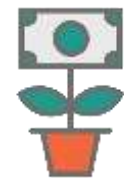




# Стратегия на 3 года

Март 2018





В 2017 году **Банк ЗЕНИТ** успешно завершил процедуру увеличения уставного капитала на **14 млрд руб. до 33,545 млрд руб.**



В результате доэмиссии доля **Группы «Татнефть»** в капитале **Банка** достигла **71,9%**

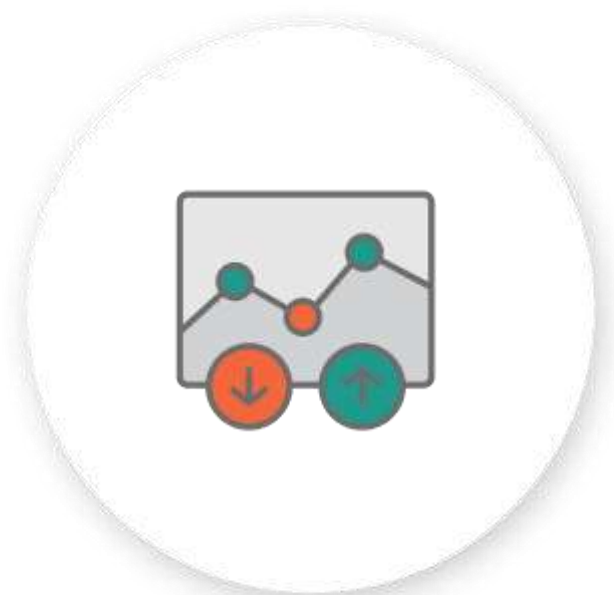


**ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина** как акционер намерена проводить активную политику в отношении развития бизнеса **Банковской группы ЗЕНИТ**



## ● Группа «Татнефть»

- Группа «Татнефть» — это вертикально-интегрированный нефтедобывающий, нефтеперерабатывающий и нефтехимический холдинг, основные производственные активы которого расположены на территории Республики Татарстан
- ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина является одной из крупнейших публичных компаний России с текущей рыночной капитализацией порядка 1,4 трлн руб.
- Входит в топ-10 ведущих нефтяных компаний мира по прибыльности инвестиций для акционеров (данные Boston Consulting Group)
- Входит в топ-10 мировых лидеров и является абсолютным лидером в Европе и на Ближнем Востоке по количеству изобретений в разведке и добыче нефти и газа
- Ежегодно группа «Татнефть» добывает почти 30 млн тонн нефти



- **Рейтинг ПАО «Татнефть» от Fitch Ratings:** долгосрочный и краткосрочный рейтинги дефолта эмитента на уровне «**BBB-**» и «**F3**» соответственно. **Прогноз по долгосрочному — «стабильный»** →
- **Рейтинг ПАО «Татнефть» от RAEX («Эксперт РА»):** кредитоспособности нефинансовых компаний — **ruAAA**. **Прогноз по рейтингу — «стабильный»** →
- **Рейтинг ПАО «Татнефть» от Moody's:** кредитный рейтинг **Baa3**. **Прогноз — «позитивный»** ↗

- **Рейтинг ПАО Банк ЗЕНИТ от Fitch Ratings — BB.** **Прогноз по рейтингу — «стабильный»** →
- **Рейтинг кредитоспособности ПАО Банк ЗЕНИТ от RAEX («Эксперт РА») — ruA-**. **Прогноз по рейтингу — «стабильный»** →
- **Рейтинг ПАО Банк ЗЕНИТ от Moody's — Ba3.** **Прогноз по рейтингу — «позитивный»** ↗



23

Года на рынке



1,2

Тыс. активных корпоративных групп клиентов



51

Город присутствия



500

Тыс. активных розничных клиентов



149

Точек обслуживания



17

Тыс. активных клиентов МСБ



4

Тыс. сотрудников



24

Место по величине собственных средств (43 млрд руб.)



