



Результаты Т-Технологий за 2кв'26 по МСФО

1кв'26

2кв'26

3кв'26

4кв'26

T-Технологии — результаты 2 кв. 2026

Устойчивый рост с высокой доходностью

Результаты за 2 кв. 2026 по сравнению с 2 кв. 2025

216,8 млрд ₽ +27%

Чистая выручка¹



52,1 млрд ₽ +25%

Операционная
чистая прибыль²

28,1%

Доходность на капитал³ (ROE)

34,4%

Доходность на капитал (ROE)
сегментов B2C и B2B⁴

Кредитный портфель⁵

3,5 трлн ₽ +25%

Средства клиентов и активы под управлением

6,5 трлн ₽ +17%



Операционные метрики

>34 млн

Активных* клиентов

>30 млн
MAU **auto.ru**

>1 млн

Активных* клиентов B2B

+23%

Рост чистой выручки на активного
клиента⁶ за 6 мес. 2026 г/г

+60%

Рост чистой выручки Т-Шопинга
за 6 мес. 2026 г/г

Ожидания на 2026

>20%

Рост операционной
чистой прибыли²

>20%

Рост дивидендов
на акцию

Дивиденды

4,7 ₽

на акцию
за 2 кв. 2026

17,4 ₽

на акцию
за последние 4 кв.⁷

+33%

Выкуп

до 5%

от общего
количества акций

Тикер: T

74 ₽

+24%

Прибыль на акцию
за последние 4 кв.

ТОП-5

Самых популярных
акций на рынке⁸

1 — Чистая выручка до резервов, 2 — Прибыль для акционеров, очищенная от эффектов сделки с Яндексом, 3 — Капитал, очищенный от эффектов сделки с Яндексом, 4 — Доходность на капитал B2C и B2B без новых направлений, 5 — Кредитный портфель за вычетом резервов, 6 — Чистая выручка до резервов без учёта сегмента «Прочее», 7 — Дивиденды предыдущих периодов пересчитаны с учётом сплита, 8 — В «Народном портфеле» Московской Биржи, * Активная ежемесячная клиентская база, приносящая выручку каждый месяц

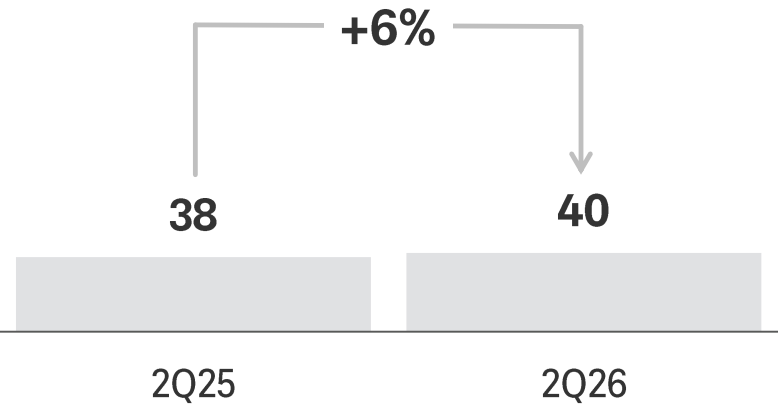
Быстро растем на больших рынках

Российский рынок

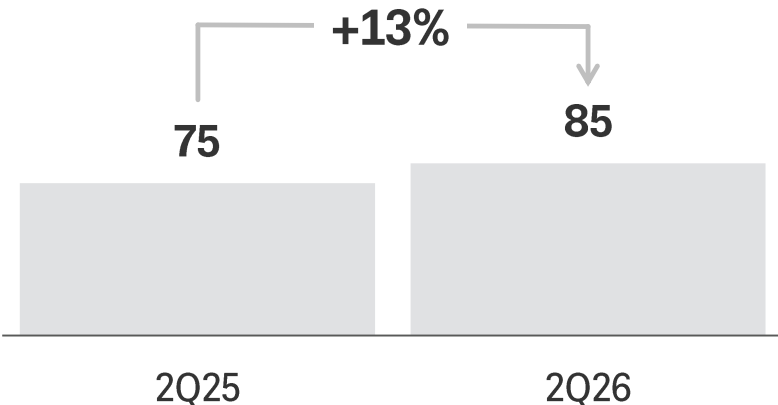
Портфель Т

Доля Т

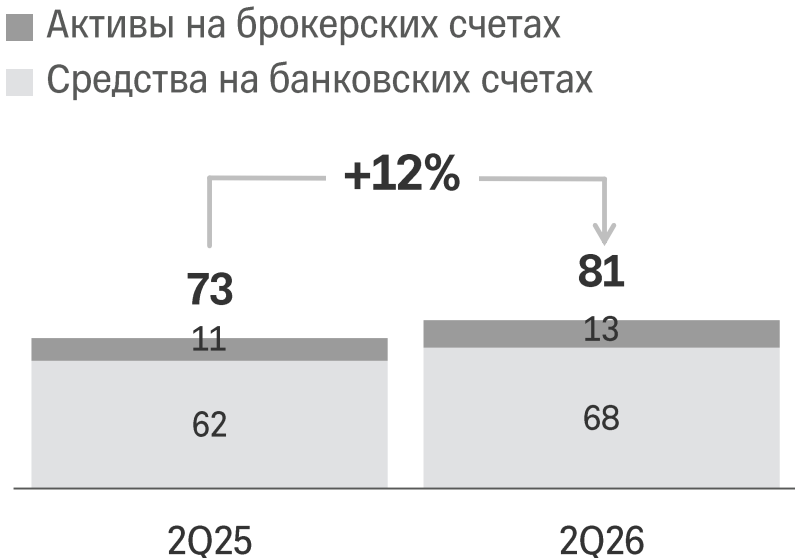
Кредиты ФЛ¹, трлн ₹



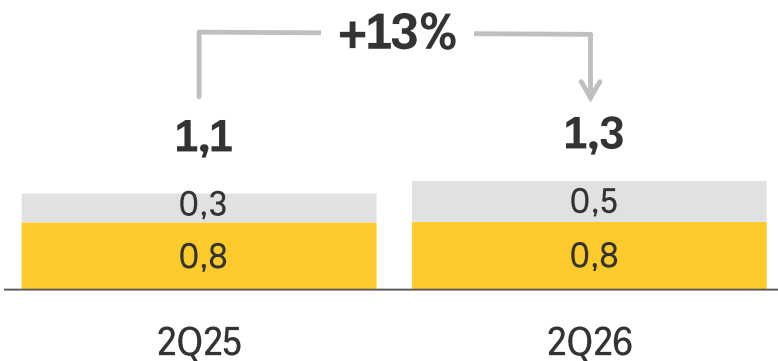
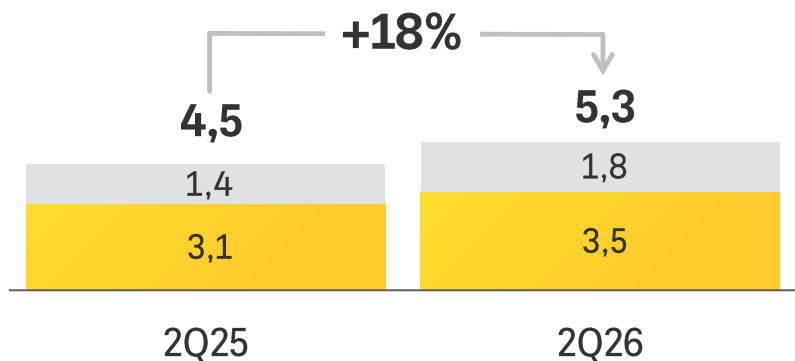
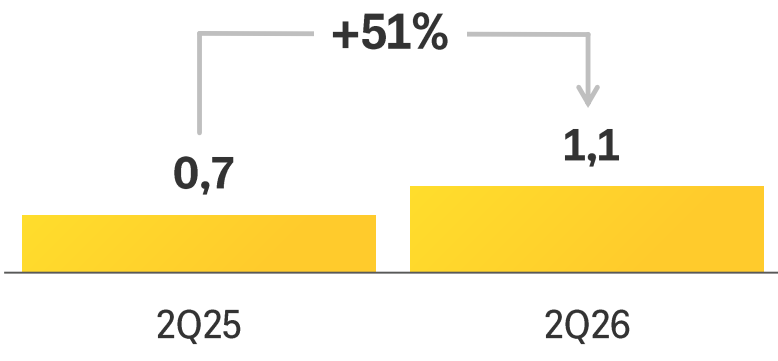
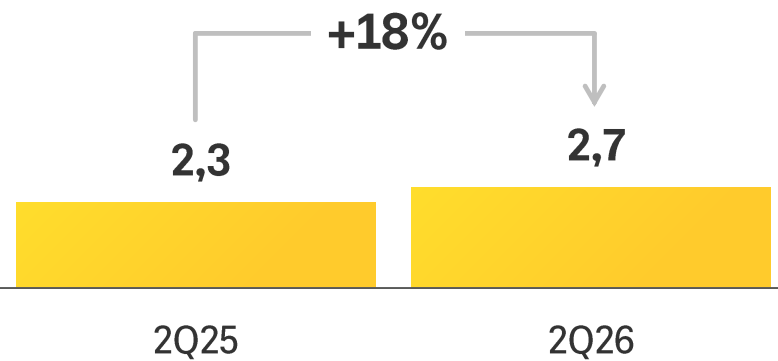
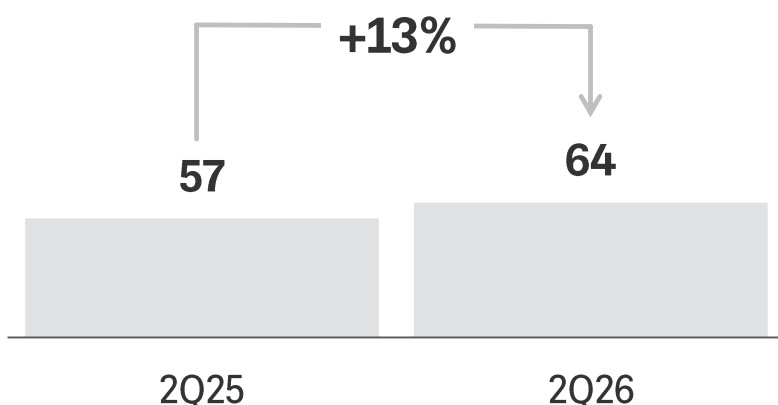
Кредиты ЮЛ², трлн ₹



Средства ФЛ³, трлн ₹



Средства ЮЛ⁴, трлн ₹



6,2% → 6,9% +0,7 пп

0,9% → 1,3% +0,3 пп

6,1% → 6,5% +0,3 пп

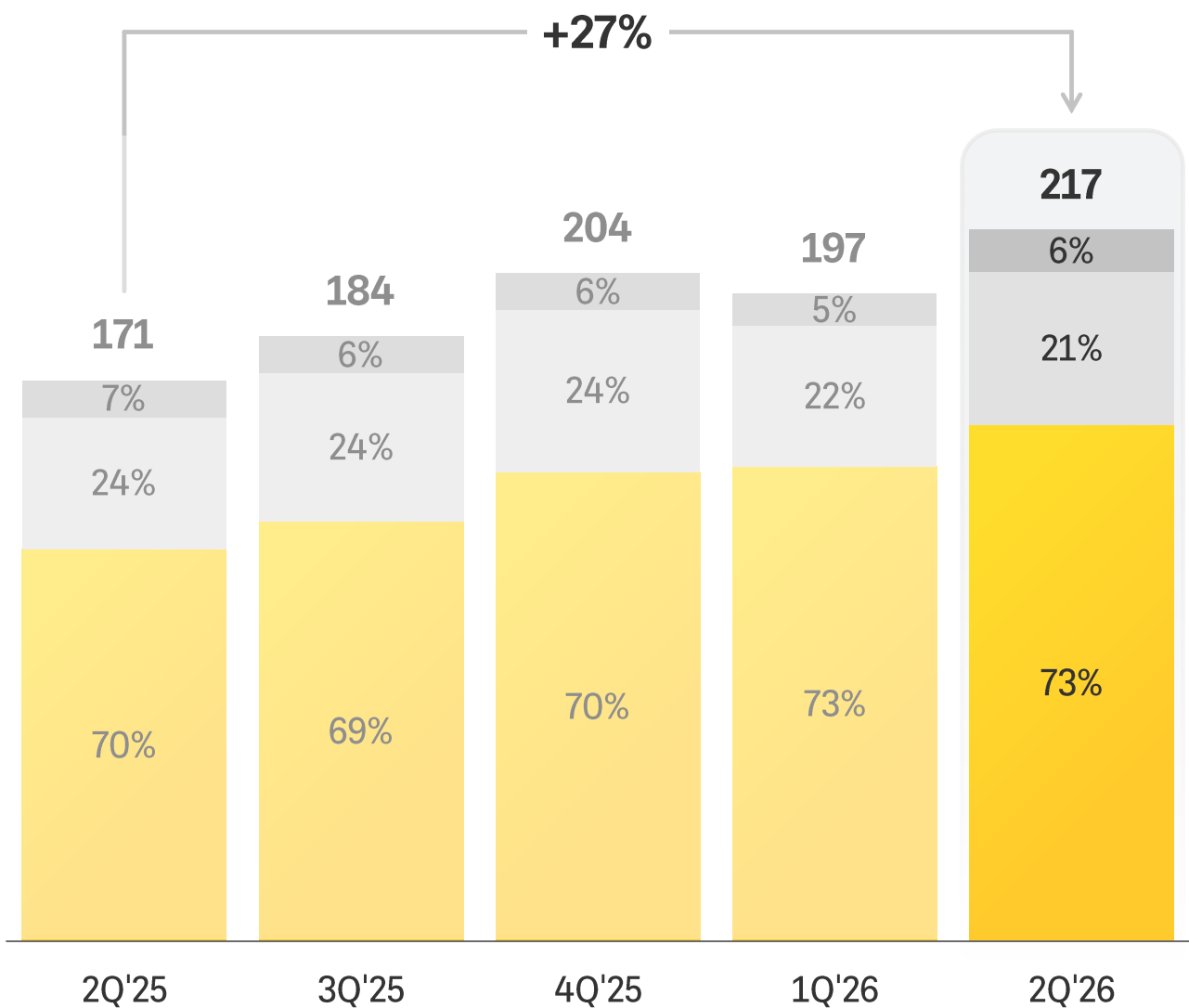
2,0% → 2,0%

1 — Кредитный портфель ФЛ по данным ЦБ, 2 — Кредитный портфель нефинансовых ЮЛ, ИП и лизинга по данным ЦБ, 3 — Средства на счетах ФЛ и активы на брокерских счетах ФЛ по данным ЦБ, 4 — Средства на счетах ЮЛ по данным ЦБ,

Чистая выручка: наращиваем выручку за счет кросс-селла продуктов экосистемы

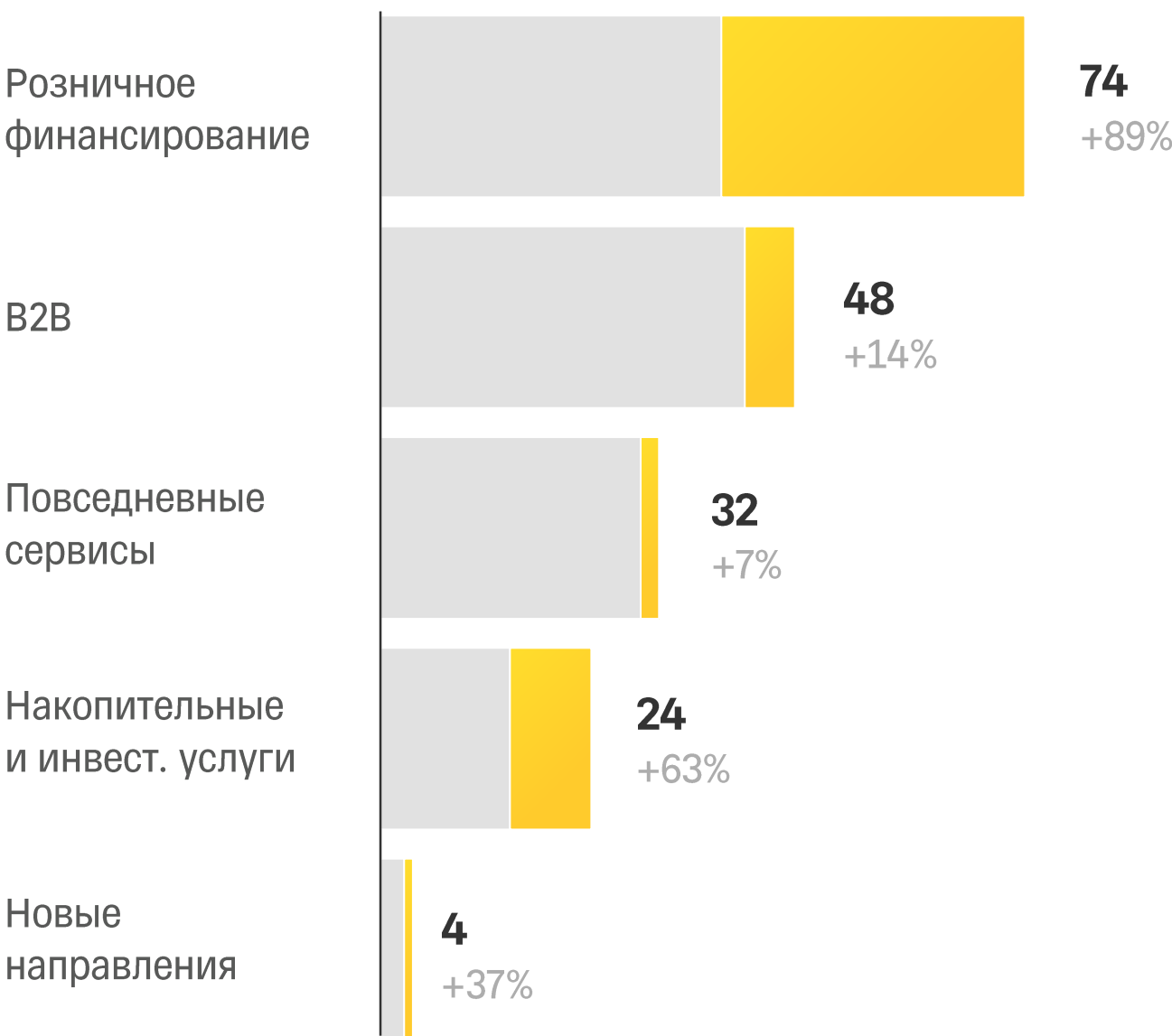
Чистая выручка¹, млрд ₽

- Чистый процентный доход
- Чистая выручка от оказания услуг
- Чистая выручка от страховой деятельности



