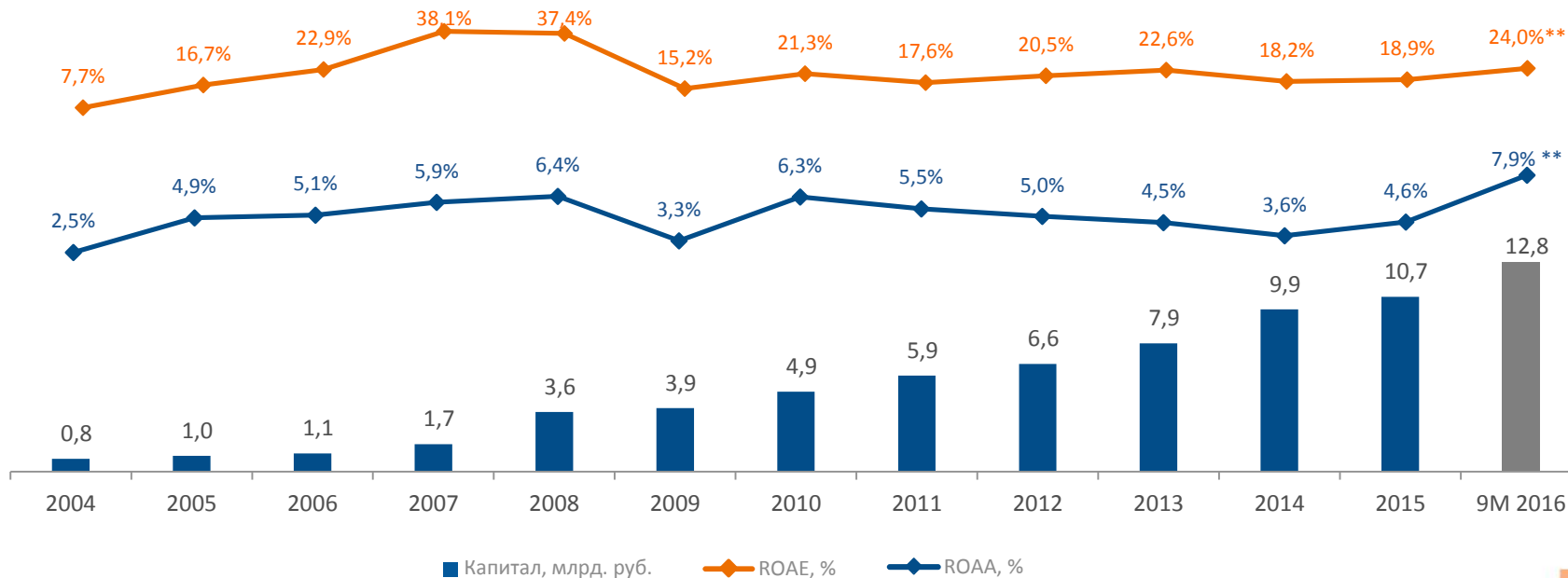
Рыночная стоимость автомобиля, как правило, выше, чем остаток чистой инвестиции в него по договору лизинга. График иллюстрирует типичную лизинговую сделку ПАО «Европлан» и демонстрирует падение стоимости нового автомобиля за **2 года** на 30% (по данным PWC потеря стоимости автомобиля за **3 года** составляет 27-40%)

\*График демонстрирует сравнение падения рыночной стоимости портфеля и гашения инвестиции по средней структуре портфеля.

# ЕВРОПЛАН: 12 ЛЕТ РОСТА БИЗНЕСА И ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ



\*CAGR – совокупный среднегодовой темп роста (СГТР). Лизинговый портфель – чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ), за вычетом резерва под обесценение.



\*\*Коэффициенты за 9 мес. 2016г. приведены к годовым значениям (аннуализированы).

# АВТОЛИЗИНГ В РОССИИ: ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА И БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

## Факторы роста в 2015 - 2020 гг.

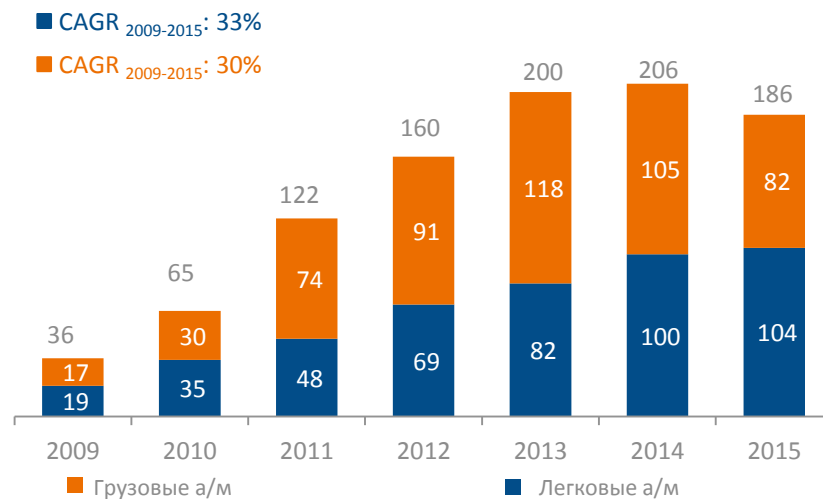
- Низкое проникновение лизинга в РФ: менее 6 % против 30%-49% в западных странах
- Программы поддержки отрасли автопроизводителей от правительства РФ
- Предложения скидок при утилизации и Trade-in автодилерами юридическим лицам
- Уверенное увеличение доли корпоративных продаж автомобилей на 2,2% в 2016 г. даже на фоне снижения продаж в целом, как следствие развития малого бизнеса и активного обновления автопарков юридическими лицами
- Большой вторичный рынок предмета лизинга, обеспечивающий необходимый уровень ликвидности
- Восстановление платежеспособного спроса физических лиц

