

Сбербанк — День инвестора

22 октября 2015 года

Отказ от ответственности

Настоящая презентация подготовлена ОАО «Сбербанком России» (далее – «Банк») и не являлась предметом независимой проверки. Настоящая презентация не является, не составляет и не должна рассматриваться в качестве предложения или приглашения продать или выпустить, или в качестве запроса предложения на приобретение, подписку на какие-либо ценные бумаги или на их покупку иным способом, или в качестве рекомендации в отношении каких-либо акций или других ценных бумаг, представляющих собой акции, или же в отношении других ценных бумаг Банка или представителя Банковской группы, так же как эта презентация или ее часть, или же факт ее распространения не являются основанием и на них нельзя полагаться в связи с каким-либо контрактом или каким-либо обязательством или инвестиционным решением. Данные, представленные в настоящей презентации, являются конфиденциальными и предназначены исключительно в качестве справочной информации. Они не могут быть воспроизведены, переданы и распространены впоследствии каким-либо другим лицам или опубликованы целиком или частично с любой целью.

Настоящая презентация распространяется и направляется исключительно (А) лицам, представляющим страны Европейского экономического пространства (кроме Соединенного Королевства) и являющимся «квалифицированными инвесторами» по определению Статьи 2(1)(е) Директивы 2003/71/ЕС (с внесенными изменениями и с любыми применимыми мерами по их внедрению в этой стране-участнике, «Директива ЕС о проспекте эмиссии») («Квалифицированные инвесторы»); (В) в Соединенном Королевстве Квалифицированным инвесторам, являющимся профессионалами в области инвестиций в определении Статьи 19 (5) Закона о финансовых услугах и рынках от 2000 года (Продвижение финансовых продуктов) Распоряжение от 2005 года (Распоряжение) и (или) другим компаниям с высоким уровнем капитала и другим лицам, которым содержание документа может быть сообщено на законных основаниях в определении Статьи 49 (2) параграфы (а)–(d) Распоряжения; и (С) другим лицам, среди которых презентация может быть распространена на законных основаниях и направлена в соответствии с применимыми правовыми нормами (все лица, упомянутые выше в параграфах (А)–(С) далее именуются «соответствующие лица»). Акции или другие ценные бумаги, представляющие акции, предлагаются исключительно соответствующим лицам, а какие-либо приглашения, предложения и соглашения о подписке, покупке и приобретении таких ценных бумаг каким-либо иным способом действительны исключительно в отношении соответствующих лиц. Другие лица, не являющиеся соответствующими лицами, не должны действовать или полагаться в своих действиях на настоящую презентацию или на что-либо в ее содержании.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации или в устных заявлениях руководства Банка, может включать в себя утверждения прогнозного характера. Утверждения прогнозного характера включают в себя данные, не являющиеся историческими фактами, заявления в отношении намерений, убеждений или текущих ожиданий Банка, в частности, в отношении результатов работы, финансового положения, ликвидности, перспектив, развития, целей, стратегии Банка, а также сферы деятельности Банка. Утверждения прогнозного характера по своей природе предполагают риски и неопределенность, так как эти утверждения относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут наступить или не наступить в будущем. Банк предупреждает о том, что утверждения прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, а также что результаты работы, финансовое положение, ликвидность и развитие сфера деятельности Банка могут существенно отличаться от тех, которые содержатся или фигурируют в утверждениях прогнозного характера настоящей презентации или в устных заявлениях руководства Банка. Кроме того, даже если результаты работы, финансовое положение, ликвидность и развитие сферы деятельности Банка будут соответствовать прогнозным заявлениям, содержащимся в настоящей презентации или в устных заявлениях, эти результаты или события не являются показателями результатов или развития событий в последующих периодах.

Сбербанк не берет на себя какого-либо публичного обязательства по обновлению или пересмотру каких-либо заявлений прогнозного характера в результате появления новой информации или по иной причине.

Информация и мнения, содержащиеся в настоящей презентации или в устных высказываниях руководства Банка, являются актуальными на дату появления настоящей презентации или на другую дату, если это указано, и могут быть изменены без предварительного уведомления. Нельзя полагаться с какой-либо целью на информацию, содержащуюся в настоящей презентации или в устных заявлениях руководства Банка, а также на допущения, сделанные в отношении полноты презентации.

Банк, его дочерние компании или их консультанты, должностные лица, сотрудники или доверенные лица не делают никаких заявлений и не дают никаких гарантий, явно или косвенно, в отношении точности информации или мнений, или какого-либо убытка, причиненного прямо или косвенно вследствие использования настоящей презентации или ее содержания.

Настоящая презентация не направлена или не предназначена для распространения или для использования каким-либо лицами или организациями, являющимися гражданами или резидентами или располагающимися в каком-либо месте, государстве, стране или иной юрисдикции, где ее распространение, опубликование, возможность использования или использование противоречат законодательству или нормам или требуют какой-либо регистрации или лицензирования в рамках такой юрисдикции.

При использовании или просмотре настоящей презентации вы подтверждаете и принимаете на себя обязательства по соблюдению вышеизложенных пунктов.

СОДЕРЖАНИЕ

1 | КАК ИЗМЕНИЛИСЬ
УСЛОВИЯ

2 | КАК МЕНЯЕМСЯ МЫ

3 | ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ
ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

1 | КАК ИЗМЕНИЛИСЬ УСЛОВИЯ

Первоначальный прогноз на 2013 год и факт

НЕФТЬ (URALS)
Долл. США/барр., среднее значение

РОСТ ВВП
%, среднее значение

USD/RUB
среднее значение

ИНФЛЯЦИЯ
среднее значение

ОТТОК КАПИТАЛА
млрд долл. США, за период

**ПРОГНОЗ НА 2013–2015
С ПОЗИЦИИ 2013 ГОДА**
БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ

	2013	2014	2015
НЕФТЬ (URALS)	106	103	100
РОСТ ВВП	1,8	2,0	2,3
USD/RUB	31,8	33,0	34,5
ИНФЛЯЦИЯ	6,3	5,4	5,2
ОТТОК КАПИТАЛА	-52	-30	-20

**ПРОГНОЗ НА 2013–2015
С ПОЗИЦИИ 2013 ГОДА**
ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ

	2013	2014	2015
НЕФТЬ (URALS)	106	80	75
РОСТ ВВП	1,8	-3,5	-2,0
USD/RUB	31,8	38,0	42,0
ИНФЛЯЦИЯ	6,3	7,0	5,0
ОТТОК КАПИТАЛА	-52	-90	-70

**ФАКТИЧЕСКИЕ
ПОКАЗАТЕЛИ**

	2013	2014	2015E
НЕФТЬ (URALS)	108	98	52
РОСТ ВВП	1,3	0,6	-3,6
USD/RUB	31,8	38,3	60,0
ИНФЛЯЦИЯ	6,5	11,4	12,3
ОТТОК КАПИТАЛА	-63	-152	-67

Макроэкономические условия ухудшились по отношению к первоначальному прогнозу от 2013 года

- **НЕФТЬ (URALS)**
Долл. США/барр., среднее значение
- **РОСТ ВВП**
%, среднее значение
- **USD/RUB**
среднее значение
- **ИНФЛЯЦИЯ**
среднее значение
- **ОТТОК КАПИТАЛА**
млрд долл. США, за период

ПРОГНОЗ НА 2015–2018 ОТ 2013

БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ	
НЕФТЬ (URALS)	100
РОСТ ВВП	2,2
USD/RUB	35
ИНФЛЯЦИЯ	5
ОТТОК КАПИТАЛА	5

