



«АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК» (ПАО)

План развития



АТБ

Азиатско-
Тихоокеанский
Банк

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕТОР
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ**



Бальский Павел Григорьевич

Дата рождения:

14.04.1965

Сведения о профессиональном образовании:

Академия государственной службы
Государственное и муниципальное управление
Год окончания: 2003

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

ООО «КБ Финанс Бизнес Банк»

Член Наблюдательного Совета

ИНРЕСБАНК ООО

Член Совета Директоров

ОАО «Протонтоннельстрой»

Член Совета Директоров

АНО «ОХК «Динамо»

Член Совета Директоров, Первый Вице-Президент

Общероссийская общественная организация «Федерация дзюдо России»

Член Президиума

ООО «Ангажемент»

Управляющий директор

Некоммерческое партнерство «Национальный Союз Ветеранов Дзюдо»

Президент

С 06.2010 по 01.2015 АО «СМП Банк»

Член Совета Директоров

С 06.2014 по 02.2015 ПАО «МОСОБЛБАНК»

Член Совета Директоров

С 2003 по 2010 Представительство Финансово-промышленного холдинга «Газкомплектсервис», Лтд.

Глава Представительства

ФИО

Доля

Краткая информация



Бальский Павел
Григорьевич

33%

Подробно на предыдущем слайде



Попов Дмитрий
Александрович

27%

Дата рождения: 15.03.1974.

Образование – высшее юридическое

С 1994 – Калининградское ТУ государственного антимонопольного комитета

С 1997 – самостоятельная юридическая практика. Принимал участие в реструктуризации АКБ Инвестбанк и СБС - Агро

С 2001 по 2003 год занимал должность сначала заместителя, а затем управляющего Регионального Фонда развития Калининградской области

В настоящее время является управляющим директором международной финансовой группы Third Rome. Руководит проектами по строительству коммерческой и жилой недвижимости в Москве и Калининградской области. Участвует в реализации федеральных объектов ПАО «Интер РАО». Член Совета Директоров АО «Балтптицепром», АО «Юнитэк ДП».



40%

В течение 6-12 месяцев.

Цели передачи доли на АТБ:

1. Скорейшее исполнение предписания ЦБ о сокращении и выходе из капитала банка существующих акционеров
2. Последующая продажа инвестору после восстановления финансовой стабильности

1

Построение надежного универсального банка с лидирующими позициями на рынке Дальнего Востока и Восточной Сибири, способного выступить в роли системообразующего банка для экономики регионов присутствия.

2

Сбалансированное развитие в рамках универсальной модели бизнеса с формированием конкурентного продуктового предложения, как для целевых категорий розничных клиентов, так и для малого, среднего и крупного бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

