SBER CIB

Европлан

Лидирующий независимый игрок на рынке лизинга

22 МАРТА 2024

Европлан

Европлан – лидирующий независимый игрок на рынке автолизинга с долей рынка 9% по объему нового лизингового бизнеса по итогам 2023 года. Компания отличается высокой эффективностью – средний ROE за 2019–2023 гг. равен 39%, а отношение операционных расходов к доходам в 2023 году составило 31%. Европлан имеет хорошие шансы продолжить прибыльный рост и увеличить комиссионные доходы за счет перехода к модели «автомобиль как услуга». Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе чистая прибыль и чистый лизинговый портфель Европлана продолжат расти двузначными годовыми темпами, а средний ROE останется на уровне выше 35%.

- **Рынок автолизинга продолжит расти на 15% в год (по объемам нового лизингового бизнеса).** Необходимость обновлять автопарк на фоне роста цен на транспортные средства и их обслуживание продолжить стимулировать спрос на лизинг в ближайшие годы. Мы ожидаем, что в ближайшие годы Европлан сможет сохранить свою долю на рынке автолизинга на уровне 2023 года (9% по объему нового бизнеса).
- **Высокий ROE обеспечивает рост и дивиденды.** Средний ROE компании за последние пять лет составил 39%. Высокая рентабельность капитала позволяла в этот период увеличивать активы в среднем на 34% в год, при этом компания направляла на выплату дивидендов 45% чистой прибыли.
- **Переход к модели «автомобиль как услуга» позволит нарастить комиссионные доходы.** Европлан в основном возьмет на себя управление автопарком клиента, и мы ожидаем, что комиссионные доходы в среднесрочной перспективе продолжат расти двузначными годовыми темпами.
- **Опора на собственные ИТ-решения, повышающие эффективность компании.** Централизованная CRM-система и многоканальная система продаж с развитыми цифровыми каналами позволяют конкурировать с банковскими группами на рынке автолизинга, наращивать клиентскую базу на 12% в год (в 2019–2023 годах) и помогли компании удержать долю повторных клиентов на уровне 72% в 2023 году.
- **Ключевые риски.** Мы выделяем пять основных факторов риска, которые могут повлиять на финансовые и операционные показатели Европлана в будущем:
  - возрастающая конкуренция на рынке лизинга;
  - ухудшение макроэкономической конъюнктуры на рынке лизинга;
  - темпы роста рынка лизинга могут оказаться ниже ожидаемых;
  - сокращение государственной поддержки отрасли и изменение параметров ее регулирования;
  - возможное снижение маржинальности непроцентных доходов.

Инвестиционное резюме

Мы выделяем семь ключевых факторов инвестиционной привлекательности и основных моментов стратегии развития Европлана.

- **Стабильная генерация капитала и высокий потенциал дивидендных выплат.** Средний ROE компании за последние пять лет составил 39%. Высокая рентабельность капитала позволяла поддерживать среднегодовой темп роста активов за этот период на уровне 34%, при этом компания в эти годы направляла на выплату дивидендов в среднем 45% чистой прибыли. Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе Европлан сохранит устойчиво высокий ROE, что позволит компании направлять на выплату дивидендов более 50% чистой прибыли при снижении среднегодового темпа роста активов в эти годы.
- **Высокая операционная эффективность.** Европлан эффективно управляет своим бизнесом, соотношение операционных расходов и доходов в 2023 году соответствовало уровням ведущих финансовых компаний. По итогам прошлого года соотношение операционных расходов и доходов составило 31%, а чистая процентная маржа – 8,5%. По нашим оценкам, соотношение операционных расходов и доходов в среднесрочном периоде может остаться вблизи этого значения, чему будут способствовать высокий уровень автоматизации бизнес-процессов и эффект от масштаба лизингового бизнеса. Благодаря безупречной кредитной истории (более 20 лет) компания имеет возможность привлекать средства на условиях, близких к максимально выгодным в отрасли (как в форме банковских кредитов, так и через выпуск долговых ценных бумаг), что поддерживает чистую процентную маржу.
- **Стабильное качество бизнеса – низкий кредитный риск портфеля и высокая достаточность капитала.**
  - Доля просроченной задолженности (более чем на 90 дней) в 2019–2023 годах составляла менее 0,3%, и, на наш взгляд, компания сможет удерживать ее на низком уровне благодаря эффективной системе взыскания, качеству управления рисками, а также растущей и диверсифицированной клиентской базе. При этом стоимость риска исторически не превышала 1%, и мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе она в среднем будет даже ниже.
  - Достаточность капитала компании первого уровня, рассчитанная в соответствии с нормативами Базельского соглашения, по итогам 2023 года составила 20,2% – существенно выше, чем у большинства российских банков и других финансовых компаний. По нашим оценкам, достаточность капитала первого уровня в среднесрочной перспективе останется выше 20%.
- **Рынок автолизинга в 2024–2028 гг. может продолжить расти на 15% в год.** На рынке автолизинга сохраняется потенциал роста на фоне повышения цен на автомобили и восстановления предложения автомобилей в ближайшие годы. Европлан – ведущая независимая лизинговая компания, доля которой в новом бизнесе автолизинга составила 9% по итогам 2023 года. Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе компания сможет продолжить рост на уровне всего рынка и сохранит свою рыночную долю, поддерживая конкурентный уровень рентабельности бизнеса, благодаря развитой сети дистрибуции, лидирующей ИТ-платформе в отрасли и широкой продуктовой линейке.

- **Большой потенциал роста непроцентных доходов.** Компания переходит к формату «автомобиль как услуга», и доля комиссионных доходов в структуре ее операционных доходов увеличилась с 17% в 2013 году до 42% в 2023. Мы ожидаем, что в среднесрочном периоде рост этой доли может продолжиться. Развитие модели операционного лизинга и рост числа предоставляемых автоуслуг станут драйверами этого роста.
- **Сильная команда менеджмента и высокое качество корпоративного управления.** Представители нынешней команды менеджеров работают в компании в среднем больше 13 лет. Большинство из них выросли с рядовых позиций внутри компании. Четкая система ключевых показателей эффективности (KPI) и развитая корпоративная культура позволяют поддерживать высокую лояльность и мотивацию менеджеров компании и рядовых сотрудников. Среди сотрудников уровня «совет директоров минус один» 70% построили карьеру в рамках компании. С даты основания компания была прозрачной для инвесторов и более 20 лет публикует отчетность по стандартам МСФО. За весь период работы компания разместила более 15 выпусков облигаций, а в 2015-2016 годах уже была эмитентом акций. В совет директоров компании входят девять человек, из них четыре независимых директора.
- **Опора на собственные ИТ-решения, повышающие эффективность компании.** Европлан создал лидирующую в своем секторе ИТ-платформу, интегрирующую централизованную CRM-систему, систему управления рисками и многоканальную систему продаж для всех ее офисов и агентов. ИТ-системы помогают реализовывать эффективные маркетинговые стратегии, хранить и обрабатывать данные о клиентах, позволяющие снижать стоимость риска и повышать конверсию продаж дополнительных услуг, а также поддерживать низкое соотношение операционных расходов и доходов за счет повышения продуктивности сотрудников фронт-офиса.

Риски

Бизнес-модель компании отличается значительной диверсификацией, проверенной временем устойчивостью к кризисным периодам, а также высокой предсказуемостью и операционной эффективностью. Эти факторы существенно снижают ее подверженность большинству характерных для компании рисков, однако мы выделяем пять ключевых вызовов, которые могут повлиять на финансовые и операционные показатели Европлана в будущем.