ТЕКУЩИЙ ПРОГНОЗ НА 2015–2018

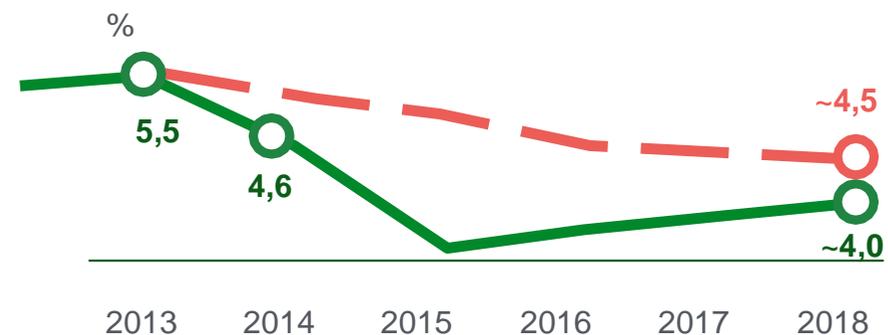
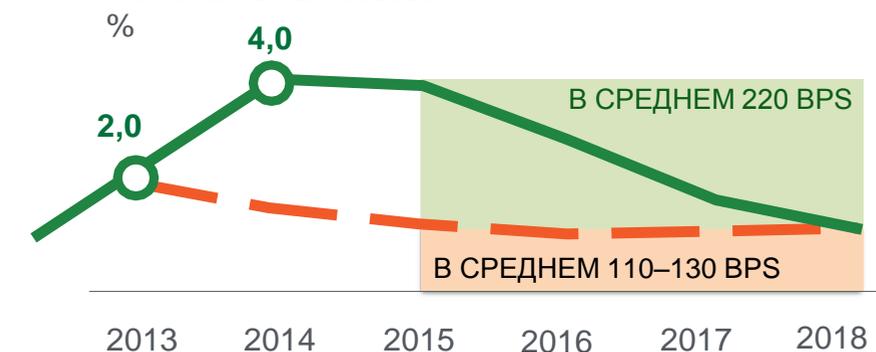
БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ		2015	2018
НЕФТЬ (URALS)		62	
РОСТ ВВП		-3,6	1,3
USD/RUB		58	
ИНФЛЯЦИЯ		12,3	7,5
ОТТОК КАПИТАЛА		-155	

Замедление банковского сектора

РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ, CAGR 2015–2018

РОСТ ОБЪЕМА ДЕПОЗИТОВ, CAGR 2015–2018


Рентабельность под давлением

ЧИСТАЯ ПРОЦЕНТНАЯ МАРЖА

СТОИМОСТЬ РИСКА


— ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ С ПОЗИЦИИ 2013 ГОДА
— СКОРРЕКТИРОВАННЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

ROE (ДОНАЛОГОВАЯ ПРИБЫЛЬ)

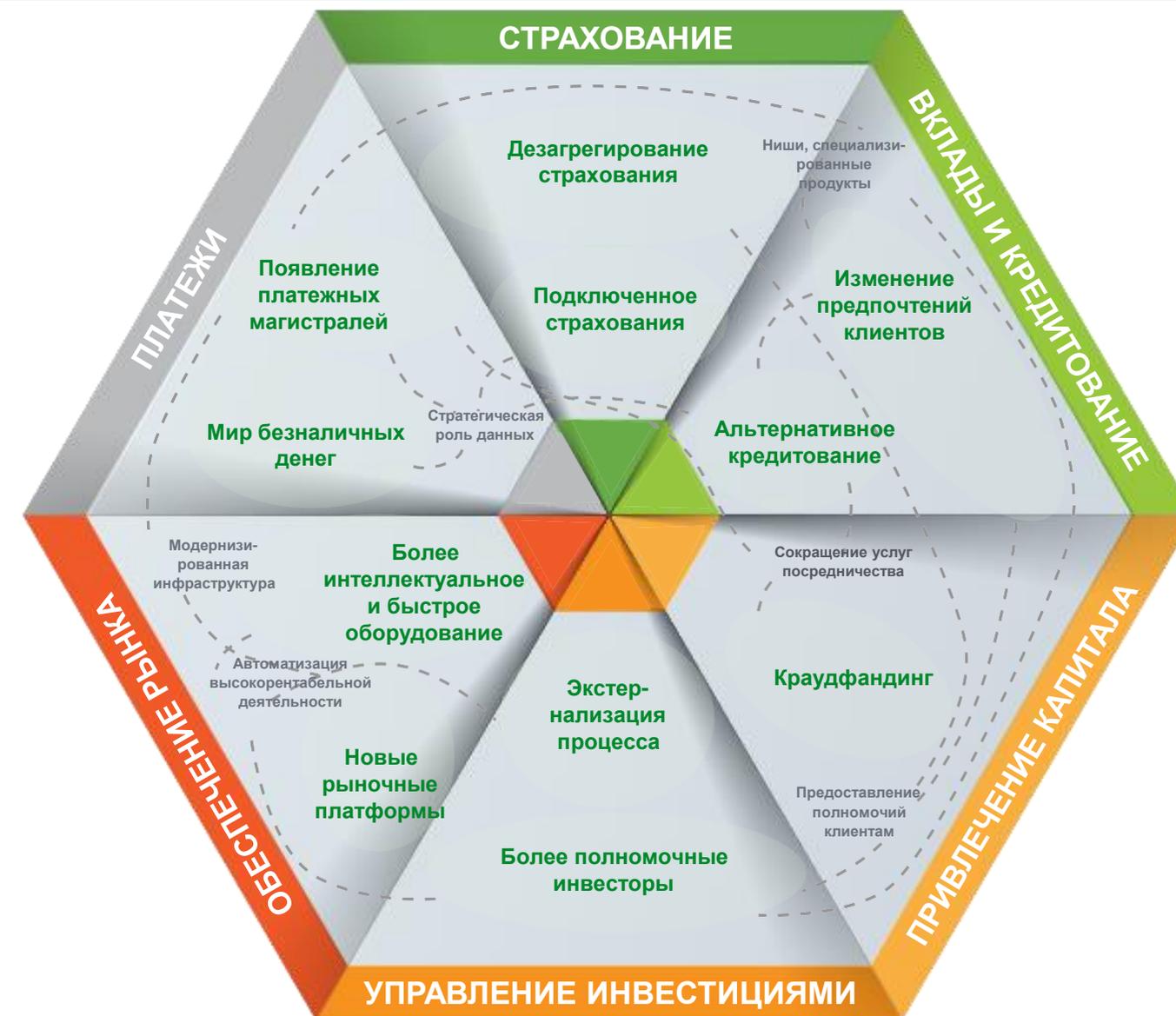

Меняются предпочтения клиентов

Клиенты

- Персонализированные предложения
- Скорость / онлайн
- Бесшовное обслуживание по всем каналам
- Достоверность данных

Новые технические тенденции формируют отрасль

- Анализ данных
- Информационная безопасность
- Удобный доступ к информации
- Низкая себестоимость инфраструктуры
- Оперативность
- Интернет вещей



Финансово-технологические компании угрожают рентабельности банков

Новые технологические прорывы



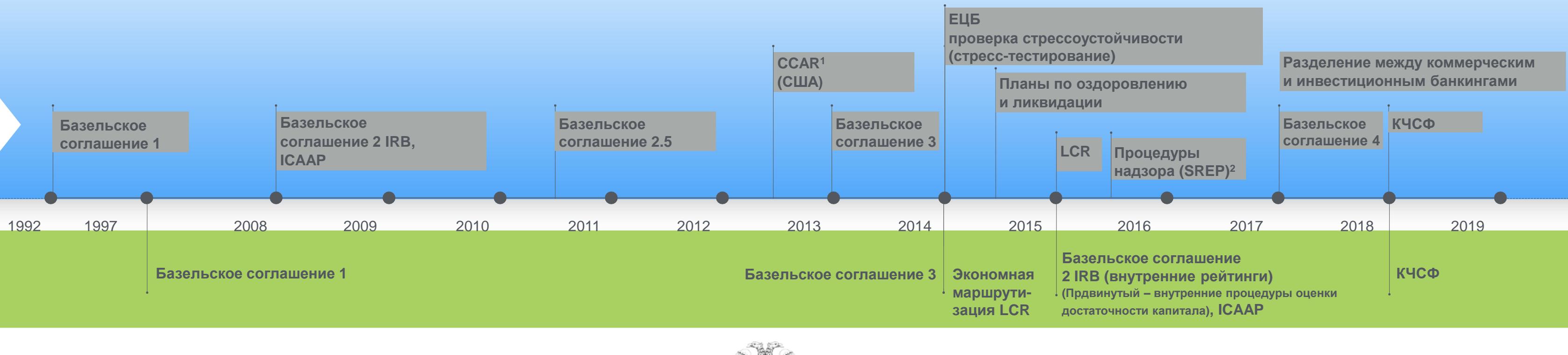
Почему финансово-технологические компании являются угрозой для банков?