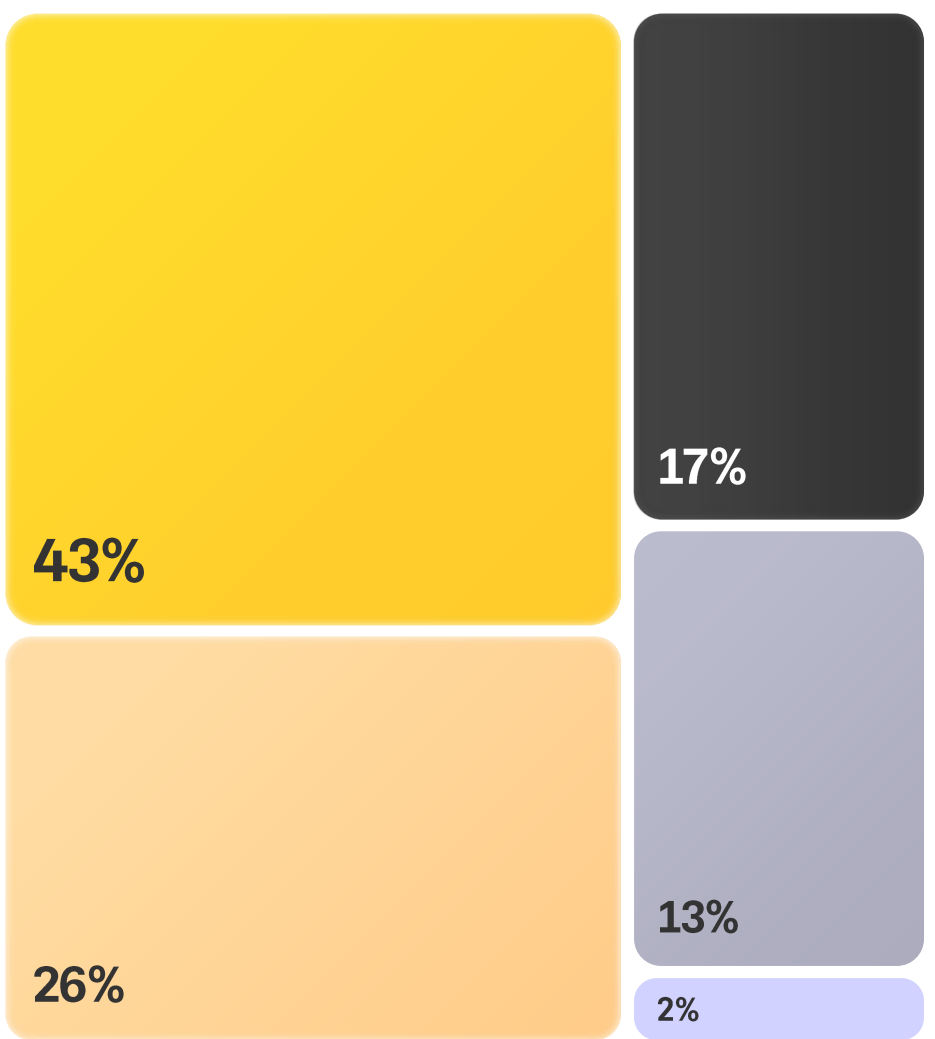
Чистая выручка после резервов по сегментам, млрд ₽

Изменение 2 кв. 2026 по сравнению с 2 кв. 2025



Диверсифицированные источники выручки²

- Розничное финансирование
- B2B
- Повседневные сервисы
- Накопительные и инвест. услуги
- Новые направления



Все данные в ₽ млрд, если не указано иное
1 — Чистая выручка до резервов, 2 — Чистая выручка после резервов за 6 мес. 2026

Сегменты B2C: активно вовлекаем клиентов в экосистему

B2C

Результаты за 2 кв. 2026 по сравнению с 2 кв. 2025

Повседневные сервисы



>34 млн

MAU приложений

7,3 трлн ₽

+16%

Входящие переводы на Т

+28%

PRO PREMIUM PRIVATE

Рост дохода от подписок г/г

>2 млн



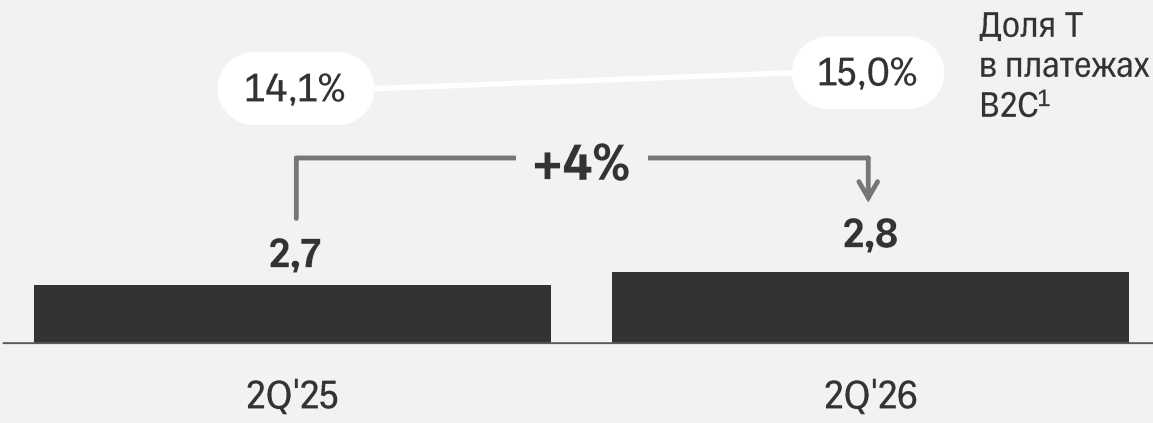
Активных* клиентов
Т-Страхования

>5 млн



Активных* клиентов
Т-Мобайл

Суммарный оборот покупок, трлн ₽



Накопительные и инвестиционные услуги



24,0 млрд ₽

+62%

Чистая выручка за 2Q'26

6,2 млн

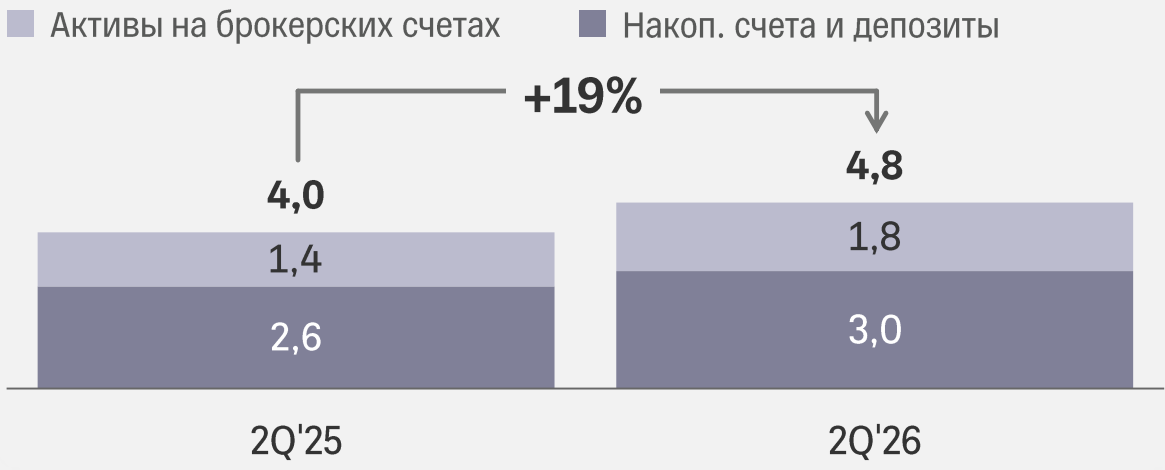
+18%

Активные* клиенты
в инвестициях

№1

По числу розничных
инвесторов в России

Средства клиентов и активы под управлением, трлн ₽



Розничное финансирование



106,9 млрд ₽

+36%

Чистая выручка за 2Q'26

11,2 млн

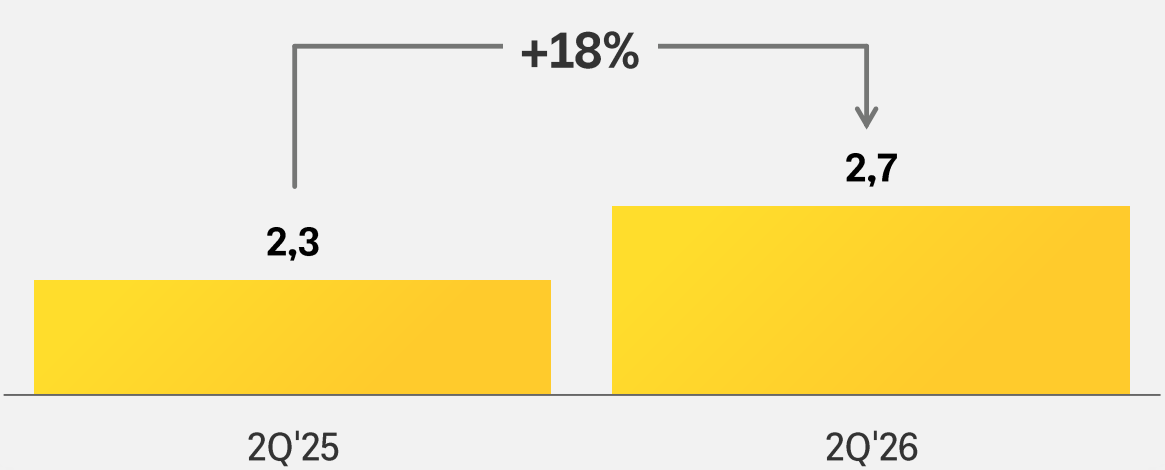
+4%

Активные* клиенты
сегмента

>90%

Выдач кредитных продуктов
через кросс-селл

Валовый кредитный портфель, трлн ₽



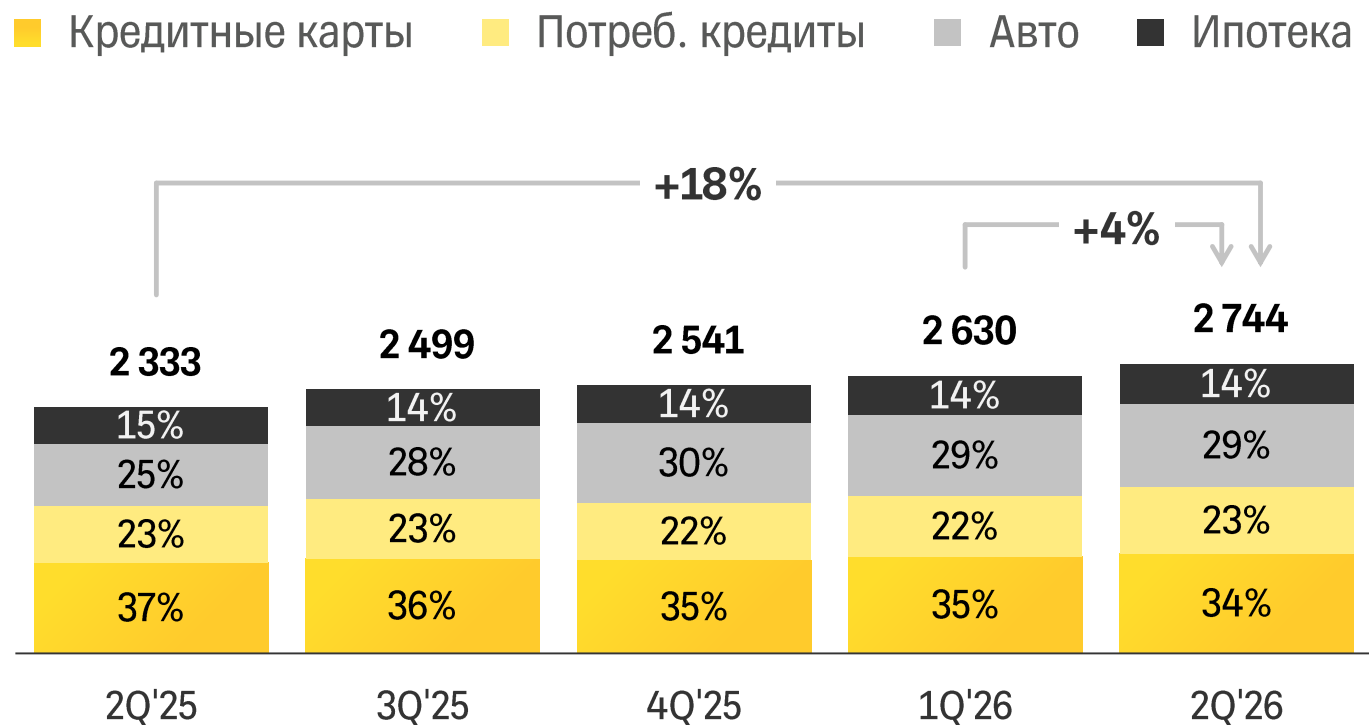
1 — Покупки по картам и СБП за 12 месяцев, закончившихся 31.03.2026, год против 12 месяцев, закончившихся 31.03.2025, по данным ЦБ, * Активная ежемесячная клиентская база, приносящая выручку каждый месяц