## Лизинг и другие виды финансирования



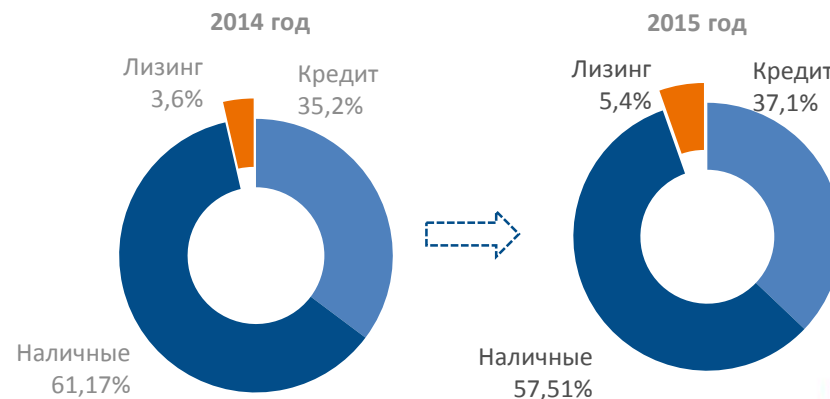
Источник: ВТБ Капитал, ГПБ

## Объем сделок автолизинга в год, млрд. руб.



Источник: РА Эксперт. По стоимости предметов лизинга (без НДС) в заключенных за год договорах лизинга.

## Продажи легковых а/м по способам приобретения



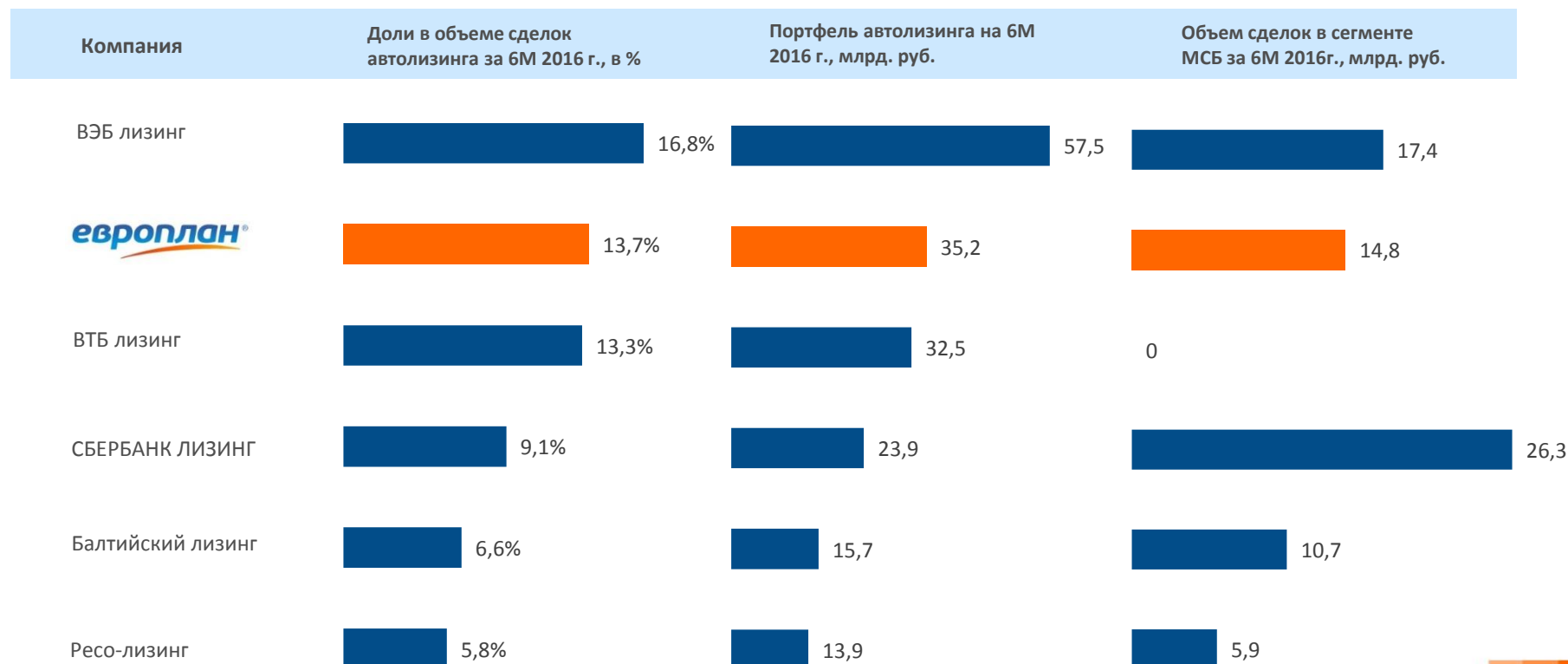
Источник: НБКИ, РА Эксперт

# ЕВРОПЛАН: ФОКУС НОВЫХ СДЕЛОК И ПОРТФЕЛЯ НА АВТОЛИЗИНГЕ



	ВЭБ-лизинг		ВТБ лизинг	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ	Балтийский лизинг	Ресо-лизинг
Средняя сумма сделки за 6М 2016, млн. руб.:	1,8	1,8	3,1	11,8	1,3	2,2
Количество сделок за 6М 2016:	9 720 договоров	8 083 договора	11 425 договоров	2 233 договора	4 617 договоров	2 723 договора
Автотранспорт в лиз. портфеле:	9%	91%	8%	7%	53%	95%
Место в автолизинге за 6М 2016 (объём автолизинга*)	#1 (16,8 млрд. руб.)	#2 (13,8 млрд. руб.)	#3 (13,4 млрд. руб.)	#4 (9,1 млрд. руб.)	#5 (6,6 млрд. руб.)	#6 (5,8 млрд. руб.)