- **Конкуренция на рынке лизинга усиливается.** По итогам года на топ-10 лизинговых компаний пришлось 84% объемов нового бизнеса в сегменте автолизинга. Крупные госбанки и государственные лизинговые компании активно расширяют свой бизнес, в том числе в сегменте лизинга автотранспорта. Растущая конкуренция ведет к снижению процентных ставок по договорам лизинга и чистой процентной маржи в отрасли, а также росту продолжительности договоров лизинга и снижению первоначальных взносов по ним, что может негативно влиять на стоимость риска. Европлан – лидирующая независимая лизинговая компания. Она стремится нивелировать этот риск за счет качества работы своего бизнеса, предложения большего числа дополнительных услуг клиенту, эффективной цифровой платформы, системы продаж и маркетинга, высокого кредитного рейтинга и финансовой устойчивости, открывающей доступ к относительно дешевому фондированию. Однако эти факторы могут быть использованы и другими игроками, а стоимость привлечения клиента, вероятно, продолжит расти, что может привести к замедлению темпов роста компании и маржинальности ее бизнеса в будущем.
- **Макроэкономические прогнозы могут ухудшиться.** Высокие процентные ставки и замедление роста экономики могут снизить спрос на новый лизинг. Мы ожидаем, что ЦБ перейдет к снижению процентной ставки во второй половине 2024 года и ключевая ставка достигнет 12% на конец 2024 года, а рост ВВП по итогам года составит 1,7%. При ухудшении экономической ситуации, замедлении роста экономики и сохранении повышенных ставок на более длительный срок спрос на новые транспортные средства может сократиться, также как и качество обслуживания лизингового портфеля и возможности по продаже и реализации проблемных объектов лизинга.
- **Темпы роста рынка могут оказаться ниже ожидаемых.** Повышение утилизационного сбора на автомобили, ужесточение регулирования параллельного импорта могут сказаться на стоимости новых предметов лизинга, что может привести к снижению объемов нового бизнеса. Со стороны предложения ограничивающими факторами могут выступить возможности российского производства наращивать выпуск автомобилей и возможности иностранных поставщиков наращивать продажи на российском рынке. Эти факторы могут привести к снижению доступности предметов лизинга и сократить ожидаемые темпы роста лизинга.
- **Господдержка рынка может сократиться, а регулирование отрасли – измениться.** Одно из основных конкурентных преимуществ лизинга по сравнению с классическим кредитованием – наличие субсидий на покрытие первоначального взноса (для части автомобилей отечественного производства), возможность учета лизинговых платежей в виде издержек для снижения налогооблагаемой базы и покупка автомобиля без учета НДС для юридических лиц. При изменении параметров регулирования и госпрограмм поддержки лизинга его привлекательность может снизиться.

Около 15% объемов нового бизнеса Европлана в 2023 году пришлось на лизинг с использованием программ государственной поддержки. Их отмена или сворачивание могут замедлить темпы роста рынка в целом и бизнеса компании в частности.

Регулирование рынка лизинга с 1998 года подчинено Закону №ФЗ-164 «О финансовой аренде (лизинге)». Однако уже несколько лет обсуждаются возможности изменений в регулировании и принятие нового закона о лизинге. Новый закон может предполагать наличие формального регулятора отрасли, обязательную отчетность компаний, разделение лизинга на регулируемый и нерегулируемый, введение нормативных требований к минимальному уровню капитала лизинговых компаний. Такие инициативы могут увеличить операционные издержки на отчетность и обновление ИТ-систем для Европлана, но не несут существенных рисков для операций компании.

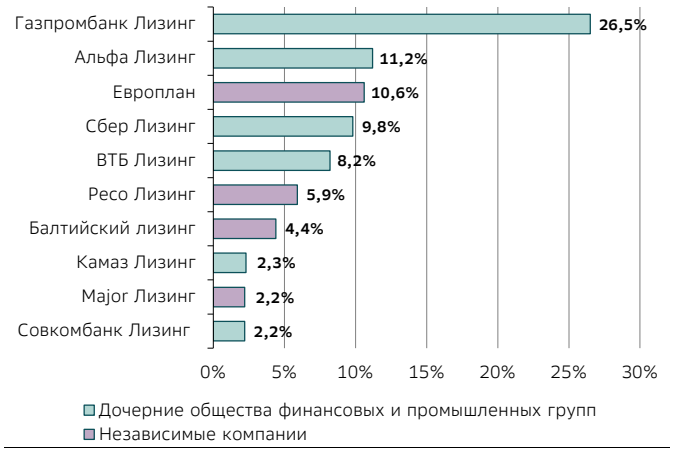
- **Маржинальность непроцентных доходов может сократиться.** Причинами снижения этих доходов могут стать как усиление конкуренции на рынке (другие лизингодатели могут быть готовы передавать большую часть своей маржи клиентам, продавая дополнительные автомобильные сервисы дешевле), так и процессы на других рынках (например, изменения каналов продаж страховых продуктов или их маржинальности могут привести к снижению объема средств, которые страховые компании готовы платить за привлечение клиентов в каналах Европлана).

Рынок лизинга

Конкуренция на рынке лизинга усиливается

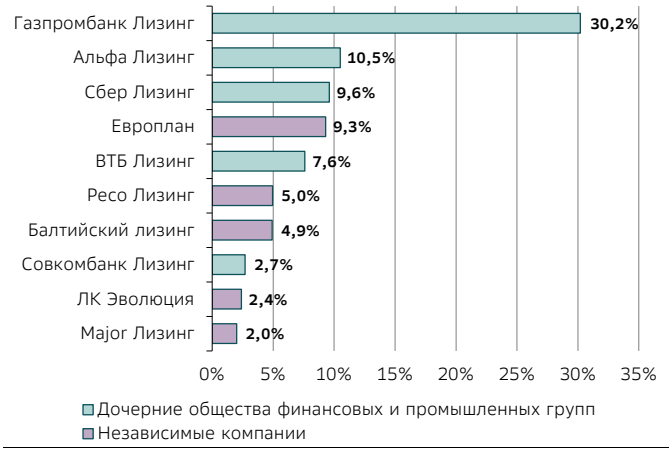
Европлан специализируется на автолизинге: 84% от объема лизингового портфеля Европлана приходится на легковой и коммерческий автотранспорт, оставшиеся 16% – самоходная техника и прочее оборудование. Из топ-5 компаний по объему портфеля и по объему нового бизнеса в этих сегментах четыре представляют собой дочерние структуры крупнейших банковских групп – Газпромбанка, Альфа-Банка, Сбера и ВТБ, а пятая – Европлан. По итогам 9М23 Европлан занимал 10,6% по размеру портфеля и 9,3% по объему нового бизнеса. В общем объеме нового лизингового бизнеса во всех сегментах Европлан занимает 5,6% по итогам 2023 года (это шестое место в секторе).

Топ участников рынка по размеру портфеля по итогам 9М23 в сегменте автолизинга



Источник: компания, Эксперт РА, SberCIB

Топ участников рынка по объему нового бизнеса за 9М23 в сегменте автолизинга



Источник: компания, Эксперт РА, SberCIB

Аффилированные с банковскими группами лизинговые компании имеют доступ к банковскому фондированию и получают выгоду от масштаба их материнских компаний, что позволяет быстро наращивать портфель и снижать затраты на привлечение новых клиентов. Также, они могут использовать кредитный рейтинг своих материнских групп для привлечения долгового финансирования на рынке облигаций. Однако они являются кэптивными компаниями, эффективность которых не всегда сопоставима с эффективностью рыночных игроков, и зачастую концентрируют продажи в базе клиентов банка, а не выходят на открытый рынок.

Европлан обладает тем, что позволяет ему конкурировать эффективно: развитой ИТ-платформой и маркетинговыми инструментами, качеством сервиса и обширной базой лояльных клиентов, большим набором дополнительных услуг, предоставляемых клиенту. В стратегии Европлана не считается приоритетом доля рынка, компания ориентируется на маржинальность и добавленную стоимость, которую она создает для клиента. Мы не ожидаем, что рыночная доля Европлана значительно вырастет в ближайшие годы, но также не ожидаем и ее падения по сравнению с уровнем на конец 2023 года (9%).

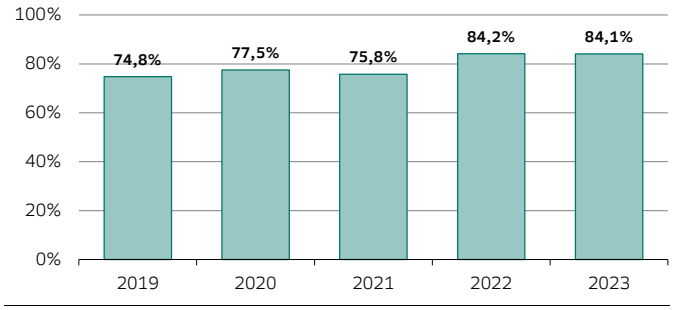
Банковским группам удалось развивать лизинговый бизнес в 2023 году быстрее Европлана: он увеличил объемы нового бизнеса на 46%, в то время как Газпромбанк – на 105%, Сбер – на 147%, ВТБ – на 104%, Альфа-банк – на 65%, а Совкомбанк – на 126%. Однако у банковских групп рост этого бизнеса исторически был более волатильным.

