

# Дисклеймер

Настоящая презентация подготовлена ПАО Сбербанк («Банк»), и включенные в нее данные не подвергались независимой проверке. Настоящая презентация не представляет собой ни полностью, ни частично предложение о продаже или выпуске, приглашение к направлению предложений о продаже или выпуске или рекомендацию в отношении покупки, подписки, гарантии размещения или иного приобретения каких-либо акций Банка или любого участника группы Банка или каких-либо ценных бумаг, представляющих такие акции, или каких-либо иных ценных бумаг указанных лиц, и её не следует толковать в качестве такового или таковой, и ни настоящая презентация или какая-либо ее часть, ни сам факт ее представления или распространения не являются основанием для какого-либо контракта, обязательства или инвестиционного решения, и на них не следует полагаться в связи с каким-либо контрактом, обязательством или инвестиционным решением. Информация, включенная в настоящую презентацию, является конфиденциальной и предоставляется вам исключительно для ознакомления и не подлежит воспроизведению, передаче или дальнейшему распространению каким-либо иным лицам или полной или частичной публикации для каких-либо целей.

Настоящая презентация не является предложением ценных бумаг для продажи в США. Банк не регистрировал и не намерен осуществлять регистрацию каких-либо своих акций или иных ценных бумаг, представляющих такие акции, в США или проводить публичное предложение каких-либо ценных бумаг в США. Акции или иные ценные бумаги, представляющие акции, не могут предлагаться или продаваться в США кроме как на основании исключения из требований по регистрации согласно Закону о ценных бумагах от 1933 г. или по сделке, на которую не распространяются требования Закона о ценных бумагах от 1933 г.

Настоящая презентация направляется и предназначена только: (А) лицам в странах, входящих в Европейскую экономическую зону (кроме Великобритании), которые являются «квалифицированными инвесторами» в значении Статьи 2(1)(е) Директивы о проспектах эмиссии (Директива 2003/71/ЕС) («Квалифицированные инвесторы»); (В) Квалифицированным инвесторам в Великобритании, которые являются инвестиционными профессионалами, подпадающими под действие Статьи 19(5) Приказа 2005 г. (о финансовой рекламе), принятого на основании Закона «О финансовых услугах и рынках» 2000 г. («Приказ»), и/или компаниям, имеющим высокий уровень чистых активов, и иным лицам, подпадающим под действие Статьи 49(2)(а) по (d) Приказа, которым такая презентация может быть направлена на законных основаниях; и (C) иным лицам, которым настоящая презентация может быть направлена и для которых она может быть предназначена в соответствии с применимым законодательством (все такие лица, перечисленные в подпунктах с (A) по (C) выше по тексту, взятые вместе, далее именуются — «соответствующие лица»). Акции или иные ценные бумаги, представляющие акции, представляющие акции, представляющие таких ценных бумаг могут направляться только с соответствующим лицами. Лицо, не являющееся соответствующим лицом, не должно совершать каких-либо действий, полагаясь на настоящую презентацию или какую-либо ее часть. Настоящая презентация не представляет собой предложение или приглашение к направлению предложений покупки, продажи, обмена или передачи ценных бумаг в России или в пользу или в интересах российских лиц, и не является рекламой ценных бумаг в России. «Размещение» или «обращение» в России иностранных ценных бумаг, представляющих акции, не предусматривается, за исключением случаев, когда это разрешено российским законодательством.

Информация, приведенная в настоящей презентации, или озвученная в устных сообщениях руководства Банка, может содержать заявления прогнозного характера. Заявления прогнозного характера могут быть сделаны в отношении любых фактов, исключая факты, отнесенные к прошлым периодам, а также включать заявления касательно намерений, убеждений и текущих ожиданий Банка в отношении, помимо прочего, результатов деятельности Банка, его финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, целевых показателей, стратегии и отрасли, в которой Банк ведет свою деятельность. По своей сути заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти в будущем. Банк предупреждает вас, что заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, и фактические результаты деятельности Банка, его финансовое положение, ликвидность и события в отрасли, в которой Банк осуществляет свою деятельность, могут существенным образом отличаться от прямо выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящей презентации или озвученных в устных заявлениях руководства Банка. Кроме того, даже если фактические результаты деятельности, финансовое положение, ликвидность и события в отрасли, в которой Банк осуществляет свою деятельность, будут соответствовать заявлениям прогнозного характера, приведенным в настоящей презентации или озвученным в устных заявлениях, эти результаты или события не могут рассматриваться в качестве показателя результатов деятельности и возможных событий в будущем.

Информация и мнения, приведенные в настоящей презентации или в устных заявлениях руководства Банка, предоставляются по состоянию на дату настоящей презентации и могут быть изменены без предварительного уведомления. На информацию, включенную в настоящую презентацию, и в устные заявления руководства Банка, а также на ее полноту для каких-либо целей полагаться не следует. Ни Банк, ни его дочерние общества, ни их соответствующие консультанты, должностные лица, сотрудники или агенты не предоставляют каких-либо заверений или гарантий в отношении точности информации или мнений или каких-либо убытков, возникших каким бы то ни было образом, прямо или косвенно, в результате использования настоящей презентации или ее содержания.

Настоящая презентация не адресована и не предназначена для распространения или использования каким-либо лицом или организацией, которое является гражданином или резидентом или находится в каком-либо месте, государстве, стране или иной юрисдикции, где такое распространение, публикация или использование противоречат требованиям законодательства или где для этого в любой такой юрисдикции необходима регистрация или лицензия.

Вы не должны хранить копии настоящей презентации.

Изучая настоящую презентацию, вы подтверждаете согласие с вышеуказанными положениями и обязуетесь их соблюдать.

# POLPAMMA

	9.00-09:30	Регистрация гостей, приветствен	ный кофе
	09.30-10.15	Статус реализации Стратегии- 2020	• Екатерина Латыпова, Вице-президент Директор Департамента стратегии и развития
	10.15-11.00	Эквайринг и банковские карты	• Светлана Кирсанова, Заместитель Председателя Правления
	11.00-11.20	Экосистема Сбербанка	<ul> <li>Марк Завадский, Вице-президент Дирекция развития цифрового бизнеса</li> </ul>
	11.20-11.40	Платформа электронной торговли	<ul> <li>Максим Гришаков, Генеральный Директор Яндекс.Маркета</li> </ul>
	12.00-12.20	Кофе-брейк	
	12.20-13:20	Обсуждение ожиданий по финан-совым показателям Сбербанка на 2019 год	<ul> <li>Николай Фролов, Управляющий Директор, Центр макроэкономических исследований</li> <li>Джангир Джангиров, Старший Вице-президент, Департамент Риск-менеджмента</li> <li>Александр Морозов, Заместитель Председателя Правления</li> </ul>
	14.00-15.00	Ланч	
	15.00-15:30	Экскурсия Sberbank Agile Home	По желанию Просьба подтвердить участие на стойке регистрации