3

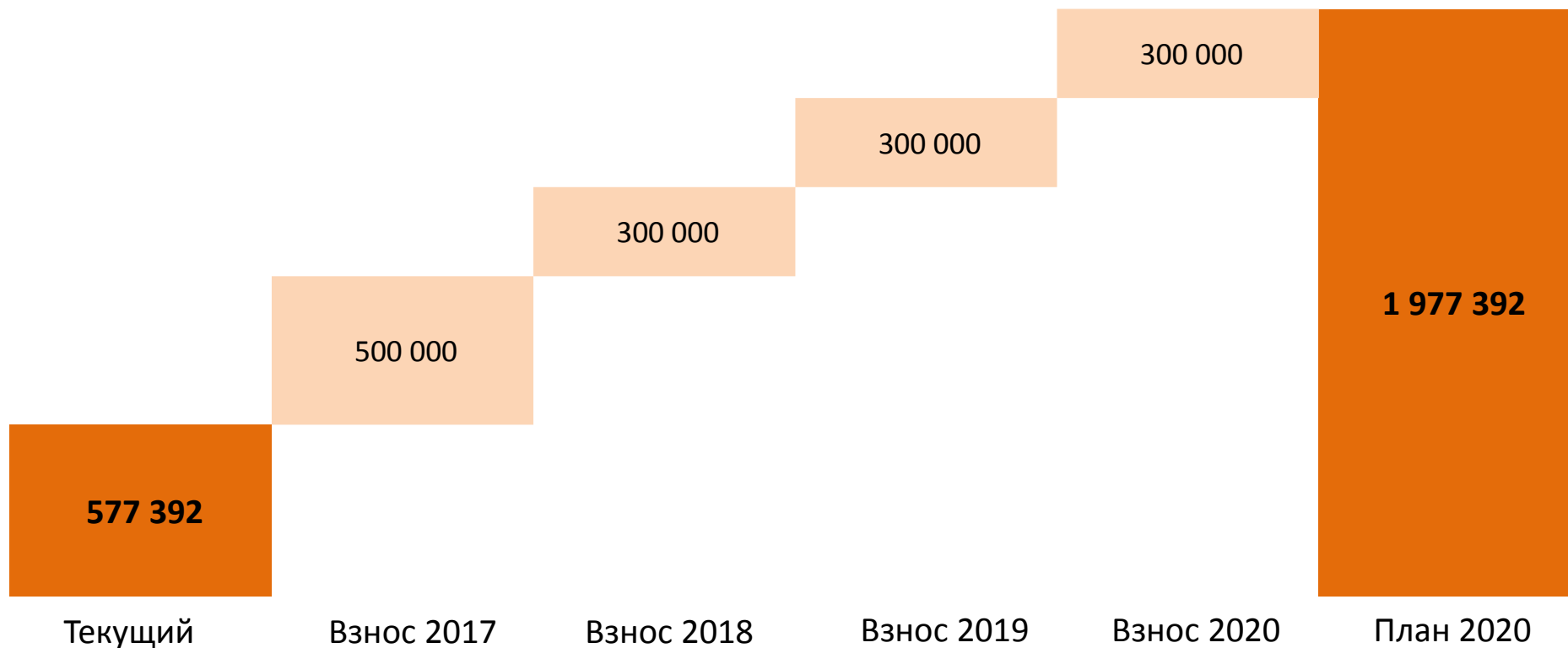
Обеспечение высокого уровня обслуживания и эффективное решение финансовых вопросов клиентов благодаря высокой технологичности и глубокому пониманию потребностей клиентов.

4

Обеспечение рентабельности бизнеса в условиях продолжающихся кризисных явлений в экономике и растущего уровня конкуренции, а также в рамках меняющихся регуляторных требований.

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ БАНКА БУДЕТ УВЕЛИЧЕН НА 1,4 МЛРД РУБЛЕЙ К КОНЦУ 2020 ГОДА

Плановая динамика изменения уставного капитала, тыс. рублей



ОСНОВНОЙ ПРИОРИТЕТ – СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО И УСТОЙЧИВОГО БАНКА, ЛИДЕРА ОТРАСЛИ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И СИБИРИ

Объем и структура бизнеса

Прибыльность

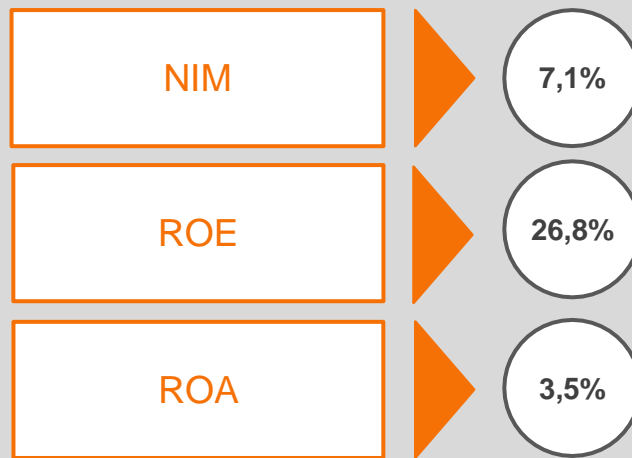
Эффективность и риски

→ 2020:



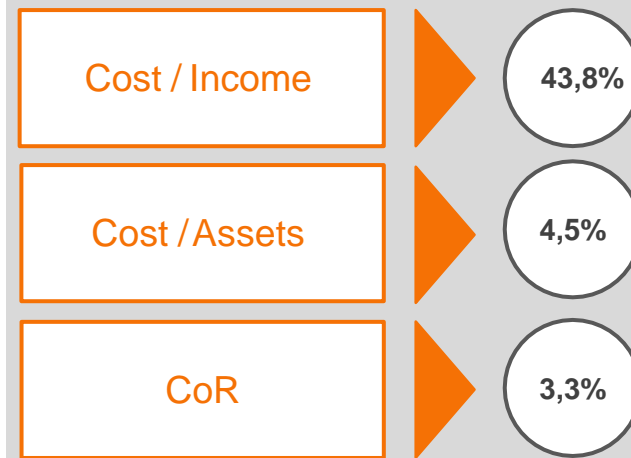
→ 2020:

Базовый
сценарий



→ 2020:

Базовый
сценарий



ВТБ24 **СОВКОМБАНК** **ПримСоцБанк**

NIM	9,0%	8,9%	6,7%
CoR	1,2%	2,2%	3,2%
ROE	18,5%	43,9%	19,1%

ВТБ24 **СОВКОМБАНК** **ПримСоцБанк**

ROA	1,6%	4,0%	2,4%
Cost/Income	29,5%	57,7%	41,6%
Cost/Assets	2,7%	4,1%	5,1%

ПЛАНОВЫЙ ОБЪЕМ БИЗНЕСА НА ГОРИЗОНТЕ 3-Х ЛЕТ

	2016	2017	2018	2019	2020
АКТИВЫ	151 267	139 324	166 465	188 181	208 511
Ликвидные активы	22 214	17 180	16 000	16 000	16 000
Денежные средства	8 795	8 000	8 000	8 000	8 000
Ностро	3 537	2 850	3 000	3 000	3 000
МБК размещенные	9 882	6 330	5 000	5 000	5 000
Работающие активы	114 734	106 906	134 913	156 129	175 959
Портфель ценных бумаг	25 816	23 220	24 913	28 629	30 959
Кредиты юридическим лицам	35 254	29 747	40 000	45 000	50 000
Кредиты "микралайт"	5 739	6 523	10 000	12 500	15 000
Потребительские кредиты	47 925	47 416	60 000	70 000	80 000
Имобилизация	14 320	15 237	15 552	16 052	16 552
Имущество	4 905	5 911	6 500	7 000	7 500
Нематериальные активы	484	1 088	1 200	1 200	1 200
Участие	1 871	2 852	2 852	2 852	2 852
Прочие активы	7 059	5 387	5 000	5 000	5 000
ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА					
ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	114 612	97 078	113 960	128 240	140 000
Межбанковский рынок	9 748	2 830	5 000	5 000	5 000
Средства корпоративных клиентов	24 988	17 283	20 000	25 000	30 000
Средства физических лиц	70 600	69 257	80 000	90 000	100 000
Субординированные займы	4 830	4 268	3 960	3 240	0
Прочие привлеченные средства	4 447	3 439	5 000	5 000	5 000
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	36 662	42 246	52 505	59 941	68 511
Собственные средства	13 154	13 506	15 900	19 736	24 106
Резервы	23 508	28 740	36 605	40 205	44 405