Цель стратегии – реализация ключевых инициатив, которые позволят Банку стать более конкурентоспособным, нарастить объемы бизнеса и клиентской базы, обеспечить прибыльность при повышении клиентоориентированности



## КОРПОРАТИВНЫЙ БИЗНЕС

- Экосистема с **ГК Татнефть**
- Синдикация с **ВЭБ**, экосистема с закупочными площадками
- Развитие сделок под страхование **ЭКСАР**



## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

- Развитие бизнеса электронных банковских гарантий (**цель — войти в топ-5**)
- Развитие факторинга (**цель — войти в топ-5**)
- Нарращивание клиентской базы и повышение числа продуктов на клиента



## PRIVATE BANKING

- Расширение линейки финансовых продуктов
- Фокус на комиссионные продукты
- Увеличение количества продуктов на семью



## РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС

- Экосистема для военнослужащих
- Диджитализация
- Число активных клиентов: **1 млн чел.**
- Минимум **3 продукта** на клиента
- Адаптация продуктовой линейки под целевые сегменты



## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС

- Развитие доверительного управления и брокерского обслуживания
- **Топ-10** организаторов выпусков облигаций рейтинга **Cbonds**





**Универсальный Банк** с гибким подходом к формированию активов



**Объединение банков Группы**, получение **синергии** от объединения



Внедрение **системы управленческого учета**, показателей эффективности и **системы мотивации**



**Построение** эффективной сегментно-ориентированной **операционной модели**



**Построение надежной системы** риск-менеджмента с учётом опыта международных банков для поддержки агрессивных планов управляемого роста бизнеса



**Развитие продуктового предложения** с учетом требований рисков и эффективности оперamodelи



Построение современной эффективной **технологической платформы**

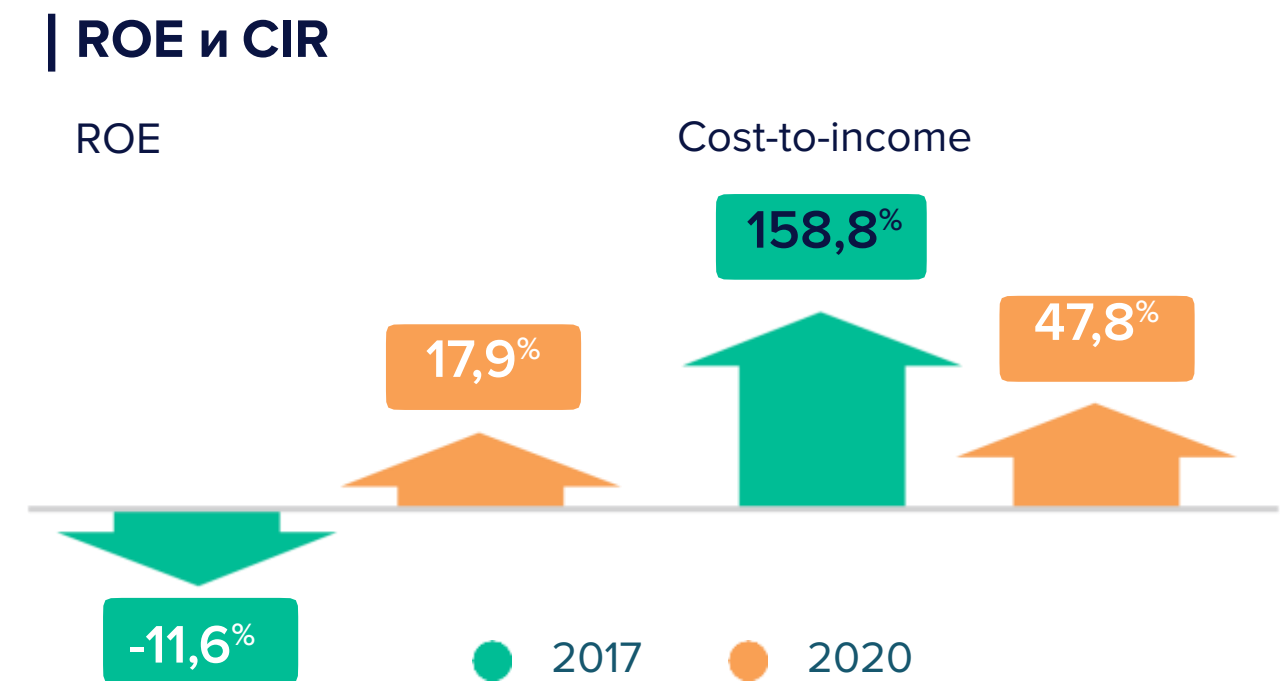
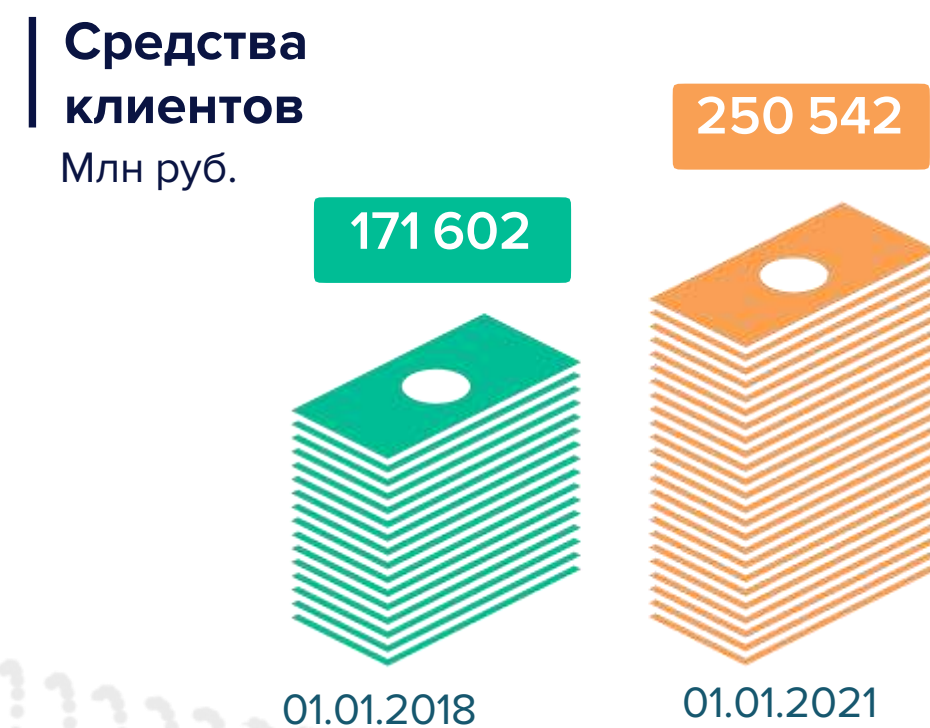