После ухода из России иностранных компаний и консолидации в секторе конкуренция усиливается. На топ-10 игроков в 2023 году пришлось 78% от совокупного объема бизнеса в лизинговой отрасли (по сравнению с 63% на конец 2023 года). В сегменте автолизинга концентрация оказалась еще выше. На топ-10 автолизинговых компаний пришлось 84% объема нового бизнеса (по сравнению с 76% в 2023 году). Уход аффилированных с западными автопроизводителями лизинговых фирм и банков открыл возможности для роста рыночной доли российских игроков. Выходящие на рынок китайские производители и бренды пока не сумели создать собственные финансовые структуры, а в прошлом новым брендам на запуск лизингового направления требовалось как минимум несколько лет.

Усложнение доступа к фондированию, конкурентное давление на чистую процентную маржу, увеличение ценности дополнительных услуг, меньшее число каналов доступа к объектам лизинга и выход крупных федеральных компаний в регионы снижают конкурентоспособность малых компаний и приводят к снижению их доли рынка. В случае введения более жесткого регулирования лизинговой отрасли и обязательных требований к капиталу для ее игроков консолидация в секторе может ускориться.

Автолизинг – один из крупнейших частей всего нового бизнеса лизинговой отрасли и ее портфеля. Лизинг легковых, грузовых автомобилей, автобусов и троллейбусов обеспечил 53% нового бизнеса в 2023 году и 35% совокупного лизингового портфеля на конец 2023 года.

Доля топ-10 игроков в объеме нового бизнеса в сегменте автолизинга



Источник: Эксперт РА, SberCIB

Структура портфеля лизинговой отрасли по видам имущества

Источник: Эксперт РА, SberCIB

Объемы нового бизнеса в автолизинге в 2024–2028 гг. могут расти на 15% в год

Мы ожидаем, что среднегодовой темп роста объемов нового бизнеса в автолизинге в 2024–2028 годах может оставить 15%. В дальнейшем рост рынка будет зависеть от роста экономики РФ в целом, который мы оцениваем в 2024–2028 годах в среднем на уровне 6,6% в год (в номинальном выражении), а также от структурных факторов.

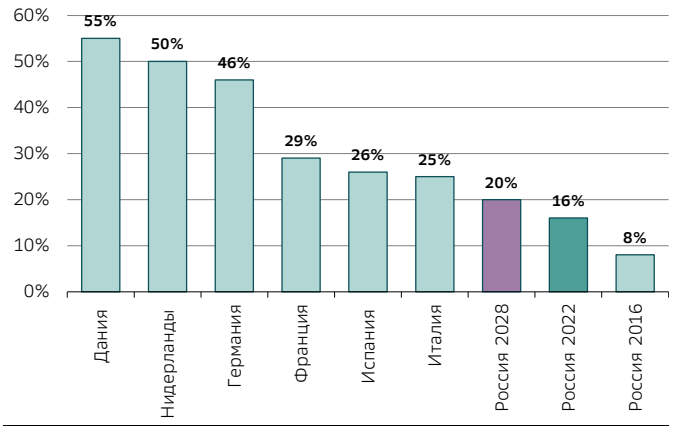
Ключевыми факторами рынка станут:

1. **Необходимость обновлять автопарк на фоне роста цен на транспортные средства.** Средний возраст грузового автомобиля в коммерческом автопарке составляет около 20 лет, а легкового автомобиля – около 15 лет. Цена нового легкового автомобиля (по данным Автостата) в 2023 году выросла до 3,7 млн руб. с 2,4 млн руб. в 2022. Рост цен сокращает возможности покупки транспортных средств за собственные средства, а увеличение среднего возраста автопарка делает все более необходимым его обновление, что вынуждает покупателей использовать другие источники финансирования покупок, в том числе лизинг.
2. **Рост цен на комплектующие и обслуживание автомобилей.** Вместе с ростом цен увеличиваются и затраты на обслуживание автомобиля. Так, за 2022 год автозапчасти прибавили в цене 28-30%, а в 2023 году – 17% (по данным Дром.ру). Растут и затраты на услуги ремонта авто из-за повышения расходов на персонал, а бензин за 2023 год подорожал на 7%. Эти факторы способствуют повышению спроса на лизинговые автомобили и непроцентные продукты, продаваемые лизинговыми компаниями, которые позволяют ремонтировать технику у компаний-партнеров и снижать стоимость владения автомобилем.
3. **Развитие каршеринга и такси.** Растущие цены на автомобили для физических лиц приводят и к росту спроса на сервисы совместного использования транспортных средств, такие как каршеринг и такси. Повышение спроса на легковые автомобили для такси и каршеринга поддерживает высокий спрос на лизинг со стороны операторов автопарков для этих видов бизнеса, и этот тренд может сохраниться в будущем.
4. **Поддержка электрификации автопарка.** Программы льготного лизинга продолжают субсидировать покупку электромобилей отечественных производителей в рамках стратегии правительства по развитию автотранспорта до 2030 года. Развитие инфраструктуры и рост спроса на авто в этом сегменте может стать одним из драйверов, которые увеличат объемы лизинга легковых транспортных средств.
5. **Рост грузоперевозок и реализация инфраструктурных проектов.** Удлинение логистических цепочек, структурная перестройка экономики после событий 2022 года, уход иностранных компаний (в том числе логистических) остаются факторами сохраняющегося спроса на лизинг грузовых транспортных средств в ближайшие годы. Увеличение доли перевозок автотранспортом, развитие новых транспортных коридоров и реализация национальных проектов могут способствовать росту спроса на грузовой транспорт в целом и его лизинг в частности.
6. **Охват автолизинговыми продуктами в России по-прежнему меньше, чем в более развитых странах.** Однако отставание постепенно сокращается: так, доля проданных в лизинг легковых автомобилей в РФ выросла в два раза до 16% к 2022 году, и, по нашим оценкам, может достичь 20% к 2028 году. Этому будут способствовать развитие финансовых инструментов и рост финансовой грамотности.

Совокупный объем нового бизнеса в сегменте автолизинга, млрд руб.

Источник: компания, SberCIB

Доля лизинга в продажах новых легковых автомобилей в России и в развитых странах в 2022 году, %



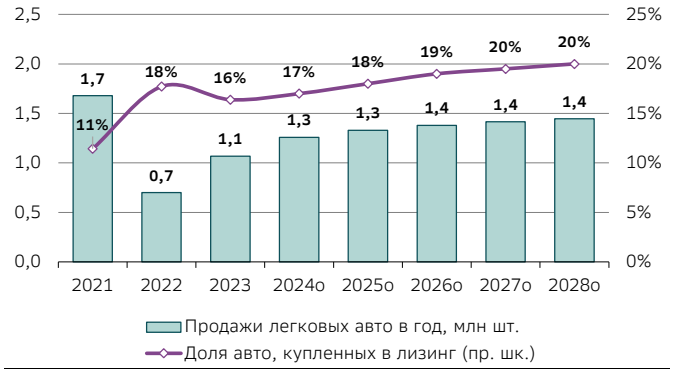
Источник: Kept, SberCIB

Лизинг легкового транспорта

В сегменте легковых автомобилей объем нового лизингового бизнеса в 2023 году вырос на 75%, а его доля в совокупном объеме лизинга сократилась с 17% в 2022 году до 16,5% в 2023. Мы ожидаем, что охват лизингом продаж новых легковых автомобилей может увеличиться до 20% к 2028 году. Этому будут способствовать как рост цен на авто (на уровне 10% в год в 2024-2028 годы) и стоимости их обслуживания, так и повышение финансовой культуры малых компаний.

Восстановление объема продаж легковых автомобилей может продолжится, а число проданных автомобилей может расти в 2024–2028 годах со среднегодовым темпом 6% и достичь 1,4 млн шт. в 2028 году. Сохраняющиеся темпы роста экономики и доходов населения будут способствовать высокому спросу. Рост импорта из дружественных стран и увеличение производства легковых транспортных средств в России будут увеличивать предложение новых машин в ближайшие годы.

Динамика объемов продаж новых легковых автомобилей, млн шт.



Источник: Эксперт РА, SberCIB

Динамика объемов нового бизнеса в сегменте легковых автомобилей и легкового коммерческого транспорта, млрд руб.