- Гибкие и оперативные
- Более богатый опыт пользователя
- Более рентабельные бизнес-модели
- Почти отсутствие нормативных ограничений
- Возникли в цепочке между банками и клиентами, разрушив прежние возможности перекрестных продаж

Усиливается контроль регуляторов

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

РОССИЯ



Сильный надзорный орган



Центральный банк России

¹ CCAR – программа комплексной проверки и анализа достаточности капитала

² SREP – проверка в порядке надзора и оценочный процесс

Сбербанк подтвердил свою надежность в «черный декабрь 2014 года»

ПРОБЛЕМА

НАШИ ОТВЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

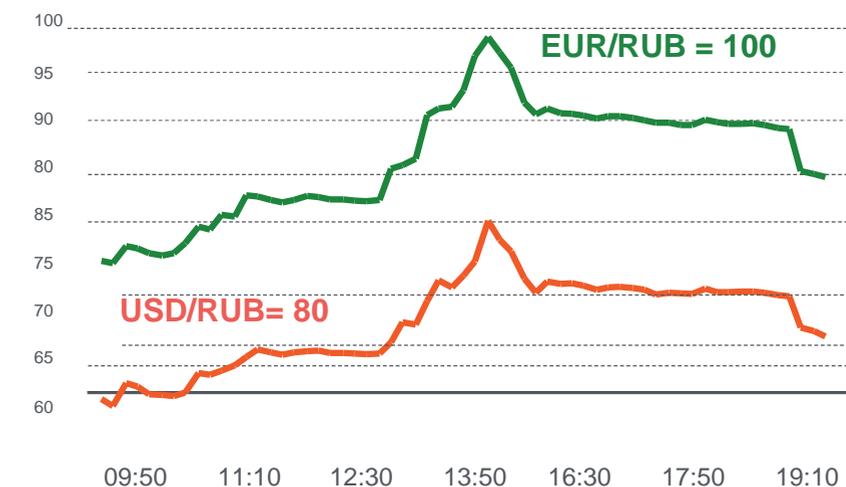
Атака X12 DDOS на серверы	Все ИТ системы работали без сбоев
Длинные очереди из 100–150 человек у банкоматов	Обеспечение 300 тонн наличных денег в течение одной недели
Отток вкладов в размере более 1 трлн в течение одной недели	Приток 24,2 % корпоративных депозитов и приток вкладов физических лиц в 2,3 % в декабре

TESTED

КРИЗИС ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК



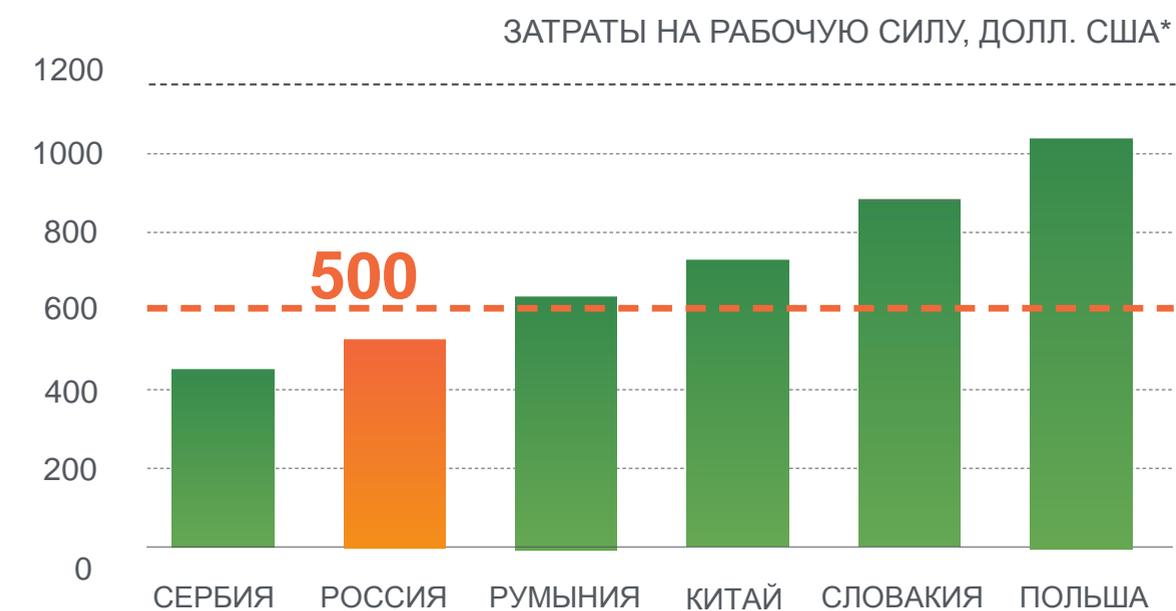
ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС, 16 ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА



Банк заработал 10,7 млрд руб. чистой прибыли в декабре 2014 года

Появляются возможности в макроэкономике

РОССИЯ СТАЛА РЫНКОМ ДЕШЕВОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

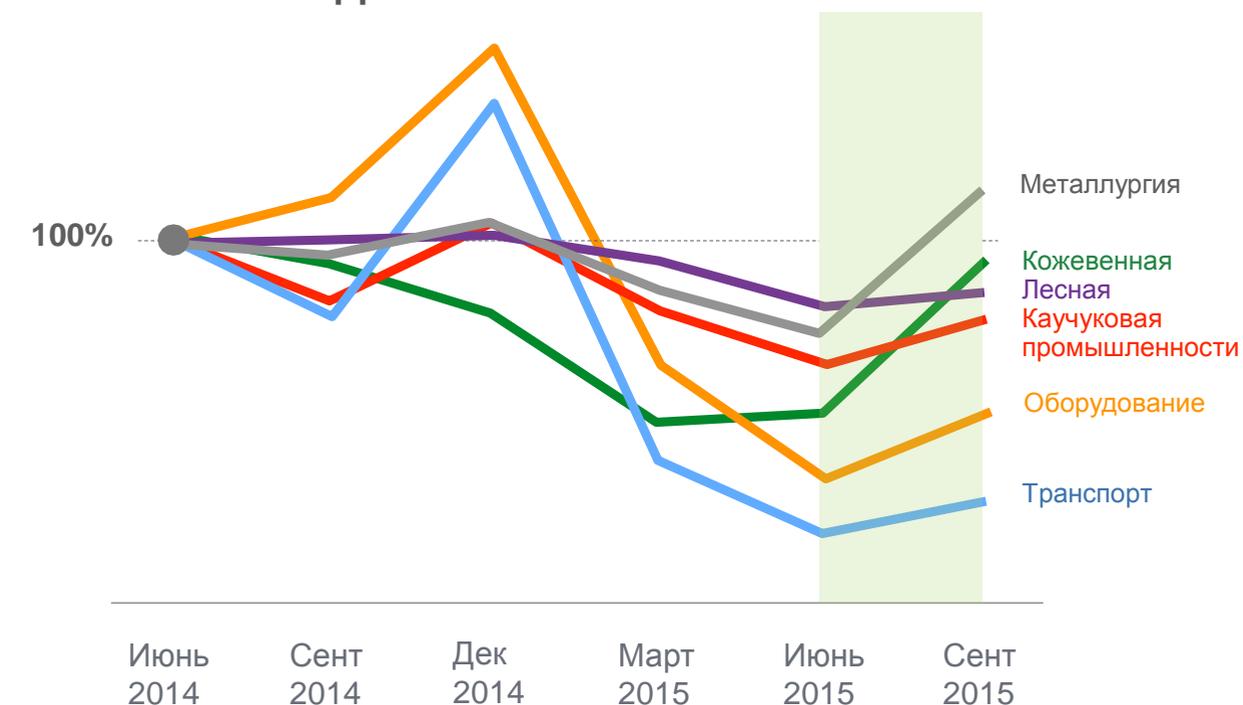


* данные за август 2015 года

РАСТУЩАЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА



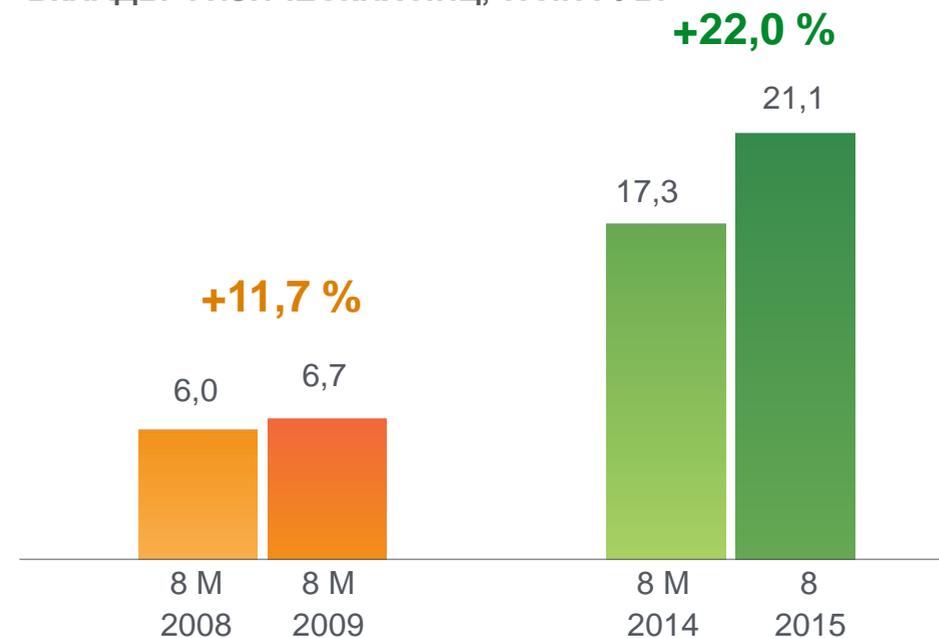
ПЕРВЫЕ ПРИЗНАКИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ



Возможности в банковском секторе

Ситуация с вкладами физических лиц нормализуется быстрее

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ТРЛН РУБ.



Валютный кризис не спровоцировал ухудшения качества

ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ В КРЕДИНОМ ПОРТФЕЛЕ, %



Изменения конкурентной среды

- Переток (клиентов) в качество благодаря консолидации сектора
- Специализированные монолинейные банки и международный кризис
- Крупные банки углубляют отношения с экспортерами

Вызовы

СКОРОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПОКАЗАТЕЛИ

ПОВЕДЕНИЕ КЛИЕНТОВ

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Где бы мы были в 2018 году, если бы следовали по инерционному сценарию...

		Первоначальный сценарий	Инерционный сценарий	
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И КАПИТАЛ	ROE, %	18–20	~12	▼
	CAR (коэффициент достаточности капитала УРОВЕНЬ 1), %	> 10	~9	▼
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РИСКИ	С/Л (СОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ К ДОХОДАМ), %	40–43	~48	▲
	СТОИМОСТЬ РИСКОВ КОЭФФИЦИЕНТ б.п., (bps)	120–140	~220	▲
РОСТ	АКТИВЫ 2018/2013	X 2	X 2	▬
	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ МЛРД РУБ.	X 2	X 1	▼



Мы все замечаем, что ритм жизни ускоряется...

«Проблема содержит в себе возможность»

Альберт Эйнштейн



2 | КАК МЕНЯЕМСЯ МЫ

Сбербанк 2025



- Крупные компании / гос.органы
- МСБ

Клиенты

- Доступ 24/7
- Многоканальная система

Индивидуальные решения

- Составление последовательности потребностей клиентов
- Персонализированные гео-рекламные предложения

Прогнозный анализ потребностей и поведения клиентов

**БИЗНЕС**

- Персонализированные продукты и цены
- Клиентский опыт многоканального обслуживания
- Мгновенная обратная связь

**УПРАВЛЕНИЕ
РИСКАМИ**

- Автоматизация принятия решений
- Прогнозирующий анализ
- Современные средства идентификации

**ТЕХНОЛОГИИ**

- Новая технологическая платформа
- Усовершенствованный анализ данных
- Оптимизированный срок вывода продуктов на рынок

**МОДЕЛЬ
УПРАВЛЕНИЯ**

- Матрица поддержки бизнеса в Центральном аппарате
- Модернизация функции обслуживания
- Модернизация региональной сети

**КОМАНДА И
КУЛЬТУРА**

- Культурная экосистема
- Постепенное развитие квалификаций
- Модернизированное управление производительностью

РАДИКАЛЬНЫЙ РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗА СЧЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Корпоративный бизнес

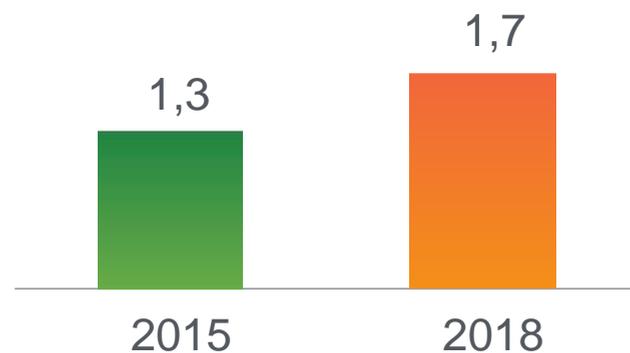


Клиенты

От 25 сегментов до...

- персонализированных предложений на основе анализа данных и прайсинга в соответствии со взвешенной по риску рентабельностью капитала (RAROC)
- интегрированного управления взаимоотношениями корпоративно-розничного жизненного цикла
- роста выручки с клиента X 1,15+

ЧИСЛО АКТИВНЫХ КЛИЕНТОВ МЛН



Продукты

От продаж традиционных банковских продуктов до...

- экосистемы интегрированных решений (небанковские и партнерские продукты и услуги)
- электронных и онлайн-овых продуктов и услуг

BUSINESS-CARD



Электронное кредитование

Электронные вклады

E-INVOICING

E-booking



E-FX



Каналы

От более 1 200 филиалов до...

- более 600 филиалов
- онлайн- и контакт-центров для массовых сегментов и онлайн-овой поддержки для других
- новых форматов обслуживания

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ УДАЛЕННЫЕ КАНАЛЫ, %



Удовлетворенность

От традиционного гибкого управления до...