**Построение модели роста бизнеса** с учетом размера аллоцированных реальных рисков на капитал

# Финансовые цели стратегии Банковской группы ЗЕНИТ\*



Март 2018



\* Данные по РСБУ

# Стратегия ключевых направлений бизнеса

## Корпоративный бизнес

- Изменение клиентской базы
- Оптимальный баланс между доходностью, стоимостью риска и прямыми расходами для получения стабильной прибыли
- ROE\* = 9,6%, CIR\* = 85%, COR\* = 3,5%

## Розничный бизнес

- Бизнес нового масштаба и содержания
- Сеть Банка, ориентированная на работу с физическими лицами
- Привлечение стабильной пассивной базы и уровнем риска
- Низкорискованное кредитование и комиссионные услуги, развитие digital
- ROE = 17,8%, CIR = 85%, COR = 1,5%

## Малый и средний бизнес

- Расширение клиентской базы
- Расчетный Банк для лояльной клиентской базы
- Стандартные технологичные продукты с целевой доходностью и уровнем риска
- Построение цифровых каналов
- Нишевые продукты, в том числе стратегические направления: факторинг, электронные банковские гарантии, лизинг
- ROE = 21%, CIR = 45%, COR = 2,5%

## Инвестиционный бизнес

- Повышение уровня комиссионных доходов
- Оптимальный баланс между доходностью и стоимостью риска
- ROE = 22,9%, CIR = 25%, COR = 0%