\*Объём нового бизнеса по сумме договоров купли-продажи без НДС – по данным РА «Эксперт»



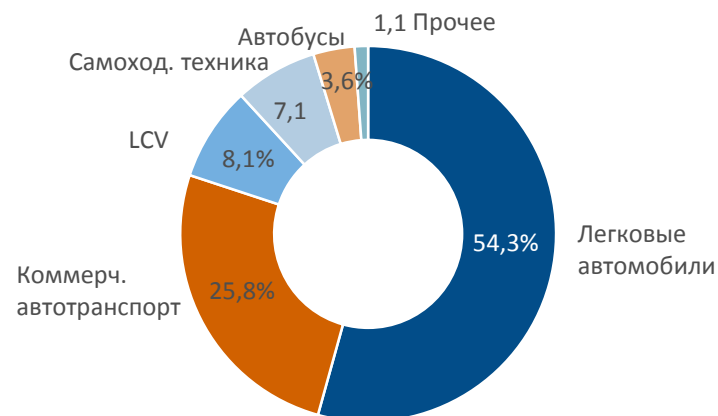
# ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДИВЕРСИФИЦИРОВАН

✧ Портфель распределён по:

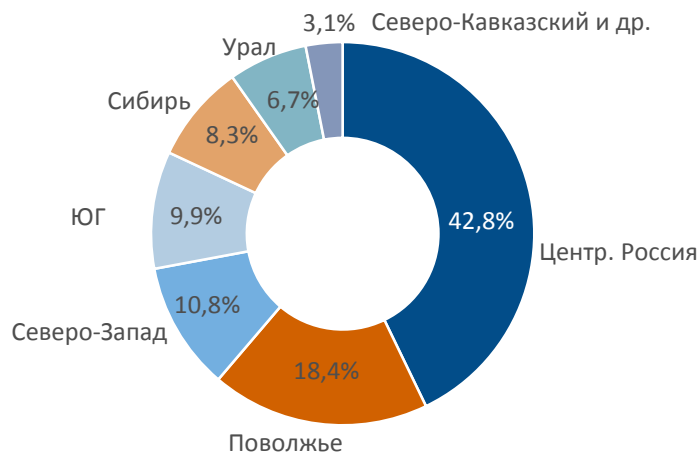
- ✧ лизингополучателям
- ✧ регионам
- ✧ отраслям
- ✧ видам предметов лизинга
- ✧ маркам автомобилей
- ✧ страховщикам
- ✧ поставщикам
- ✧ каналам продаж

✧ Высокая доля лизинга автотранспорта – наиболее ликвидного вида имущества

По типам предметов лизинга (30.09.2016 г.)



По регионам (30.09.2016 г.)



По маркам легковых а/м (30.09.2016 г.)





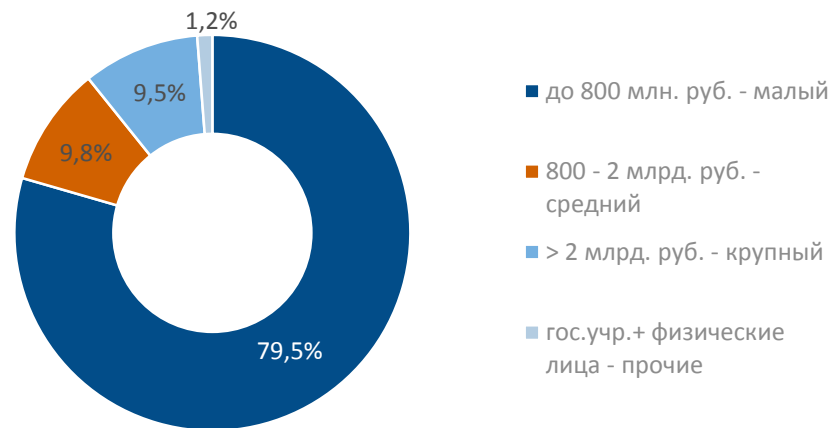
# ПЛАТЕЖЕСПОСОБНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА - ПЛАТФОРМА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

✧ Собственная база клиентов включает около 62 тыс. компаний и около 1,5 млн. потенциальных клиентов - юридических лиц (около 35% всех юридических лиц, зарегистрированных в РФ)

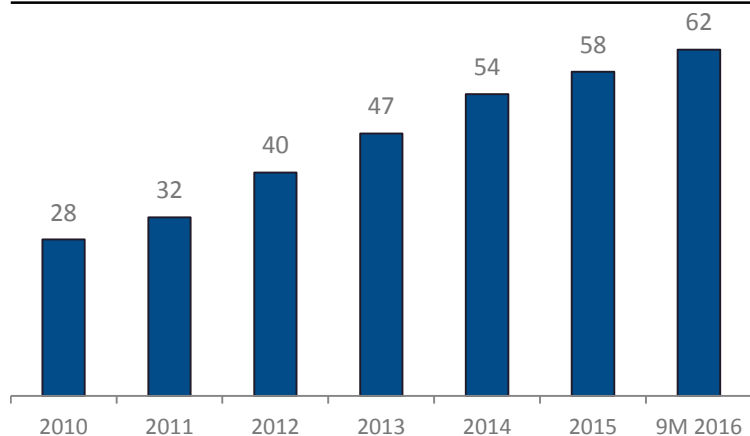
✧ 38 469 действующих лизинговых договоров

✧ Много лизингополучателей – представительств иностранных компаний, например из Fortune-500

По годовой выручке лизингополучателей по классификации МСБ (на 30.09.2016 г.)