Розничное финансирование

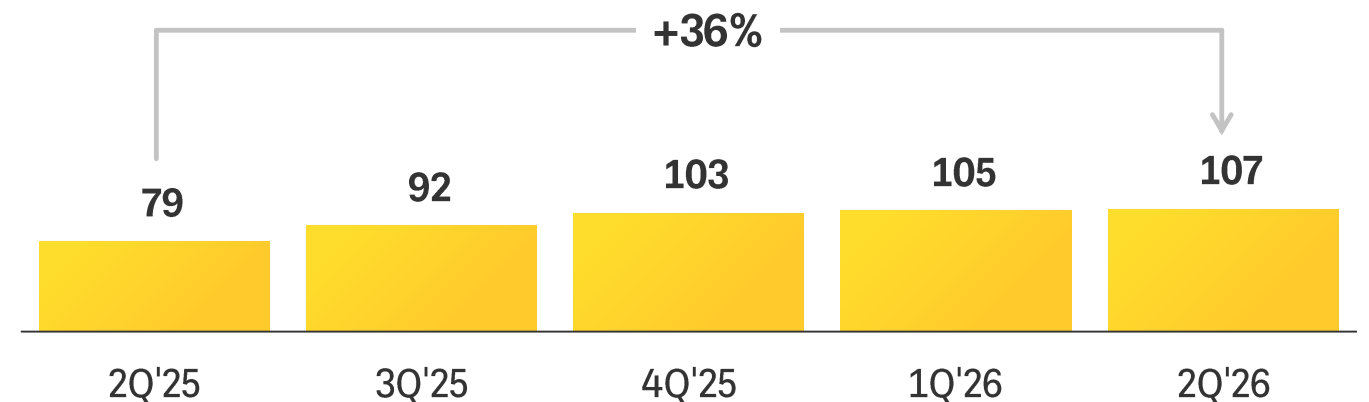
B2C

Наращиваем портфель диверсифицированных и высококачественных кредитов

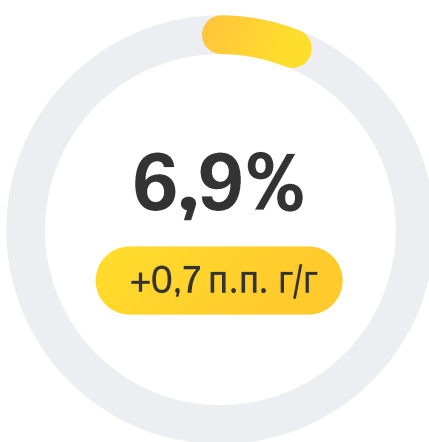
Валовые кредиты, млрд ₹



Чистая выручка¹, млрд ₹



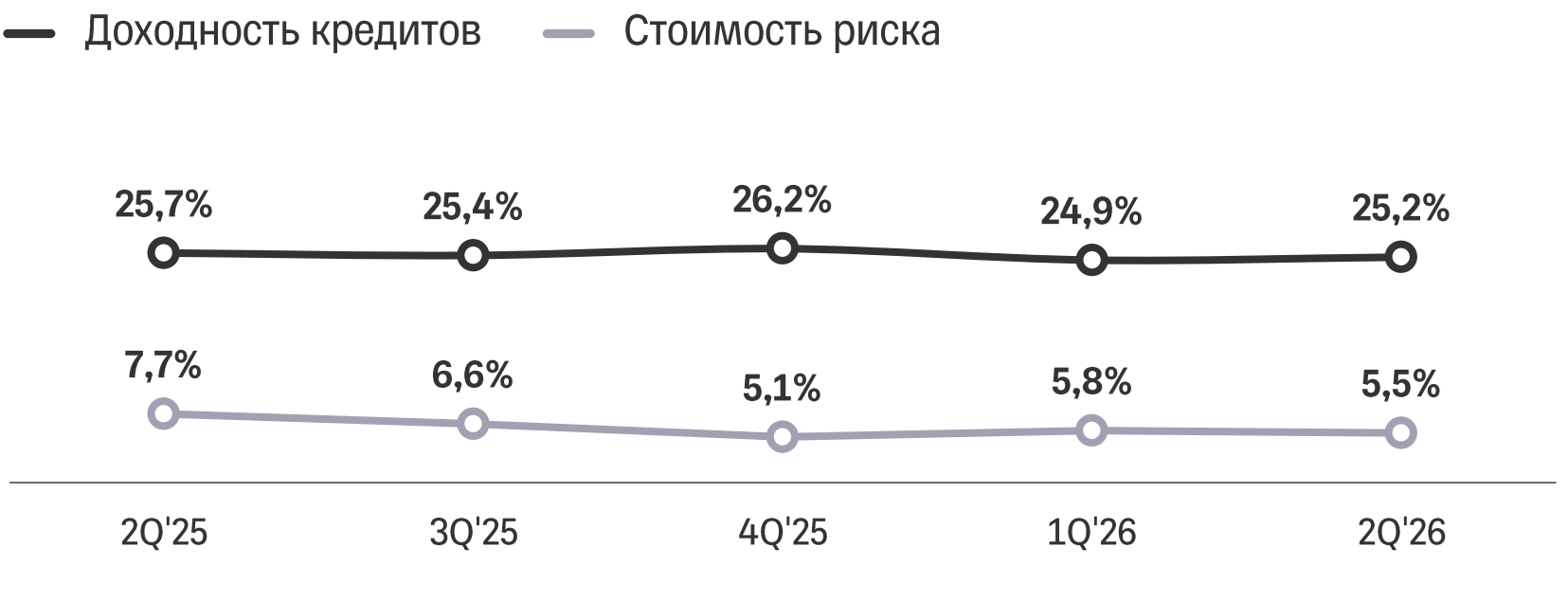
Доля на рынке



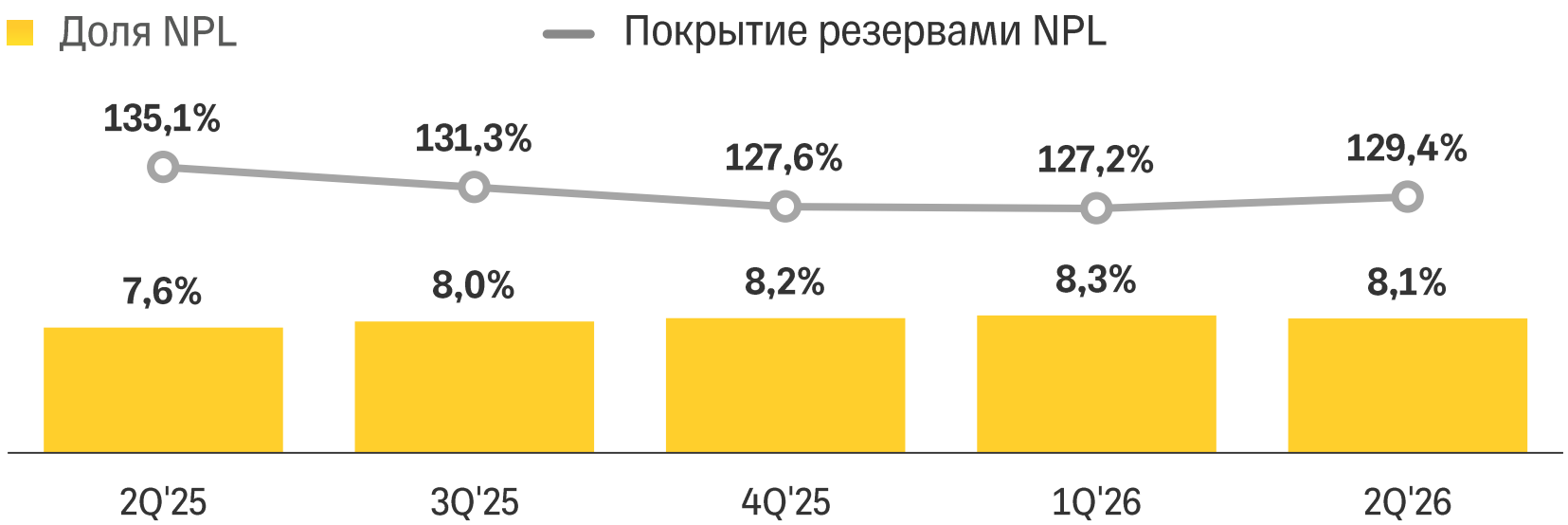
11,2 млн +4%
активных клиентов

>90%
выдач кредитных
продуктов через
кросс-селл

Доходность кредитов и стоимость риска



Качество активов



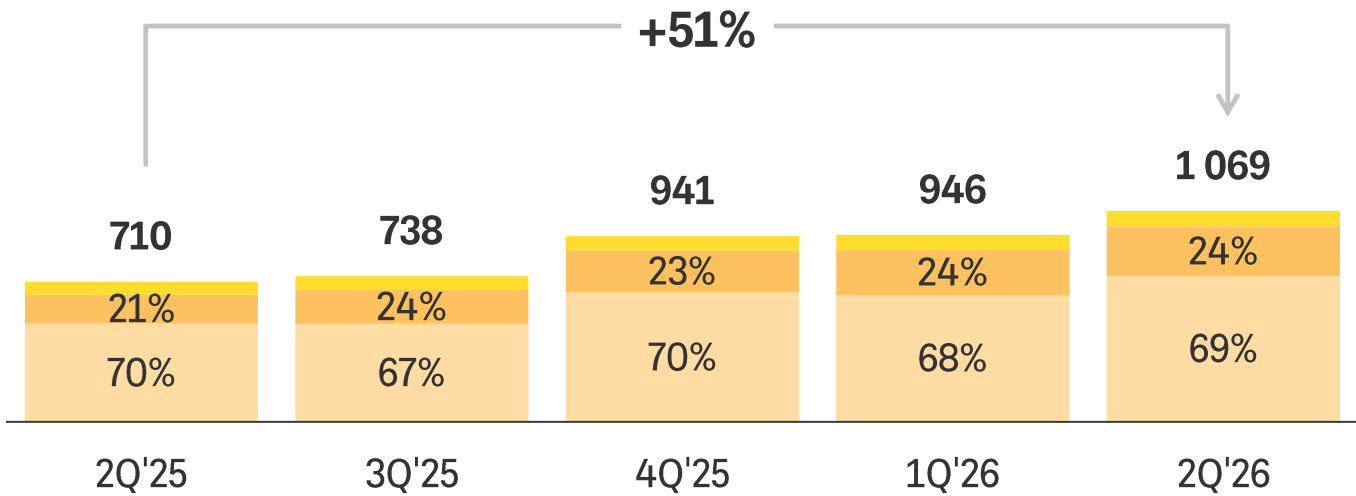
Услуги для бизнеса

B2B

Активный рост B2B-сегмента за счёт кредитных и транзакционных продуктов

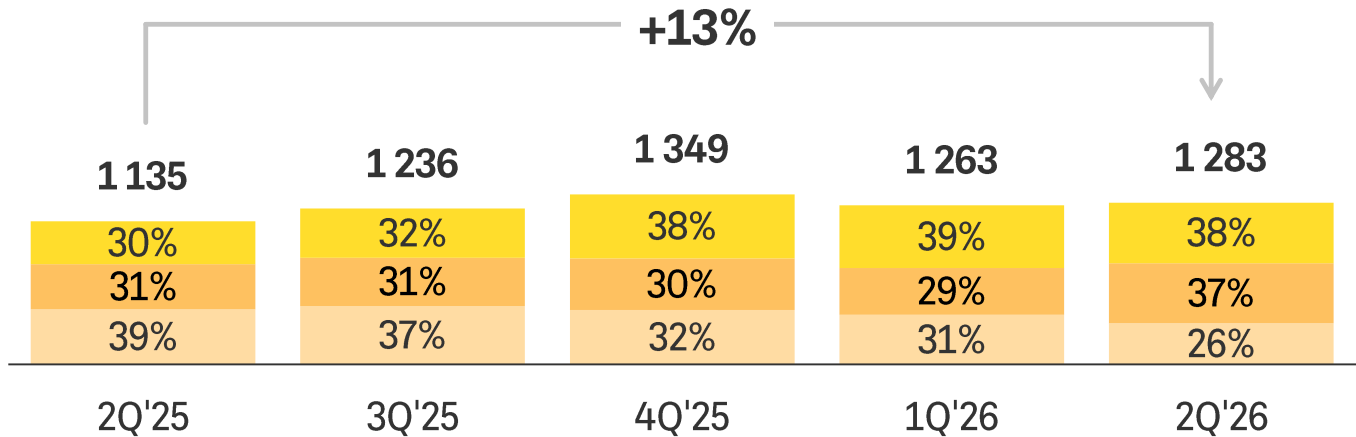
Валовые кредиты, млрд ₽

Кредиты КИБ Кредиты МСБ Лизинг

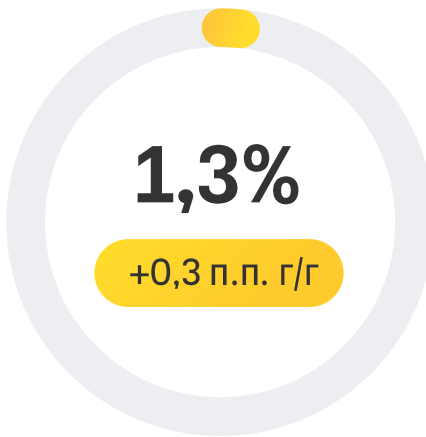


Средства клиентов и активы под управлением, млрд ₽

Средства КИБ Средства МСБ Активы на брокерских счетах



Доля на рынке



1,0 млн +11%

Активные клиенты B2B

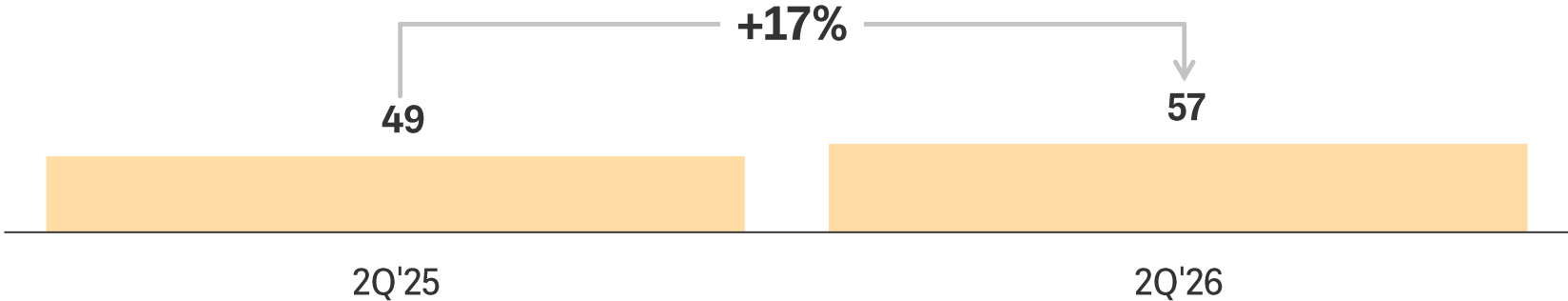
>50%

Из топ-400 крупнейших компаний России — наши клиенты

каждый 4

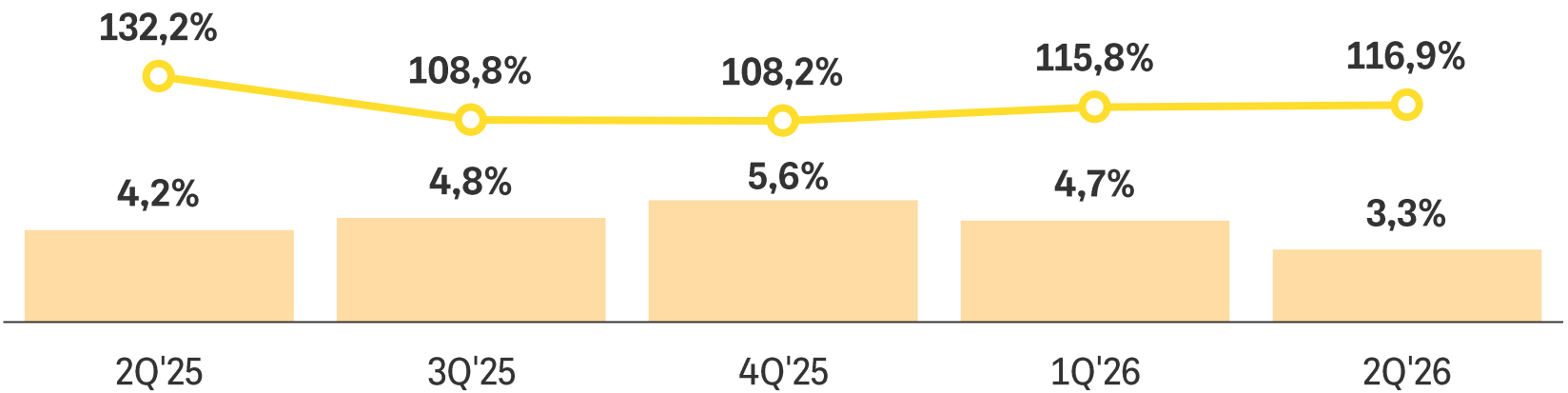
малый и средний бизнес в России обслуживается в Т

Чистая выручка¹



Качество активов

Стоимость риска Покрытие резервами NPL



Новые направления

Развиваем перспективные нефинансовые стримы бизнеса с контролируруемыми инвестициями в рост

T-Шопинг — экосистема продуктов для жизни

6,9 млрд ₽ +60%
Чистая выручка за 6М'26



Рекламная платформа
Новая высокодоходная линия

х3,5 рост чистой выручки



T-Авто
Лидер онлайн-продаж автомобилей в России¹

х1,5 рост чистой выручки
Замыкаем полный цикл жизни клиента с автомобилем в T

auto.ru **>30 млн MAU**



T-Город

Товары

Супермаркеты

Афиша

Топливо

+43% заказов в Товарах
+43% клиентов в Супермаркетах



T-Путешествия

Отели

ЖД поездки

Авиа

Туры

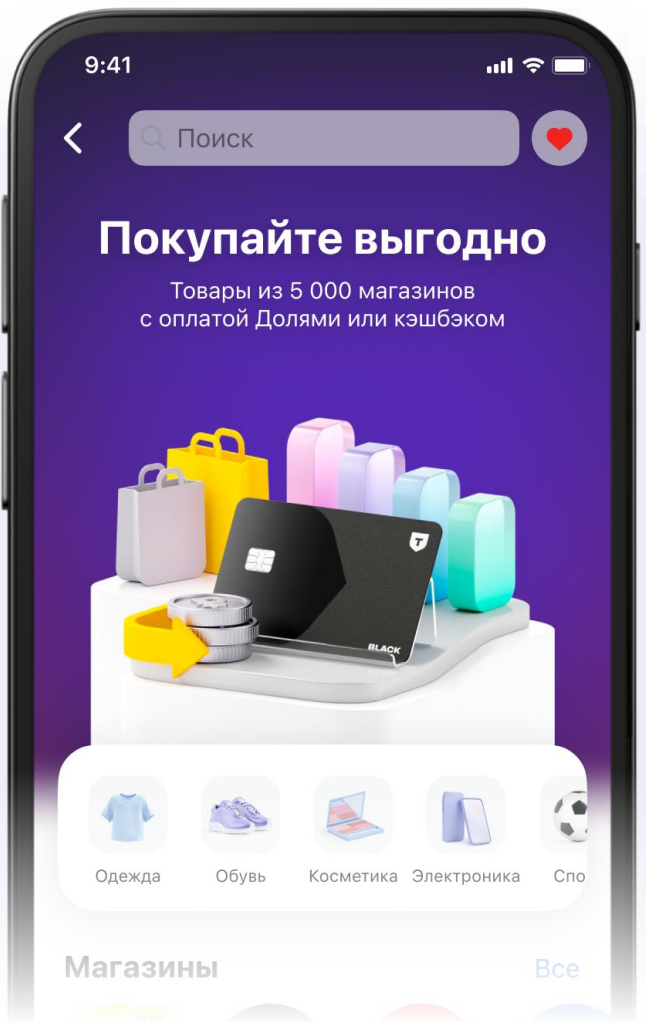
+35% рост чистой выручки
>45% всех транзакций категории авиа через T-Путешествия