# Екатерина Латыпова

> Статус Стратегии 2020









**Нефть** Юралс долл./барр., 2019-20



**Рост реального ВВП,** 2019-20



**Курс рубля к долл.,** 2019-20



**Инфляция** 2019-2020

60-65

1,4-2,0%

65-70

4-5%

Лучше ожиданий Стратегии 2020 На уровне ожиданий Стратегии 2020

Хуже ожиданий Стратегии 2020 Незначительно хуже ожиданий Стратегии 2020



# Банковские рынки растут чуть быстрее темпов, изначально заложенных в Стратегии



**Кредитование** (CAGR 2018-20)

\$

**Привлечение** (CAGR 2018-20)

Физические лица **Корпоративные лица** 

Физические лица **Корпоративные лица** 

15-18%

5-7%

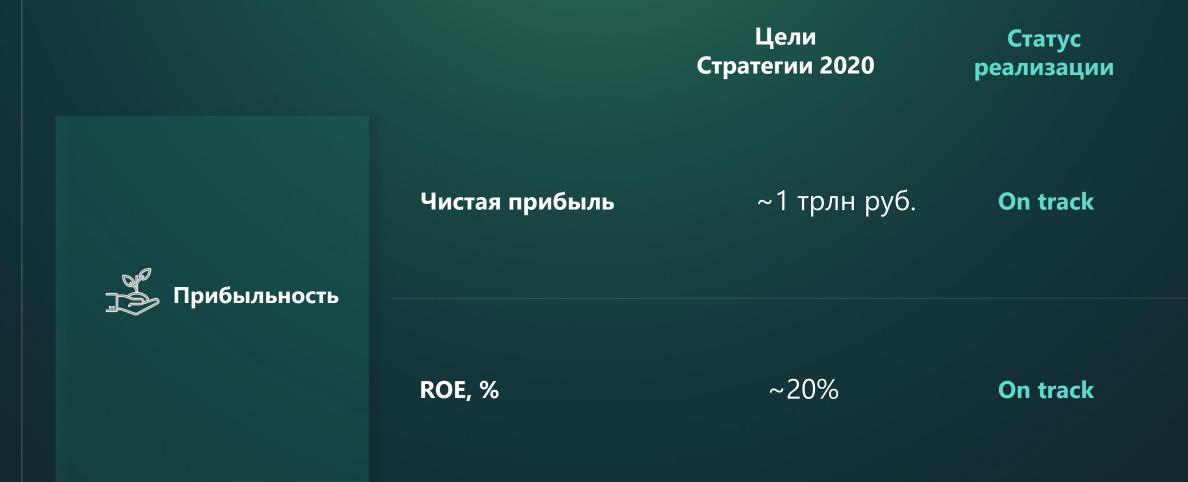
5-7%

8-11%

Лучше ожиданий Стратегии 2020 На уровне ожиданий Стратегии 2020

На уровне ожиданий Стратегии 2020

Лучше ожиданий Стратегии 2020









Лучший клиентский опыт и экосистема

**Технологическое лидерство** 

Люди нового качества в эффективных командах



Финансовые услуги для розничных клиентов



Финансовые услуги для корпоративных клиентов



Нефинансовые услуги 3KOCNCIENO

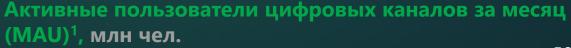


# Клиентопоток в отделениях впервые сокращается, в то время как количество пользователей цифровых каналов растет

# Рост активной клиентской базы, млн чел.





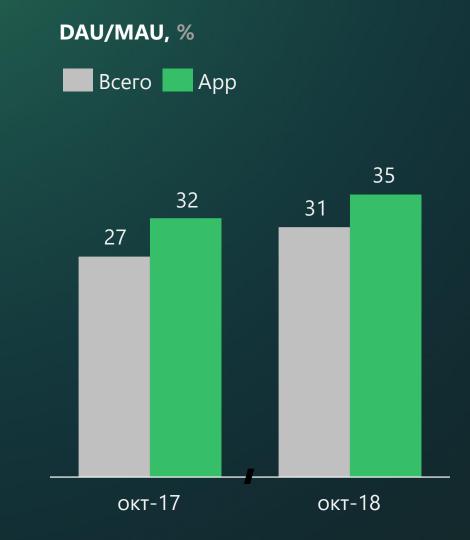






# Проникновение цифровых каналов растет, ключевой драйвер – мобильное приложение



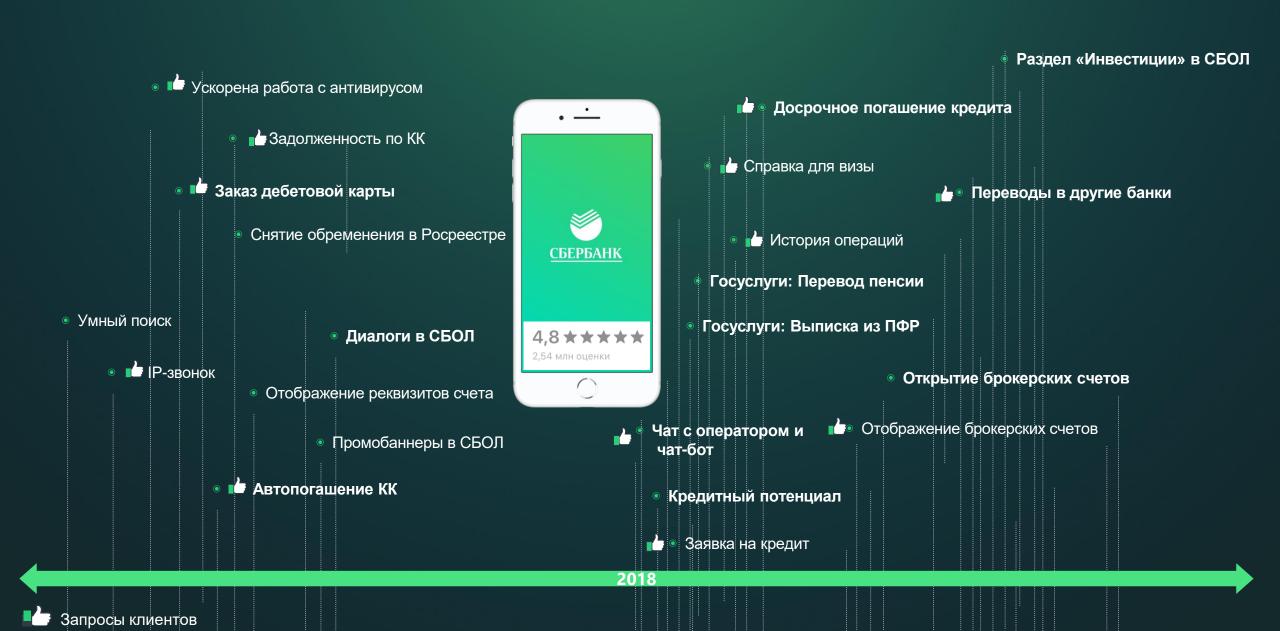


# Реализация стратегических инициатив позволит оставаться конкурентоспособными в долгосрочной перспективе



Новизна для рынка

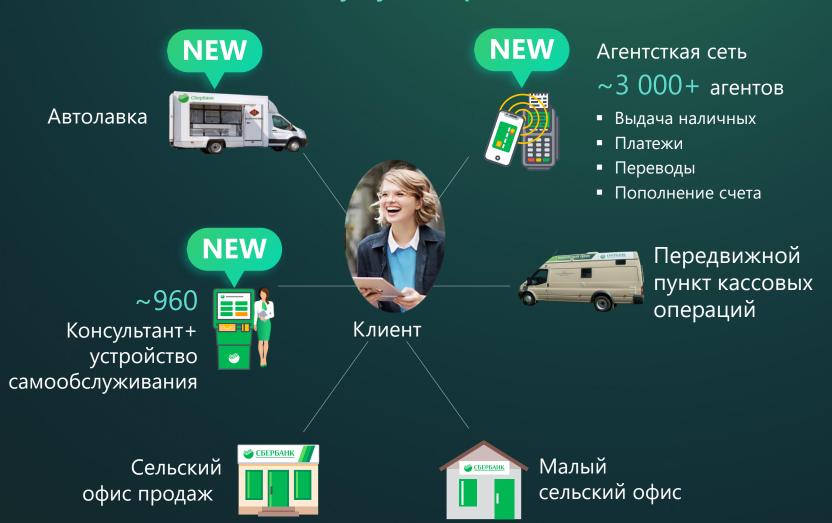
# Диджитализация Сбербанк Онлайн: более 25 релизов за неполный год и по-прежнему топ 3-4 приложений Apple store ...



### ... физическая сеть также существенно трансформируется

### Сельская сеть (к 2020)

### Банковские услуги ≠ Офис Банка



Доступность с **4 км до 1,7** км (с 60 до 25 мин. пешком)

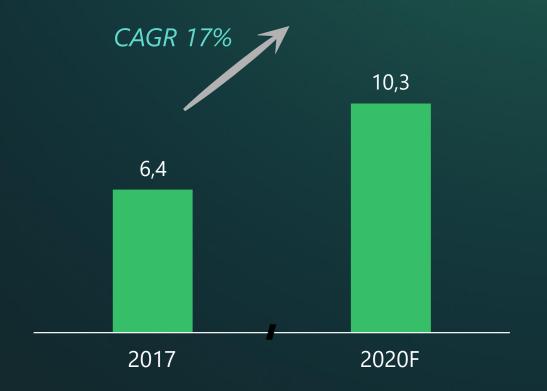
Рост до 99% доступности сети в поселениях 3000+

Реализация модели при росте доступности **не приведет к росту расходов Банка** 

# Нам удается наращивать долю на быстрорастущем рынке продуктов благосостояния

Рынок продуктов благосостояния растет высокими темпами...

Рынок управления активами, трлн руб.



### ... Мы наращиваем долю на этом рынке

<u>СБЕРБАНК</u>	Доля рынка, 3Q2018	
ОПИФ	30%	
Доверительное управление ФЛ	19%	
Страхование жизни	37%	
Накопления НПФ	20%	

Динамика с начала 2018



Финансовые услуги для розничных клиентов



Финансовые услуги для корпоративных клиентов



Нефинансовые услуги 3KOCNCIENDO

# Взаимодействие с корпоративными клиентами становится максимально цифровым

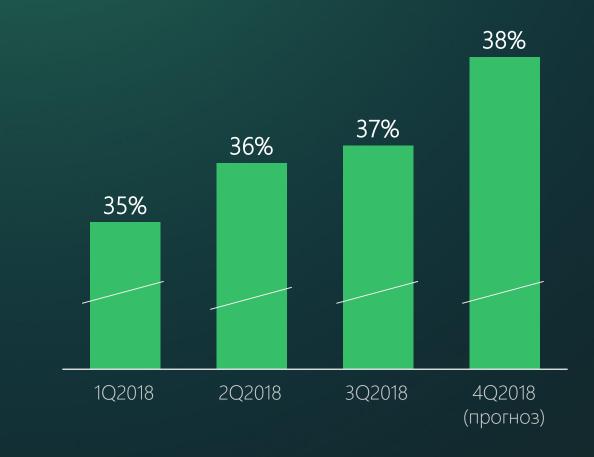
# **Активные пользователи СББОЛ в месяц (MAU),** тыс. пользователей



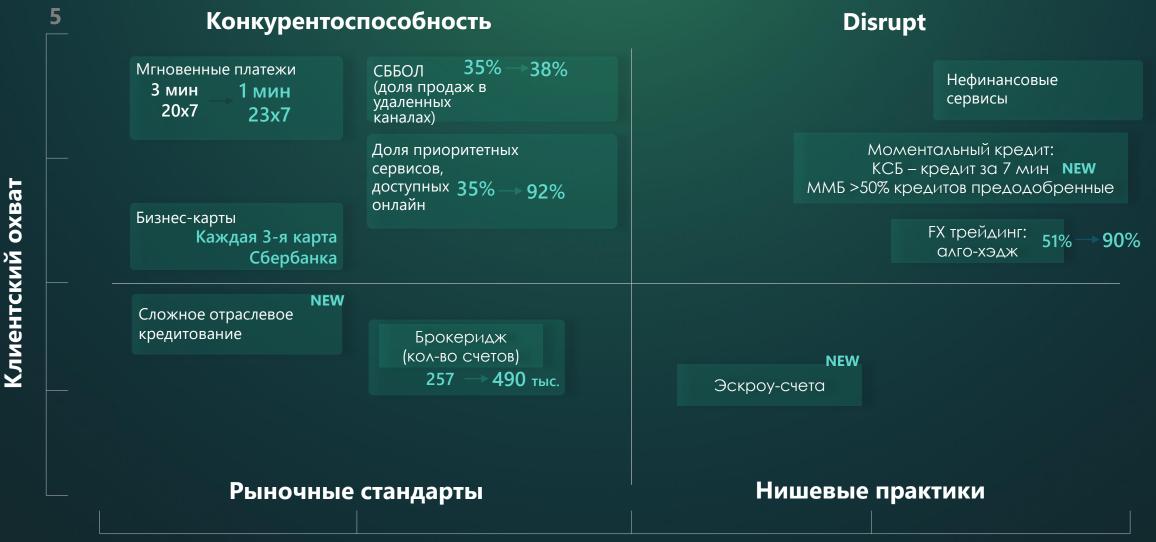
# Доля приоритетных сервисов, доступных клиенту для подключения онлайн или удаленно



# Доля продаж в онлайн и удаленных каналах обслуживания



# Реализация стратегических инициатив позволит оставаться конкурентоспособными в долгосрочной перспективе



Новизна для рынка

5

### Уникальные кредитные и транзакционные продукты

### Кредит за 7 мин ...



Запуск в августе 2018



### Offline

- Предварительный расчет в облаке
- Анализ клиента и принятие решения о выдаче кредита (нейронные сети)

### Online – 7 мин

- Оценка кредитных рисков
- Выбор параметров продуктов
- Формирование и подписание кредитной документации

# ... ежедневное транзакционное обслуживание – бизнес-карты

Каждая 3-Я карта выдана Сбербанком



- Запущены кредитная, премиальная, моментальная бизнес-карты
- Р2В переводы по бизнескартам
- Комплаенс процедуры по бизнес-картам (установлены лимиты)
- Выпуск, выдача карт не по месту ведения счета



Финансовые услуги для розничных клиентов



Финансовые услуги для корпоративных клиентов



Нефинансовые услуги 3KOCNCIEMO

# На базе Яндекс.Маркет мы развиваем 3 бизнес-модели, 2 из них совершенно новые



# Яндекс Маркет

# беру!



Сравнение цен

Маркетплейс товаров

Трансграничная торговля

Your gateway to Russia

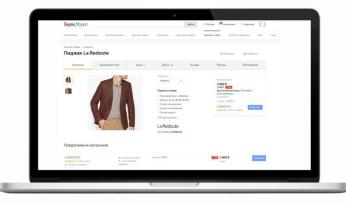
**апрель 2018 –** закрытие сделки

**Май 2018 –** бета версия

**Ноябрь 2018 –** национальный запуск

**Ноябрь 2018 –** бета версия

**2 квартал 2019 –** полный запуск



CKMAKIP Sepy!

Solvent States States Sepy!

Solvent States Sepy!

Solvent States Sepy!

Solvent Sepy!

