



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 допэмиссии 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**

Основные задачи в рамках стратегии



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 опермодели



Построение современной эффективной **технологической платформы**

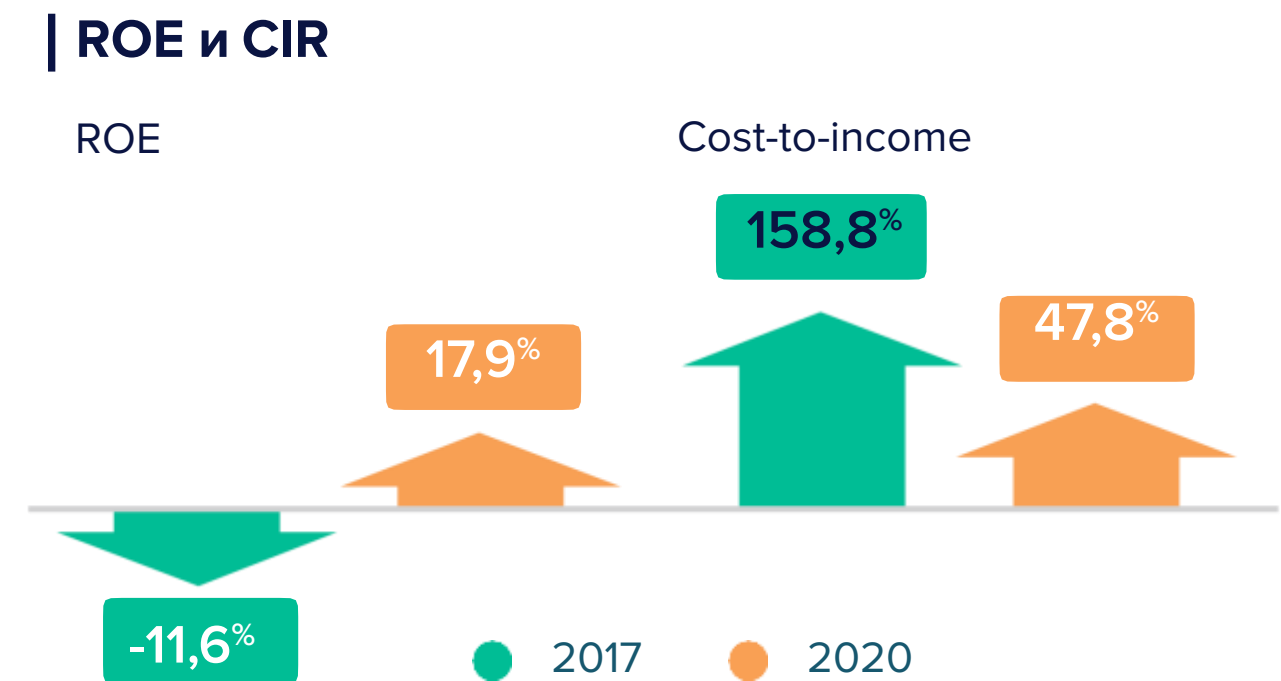
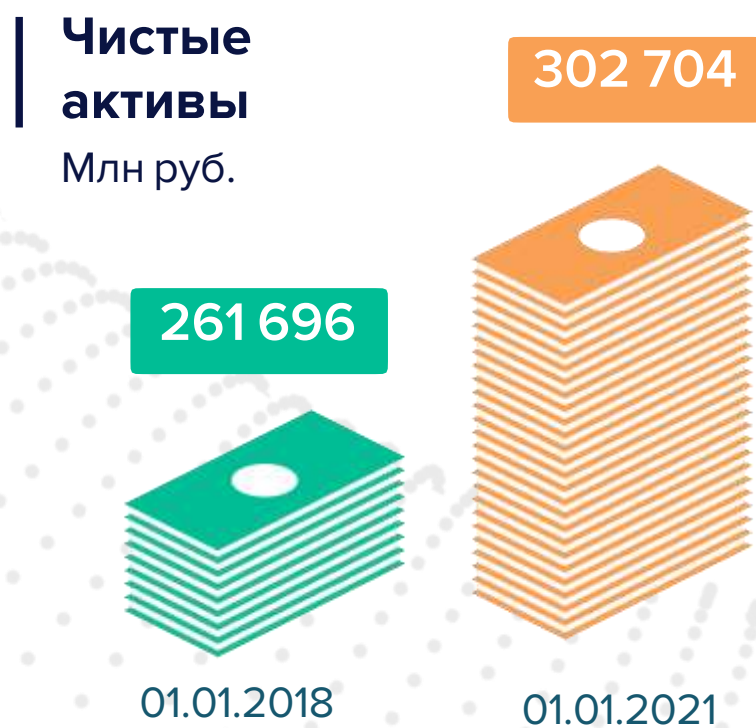