>130 млрд ₽

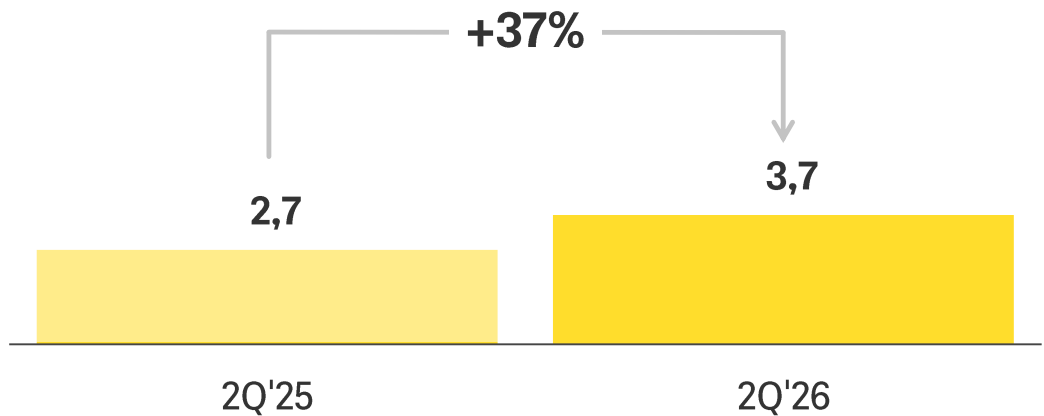
GMV T-Шопинга за 6М'26

18 млн

MAU сервисов



Чистая выручка, млрд ₽



Операционная прибыль до админ расходов², млрд ₽



Скорр. EBITDA, млрд ₽

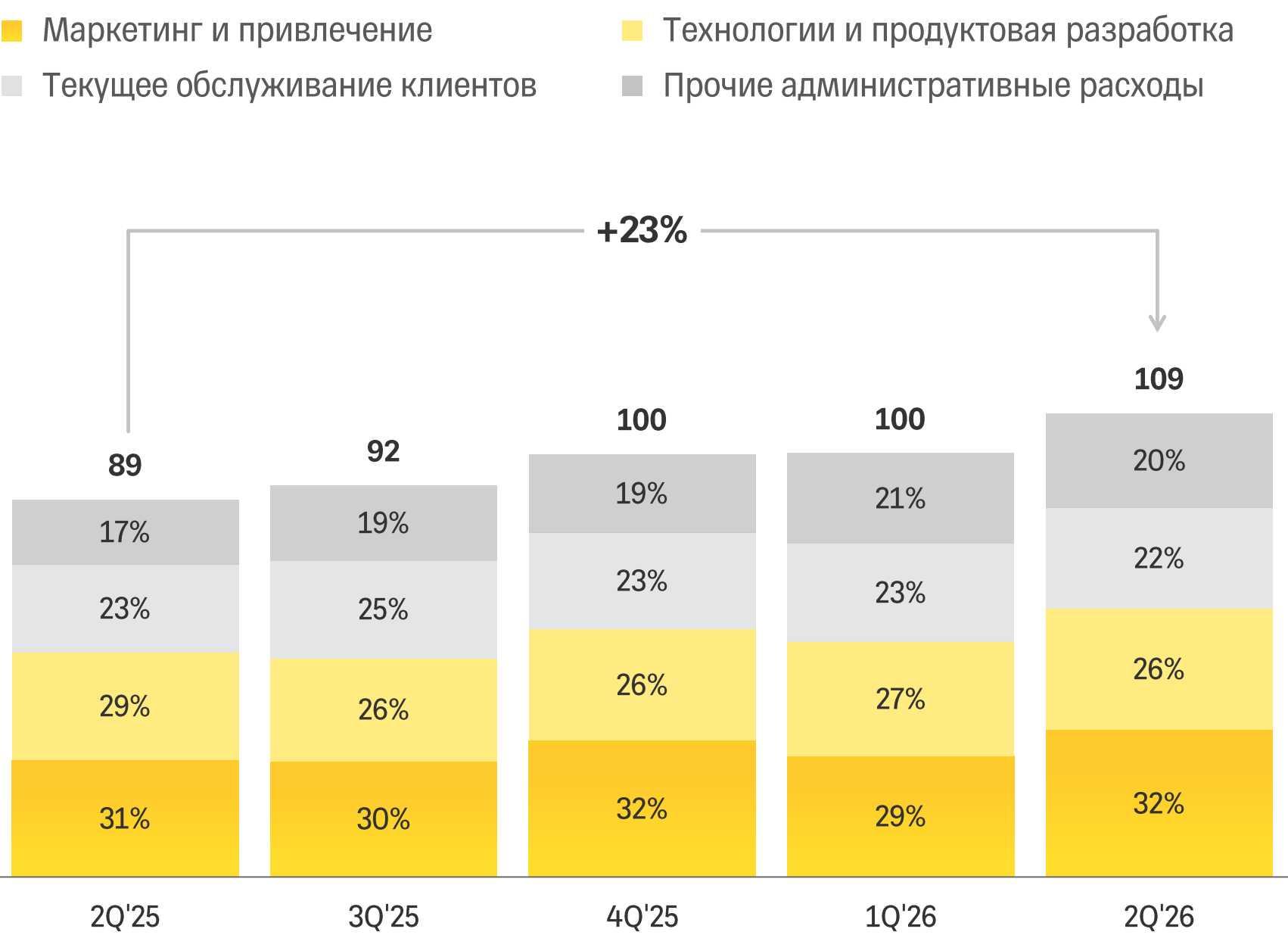


Все данные в ₽ млрд, если не указано иное

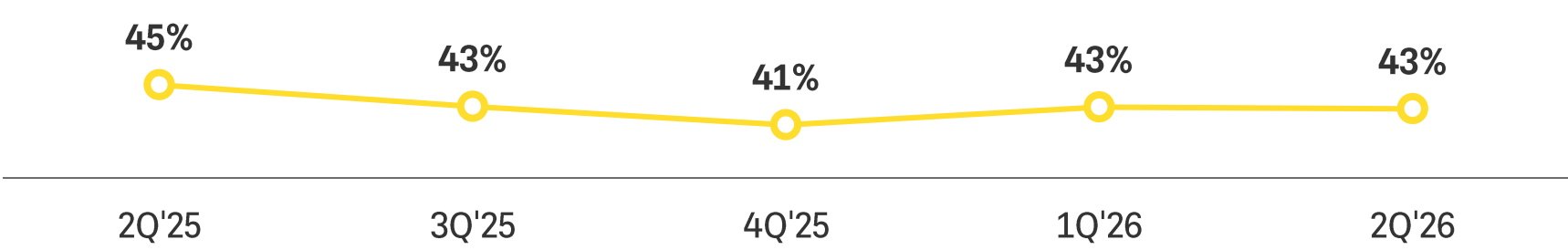
1 — Среди онлайн-дилеров, 2 — Чистая выручка за вычетом расходов на привлечение клиентов, *Активная ежемесячная клиентская база, приносящая выручку каждый месяц

Операционные расходы: эффективные инвестиции в будущий рост

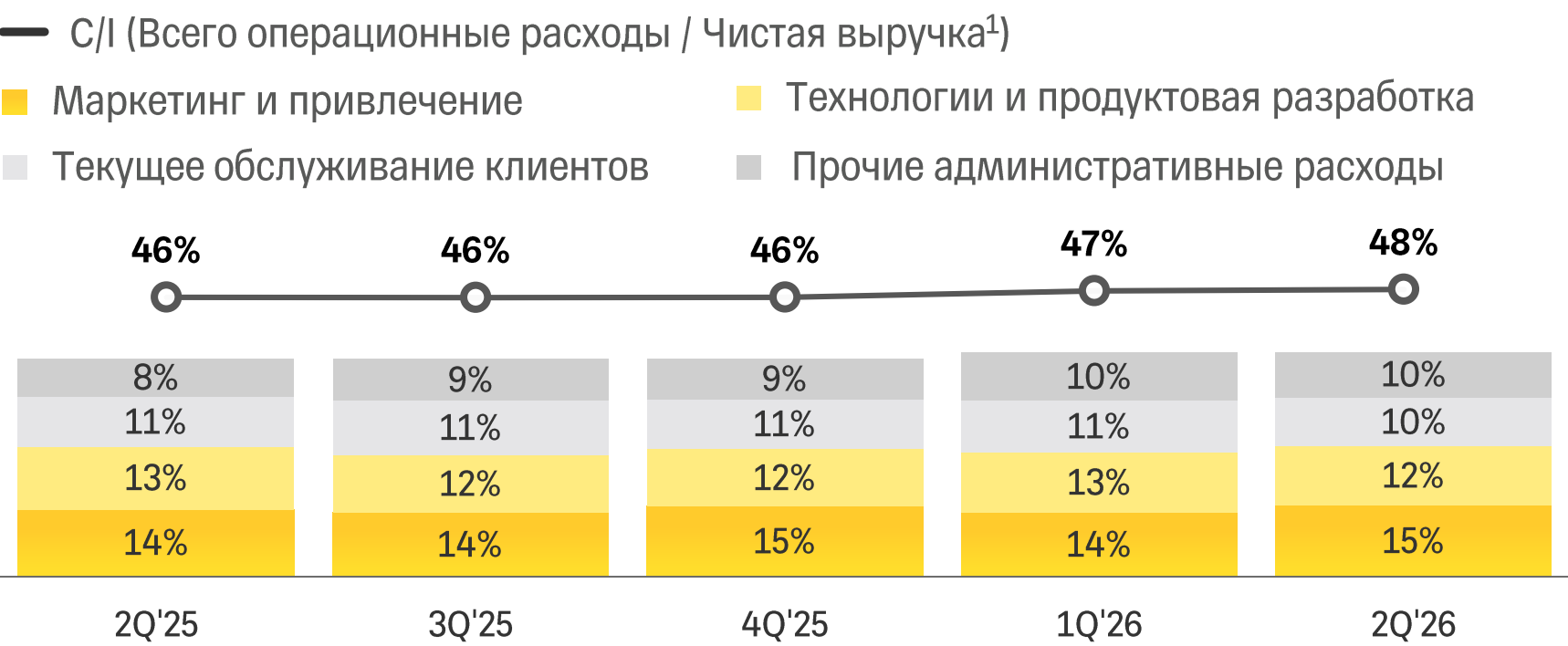
Структура операционных расходов, млрд ₽



Cost-to-income — Операционная эффективность ключевых сегментов (B2B и B2C)²



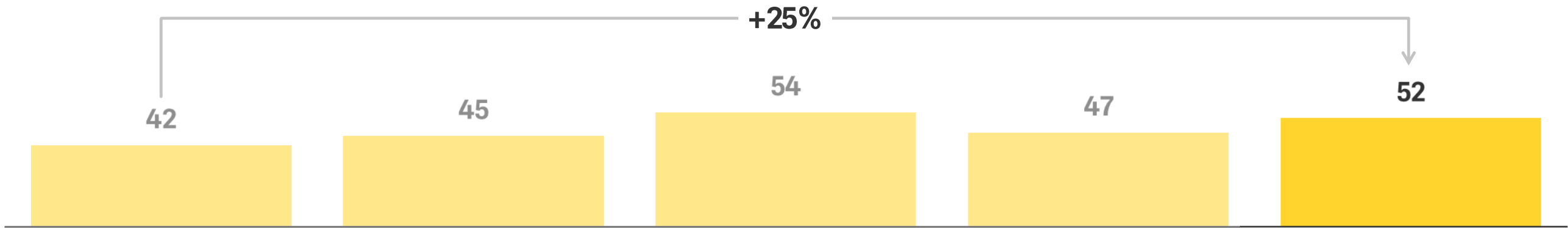
Операционная эффективность



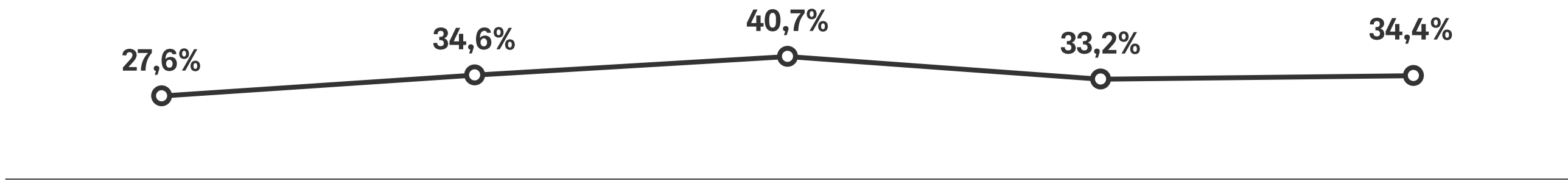
Все данные в ₽ млрд, если не указано иное
1 — Чистая выручка до резервов, 2 — За вычетом сегментов «Новые направления» и «Прочие»

Рост чистой прибыли с высокой доходностью на капитал

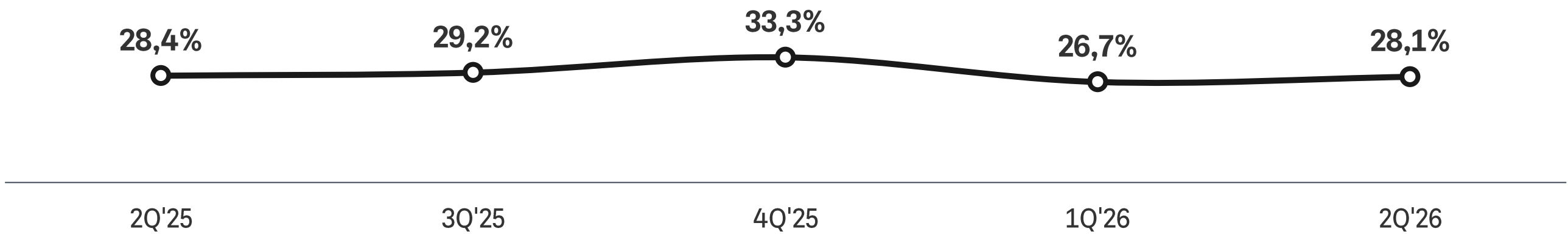
Операционная чистая прибыль¹, млрд ₽



ROE ключевых бизнес-сегментов (B2B+B2C)



ROE²



Все данные в ₽ млрд, если не указано иное
1 — Прибыль для акционеров без учета эффектов от сделки с Яндексом, 2 — Капитал, очищенный от эффектов сделки с Яндексом

Дополнительные материалы



Ключевые финансовые результаты

Отчет о доходах	2Q'26	2Q'25	Изменение	1Q'26	Изменение
Выручка	404,7	367,6	10%	387,2	5%
Чистая процентная выручка	157,6	119,6	32%	144,7	9%
Чистая выручка от оказания услуг	46,4	40,2	15%	42,9	8%
Чистая выручка до резервов	216,8	171,0	27%	197,4	10%
Чистая выручка после резервов	175,3	125,0	40%	151,9	15%
Операционные расходы	-109,2	-88,9	23%	-99,8	9%
Прибыль за период	39,5	46,7	-15%	35,0	13%
Операционная чистая прибыль ¹	52,1	41,6	25%	46,5	12%
Баланс	2Q'26	2Q'25	Изменение	1Q'26	Изменение
Денежные средства и их эквиваленты	922	975	-6%	803	15%
Кредиты и авансы клиентам	3 460	2 776	25%	3 241	7%
Всего активов	6 272	5 329	18%	5 933	6%
Средства клиентов	4 369	3 935	11%	4 176	5%
Всего обязательства	5 403	4 603	17%	5 096	6%
Капитал Группы	869	726	20%	837	4%
Операционный капитал ²	764	606	26%	719	6%
Показатели	2Q'26	2Q'25	Изменение	1Q'26	Изменение
ROE ¹	28,1%	28,4%	-0.3 p.p.	26,7%	1.4 p.p.
ROA	2,6%	3,7%	-1.1 p.p.	2,3%	0.3 p.p.
Чистая процентная маржа	11,6%	10,6%	1 p.p.	10,9%	0.7 p.p.
Cost/Income (вкл. привлечение)	47,6%	46,0%	1.5 p.p.	47,3%	0.2 p.p.
Cost of risk	4,7%	6,7%	-2 p.p.	5,3%	-0.7 p.p.