Solvent

DAU: >3,0 млн человек

>24 000

интернет-магазинов

DAU: >370 тыс. человек

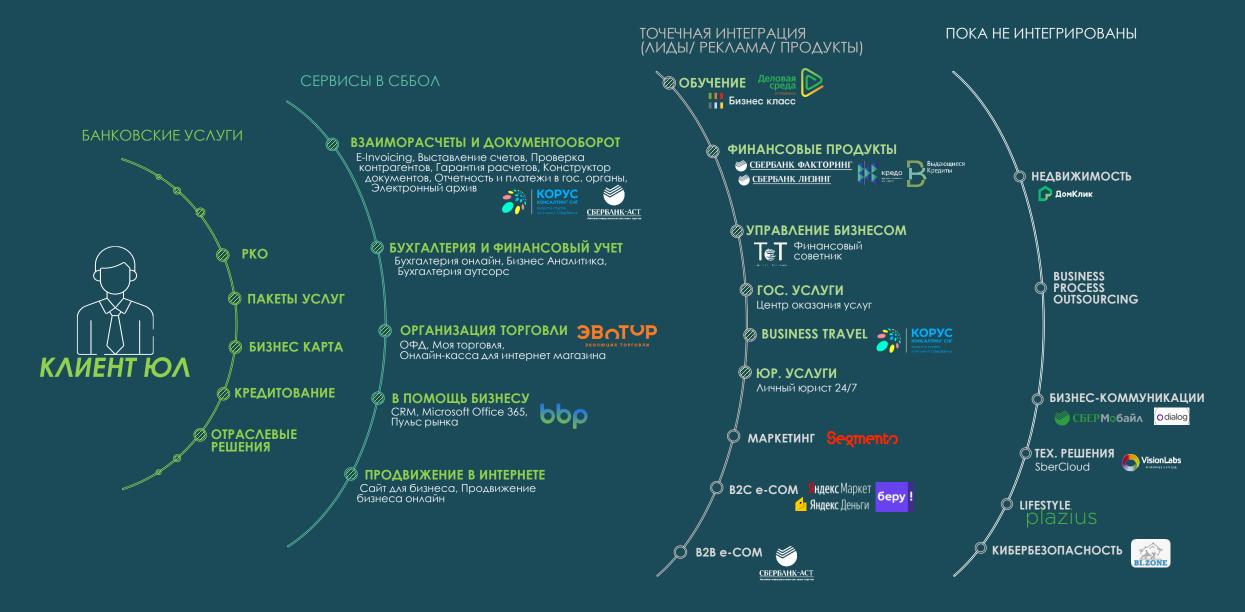
>1000 партнеров на

площадке

5+ млн товаров

>20 000 поставщиков

# КАК МЫ ВИДИМ ОБЩИЙ ПЕРИМЕТР ЭКОСИСТЕМЫ ЮЛ



# Приоритеты Стратегии 2020

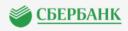






Лучший клиентский опыт и экосистема

Технологическое лидерство Люди нового качества в эффективных командах











# **Новая** Платформа

- Реализация программ (ЕФС, ППРБ, СФД)
- Надежность Платформы
- Сокращение Т2М
- Архитектурная функция

### Надежность и эффективность

- Надежность Legacy
- Централизация АС
- Цифровой бэк-офис
- Стоимость операции

### Безопасность

- Защита цифровых каналов и банковских продуктов
- Security Operation Center
- Платформа поиска новых угроз

# Data-driven company и инновации

- Доступность, загрузка, хранение данных
- Внутренние компетенции по работе с данными
- Запуск лабораторий
- MVP инновационных продуктов

# Приоритеты Стратегии 2020







Лучший клиентский опыт и экосистема

Технологическое лидерство

Люди нового качества в эффективных командах

### Наши сотрудники работают практически на максимуме своей производительности ...



### ... а мы создаем условия для комфортной и интересной работы

### Делаем работу интересной....

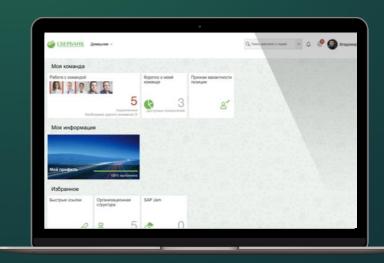


считают свою работу интересной



мотивированы браться за работу, за рамками их обязательств

### ... и удобной



# Удобство # Доступность

- Из любой точки мира 24/7, доступность всем сотрудникам
- С корпоративных устройств
- Подбор, обучение, оценка, карьера в 1 инструменте
- HR-инструменты доступны для всех
- Навигация руководителя по управлению людьми

# Q&A

Екатерина Латыпова

# Светлана Кирсанова

Переход на безналичные расчеты





# ПАО «СБЕРБАНК»: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

- ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ
- ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА | МСБ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НА 2019 Г. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ





место в мире среди эмитентов дебетовых карт

1-е место

по количеству карт Visa

в мире

Digital

123 млн дебетовых карт

вновь эмитируемых карт

**100 %** поддерживают

бесконтактную технологию

проект внедрения Apple Pay

Каждая

безналичная транзакция

проводится бесконтактным

**2-я** способом

средний срок доставки карты



**6-е** место в мире среди эквайреров торговых транзакций

**1,7 МЛН** POS-терминалов

эквайринговых терминалов поддерживают бесконтактную технологию

транзакций в общ. транспорте ежемесячно

города участвуют в проекте на общ. транспорте



# ПАО «СБЕРБАНК»: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

- ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ
- ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА | МСБ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НА 2019 Г. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ



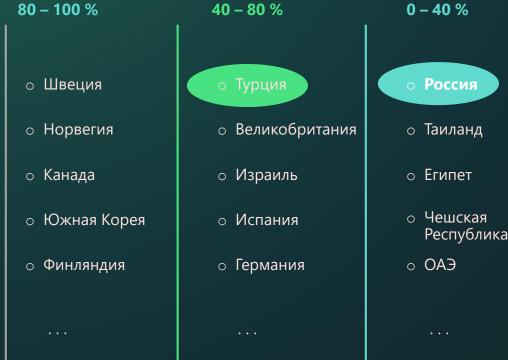
### БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ

Доля безналичного розничного оборота в России быстро растет, но по-прежнему отстает от глобальных эталонных значений

Доля безналичных расчетов в розничном обороте | Россия

Доля безналичного розничного оборота | Россия в сравнении с бенчмарками



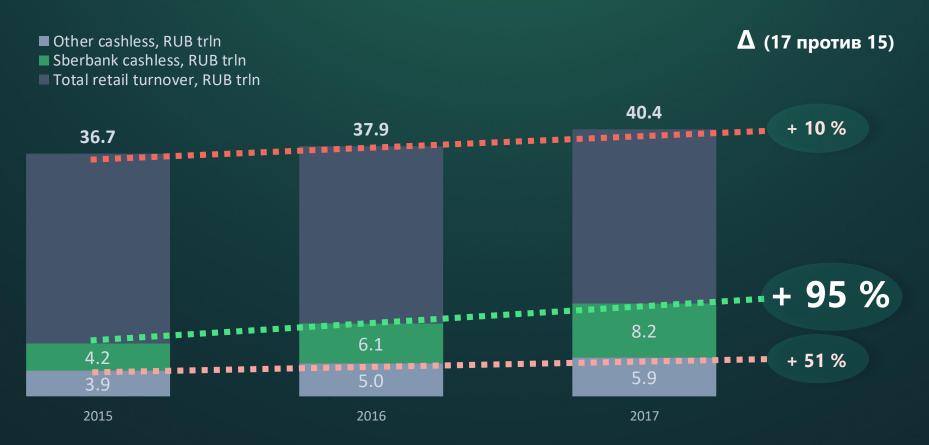




### БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ

### Сбербанк ускоряет рост безналичного оборота в России

### Розничный оборот | Россия





### БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ

Это еще не все: 27 трлн руб. для достижения 70% доли безналичного оборота

### Розничный оборот | Россия



# ПАО «СБЕРБАНК»: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

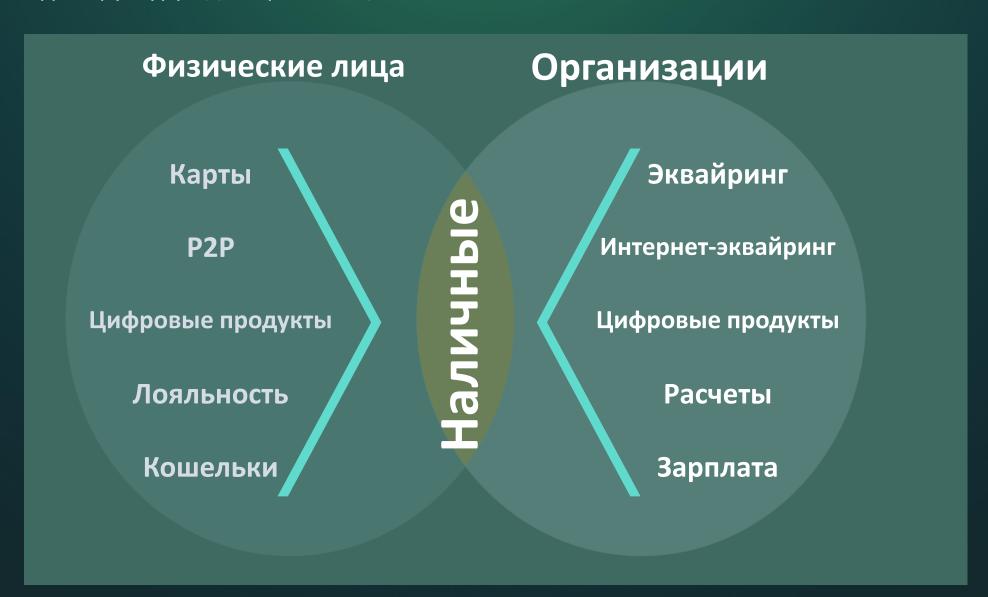
- ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ
- ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА | МСБ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НА 2019 Г. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ



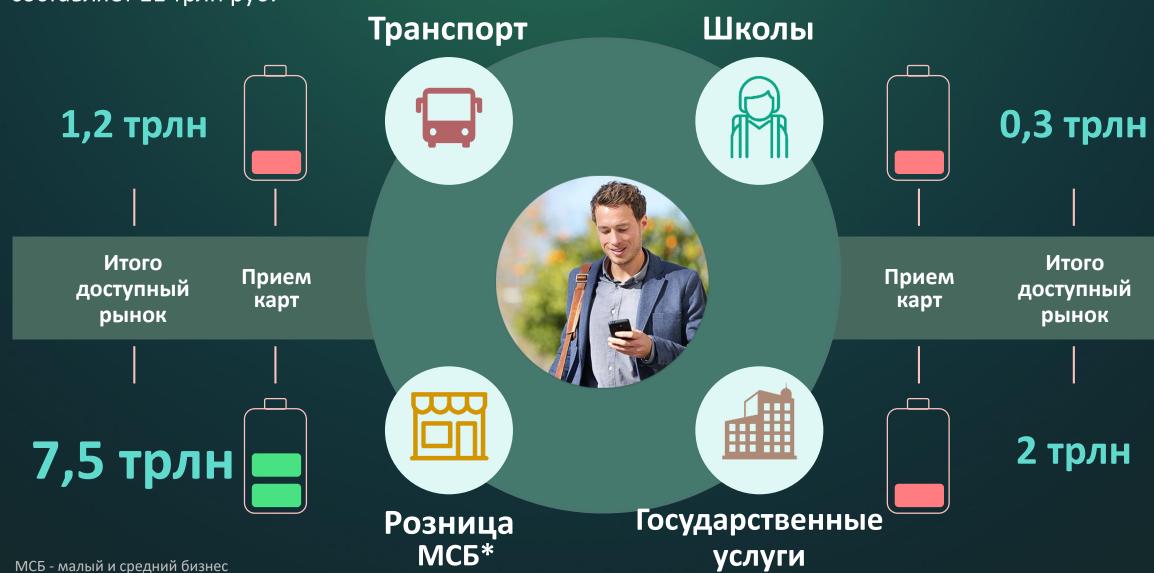
#### ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

Сбербанк популяризует безналичные расчеты, предлагая инструменты для физических лиц и инфраструктуру - для организаций



#### ЗОНА НАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Рынок наличных расчетов, потенциально доступный для охвата безналичными решениями, составляет 11 трлн руб.