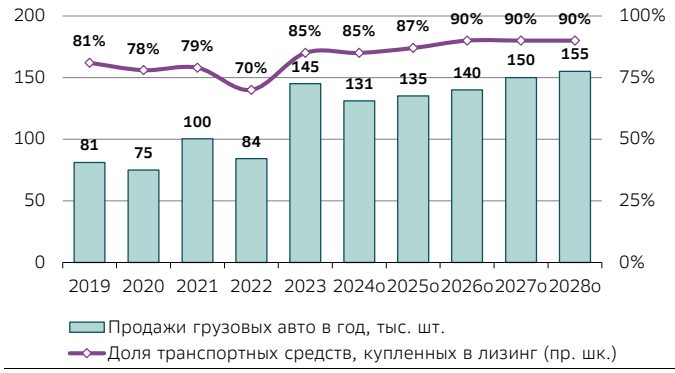
Источник: Эксперт РА, SberCIB

Лизинг грузового транспорта

В 2023 году сегмент лизинга грузового автотранспорта вырос на 106% г/г благодаря отложенному спросу на обновление автопарка, росту экономики в целом и строительного сектора в частности, а его доля от нового бизнеса на всем рынке лизинга увеличилась с 29% в 2022 году до 33% в 2023.

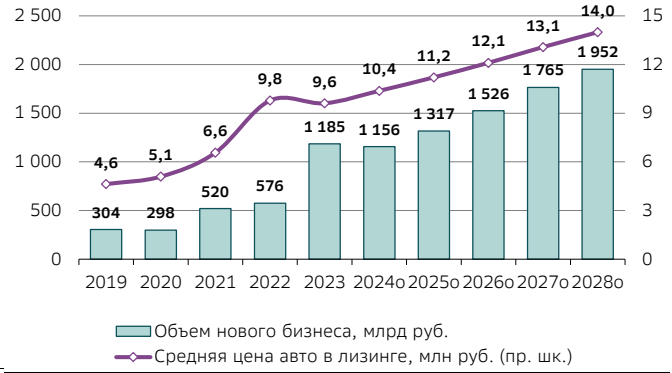
На наш взгляд, в 2024–2025 годах рост может существенно замедлится. В 2023 году в этом сегменте прошло активное обновление парка, и объем продаж грузовых транспортных средств может сократиться с 145 тыс. шт. в 2023 году до 131 тыс. шт. в 2024. Однако долгосрочная оценка перспектив лизинга грузовых автомобилей остается позитивной, драйверами роста нового бизнеса останутся рост продаж грузовых автомобилей до 155 тыс. шт. к 2028 году, охват лизингом их продаж до 90% с 85% по итогам 2023 года и рост средней цены транспортного средства (в среднем на 8% ежегодно в 2024–2028 годах).

Динамика объемов продаж новых грузовых автомобилей, млн шт.



Источник: Эксперт РА, SberCIB

Динамика объемов нового бизнеса в сегменте грузового автотранспорта, млрд руб.



Источник: Эксперт РА, SberCIB

Государственная поддержка способствует росту рынка автолизинга

Одним из драйверов роста лизинга в последние годы стала поддержка со стороны государства в форме субсидий на первоначальный взнос для лизингополучателей или покрытие части процентной ставки по лизингу для лизингодателя. Так, субсидии на приобретения автотранспорта были увеличены с 2 млрд руб. до 7,8 млрд руб., что компенсировало эффект от повышения утилизационного сбора в августе 2023.

Однако в будущем господдержка может стать волатильным фактором. Так, в феврале 2024 года Минпроторг исключил весь легковой и легкий коммерческий транспорт (LCV) из программы льготного лизинга для экономии бюджета (за исключением пассажирских моделей Газелей, Соллерса, автобусов, электромобилей и тягачей КАМАЗ). Изменения программ государственной поддержки могут существенно влиять на параметры принятия решений покупателями и темпы роста продаж, особенно на фоне высоких процентных ставок в 2024–2025 годах.

Ключевые меры поддержки покупки транспортных средств в лизинг

Программа	Мера поддержки	Доступные транспортные средства
Льготный лизинг Республики Беларусь	Компенсация части лизингового платежа (компенсация до 2/3 ставки ЦБ РФ)	Новый грузовой транспорт и самоходная техника белорусского производства
Субсидирование лизинга грузового и легкового транспорта	Субсидия до 10% на первоначальный взнос	Транспортные средства марок ВОЛГАБАС, ЛАДА, ЛИАЗ, КАВЗ, ПАЗ, УАЗ, НЕФАЗ, ГАЗ, УРАЛ, СИМАЗ, Sollers категории D, седельные тягачи КАМАЗ
Субсидирование лизинга дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники	Субсидия до 10% на первоначальный взнос	Самоходная техника, произведенная в РФ в 2022-2024 гг.
Субсидирование лизинга электромобилей	Субсидия до 35% на аванс по договору лизинга	Электромобили, произведенные в РФ в 2024 г.

Источник: компания, SberCIB

Бизнес модель и стратегия развития

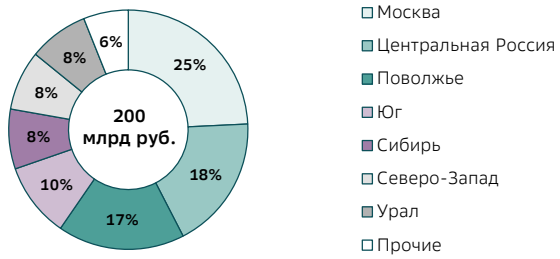
Лизинговый бизнес

Основное направление деятельности Европлана сегодня – финансовый лизинг автотранспорта, самоходной техники и прочего ликвидного оборудования для малого и среднего бизнеса. Лизинговый портфель компании на конец 2023 года состоял на 52% из легковых автомобилей, на 32% – из коммерческого автотранспорта и на 16% – из самоходной и прочей техники. Компания не занимается лизингом неликвидных объектов. Европлан работает во всех основных макрорегионах России, однако 42% нового бизнеса в 2023 году пришлось на Москву и Центральную Россию.

Структура лизингового портфеля по типам предметов лизинга

Источник: компания, SberCIB

Структура нового бизнеса по регионам присутствия в 2023 году

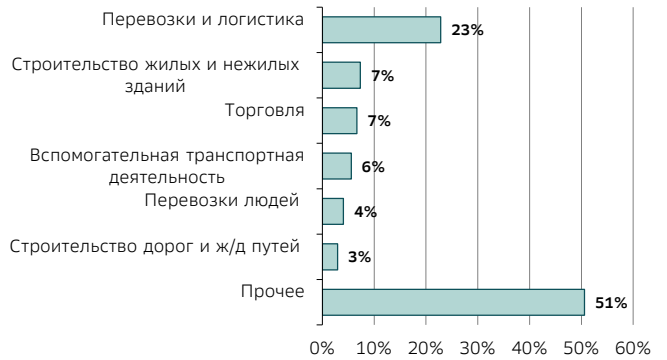


Источник: компания, Эксперт РА, SberCIB

На конец 2023 года в портфеле Европлана 23% приходится на логистические компании, по 7% на строительство и торговлю. В целом портфель отличается высокой степенью диверсификации – более 27 отраслей, и кризис в одной отрасли не окажет существенного влияния на его качество и темпы роста.

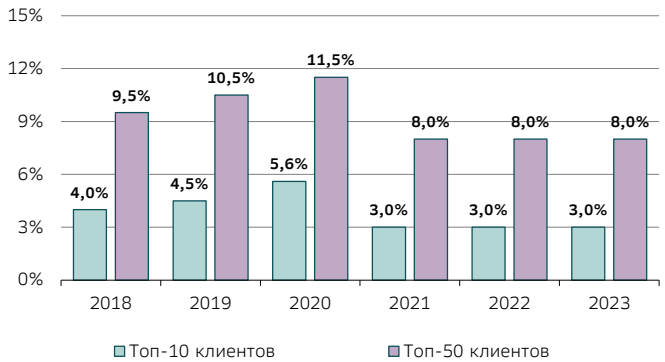
Европлан выделяется низким уровнем концентрации кредитного портфеля. Так, средняя цена одного предмета лизинга в портфеле компании достигла 4,2 млн руб. на конец 2023 года, а число предметов лизинга на одного клиента в среднем составляло 2,7 ед. При этом по состоянию на конец 2023 года на топ-10 заемщиков приходилось всего 3% портфеля, а на топ-50 заемщиков – лишь 8%.