Все данные в Р млрд, если не указано иное
1 — Прибыль для акционеров, очищенная от эффектов сделки с Яндексом и неконтролирующей доли участия, 2 — Капитал для акционеров, очищенный от эффектов сделки с Яндексом и неконтролирующей доли участия

EBITDA и операционная чистая прибыль

	2Q'26	2Q'25
Прибыль до налогообложения	53,1	62,0
Процентные расходы нефинансовых компаний Группы	6,9	3,4
Амортизация основных средств, нематериальных активов и активов в форме прав пользования	12,3	10,5
Расходы по финансовой аренде	1,1	0,9
EBITDA	73,4	76,8
Расходы по вознаграждениям на основе акций	6,4	5,1
Переоценка Яндекса и результат от неконтролирующих долей	21,8	-5,7
Скорректированный показатель EBITDA	101,6	76,2
	2Q'26	2Q'25
Чистая прибыль	39,5	46,7
Неконтролирующая доля	4,8	-4,3
Переоценка инвестиции в Яндекс, приходящаяся на акционеров Группы	6,1	-2,1
Процентные расходы по займам, приходящиеся на акционеров Группы	1,7	1,3
Операционная чистая прибыль ¹	52,1	41,6

Все данные в Р млрд, если не указано иное
1 — Прибыль для акционеров без учета эффектов от сделки с Яндексом

Перформанс бизнеса по сегментам

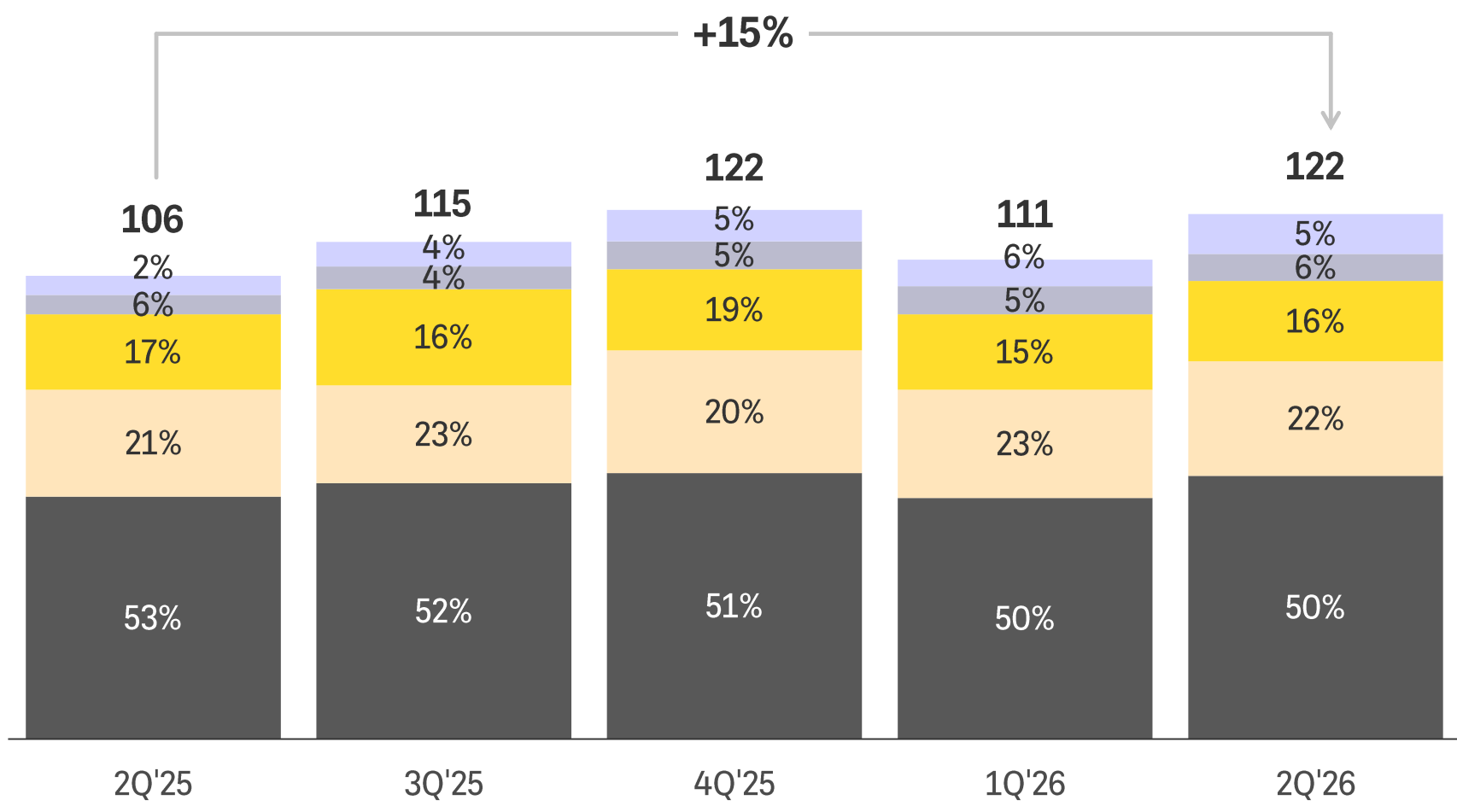
Операционные сегменты и направления ¹	B2C	Повседневные сервисы Транзакционные сервисы, включая дейли банкинг, мобильную связь, автострахование  + Накопительные и инвест. услуги Брокерские услуги, управление благосостоянием, а также накопительные продукты для клиентов  + Розничное финансирование Услуги по кредитованию физических лиц, включающие залоговое и необеспеченное кредитование 			B2B	Новые направления	
		Полный спектр продуктов и услуг для развития малого, среднего и крупного бизнеса 					Перспективные направления бизнеса, находящиеся в инвестиционной фазе 
Активные клиенты ² , млн	34,0	31,8	11,6	11,2	1,0	3,3	
Чистая выручка после резервов за 1Н'26, млрд ₹	245,6	+46% 56,9	-3% 44,0	+80% 144,7	+70% 87,8	+8% 6,9	+60%
Доля чистой выручки	72%	17%	13%	43%	26%	2%	
Прибыль до налогов за 1Н'26, млрд ₹	113,5	-4,2	22,9	94,8	38,1	-7,0	

Финансовые показатели представлены за 6 мес. 2026, операционные метрики — по результатам 2Q'26. Сравнительные данные представлены год к году. 1 — За исключением сегмента «Прочие», который включает в себя инвестиции в ассоциированные компании без операционного контроля
2 — Активная ежемесячная клиентская база, приносящая выручку каждый месяц за исключением сегмента Новые направления, в рамках которого отражена активная клиентская база, приносящая выручку хотя бы один месяц из квартала

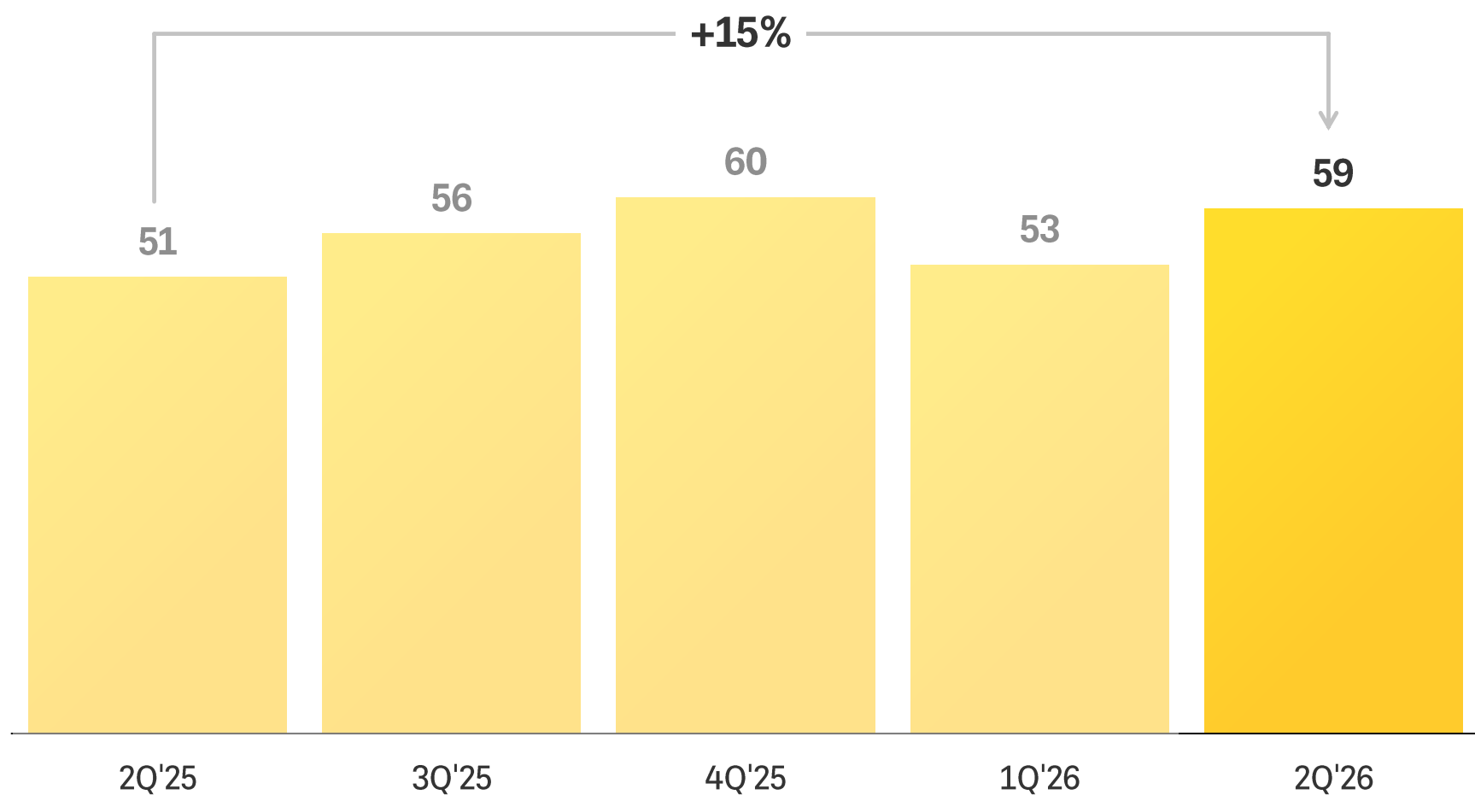
Выручка от оказания услуг: устойчивые темпы роста благодаря транзакционным сервисам T

Структура выручки от оказания услуг и страховой деятельности, млрд ₽

- Повседневные сервисы
- B2B
- Розничное финансирование
- Накопительные и инвестиционные услуги
- Новые направления



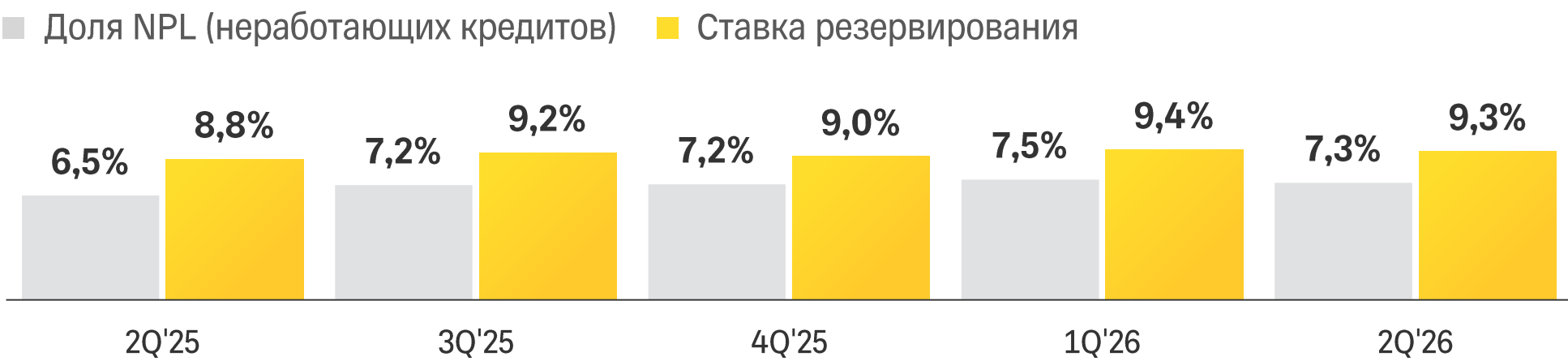
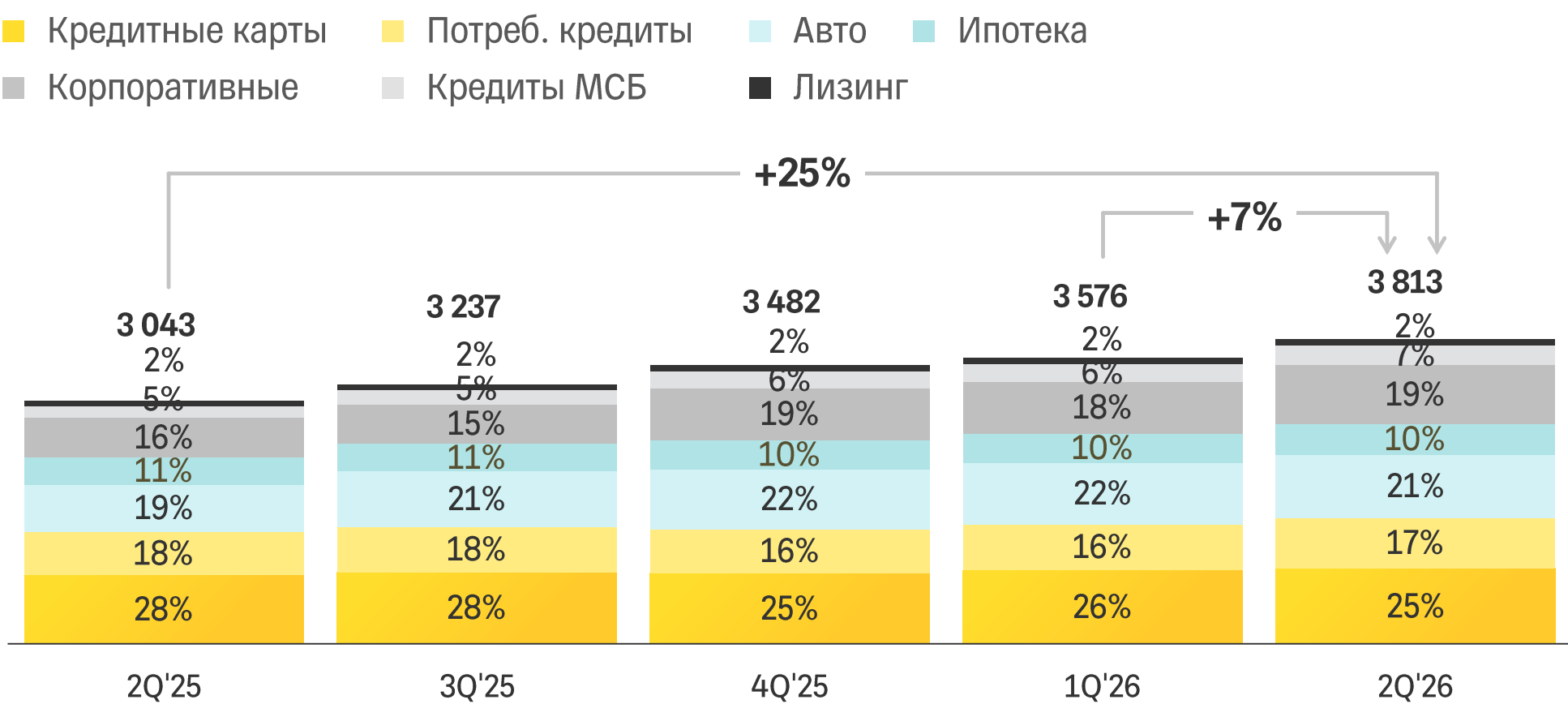
Чистые доходы от оказания услуг и страховой деятельности, млрд ₽



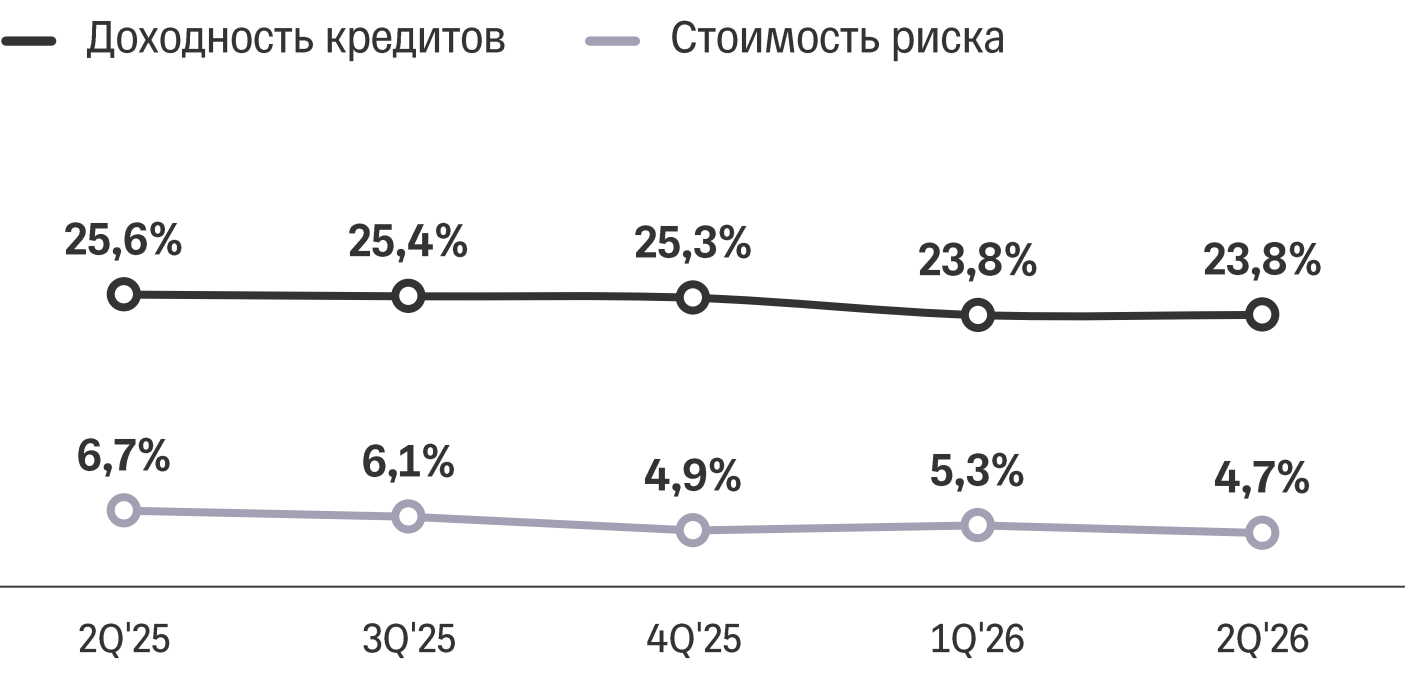
Все данные в ₽ млрд, если не указано иное