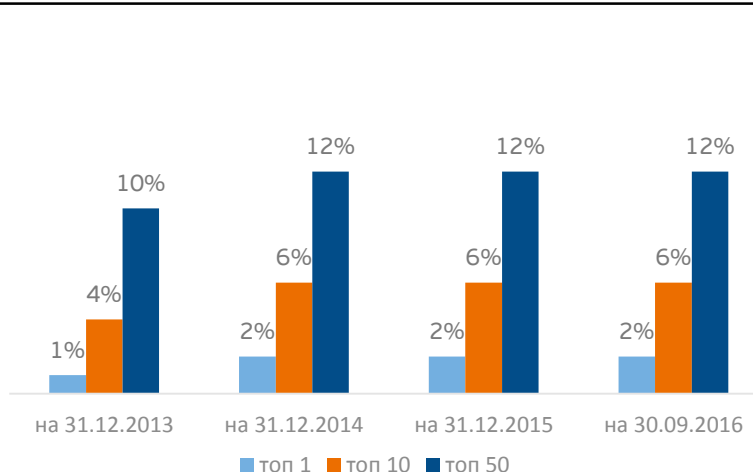


Накопление клиентской базы, тыс. клиентов, 2010 - 9 мес. 2016 гг.

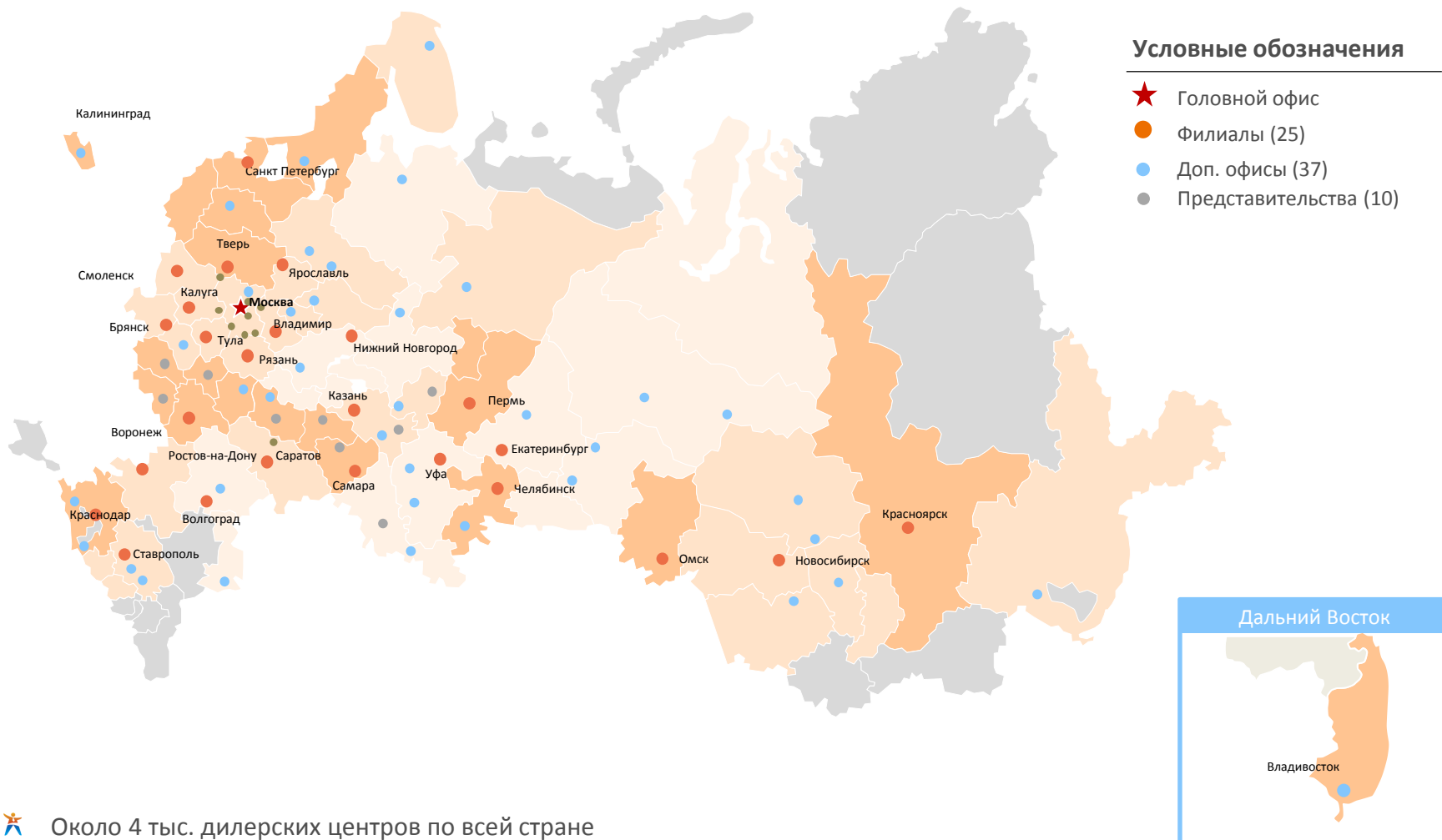


Источник: данные компании

Низкая концентрация лизингового портфеля на лизингополучателях



# ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ ПРОДАЖ ПОКРЫВАЕТ 90% НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ



- ★ Около 4 тыс. дилерских центров по всей стране
- ★ Более 500 **собственных** менеджеров фронт-офиса Компании
- ★ Более 5 тыс. агентов, за 2 года сеть агентов увеличилась почти в 3 раза

