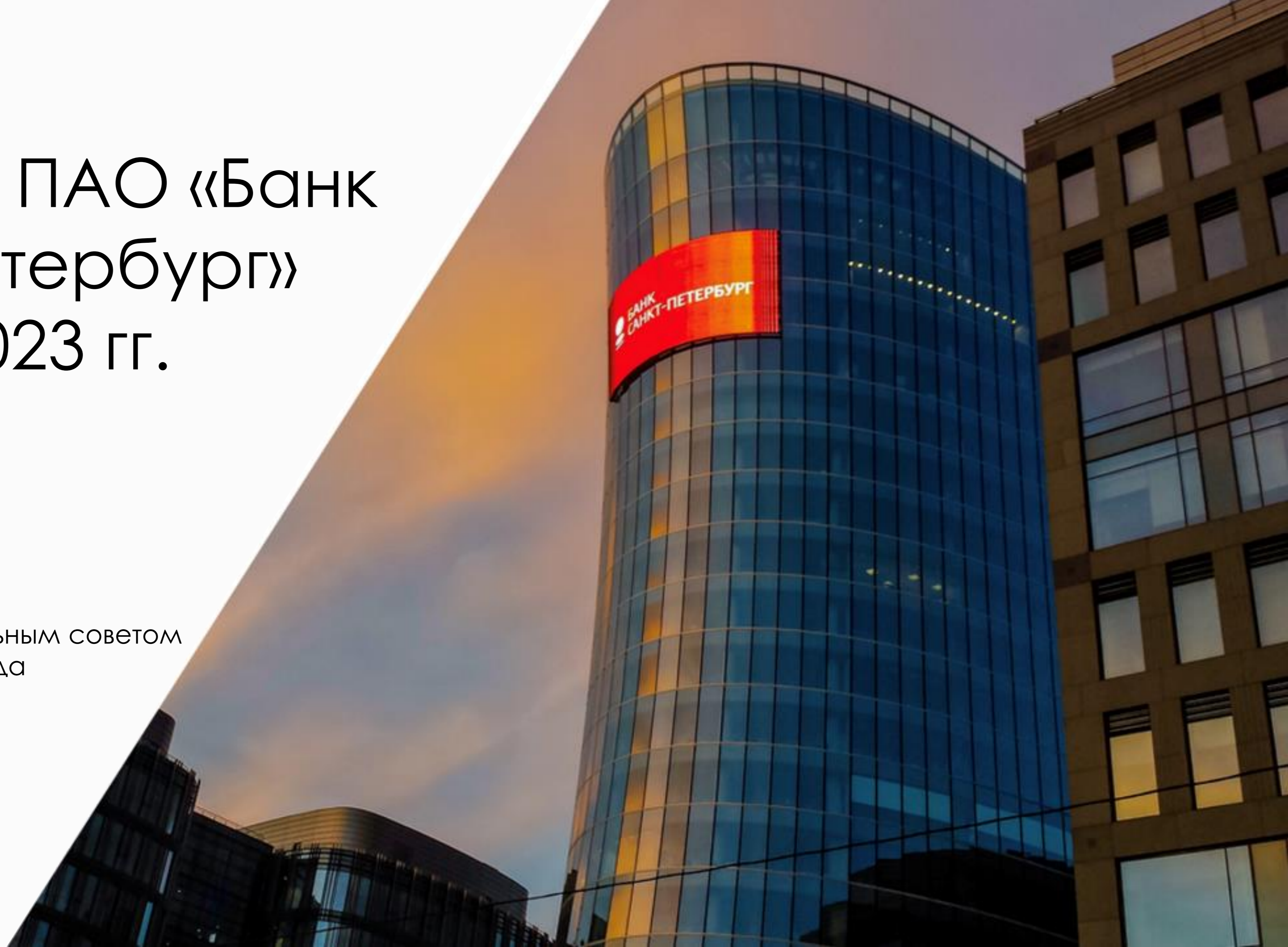


# Стратегия ПАО «Банк «Санкт-Петербург» на 2021-2023 гг.

Утверждена Наблюдательным советом  
Банка 24 декабря 2020 года



# СТРАТЕГИЯ 2021-2023

## ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

ЛИДЕР РЫНКА ПО ВЭД

ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ  
МАССОВОГО И СРЕДНЕГО СЕГМЕНТА  
КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

УСИЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ  
КРУПНОГО КОРПОРАТИВНОГО  
БИЗНЕСА

РОСТ ДОХОДНОЙ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ  
РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

ВНЕДРЕНИЕ МОДЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И  
ОБСЛУЖИВАНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ  
МАССОВОГО СЕГМЕНТА  
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В УДАЛЕННЫХ КАНАЛАХ

## УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ УСПЕШНОСТИ

- ✓ Развитая инфраструктура ВЭД с ограниченным влиянием геополитики на бизнес Банка
- ✓ Существующая глубокая экспертиза
- ✓ Значительная доля рынка по проникновению по участникам ВЭД

- ✓ Массовый сегмент – ключевой драйвер роста транзакционной выручки
- ✓ Значительный потенциал роста в массовом и среднем сегменте на рынке Москвы
- ✓ Развитая инфраструктура и сильный бренд

- ✓ Сильный бренд и успешная история взаимодействия с крупным бизнесом
- ✓ Существенный потенциал роста на рынке Москвы

- ✓ Рост стоимости привлечения клиентов на рынке требует фокуса в управлении эффективностью клиентской базы
- ✓ Высокий уровень развития аналитики больших данных и прогресс в индивидуальном офферинге и управлении оттоком
- ✓ Существенный потенциал по росту проникновения кредитными продуктами

- ✓ Емкость рынка СПб ограничена
- ✓ Растущий тренд на развитие удаленных каналов в отрасли, и мы должны быть в тренде
- ✓ Физический выход в новые регионы несет дополнительные расходы

## МЕТРИКИ УСПЕШНОСТИ

- ✓ Рост активных клиентов ВЭД на 25%
- ✓ Рост объема клиентских операций на 20%
- ✓ Рост доходов ВЭД в 2 раза
- ✓ Поддержание высокого уровня NPS

- ✓ Рост количества активных клиентов на 85%, в том числе в Москве в 5 раз
- ✓ Рост выручки на 25%, в том числе в Москве в 3 раза
- ✓ Рост средней доходности по действующим клиентам (более 6 месяцев в Банке) на 15%

- ✓ Рост кредитного портфеля на 30%, в т.ч. в Москве на 45 %
- ✓ Рост количества клиентов (групп компаний) на 30%, в т.ч. в Москве в 2 раза

- ✓ Утверждено и внедрено новое позиционирование Банка
- ✓ Рост средней доходности по активным клиентам (выручка на активного клиента) на 15%
- ✓ Рост доли кредитующихся клиентов в зарплатной базе с 22% до 35%

- ✓ Новые клиенты в удаленных каналах
- ✓ Приведение масс-услуг к абсолютному формату удалённого обслуживания
- ✓ Существенный рост цифровой выручки

## ГЕОГРАФИЯ

Банк двух столиц, ведущий основной бизнес в СПб и Москве, с фокусом на привлечение клиентов в новых регионах через удаленные каналы

## НАШИ ЦЕЛЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

### МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

- ✓ Транзакционная модель с активными клиентами всех сегментов SME
- ✓ Кредитование – рычаг для роста транзакционного бизнеса
- ✓ Фокус на привлечении клиентов с ЗП-проектами

### МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

- ✓ Индивидуальные клиенты с личным доходом 50 тыс.+, возраст более 35 лет
- ✓ Продуктовое привлечение (ипотека, автокредит, потреб. кредит, кредитная карта, дебетовая карта)
- ✓ Клиенты партнеров (застройщики, автодилеры, страховщики, брокеры)
- ✓ Беззалоговое кредитование – драйвер роста доходности клиентов

## «DATA DRIVEN ORGANIZATION»

Управление клиентской базой, «умное» ценообразование и «умный» офферинг, сценарное моделирование экономики и рисков Банка, основанные на машинном обучении и искусственном интеллекте

