



ЭЛЕМЕНТ
ЛИЗИНГ



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2020 ГОД

Обзор компании

- Независимая компания, предоставляющая в лизинг коммерческий автотранспорт, спецтехнику и оборудование преимущественно предприятиям малого и среднего бизнеса:
 - привлекательный сегмент рынка с существенным потенциалом повторных обращений
 - высоколиквидные активы
 - высокая процентная маржа
- Год создания - 2004
- Сделки небольшого размера, ключевые характеристики лизингового продукта – скорость, простота и прозрачность решений
- Одна из крупнейших лизинговых компаний по количеству клиентов и числу сделок. Более 113 тысяч договоров, более 40 тысяч клиентов с момента создания
- Лидирующее положение в сегменте лизинга грузового автотранспорта
- Устойчивость бизнес-модели подтверждена опытом прохождения кризисов 2008-2009 и 2014-2015гг.
- Безупречная кредитная история, эмитент облигаций с 2007г.

Обзор российского рынка лизинга

- Высокая концентрация и доля государства на российском рынке лизинга:
 - крупнейшие 5 лизинговых компаний контролируют около 61% рынка* (58% на конец 2019г.)
Все 5 компаний – государственные, включая 4 банковские «дочки»**
 - доля 3 крупнейших (ГТЛК, Сбербанк Лизинг и ВТБ Лизинг) за 2020г. выросла с 49% до 52%, составляя уже больше половины всего рынка лизинга*, доля топ-3 в объеме нового бизнеса по итогам 2020г. составила 31%
- Объем нового бизнеса за 2020г. составил 1 410 млрд рублей, что на 6% меньше аналогичного периода прошлого года
- Сегмент автолизинга остаётся основным драйвером рынка:
 - объем нового бизнеса в сегменте автолизинга за 2020г. вырос на 8% по сравнению с 2019 г. (2019г. по сравнению с 2018г. – рост на 26%)**
 - это крупнейший сегмент на рынке лизинга – за 2020г. доля сегмента в объеме нового бизнеса составила 43,7% (доля грузового транспорта - 21,1%, легковых автомобилей - 20,0%, автобусов - 2,6%), в то время как по итогам 2019г. она составляла 38% (грузового транспорта - 20,3%, легкового - 17,7%)**
- Доля сделок с клиентами МСБ в объеме нового бизнеса выросла с 53% за 2019г. до 57,5% за 2020г.** вслед за ростом автолизинга, на долю которого приходится порядка 70% сделок в нише МСБ

* По размеру портфеля на 01.01.2021 г. на основе данных Эксперт РА

** По данным Эксперт РА

Рыночные показатели ЭЛ

Объем нового бизнеса за 2020 г. / Объем лизингового портфеля на 01.01.2021г.*	Весь рынок	Грузовой автотранспорт	Автобусы и троллейбусы	Строительная спецтехника	Медицинское оборудование
Доля сегмента в объеме нового бизнеса всего рынка	1 410 млрд ₽	21,1%	2,6%	11,2%	0,5%
Показатели ЭЛ:					
Место по объему нового бизнеса	27	10	7	25	7
Рыночная доля в сегменте, %	0,7%	2,1%	2,8%	0,7%	3,1%
Доля сегмента в объеме лизингового портфеля всего рынка	5 170 млрд ₽	9,8%	1,7%	5,3%	0,2%
Результаты ЭЛ:					
Место по портфелю	36	13	6	34	10
Рыночная доля в сегментах ЛП, %	0,3%	1,6%	2,9%	0,4%	2,3%
Объем нового бизнеса за 2020 г.*	Малый бизнес		Физические лица		
Доля сегмента в объеме нового бизнеса всего рынка	43,0%		1,0%		
Показатели ЭЛ:					
Место по объему нового бизнеса	15		6		
Рыночная доля в сегменте, %	1,5%		0,8%		