Построение модели роста бизнеса с учетом размера аллоцированных реальных рисков на капитал

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

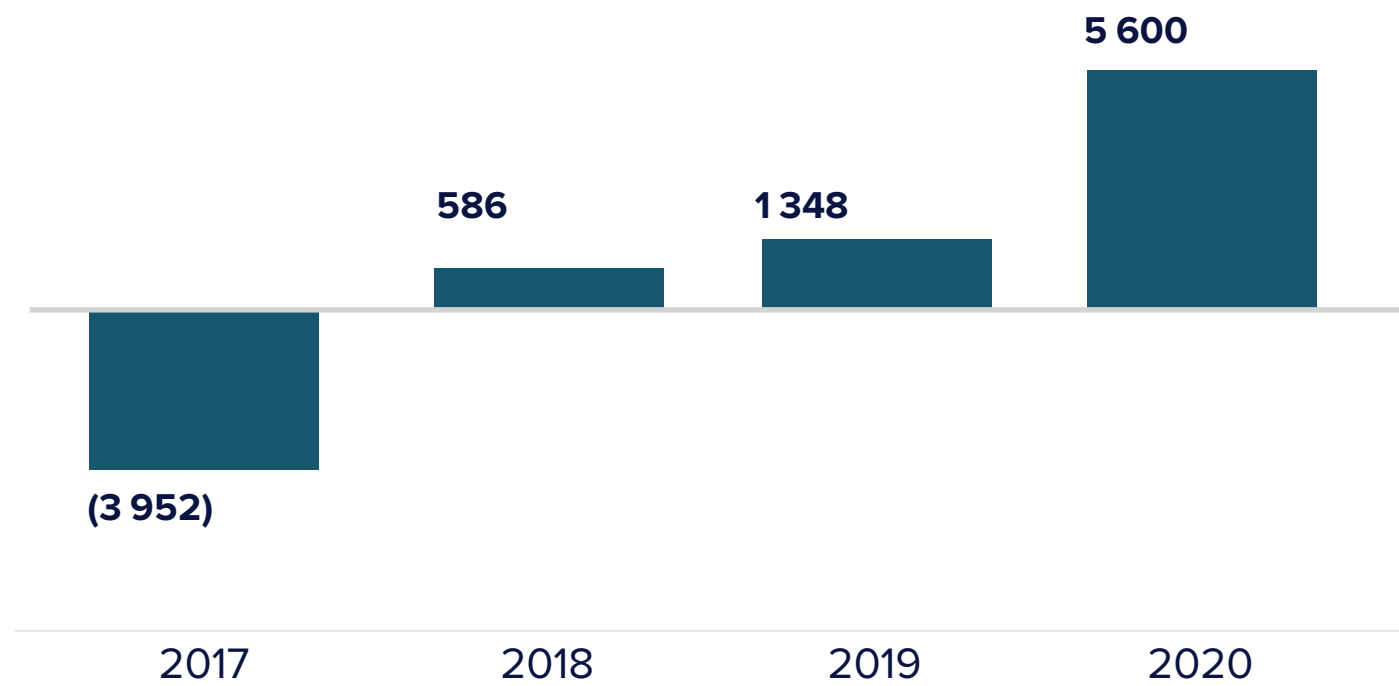
- Повышение уровня комиссионных доходов
- Оптимальный баланс между доходностью и стоимостью риска
- ROE = 22,9%, CIR = 25%, COR = 0%

