

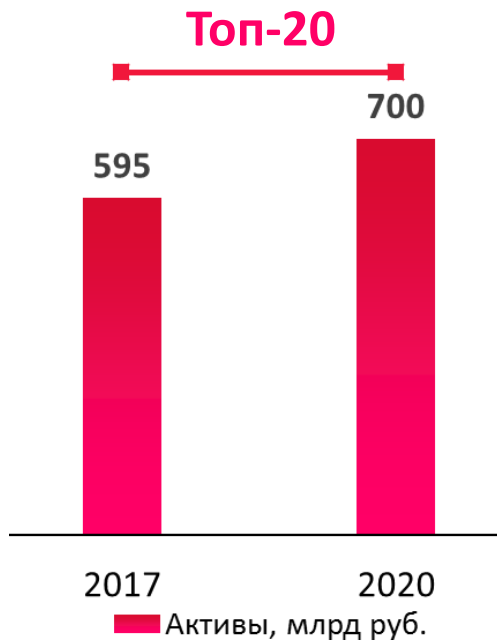
Стратегические приоритеты 2018 – 2020



Главные стратегические цели 2020

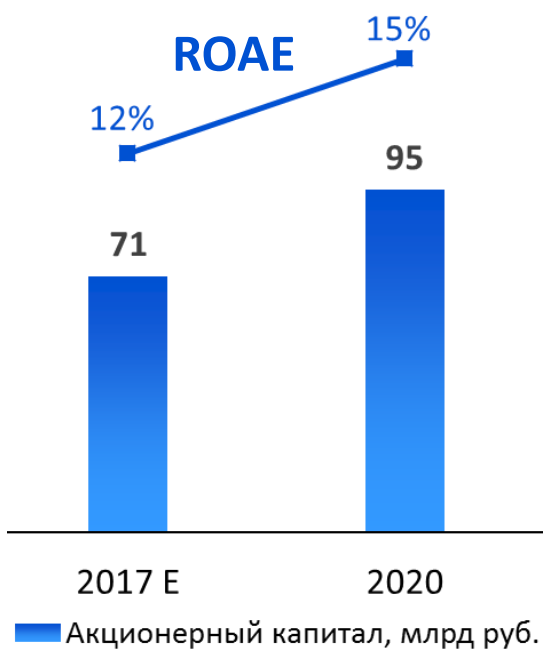
Обеспечить темпы роста, позволяющие сохранить Топ-20 позицию по активам

Сохранение масштабов бизнеса



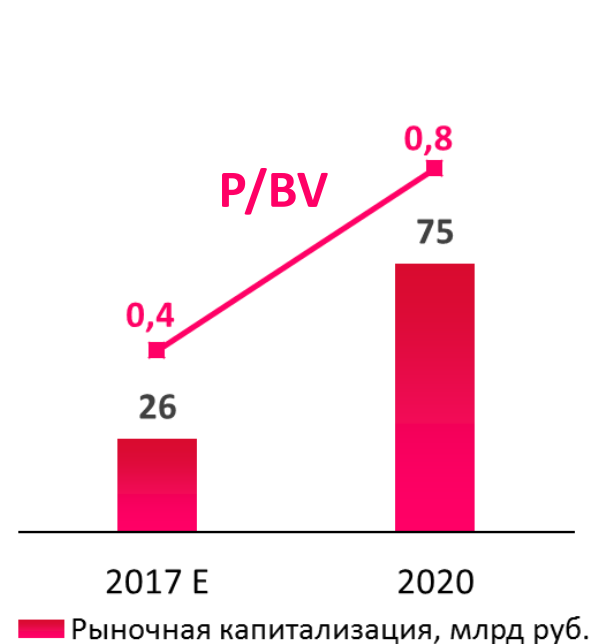
Достигнуть устойчивой рентабельности капитала, превышающей 15%

Рост рентабельности



Увеличить рыночную стоимость Банка в 3 раза до 75 млрд руб.

Повышение стоимости Банка



Увеличить транзакционную выручку на 50%

Развитие транзакционного бизнеса



Важные стратегические ответы

География

- ✓ Банк не стремится расширять географию физического присутствия: СПб, ЛО, Москва, Калининград

Капитал

- ✓ Основной источник роста капитала - генерация прибыли. Банк не планирует новые эмиссии акций
- ✓ Банк намерен выплачивать дивиденды не менее 20% чистой прибыли по РСБУ
- ✓ Банк намерен поддерживать целевой уровень достаточности капитала - не ниже 11,2%, осн. капитала - не ниже 9,0% (РСБУ)

Слияния / поглощения

- ✓ Банк придерживается стратегии органического роста, в то же время возможность выгодных сделок M&A не исключается

Публичность

- ✓ Банк продолжает оставаться публичным и придерживаться лучших практик взаимодействия с инвесторами

Важные стратегические ответы

Клиентская база

- ✓ Банк наращивает клиентскую базу в массовом сегменте (розничные и корпоративные сегменты)
- ✓ Клиентские средства остаются главным источником фондирования для Банка с сохранением целевого соотношения кредитов к депозитам < 100%

Кредитование

- ✓ Фокус на кредитовании корпоративных клиентов в регионах присутствия
- ✓ Поиск новых сегментов в кредитовании частных лиц
- ✓ Сохранение умеренного аппетита к риску, целевая стоимость риска - менее 2%

Рентабельность

- ✓ Рост прибыли за счет фокуса на транзакционном бизнесе (безрисковом) и активизации корпоративного кредитования
- ✓ Повышение эффективности управления расходами: рост операционных расходов не более 5% при сохранении cost-income 40%

Инвестиции

- ✓ Банк сокращает расходы на «старый» (офлайн) банк в пользу «нового» (онлайн) банка
- ✓ Банк обеспечивает быстрое и качественное копирование digital решений
- ✓ Приоритетным объектом инвестиций становится транзакционный бизнес

Действия по достижению целей 2020

Корпоративный бизнес

- ✓ Увеличение доли высококачественных / низкомаржинальных кредитов: рост доли Москвы с 30% до 40%
- ✓ Создание отраслевой экспертизы: повышение аппетита к риску в ключевых отраслях
- ✓ Внедрение сегментного подхода и стандартизация работы с массовым бизнесом во всех офисах
- ✓ Повышение скорости и качества обслуживания в сегменте малого бизнеса: + 7 000 новых клиентов расчетного банка

+30 млрд руб.

корпоративные кредиты

+25 млрд руб.

средства до востребования

+50%

комиссионный доход

2020 / 2017

Действия по достижению целей 2020

Розничный бизнес

- ✓ Предельный перевод продаж и сервисных операций в цифровую среду
- ✓ Рост доли потребительского кредитования и кредитных карт: с 20% до 28% розничного кредитного портфеля
- ✓ Сохранение лидерства в ипотеке
- ✓ Фокус на основных прибыльных сегментах:
+ 100 000 новых зарплатных клиентов
+ 100 000 новых индивидуальных клиентов расчетного банка
- ✓ Фокус на клиентскую лояльность и рост NPS

+38 млрд руб.

розничные кредиты

+15 млрд руб.

средства до востребования

+64%

комиссионный доход

2020 / 2017