

Основные положения Стратегии развития группы ВТБ на 2017 – 2019 годы

26 января 2017 года

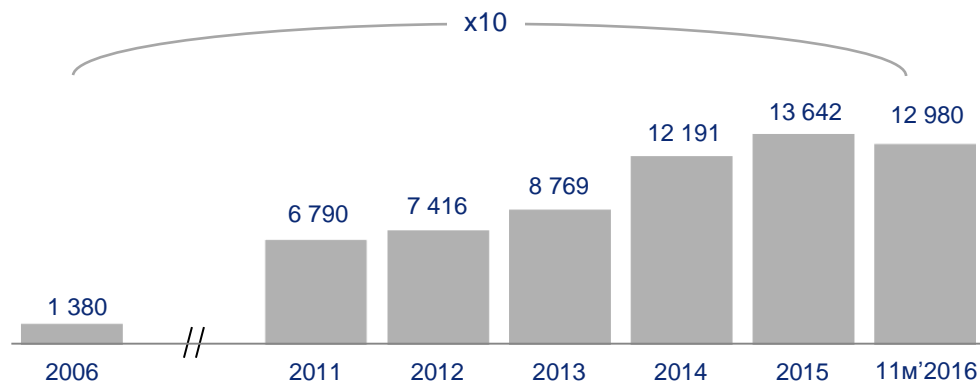


Некоторая информация, содержащаяся в данной презентации, может содержать прогнозы и утверждения в отношении будущих событий или финансовых показателей Банка ВТБ (ПАО) («ВТБ») и его дочерних компаний (вместе с ВТБ – «группа ВТБ»). Такие утверждения основываются на многочисленных допущениях, касающихся текущих и будущих планов бизнес-стратегии Группы и условий, в которых она будет осуществляться в будущем. Мы предупреждаем Вас, что эти утверждения не являются гарантиями достижения определенных результатов в будущем и связаны с рисками, неопределенностью и допущениями, которые не могут быть предсказаны с полной определенностью. Соответственно, наши действительные результаты и итоги деятельности могут существенно отличаться от предположений или прогнозов, выраженных в таких утверждениях в отношении предстоящих событий. Указанные утверждения делаются на дату данной презентации и могут быть изменены без уведомления. Мы не намерены обновлять эти утверждения, чтобы привести их в соответствие с действительными результатами.

Представленные в данной презентации ежемесячные неаудированные финансовые показатели подготовлены в соответствии с положениями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), при этом могут содержать определенные допущения и экстраполяцию квартальных результатов. Данные финансовые показатели являются предварительными и могут быть дополнены и изменены в процессе аудиторской проверки и/или обзора квартальной и годовой финансовой отчетности банка ВТБ и его дочерних компаний ("Группы"). В результате таких дополнений и изменений окончательные значения могут существенно отличаться от представленных предварительных финансовых показателей.

ВНУШИТЕЛЬНЫЙ МАСШТАБ БИЗНЕСА И СИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

Итого активы трлн руб



Доля группы ВТБ на российском рынке (РСБУ)



ВТБ сегодня

- **Ведущая международная финансовая группа российского происхождения**
 - 2 место в России на рынке кредитования и привлечения средств клиентов
 - 18% доля рынка в России (% от совокупных активов)
- **Яркая история динамичного роста**
 - почти **10**-кратный рост активов за последние 10 лет
- **Универсальная модель бизнеса**
 - Диверсифицированная структура бизнес-направлений: корпоративно-инвестиционный бизнес, розничный бизнес, средний бизнес, страхование, лизинг, факторинг и т.д.
- **Уникальная международная сеть**
 - более 7 300 филиалов в России (вкл. Почта Банк)
 - присутствие в 22 странах мира
- **Внушительная клиентская база**
 - около 15 млн. активных розничных и корпоративных клиентов

ИСТОРИЯ ГРУППЫ ВТБ – ИСТОРИЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЗА СЧЕТ ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА И ПРИОБРЕТЕНИЙ НА РЫНКЕ M&A



Присоединение Банка Москвы

- Оптимизация издержек
- Усиление систем внутреннего контроля и риск-менеджмента
- Синергия доходов: увеличения числа кросс-продаж и укрепление конкурентных преимуществ банка ВТБ



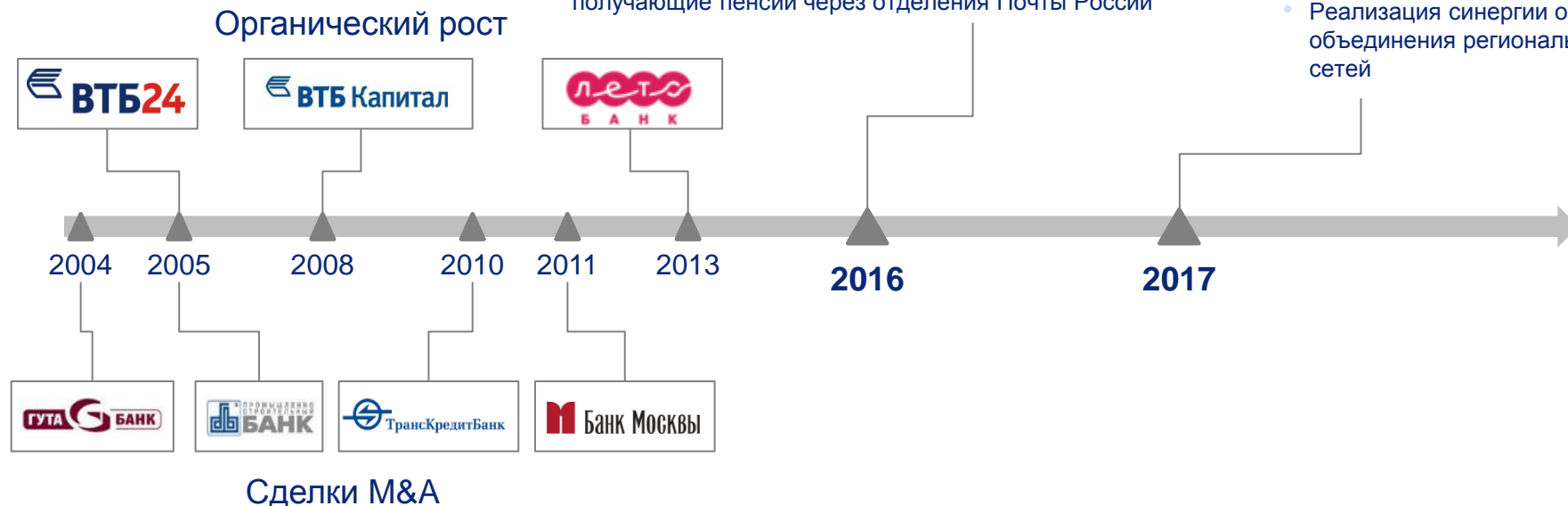
Почта Банк создан в январе 2016 года на основе стратегического партнерства Почты России и группы ВТБ