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ - ПРОГНОЗ

	2016	2017	2018	2019	2020
ЧИСТЫЙ ПРОЦЕНТНЫЙ ДОХОД	4 238	2 014	9 624	11 056	12 496
Доходы от размещения средств	19 446	17 069	20 891	23 213	25 096
Доходы по ценным бумагам и МБК	3 787	2 520	2 491	2 863	3 096
Доходы от кредитования юр. лиц	5 180	3 984	5 200	5 625	6 000
Доходы по кредитам "микролайт"	1 168	1 219	1 800	2 125	2 400
Доходы по потребительским ссудам	9 311	9 347	11 400	12 600	13 600
Расходы по привлечению средств	-9 298	-7 190	-7 667	-7 957	-7 800
Межбанковский рынок	-789	-394	-400	-400	-400
Корпоративные клиенты	-1 290	-724	-800	-875	-900
Физические лица	-6 645	-5 569	-6 000	-6 300	-6 500
Субординированные займы	-574	-503	-467	-382	0
Резервы на потери	-5 910	-7 865	-3 600	-4 200	-4 800
ЧИСТЫЙ КОМИССИОННЫЙ ДОХОД	2 496	2 208	3 000	3 550	4 100
Комиссионные доходы	2 743	3 238	3 500	4 050	4 600
По юридическим лицам	1 127	1 228	1 400	1 750	2 100
По физическим лицам	949	1 566	1 600	1 800	2 000
Валюта и драг. металлы	666	443	500	500	500
Комиссионные расходы	-246	-1 030	-500	-500	-500
ЗАТРАТЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ	-5 886	-5 277	-7 353	-8 365	-9 379
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	848	-1 056	5 271	6 240	7 217

**КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
ИЗМЕНЕНИЯ**

ПРИОРИТЕТЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

РЕГИОНЫ РАБОТЫ БАНКА

Фокус на регионах присутствия Банка

Целевая доля рынка:

- **10-25%** для Дальневосточных регионов
- **>5%** для регионов Восточной Сибири



- Нарращивание доли рынка путем **органического роста**
- Использование **возможностей рынка** для расширения бизнеса в случае ухода с рынка конкурентов

КЛИЕНТЫ И ПРОДУКТЫ

- Развитие Банка в рамках **универсальной модели** (сбалансированное развитие как розничного, так и корпоративного сегментов бизнеса)
- Фокус на **рентабельность каждой единицы бизнеса** (анализ рентабельности и дальнейшая настройка по продуктам, клиентским сегментам, отделениям сети)
- **Сегментирование** клиентов и изменение логики продуктового предложения на основе **глубокого анализа потребностей** клиентов
- Идентификация и развитие других **перспективных ниш**, в которых банк обладает **конкурентными преимуществами**



- **Розничное направление бизнеса:** сохранение / постепенное наращивание объемов бизнеса при фокусе на качестве активов, полном контроле над уровнем риска и обеспечении целевой рентабельности
- **Корпоративное направление бизнеса:** укрепление позиции на рынке, рост объемов бизнеса при контроле качества активов и обеспечении целевых показателей рентабельности
- Обеспечение **полного** необходимого **спектра банковских услуг** для клиентов и развитие **кросс продаж** как в розничном, так и в корпоративном сегментах
- Развитие **трансграничного бизнеса** с КНР и другими странами АТР
- Развитие **ниш**, в которых банк обладает глубокой **экспертизой** (обслуживание компаний золотодобывающей отрасли, обслуживание внешнеэкономической деятельности и др.)

ДИСТРИБУЦИЯ

- **Концепт Банк 3.0** как отдельное направление развития
- Обеспечение **рентабельности отделений сети**
- Развитие продаж **продуктов партнеров**



- Развитие/повышение качества удаленных каналов обслуживания
- Запуск **дистанционных продаж**
- **Оптимизация офисной сети** и настройка продуктового предложения по каждому офису на основе реальных потребностей бизнеса
- **«Индустриализация» IT систем** и автоматизация бОльшего набора операций

Ключевые изменения для всего банка



Банк – провайдер национальных, государственных проектов на территориях присутствия

Утверждение стратегии развития в детализации по сегментам



СОХРАНЯЕМ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПЛАТФОРМЫ БРЕНДА И ДОБАВЛЯЕМ ВИДЕНИЕ

ВИДЕНИЕ

Системообразующий банк Дальнего Востока и Сибири. Банк первого выбора для жителей и бизнеса в ключевых регионах.

НАША МИССИЯ

Предлагать простые и удобные финансовые решения для реализации планов клиентов и партнеров, акционеров и сотрудников. Претворять в жизнь стремление стать одним из самых эффективных банков России.