#### Общественный транспорт

Россия - мировой лидер в сфере безналичных расчетов в общественном транспорте, и Сбербанк инициировал более 80% проектов в этой сфере



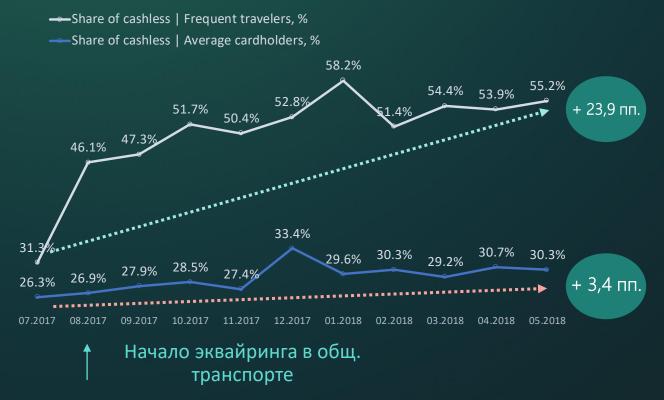


#### Общественный транспорт

#### Изменения в поведении пассажиров после запуска эквайринга в общественном транспорте



Рост доли безналичных транзакций у частых пользователей транспорта\* | Краснодар



<sup>&#</sup>x27; Доля безналичных транзакций = POS / (POS+HAЛИЧНЫЕ)
Частые пользователи транспорта – пассажиры, совершающие 25 и более поездок

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ



**мои** документы

государственныє и муниципальные услуги



#### Государственные услуги | платежи в МФЦ\*

30% доля безналичных платежей достигнута в 2 пилотных отделениях в Москве Эквайринг будет реализован во всех отделениях до конца 2019 г.

#### Ранее

#### Наличные + комиссия



• Платежи только через государственный терминал наличными с комиссией

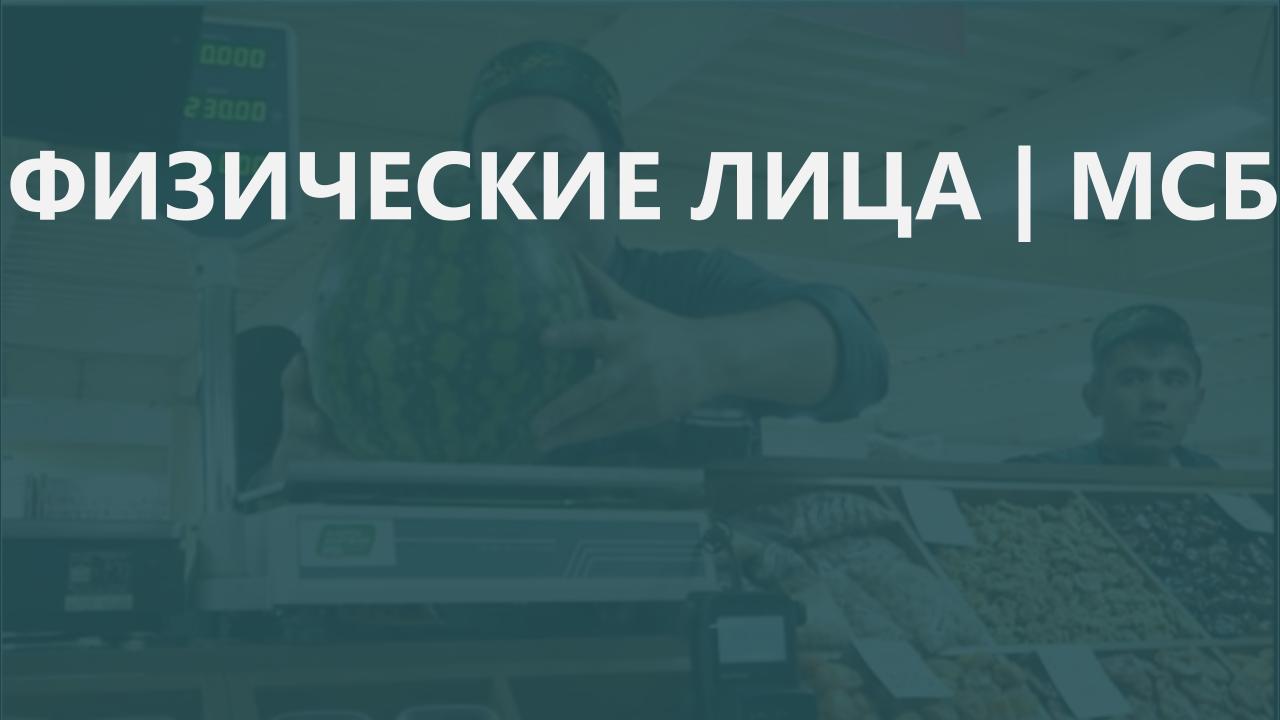
#### Теперь

#### Бесплатные безналичные платежи



• Мгновенный безналичный платеж

 Без комиссии для клиента, без очередей к гос. банкоматам







### Микропредприятия розничной торговли по-прежнему используют преимущественно наличные



Основная причина низкой распространенности приема карт заключается в высоких ставках дисконта, требуемых от торговых предприятий

Совокупный доступный рынок наличного оборота составляет 11 трлн руб.



#### QR-ПЛАТЕЖИ | БУМАЖНЫЙ POS



QR выгоден как физическим лицам, так и организациям

- Более низкие затраты на прием карт, поскольку оборудования не требуется
- Возможность оплаты с помощью телефона без функции NFC



# ПАО «СБЕРБАНК»: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

- ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ
- ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА | МСБ





#### Цифровая карта |без пластикового носителя

Первая в мире карта Visa Digital, которая может быть использована офлайн (240 тыс. карт эмитировано с октября 2018 г.)

#### Ранее

Пластиковая карта



• Необходимость визита в отделение, чтобы забрать карту

#### Теперь

Карта без пластикового носителя, «живет» в вашем телефоне

- Онлайн-заказ
- Мгновенный выпуск в 3 нажатия
- Оплата везде без пластиковой карты, в том числе офлайн





#### Цифровые сервисы | блокировка карты

Процесс блокировки карты был переработан, более 50% блокировок происходят по цифровым каналам (ноябрь 2018 г.)

#### Ранее

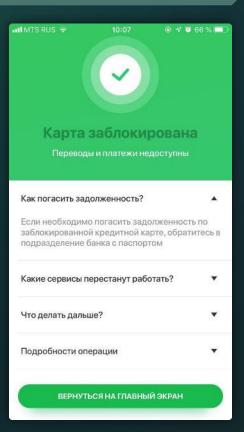
Отделение / IVR-система

- Непрозрачный процесс
- Длительное ожидание
- Невозможность видеть текущий статус
- Дорогостоящий процесс для банка

#### Теперь

#### 3 шага в приложении

- Четкие инструкции на каждом шаге процесса
- Подробная информация в конце процесса
- Оптимизация затрат для банка (150 млн руб. в год)





#### Цифровые сервисы | перевыпуск карты по истечении срока годности

ИИ выбирает удобное отделение для доставки карты (экономия затрат в объеме более 200 млн руб.)

#### Ранее

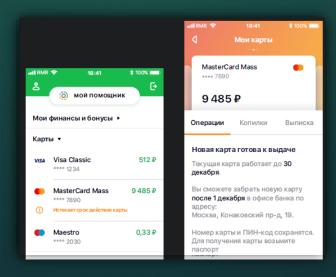
#### Нет выбора



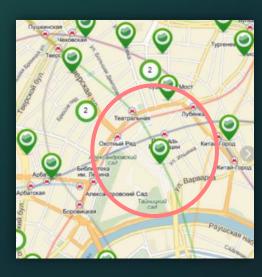
• Карта доставляется туда, где она была выпущена

#### Теперь

#### ИИ выбирает удобное отделение



• ИИ рассчитывает вероятность события «клиент получает карту»



 ИИ выбирает удобное для клиента отделение доставки карты исходя из его/ее поведения

# ПАО «СБЕРБАНК»: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ БЕЗНАЛИЧНАЯ РОССИЯ ПЕРЕХОД НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

- ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ
- ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА | МСБ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НА 2019 Г. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ





- Клиентский опыт
- > Операционный опыт
- Нестандартные продукты
- > Платформа
- Трансформация с применением ИИ
- > Государственные услуги
- Экосистема

## Q&A

Светлана Кирсанова

## Марк Завадский

> Развитие экосистемы



#### ЭКОСИСТЕМА СБЕРБАНКА ФОКУСИРУЕТСЯ НА НЕБАНКОВСКИХ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСАХ

#### Декабрь 2017





#### ЭКОСИСТЕМА СБЕРБАНКА ФОКУСИРУЕТСЯ НА НЕБАНКОВСКИХ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСАХ

#### Декабрь 2018





#### ДОЧЕРНИЕ НЕБАНКОВСКИЕ КОМПАНИИ СБЕРБАНКА

		КЛИЕНТСКИЕ МЕТРИКИ		КЛИЕНТСКИЕ МЕТРИКИ
	ЭВОТОР эволюция торговли	450 тыс. платящих устройств в год	<b>СБЕРМобайл</b>	Активные пользователи: 85.9 тыс.
	Яндекс Деньги	2,5 млн MAU	Фудплекс	<b>1 млн</b> MAU всех ресурсов
	Яндекс Маркет	<b>5+ млн</b> SKU Беру + Bringly	ДомКлик	Доля предложений в Москве: 38%
	CEPBAHK-ACT AUTHOROGERISHOUS TOURS	Среднемесячная суммы депозита: 18.6 млрд	Сетелем	Сумма выданных автокредитов (1M-11M 2018): <b>108 тыс.</b>
	decdec	632 тыс. медицинских записей в год		



#### ЭВОТОР: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ЗАМЕНЯЮТ ОФИС

345 тыс.

Кол-во проданных терминалов онлайн, 9M 2018

810 тыс.

Кол-во онлайнтерминалов вне Экосистемы, 9M 2018

2.7 тыс.

Кол-во разработчиков, 9M 2018

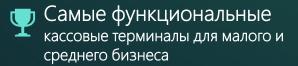
**1** млн

Кол-во проданных терминалов онлайн, таргет 2020

#### **3BOTUP**



#### ТОП-1 в категории смарт-терминалов ТОП-1 оператор фискальных данных



- **ДОСТУПНЫЕ** решения для малого и среднего бизнеса
- **Тучшая** Экосистема для малого и среднего бизнеса









#### СИНЕРГИИ ДЛЯ КОМПАНИЙ

- Различные финансовые услуги: платежные инструменты, эквайринг, рассчетно-кассовое обслуживание, кредитование, инкассация, и др.
- ✓ Решение для микро, малого и среднего бизнеса
- **Транзакции**, модель распределения выручки, **продажа** сервисов и др.



#### SBERBPO - ЛИДЕР БУХГАЛТЕРСКОГО И КАДРОВОГО АУТСОРСИНГА

Количество клиентов,

Сотрудников у клиентов на сопровождении, 2018

Количество сотрудников, 2018

30+ Отраслей бизнеса

#### **SberBPO**



ЛИДЕР В ИНДУСТРИИ АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ

RAEX 2017

Решения для микрои малого бизнесов

Аутсорсинг бухгалтерии и кадровый аутсорсинг 🔊

Юридический аутсорсинг (стандартизированные услуги)

Operations (сопровождение страховых ДО, Телеком, Факторинг)

Решения для среднего и крупного бизнесов

Комплексные сервисы (управленческая отчетность и пр.) Аутсорсинг бухгалтерии

SaaS (онлайн-бухгалтерия и рекрутинг)

Кадровый аутсорсинг

Юридический аутсорсинг (стандартизированные услуги) Текущие сервисы Сбербанка

Сервисы партнеров

 Новые сервисы и каналы, включаемые по мере развития технологий



#### DOC.DOC: САМЫЙ БОЛЬШОЙ МАРКЕТПЛЕЙС ОНЛАЙН ЗДРАВООХРАНЕНИЯ





#### FOODPLEX: KOMПЛЕКСНОЕ FOODTECH-РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЕСТОРАННОЙ ИНДУСТРИИ

15млн

Кол-во посешений ресторанов в месяц

Годовой прирост 50%+ ресторанов

Темп роста кол-ва бронирований в год

#### **FoodPlex**



ТОР-1 сервис бронирования столов и ресторанных рецензий



Лидер российского рынка и рынка СНГ по автоматизации ресторанов



Ведущая платформа маркетинга и лояльности для ресторанов



43 Рестораны в листинге, тыс.