- Широкая региональная сеть и внушительная клиентская база
- Важный сегмент клиентской базы – пенсионеры, получающие пенсии через отделения Почты России



Присоединение банка ВТБ24

- Сокращение издержек
- Оптимизация структуры розничного бизнеса Группы на российском рынке
- Централизация управленческих функций
- Унификация операционной модели и ИТ-системы
- Реализация синергии от объединения региональных сетей



УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА ГРУППЫ ВТБ СООТВЕТСТВУЕТ ЛУЧШИМ МИРОВЫМ ПРАКТИКАМ



ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ 2014 – 2016

Итоги реализации стратегии 2014 – 2016

Структура бизнеса и позиции Группы

- ✓ Рост активов и кредитного портфеля – в соответствии с целями (13% в год)
- ✓ Перевыполнены цели по долям рынка в кредитовании
- ✓ Усилены позиции в работе с крупнейшими клиентами и лидерство в инвестбанковском бизнесе
- ✗ Не выполнена цель по привлечению средств физлиц, в пассивах выше доля источников, чувствительных к движению ключевой ставки
- ✗ Динамика рынка не позволила выполнить цели по доле в кредитном портфеле

Доходы и прибыль

- ✗ Не выполнены цели по чистой прибыли и ROE
 - Рост стоимости пассивов и сокращение процентной маржи при повышении ключевой ставки
 - Риски в отдельные периоды превышали целевой уровень – замедление экономики, реализовавшиеся кредитные риски в дочерних структурах (включая Украину)
- ✗ Комиссионный доход ниже цели – снижение деловой активности и более медленный рост розничного бизнеса

Качественные цели

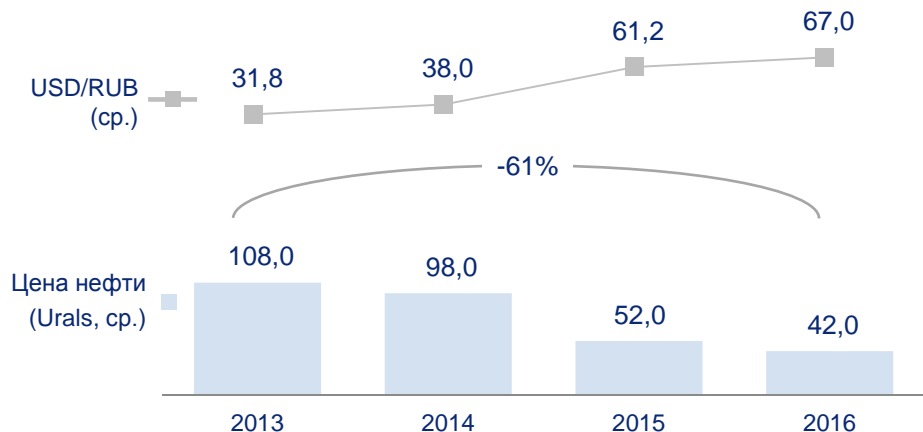
- ✓ Успешно реализованы крупные трансформационные проекты – создание ГБЛ "Средний бизнес", интеграция Банка Москвы, создание Почта Банка, реформа управления зарубежной сетью
- ✗ Технологии – есть потенциал для улучшений

Уроки для стратегии 2017 – 2019

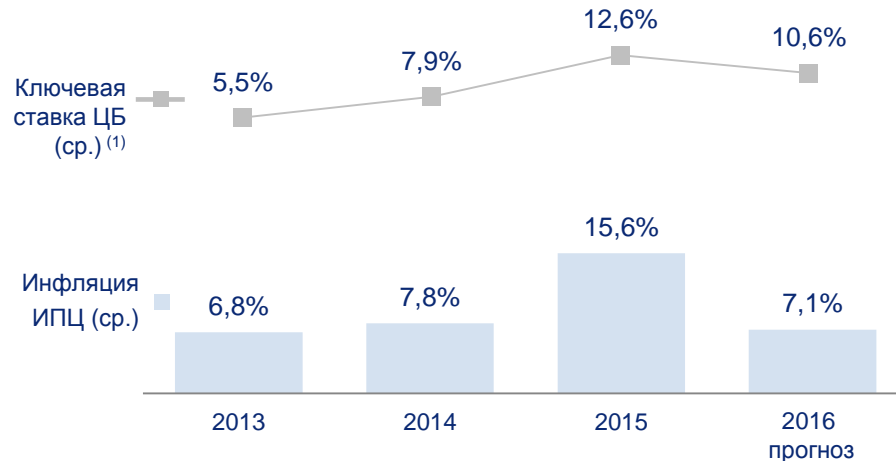
- Бизнес-модель с недостаточной долей фондирования от клиентов (в первую очередь – физлиц) является чувствительной к процентному риску
- Консолидация кредитной экспертизы и управления рисками повышает устойчивость кредитного бизнеса к замедлению экономики
- Развитие транзакционного бизнеса с клиентами в нижних сегментах позволяет повысить комиссионные доходы, что снижает влияние процентных рисков на прибыль
- Для укрепления долгосрочных отношений с клиентами нужен переход на новый технологический уровень
- Объединение банков способствует усилению синергий между бизнес-линиями и оптимизации расходов
- Опыт проектов трансформации необходимо использовать для будущих интеграционных инициатив

ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УХУДШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

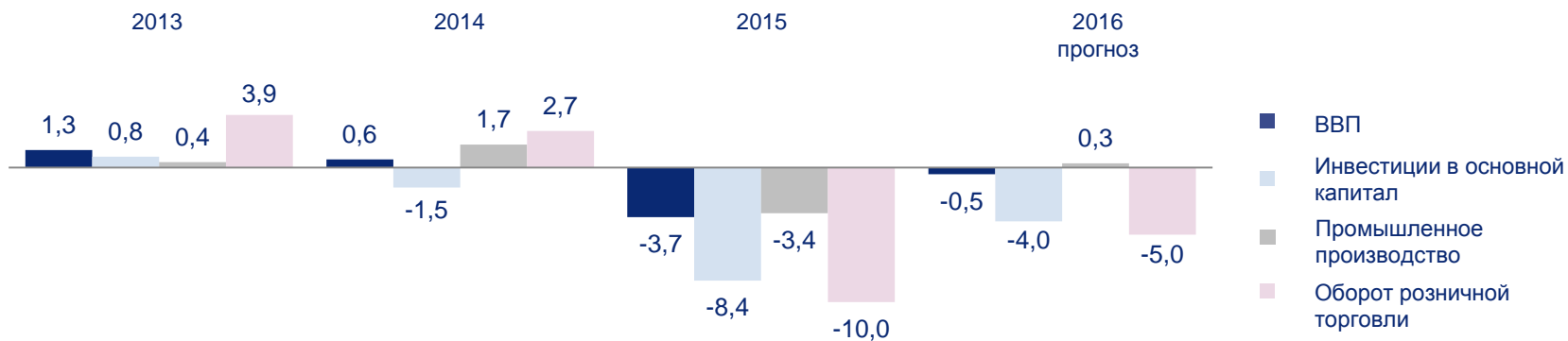
Цена нефти долл. США и валютный курс руб



