



Стратегия развития Банковской группы ЗЕНИТ Интеграция ПАО «Липецккомбанк»

Апрель 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

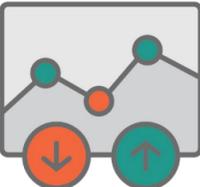
ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина является одной из крупнейших публичных компаний России с текущей рыночной капитализацией порядка **1,4 трлн руб.**

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**
Стратегия развития Банковской группы **ЗЕНИТ**
Интеграция **ПАО «Липецккомбанк»**



- 
- **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 финансовом
рынке



22,4

тыс. активных
корпоративных
клиентов



51

город
присутствия



500

тыс. активных
розничных
клиентов



149

точек
обслуживания



20

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

- Модернизация карточного ряда, фокус на разработке продуктов для з/п клиентов
- Развитие цифровых каналов
- Рост числа 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 объединенного Банка



Универсальный Банк с широким набором продуктов и сервисов для всех клиентских сегментов юридических и физических лиц



Объединение банков Группы, модернизация сети отделений, получение **синергии** от объединения



Построение **клиентоориентированного банка**, достижение максимального уровня клиентской удовлетворенности во всех точках контакта



Создание экосистем для обслуживания различных клиентских сегментов, открытие Лаборатории инноваций



Построение надежной системы риск-менеджмента с учётом опыта международных банков для поддержки роста бизнеса



Развитие продуктового предложения максимально кастомизированного под потребности клиентов



Построение современной эффективной **технологической платформы**, позволяющей повысить уровень сервиса и скорость обслуживания клиентов



Развитие цифрового банка, внедрение элементов искусственного интеллекта в процессы взаимодействия с клиентами

Финансовые цели стратегии Банковской группы ЗЕНИТ*



Апрель 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
- 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%**



27

лет на
финансовом
рынке



3

тыс. активных
корпоративных
клиентов



200

тыс. активных
розничных
клиентов



25

точек продаж



392

чистая прибыль
по итогам 2017 (в
млн руб.)



стабильное развитие при
участии надежного
акционера – ПАО
«Татнефть»



повышение статуса
банка. Переход на
федеральный уровень



новые технологические
возможности для банка и
клиентов



переход к единым
стандартам обслуживания.
Повышение уровня
клиентского сервиса



новая линейка продуктов
для розничных и
корпоративных клиентов

Малый и средний бизнес – одно из стратегических направлений бизнеса Банковской Группы ЗЕНИТ



18 млрд руб. кредитный портфель

Сотрудничество с 17 региональными гарантийными фондами

17 тыс. активных клиентов

Собственная платформа выдачи экспресс-гарантий

Современный мобильный банк ЗЕНИТ-Бизнес

Широкая линейка тарифных планов РКО под любые потребности бизнеса

Кредитование с государственной поддержкой по льготным ставкам

Устойчивое развитие МСБ с 2011 года

13 место в рейтинге Эксперт РА по объему выдачи кредитов субъектам МСП

Услуги Банка ЗЕНИТ для предпринимателей Липецка и Липецкой области.

Онлайн гарантии. Кредитование МСП



Онлайн-гарантии для компаний малого и среднего бизнеса - участников закупок в рамках 223-ФЗ, 44-ФЗ, 185 ЖК РФ, 275-ФЗ

Специальные условия:

- 

сумма до 60 млн руб.
- 

срок до 1126 дней
- 

без поручительства и залога для сделок до 15 млн руб.
- 

без открытия р/с

Оперативность оформления:

- 1**
час
для принятия решения
- за **1**
день
выдача
- 

оформление онлайн

Кредитование малого и среднего предпринимательства

- Более **6 млрд руб.** выдано Банком ЗЕНИТ предпринимателям на льготных условиях с 2014 года 
- Кредитование с государственной поддержкой по ставке от **9,5%** годовых
- Бизнес-ипотека на срок до **10** лет 
- **Индивидуальный график погашения** с учетом сезонности бизнеса
- **Гибкий подход к оценке реального состояния бизнеса**
- Принимается обеспечение в форме гарантии АО «Корпорация «МСП» 
- Сумма кредита до **150** млн руб

Услуги Банка ЗЕНИТ для предпринимателей Липецка и Липецкой области.

Расчетно-кассовое обслуживание



- **Выбор пакета услуг**, необходимых бизнесу с оплатой 1 раз в месяц
- Стоимость обслуживания от **490 руб.** в месяц
- Продленный операционный день до 19:00
- Внутрибанковские расчеты в рублях - **круглосуточно**
- Широкий выбор **дополнительных сервисов**

Мобильное приложение «ЗЕНИТ Бизнес»



- Бесплатное подключение и обслуживание
- Контроль и совершение платежей
- Выписка и информация об остатке
- Лимиты операций
- Ограничение перечня контрагентов

Открытие счета



- Бесплатно
- Круглосуточно
- Реквизиты счета без посещения офиса

SMS-информирование



- Оперативный контроль всех операций по счету
- Настройка оповещений в клиент-банке
- Выгодно: 200 р. за пакет 100 SMS

Система «Клиент-банк»



- Круглосуточный доступ
- Бесплатное подключение
- Все операции – от выставления платежных поручений до валютного контроля

Сервис «Индикатор»



- Проверка контрагента в момент формирования платежного поручения
- Всего 236 рублей в месяц

Благодарим за внимание!



www.zenit.ru
www.kombank.ru



info@zenit.ru
office@kombank.lipetsk.ru