



15 ЛЕТ
ПОМОГАЕМ
ВАШЕМУ
БИЗНЕСУ!



**ЭЛЕМЕНТ
ЛИЗИНГ**

ПРОЩЕ НЕ БЫВАЕТ!



Команда ООО «Элемент Лизинг»



**Писаренко
Андрей Витальевич**
Генеральный директор



**Бортняева
Ольга Вячеславовна**
Первый заместитель
генерального директора



**Рухлядева
Оксана Леонидовна**
Финансовый директор



**Манцевич
Владимир Владимирович**
Директор по информационным
технологиям



**Беличенко
Сергей Александрович**
Директор по продажам



**Абрамов
Алексей Сергеевич**
Директор по правовым
вопросам



**Авдеев
Сергей Юрьевич**
Директор по развитию каналов
сбыта и маркетингу



**Мацай
Евгений Витальевич**
Директор по рискам



**Климова
Ольга Вячеславовна**
Директор по персоналу

Обзор компании

Ключевые факторы кредитной привлекательности

- 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
- Ключевые характеристики лизингового продукта – скорость, простота и прозрачность решений
- Одна из крупнейших лизинговых компаний по количеству клиентов и числу сделок. Более 100 тысяч договоров, более 35 тысяч клиентов с момента создания
- Лидирующее положение в сегменте лизинга грузового автотранспорта
- Устойчивость бизнес-модели подтверждена опытом прохождения кризисов 2008-2009 и 2014-2015 гг
- Безупречная кредитная история

Основные финансовые показатели (МСФО)

| (млн руб.) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 9м19 |
|-------------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Выручка | 2 068 | 1 722 | 1 796 | 2 331 | 2 723 | 2 107 |
| Активы | 10 448 | 7 282 | 7 787 | 10 612 | 11 621 | 14 232 |
| Капитал | 1 169 | 1 173 | 1 242 | 1 595 | 1 986 | 2 157 |
| Чистый проц. дох. | 936 | 683 | 993 | 1 381 | 1 785 | 1 331 |
| Чистая прибыль | 96 | 4 | 97 | 453 | 794 | 577 |

История компании

2004

Декабрь – регистрация компании

Разработка концепции рыночного присутствия

2005-2006

Запуск продукта «Элемент Экспресс» и дальнейшее развитие продуктового ряда.

Региональная экспансия с использованием собственных офисов продаж

Компания выходит на лидирующие позиции по финансированию новых сделок в сегменте малого и среднего бизнеса и занимает 1-е место по финансированию грузового автотранспорта по данным журнала «Лизинг Ревю»

Первые кредитные линии в Сбербанке РФ и МДМ

Отчетность по МСФО

2007-2008

Дебютный выпуск облигаций на сумму 600 млн руб.

Дальнейшая диверсификация базы финансирования (в т.ч. кредитные лимиты от EBRD и Standard Bank)

1-е место по финансированию дорожно-строительной техники в рэнкинге Эксперт РА

3-е место по количеству заключенных лизинговых сделок по данным журнала «Лизинг Ревю»

Дебютные рейтинги: Standard & Poor's – B, Эксперт РА – B++

2009-2014

Рост лизингового портфеля почти в два раза

Автоматизация ключевых бизнес-процессов на базе ERP системы Microsoft Dynamics Ax

Вывод на рынок уникальных технологий лизинга «Мгновенное оформление» с возможностью оформления сделки в течение 1 рабочего дня и «Обмен со скидкой», где авансом по лизинговой сделке служит старый автомобиль

2015-2017

Фокус на сделках с наиболее высоколиквидными активами

Активное участие в государственной программе субсидирования лизинга

Лидерские позиции на площадках ключевых дилеров-партнеров

Запуск сервиса «Личный кабинет» для клиентов, значительно упрощающий их взаимодействие с Компанией

Рейтинг B+ Fitch Ratings

2018-2019

2018г. – рекордные показатели чистой прибыли и ROE за всю историю деятельности компании

Рейтинг АКРА BBB+(RU) повышен до A-(RU) в январе 2019г.