Структура лизингового портфеля до вычета резервов по отраслям заемщиков на конец 2023 г.



Источник: компания, SberCIB

Доля крупнейших лизингополучателей в портфеле



Источник: компания, SberCIB

Клиенты компании

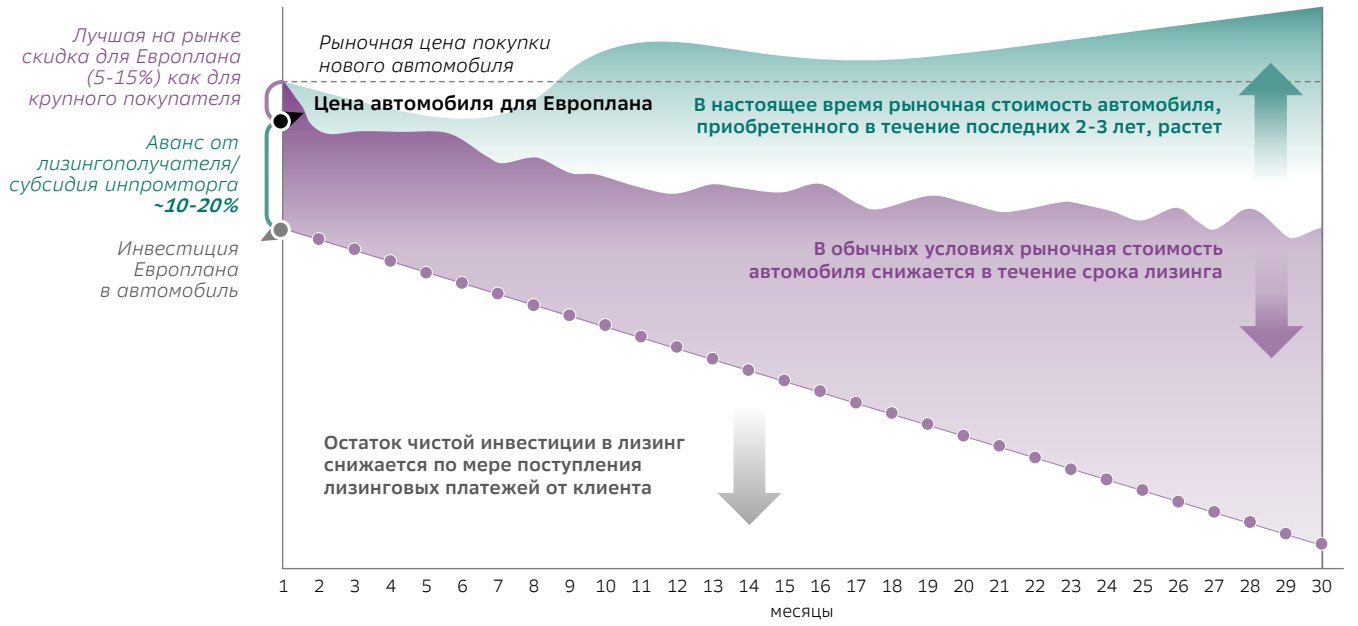
Европлан наращивал базу клиентов в 2018–2023 годах в среднем на 12% в год, на сегодняшний момент она достигла 146 тыс. клиентов. Благодаря качеству своих услуг компании удается поддерживать высокий уровень удовлетворенности клиентов (NPS) – 83% по итогам 2023 года, а долю повторных клиентов в объемах нового бизнеса – на отметке 72%. Основные клиенты Европлана – предприятия малого и среднего бизнеса, на которых по итогам 9М23 приходится 95% объема лизингового портфеля, а в 2018–2022 годах их доля составляла около 92%.

Экономика финансового лизинга

Европлан – крупный покупатель техники по централизованным договорам, в 2023 году он приобрел более 55 тыс. предметов лизинга. Такой статус позволяет ему получать скидки на рынке у крупных дилеров и производителей техники в размере 5–15%, которые позволяют предложить более выгодные условия лизинга автомобилей.

Ниже для наглядности мы приводим экономическую модель финансового лизинга.

Экономическая модель финансового лизинга



Источник: компания, SberCIB

При покупке автомобиля в лизинг покупатель платит лишь аванс в размере 10–20% от стоимости транспортного средства. В обычных рыночных условиях амортизация транспортного средства должна приводить к снижению его цены. Однако в последние годы рыночная цена автомобилей на первичном рынке растет на 20-30% в год, что приводит к росту цен и на подержанные транспортные средства. Около 70% от рыночной цены нового автомобиля сохраняется в течение 30 месяцев, а наиболее ликвидные транспортные средства сохраняют до 98% своей цены. Таким образом, реальная рыночная цена автомобиля по окончании договора лизинга существенно превышает остаток чистой инвестиции в лизинг по договору с лизингодателем.

При выплате лизинговых платежей остаток чистой инвестиции в лизинг, сделанной Европланом, постепенно снижается. В конце срока договора, когда клиент получает право собственности на объект лизинга, около 5% чистой инвестиции в лизинг остаются непогашенными, и клиент может получить право собственности на предмет лизинга.

Парк предметов лизинга Европлана

Западные бренды составляют приблизительно 17% от объема нового бизнеса по итогам 2023 года. После ухода европейских брендов компании удалось переключиться на работу с китайскими и белорусскими производителями. Доля предметов лизинга от китайских производителей выросла с 8% по итогам 2021 года до 43% к концу 2023. Автопарк компании диверсифицирован между различными марками производителей, в каждом из направлений лидирующий бренд занимает менее 10%. Европлан стремится попасть в список партнеров автопроизводителей, что позволяет обеспечивать более выгодные условия покупок автопарка и скидки для конечных клиентов компании.

Рост лизингового портфеля компании

Мы ожидаем, что компания сможет наращивать валовой лизинговый портфель со среднегодовым темпом около 20%. Однако рост может быть неравномерным.

Непроцентные доходы

Снижение чистой процентной маржи основного лизингового бизнеса на фоне растущей конкуренции вынуждает лизинговые компании искать дополнительные источники дохода. Непроцентные доходы компании в основном поступают из трех источников: комиссии от страхования и прочих услуг, автомобильные услуги и прочие лизинговые доходы.

Основной из них – комиссии от страхования и прочих услуг. Помимо увеличения доходов они позволяют повысить лояльность клиентов, что может упростить процесс обслуживания автомобиля и связанных с его использованием операций в одной компании. На наш взгляд, развитие дополнительных услуг – один из важных факторов, увеличивающих количество повторных клиентов в бизнесе Европлана.

Компания предоставляет клиентам более 30 видов дополнительных услуг и сервисов (ближайший конкурент в сегменте, по оценкам компании, может предоставить лишь 12). Сегодня на один договор лизинга в среднем приходится 5,7 дополнительной услуги, и в 2019-2023 годах этот показатель увеличивался в среднем на 11% ежегодно. Его повышение станет одним из основных драйверов увеличения непроцентных доходов Европлана.

От финансового лизинга к «автомобилю как услуге»

Основное направление деятельности компании – финансовый лизинг, в конце срока которого транспортное средство переходит в собственность лизингополучателя (клиент выкупает объект лизинга по остаточной, а не рыночной стоимости). В случае операционного лизинга объект лизинга в конце срока договора остается в собственности лизингодателя. При этом операционный лизинг позволяет сократить затраты клиента на управление парком, стоимость обслуживания входит в состав фиксированных ежемесячных платежей. Операционный лизинг составлял всего 6% непроцентных доходов компании в 2023 году и 0,6% нового бизнеса (при этом компании удалось увеличить долю операционного лизинга с 0,01% нового бизнеса в 2018 году и с 3% непроцентных доходов в 2021 году).

Для Европлана переход к модели операционного лизинга позволит увеличить маржу, так как в платеж включаются и другие расходы клиента на транспортные средства, что выходит за рамки просто финансирования покупки. Компания возьмет на себя управление автопарком, предоставление всех связанных с автомобилями услуг (от заправки и мойки до ремонта и заказа запчастей) за фиксированную оплату. При этом компания смо-

жет увеличить доход от реализации остатков транспортных средств при сохранении текущей модели ценообразования. Накопленный опыт и широкая сеть партнерских отношений с дилерами и страховыми компаниями могут обеспечить позитивный эффект масштаба бизнеса, позволяя предоставлять эти услуги дешевле, чем клиент мог бы купить их сам или чем их могут предложить менее крупные рыночные игроки.