Рестораны для резерва, тыс.



Клиенты

MAU web mobile, тыс. 580

MAU web desktop, тыс. 300

Бронирование, тыс./мес.

30 Активные рестораны, тыс.

Новые рестораны, шт./мес. 470

Доля рынка, % 55



Платящие рестораны, шт. 1685 115 Новые рестораны, шт./мес.

MAU, тыс. 180 Чеки, млн/мес.

Чекины, млн/мес. 1,6

Оплаты (моб.приложения), 20 к./мес.

85.9

Кол-во активных клиентов, 2018

Руб./мес., ARPAU

Продажи через каналы Банка, 2018

Среднее MBOU на активного 160 пользователя, 2018

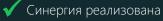




ОДНО ИЗ САМЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ИНДУСТРИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ С ГИБКИМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ И ВЫСОКИМ КАЧЕСТВОМ СЕРВИСА

#### СИНЕРГИИ

- Автоматизация обмена данными с банковской группой
- **Интеграция IP-звонков** в мобильное приложение СББОЛ
- Рассылки **push-уведомлений** для повышения маркетинговой эффективности
- Совместное маркетинговое продвижение в онлайн и оффлайн каналах Банка
- Поддержка симкомата: специальный терминал для полного цикла продажи sim-карт и приема платежей
- IvR в интернет-эквайринге
- Совместная реализация проекта по использованию данных от wi-fi



✓ Синергия в проработке

#### БЕРУ – СБЕРБАНК ОНЛАЙН

DOC.DOC

СБЕРМОБАЙЛ

B2C-решения (реализованные через каналы СБОЛ)

В2В-решения





Интеграция с программой лояльности **«Спасибо»** 



Включены в **финансовые и страховые пакеты** для розничных клиентов Банка



93% продаж sim-карт совершено через **каналы Банка** 

#### ЭВОТОР



**25%** продаж совершено через каналы Банка

#### **VISIONLABS**



**Технология распознавания лица** была внедрена в решения Банка и филиалов

#### **SEGMENTO**

#### Segmento

Повышение маркетинговой эффективности Банка, позволяющее лучше ориентироваться на клиента

## Максим Гришаков

- Яндекс.Маркет
- ▶ Беру!
- > Bringly



#### Экосистема СП с Яндекс Маркетом и ее элементы

Предложение услуг материнской компании



Поисковая система #1 в России

Поддержка продавца

Дополнительные услуги для продавцов

Услуги с добавленной стоимостью





Яндекс Маркет Экосистема (YME)

Retail logistics solutions
Внутренние и сторонние логистические решения

#### беру! U

Внутренние и трансграничные литрансграничные коммерции

Яндекс Маркет Платформа для

вдохновения и оценки продуктов

#### беру!

Внутренний рынок е-коммерции с 1Р и 3Р продажами, по 15 категориям продуктов для корзины покупок



Трансграничная платформа с контролируемой логистикой для более безопасных поставок брендовой международной продукции

#### <mark>Яндекс</mark> Маркет

Внутренняя платформа для оценки продуктов, помогающая клиентам определить, что они хотят купить и где купить.

Предоставляют торговцам прямой трафик на свои веб-сайт

Основные

ценности

потребительские

#### ВЕДУЩИЙ СЕРВИС ДЛЯ ПОИСКА И СРАВНЕНИЯ ТОВАРОВ



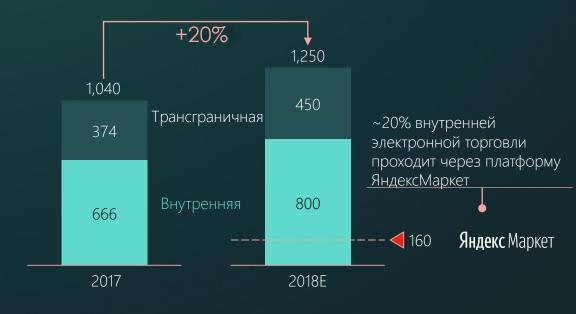
## A PROPOSOB!

Всё для зимнего спорта

С 3 ноября по 31 декабря

- ✓ Запуск сервиса на основе пользовательского контента (UGC)
- ✓ Запуск автономного пилота товаров повседневного спроса
- ✓ Количество заказов превышает 20%

#### Рынок е-коммерции в России, трлн. РУБ



Источник: www.akit.ru



#### СП с Яндекс Маркетом



#### ВНУТРЕННИЙ РЫНОК



ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ РЫНКОВ В РОССИИ, НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ В ТОП-ЧАРТАХ



- ✓ Запуск бета-тестирования Май 2018, окончание бета-тестирования Октябрь 2018
- ✓ Запуск 15 категорий продуктов
- ✓ Запуск рекламной компании для клиентов Сбербанка (Сбербанк-Онлайн, Текст-Банк, программа лояльности «Спасибо»)
- ✓ Создание первого регионального центра выполнения заказов в Ростове-на-Дону, в будущем позволяющего внедрить доставку на следующий день

#### Общий объем оборота товаров БЕРУ!



#### Беру!

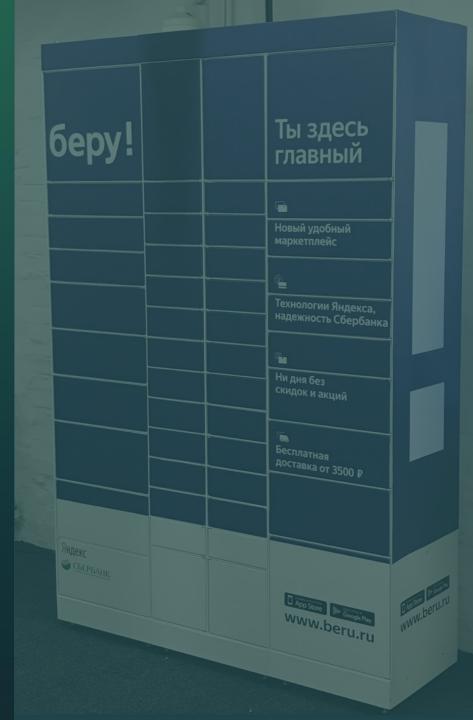


Гарантированный заказ ключевых продуктов

Несколько вариантов безопасной оплаты

Несколько вариантов доставки

Проверка качества Беру!





Электроника



Бытовая техника



Компьютерная техника Товары для ремонта





Стирка и уборка



Товары для дома



Товары для дачи



Детские товары



Продукты



Красота и гигиена



Здоровье



Товары для животных



Спорт и отдых



Сувениры



Новогодние товары

#### Категории товаров на Беру!







- 1. Поддержка доставки на следующий день (NDD), доставка в Южный Федеральный округ
- 2. Развитие региональных логистических возможностей между Москвой и населенными пунктами южного направления
- 3. Использование существующих складских возможностей и логистической инфраструктуры



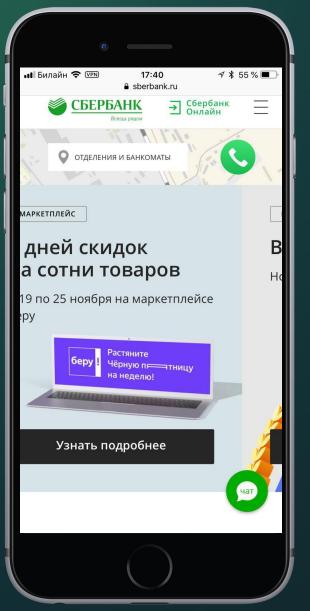
- > Доставка на следующий день
- Планируется открытие 3-4 дополнительных складов
- Высоко-эффективная система управления складами
- Собственная платформа и технологии





### Беру! активно сотрудничает со Сбербанком для снижения стоимости привлечения клиентов и быстрого наращивания клиентской базы







#### Трансграничный рынок – самый быстрорастущий сегмент российской е-коммерции

~370 трлн. руб.	Общая стоимость трансграничного рынка е-коммерции в 2017 году		
~284 млн	Количество посылок из трансграничных магазинов		
~37% в среднем	Темпы роста трансграничного рынка в 2015-2017		
250 РУБ	Средняя стоимость заказа(AOV) для китайских платформ		
~90%	Доля посылок, поступающих из Китая		
~50%	Доля трансграничной стоимости, поступающая из Китая		

Торговцы из Китая, Турции, Кореи, Индии и Израиля. Великобритания, Германия, США, Франция и Италия будут добавлены в 2019

Уникальные партнерские отношения M2M с Нерsiburada и N11. Еще больше торговых площадок впереди...



Более 5 млн продуктов доступны для покупки сейчас и **20 млн** к концу 2019 года

Среднее время доставки 10 дней, средняя стоимость заказа +1000 РУБ



## bringly



bringly

ТРАНСГРАНИЧНАЯ ПЛАТФОРМА, ПРЕДЛАГАЮЩАЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И БРЕНДИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ

- ✓ Завершена разработка концепции рынка трансграничной торговли
- ✓ Торговые соглашения с торговыми площадками из Индии, Кореи, Турции и др.
- ✓ Более быстрые варианты доставки с возможностями складирования в Ла



Эксклюзивные наборы бестселлеров

5 млн товаров (SKU) уже предложено



## Bringly Глобальная логистическая сеть

#### Стратегическое партнерство с почтой Латвии

- Выделенная линия для SRM-
- Выделенная линия для SSRM
- Канал экспресс-доставки

95% доставляются в течение 7 дней





#### Логистический Центр

– консолидация заказов из Великобритании, США и ЕС.

Bonded Warehouse Опция супер быстрой доставки

#### Выполнено Яндекс (FBY) -

складские решения для самых продаваемых товаров. Склад расположен в Риге, Латвия.

95% доставляются в течение 7 дней

#### Логистический Центр

- экспресс-доставка по выделенной линии



Логистический центр - выделенная почтовая линия, экспресс- доставка



Стратегическое партнерство с почтой Гонконга

95%

**ДОСТОВЛЯЮТСЯ** 

в течение 15 дней

- Выделенная линия для заказной почты
- Выделенная линия для SRM
- Выделенная линия для SSRM

95% доставляются в течение 10 дней



## **Яндекс** Маркет

Совершенствование актуального продукта с широким спектром возможностей выбора ЧТО купить, а не только ГДЕ купить

- Региональное и категориальное расширение
- Перезапуск мобильного приложения
- Развитие сообщества пользователей, разработка пользовательского контента, обратная связь
- Подготовить основу для будущего роста товаров повседневного спроса и сравнения цен офлайн
- Изучение возможностей сравнения продуктов в автономном режиме

## беру!

Marketplace

Разработка операционных технологий и инвестиций в «низкие цены»

- Развитие ассортимента категорий товаров 15+
- Начало работ по технологии кросс-докинга дропшиппинг
- Создание удобных инструментов для коммерсантов (аналитика, управление ценами)
- Инвестирование в привлекательные цены
- Создание высоко масштабной фабрики по производству контента

## **bringly** Cross-border

Дальнейшее развитие трансграничной торговли на российском рынке с пулом уникальной продукции

- Разработка трех основных товарных категорий: мода, электроника, красота и здоровье
- Выстраивание отношений с ключевыми партнерами в Европе и США для достижения эффективной модели трансграничной торговли
- Улучшение трансграничных перевозок. Обеспечение скорости доставки не более 10 дней для 95% отправлений
- Подготовка к расширению в сторону стран СНГ после построения бизнес-процессов в России

#### Логистика

Разработка собственных складских возможностей обработки заказов

- Создание собственного контакт-центра для предоставления клиентам наилучшего сервиса
- Построение сети ежедневной доставки в непосредственной близости от FF центров
- Развитие сети собственных пунктов самовывоза