Успешная история публичного долга: Размещены два 3-летних облигационных займа объемом 5 млрд руб. каждый

Основные изменения: 2016 – 9м2019 гг

| Позитивная Динамика Операционных и Финансовых Показателей | | | | | | |
|---|----------------------|---|---|---------|----------|-----------------------|
| | Активы (млн руб.) | Чистые инвестиции в лизинг (FLR gr.) (млн руб.) | Остаток лп к получению (млн руб.) | ROAA | ROAE | Cost Income Ratio* |
| 2016 | 7 787 | 6 496 | 9 660 | 1,3% | 8,0% | 68,0% |
| 2017 | 10 612 | 8 892 | 13 338 | 4,9% | 32,0% | 52,5% |
| 2018 | 11 621 | 10 611 | 15 709 | 7,1% | 44,3% | 42,5% |
| 9м2019 | 14 232 | 12 596 | 17 903 | 6,0%*** | 35,5%*** | 47,4% |

| Основные показатели Риск-Менеджмента | | | |
|--------------------------------------|----------------|---|---|
| | Cost of Risk** | (Активы к изъятию + Возвращенные активы) / Активы | Кол-во банков-кредиторов (количество банков с открытым лимитом кредитования на конец периода) |
| 2016 | 3,7% | 6,6% | 4 |
| 2017 | 2,4% | 2,2% | 7 |
| 2018 | 2,7% | 1,7% | 8 |
| 9м2019 | 2,1%*** | 1,8% | 8 |

* - В состав операционных доходов входит чистый процентный доход до вычета резервов и устойчивая часть непроцентных доходов (штрафы и пени, прочие доходы и т.д.)

** - Резервы под обесценение / средний лизинговый портфель

*** - Аннуализированный показатель

Обзор российского рынка лизинга

Комментарии

- За 9 месяцев 2019-го объем нового бизнеса составил 1 031 млрд рублей, что всего на 2% больше аналогичного периода 2018 года
- Существенную поддержку рынку оказал рост автолизинга. Доля лизинга в продажах легких коммерческих и легковых автомобилей за 9 мес. 2019 года превысила 10% (+1,6 п.п. к 2018 году). Поддержку автолизингу оказывает активная работа лизинговых компаний в таких быстрорастущих сегментах, как такси и каршеринг, что позитивно отразилось на объеме сделок с МСБ, доля которых выросла впервые за три года и составила около 50%*

Распределение нового бизнеса за 9м2019 г по регионам



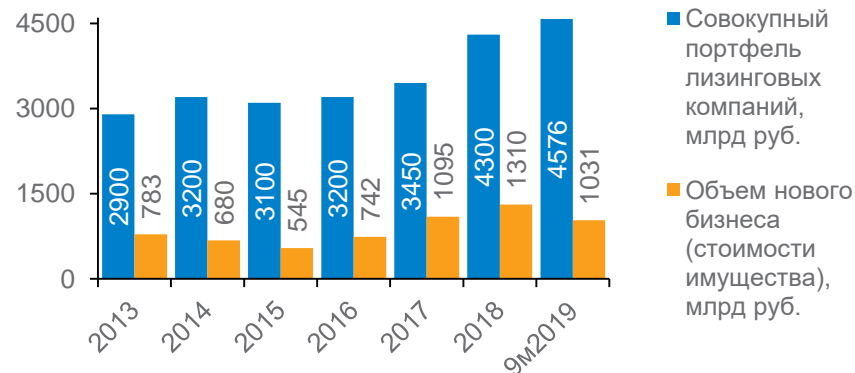
* Источник: Эксперт РА

** Новый бизнес – стоимость переданных клиентам предметов лизинга, без НДС; лизинговый портфель – объем лизинговых платежей к получению

Динамика роста ВВП и доля лизинга в ВВП



Динамика: Лизинговый портфель и Объем нового бизнеса**



Обзор российского рынка лизинга (продолжение)