Система продаж

Крупные банки и их дочерние компании обладают несравнимо более значительными, чем у Европлана, возможностями в плане маркетинга и доступа к клиенту. Однако эффективная система продаж и привлечения партнеров и клиентов позволяет компании успешно конкурировать за объемы нового маржинального бизнеса.

Компания продает лизинговые услуги через четыре основных канала:

- **Федеральная сеть продаж** – 85 офисов на территории России, которые обеспечивают близость к локальным дилерам и партнерам. Это позволяет физически обслуживать клиентов и обеспечивает традиционную рекламу.
- **Дилерские центры** – это сеть из более 4 000 партнерских дилерских центров. Европлан создает онлайн-решения для дилеров, которые позволяют отслеживать статус заявок по продажам в режиме реального времени и интегрируют сотрудников во внутренние процессы дилера, для повышения эффективности этого канала.
- **Веб–сервисы** и сайт создают 10% объемов нового бизнеса (в 2023 году) и отвечают в основном за привлечение новых клиентов. Количество уникальных пользователей, посещающих сайт, превышает 1 млн в месяц.
- **Контакт-центр** занимается «холодными» продажами новым клиентам и привлекает 6% объемов нового бизнеса компании. Европлан инвестирует в закупку и разработку моделей машинного обучения и специальных алгоритмов для повышения эффективности этого канала.

Централизованная CRM-система поддерживает каналы продаж. Все сотрудники компании имеют к ней доступ в режиме онлайн с возможностью работать из любой точки, а данные по более чем 300 тыс. действующих клиентов компании обогащают ее новыми параметрами. Система включает весь процесс от предпродажи, продажи, верификации, управления рисками и подготовки контракта до заключения сделки. Предиктивная аналитика, применимая в ней, позволяет продавать дополнительные услуги эффективно и снижать объемы продаж продуктов, не соответствующих потребностям клиентов.

Стратегия роста: ключевые точки

Стратегия компании предполагает устойчивый органический рост операционных доходов при сохранении высокого уровня эффективности бизнеса (ROE около 40%, отношение операционных расходов к доходам 30–32%). Планы развития бизнеса компании, на наш взгляд, сконцентрированы на ряде операционных улучшений, которые позволят компании оставаться конкурентоспособной и продолжать наращивать объем бизнеса. Аспектом стратегии, который может привести к существенному росту нового бизнеса и изменению текущей бизнес модели, можно считать переход к модели «автомобиль как сервис», которая позволит нарастить комиссионные доходы и успешность которой может изменить взгляд на Европлан: он будет не лизинговой финансовой компанией, а «оператором автопарков».

- **Развитие лизингового бизнеса.** В сегменте основного бизнеса Европлан планирует сделать свои лизинговые продукты более специализированными, чтобы создать дополнительное ценностное предложение для B2B-клиентов, больше соответствующее их конкретным потребностям. Направления стратегического развития – переход к модели «автомобиль как услуга» и выход в сегмент лизинга для физических лиц, обладающий более низкой стоимостью риска, чем у автокредитования, и сохраняющий высокий потенциал роста.
- **Развитие многоканальной сети продаж.** В условиях ужесточения конкуренции на рынке и борьбы за клиента компания стремится сконцентрироваться на повышении конверсии клиентов и росте доли повторных продаж. Масштабирование ее предиктивных моделей может позволить прогнозировать поведение клиентов и улучшить конверсию продаж дополнительных услуг.
- **Развитие ИТ-платформы за счет собственных компетенций.** Компания планирует продолжат развитие собственной ИТ-платформы, CRM- и ERP-систем для повышения операционной эффективности бизнеса. Переход на российских вендоров инфраструктурного ПО позволит повысить уровень кибербезопасности ИТ-сервисов компании в прогнозном периоде.
- **Развитие систем управления рисками** предполагает подготовку к возможному ужесточению регулирования лизинговой отрасли, улучшению качества количественных моделей для оценки кредитного риска и развитие интегрированной системы управления рисками.
- **Повышение лояльности сотрудников и качества управления персоналом.** Европлан планирует к 2028 году снизить уровень оттока персонала с текущих 22% до 20%, а поддержание лояльности и мотивации персонала может позволить компании удержать соотношение операционных расходов к доходам на уровне около 30%.

Ключевые стратегические приоритеты компании

Источник: компания, SberCIB

Финансовые показатели

Балансовый отчет

Основную роль в структуре активов Европлана играет его лизинговый бизнес (87% от активов на конец 2023 года). Обязательства компании состоят из банковских займов и выпущенных компанией облигаций (92% от обязательств на конец 2023 года). Капитал на 94% состоит из нераспределенной чистой прибыли прошлых лет. Мы не ожидаем значимых изменений в структуре баланса компании в среднесрочной перспективе, за исключением возможного увеличения доли облигаций в структуре фондирования.

Структура фондирования

Фондирование компании состоит из банковских кредитных линий и размещенных ею рублевых облигаций. На конец 2023 года 23% средств приходилось на облигации, а 77% – на банковские кредиты. В среднем у лизинговых компаний доля выпущенных облигаций составляет лишь 8% от привлеченных средств. Европлан имеет один из самых высоких кредитных рейтингов в отрасли, что позволяет компании привлекать средства по более низкой стоимости, чем у конкурентов в секторе, получать одобрение кредитных линий во многих банках и размещать облигации на публичном рынке на более выгодных условиях.

Кредитный портфель компании состоит из банковских кредитных линий, привлеченных как по плавающей, так и по фиксированной ставке. Кредиты от банков амортизируются, а новые денежные средства привлекаются каждый месяц. Так, за январь – февраль 2024 года группа привлекла 11 млрд руб. новых кредитов и увеличила объем кредитных линий в банках на 17 млрд руб. Обычно срок займов составляет до пяти лет и они амортизируются. В качестве залога по банковским кредитам компания использует чистые инвестиции в лизинг и финансовые активы.

Облигации исторически были более дешевым источником фондирования для компании. Однако в условиях высоких ставок в 2П23-2024 разместить новые выпуски выгодно становится сложнее (последние выпуски были размещены в середине прошлого года до повышения ключевой ставки). Менеджмент компании не ставит целью ограничивать долю облигаций в структуре фондирования и стремится использовать наиболее выгодные инструменты привлечения денежных средств с точки зрения текущих рыночных условий. На наш взгляд, при снижении процентных ставок и уменьшении премий на первичном рынке корпоративных облигаций к ОФЗ компания может увеличить долю облигаций в структуре фондирования, что сделает фондирование более диверсифицированным и поддержит чистую процентную маржу бизнеса.

Структура банковского фондирования отличается довольно высокой концентрацией: 63% фондирования приходится на два банка. Структура держателей облигаций распределена между банками (35%), страховыми компаниями (21%), пенсионными фондами (19%) и управляющими компаниями (13%), а физлицам принадлежит лишь 7% облигаций компании.

Чистые инвестиции в лизинг

Рост чистых инвестиций в лизинг. Чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ) составляют 87% от активов компании на конец 2023 года. ЧИЛ представляют собой валовый лизинговый портфель за вычетом незаработанных финансовых доходов и резервов кредитного ка-

чества. Мы полагаем, что в 2024 году темп прироста чистого лизингового портфеля может остаться высоким, однако в последующие годы мы ожидаем постепенного замедления его позитивной динамики на фоне более умеренного роста нового бизнеса. В 2024 году чистый лизинговый портфель может вырасти благодаря двум факторам – значительному объему нового бизнеса в 2023 году и снижению соотношения незаработанных финансовых доходов к валовому объему портфеля.

Высокое качество портфеля. Доля просроченной задолженности (более чем на 90 дней) от лизингового портфеля не превышала 0,3% в 2018–2023 годы. Низкая доля просроченной задолженности основана на быстром и эффективном подходе к компании к купированию проблемного лизинга. На наш взгляд, доля просроченной задолженности останется стабильной в отсутствие системного кризиса в российской экономике. Доля лизинга третьей стадии составляет менее 1% от совокупных чистых инвестиций в лизинг (в среднем 0,8% в 2021-2023 гг.). Также, доля возвращенного лизингового имущества по расторгнутым договорам лизинга находилась на уровне 1,5% от чистого лизингового портфеля, а большая его часть (около 90%) впоследствии используется при заключении новых лизинговых договоров.