Инфляция и ключевая ставка ЦБ РФ



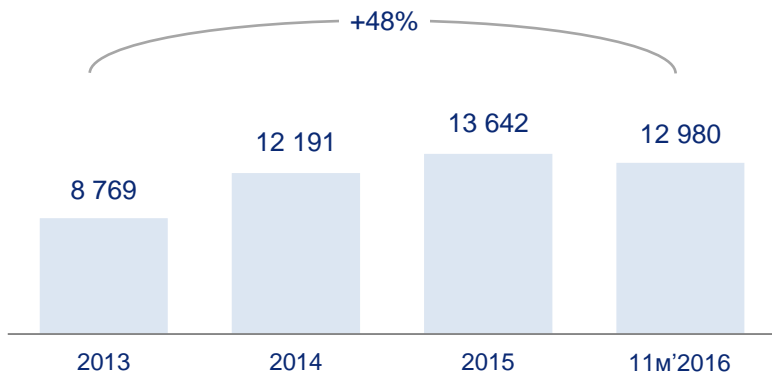
Макроэкономические показатели России %



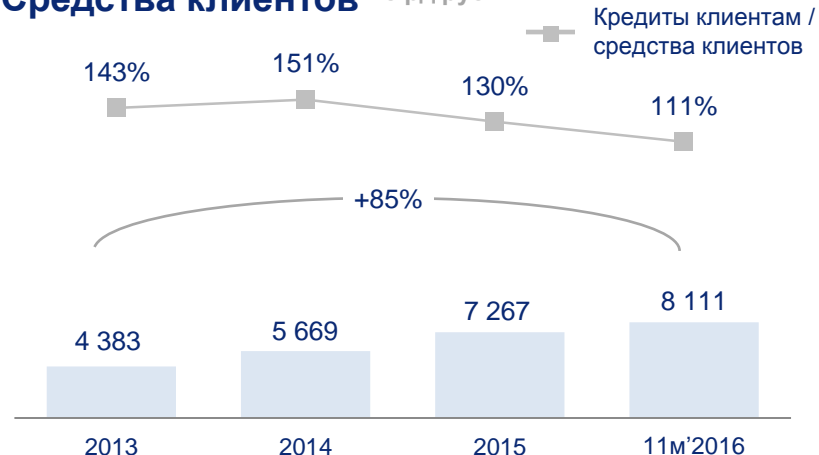
(1) Ключевая ставка в ее текущем виде была установлена Банком России в сентябре 2013 года. При расчете среднего значения за 2013 год брался временной промежуток с 13 сентября 2013 по 31 декабря 2013.

ГРУППА ВТБ УЛУЧШИЛА БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПОКАЗАТЕЛИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА, КАЧЕСТВО АКТИВОВ ОСТАЕТСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ

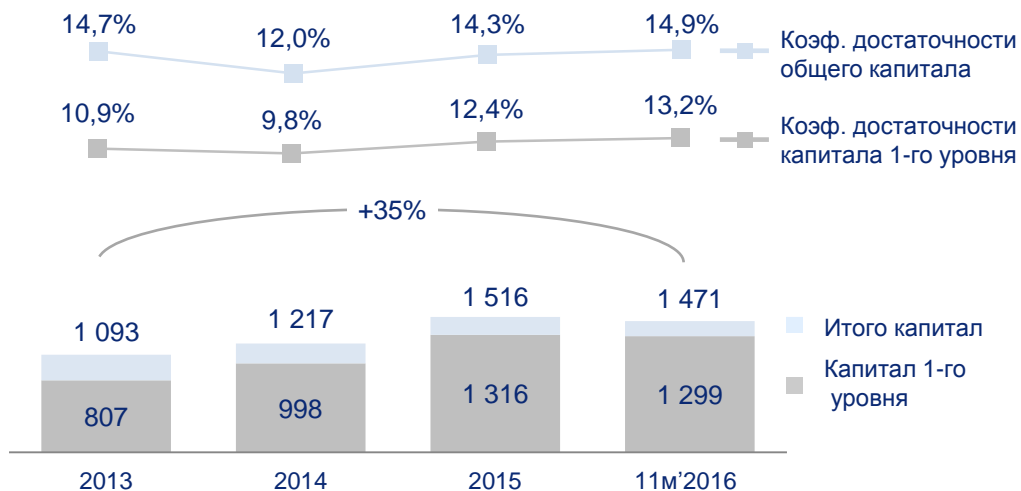
Итого активы млрд руб



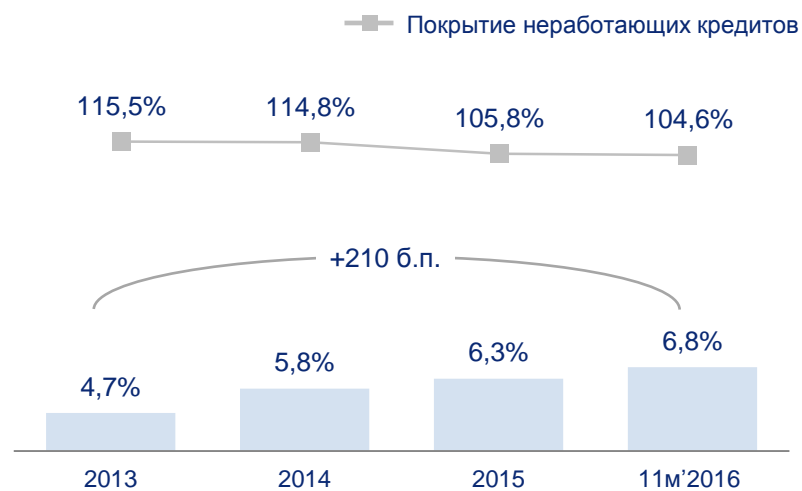
Средства клиентов млрд руб



Капитал по Базельским стандартам млрд руб



Неработающие кредиты (90+) млрд руб

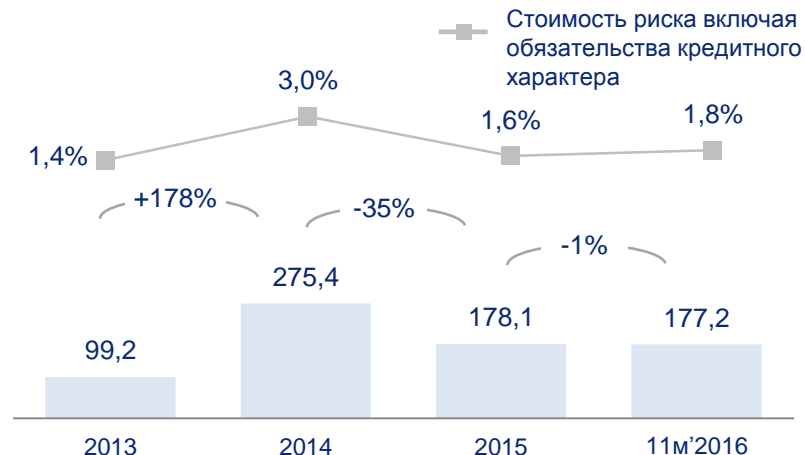


ПАДЕНИЕ ПРИБЫЛИ В РЕЗУЛЬТАТЕ СНИЖЕНИЯ ЧИСТЫХ ПРОЦЕНТНЫХ ДОХОДОВ И РОСТА СТОИМОСТИ ФОНДИРОВАНИЯ ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРОВАНО В 2016 ГОДУ