Комментарии

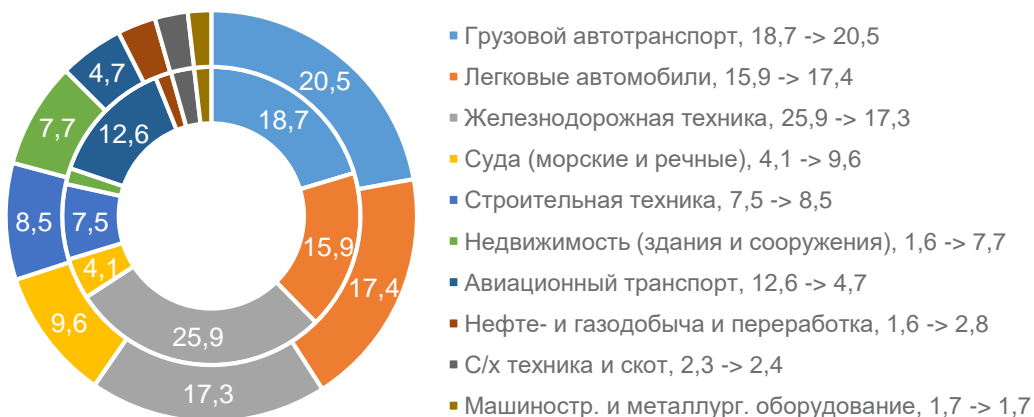
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА» прогнозирует рост лизингового рынка в 2019 году на уровне 5%, в 2020 году на уровне 7%
- С учетом утвержденного объема господдержки автолизинга на 2-е полугодие 2019 года в размере 4 млрд рублей темпы прироста в автосегменте, как ожидается, превысят 20%

Топ-10 сегментов лизинга

(доля в лизинговом портфеле на 01.10.2019 г, %)



Доли в объеме нового бизнеса Топ-10 сегментов лизинга (2018 (внутр. круг) и 9м2019 (внешн.), %)



Изменение долей в объеме нового бизнеса Топ-10 сегментов лизинга (2018 – 9м2019, п.п.)



Конкурентная среда

| Компании | | «Сбербанк Лизинг» | «ВТБ- Лизинг» | «Европлан» | «ВЭБ- Лизинг» | «Балтийский лизинг» | «РЕСО- Лизинг» | «CARCADE Лизинг» | «Элемент Лизинг» | Весь рынок (млрд руб.) |
|--|------------|----------------------|------------------|------------|------------------|------------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Рэнкинг по объему нового бизнеса* | 01.01.2017 | 2 | 3 | 4 | 5 | 7 | 14 | 21 | 17 | |
| | 01.01.2018 | 2 | 4 | 5 | 3 | 7 | 10 | 15 | 13 | |
| | 01.01.2019 | 2 | 3 | 4 | 6 | 8 | 10 | 13 | 16 | |
| | 01.10.2019 | 1 | 3 | 4 | 5 | 8 | 9 | 15 | 19 | |
| Объем нового бизнеса (млрд руб.)* | 2016 | 83 | 77 | 38 | 34 | 24 | 15 | 7 | 10 | 742 |
| | 2017 | 126 | 100 | 61 | 109 | 35 | 23 | 13 | 14 | 1 095 |
| | 2018 | 196 | 159 | 73 | 59 | 43 | 34 | 21 | 14 | 1 310 |
| | 9м2019 | 166 | 94 | 60 | 55 | 39 | 36 | 16 | 13 | 1 031 |
| Объем лизингового портфеля (млрд руб.)* | 01.01.2017 | 375 | 380 | 45 | 525 | 33 | 18 | 15 | 10 | 3 200 |
| | 01.01.2018 | 402 | 407 | 61 | 352 | 41 | 27 | 17 | 13 | 3 450 |
| | 01.01.2019 | 609 | 575 | 84 | 374 | 51 | 48 | 23 | 16 | 4 300 |
| | 01.10.2019 | 770 | 576 | 100 | 362 | 62 | 65 | 26 | 18 | 4 576 |

* Источник: Эксперт РА

Стратегия развития

Основные направления стратегии

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

- Фокус на сделках финансового лизинга высоколиквидных активов для МСП / индивидуальных предпринимателей
- Лидирующие позиции по объему регионального охвата рынка, присутствие во всех регионах присутствия ключевых партнеров-поставщиков
- Рост бизнеса с сохранением приемлемого уровня достаточности капитала и рентабельностью капитала не менее 25%
- 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 коммерческим автотранспортом, колесной спецтехникой и некрупным оборудованием (розничный лизинг). Ключевой критерий при принятии решения – потенциальная ликвидность актива и возможность изъятия
- Ключевая целевая аудитория – малый и средний бизнес, «принимающий» высокую ставку (цену)
- Ключевое конкурентное преимущество – простота, скорость, прозрачность принимаемого решения для контрагента
- Максимальная стандартизация процедур, «предодобренные» условия лизинговых сделок