# Q&A

Марк Завадский Максим Гришаков



# Николай Фролов

Макроэкономические тренды



## ЧТО ОЖИДАТЬ ОТ РЫНКА НЕФТИ?

#### РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

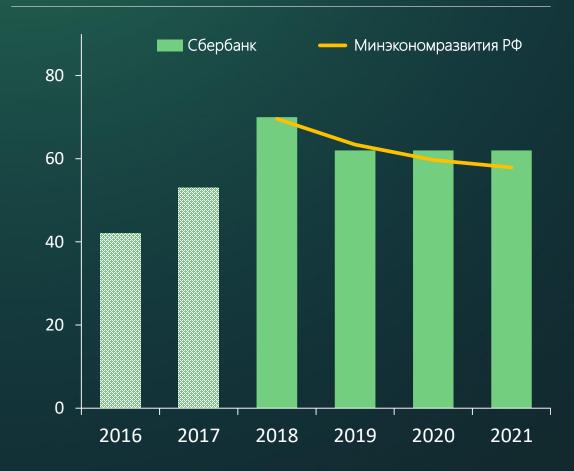
#### ИЗБЫТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Предложение нефти превысило потребление впервые с 1кв 2017 года
- Добыча нефти в США быстро растет и сейчас составляет 11,7 млн/барр (+23% гг)
- ОПЕК+ сократит добычу нефти на 1,2 млн б/д

#### РОСТ СПРОСА МОЖЕТ ЗАМЕДЛИТЬСЯ

- МВФ снизил прогноз по росту мировой экономики до 3,7% на 2019 год (-0,2пп)
- Торговая война между Китаем и США
- Риски для роста развивающихся стран

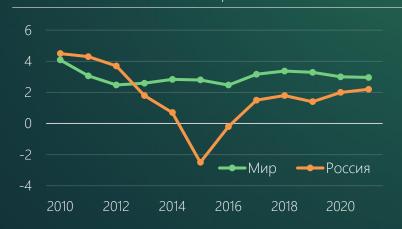
## СБЕРБАНК ОЖИДАЕТ \$62/БАРР В 2019-2021 ГОДАХ





## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УЛУЧШИЛИСЬ

#### ЭКОНОМИКА ВЫШЛА ИЗ РЕЦЕССИИ



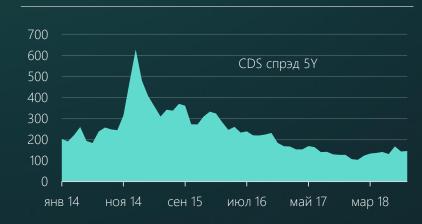
#### ПОТРЕБЛЕНИЕ И ЗАРПЛАТЫ РАСТУТ



#### БАНК РОССИИ ОТКЛАДЫВАЕТ СМЯГЧЕНИЕ



#### РИСКИ СНИЗИЛИСЬ ДО ДОКРИЗИСНОГО УРОВНЯ





## Какой индикатор инфляции важен для денежной политики?

## ЦБ РЕАГИРУЕТ НА АННУАЛИЗИРОВАННУЮ ИНФЛЯЦИЮ, А НЕ НА ТЕКУЩУЮ





## ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ОКАЗАЛ ДАВЛЕНИЕ НА РОССИЮ

#### ГЛОБАЛЬНЫЕ ОПАСЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ....

Фондовые индексы, январь 2018 = 100%



#### ... УСИЛИЛИ ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Участие нерезидентов в рынке ОФЗ





## ... НО РОССИЯ УСТОЙЧИВА К ВНЕШНИМ ШОКАМ

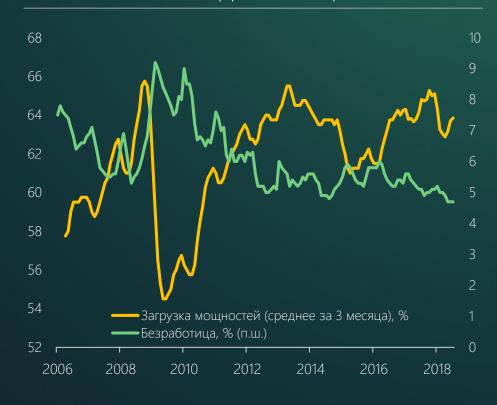
## НИЗКИЙ ДОЛГ, РАСТУЩИЙ ПРОФИЦИТ СТО, ДОСТАТОЧНЫЙ ОБЪЕМ РЕЗЕРВОВ





## ДРАЙВЕРЫ ЭКСТЕНСИВНОГО РОСТА ИСЧЕРПАНЫ

#### ОТСУТСТВИЕ СВОБОДНЫХ МОЩНОСТЕЙ



- Безработица рекордно низкая
- Загрузка мощностей близка к максимуму

### СОКРАЩЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ



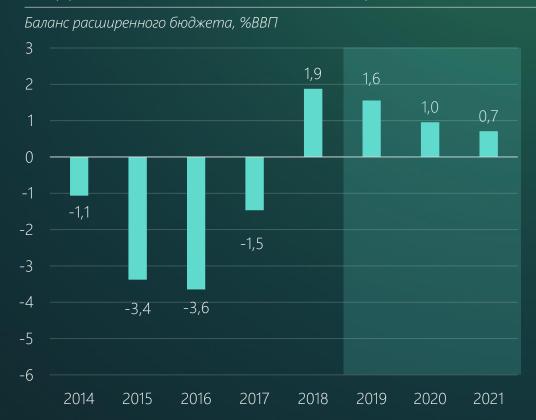
- Количество занятых к 2025 снизится на 1,3 млн
- Уровень занятости населения 73,4% (среднее в ОЭСР 71,3%)





## ФОКУС БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ – ПОДДЕРЖКА РОСТА

#### БЮДЖЕТ ПЛАНИРУЕТСЯ С ПРОФИЦИТОМ



#### РАСХОДЫ НЕ БУДУТ РАСТИ

• Расходы планируются на уровне 34.5% ВВП

#### НО: РАСХОДЫ БУДУТ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА РОСТ



### ГОСУДАРСТВО ОБЕЩАЕТ РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ

• "Условно утвержденные" расходы могут быть направлены на поддержку экономического роста



## БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ: ЦЕНА НА НЕФТЬ НА УРОВНЕ \$62/барр.

## ПРЕДПОСЫЛКИ

- Цена на нефть: \$62/барр
- Повышение НДС с 18% до 20%.
- Повышение пенсионного возраста
- Рост государственных инвестиций
- Возобновление покупок валюты с 1кв и отложенных покупок со 2кв 2019 года

#### ОТТОК КАПИТАЛА СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ



#### ИНВЕСТИЦИИ – ДРАЙВЕР РОСТА ЭКОНОМИКИ



#### БАНК РОССИИ БУДЕТ СНИЖАТЬ СТАВКУ





## Структура роста по отраслям в 2019 году





## ДРАЙВЕРЫ РОСТА В ОБРАБОТКЕ

- Текстильное производство
- Химическое производство
- Металлургия
- Машиностроение

# Джангир Джангиров

> Управление рисками

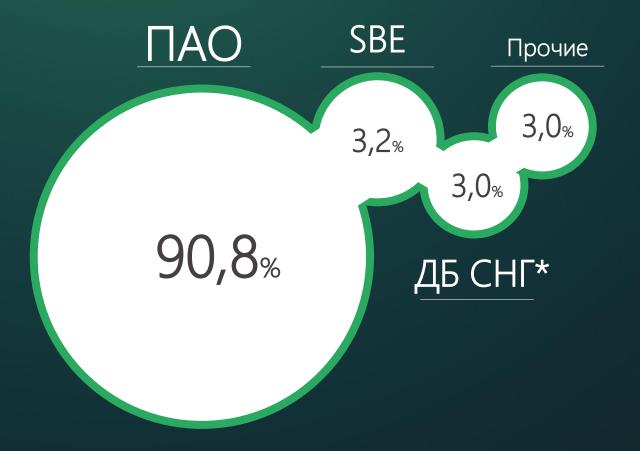


## ГРУППА СБЕРБАНК. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ НА 01.10.2018 (МСФО)

КЛЮЧЕВЫЕ РИСК-МЕТРИКИ ГРУППЫ

СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ГРУППЫ







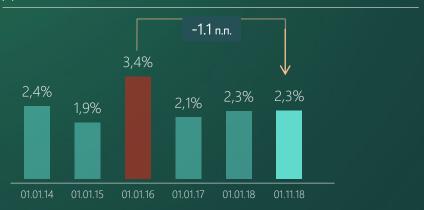
## КАЧЕСТВО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ (ПАО, РПБУ)

#### 12 908 млрд. руб.

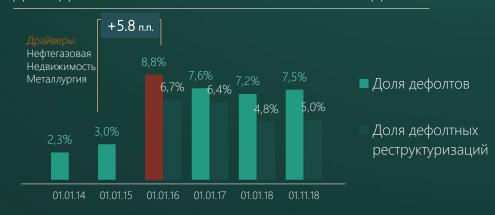
#### КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЮЛ ПАО СБЕРБАНК, РПБУ



#### ДОЛЯ БАЛАНСОВОГО NPL90+



#### ДОЛЯ ДЕФОЛТОВ И РЕСТРУКТУРИРОВАННЫХ ССУД

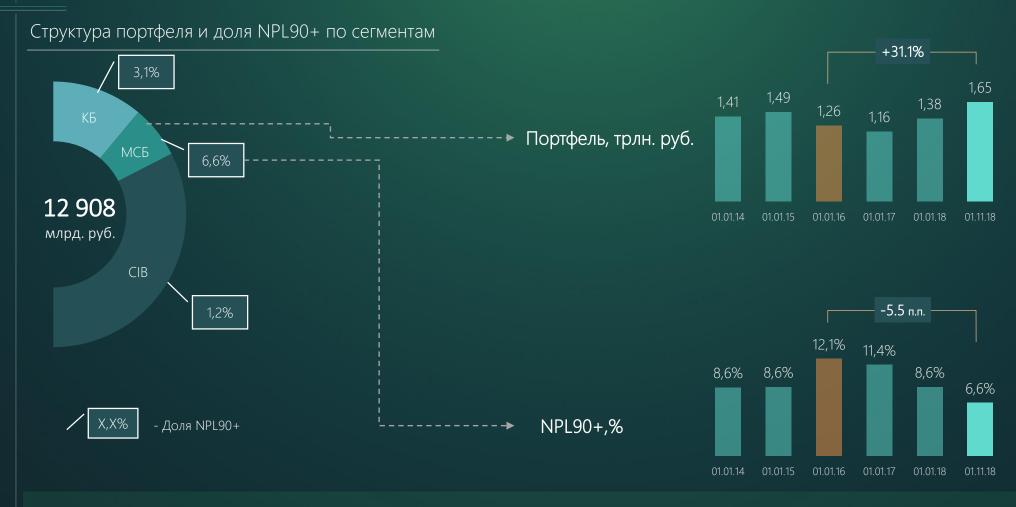


#### ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ





## ТРЕНДЫ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (ПАО, РПБУ)



- СЕГМЕНТ МСБ МАССОВЫЙ БИЗНЕС:
  - 13% ОТ ПОРТФЕЛЯ ЮЛ
  - ~90% ОТ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ БАНКА
- КРЕДИТОВАНИЕ МСБ ФОКУС НА ДАЛЬНЕЙШЕЙ ОПТИМИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ КРЕДИТОВАНИЯ С УЧЕТОМ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОРТФЕЛЯ

## ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ $\Phi \Lambda - 41\%$ РЫНКА (ПАО, РПБУ)

ПОРТФЕЛЬ

млрд. руб

УРОВЕНЬ NPL90+

балансовый

01.07.18г.