Региональная сеть

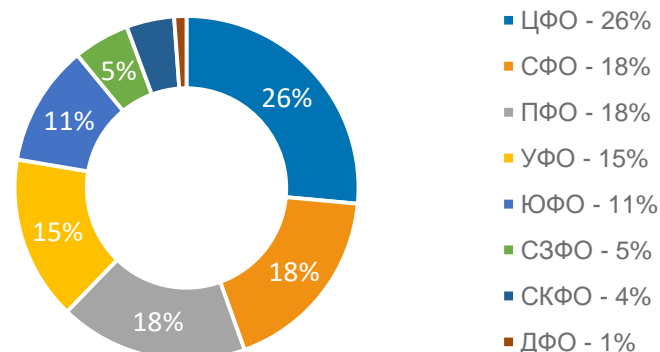
Основные характеристики

- Стратегия регионального присутствия основана на принципе максимальной близости к точке продаж передаваемых в лизинг активов
- Региональная экспансия 2005-2006гг. обеспечила присутствие в 70-ти крупнейших городах России, которое сохраняется и в настоящее время
- Региональная сеть на октябрь 2020г. представлена 100 офисами продаж в 65 городах России
- Собственная сеть офисов продаж позволяет заключать лизинговые договоры с предприятиями, ведущими бизнес во всех федеральных округах РФ

Региональное присутствие



Структура лизингового портфеля по федеральным округам на 01.01.2021г



Базовые параметры лизинговых договоров

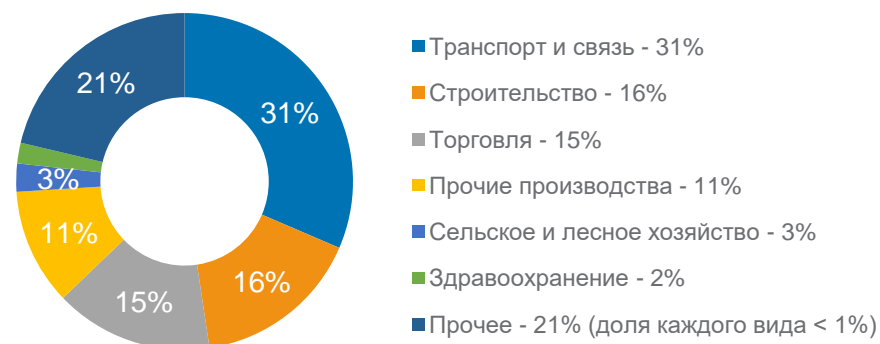
Ключевые / стандартные условия лизингового контракта

- Медианный размер сделки за 2020г. – 1,1 млн руб.*
- Срок договора лизинга – от 1 до 5 лет
- Дюрация портфеля на 01.01.2021г. составляет 18 мес.
- Медианный размер авансового платежа за 2020г. составляет 30% от первоначальной стоимости предмета лизинга
- Договоры заключаются на условиях ежемесячных платежей. Применяются графики, как с равными, так и с убывающими платежами (преобладают договоры с «убывающими» графиками: в среднем 60% NIL погашается в первый год действия договора)

Структура нового бизнеса по типам предметов лизинга* за 2020г



Структура нового бизнеса по видам деятельности клиентов* за 2020г



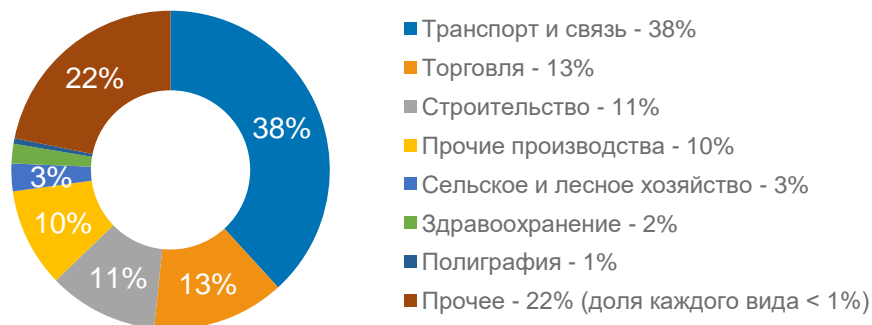
* По сумме финансирования = сумма ДКП - Аванс