Операционная эффективность

- Высокий показатель рентабельности бизнеса – ROE на уровне 35,5%* за 9м2019 г
- Сбалансированная структура активов и пассивов
- Компания обладает хорошим запасом по капиталу - на конец сентября 2019 года показатель достаточности капитала (ПДК) составил 15,2%
- Операционные издержки полностью обеспечены собственными оборотными средствами

Высокие стандарты корпоративного управления

- МСФО отчетность, подтвержденная международной аудиторской компанией, с первого года существования
- Рейтинг от АКРА: повышен до 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 – 9м2019 гг составляет 2,7%*
- Собственные службы soft и hard collection и самостоятельная работа с изъятиями активами на вторичном рынке
- Отсутствие концентрации на отдельном клиенте или поставщике

* - за 9м2019 г приведены аннуализированные данные

Региональная сеть

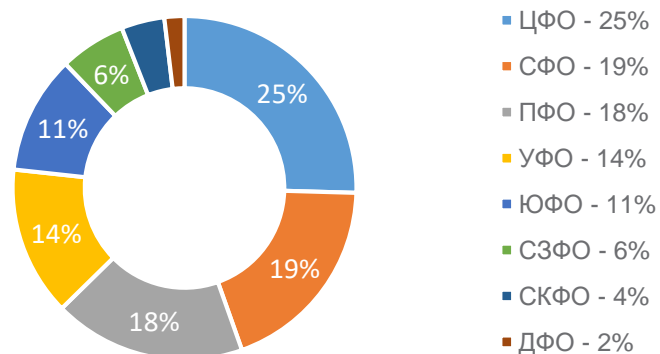
Основные характеристики

- 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 2019 г представлена 120 офисами продаж в 75 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 01.10.2019 г



Базовые параметры лизинговых договоров

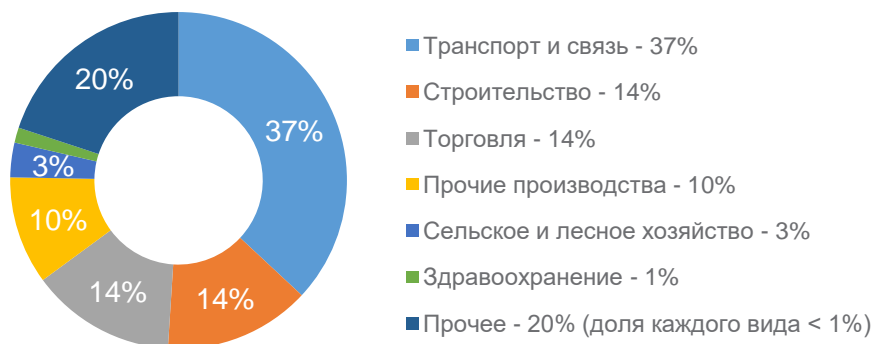
Ключевые / стандартные условия лизингового контракта

- Медианный размер сделки за 9м2019 г – 1,1 млн руб.*
- Срок договора лизинга – от 1 до 5 лет
- Дюрация портфеля на 01.10.2019 г составляет 19 мес.
- Медианный размер авансового платежа за 9м2019 г 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 9м2019 г



Структура нового бизнеса по видам деятельности клиентов* за 9м2019 г



* По сумме финансирования = сумма ДКП - Аванс

Финансовые показатели

Основные характеристики

- Целевая рыночная ниша позволяет удерживать высокий уровень доходности сделок, обеспечивающий достаточную процентную маржу и рентабельность бизнеса при умеренной стоимости риска
- Объем нового бизнеса за 9м2019 г вырос на 34% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г – с 8,0 до 10,8 млрд руб.
- Размер лизингового портфеля (чистой дебиторской задолженности по финансовой аренде) на 01.10.2019 г составил 12,3 млрд руб. (+ 26% по сравнению с 01.10.2018 г)
- Процентный доход от финансовой аренды за 9м2019 г остался на уровне аналогичного показателя за 9м2018 г (+ 0,8%)
- Чистая прибыль за 9м2019 г снизилась на 5% по сравнению с аналогичным показателем годом ранее (607 млн руб.)
- Рентабельность собственного капитала за 9м2019 г превысила 35%*