Офисы	 72 офиса по всей России
Дилерские центры	 4 тыс. дилерских центров по всей России, точки продаж непосредственно в дилерских центрах  Уникальная агентская сеть
Контакт-центр	 Собственные контакт-центры (Москва и Нижний Новгород)  Продажи новым клиентам («холодные звонки»)
Веб-сайт	 Прямой канал продаж финансовых услуг Европлана  Уникальная федеральная база данных подержанных автомобилей

# ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА РАЗВИТИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ И НОВЫХ ПРОДУКТОВ

## ТЕКУЩИЕ ПРОДУКТЫ

### СОБСТВЕННЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ (КАСКО, ДСАГО)

- ✧ Дочерняя страховая компания
- ✧ Эксклюзивные продукты для лизинговых клиентов компании
- ✧ Сборы более **1017** млн. руб.\* страховых премий
- ✧ Высокая рентабельность страхового бизнеса – **26%\*\***

### ПРОДАЖА СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ КОМПАНИЙ-ПАРТНЕРОВ

- ✧ Более **308** млн. руб.\* безрискового комиссионного дохода в 2015 году (**6%** всех доходов Компании в 2015 г.)

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

- ✧ Регистрация в ГИБДД, топливные карты, программы помощи на дорогах, комиссионный сбор и пр.
- ✧ **306** млн. руб.\* дополнительного дохода (~5,6% всех доходов Компании в 2015 г.)

### ЛИЗИНГ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✧ Ключевой продукт Компании, который востребован рынком

### ЛИЗИНГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

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

### ОПЕРАЦИОННАЯ АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ

- ✧ Высокая маржинальность
- ✧ Использование накопленного опыта по продаже лизинга и управлению автопарками

### КРОСС-ПРОДАЖИ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

- ✧ Имущественное страхование, страхование жизни и проч.
- ✧ Дополнительный безрисковый доход
- ✧ Использование новых и наработанных каналов продаж



\*МСФО отчетность дочерней СК Европлан за 2015 г.

\*\*Отношение чистой прибыли к чистой заработанной премии

# ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЛИЗИНГОВОЙ ОТРАСЛИ

<p><b>Эффективный подход к минимизации рисков</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✧ Прибыльное прохождение кризисов 2008-09 гг. и 2014-15 гг.</li> <li>✧ Глубокое понимание специфики и тенденций лизингового рынка России</li> <li>✧ Формирование качественной и лояльной клиентской базы, поддержание высокого уровня повторных продаж</li> <li>✧ Участие специалистов по оценке рисков на раннем этапе обработки заявок</li> <li>✧ Сквозное включение показателей управления риском в KPI почти всех подразделений</li> </ul>										
<p><b>Высокая компетенция в области андеррайтинга лизинговых заявок</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✧ Централизованное управление рисками: решение по кредитным заявкам принимается в головном офисе Компании без полномочий на местах. Договоры готовятся централизованно.</li> <li>✧ Четкое разделение обязанностей между продажами, верификацией данных и управлением рисками</li> <li>✧ Собственные скоринговые модели оценки лизингополучателей на основе лучших международных практик. Верифицированы объективными данными и доказали свою эффективность в кризисы 2008 и 2014 гг.</li> </ul>										
<p><b>Уникальные инструменты управления рисками</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✧ 17-летний опыт управления кредитными рисками на лизинговом рынке, в т.ч. в МСБ сегменте</li> <li>✧ Минимизация риска на стадии инициации лизинговой сделки             <ul style="list-style-type: none"> <li>• высокий уровень покрытия портфеля ликвидационной стоимостью (первоначальный авансовый платеж лизингополучателя – 20-25% стоимости предмета лизинга)</li> <li>• высокая ликвидность ПЛ на протяжении всего срока действия договора</li> </ul> </li> <li>✧ Высокоэффективные процедуры и собственные силы сбора задолженности, истребования предмета лизинга и его последующей реализации</li> <li>✧ Неприменение реструктуризации лизинговых договоров при дефолтах</li> </ul>										
<p><b>Высокое качество портфеля</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>NPL 60+ (Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва (МСФО)) в 2013-9 мес. 2016 гг.</b></p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Период</th> <th>Процент</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>на 31.12.2013</td> <td>0,40%</td> </tr> <tr> <td>на 31.12.2014</td> <td>0,99%</td> </tr> <tr> <td>на 31.12.2015</td> <td>0,74%</td> </tr> <tr> <td>на 30.09.2016</td> <td>0,36%</td> </tr> </tbody> </table>	Период	Процент	на 31.12.2013	0,40%	на 31.12.2014	0,99%	на 31.12.2015	0,74%	на 30.09.2016	0,36%
Период	Процент										
на 31.12.2013	0,40%										
на 31.12.2014	0,99%										
на 31.12.2015	0,74%										
на 30.09.2016	0,36%										

# ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

## Полное соответствие лучшим мировым практикам корпоративного управления

<b>Состав Совета директоров</b>	9 членов в Совете директоров
	3 независимых члена
<b>Комитеты при Совете директоров</b>	по аудиту
	по вознаграждениям и номинациям
	по управлению рисками
	по Стратегии
<b>Раскрытие структуры владения</b>	под контролем Совета директоров также работает Служба внутреннего аудита
	Структура акционерного капитала представлена на официальном сайте компании
<b>Раскрытие информации</b>	Контролирующий владелец – Шишханов Микаил Османович
	Публикация ежегодной аудированной и полугодовой отчетности на сайте компании