Диверсифицированный Лизинговый Портфель

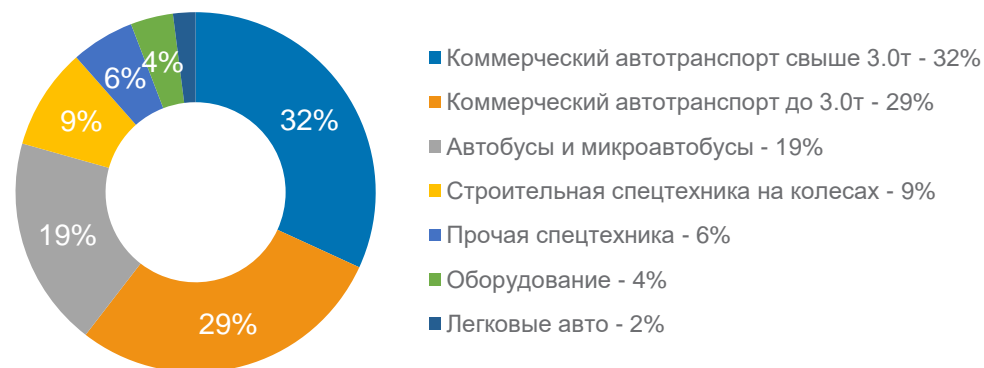
Основные характеристики

- Сбалансированное сочетание разных отраслевых сегментов
- 13 279 действующих договоров на 01.01.2021г.
- 6 428 уникальных клиентов в портфеле на 01.01.2021г.
- Отсутствие концентрации портфеля: доля крупнейшего клиента в портфеле на 01.01.2021г. – 0,86%
- Высокая доля лизинга автотранспорта – наиболее ликвидного вида имущества

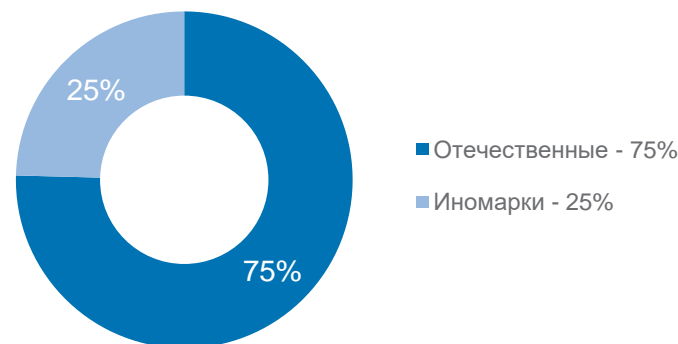
Структура лизингового портфеля по видам деятельности лизингополучателей на 01.01.2021г



Структура лизингового портфеля по типам предметов лизинга на 01.01.2021г



Структура лизингового портфеля по маркам предметов лизинга на 01.01.2021г



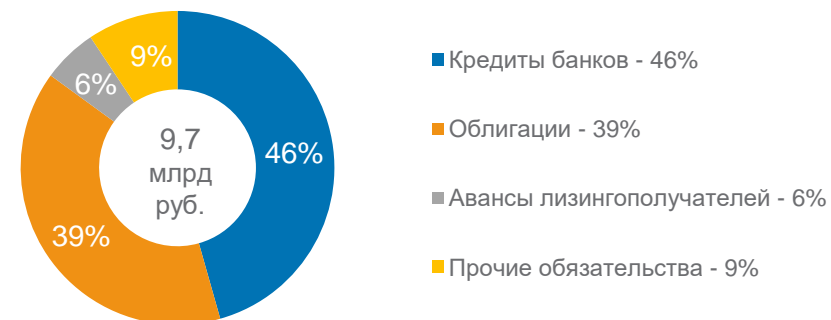
Источники фондирования

- Показатель Net Debt / Equity* на 01.01.2021г. составил 2,5х
- 85% обязательств компании представлены публичным долгом и кредитами банков
- Все обязательства компании номинированные в рублях
- Успешная история публичного долга компании:
 - с 2009г. компания разместила рублевые облигации на общую сумму более 15,7 млрд руб., включая размещения в 2018 и 2019г. двух облигационных займов объемом 5 млрд руб. каждый (амортизируемые, срок обращения 3 года)
 - компания не допустила ни одной просрочки по выплате купонов, оферт или погашению облигаций
- Компания имеет рейтинг от АКРА: А-, прогноз «Стабильный» (подтвержден в декабре 2020г.)
- Долгосрочные партнерские отношения с банками кредиторами, 54% внешнего долга приходится на кредиты банков