Чистые процентные доходы млрд руб



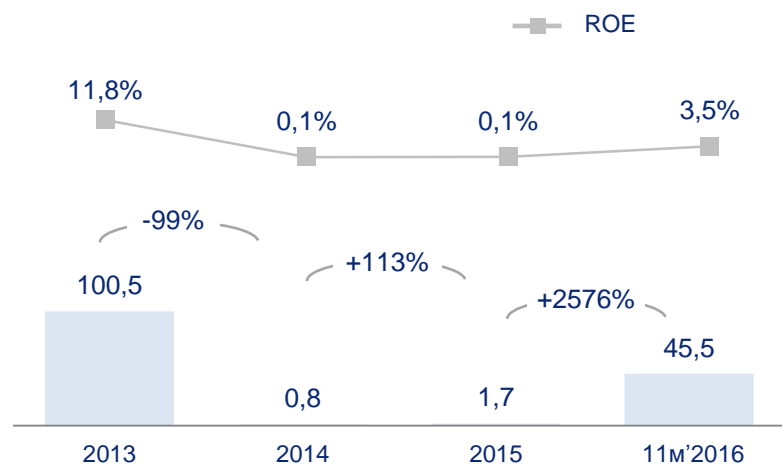
Расходы на создание резерва (1) млрд руб



Чистые комиссионные доходы млрд руб



Чистая прибыль млрд руб



(1) Включая расходы на создание резервов под обесценение финансовых и прочих активов, обязательств кредитного характера.

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ТРЕНДЫ В НОВОМ СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЕРИОДЕ

Вызовы, стоящие перед группой ВТБ

Экономика и рынки

Банковский сектор продолжит восстановление в условиях умеренно-оптимистического сценария развития экономики

Темпы роста банковского рынка будут ниже по сравнению с периодом роста, предшествующим замедлению экономики

Ожидается сокращение ключевой ставки ЦБ РФ и стоимости связанных источников фондирования, однако есть неопределенность по темпам снижения

Конкурентная ситуация

Получит продолжение консолидация сектора – вопрос в том, кто из крупных игроков сможет усилить свои позиции

Усиление конкуренции банков за лучших клиентов будет оказывать давление на маржу

Рост требований клиентов к уровню сервиса и быстрый переход в цифровые каналы

Регулирование

Усиление регуляторных требований – надбавки к нормативам достаточности, изменение расчета капитала, требования по ликвидности

Новые стандарты отчетности – влияние на стоимость риска и капитал

Возможности для роста рыночной доли

Продолжается активное перераспределение долей на розничном рынке: Сбербанк, группа ВТБ и другие крупные банки укрепляют свои позиции

Рыночная ситуация способствует дальнейшему росту группы ВТБ

- Банки с относительно небольшим капиталом продолжают терять долю рынка: в условиях нестабильности и продолжающихся отзывов лицензий, потребители отдают предпочтение крупным банкам, а также банкам с долей государства в акционерном капитале
- Снижающаяся доходность вынуждает небольшие банки покидать рынок

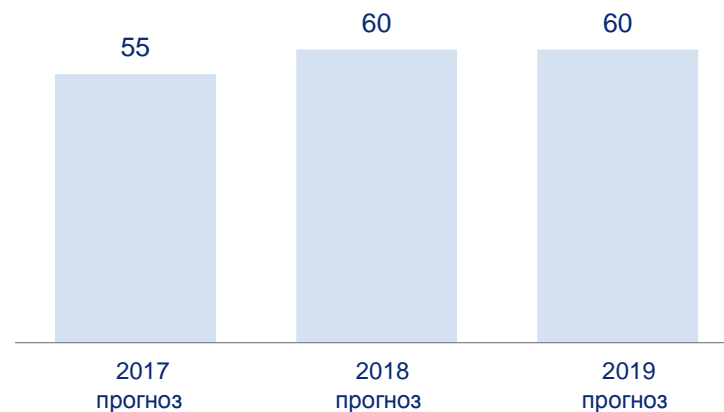
Главный вопрос заключается в том, кому из крупных игроков удастся наиболее эффективно воспользоваться рыночной конъюнктурой?

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЖИДАНИЯ ГРУППЫ ВТБ ДО 2019 ГОДА

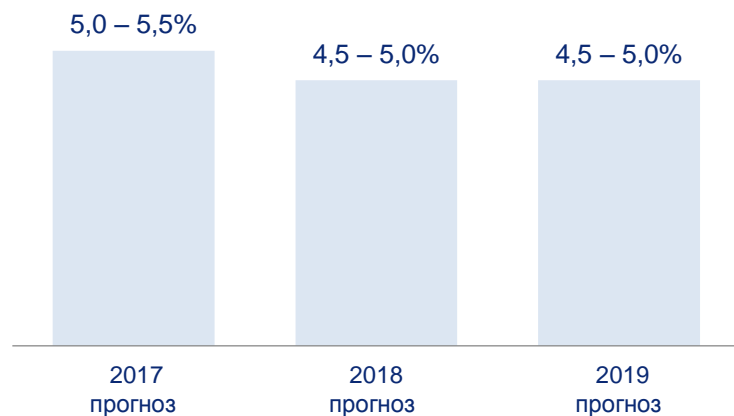
Рост ВВП год к году



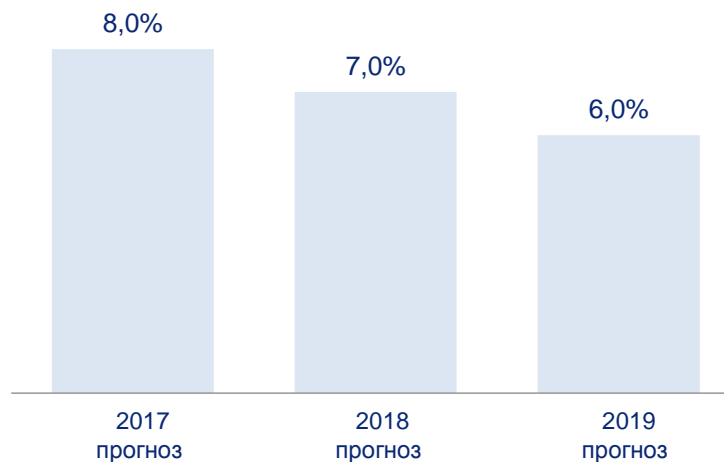
Цена на нефть (Urals), средняя долл. США / баррель