Управление частным капиталом

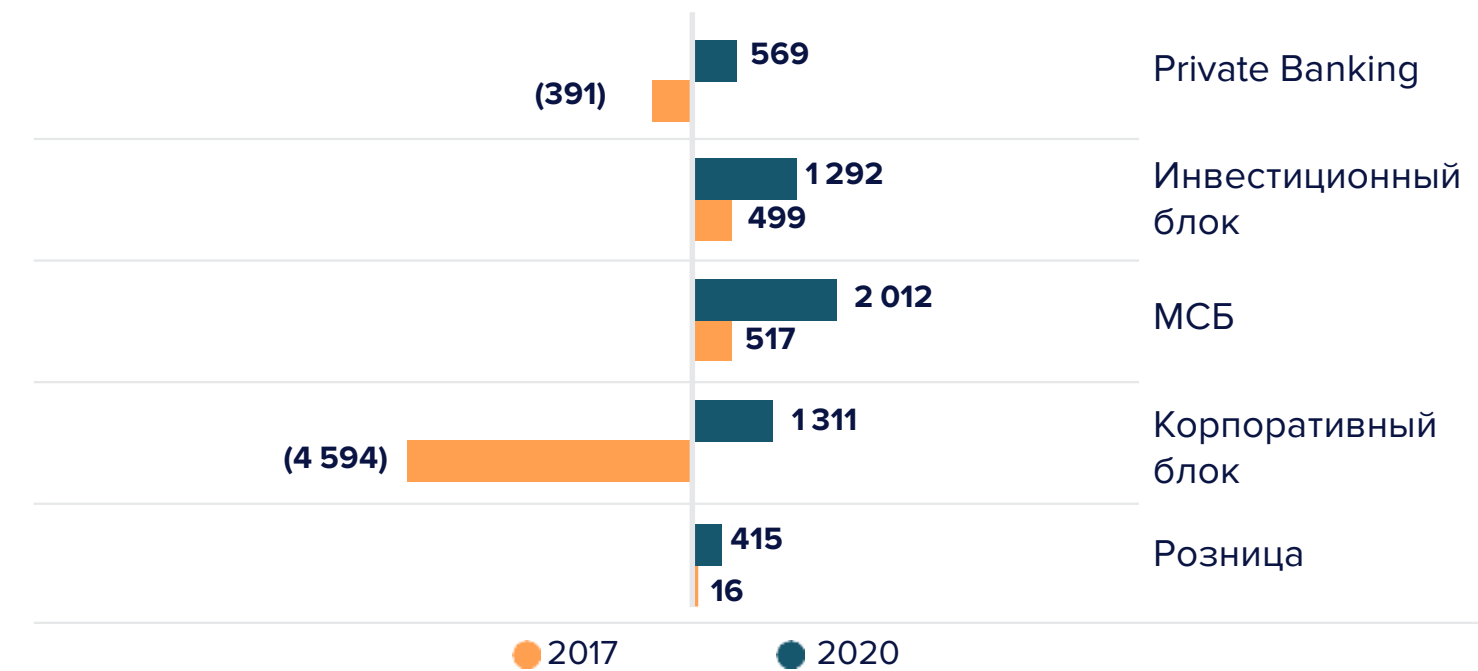
- Стабильная клиентская база и привлеченные пассивы
- Комиссионные доходы за счет инвестиционных продуктов
- CIR = 30%