01.11.18г.

5 594 🛕 6 103

3,22%



3,12%

ДОЛЯ NPL90+. СБЕРБАНК VS CИСТЕМА

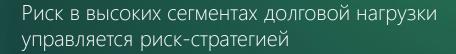
на 01.10.18

8,3% Система без Сбербанка

×2,7



## УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНОЙ РИСК-СТРАТЕГИЕЙ (ПАО, РСБУ)





## ВИНТАЖНЫЙ АНАЛИЗ ПО ПРОДУКТАМ

Ипотечные и Потребительские кредиты



## Сохранение качества Ипотечного портфеля при росте LTV



## ВИНТАЖНЫЙ АНАЛИЗ ПО СЕГМЕНТАМ LTV

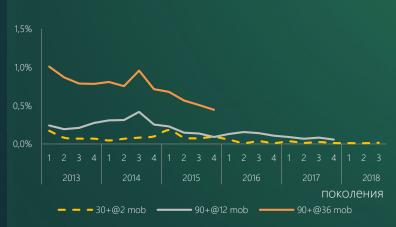
Ипотечные кредиты



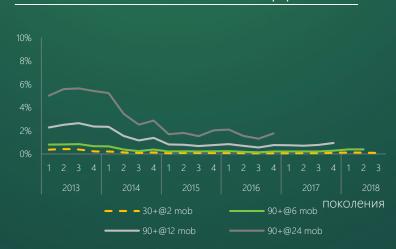


## ОСНОВНЫЕ РИСК-МЕТРИКИ КАЧЕСТВА ВЫДАЧ И ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ФЛ (ПАО, РСБУ)

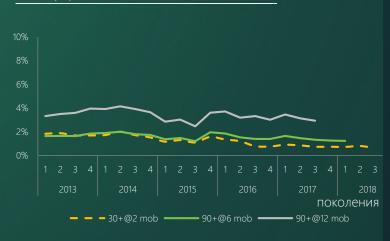




### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ



#### КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ



Показатели качества выдач стабильны

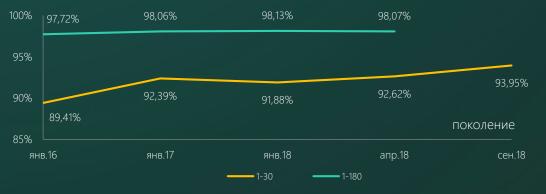
### EL point-in-time

Ожидаемые потери на конец периода по портфелю через 1 год



## НАКОПЛЕННЫЙ СБОР

по поколениям выхода в 1+ на горизонте взыскания 1-30, 1-180



Риск по портфелю удерживается на стабильно низком уровне

Сбор улучшается на протяжении 3 лет



## ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ ПО СТАДИЯМ, СТАВКА РЕЗЕРВА, COR 12M'18 + ПРОГНОЗ'19 (МСФО)

#### КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПО СТАДИЯМ

#### трлн руб.

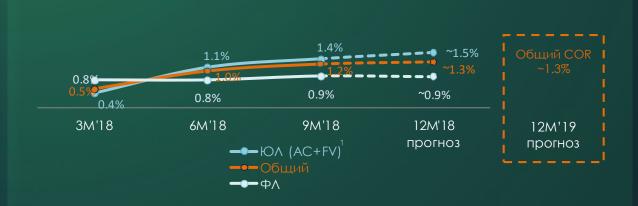
- Стадия 1
- Стадия 2
- Стадия 3+РОСІ



#### ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ СТАДИЙ В ПОРТФЕЛЕ







#### ИЗМЕНЕНИЕ СТАВКИ РЕЗЕРВА ПО СТАДИЯМ В ПОРТФЕЛЕ

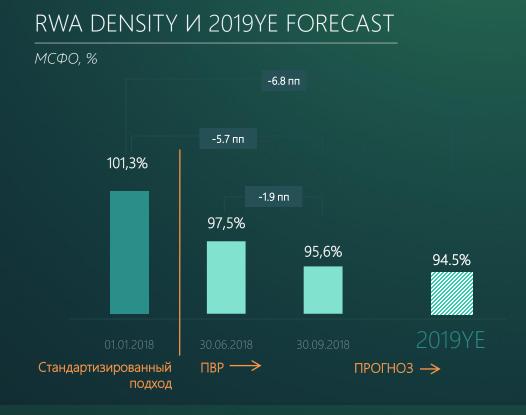


<sup>1 –</sup> расходы по резервам + изменение справедливой стоимости

 $<sup>^{2}</sup>$  – учитывается сумма резерва для каждой стадии



## СУЩЕСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО СНИЖЕНИЮ RWA DENSITY ГРУППЫ В 2018 г. (МСФО)



## OTHOШЕНИЕ RWA K AKTИВАМ МСФО, %

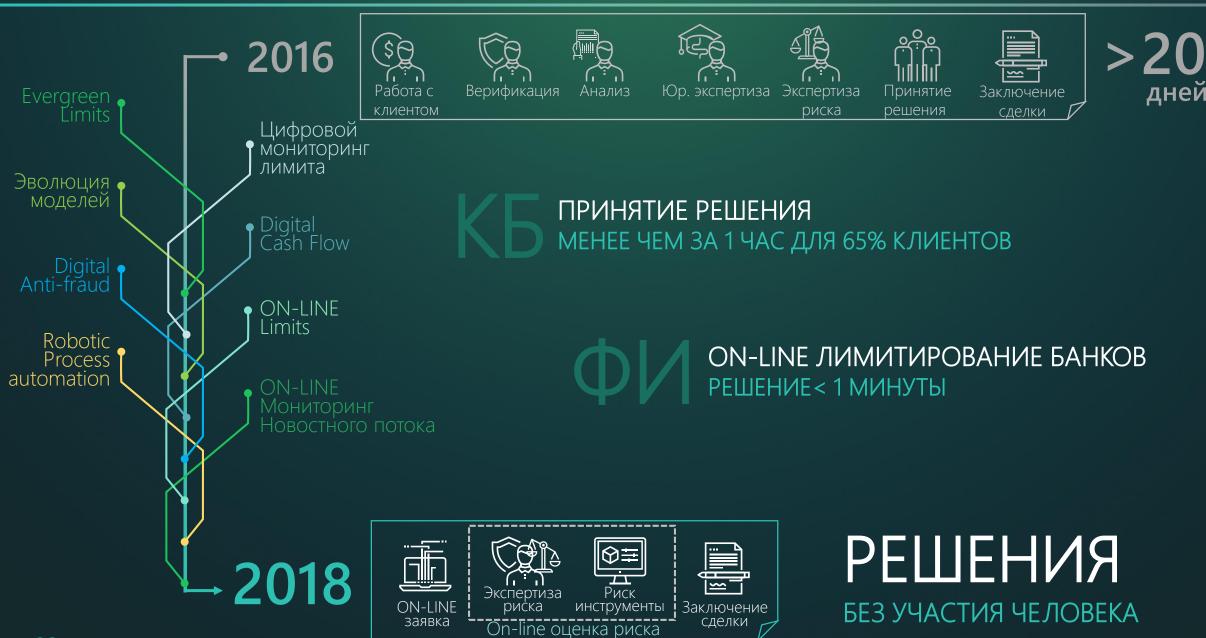


#### МЫ ПРОДОЛЖИМ РАБОТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЯ RWA DENSITY ПУТЕМ:

- УЛУЧШЕНИЯ ПВР-МОДЕЛЕЙ
- РАСШИРЕНИЕ ПЕРИМЕТРА ПВР
- ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ RORWA

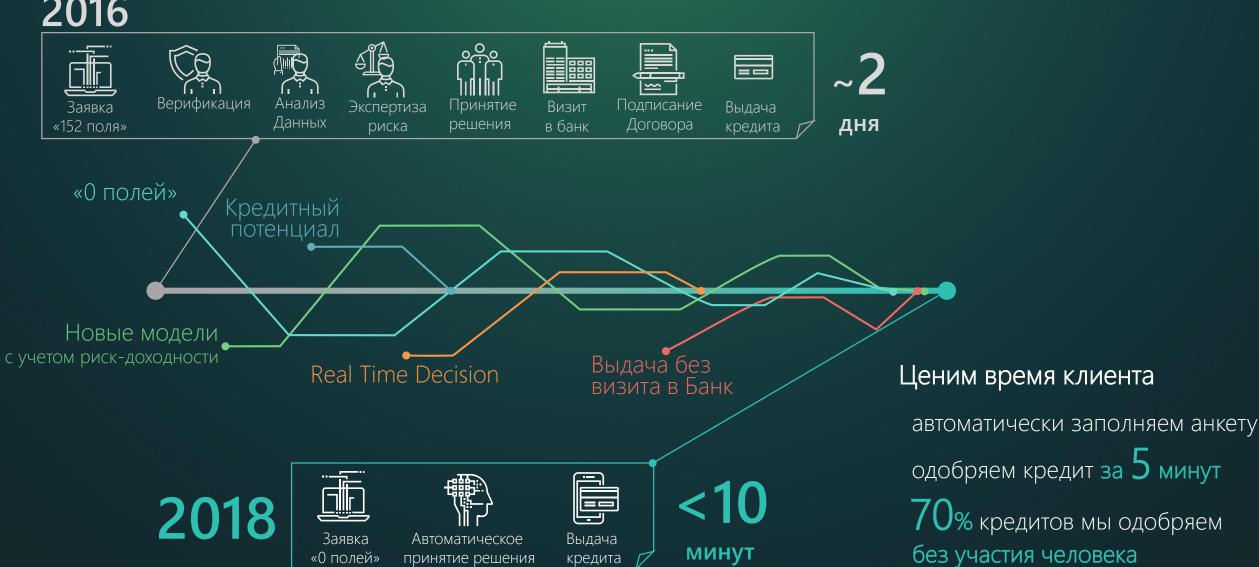


## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА КБ И ФИ



## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ

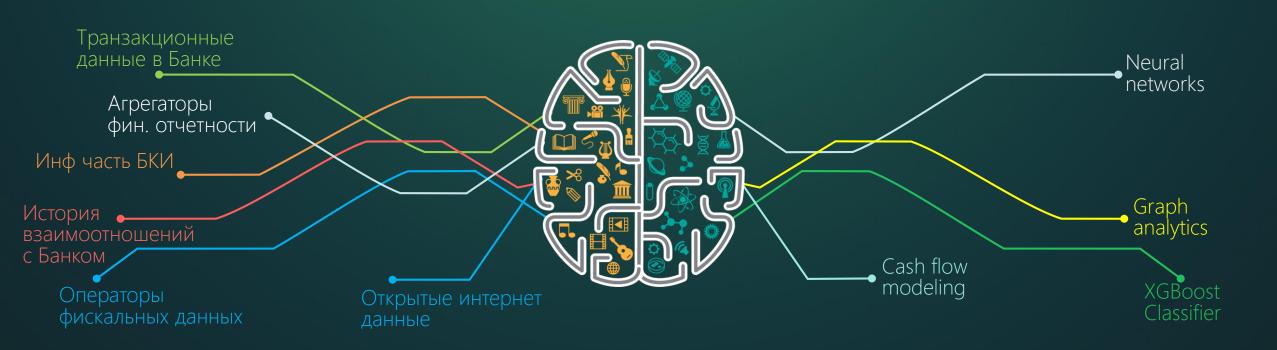
## 2016



## ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛЕЙ – применение АІ алгоритмов

Новые источники для построения моделей

Новые методы и инструменты моделирования



Повышаем точность моделей
Не тратим время клиента на сбор документов
Оперативно реагируем на негативную информацию



Максимизируем NPV розничного портфеля при заданном аппетите к риску с учетом чувствительности клиента