## Совет директоров ПАО «Европлан»



**Шишханов Микаил Османович**  
председатель Совета директоров



**Гонопольский Михаил Михайлович**  
зам. председателя Совета директоров



**Лукин Александр Александрович**  
член Совета директоров



**Миракян Авет Владимирович**  
член Совета директоров



**Андрьянкин Олег Владимирович**  
член Совета директоров



**Быков Никита Борисович**  
член Совета директоров

### Независимые директора:



**Мякенький Александр Иванович**  
член Совета директоров



**Грязнова Алла Георгиевна**  
член Совета директоров



**Назаров Сергей Петрович**  
член Совета Директоров

## Управляющая организация ПАО «Европлан» – АО «Финансовая группа САФМАР»



- АО «Финансовая группа САФМАР», действующая на основании решения внеочередного общего собрания акционеров ПАО «Европлан» (Протокол № 04-2016 от 18.11.2016) и договора о передаче полномочий единоличного исполнительного органа от 18.11.2016 г.
- Генеральный директор управляющей организации – Миракян Авет Владимирович, член Совета директоров ПАО «Европлан»

# ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: РУКОВОДСТВО

## Руководство ПАО «Европлан»

---



**Михайлов  
Александр Сергеевич**

Главный  
исполнительный директор



**Леви  
Александр Николаевич**

Заместитель генерального  
директора



**Юрина  
Татьяна Владимировна**

Вице-президент



**Мизиюра  
Сергей Николаевич**

Вице-президент



**Тетерикова  
Людмила Викторовна**

Вице-президент по финансам



**Пухов  
Сергей Викторович**

Вице-президент

# ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Лидер российского автолизинга	<ul style="list-style-type: none"><li>Крупнейшая независимая лизинговая компания</li><li>Высокие среднегодовые темпы роста активов: <b>28%</b> (за 2004-2015 гг.), значительно опережающие рост рынка</li><li>Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента, средний стаж в компании более 9 лет</li></ul>
Высокий потенциал роста и прибыльности	<ul style="list-style-type: none"><li>Широкая клиентская база – более <b>1,5 млн.</b> юридических лиц</li><li>Низкий текущий уровень долговой нагрузки дает возможности для последующего прибыльного роста бизнеса</li><li>Опыт приобретений и интеграции бизнесов</li></ul>
Высокая эффективность бизнеса	<ul style="list-style-type: none"><li>Исторически высокая <b>процентная маржа</b> и <b>прибыльность</b> компании (ROAE ~24% на 30.09.2016г.)</li><li>Показатель Расходы / Доходы (CIR) составляет ~ 52%, на 30.09.2016г. - 42,4%</li><li><b>Гибкость и масштабируемость платформы</b> за счет ИТ-решений, сбалансированной системы продаж и эффективных внутренних процессов</li></ul>
Уникальная система оценки рисков	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Собственные скоринговые модели</b>, проверенные кризисом. Доля NPL 90+ на 30.09.2016 г. составляет 0,14% от лизингового портфеля (ЧИЛ)</li><li><b>Низкая стоимость риска</b>, которая обеспечивается высоким уровнем покрытия портфеля ликвидными предметами лизинга</li><li>Эффективный процесс изъятия и продажи предметов лизинга в случае дефолта</li></ul>
Высокое качество акционерного капитала	<ul style="list-style-type: none"><li>Около <b>50% капитала</b> обеспечено доходными и ликвидными финансовыми активами</li><li>Высокий потенциал будущих <b>дивидендных выплат</b></li></ul>
Высокие стандарты корпоративного управления	<ul style="list-style-type: none"><li>17 лет МСФО отчётности, проверенной 3 аудиторами из большой четверки</li><li>Международный рейтинг: BB- stable (Fitch)</li><li>Работают комитеты при СД и привлечены опытные независимые директора</li><li>Безупречная кредитная история и эксклюзивный опыт привлечения капитала на долговых рынках.</li></ul>



## Ключевые элементы стратегии

### Ключевые услуги

Дальнейшее развитие услуг лизинга для юридических лиц

Запуск услуг лизинга для физических лиц

### Диверсификация

Страхование и операционный лизинг

Дополнительные услуги

### Неорганический рост

## Целевые показатели развития до 2018 г.




 **Рост нового бизнеса:** ~20-30% CAGR

 **ROAE:** ~20-25%

 **Долговая нагрузка:** 4.0-5.5x

 **Дивиденды:** до 100% чистой прибыли

 **M&A:** активная позиция консолидатора отрасли

## 2. Финансовые результаты

по консолидированной финансовой отчетности ПАО  
«Европлан» и его дочерних организаций за 9 мес. 2016 г.

**Объём нового бизнеса**

вырос к 9 мес. 2015 г. на **46%**  
до 25,8 млрд. руб.

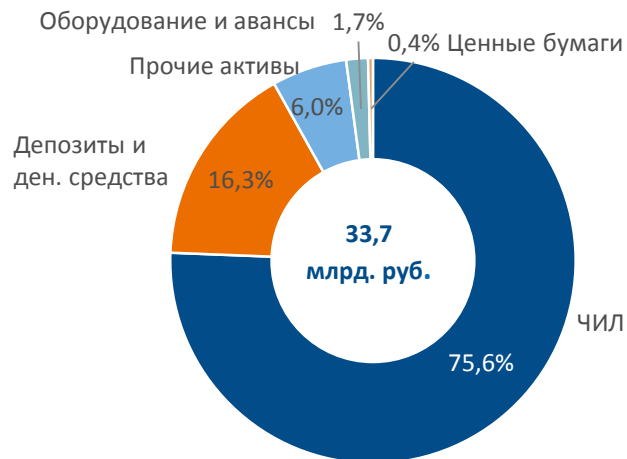
**Чистая прибыль**

выросла к 9 мес. 2015 г. на **67%**  
до 2,1 млрд. руб.