Кредитный бизнес B2C и B2B

Структура валовых кредитов, млрд ₹



Доходность кредитов и стоимость риска



95%

решений меньше, чем за 10 секунд

>95%

входящих заявок покрываем своими данными

~50%

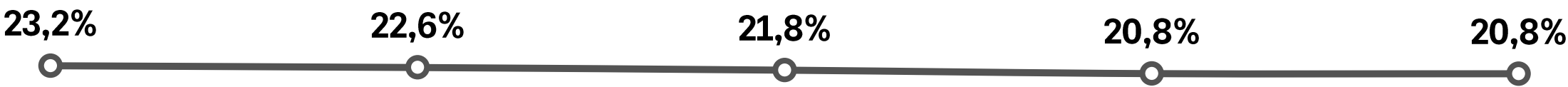
recovery rate по NPL кредитных карт

>90%

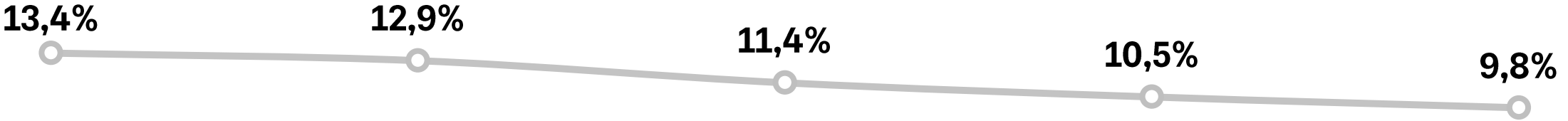
выдач кредитных продуктов через кросс-селл

Чистый процентный доход: значительный рост с высокой маржой

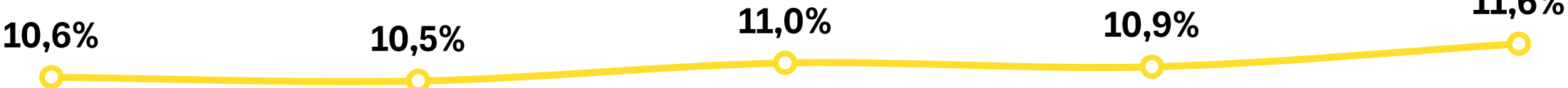
Валовая доходность



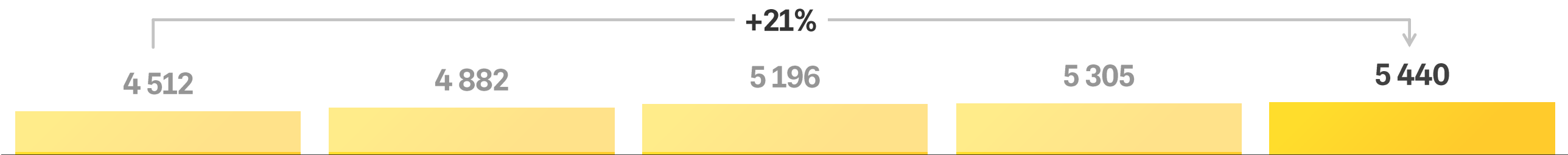
Стоимость фондирования



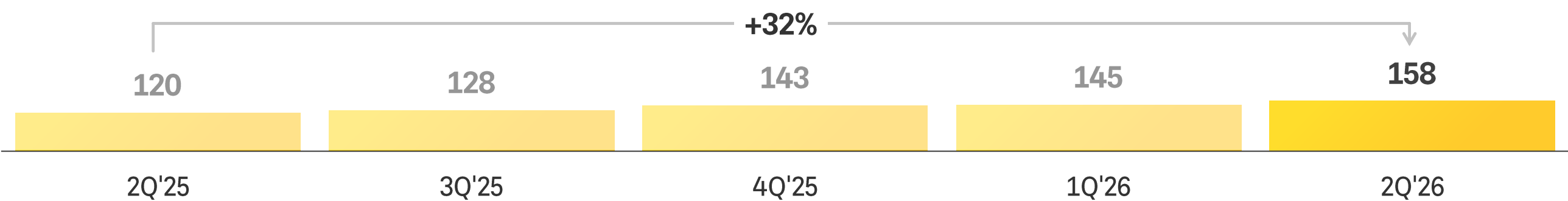
Чистая процентная маржа



Активы, приносящие
процентный доход¹, млрд ₽



Чистый процентный
доход, млрд ₽

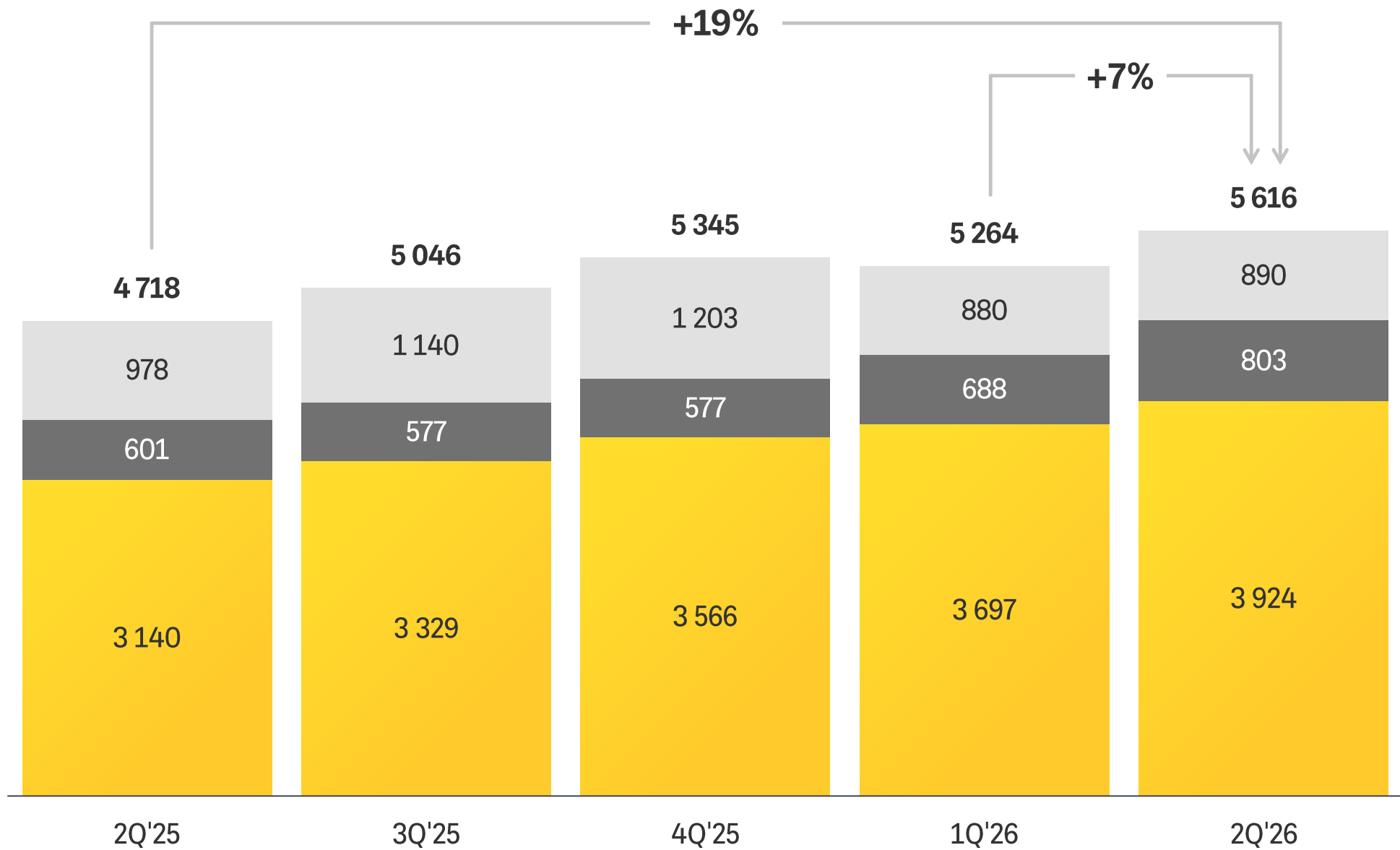


Все данные в ₽ млрд, если не указано иное
1 — Средний объем за период

АКТИВЫ

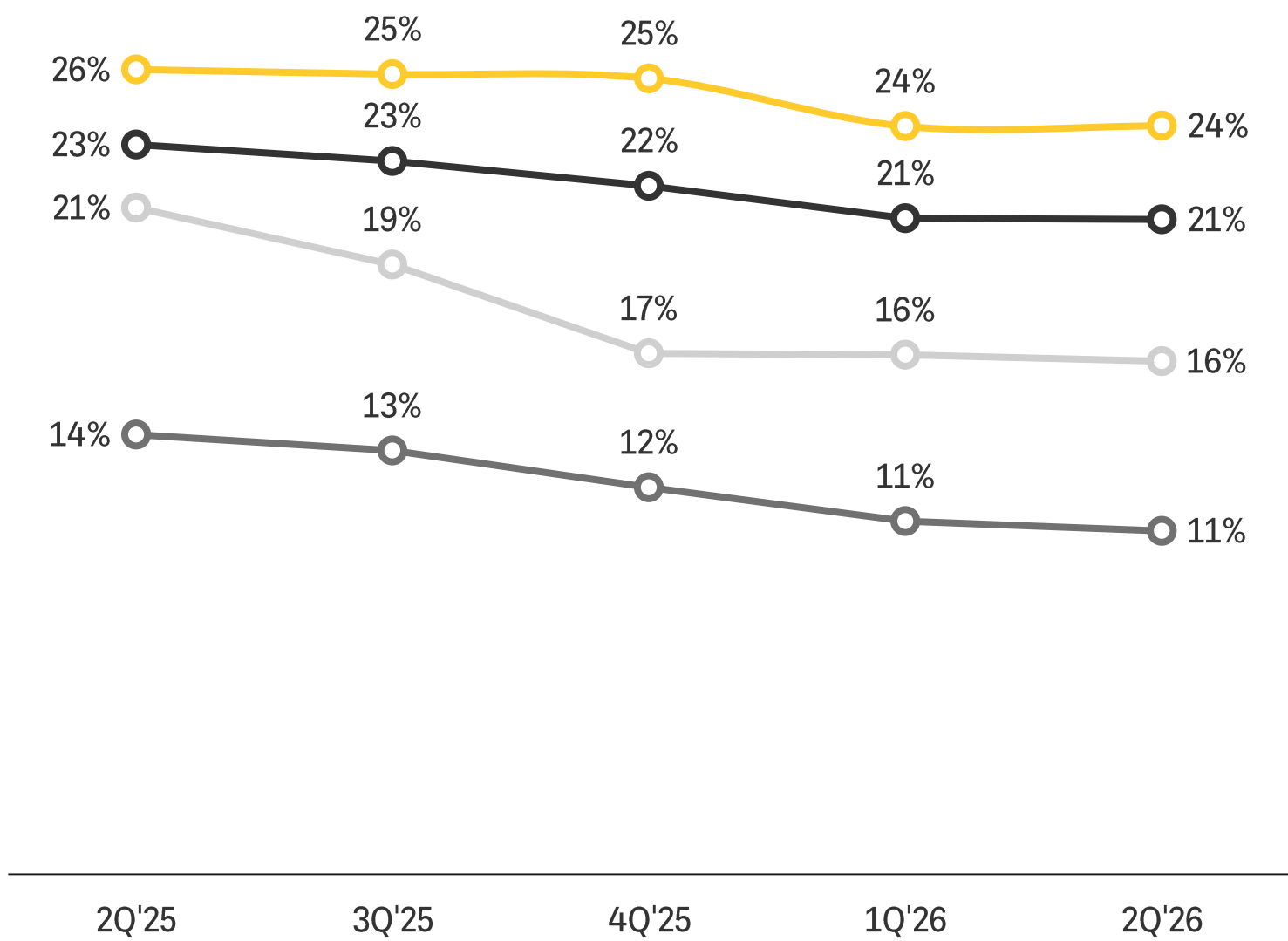
Объем активов, приносящих процентный доход

Кредитный портфель Ценные бумаги Денежные средства



Доходность

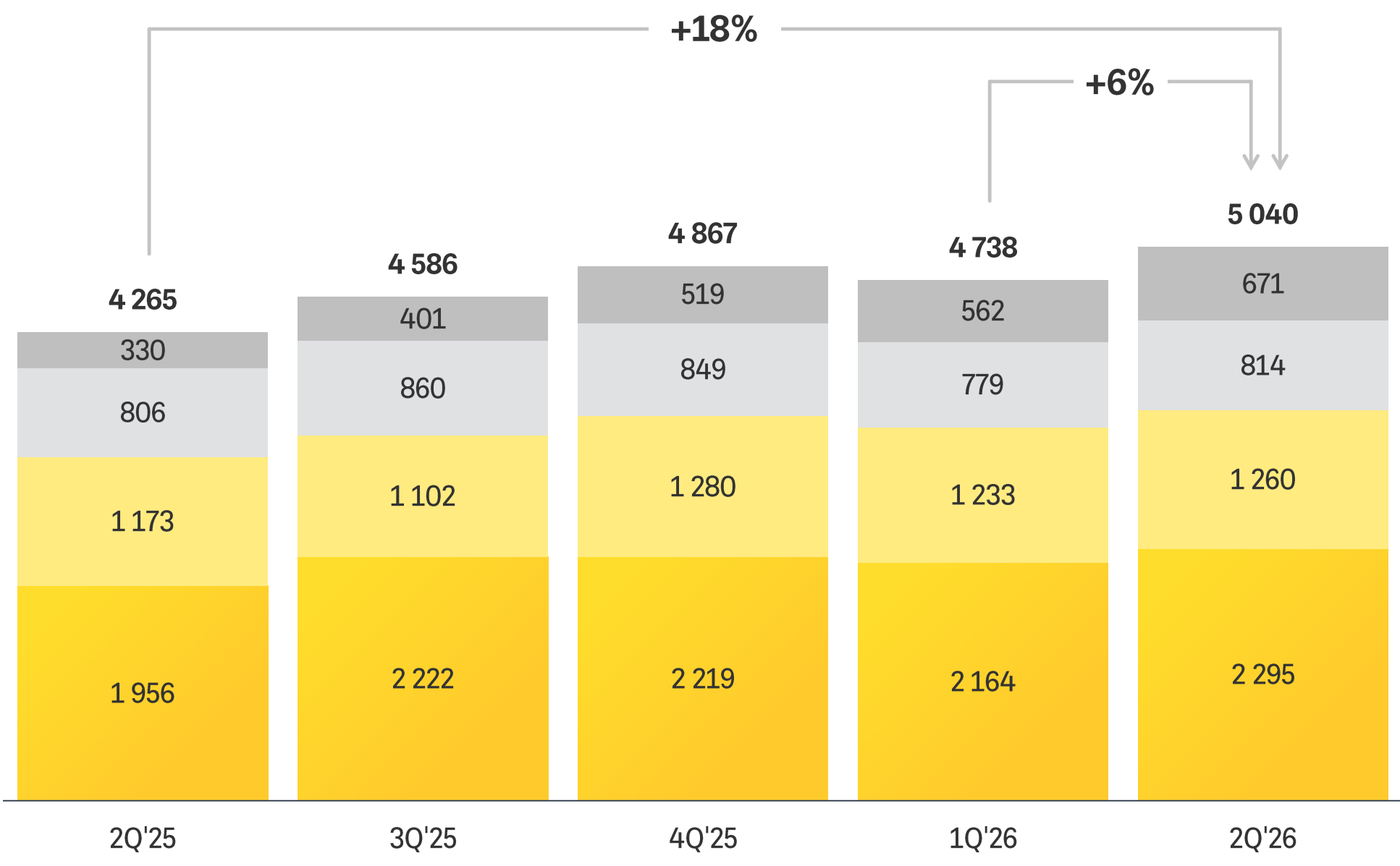
Кредитный портфель Ценные бумаги
Денежные средства Средняя