Уровень инфляции (ИПЦ) дек / дек

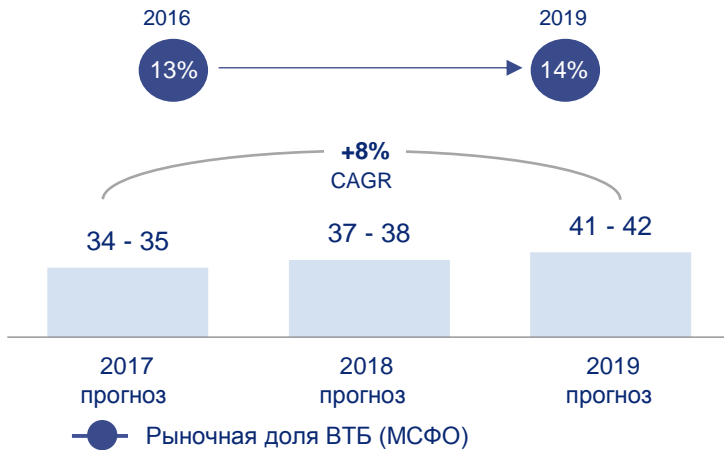


Ключевая ставка ЦБ РФ на конец периода



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ ДО 2019 ГОДА

Кредитный портфель ЮЛ трлн руб



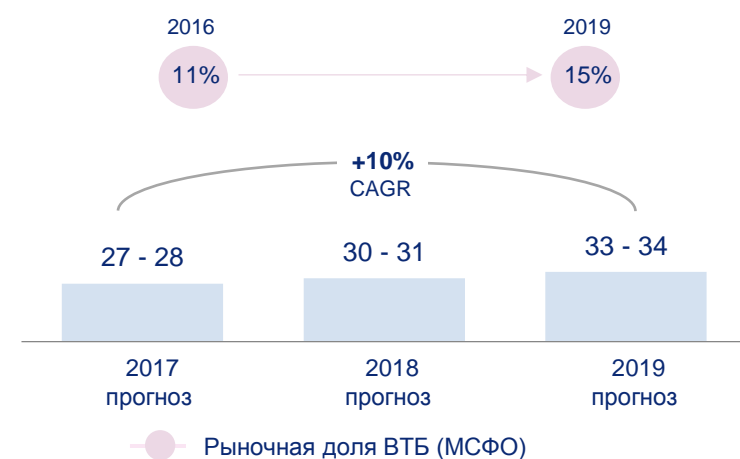
Кредитный портфель ФЛ трлн руб



Средства клиентов ЮЛ трлн руб



Средства клиентов ФЛ трлн руб



ЦЕЛЕВОЕ ВИДЕНИЕ ГРУППЫ ВТБ



Надежный **прибыльный банк**, обеспечивающий устойчивый **целевой уровень ROE**
Цель по прибыли в 2019 году – более 200 млрд руб



Долгосрочные отношения с клиентом по всем продуктам во всех сегментах рынка



Интегрированная Группа с эффективным взаимодействием бизнес-линий



Высокотехнологичный банк – лидер по качеству клиентского сервиса и внутренних процессов



Сбалансированная стратегия присутствия на ключевых для России зарубежных рынках

КЛЮЧЕВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ ГРУППЫ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ 2017 – 2019

1 Существенное улучшение структуры и снижение стоимости фондирования



2 Новый масштаб розничного бизнеса: усиление позиций на рынке и привлечение средств для целей Группы



3 Достижение целевого уровня прибыльности в корпоративно-инвестиционном бизнесе при сохранении лидерства на рынке



4 Развитие новой модели в малом и среднем бизнесе – кратный рост числа клиентов и диверсификация доходов



5 Объединение банка ВТБ и ВТБ24 и выход на качественно новый уровень взаимодействия бизнес-линий



6 Цифровая трансформация бизнеса и процессов Группы



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ФОНДИРОВАНИЯ

1

Существенное улучшение структуры и снижение стоимости фондирования

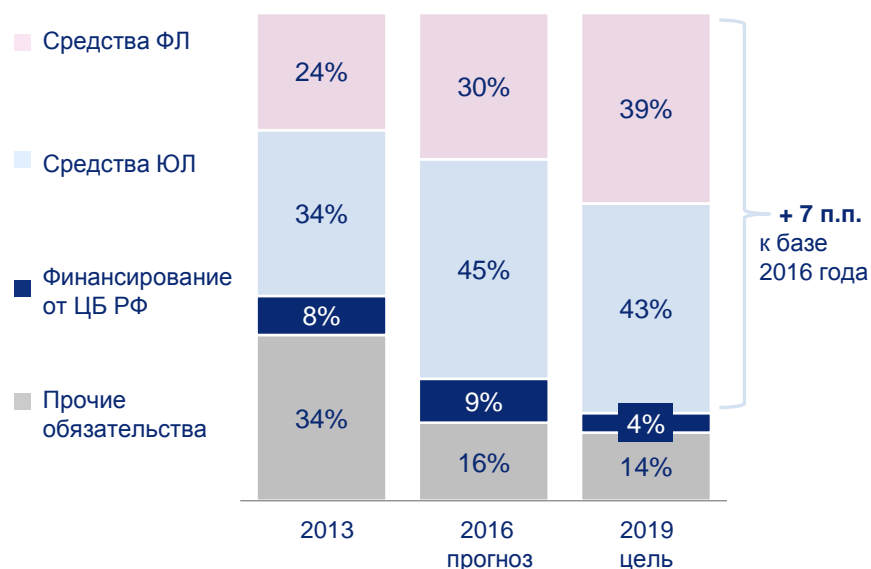
- Увеличение доли физлиц и МСБ в пассивах
- Снижение чувствительности к динамике ключевой ставки ЦБ РФ
- Рост доли текущих счетов



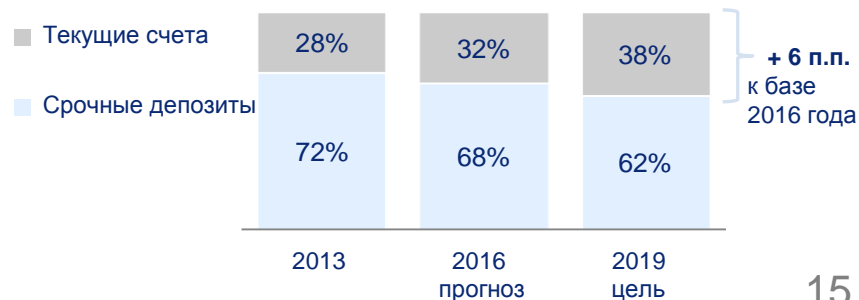
Решаемые в рамках инициативы задачи

- **Рост доли клиентских средств** с 75% до 82% и повышение устойчивости результатов Группы к процентному риску
- **Розничный бизнес** в новой стратегии – важнейший источник **рублевой ликвидности** для Группы
- Оптимизация стоимости фондирования за счет повышения в структуре пассивов **массового сегмента физлиц**, а также **сегментов малого и среднего бизнеса**
- **Увеличение доли текущих счетов** в клиентских пассивах
- **Улучшение валютной структуры** привлечений и отказ от валютного свопа
- **Снижение объемов фондирования от ЦБ РФ**