# БАЛАНС: ЛИКВИДНОСТЬ ПРИ СОХРАНЕНИИ ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ЛИЗИНГА

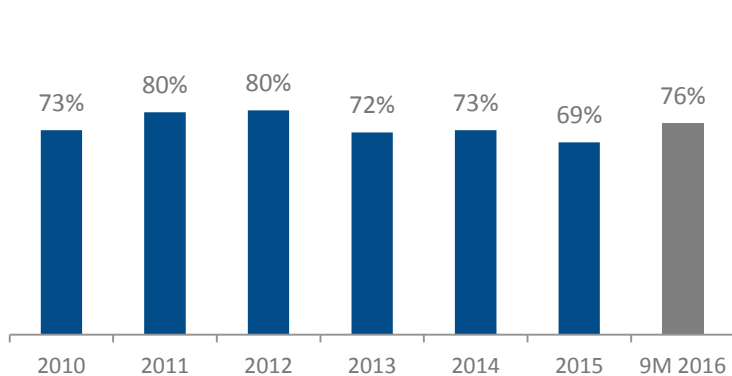
- ✧ Более 90% активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ – 76%) и ликвидными активами (депозиты, ден. средства – 16% активов)
- ✧ С конца 2014 г. вследствие негативных тенденций в российской экономике компания накапливала ликвидность и повышала уровень достаточности собственного капитала, сохраняя при этом высокий уровень рентабельности активов
- ✧ Доля предметов лизинга вышедших из лизинга (входят в состав прочих активов) не превышает 0,5% валюты баланса. Продаются без убытка

Структура активов на 30.09.2016 г.

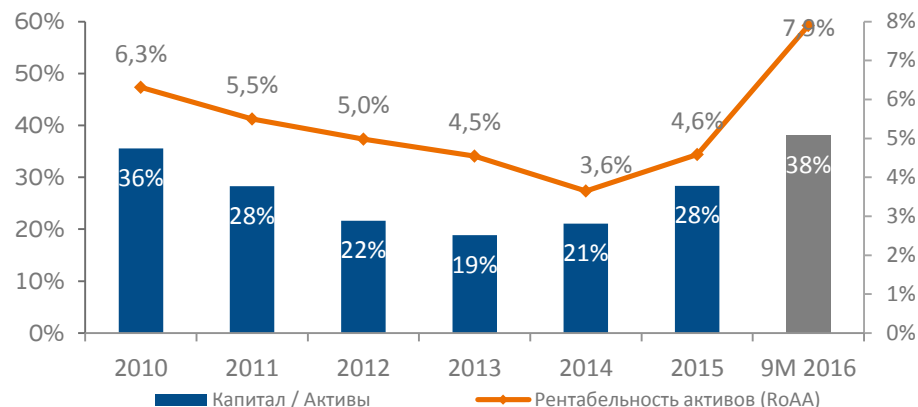


Источник: данные компании по МСФО

Доля ЧИЛ в активах, 2010 - 9 мес. 2016 гг.

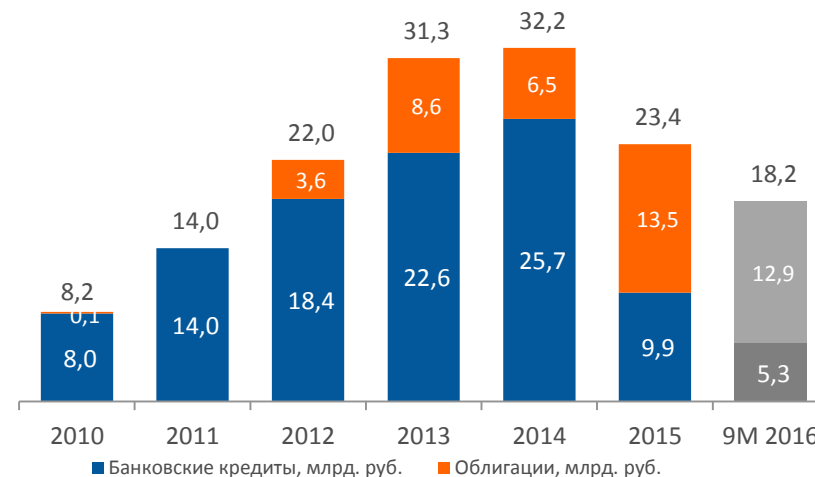


Рентабельность активов и уровень капитала, 2010 - 9 мес. 2016 гг.

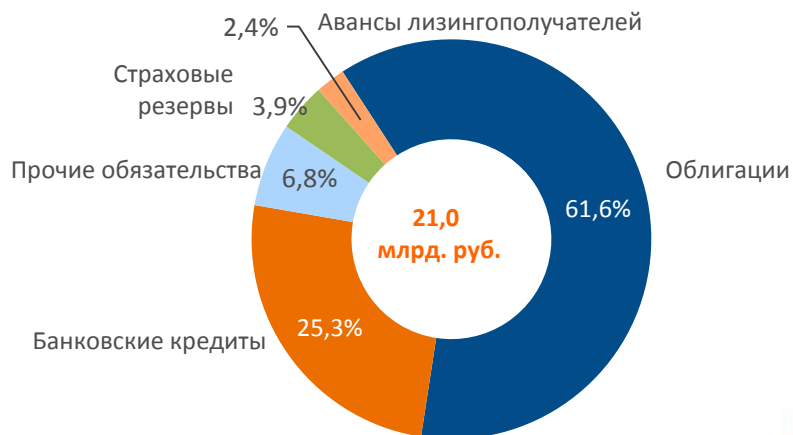


- ✧ Отношение долга к капиталу (Debt/Equity) на 30 сентября 2016 года составляло x1.4, что образует существенный потенциал дальнейшего наращивания финансового рычага и роста бизнеса компании
- ✧ Около 87% обязательств компании представлены публичным долгом и кредитами банков
- ✧ Все обязательства компании номинированы в рублях
- ✧ Компания имеет рейтинг Fitch «BB-», прогноз «Стабильный»
- ✧ Кредиторами компании выступали и выступают крупные российские и международные финансовые институты (EBRD, IFC, OPIC, KfW, DEG, FMO, BSTDB, BNP, Глобэксбанк, Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Юникредит банк и др.)
- ✧ Успешная история публичного долга компании:
  - ✧ с 2008 года компания разместила рублевые облигации на общую сумму более 20,5 млрд. руб.
  - ✧ Компания не допустила ни одной просрочки по выплате купонов, оферт или погашению облигаций
- ✧ В октябре 2016 года компания разместила 10-летний облигационный займ на сумму 5 млрд. руб.