Фондирование

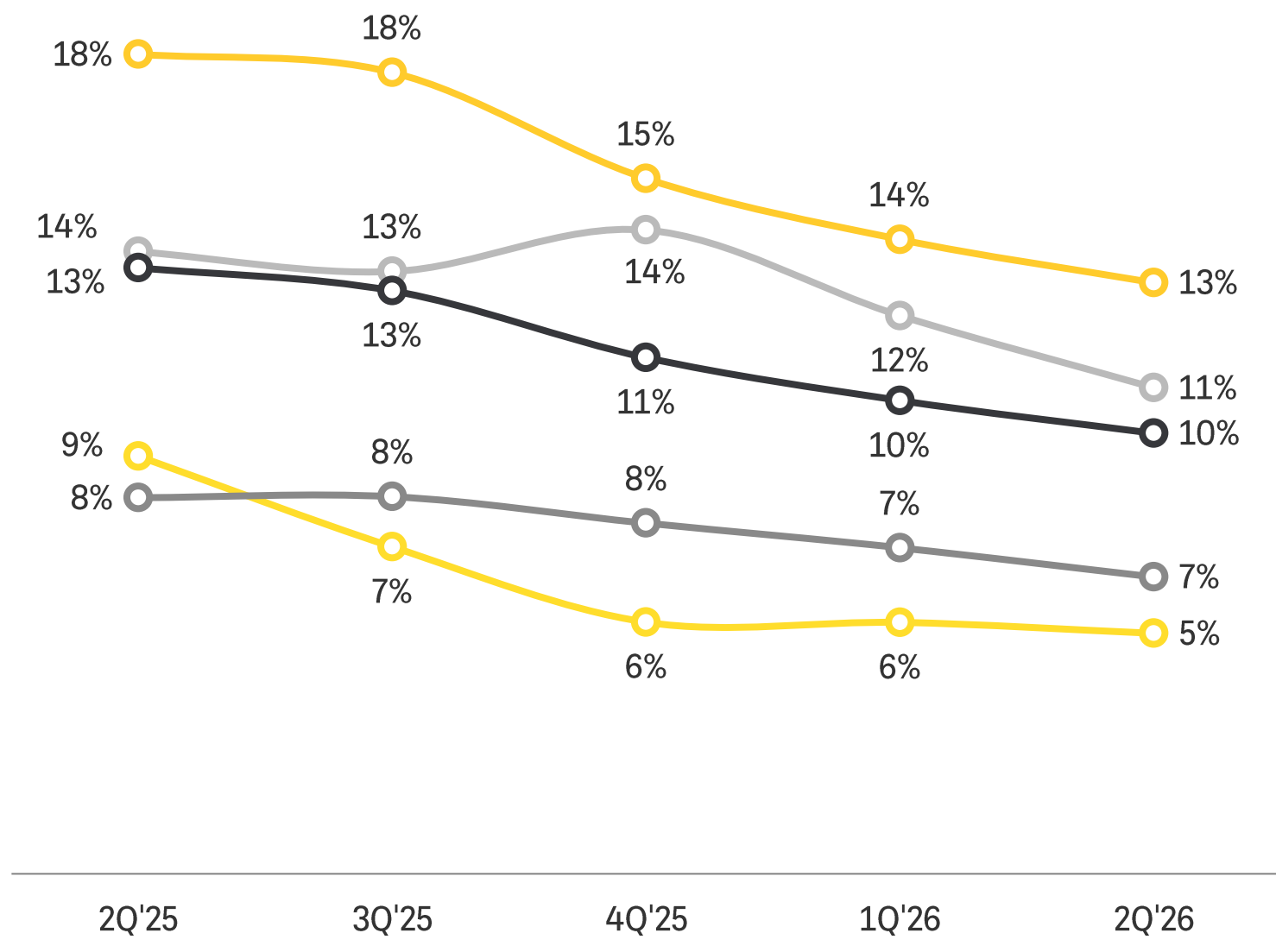
Источники фондирования, млрд ₹

- Розничные депозиты
- Розничные текущие счета
- Юридические лица
- Оптовое финансирование



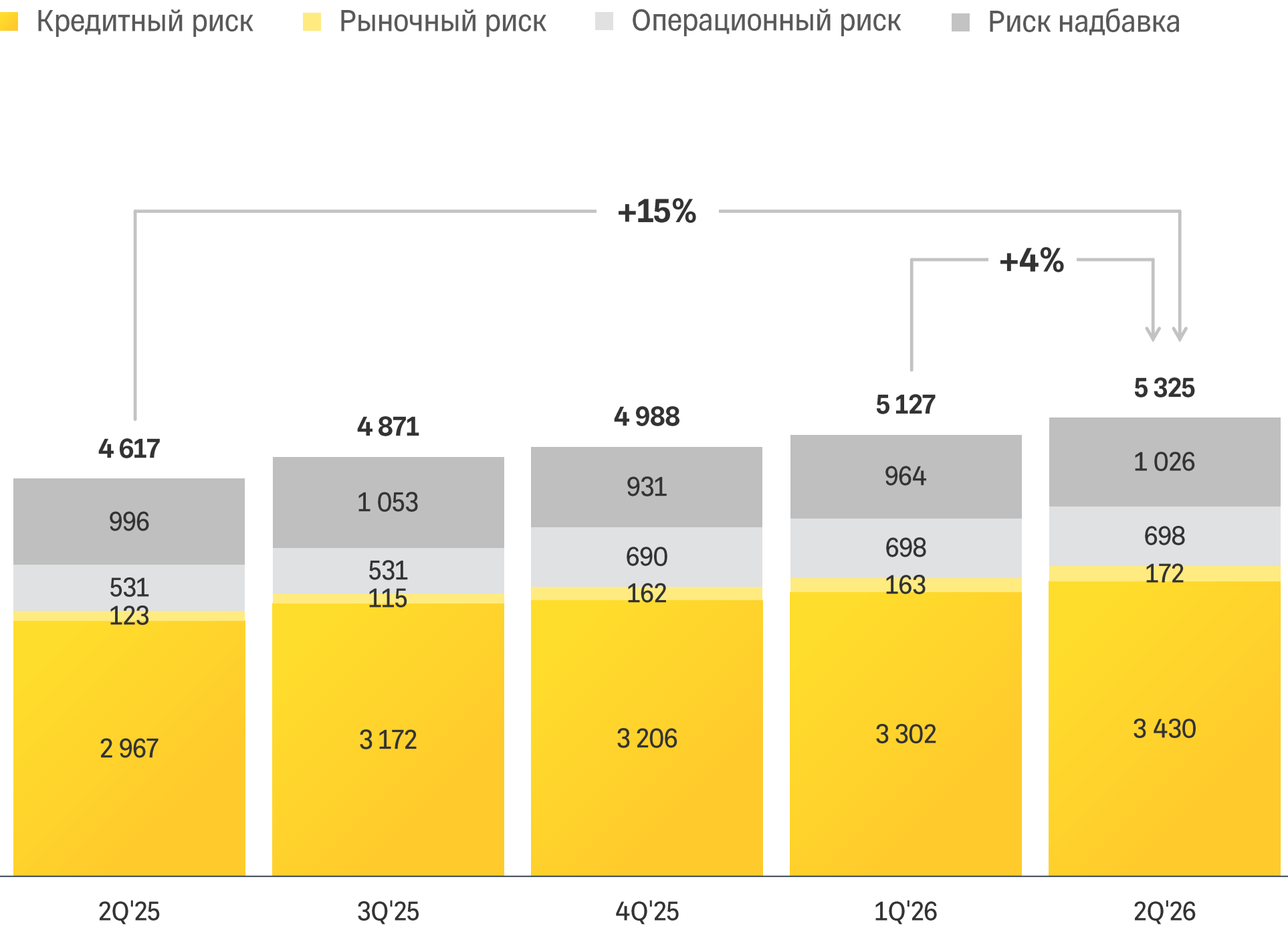
Стоимость фондирования

- Розничные депозиты
- Розничные текущие счета
- Оптовое финансирование
- Средняя
- Юридические лица

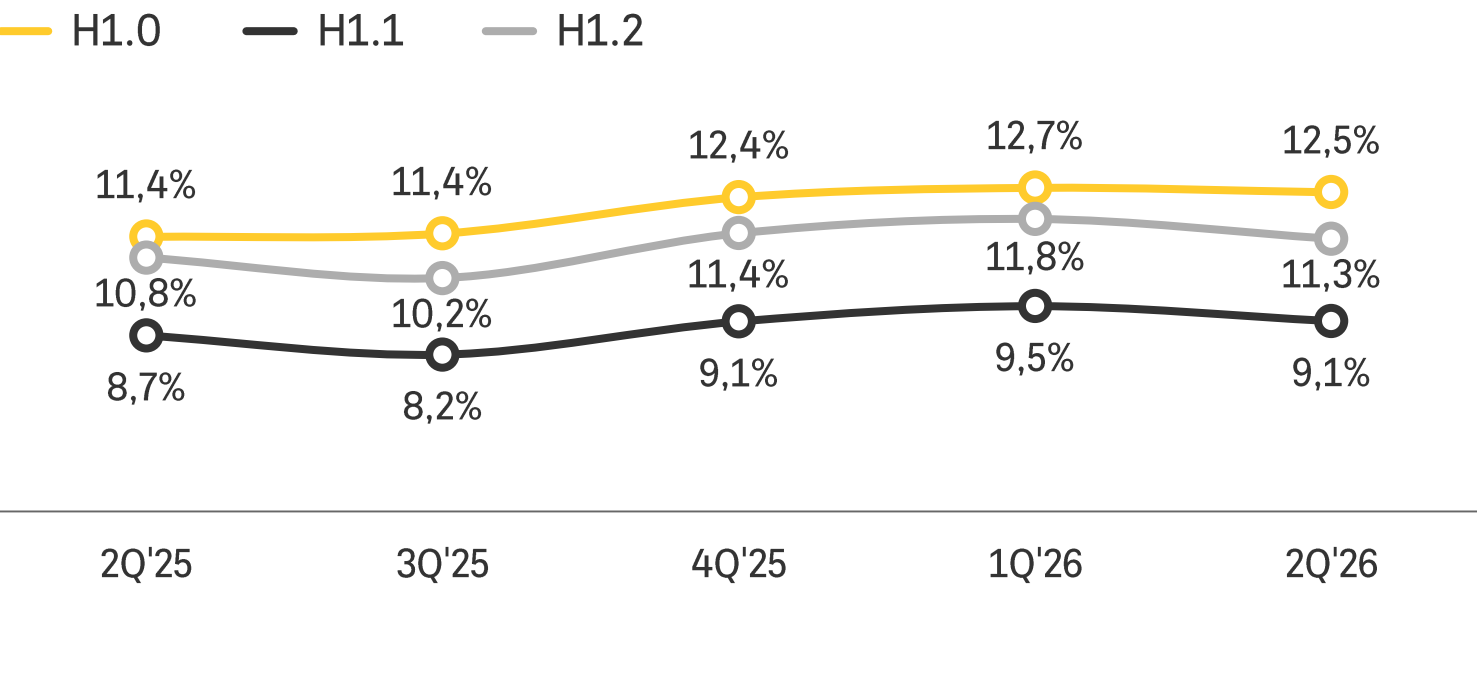


Регуляторная достаточность капитала

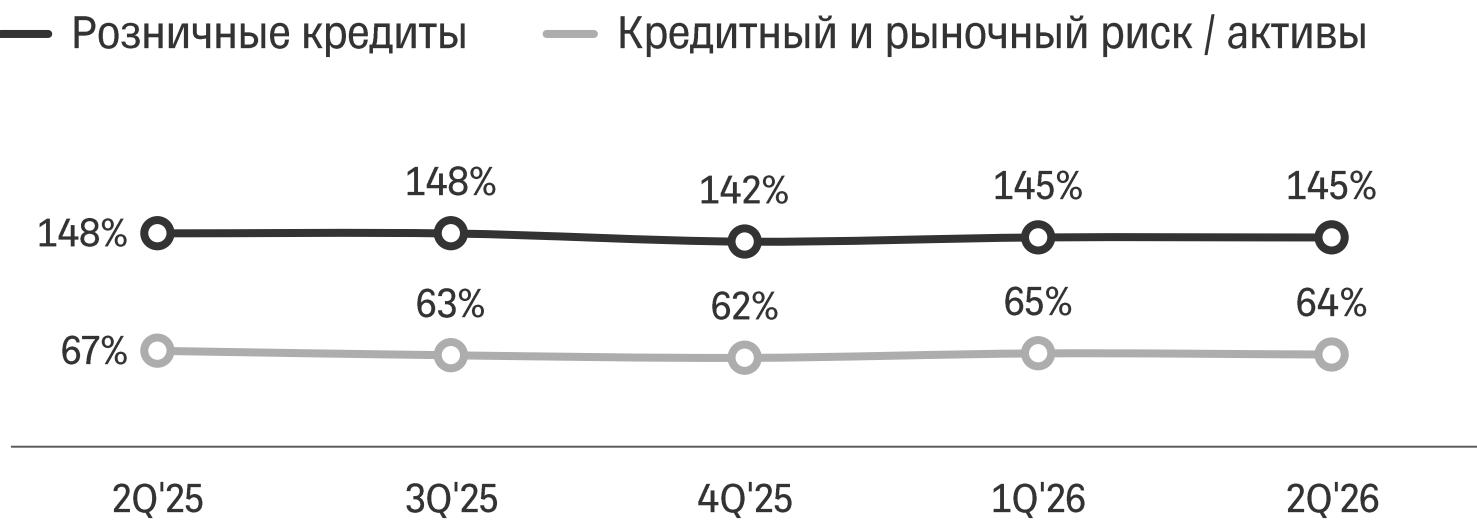
Активы, взвешенные по риску, млрд ₹



Достаточность капитала



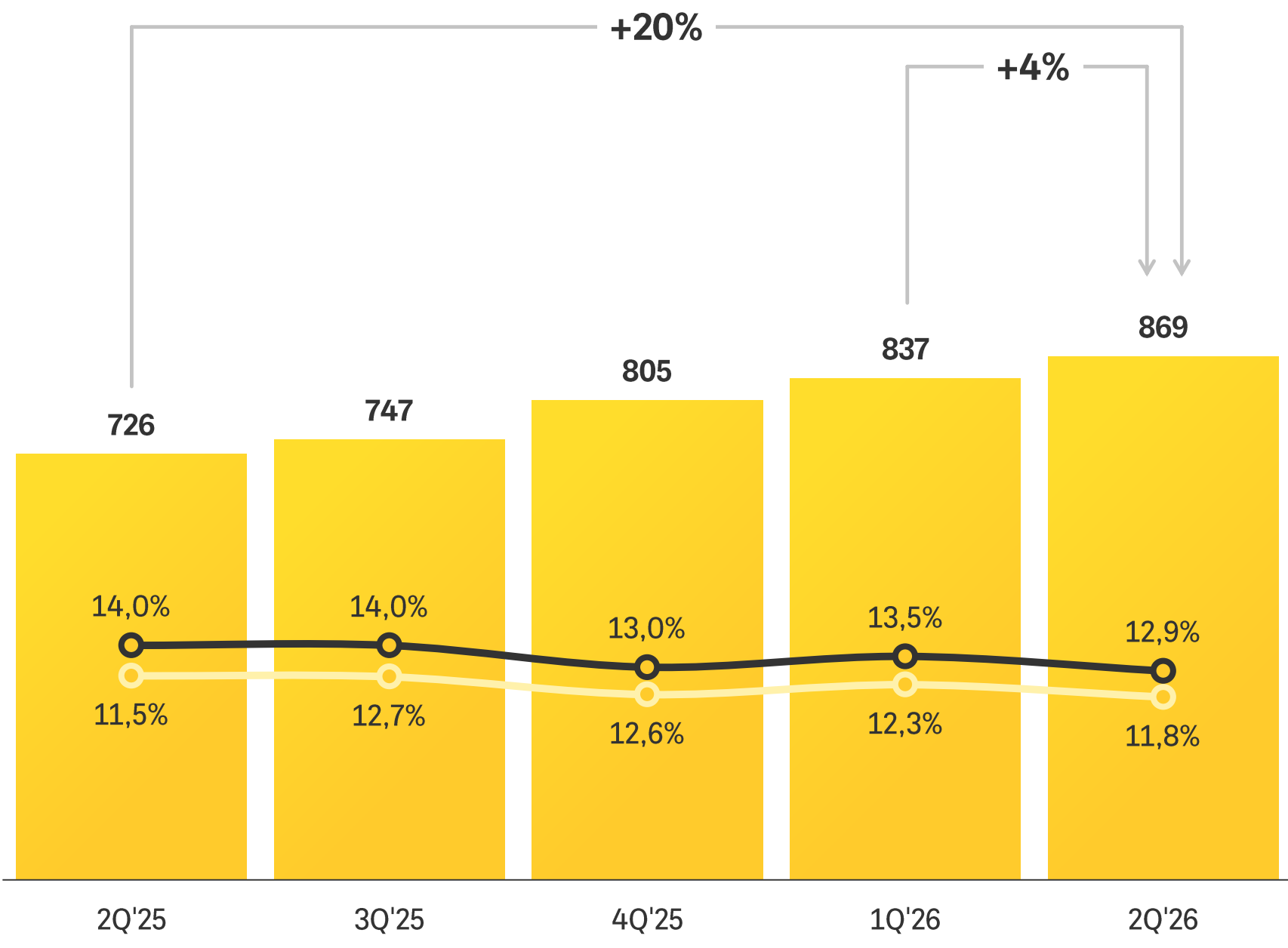
Плотность активов, взвешенных по риску



Капитал группы

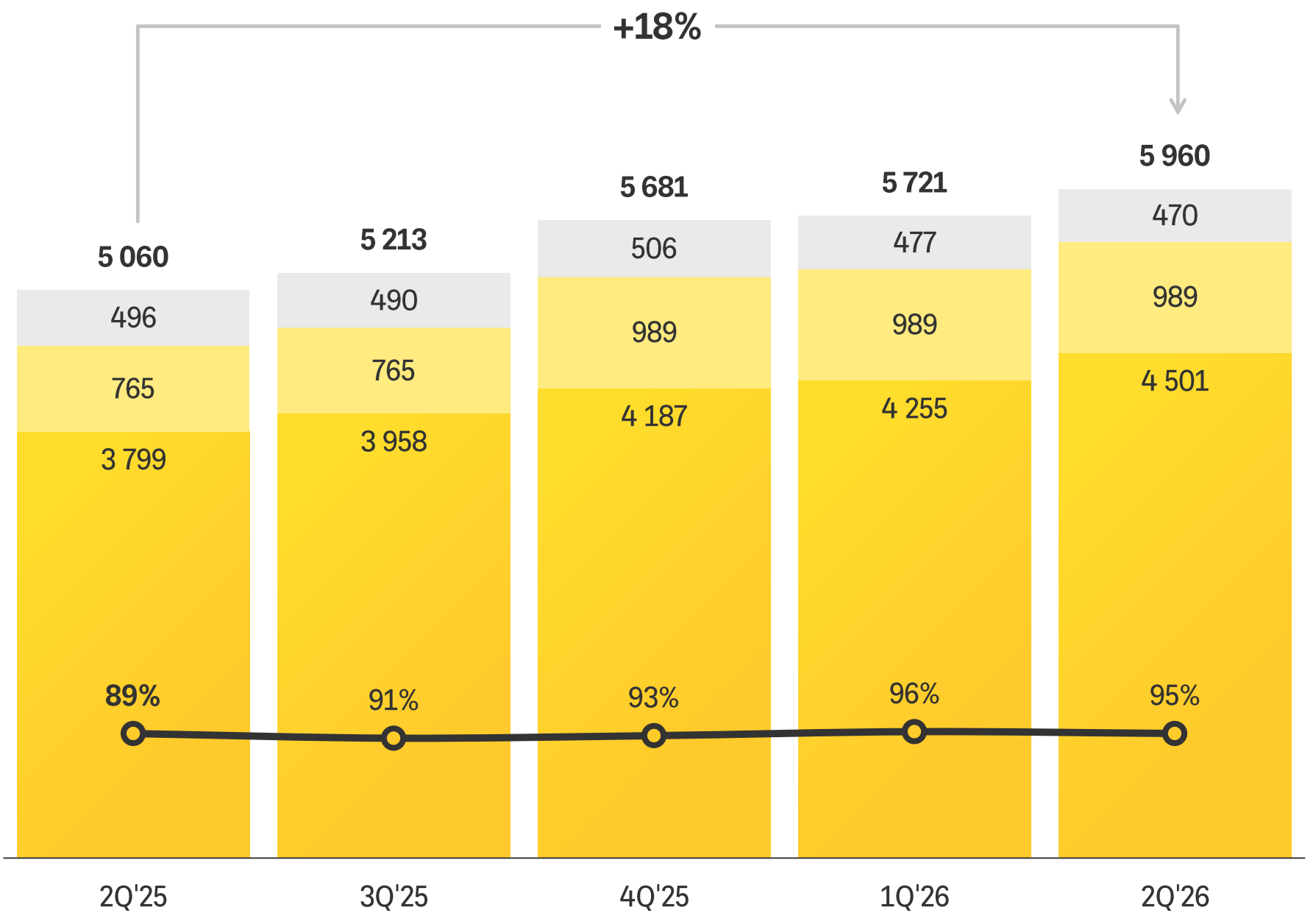
Капитал группы, млрд ₽

■ Капитал — Общая достаточность капитала — Достаточность базового капитала



Активы, взвешенные по риску¹, млрд ₽

■ Кредитный риск ■ Операционный риск ■ Рыночный риск — Плотность активов²



Все данные в ₽ млрд, если не указано иное
1 — Согласно Базельским стандартам, 2 — Риск-активы / всего активы

T — это технологии

Наш успех это люди, платформы и технологии, помноженные
на корпоративную культуру с уникальным ДНК

Речевые
технологии

>20 тыс.