Структура фондирования, 2007 – 2020гг



Структура обязательств на 01.01.2021г



* Отношение чистый долг / капитал = (заемные средства - денежные средства и их эквиваленты) / капитал

Финансовые показатели

Основные характеристики

- Целевая рыночная ниша позволяет удерживать высокий уровень доходности сделок, обеспечивающий достаточную процентную маржу и рентабельность бизнеса при умеренной стоимости риска
- В условиях действия карантинных мер и общей кризисной ситуации в экономике Компания ограничила объем нового бизнеса сделками с наименее рисковыми активами и клиентами. Объем нового бизнеса (сумма финансирования) за 2020г. на 45% меньше аналогичного показателя за 2019г. Размер лизингового портфеля (ЧИЛ после резервов) на 01.01.2021г. составил 9,3 млрд руб. (- 29% по сравнению с 01.01.2020г)
- Чистая прибыль за 2020г. составила 0,7 млрд руб.
- Рентабельность собственного капитала за 2020г. составила 27,8%

Ключевые финансовые показатели

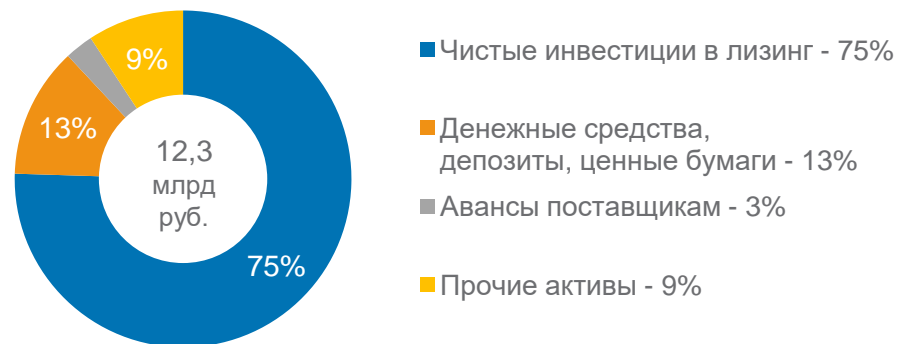
(млн руб.)	2017	2018	2019	2020	Изм. 19-20
Процентный доход от фин. аренды	2 331	2 723	2 897	2 688	- 7%
Чистые инвестиции в лизинг	8 892	10 611	13 329	9 547	- 28%
Чистая дебиторская задолженность	8 743	10 395	13 076	9 278	- 29%
Чистый проц. доход	1 381	1 785	1 822	1 711	- 6%
Чистая прибыль	453	794	777	683	- 12%
Cost/Income Ratio	52,5%	42,5%	46,8%	45,9%	- 0,9п.п.
ROAA	4,9%	7,1%	5,8%	5,0%	- 0,8п.п.
ROAE	32,0%	44,3%	36,4%	27,8%	- 8,6п.п.

Финансовые показатели (продолжение)

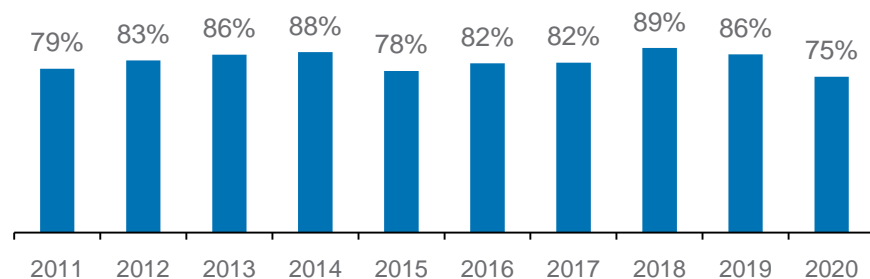
Основные характеристики активов и пассивов