Ликвидность

Основной объект лизинга Европлана – это средства автотранспорта, сами по себе относящиеся к ликвидному имуществу, которое компания может быстро реализовать, в том числе через своих дилеров-партнеров. На конец 2023 года накопленный запас ликвидности у компании был высоким – на уровне 45 млрд руб., что соответствует примерно 17% от ее совокупных активов. При привлечении кредитных средств компания ориентируется на дюрацию ее активов, поддерживая накопленный положительный запас ликвидности.

Дюрация лизингового портфеля компании на конец 2023 года составляла 1,6 года. При этом дюрация портфеля выросла с 1,2 года в 2019 году. Рост срока лизинга по новым договорам на фоне увеличения процентных ставок в 2023–2024 годах и конкурентного давления в последующем может оказаться трендом: с одной стороны, он позволит быстрее наращивать балансовый чистый лизинговый портфель, а с другой – может сказаться на росте дюрации активов Европлана. Компания может компенсировать его привлечением более долгосрочных обязательств – облигаций, что позволит поддерживать высокие параметры ликвидности и низкую чувствительность к процентным рискам в будущем.

Капитал и его достаточность

Капитал компании в основном состоит из нераспределенной чистой прибыли. Капитал компании на 94% состоит из нераспределенной чистой прибыли прошлых лет, и мы ожидаем, что по мере роста бизнеса ее доля в структуре капитала увеличится. На текущий момент минимальный уровень достаточности капитала для лизинговых компаний не подлежит регулированию. При выплате дивидендов и оценке своей финансовой устойчивости компания ориентируется на достаточность капитала, рассчитанную по следующей формуле: капитал / (активы минус денежные средства). При рассмотрении достаточности капитала по Базельским нормативам мы отмечаем низкую «плотность» взвешенных по уровню риска активов, исторически составлявшую 80% (в среднем за 2020–2023 годы) и высокую достаточность капитала первого уровня – более 20%. По нашим оценкам, компании удастся поддерживать капитал первого уровня на высоком уровне даже при выплате 70% от чистой прибыли в виде дивидендов. Высокая достаточность капитала является одним из факторов финансовой стабильности компании; кроме того, ее уровень указан в некоторых кредитных соглашениях Европлана как одно из условий их соблюдения.

Отчет о прибылях и убытках

Чистый процентный доход

Чистый процентный доход компании будет расти. Мы полагаем, что чистый процентный доход компании в среднесрочном периоде будет расти двузначными годовыми темпами, сопоставимыми со среднеисторическими, благодаря увеличению ее чистого лизингового портфеля. При этом чистая процентная маржа бизнеса может сокращаться. Период высоких ставок в 2023–2025 годах и возможность увеличить долю облигаций в структуре фондирования в 2026–2028 годах замедлят снижение чистой процентной маржи бизнеса, однако растущая конкуренция в секторе останется главным фактором ее снижения.

Европлан хеджирует процентный риск. Данный риск возникает в основном из-за привлечения кредитов по плавающей ставке, используя производные финансовые инструменты. Общий объем процентных свопов по номинальной стоимости на конец 2023 года составил 56 млрд руб. (21% от валюты баланса компании). Однако чувствительность чистой прибыли к изменению процентных ставок у компании на горизонте 12 месяцев (при структуре баланса на конец 2023 года), оставалась положительной: повышение процентной ставки на 1 п. п. приводило к увеличению чистой прибыли на 110 млн руб. (0,9% от чистой прибыли 2023 года) (верно и обратное). Стратегия Европлана предполагает обеспечение независимости результатов компании от изменения процентных ставок и разницы в дюрации ее активов и обязательств. На наш взгляд, такой консервативный подход способствует стабильности и предсказуемости ее финансовых результатов.

Непроцентные доходы

Мы ожидаем двузначных годовых темпов роста чистых непроцентных доходов компании в среднесрочном периоде, при этом их среднеисторическая маржинальность сохранится. Рост непроцентных доходов компании позволит поддержать маржинальность бизнеса на высоком уровне при снижении чистой процентной маржи лизингового бизнеса.

Резервы

Резервы компании главным образом состоят из двух компонентов: резервов по лизинговым договорам и прочих резервов. Последние включают в себя резервы по дебиторской задолженности клиентов, резервы по денежным средствам в банках и прочие незначительные статьи. На наш взгляд, в ближайшие годы компания сможет поддерживать низкую стоимость риска. Несмотря на рост стоимости риска в 2022–2023 годах (до 0,89% по итогам 2023 года с 0,2% в 2021), мы отмечаем тенденцию к ее снижению в среднесрочном периоде.

Устойчивое снижение первоначального аванса, являющееся в том числе следствием конкурентной борьбы на рынке лизинга, и рост дюрации лизингового портфеля могут оказать давление на стоимость риска бизнеса компании, не позволив ей вернуться к уровням до 2022 года (около 0,3% в 2018–2021 годах). Так, средний аванс по новым договорам лизинга, с учетом государственных субсидий, снизился с 26% в 2018 до 16% в 2023 году (минус 800 п. п.).

Операционные расходы

Рост лизингового портфеля (эффект масштаба) и цифровизация операционных процессов в рамках собственной ИТ-платформы позволили компании сократить отношение операционных расходов к доходам с 50% в 2018 году до 31% в 2023. Это один из лучших показателей в финансовом секторе по динамике и абсолютному значению. Мы ожидаем, что, несмотря на рост комиссионного бизнеса и увеличение затрат на персонал, компании удастся в среднесрочной перспективе поддерживать это соотношение на сопоставимом уровне.

Административные расходы компании в 2023 году на 38% состояли из затрат на рекламу и маркетинг. Мы считаем, что на фоне развития дополнительных услуг и усиления конкуренции в секторе они могут показать опережающую динамику в среднесрочной перспективе.

Чистая прибыль и дивиденды

За последние пять лет чистая прибыль компании росла со среднегодовым темпом 35% и достигла 15 млрд руб. в 2023 году. При этом компания показывает высокую маржинальность: за последние пять лет ее ROE в среднем составил 39%. На наш взгляд, компания продолжит увеличивать чистую прибыль, но мы ожидаем, что темпы роста могут постепенно замедлиться в ближайшие пять лет. При этом ROE компании может остаться на стабильно высоком уровне – в диапазоне 35-40%. Также ROE зависит от объемов дивидендных выплат компании: при росте коэффициента выплат с минимальных уровней, предусмотренных дивидендной политикой, и при отсутствии значительных капиталовложений ROE может приблизиться к 40%, несмотря на замедление темпов роста бизнеса.

Дивидендная политика компании предполагает выплату не менее 50% от чистой прибыли не менее одного раза в год. Основные факторы при принятии решения о дивидендах – достаточность капитала компании и темпы роста бизнеса. Компания может выплачивать дивиденды чаще одного раза в год, однако не уточняет эту периодичность. При принятии решения о выплате дивидендов компания ориентируется на расчет достаточности капитала по формуле: капитал / (активы минус денежные средства).