Ключевые финансовые показатели

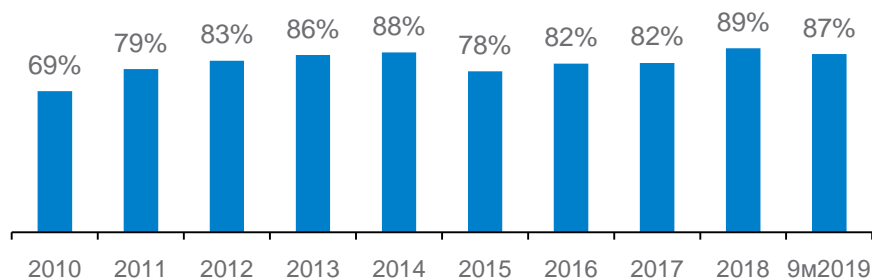
| (млн руб.) | FY 2016 | FY 2017 | FY 2018 | Изм. 17-18 | 9м 2019 |
|----------------------------------|------------|------------|------------|---------------|------------|
| Процентный доход от фин. аренды | 1 796 | 2 331 | 2 723 | + 17% | 2 107 |
| Чистые инвестиции в лизинг | 6 496 | 8 892 | 10 611 | + 19% | 12 596 |
| Чистая дебиторская задолженность | 6 393 | 8 743 | 10 395 | + 19% | 12 338 |
| Чистый проц. доход | 993 | 1 381 | 1 785 | + 29% | 1 331 |
| Чистая прибыль | 97 | 453 | 794 | + 75% | 577 |
| Cost/Income Ratio | 68,0% | 52,5% | 42,5% | - 10,0 п.п. | 47,4% |
| ROAA | 1,3% | 4,9% | 7,1% | + 2,2 п.п. | 6,0%* |
| ROAE | 8,0% | 32,0% | 44,3% | + 12,3 п.п. | 35,5%* |

Финансовые показатели (продолжение)

Основные характеристики активов и пассивов

- 90% активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (чистые инвестиции в лизинг составляют 87% активов) и ликвидными активами (денежные средства, депозиты, ценные бумаги – 3% активов)
- Балансовая стоимость предметов лизинга, вышедших из лизингового портфеля, не превышает 2% активов баланса
- Активы и пассивы сбалансированы по срокам

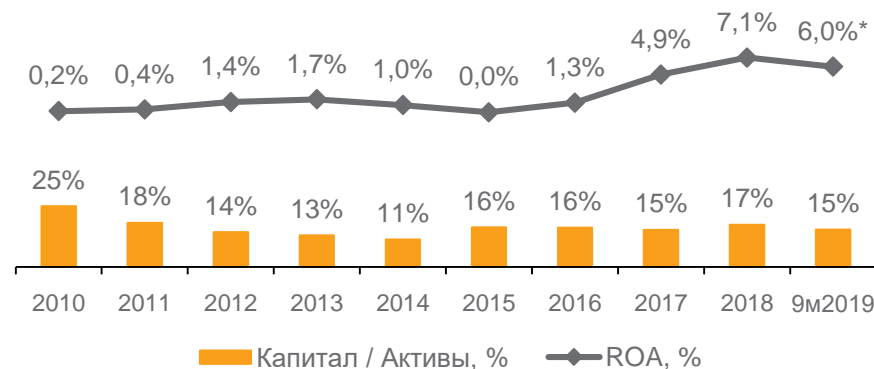
Доля чистых инвестиций в лизинг в активах, 2010 – 9м2019 гг