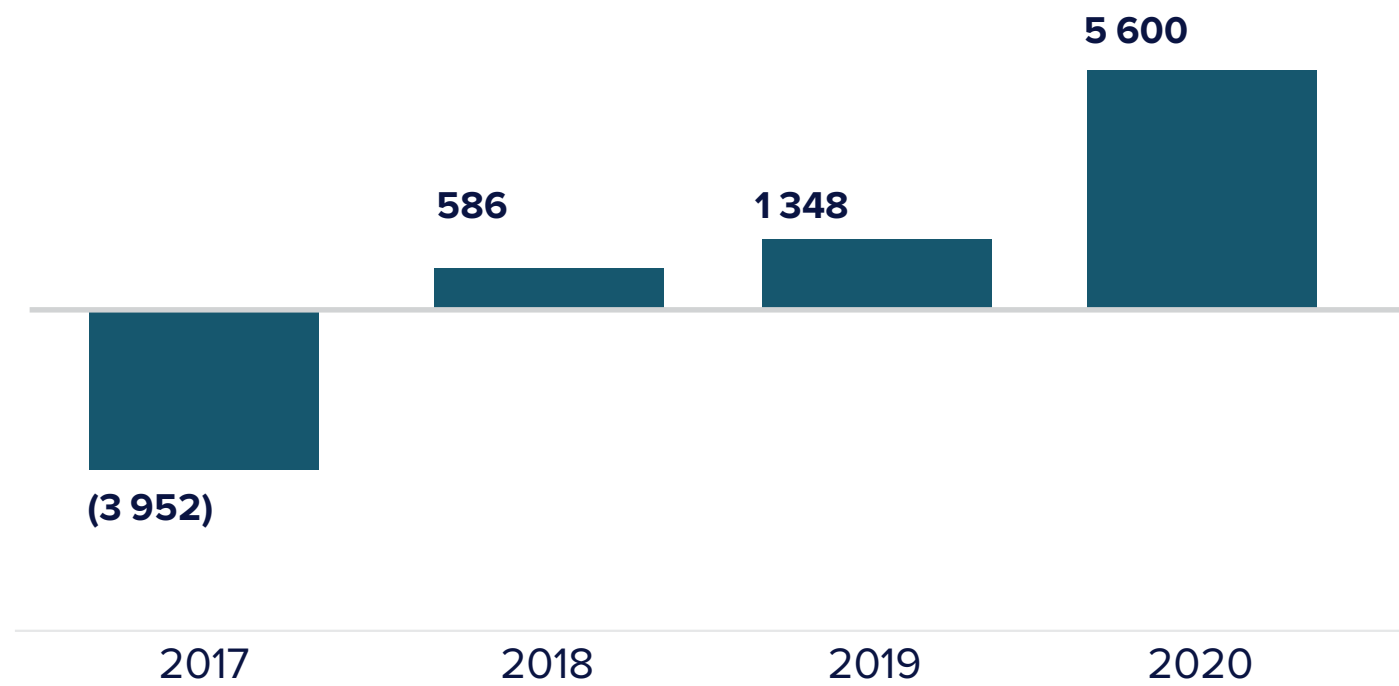
## Управление частным капиталом

- Стабильная клиентская база и привлеченные пассивы
- Комиссионные доходы за счет инвестиционных продуктов
- CIR = 30%