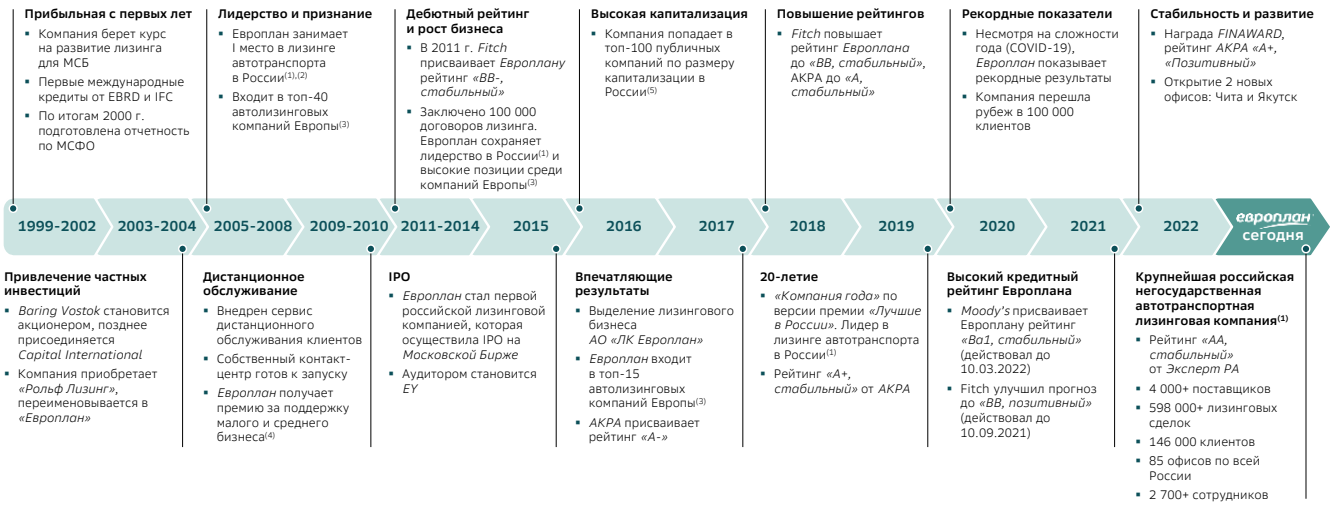
В прошлом компания выплачивала около 50% чистой прибыли в виде дивидендов, за исключением 2021 года, когда чистый лизинговый портфель вырос на 61% г/г. В 2023 году Европлан выплатил дивиденды за 2022 год и 9М23 в размере 5,8 млрд руб. (49% от чистой прибыли 2022 года). Мы считаем, что коэффициент выплаты дивидендов со временем может существенно вырасти, и главным его драйвером будут темпы роста бизнеса.

Обзор компании

История компании

Европлан был создан в 1999 году. Компания изначально занималась лизингом для МСБ и стремилась к прозрачности своих финансовых результатов: первая отчетность по МСФО была выпущена за 2000 год. Компания развивалась и постепенно выросла до одной из крупнейших лизинговых компаний Европы. Сегодня компания работает в 85 офисах по всей стране, обладает рейтингом «АА, стабильный» от Эксперт РА, взаимодействует с более чем 4 тыс. поставщиков, а численность ее персонала превысила 2 700 человек. Ниже ключевые этапы развития компании.

Ключевые этапы развития компании



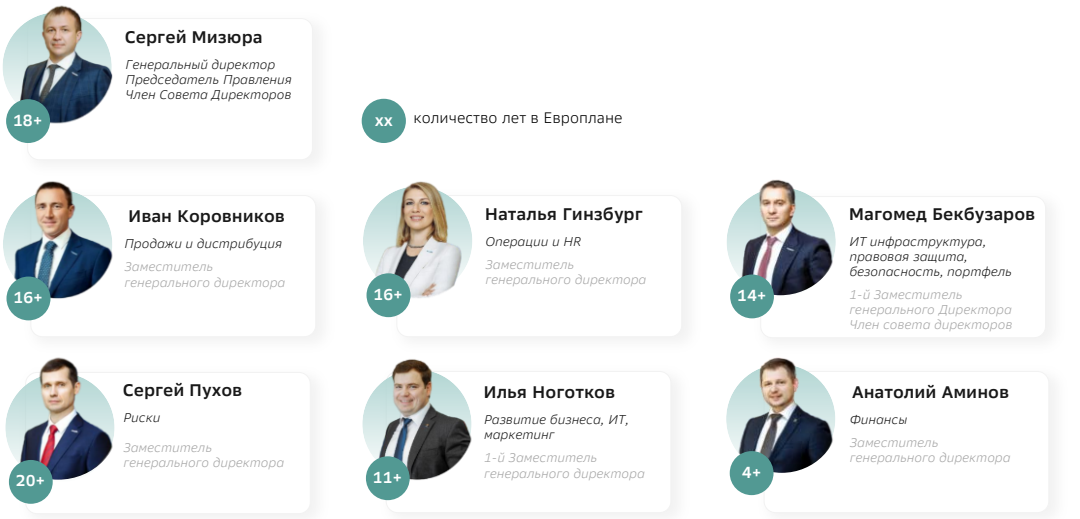
Примечание: (1) по данным «Эксперт РА»

Источник: компания, SberCIB

Топ-менеджмент и совет директоров

Ключевые сотрудники, отвечающие за операционные вертикали бизнеса, работают в Европлане более 10 лет, а генеральный директор Сергей Мизюра – более 18 лет. Средний стаж работы менеджмента в компании составляет более 13 лет. Совет директоров компании состоит из девяти человек, включая четырех независимых директоров. В рамках совета директоров работает три комитета – комитет по аудиту, комитет по вознаграждениям и номинациям, а также комитет по стратегии и рискам.

Топ-менеджмент компании



Источник: компания, SberCIB

Корпоративная культура и управление персоналом

Компания стремится повышать вовлеченность персонала и снижать уровень его текучести, чтобы эффективно управлять командой и расходами на персонал. Сильный HR-бренд и лучшие практики управления персоналом также способствуют достижению высокой операционной эффективности (по итогам 2023 года соотношение операционных расходов к доходам составило 30%).

Европлан реализует программы обучения, развития талантов для сотрудников, обладает собственной системой обучения с онлайн-курсами и поддерживает программы развития проектного управления для сотрудников.

Собственная ИТ-платформа

ИТ-команда компании работает в дочерней компании, аккредитованной Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций, использующей все соответствующие льготы. Разработанная ею ИТ-платформа сочетает в себе аналитические инструменты, возможности управления отчетностью, мобильные интерфейсы и CRM-систему.

При этом платформа Европлана предлагает полный набор цифровых решений, реализующих потенциал экономии масштаба, и сопровождает бизнес на всех этапах. Платформа включает в себя возможности автоматизации системы продаж, многоуровневый процесс верификации с ускоренным принятием решений для розничных сделок, автоматизированную систему подготовки и обработки лизинговых договоров, клиентский кабинет самообслуживания, приложение для клиентов.

Развитие ИТ-платформы позволило эффективно использовать растущий масштаб бизнеса – отношение операционных расходов к чистому лизинговому портфелю сократилось с 7,6% в 2018 году до 4,7% в 2023.

Подход к управлению рисками лизингового бизнеса

Низкая стоимость риска (менее 0,9% за последние пять лет) и доля просроченной задолженности (на срок более 90 дней – менее 0,3% от лизингового портфеля за последние пять лет) достигается не только за счет значительной диверсификации портфеля, но и за счет качественно выстроенной системы управления рисками.

88% договоров нового лизинга одобряется в ускоренном режиме. Это наиболее ликвидные транспортные средства и небольшие суммы для МСБ. Решения принимаются на основе собственной скоринговой модели, разрабатываемой в компании с 2005 года и интегрированной в CRM-систему Европлана. Сделки могут совершаться в течение нескольких часов, однако для передачи имущества и его страхования, как правило, требуется больше времени. Оставшиеся 12% продаж, представляющие собой крупные суммы, для корпоративных клиентов проходят подробный кредитный анализ и верификацию. Лизинг в сумме до 10 млн руб. одобряют лишь специалисты-верификаторы и специалисты по безопасности. Наиболее крупные сделки (от 1,6 млрд руб.) передаются на рассмотрение кредитного комитета компании и совет директоров Европлана.

Компания уделяет особое внимание процессу взыскания, в том числе чтобы поддерживать репутацию на рынке и снижать количество случаев мошенничества. Также Европлан использует спутниковые системы мониторинга для отдельных активов и продает эту услугу клиентам как дополнительный продукт. При росте рисков, по мнению Европлана, система может быть установлена и на транспортные средства, уже переданные в лизинг. Благодаря спутниковым системам компания может отслеживать местоположение своего актива, учитывая риски, связанные с его изменением, и блокировать работу двигателя транспортного средства дистанционно.

Структура собственности

На конец 2023 года 100% акций Европлана принадлежали ПАО «ЭсЭфАй».

Холдинг «ЭсЭфАй» на 30,3% принадлежит Саиду Гуцериеву, 9% акций свободно торгуются на Московской бирже, 57% – казначейский пакет, принадлежащий ООО «ЭсЭфАй Трейдинг», 4% принадлежат другим акционерам (по нашим оценкам). В феврале 2024 года ЭсЭфАй объявила, что может погасить 55% из 57% казначейских акций компании, это позволит повысить долю акций в свободном обращении и упростить структуру холдинга при распределении дивидендов.

Ограничение ответственности