Риск- Новая стратегия одобрения с учетом максимизации NPV по заявке

Рост маржинальности за счет перераспределения выдач в доходные сегменты

Новая стратегия назначения %ставки

Рост объемов выдач и маржинальности за счет удержания Клиента %ставкой

Рост объемов выдач за счет повышения удовлетворенности Клиента лимитом



## Эволюция СГ моделирования и стресс-тестирования

2017

2018



Excel-модели содержат большой массив ценной информации, **КОТОРУЮ МОЖНО И** НУЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ



12 THC.

моделей крупного и среднего сегментов

моделей крупнейших клиентов







**13 ТЫС.** моделей загружено



Работа с Excel-моделями разных типов имеет РИСК ОПЕРАЦИОННЫХ ОШИБОК

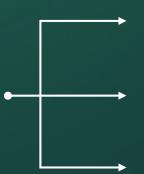


**ДВУХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА** 

автоматических проверок качества СҒ модели



для выполнения базового индивидуального стресс-теста





БЛОЧНЫЕ ШАБЛОНЫ



ABTOMATИЧЕСКОЕ ПОСТРОЕНИЕ СF МОДЕЛИ (machine learning)



ПОЛНОСТЬЮ АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ стресс-тестирование СF моделей



ТОЛЬКО ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ

анализ чувствительности

Портфельный анализ вовлекает всё подразделение



1 000 МОДЕЛЕЙ ЗА 1 ЧАС

Инфраструктура из 40 расчетных серверов

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ И ПОРТФЕЛЬНЫЙ

анализ чувствительности

«МОНТЕ-КАРЛО» симуляции СИСТЕМА РЕКОМЕНДУЕТ ФАКТОРЫ ДЛЯ

тестирования



для тестирования портфеля



## ОНЛАЙН МОНИТОРИНГ КОНТРАГЕНТОВ ПОСЛЕ АВТОМАТИЗАЦИИ



"Башнефть" и "Башнефть-Полос" (соеместное предприятие "Башнефти" и "Лукойла") обратились в ФАС с жалобой на "Лукойл" в связи с тем, что нефтиная компании, по мнению "Башнефти", пользуясь монопольным положением, установила неоправданно высокий тариф на перевалку нефти на Варандейском терминале.

# Александр Морозов

- > Тенденции в банковском секторе
- > Финансовый план 2019



## Прогноз показателей Сбербанка на 2018 – on track

		Ожидания 2018	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Отношение операционных расходов к операционным доходам (CIR)	Ниже 35%	
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	Чистая процентная маржа (средняя)	Выше 5.5%	
	Рост чистого процентного и комиссионного дохода	16-19%	
	Стоимость риска	Около 130 б.п.*	
	Рентабельность капитала	Выше 20%	
КАПИТАЛ	Достаточность базового капитала (CET 1) по Базелю 3 для Группы Сбербанка	Выше 11.5%	



## Доля Сбербанка на российском рынке 3 квартал 2018

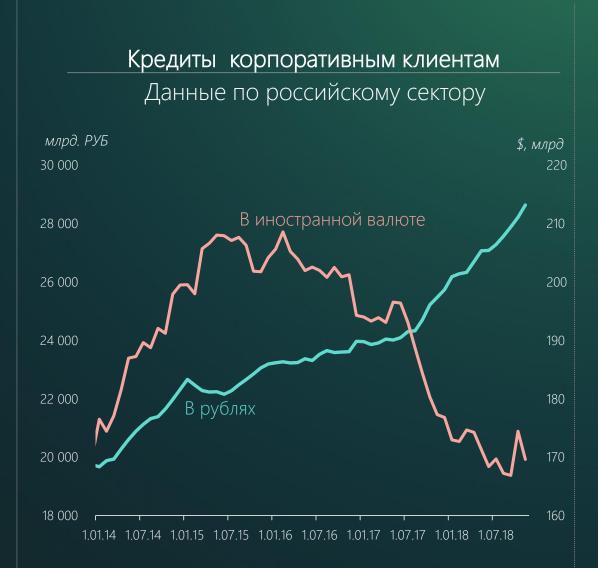


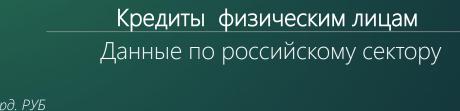


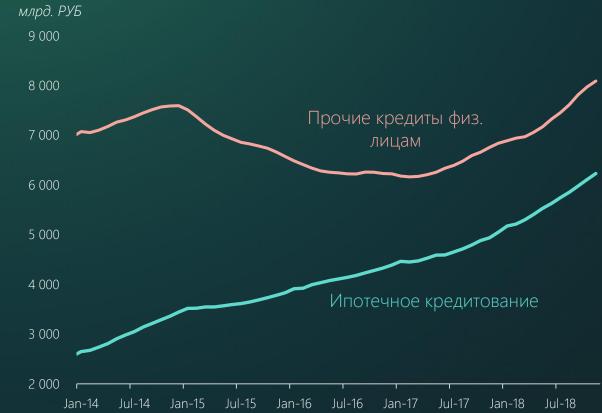
## Тенденции в банковском секторе



## Кредитования физических лиц и кредитование корпоративных клиентов в рублях – основные источники роста









## Стабилизация качества корпоративного кредитования происходит довольно медленно







## Структура финансирования в соответствии с динамикой валютных активов

### Средства корпоративных клиентов

Данные по российскому сектору

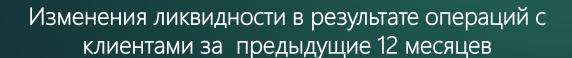


## Средства физических лиц Данные по российскому сектору





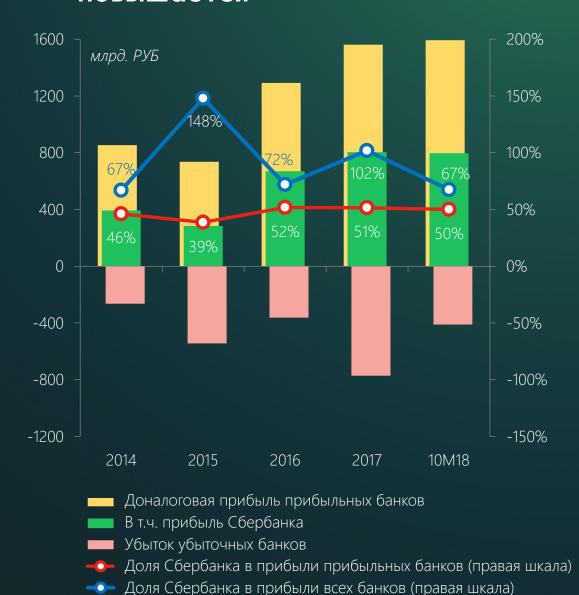
## Банковская система поддерживает валютную ликвидность за счет проактивного сокращения валютного кредитного портфеля







# Рентабельность российской банковской системы повышается

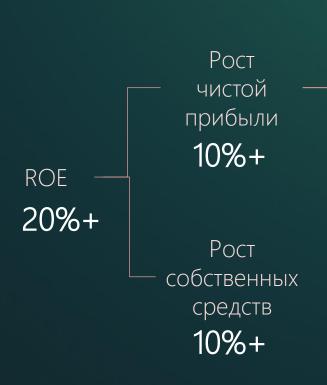


# Уровень дефолта банков остается на уровне около 10% в год уже пятый год



	КРЕДИТЫ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ	КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ	ДЕПОЗИТЫ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ	ДЕПОЗИТЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
CEKTOP	+5-7 %	+15-18 %	+8-11 %	+5-7 %
EPBAHK	В соответствии с сектором	Немного лучше сектора	Немного лучше сектора	В соответствии с сектором

## Финансовый план 2019



Рост чистого процентного дохода Около 10%

Рост комиссионного дохода >15%

Стоимость риска

Около 130 б.п.

Отношение опер.расходов к опер.доходам до резерва -50-100 б.п.

Рост кредитного портфеля Около 10%

Чистая процентная маржа (средняя)

>5.5%

Рост средств клиентов 6-9%

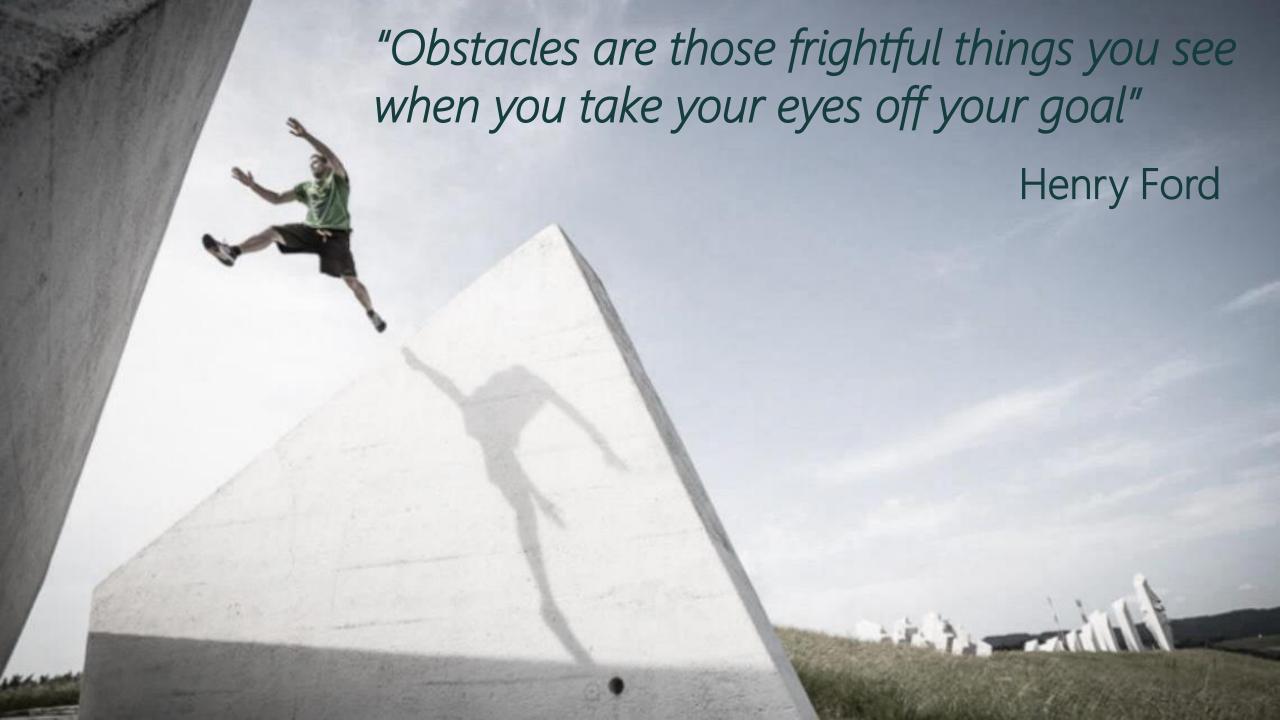
Операции с банковскими картами >20%

Брокерские услуги

>60%

Платежи и РКО юридических лиц >20%

		2018 Ожидания	2019 Ожидания
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Отношение опер. расходов к доходам	Ниже 35%	-50-100 б.п. г/г
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	Чистая процентная маржа (среднее)	Выше 5.5%	Выше 5.5%
	Рост чистого и комиссионного дохода	16-19%	14-16%
	Стоимость риска	Около 130 б.п.*	Около 130 б.п.*
	Рентабельность капитала	Выше 20%	Выше 20%
	Достаточность базового капитала (CET 1) по Базелю 3 для Группы Сбербанка	Выше 11.5%	
КАПИТАЛ			Выше 12.5%
	по вазелю з для группы сосроитка		



# Q&A

Николай Фролов Джангир Джангиров Александр Морозов