Финансовые показатели Банковской группы ЗЕНИТ на горизонте 3 лет*

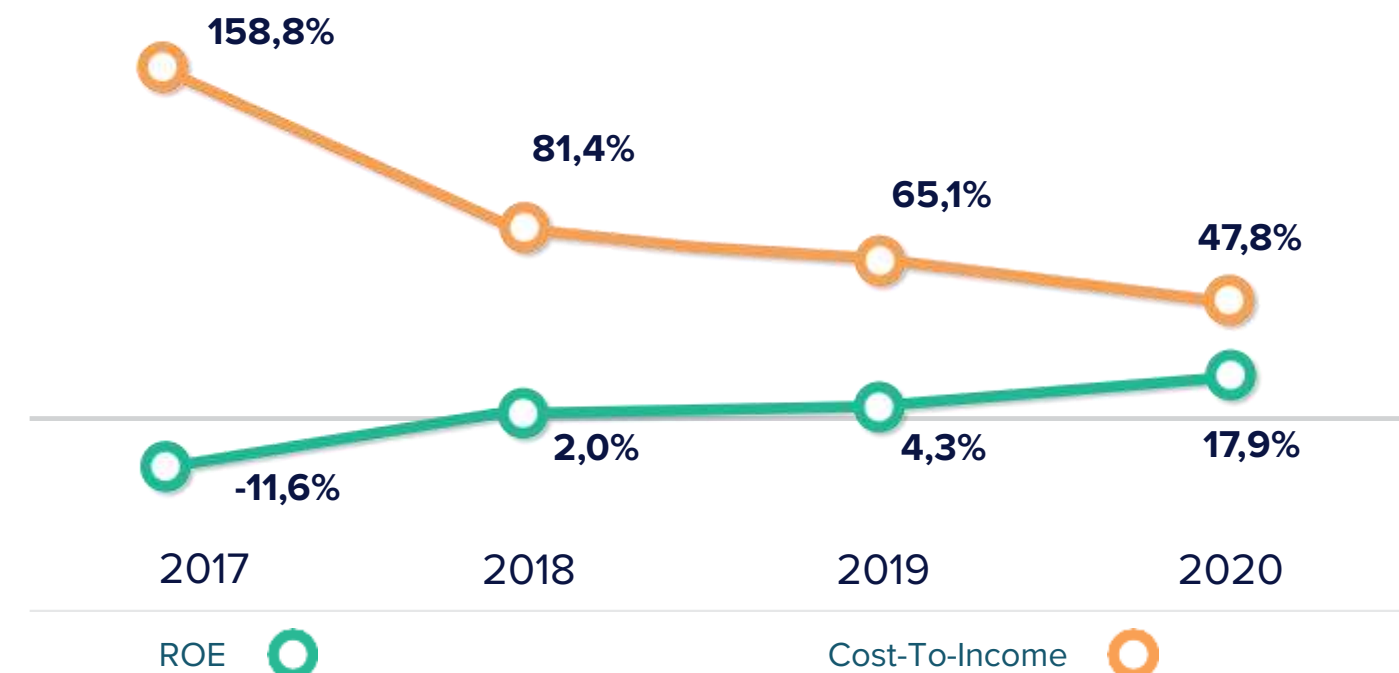
▶ Чистая прибыль



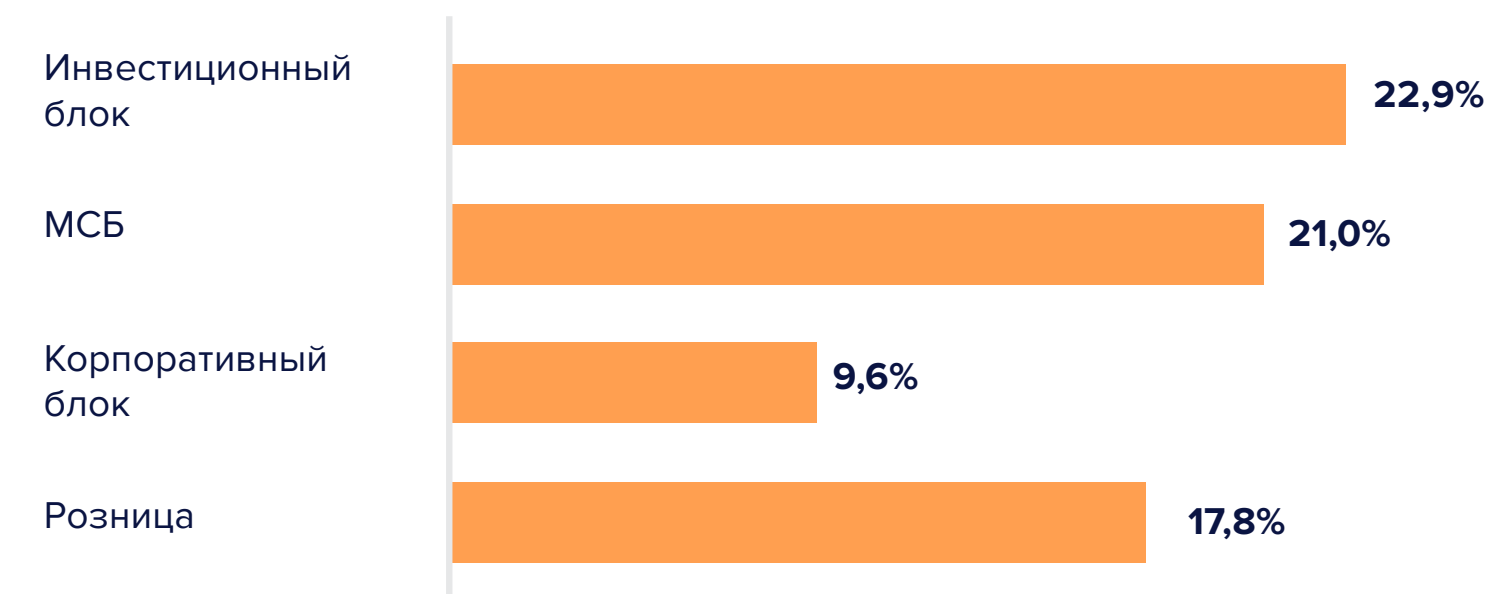
▶ Чистая прибыль бизнес-сегментов



▶ ROE и CIR



▶ ROE бизнес-сегментов, 2020 г.



● Департамент коммуникаций и рекламы



+7 (495) 967-11-11



www.zenit.ru



info@zenit.ru