- Почти 90% активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (чистые инвестиции в лизинг составляют 75% активов) и ликвидными активами (денежные средства, депозиты, ценные бумаги – 13% активов)
- Балансовая стоимость предметов лизинга, вышедших из лизингового портфеля, не превышает 3% активов баланса
- Активы и пассивы сбалансированы по срокам

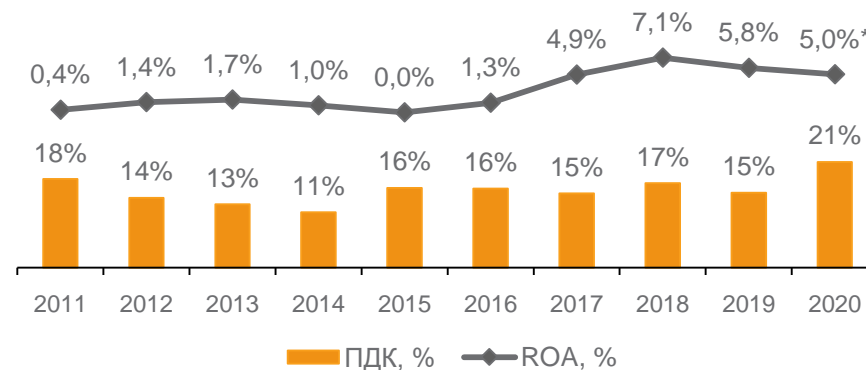
Структура активов (%) на 01.01.2021г



Доля чистых инвестиций в лизинг в активах, 2011 – 2020гг



Рентабельность активов и показатель достаточности капитала (ПДК), 2011 – 2020гг



* ПДК = капитал / активы

Стратегия развития

МИССИЯ - организация финансовых решений, обеспечивающих максимально быстрый доступ потребителей к технике

- Фокус на сделках финансового лизинга высоколиквидных активов для МСБ / индивидуальных предпринимателей
- Лидирующие позиции по объему регионального охвата рынка, присутствие во всех регионах присутствия ключевых партнеров-поставщиков
- Обеспечение роста бизнеса с сохранением приемлемого уровня достаточности капитала и рентабельности капитала
- Генерация дохода от дополнительных видов деятельности, включая краткосрочную аренду, сделки купли-продажи на вторичном рынке коммерческого автотранспорта и предоставление дополнительных услуг поставщикам техники и лизингополучателям

Факторы инвестиционной привлекательности

Бизнес-модель

- Специализация на лизинговых договорах небольшого размера с высоко ликвидными активами (коммерческим автотранспортом, колесной спецтехникой и некрупным оборудованием (розничный лизинг))
- Целевая аудитория – малый и средний бизнес
- Конкурентные преимущества – простота, скорость, прозрачность принимаемого решения для контрагента
- Максимальная стандартизация процедур, «предодобренные» условия лизинговых сделок

Операционная эффективность

- Высокий показатель рентабельности бизнеса – ROE на уровне 27,8% за 2020г.
- Сбалансированная структура активов и пассивов
- Компания обладает хорошим запасом по капиталу - на 01.01.2021 показатель достаточности капитала (ПДК) составил 21,4%
- Операционные издержки полностью обеспечены собственными оборотными средствами

Высокие стандарты корпоративного управления

- МСФО отчетность, подтвержденная международной аудиторской компанией
- Рейтинг от АКРА: А-, прогноз «Стабильный»
- Безупречная кредитная история
- Сильная профессиональная команда с существенным опытом в лизинге и непосредственно в компании
- Непрерывный процесс разработки и реализации проектов, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов, уровня автоматизации и цифровизации бизнеса

Управление рисками

- Риск модель основана на оценке риска актива, концентрация на высоколиквидных активах
- Средняя стоимость риска за период 2016 – 2020гг. составляет 2,9%
- Собственные службы soft и hard collection и самостоятельная работа с изъятыми активами на вторичном рынке
- Отсутствие концентрации на отдельном клиенте или поставщике