Структура фондирования, 2010 – 9 мес. 2016 г.

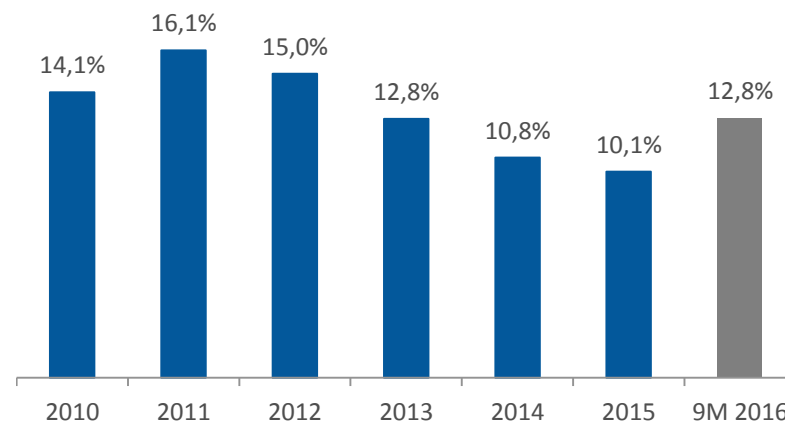


Структура обязательств на 30.09.2016 г.



# ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Чистая процентная маржа, 2010-2016 гг.



✧ Высокие показатели эффективности бизнеса достигаются за счет высокой процентной маржи при эффективном контроле уровня операционных расходов и низкой стоимости риска

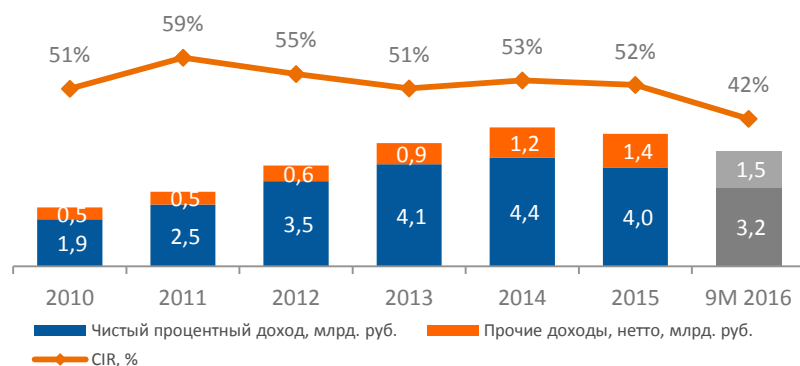
✧ Процентная маржа компании (до вычета стоимости риска) стабильно составляет 10%-13%

✧ При этом компания демонстрирует рост в 24% (CAGR'2009-2015) прочих доходов (услуги страхования, комиссии и услуги), доля которых составляет более 20% всех доходов компании.

✧ Показатель Cost to income Компании находится в среднем 52% и является одним из наиболее низких как в отрасли автолизинга, так и для финансового сектора в целом.

✧ В совокупности это дает возможность обеспечивать целевую доходность на капитал от 20% ROAE.

Динамика операционного дохода и эффективности, 2010-2016 гг.



Чистая прибыль и рентабельность капитала RoAE, 2010-9 мес.2016 гг.



# ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЕВРОПЛАН»



- 👤 Лидер российского автолизинга
- 👤 Высокий потенциал роста рынка
- 👤 Высокая эффективность бизнеса
- 👤 Уникальная система оценки рисков
- 👤 Высокое качество капитала
- 👤 Высокие стандарты корпоративного управления

**Спасибо за внимание!**

Показатели, приведенные в данной презентации:

- ✧ За 2004-2012 годы - рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности (МСФО) EUROPLAN HOLDINGS LIMITED, аудированной независимыми аудиторами ПрайсвотерхаусКуперс и КПМГ
- ✧ За 2013 год - рассчитаны на основании комбинированной финансовой отчетности (МСФО) ПАО «Европлан» и компаний, находящихся под общим контролем (в настоящее время дочерних компаний ПАО «Европлан»)
- ✧ За 2014 и 2015 годы - рассчитаны на основании консолидированной финансовой отчетности (МСФО) ПАО «Европлан» за 2015 год за вычетом финансового результата от прекращенной в составе группы деятельности АО «Европлан Банк» (переименован в АО «БИНБАНК Столица»). Данная отчетность была аудирована независимым аудитором ООО «Эрнст энд Янг»
- ✧ За 9 мес. 2015 года - рассчитаны на основании промежуточной консолидированной финансовой отчетности (МСФО) ПАО «Европлан» за 9 месяцев 2016 года за вычетом финансового результата от прекращенной в составе группы деятельности АО «Европлан Банк» (переименован в АО «БИНБАНК Столица»).
- ✧ За 9 мес. 2016 года - рассчитаны на основании промежуточной консолидированной финансовой отчетности (МСФО) ПАО «Европлан», обзорная проверка которой проведена независимым аудитором ООО «Эрнст энд Янг»