- моментального решения проблем клиента в любом канале
- культуры обслуживания

ПОКАЗАТЕЛЬ ЛОЯЛЬНОСТИ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ (ПУНКТЫ)



Многоканальная платформа



Основные характеристики



Ключевые показатели эффективности

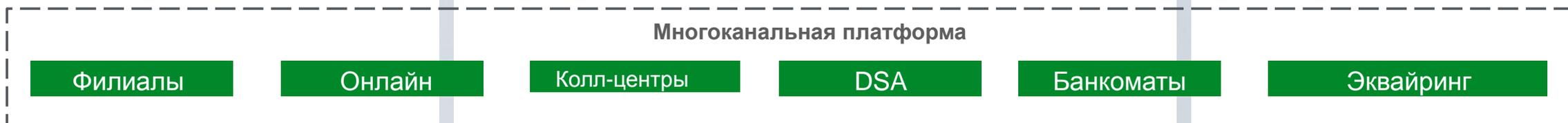
- Время на транзакцию  **-20 %**
- Показатель лояльности клиентов (NPS)  **+5 пп**
- Число ошибок  **-15 %**
- Время, необходимое новому сотруднику для достижения ключевых показателей эффективности  **-20 %**

Результат на 2016–2018
> 150 млн
долл. США

Бизнес-модель розничных банковских услуг



	3 кв. 2014	3 кв. 2015
CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)		
Микросегменты	400	550
Активные коммуникации, м. контакты	391	476
X-продажи		
NPV (чистая приведенная стоимость), млн долл. США	121	80
Массовая персонализация		
NPS (индекс потребительской лояльности), %		59
CSI (индекс потребительского оптимизма), баллы		8,9



Мир становится цифровым с безналичными расчетами



Филиалы



	2015
Филиалы, тыс.	16,5
Консультанты, тыс.	14,8

Онлайн

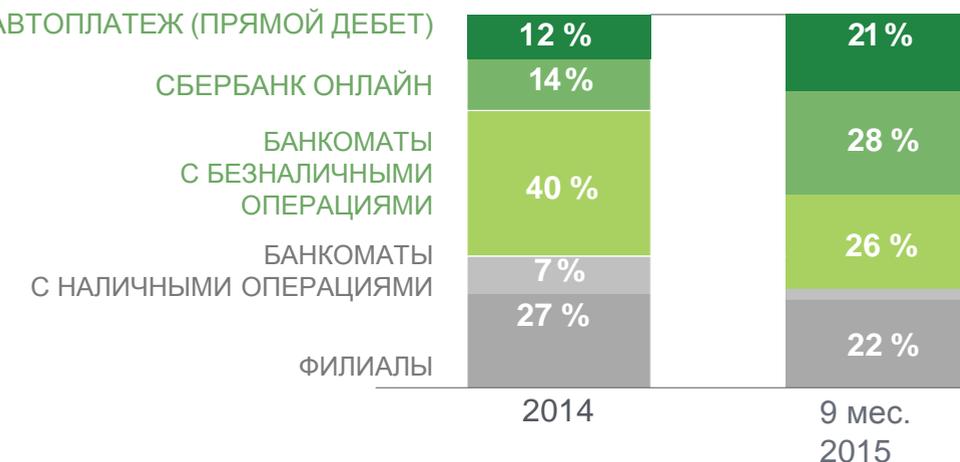


Эквайринг

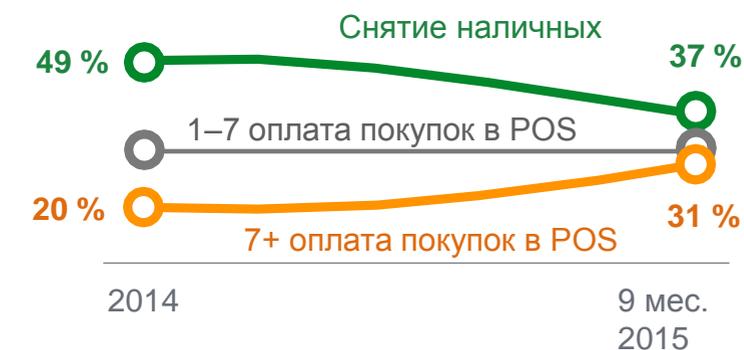


«Безналичный мир»

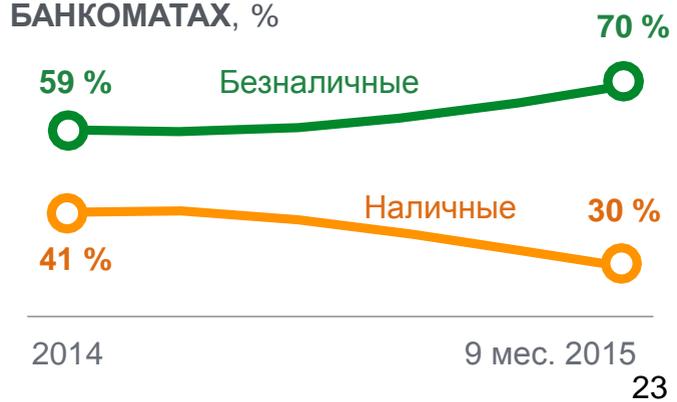
КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ АВТОПЛАТЕЖ (ПРЯМОЙ ДЕБЕТ) ПО КАНАЛАМ, МОСКВА, %



СТРУКТУРА ОПЕРАЦИЙ ПО ДЕБЕТОВЫМ КАРТАМ, %



СТРУКТУРА ОПЕРАЦИЙ В БАНКОМАТАХ, %



Управление рисками



2015

Стандартизированный процесс кредитования Группы

- Андеррайтинг СМП – 100 % автоматизация
- Кредитная фабрика – 100 % запуск
- Внутригрупповая автоматизация кредитных рисков – осуществляется

Первый банк в России с использованием системы внутренних рейтингов IRB

Начало мониторинга кредитных рисков и подозрительных операций на основе больших массивов данных

Унифицированная система учета аварийных случаев для предотвращения операционных рисков

Система предотвращения мошенничества на основе 2,5-мерных фото клиентов



2018

Интегрированный внутригрупповой процесс кредитования с автоматизацией принятия решений

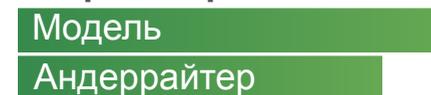
Прогнозный анализ поведения клиентов

«Глубокое машинное обучение» и голосовая биометрика в процессе кредитования

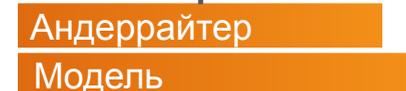
Система раннего предупреждения случаев операционного риска

Большие массивы данных в процессе оценки кредитного качества и принятия решений

Затраты времени



Точность решений



Результаты

- Эффективное и точное управление рисками
- Экономия капитала в результате использования IRB – более 100 bps
- Принятие решений онлайн
- Рост производительности

Результат на 2018

> 270 млн
долл. США

Новая основная банковская платформа «18+»



Основные характеристики



Ключевые показатели эффективности

- Срок вывода новых продуктов на рынок  **x2**
≤ 6 месяцев
- Производительность  **x2**
- Общая стоимость владения  **x2**

Результат на 2018
> 230 млн
долл. США

Фабрика данных



Основные характеристики



- Централизованное управление данными
- Качество и наличие данных
- Новые услуги по данным

Результат на 2018
 > 280 млн
 долл. США

Технологии



Технологические преимущества

КПЭ:

- Оптимизация срока вывода продуктов на рынок

Средства:

- Преимущество клиентского опыта многоканального обслуживания благодаря синергии ИТ и операционной информации
- Быстрое развитие продуктов
Общедоступные технологии

Цифровые технологии в основе



Сервисные преимущества

КПЭ:

- Удовлетворение клиента и экономическая эффективность

Средства:

- Самоорганизация и постоянная оптимизация услуг
- Унифицированная методология обслуживания
- Централизованная система управления обслуживанием
- Трансформация функций поддержки в организацию обслуживания

Модернизация функции поддержки



Организация обслуживания

- Интеграция всех обслуживающих подразделений
- Служба одного окна и договора о сервисном обслуживании
- Директоры по обслуживанию

Качество обслуживания 

Стоимость единицы услуги 

Рост производительности

Закупки	x 2,5 раза
Инкассирование наличности	x 1,5 раза
Счета и отчетность	x 1,4 раза
Кассовое обслуживание	x 1,4 раза
Бухгалтерский учет	x 1,3 раза
Управление персоналом	x 1,2 раза

Результат на 2018
> 1 млрд
 долл. США

Модернизация функции поддержки
Основные движущие факторы



Эффективная цепь поставок



Централизация и эффект масштаба



Долгосрочное планирование



Прямые взаимоотношения с производителями

Централизация закупок

> 95 %

Внутренний CSI (индекс удовлетворенности клиента)

> 85 %

Результат на 2018
620 млн
долл. США

Централизованное управление недвижимостью



Высокие стандарты в управлении недвижимостью



Умелое управление арендными тарифами



Рост выручки на кв. метр



Соотношение арендованных площадей к собственным

Продажа неиспользуемых площадей
> 1,2 млн кв. м

Результат на 2018
130 млн
долл. США

Модель управления – Головной офис



Мы меняем нашу структуру для стимулирования эффективной командной работы...

2013

«Шахты»



- Жесткая иерархическая структура
- Вертикально организованные «шахты»
- Сложности межфункциональных взаимодействий
- Низкая скорость реагирования на изменения

2015

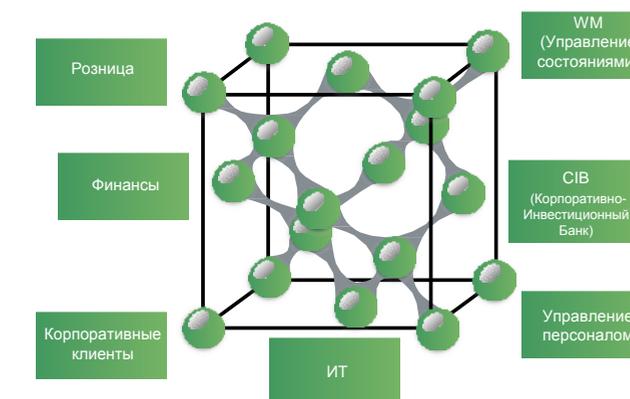
Матрица



- Функции поддержки и обслуживания разделяют команды по подразделениям
- У специализированных подразделений имеются прямая и функциональная линии отчетности
- Понимание потребностей внутренних клиентов
- Координация между командами

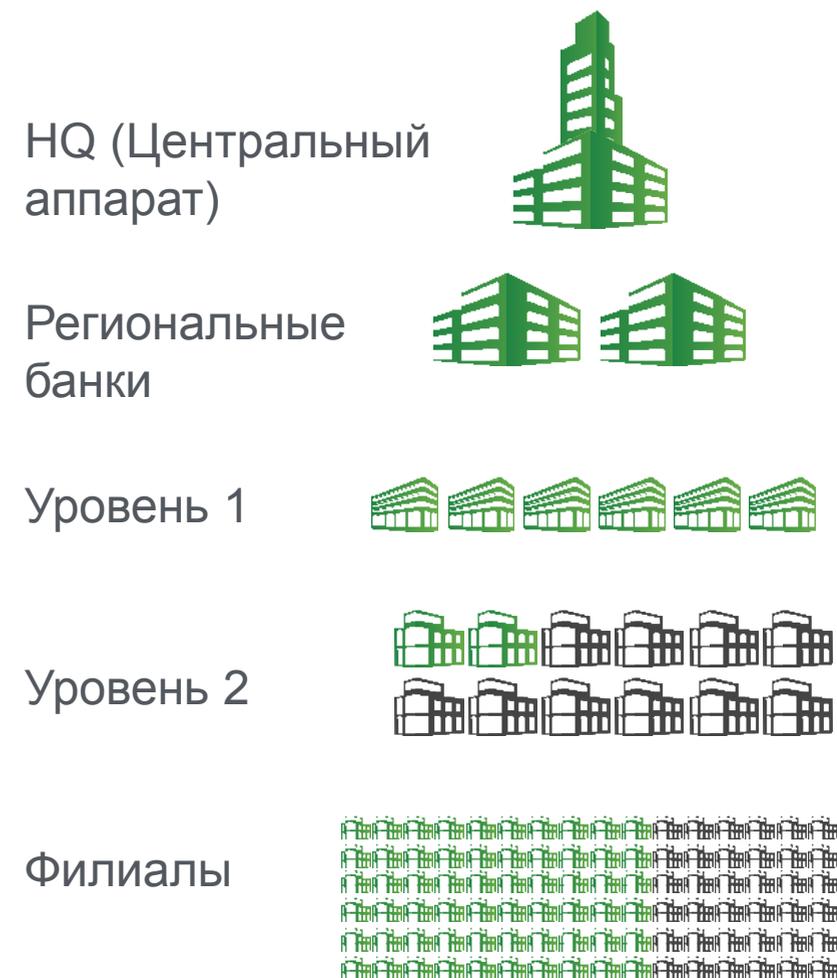
2018

Командное взаимодействие



- Командное взаимодействие без границ
- Гибкая структура
- Инновационная, самообучающаяся организация, быстрое реагирование на изменения

Модель управления — регионы



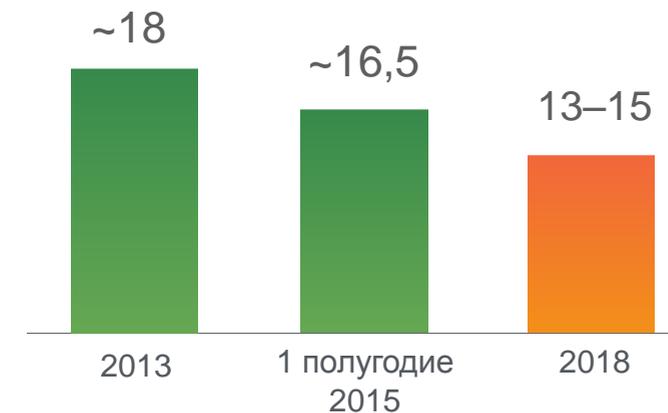
- Централизация функции управления
- Консолидация региональных банков в 2015: с 16 до 14
- Филиал 1 уровня в качестве основной бизнес-единицы
- Устранение одного уровня управления
- Сокращение числа отделений
- Специализация универсальных отделений

Четко организованные процессы

Сокращение FTE (эквивалентов полной занятости) на 5 тыс. в 2015 году

Сокращение числа менеджеров

ЧИСЛО ОТДЕЛЕНИЙ ТЫС., РОССИЯ



Команда и культура



Культурная экосистема



- Культура – один из основных элементов бизнес-модели
- Сочетание положительных и отрицательных действий
- Приоритеты развития
 - Ответственность и саморазвитие
 - Открытость и доверие
 - Межфункциональное сотрудничество
 - Концентрация на потребностях клиента

Команда и культура



Модернизированное управление производительностью



Конечная оценка:

Результат
Корпоративная культура

C
B

Качество работы команды

Социальные навыки – основной фактор устойчивого развития



15 % успеха

85 % успеха

60 % топ менеджеров прошли обучение по программам, подготовленным совместно с ведущими университетами (INSEAD, LBS, Стэнфорд)



3 | ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Ключевые финансовые цели Группы Сбербанка остаются неизменными за исключением небольших внутренних корректировок

	2018 год, первоначальные (прогнозные) показатели	2018 год, скорректированные (прогнозные) показатели
Чистая процентная маржа	> 4,5 %	> 5,0 %
Активы 2018/2013	x 2	x 1,8
Комиссионный (непроцентный) доход 2018/2013	x 2,5	x 2,3+
Стоимость рисков	120–140 bp	190 bp
Отношение расходов к доходам	40 %–43 %	< 40 %
Уровень 1 CAR Базель II	> 10%	> 10%



Фокус на кредитовании физических лиц...