## СОЗИДАТЕЛЬНАЯ И ОТКРЫТАЯ КОМАНДА

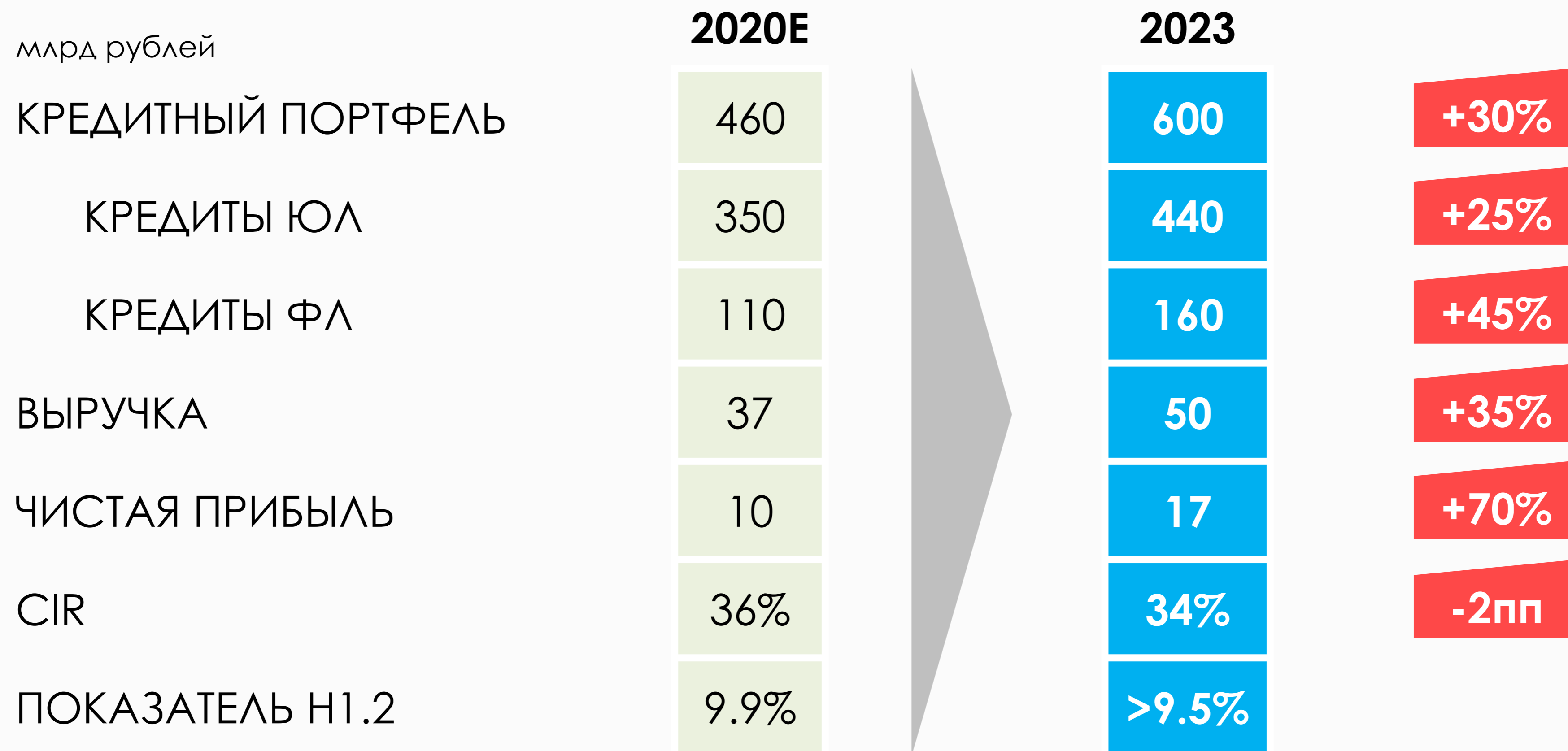
Гибкие и легкие внутренние процессы; сотрудничество на всех уровнях, кросс-функциональные команды; высококвалифицированные и мотивированные сотрудники

## ГЛАВНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРАТЕГИИ

ROE (рентабельность капитала) - 15%

TSR (совокупный доход акционеров) - БЫТЬ ЛУЧШЕ РЫНКА

# ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ 2021-2023



\*на основе данных внутреннего управленческого учета на дату утверждения Стратегии