Структура активов (%) на 01.10.2019 г



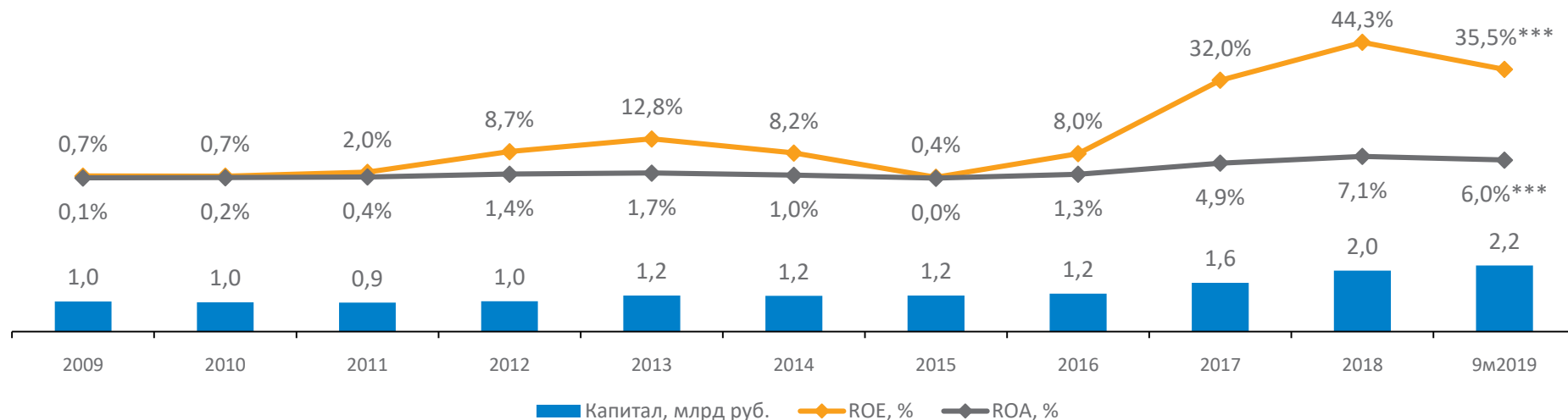
Рентабельность активов и уровень капитала, 2010 – 9м2019 гг



Ориентир на рентабельность

Основные характеристики

- Показатель достаточности капитала (ПДК) на 01.10.2019 г составил 15,2%
- Рентабельность активов за 9м2019 года составила 6,0%***, рентабельность капитала - 35,5%***
- Компания намерена сохранять приемлемый уровень достаточности капитала и его рентабельность не ниже 25%



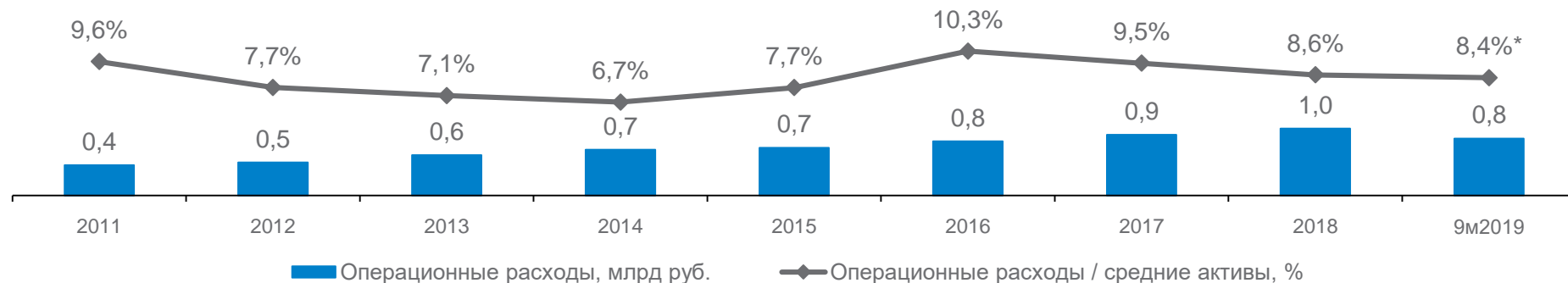
* - CAGR - совокупный среднегодовой темп роста (СГТР)