...и привлечении средств физических лиц

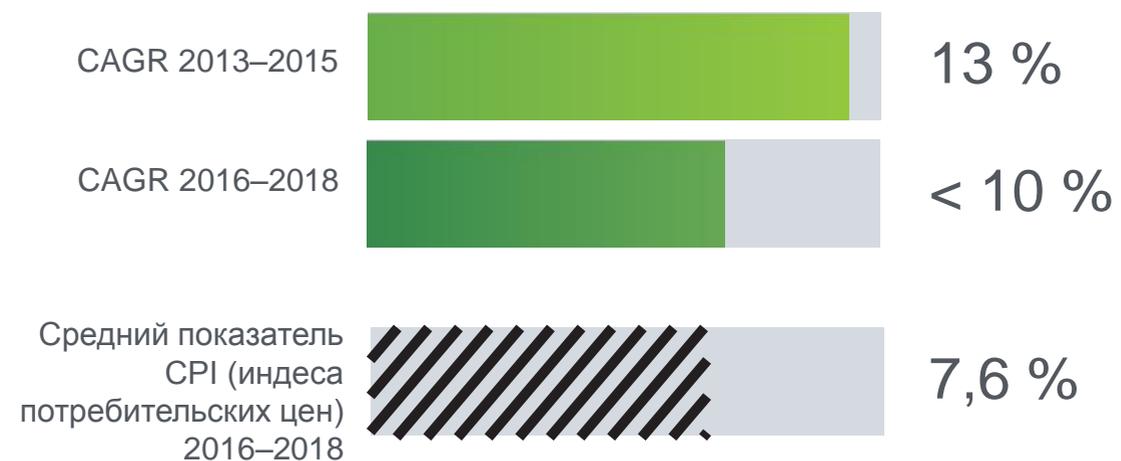


Рост расходов в соответствии с инфляцией

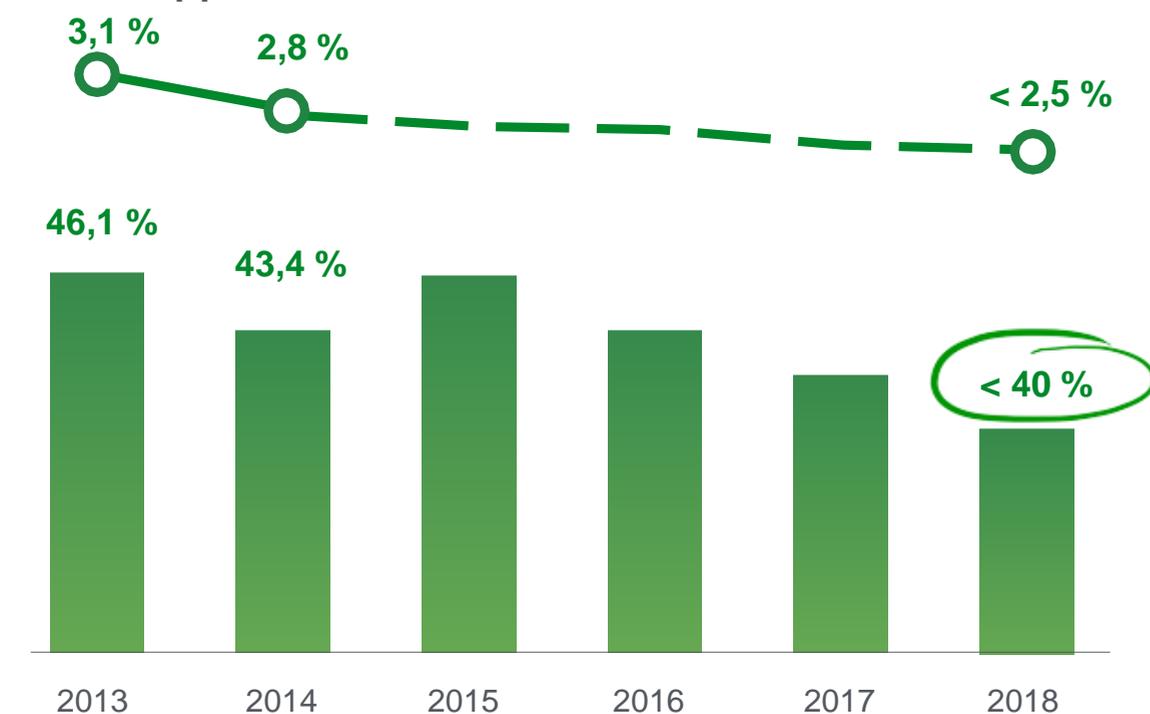
ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ



ДИНАМИКА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ И ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН

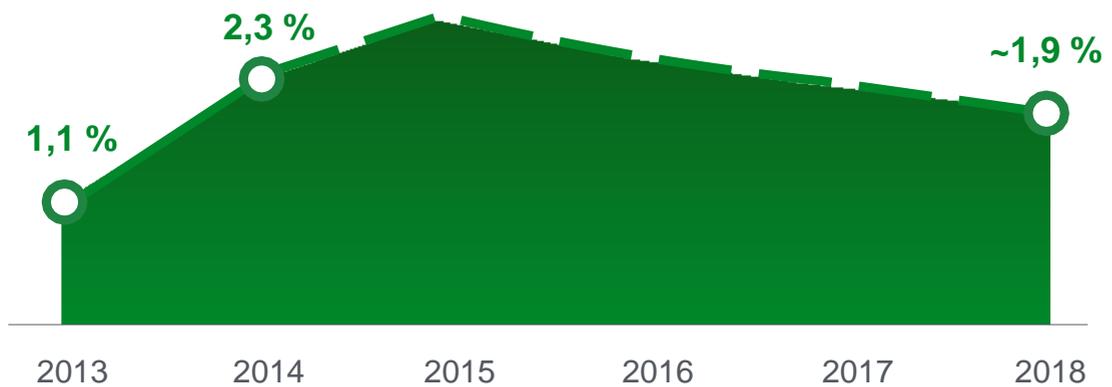


ОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ К ДОХОДАМ И ОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ К АКТИВАМ