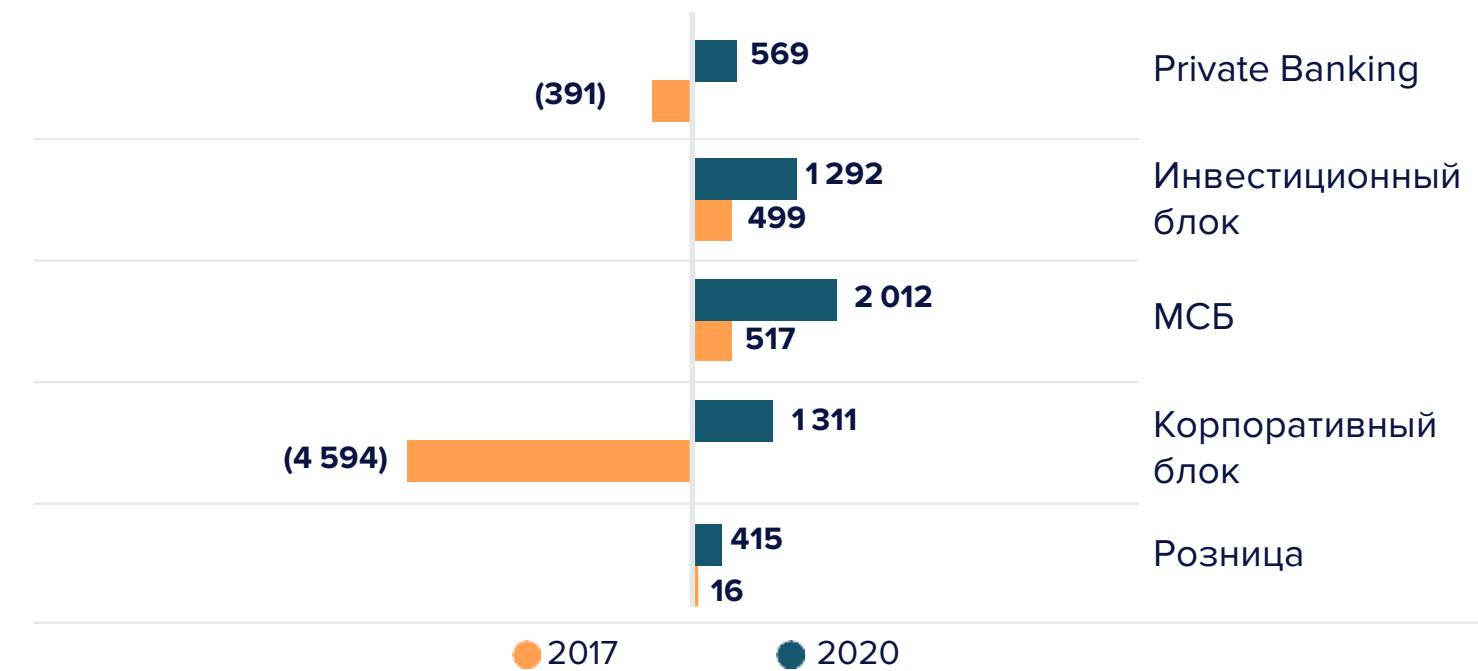


# Финансовые показатели Банковской группы ЗЕНИТ на горизонте 3 лет\*

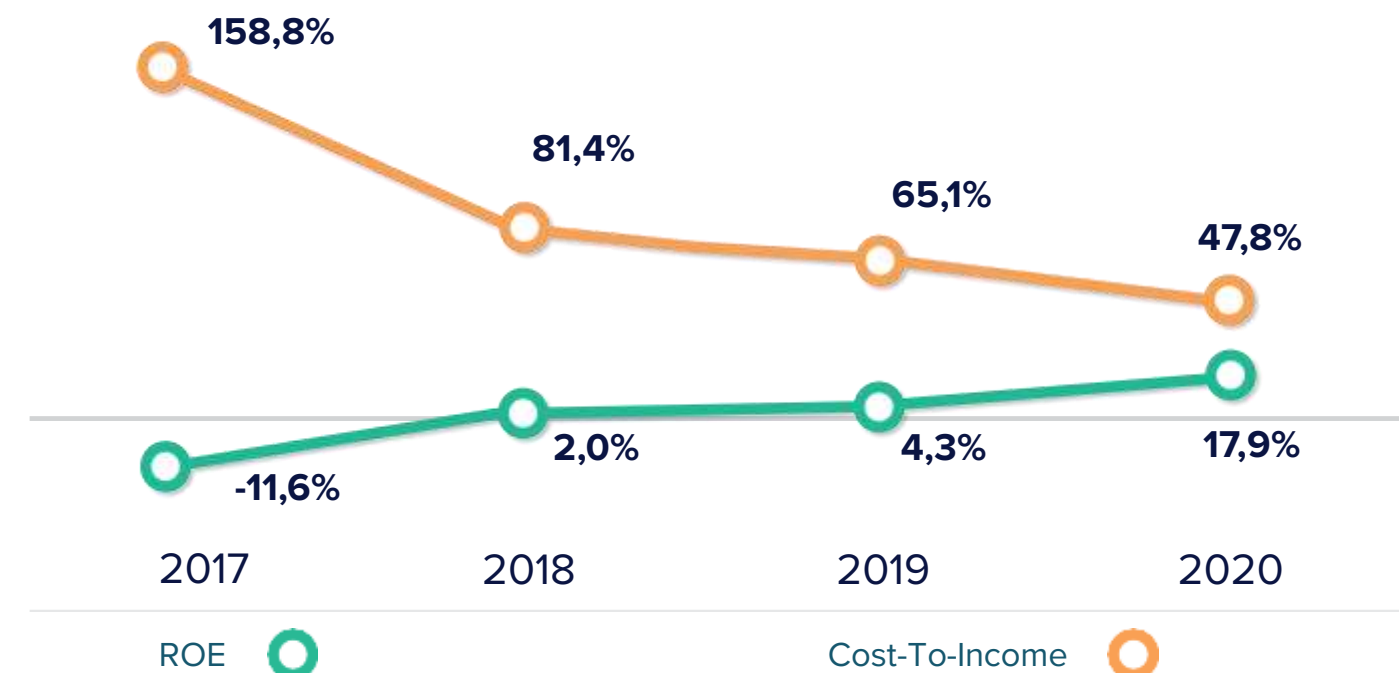
## ▶ Чистая прибыль



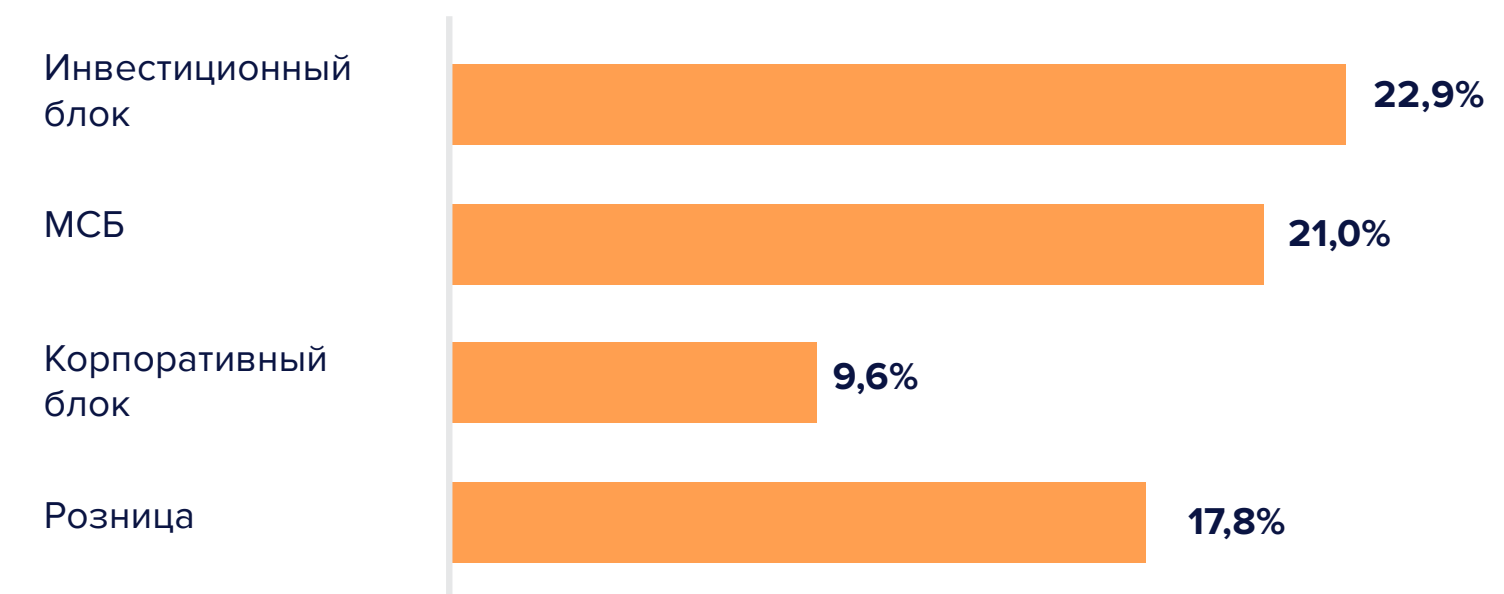
## ▶ Чистая прибыль бизнес-сегментов



## ▶ ROE и CIR



## ▶ ROE бизнес-сегментов, 2020 г.



## ● Департамент коммуникаций и рекламы



**+7 (495) 967-11-11**



**[www.zenit.ru](http://www.zenit.ru)**



**[info@zenit.ru](mailto:info@zenit.ru)**