** - Лизинговый портфель – чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ) до вычета резервов

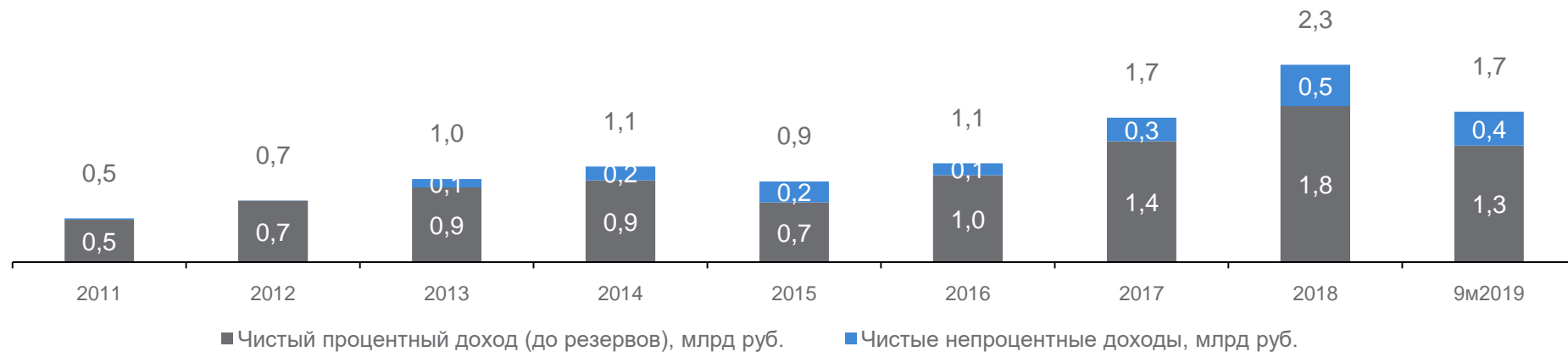
*** - Аннуализированные показатели

Операционная эффективность

Операционные расходы / Активы (%), 2011 – 9м2019 гг



Динамика операционного дохода, 2011 – 9м2019 гг



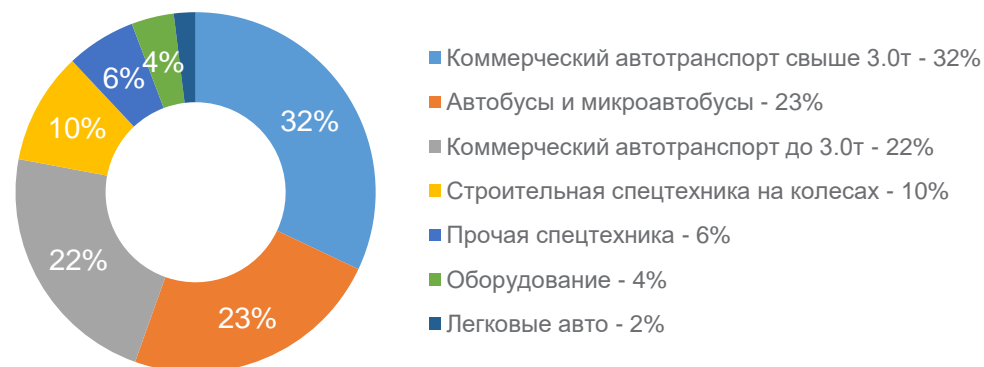
* - Аннуализированный показатель

Диверсифицированный Лизинговый Портфель

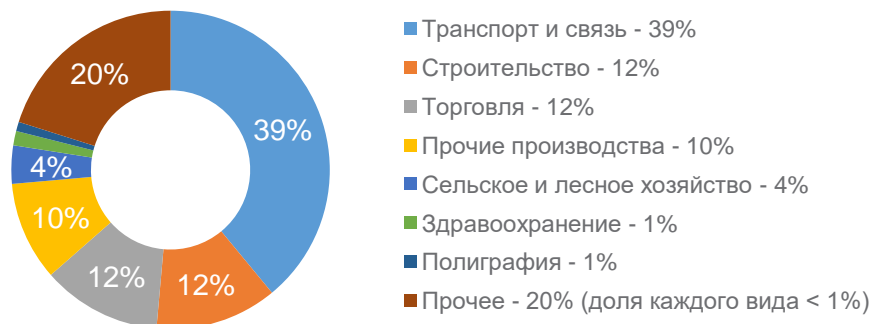
Основные характеристики

- Сбалансированное сочетание разных отраслевых сегментов
- 15 347 действующих договоров на 01.10.2019 г
- 7 325 уникальных клиентов в портфеле на 01.10.2019 г
- Отсутствие концентрации портфеля: доля крупнейшего клиента в портфеле на 01.10.2019 г – 1,02%