Сотрудников HQ

Чат-боты

Онлайн-
поддержка

>75%

Из них IT профессий

Технологии
кросс-продаж

Большие
языковые
модели (LLM)

Большие
данные

Кибер
безопасность

Супер-апп



Скоринг

Защита
от мошен-
ничества

Рекоменда-
тельные
движки
на базе AI

AI-ассистенты

Платформа
представителей

Компьютерное
зрение

- Топ IT и HR бренд
- Собственные инвестиции в STEM образование
- Топ-3 по вычислительным мощностям в стране
- Уникальный ДНК
- 25+ IT хабов в России и СНГ

Облачные
платформы

Наша экосистема

обеспечивает потребности миллионов людей и бизнесов

для людей

для бизнеса

- Бухгалтерия
- Прием платежей
- Депозиты / овернайт
- Кредиты
- Онлайн сервисы
- Лизинг
- Факторинг
- Гарантии
- Услуги для роста продаж
- Отраслевые решения
- Сервисы для e-commerce
- Расчеты



Занять

- Потребительские кредиты
- Автокредиты
- Ипотека
- Кубышка
- Кредитные карты



Потратить

- Дебетовые карты
- Переводы
- Платежи
- Долями (BNPL)



Накопить

- Накопительные счета
- Вклады
- Инвестиции
- Кешбэк / Выгода

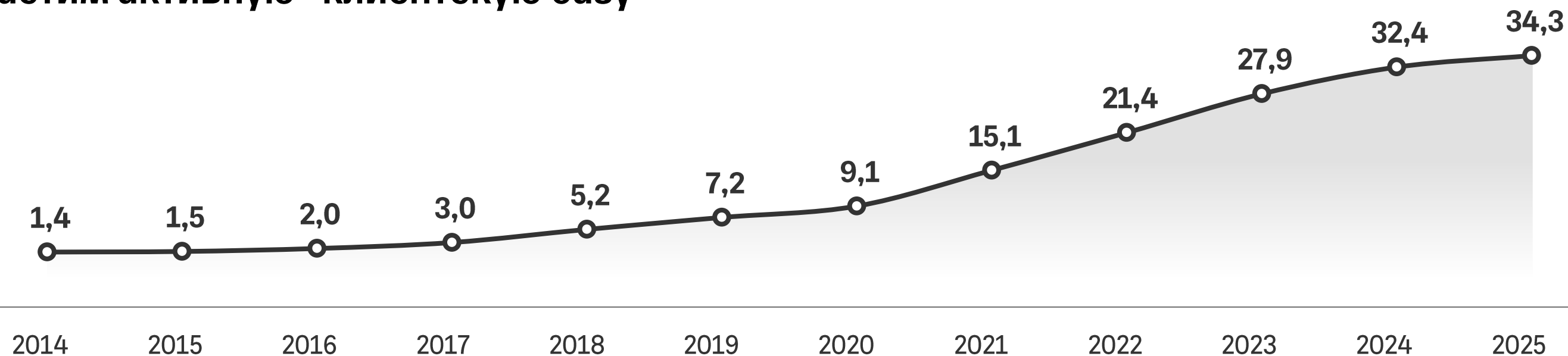


Жить с комфортом

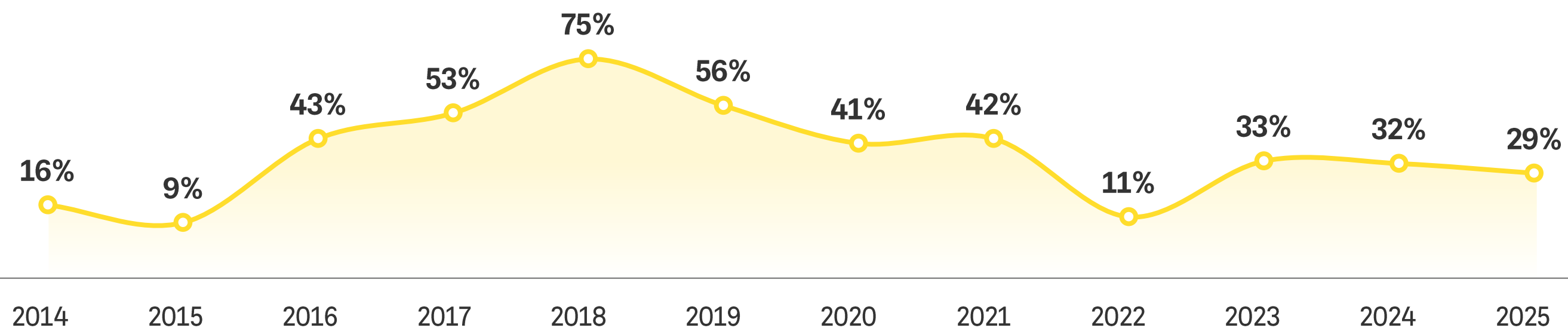
- Образование
- Лайфстайл (Город)
- Подписка
- Страхование
- Мобильная связь
- Путешествия

Традиционно высокий ROE и качественный рост бизнеса в любых рыночных условиях

Растим активную* клиентскую базу



Зарабатываем высокий ROE



Устойчивая бизнес модель

NPV / LTV подход ко всем бизнесам с минимальной доходностью >30%

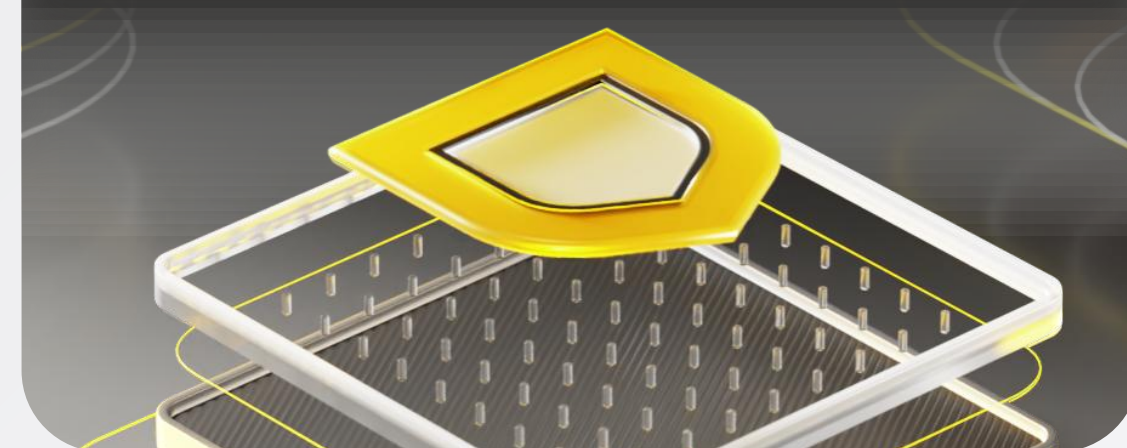
Продвинутые скоринговые модели на больших данных предсказывают риски с высокой точностью

Высокая доля переменных издержек позволяет адаптироваться к разным условиям рынка

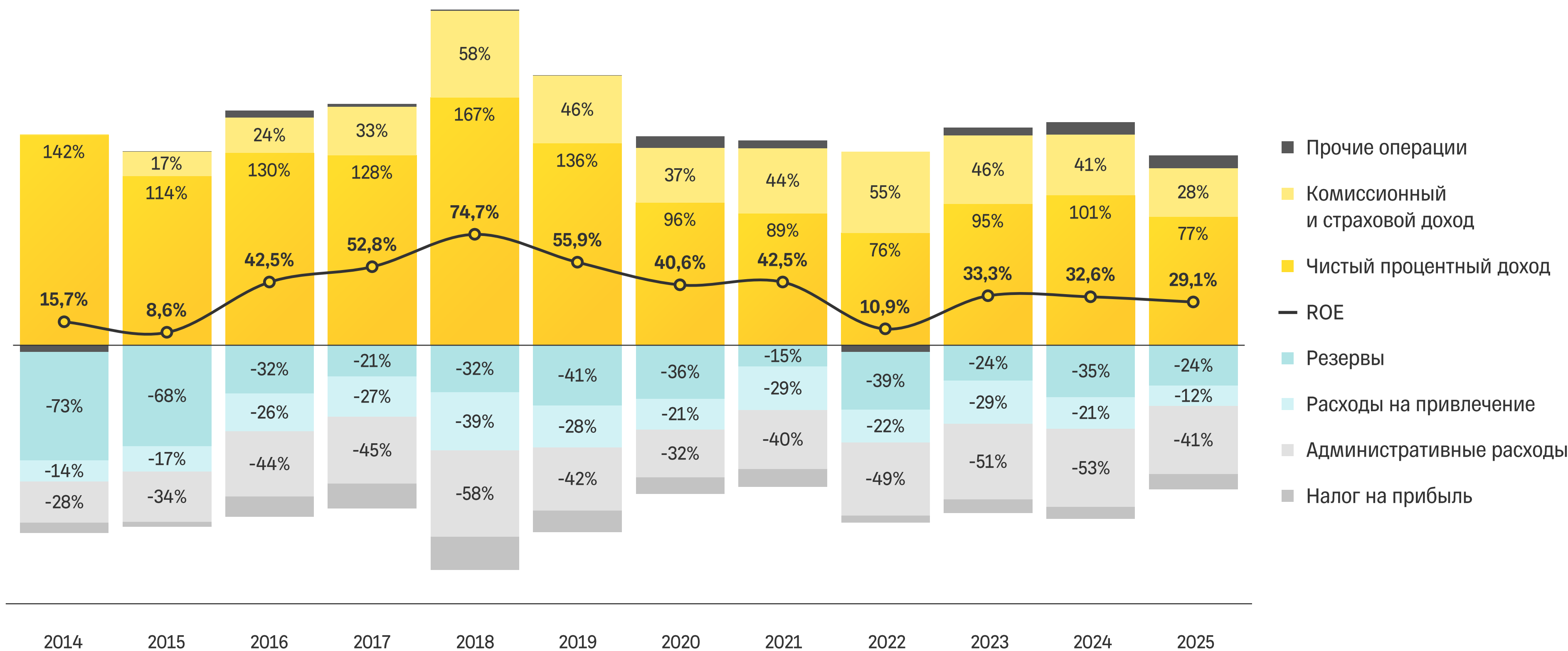
Фокус на высокомаржинальных кредитах с низкой дюрацией

Большой запас ликвидности: депозиты значительно превышают кредитный портфель

*Активная ежемесячная клиентская база, приносящая выручку каждый месяц



Максимизируем возврат на капитал из года в год



1 — Средства на счетах ФЛ и активы на брокерских счетах ФЛ по данным ЦБ, 2 — Средства на счетах ЮЛ по данным ЦБ, 3 — Кредитный портфель ФЛ по данным ЦБ, 4 — Кредитный портфель нефинансовых ЮЛ, ИП и лизинга по данным ЦБ

Создаем Автовертикаль

Замыкаем полный цикл жизни
клиента с автомобилем в Т

>45 млрд ₽

Ожидаемые синергии
операционного дохода за 3 года



Мы закрываем все потребности автомобилиста



Каталитик Пипл — эффективные инвестиции в высокотехнологичные бизнесы с потенциалом синергий



Яндекс

- Высокотехнологический лидер
- Большой спектр потенциальных взаимовыгодных проектов

доля ~10%



Selectel

- Крупнейший независимый B2B-провайдер IT-инфраструктуры в РФ
- 2025: выручка +39% г/г, скорр. EBITDA +38% г/г
- Синергии в продуктовом предложении для B2B и развитии AI-инфраструктуры

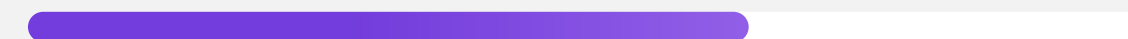
доля 25%



Точка

- Крупный цифровой банк для МСБ с сильным брендом и более чем 550 тыс. активных клиентов
- Устойчивая комиссионная модель бизнеса
- Большие синергии в кредитовании, платежных решениях, использовании свободного капитала

доля 64%



Технологии для общества



Таланты и технологическое будущее страны



Т-Образование

Вместе с МШП строим карьерный трек с 2 класса до топовых позиций в IT



Центральный университет*

Объединяем фундаментальную науку и бизнес для качественного высшего образования

- 4000+ школьников из 34 стран участвовали в Международной олимпиаде PROD
- 2500+ участников сборов к этапам ВсОШ
- 1 000+ заявок и 350 участников в спортивно-интеллектуальных соревнованиях «Код спорта» в 21 городе России и Минске
- 15 000+ студентов участвовали в 90+ мероприятиях в РФ
- 13 360+ заявок на стипендию для студентов
- 215 выпускников кружков Т-Поколение стали победителями и призерами Всероссийской олимпиады школьников по математике и информатике
- Грантовые программы: 7000+ заявок от учителей, 3000+ заявок от школьников
- В Центральном университете прошел заключительный этап Всероссийской олимпиады по математике для школьников
- ТОП-1 и ТОП-3 лучших вузов России по качеству платного и общего набора студентов
- 70+ крупнейших российских организаций среди партнеров
- Сборная РФ под руководством ЦУ завоевала 4 медали и стала абсолютным чемпионом на Международной олимпиаде по кибербезопасности (ICO) в Тунисе
- ЦУ выпустил первых магистрантов: их средняя зарплата составляет 315 тыс. ₽
- ЦУ стал соорганизатором Всероссийской олимпиады по ИИ для школьников
- ЦУ стал победителем конкурсного отбора федерального проекта «ТОП-ИТ» от Минцифры России

Качество и уровень жизни

Комплексные решения для повышения финансовой грамотности и безопасности

- Предотвратили кражу 36+ млрд ₽ у клиентов, поверивших мошенникам
- 50+ млн совокупный MAU образовательных и медиа ресурсов Группы: Т — Ж, Бизнес — секреты, Пульс и Академия инвестиций
- 22 млрд ₽ вернули по неудачным покупкам и переводам
- 1-ый в стране AI сервис управления личными финансами «Финздоровье»
- 5 млн клиентов подключили к «Защите близких»: пользователи в 5 раз реже переводят деньги мошенникам
- Запустили бесплатную юридическую помощь для россиян

Инклюзивная экосистема

- Выстроили процесс масштабирования цифровой доступности на команды мобильного банка и сайта
- 10 000+ банкоматов стали удобнее для клиентов с опорно-двигательными нарушениями
- Специальными возможностями при назначении встречи с представителями воспользовалось на 11% больше клиентов с особенностями здоровья, по сравнению с предыдущим периодом

Социальная помощь

- 2,5 млрд ₽ пожертвовали клиенты группы в 800+ НКО

Удваиваем пожертвования без ограничений в проекте «Курс добра»:

- Диагностическое оборудование в 50 региональных больницах — помощь 4 тыс. детям ежегодно
- Первый ресурсный центр по аутизму в Петербурге для 10 тыс. семей
- 20+ НКО объединились для паллиативной помощи на дому для 20 тыс. семей
- 20 образовательных центров в регионах для 1200 детей с опытом сиротства
- Центр поддержки взрослых с онкологией для 5 тыс. человек ежегодно
- Первый в Приморском крае центр комплексной ранней диагностики и лечения для беременных
- 20 тыс. детей в Нижегородской области начнут учиться у 200 талантливых учителей