Структура процентных обязательств



Структура средств клиентов



НОВЫЙ МАСШТАБ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ГРУППЫ

2

Новый масштаб розничного бизнеса: усиление позиций на рынке и привлечение средств для целей Группы

- Существенное расширение клиентской базы
- Рост доли рынка зарплатных проектов в 1,5 раза
- Прирост доли рынка на 4 п.п. в кредитах и средствах клиентов
- 1 трлн. рублевых пассивов для Группы

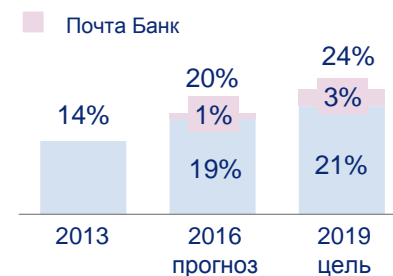


Основные задачи розничного бизнеса Группы

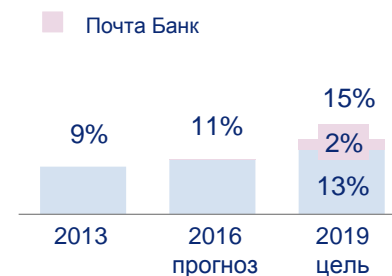
- Использование возможностей на рынке для двукратного роста клиентской базы ФЛ и увеличения доли рынка
 - увеличение доли рынка в зарплатных клиентах в 1,5 раза за счет улучшения взаимодействия между глобальными бизнес-линиями
 - рост клиентов Почта Банка до 14,5 млн. и укрепление позиций Группы в массовом сегменте и обслуживании пенсионеров с акцентом на рост проникновения депозитов
 - усиление кросс-продаж с дочерними компаниями Группы при работе с клиентской базой
- ВТБ и Почта Банк – лидеры по лояльности клиентов в своих сегментах
- Рост количества продуктов на клиента (на >20%)
- Выход в топ-3 в РФ по доле активных клиентов в интернет- и мобильном банке – улучшение usability и функциональности, расширение функционала продаж и доли продаж через цифровые каналы
- Опережающее развитие платежных сервисов, включая R2P переводы, максимальное покрытие поставщиков ЖКУ, госорганов, других ключевых получателей платежей во всех каналах
- Рост CRM продаж – в т.ч. за счет внедрения инструментов предиктивной аналитики

Доля рынка ФЛ (МСФО)

Кредитный портфель

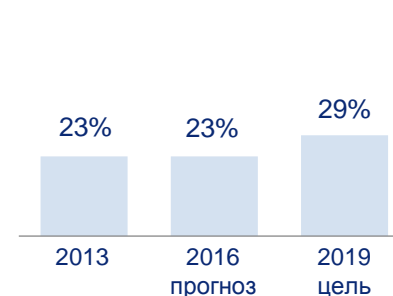


Средства клиентов

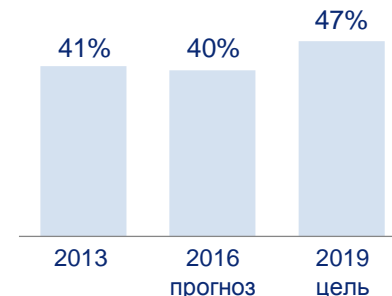


Доля ФЛ в активах и пассивах группы ВТБ

Кредитный портфель



Средства клиентов



РАЗВИТИЕ ПОЧТА БАНКА

Развитие Почта Банка позволит группе ВТБ решить следующие задачи

- Существенное усиление позиций в **массовом сегменте** (исторически доля Группы выше в верхних сегментах)
- Получение доступа к сегменту **пенсионеров** (~40% выплат пенсий проходит через Почту России)
- Построение **крупнейшей** в стране **сети легких точек**, сокращение разрыва со Сбербанком по территориальному охвату
- **Быстрое разворачивание** сети – более 22 тысяч точек, 15 тысяч отделений почтовой связи в 2019 году
- Реализация бизнес-модели с акцентом на **привлечение средств** – прирост средств для целей Группы – 260 млрд руб
- Достижение операционной эффективности в массовом сегменте – **легкая сеть и цифровой банк**

Ключевые показатели



	2016 прогноз	2019 цель
Количество отделений почтовой связи <small>тысяч</small>	5,7	15
Кредиты ФЛ <small>млрд руб</small>	123	505
Средства клиентов ФЛ <small>млрд руб</small>	30	678
Фондирование Группы ⁽¹⁾ <small>млрд руб</small>	-54	205
Чистая прибыль <small>млрд руб</small>	1,1	11,5

(1) Превышение объема привлеченных средств розничного бизнеса в рублях над потребностью в фондировании активных операций розничного бизнеса.

КИБ – ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРИ СОХРАНЕНИИ ЛИДЕРСТВА НА РЫНКЕ

3

Достижение целевого уровня прибыльности в корпоративно-инвестиционном бизнесе при сохранении лидерства на рынке

- Рост кредитования по мере восстановления рынков
- Рост доходности за счет снижения стоимости фондирования
- Диверсификация клиентской базы



Текущая бизнес модель

Клиенты и модель покрытия

- Ведущие позиции в работе с крупными клиентами
- На топ-200 клиентов приходится >90% чистых операционных доходов (ЧОД)
- Активная работа со всеми сегментами клиентов по выручке (>50% ЧОД по топ-200 клиентов – вне 100 крупнейших компаний РФ)
- Системно развивается работа с клиентами, основанная на индивидуальных целях по каждой группе компаний и отраслевых стратегиях

Продукты

- Сильные позиции на рынке кредитования, лидер по экспертизе в комплексных структурных кредитных продуктах
- Полный спектр продуктов транзакционного бизнеса с ведущими позициями в ряде категорий
- Лидер инвестиционно-банковского рынка в РФ, значимый вклад бизнеса на международных рынках в ЧОД