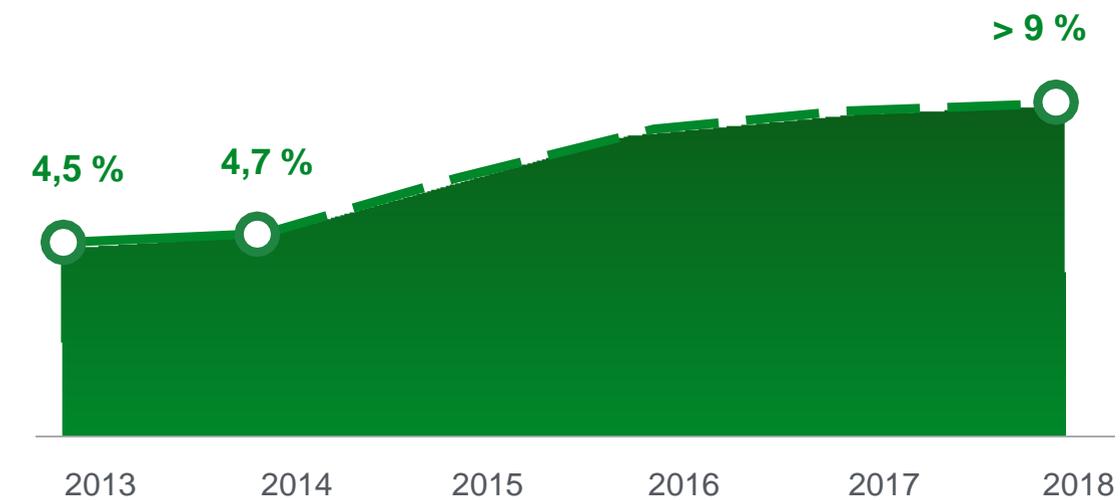


Снижающаяся стоимость риска, достаточный уровень резервов

СТОИМОСТЬ РИСКА

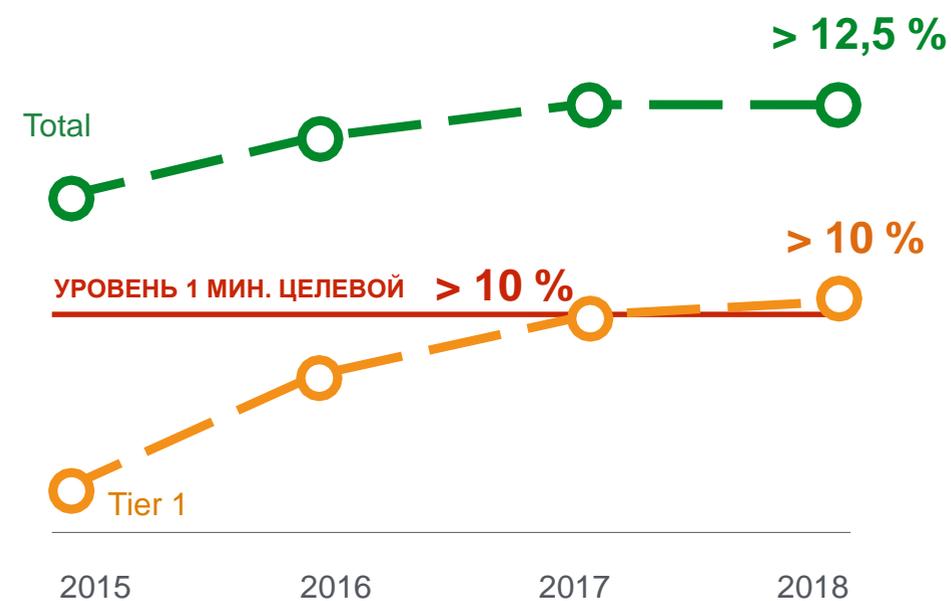


РЕЗЕРВЫ НА ПОТЕРИ ПО КРЕДИТАМ / СУММА ВЫДАНЫХ КРЕДИТОВ

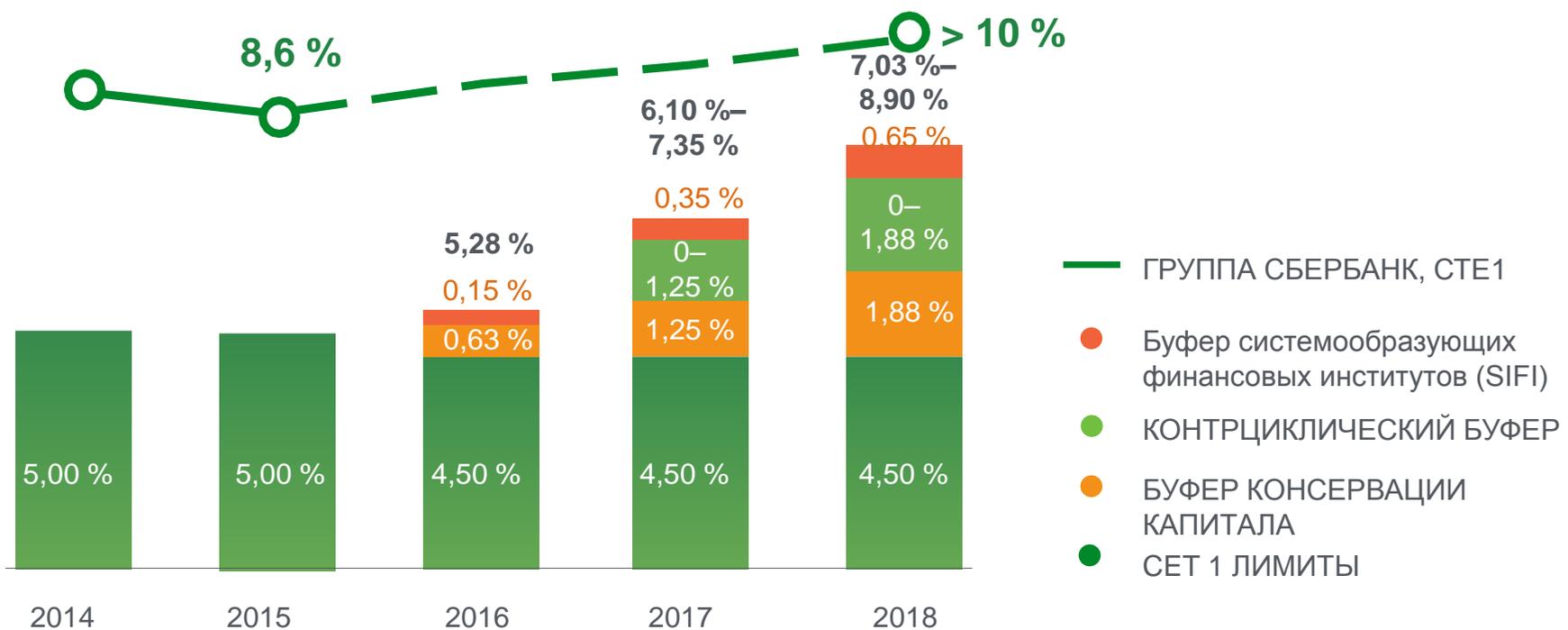


Создание капитала за счет органического роста

НОРМАТИВЫ ДОСТАТОЧНОСТИ
КАПИТАЛА (Tier 1 И Total) ГРУППА
СБЕРБАНКА, IFRS, БАЗЕЛЬ II
%



ПОКАЗАТЕЛЬ ДОСТАТОЧНОСТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА 1 УРОВНЯ
(СЕТ1) СБР БАЗЕЛЬ III ГРУППЫ СБЕРБАНК И КОЭФФИЦИЕНТ
ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА СЕТ1, RAS
%



20 %
Выплата дивидендов

Скорректированные стратегические цели на 2018 г.

	2018 год, первоначальные (прогнозные) показатели	2018 год, скорректированные (прогнозные) показатели
--	--	---

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И КАПИТАЛ, %	ROE	18–20	~18
	CAR (УРОВЕНЬ 1)	> 10	> 10
ЭФФЕКТИВНОСТЬ, %	ОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ К ДОХОДАМ	40–43	< 40
	ОТНОШЕНИЕ РАСХОДОВ К АКТИВАМ	< 2,5	< 2,5
РОСТ	АКТИВЫ 2018/2013	X 2	X 1,8
	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 2018/2013	X 2	X 1,8+

ПРОГНОЗ РОСТА EPS РУБ.





«Каждое утро в Африке антилопа, просыпаясь, знает, что ей надо пробежать быстрее льва, или она умрет.»

Каждое утро в Африке просыпается лев. Он знает, что должен бежать быстрее, чем самая быстрая антилопа, или он умрет от голода.

Неважно кто вы – лев или антилопа, но когда восходит солнце, лучше бежать».

- старая африканская поговорка



Q&A



СБЕРБАНК