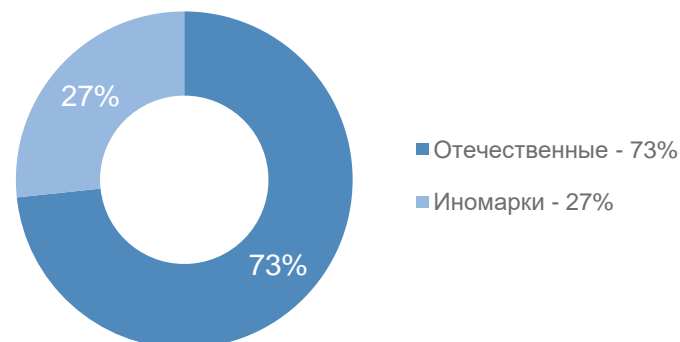
Структура лизингового портфеля по типам предметов лизинга на 01.10.2019 г



Структура лизингового портфеля по видам деятельности лизингополучателей на 01.10.2019 г



Структура лизингового портфеля по маркам предметов лизинга на 01.10.2019 г



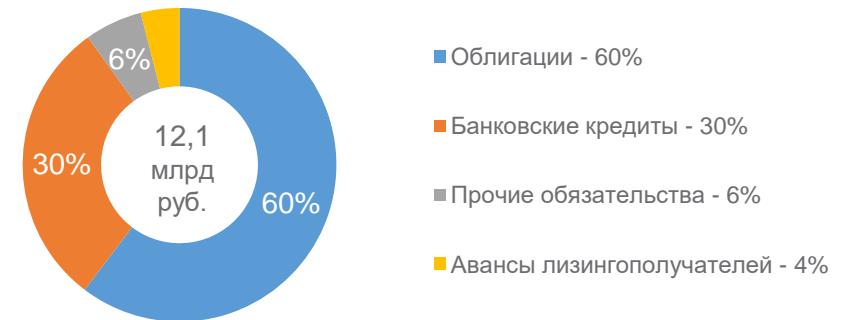
Источники фондирования

- Показатель Debt / Equity на 01.10.2019 г составил 5,0х
- 90% обязательств компании представлены публичным долгом и кредитами банков
- Все обязательства компании номинированные в рублях
- Успешная история публичного долга компании:
 - с 2009 г компания разместила рублевые облигации на общую сумму более 15,7 млрд руб., включая размещения в 2018 и 2019 гг 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»
- Долгосрочные партнерские отношения с банками кредиторами, 33% внешнего долга приходится на кредиты банков

Структура фондирования, 2007 – 9м2019 гг



Структура обязательств на 01.10.2019 г



Ключевые Выводы

Устойчивая бизнес-модель, подтвержденная временем

- Привлекательный сегмент рынка с существенным потенциалом повторных обращений и высокой устойчивостью клиентов в условиях экономического кризиса
- Высокая диверсификация лизингового портфеля
- Высоколиквидные активы
- Эффективная работа с неплательщиками

Лидер рынка в своем сегменте

- ТОП-10 игрок в сегменте лизинга грузового автотранспорта
- Устойчивые партнерские отношения с дилерами и поставщиками предметов лизинга
- Один из ведущих участников государственной программы поддержки лизинга

Сильные финансовые показатели

- Высокий уровень процентной маржи и рентабельности капитала
- Сбалансированная структура активов и пассивов
- Высокая операционная эффективность

Высокие стандарты корпоративного управления

- МСФО отчетность, подтвержденная аудиторами «Большой четверки», с первого года существования компании
- Высокий уровень регламентации и автоматизации бизнес-процессов
- Сильная профессиональная команда с существенным опытом в лизинге