Целевая бизнес модель

- Расширение **клиентской базы** за счет **конкурентоспособного ценообразования** с учетом
 - Улучшения **структуры фондирования**, в том числе за счет увеличения доли рублевого привлечения от розничных клиентов
 - **Внедрения подхода к продажам** с гибким ценообразованием, основанном на максимизации доходности по клиенту и соответствующем кросс-субсидировании продуктов
- Совершенствование процесса **регулярного планирования и мониторинга** поставленных целей на уровне **отдельного клиента**
- Рост **кредитования** – **не ниже рынка**, изменение **отраслевой структуры** в соответствии с установленными приоритетами. Эффективное **использование международного присутствия** Группы на зарубежных рынках: **синдикация и хеджирование кредитного риска**, финансирование под покрытие Экспортных Кредитных Агентств
- **Эффективный кредитный процесс** (сокращение Time-to-Money)
- Прирост привлеченных средств для **сохранения показателя кредиты / депозиты**
- **Рост доли рынка текущих счетов** при сокращении объемов текущих счетов клиентами и повышении эффективности клиентских казначейств
- Новое **ДБО с доступом онлайн ко всем продуктам**, сокращение Time-to-Market по запуску продуктов, высокое качество техподдержки
- **Инвестиционный бизнес**: сохранение лидирующей позиции в РФ и расширение присутствия на международных рынках

СРЕДНИЙ БИЗНЕС – ВЫСТРАИВАНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ БИЗНЕСА

4

Развитие новой модели в среднем бизнесе, кратный рост числа клиентов и диверсификация доходов

- Рост числа клиентов в 1,5 в среднем бизнесе
- Новая модель продаж: привлечение клиентов на транзакционные сервисы



Ключевые инициативы

- Трансформация бизнес-модели в сегменте Средний бизнес:
 - ✓ Усовершенствование модели покрытия и кросс-продаж в верхнем сегменте с внедрением детального планирования на уровне клиента
 - ✓ Построение транзакционной модели привлечения массовых клиентов в нижнем сегменте
- Создание лучших конкурентных продуктов по транзакционному обслуживанию
 - ✓ Гибкие тарифные планы, пакетные предложения, упрощенное открытие счетов, прозрачность принятия решений
- Развитие дистанционных каналов продаж и полное обновление ДБО для обеспечения доступа ко всем продуктам онлайн
- Повышение эффективности кредитного процесса
- Контроль и управление затратами

Модель покрытия

Текущая бизнес модель

- **Фокус на работе с верхним сегментом – доля рынка >15%** по основным продуктам
- Модель продаж сфокусированная на **обслуживании клиентов верхнего сегмента**
- Основной канал продаж – **прямой контакт с клиентскими менеджерами**

Целевая бизнес модель

- **Наращивание присутствия в верхнем сегменте (рост клиентской базы на 23%)**
- **Рост клиентской базы в 1,6 раз в нижнем сегменте**
- **2 дифференцированных модели покрытия клиентов**
 - Верхний сегмент: индивидуальная работа с крупными клиентами
 - Нижний сегмент: массовая модель работы
- **Активное развитие дистанционных каналов продаж через онлайн каналы**

ОБЪЕДИНЕНИЕ БАНКА ВТБ И ВТБ24

5

Объединение Банка ВТБ и ВТБ24 и выход на качественно новый уровень взаимодействия бизнес-линий

- Оптимизация расходов при интеграции
- Реализация синергий по доходам за счет лучшего взаимодействия бизнес-линий (зарплатные проекты, максимизация дохода на клиента)



Объединение банка ВТБ24 в рамках стратегии 2017 – 2019

- В ходе предшествующих стратегических циклов решалась задача создания розничного бизнеса Группы и наращивания доли на быстро-растущем рынке – модель развития бизнеса на основе отдельного юрлица была более эффективной
- На этапе более умеренного роста мировая практика подтверждает более высокую эффективность модели объединенного банка
- Существует потребность в улучшении взаимодействия между бизнес-линиями в рамках единого банка – в т.ч. 1,5-кратный рост доли рынка в зарплатных проектах, привлечение фондирования для Группы, максимизация доходов по клиентам с учетом продуктов всех бизнес-линий
- Фокус стратегии 2017 – 2019 на максимизации прибыли, в т.ч. за счет снижения расходов
- Высвобождение дополнительного капитала при объединении банков за счет консолидации взаимных операций

Цели объединения

Усиление команд единого банка за счет выбора сильнейших представителей объединяемых банков

Повышение управляемости

Синергии корпоративного и розничного бизнеса

Прорыв по зарплатным проектам, внедрение скоординированной между бизнес-линиями модели работы с клиентами

Экономия и оптимизация

Интеграция розницы ВТБ и ВТБ24, централизация структуры управления, объединение сетей, унификация ИТ-ландшафта и операционной модели, оптимизация управления капиталом

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА И ПРОЦЕССОВ ГРУППЫ

6

Цифровая трансформация бизнеса и процессов Группы

- Создание наиболее востребованных клиентами продуктов и снижение time-to-market
- Рост доли цифровых каналов
- Оптимизация и автоматизация процессов



Цели цифровой трансформации

Создание наиболее востребованных клиентами цифровых продуктов

Персонализация продуктов и ценообразования за счет глубокого понимания индивидуальных особенностей клиентов

Сокращение сроков вывода продуктов на рынок

Увеличение доли сервисов в цифровых каналах и обеспечение единого клиентского опыта

Расширение функциональности и повышение удобства использования мобильного и интернет банка

Внедрение **новой системы ДБО** для корпоративных клиентов с использованием возможностей продаж

Развитие инструментов анализа данных и поддержки продаж

Аналитический инструментарий для поддержки продаж

Предиктивная аналитика для повышения кросс-продаж и предотвращения оттока клиентов

Самообучающиеся продуктовые модели на основе опыта предыдущих кампаний

Повышение производительности и сокращение стоимости операций

Сквозная цифровизация процессов и устранение ручных операций для предоставления сервиса в реальном времени, сокращения длительности и стоимости проведения операций

Минимизация/отказ от бумажного документооборота

Ключевые КПЭ

Вывод продукта на рынок



месяцев



месяцев

Крупные
Приоритетные

12+
3-9

Цифровой продукт "с нуля" 3

Доля клиентов ФЛ, активных в интернет- и мобильном банке

15%
клиентов



54%
клиентов



Доля продаж кредитов наличными ФЛ онлайн

Сайт



4%

Интернет-банк

1%



15%

ДАЛЬНЕЙШАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ

Решаемые задачи в рамках инициативы

1

Повышение эффективности прямых расходов бизнеса

- Рост производительности клиентских менеджеров и продуктовых специалистов
- Оптимизации международной платформы присутствия

2

Релокация функций в географии и регионы с низкой стоимостью

3

Оптимизация соотношения численности персонала в бизнес- и поддерживающих функциях

