



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ | ВНИМАНИЕ | БУДУЩЕЕ

СТРАТЕГИЯ 2021-2023

Утверждена Наблюдательным советом Банка 24 декабря 2020 года
(с корректировками от 17 ноября 2021 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 30%, в том числе в Москве в 3 раза
- ✓ Рост выручки на 35%, в том числе в Москве в 2.5 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

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕННОГО УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОТ КИБЕРУГРОЗ И ФОКУС НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

ГЛАВНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРАТЕГИИ

ROE (рентабельность капитала) – более 16%

TSR (совокупный доход акционеров) - БЫТЬ ЛУЧШЕ РЫНКА

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

- Рост бизнеса – ключевой приоритет в использовании капитала
- Банк намерен усилить позицию по капиталу, увеличив целевой уровень достаточности основного капитала до 10.5% (РСБУ)
- Основным источником роста капитала является генерация прибыли
- Банк не планирует новые эмиссии акций
- В соответствии с Дивидендной политикой, Банк намерен выплачивать дивиденды не менее 20% чистой прибыли по МСФО
- Банк не имеет намерения удерживать избыточный капитал и готов распределять капитал акционерам двумя способами:
 - дивиденды,
 - обратный выкуп акций
- При проведении обратного выкупа акций, Банк намерен погашать выкупленные акции

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ 2023