4

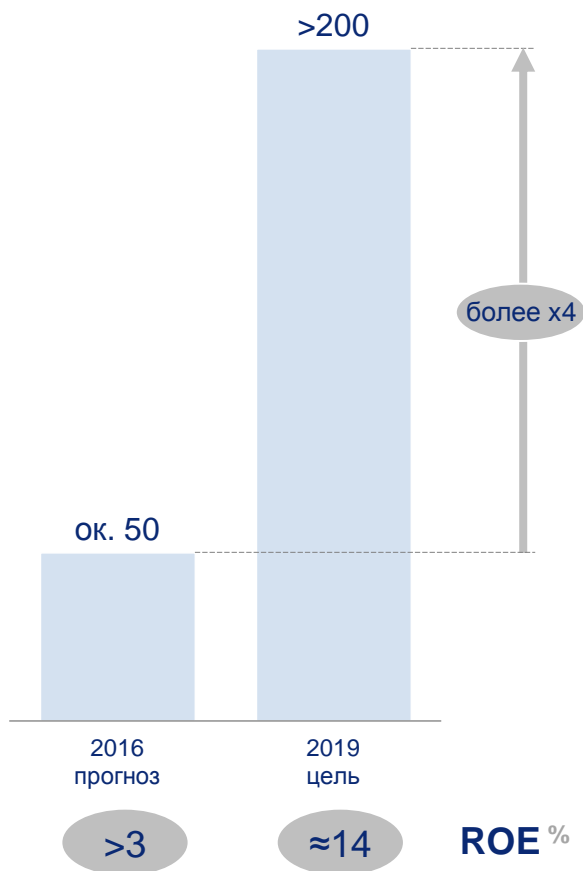
Опережающее развитие дистанционных каналов продаж

5

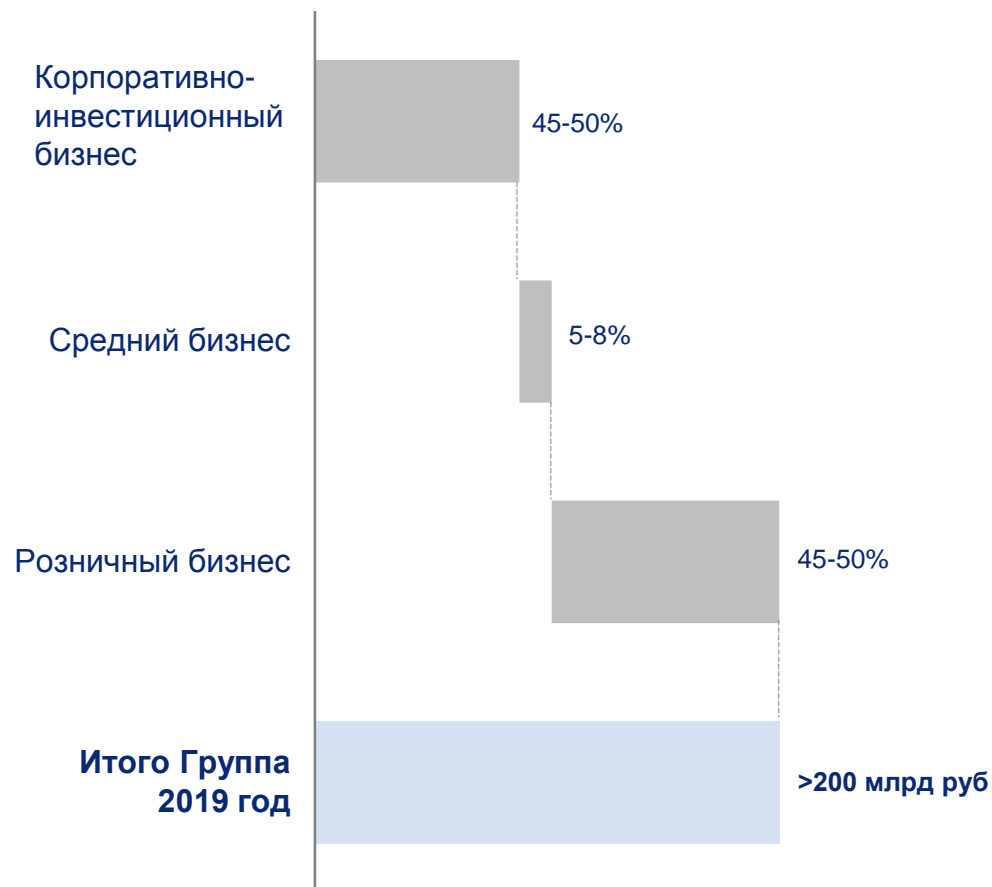
Сквозная оптимизация административно-хозяйственных расходов и внедрение системы оптимизации процессов

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ГРУППЫ В 2019 ГОДУ – БОЛЕЕ 200 МЛРД РУБ

Динамика чистой прибыли млрд руб



Распределение чистой прибыли (2019 год) %



ПРОГНОЗЫ 2017 – 2019

Показатель	Ед. измерения	РОССИЯ		
Макроэкономика		2017	2018	2019
Рост ВВП	% год к году	≈1,5	≈2,0-2,5	≈2,0-2,5
Инфляция (ИПЦ)	% дек / дек	5,0 – 5,5	4,5 – 5,0	4,5 – 5,0
Цена на нефть марки Urals, средняя	долл. США / баррель	55	60	60
Ключевая ставка ЦБ РФ (на конец периода)	%	8,0	7,0	6,0
Банковский сектор				
Кредиты ЮЛ	% CAGR за 3 года		8	
Кредиты ФЛ	% CAGR за 3 года		12	
Депозиты ЮЛ	% CAGR за 3 года		8	
Депозиты ФЛ	% CAGR за 3 года		10	
Показатель	Ед. измерения			
		2017	2018	2019
Кредиты ЮЛ	% год к году	на уровне рынка	на уровне рынка	на уровне рынка
Кредиты ФЛ	% год к году	выше рынка	выше рынка	выше рынка
Чистая процентная маржа	%	стабильная	≈4	≈4
Рост ЧКД	% CAGR за 3 года		17	
Стоимость риска	%	<2,0	<2,0	<2,0
Расходы / доходы	%	около 45	около 40	около 40
Чистая прибыль	млрд руб	≈100	≈150	>200

МИССИЯ И ЦЕННОСТИ ГРУППЫ ВТБ ОСТАЮТСЯ НЕИЗМЕННЫ

МИССИЯ

Мы предоставляем финансовые услуги международного уровня, чтобы сделать более обеспеченным будущее наших клиентов, акционеров и общества в целом

Ценности

Доверие клиентов

- Мы работаем для того, чтобы сохранить нашу самую большую ценность – доверие клиентов

Надежность

- Мы сочетаем прочные позиции на финансовых рынках, международный опыт и масштаб. Это – гарантия нашей силы и надежности

Открытость

- Мы ориентированы на открытое партнерство и сотрудничество, мы прозрачны и понятны обществу

Универсальность

- Мы предлагаем комплексные решения любого уровня сложности благодаря присутствию в различных финансовых сегментах

Наша команда

- Мы сильны единой командой профессионалов – знания, потенциал, энергия и творчество каждого делают нашу команду сильной и уникальной



Управление по работе с инвесторами

Tel: +7 (495) 775-71-39

e-mail: investorrelations@vtb.ru