НАШИ ЦЕННОСТИ

Клиенто-ориентированность	Мы ценим тех, кто приходит в наш банк. И мы хотим упростить их жизнь, быть с ними искренними и открытыми, давать им новые возможности и удивлять впечатляющей быстротой решений.
Надежность	Мы строим долгосрочные партнерские отношения с клиентами и ответственно подходим к исполнению взятых на себя обязательств.
Легкость и ясность	Мы стремимся стать для наших клиентов доверенным проводником в мире финансовых услуг, делая банковские продукты максимально прозрачными, простыми и удобными.
Технологичность и комфорт	Мы постоянно совершенствуем технологичность нашего сервиса, чтобы стать еще быстрее и доступнее. Новые решения ориентированы, прежде всего, на удобство для наших клиентов.
Профессиональная команда	Быть единой командой и побеждать командой.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА

Для клиентов

Для тех, кто увлечен жизнью и своим делом, мы – банк, не только сохраняющий деньги, время и нервы, но и преумножающий удовольствие от быстрого и эффективного решения финансовых вопросов.

Для сотрудников

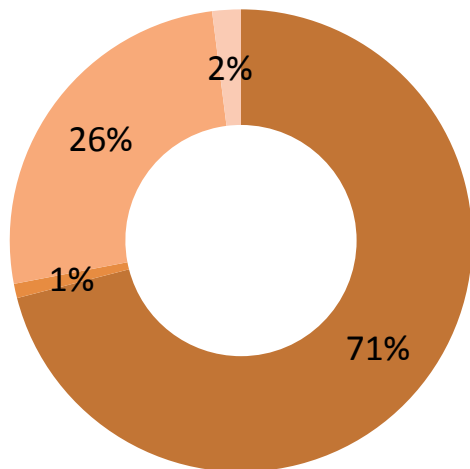
Для тех, кто видит в своей работе не только возможность расти самим, но и помогать людям, упрощая их жизнь, мы – Банк единомышленников, готовый предоставить все технические и организационные ресурсы для легкой, быстрой и простой реализации этого стремления.

СТРУКТУРА БАНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



АНАЛИЗ ПРОФИЛЯ СОТРУДНИКОВ УКАЗЫВАЕТ НА ДОСТОЧНО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА

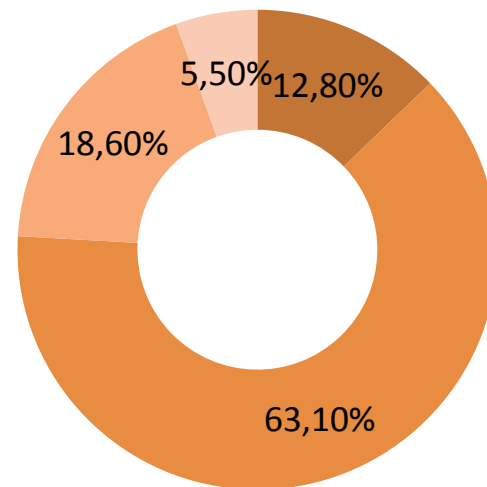
Образование



- Высшее
- Неоконченное высшее
- Среднее
- Без проф образования

Планируется поэтапное изменения сплита между сотрудниками с высшим образованием (до 80%) и средним

Возраст



- До 25
- 26-37
- 38-50
- 50+

Возрастной состав является оптимальным, поэтому задачей будет сохранить его в текущем состоянии

Рассматриваем возможность организации рабочих мест для людей с ограниченными возможностями

ПЛАНИРУЕТСЯ СОЗДАНИЕ ОТСУТСТВУЮЩЕЙ СЕЙЧАС СОЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ И РАЗВИТИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

Поэтапное внедрение социальной программы для сотрудников

1 год

ДМС для сотрудников и членов семей

Компенсация больничного 100%, 2 недели

Льготное кредитование

2 год

Дополнительные дни отпуска до 3-х дней

Оплата питания частичная

Корпоративные мероприятия

3 год

Корпоративная система скидок

Частичная компенсация: Фитнес, обучение

Построение 3-х уровневой системы обучения на базе существующего корп.университета

Обязательное

- Законодательство
- Продукты
- Технологии работы

Навыки

- Продажи и обслуживание
- Работа в приложениях
- Управленческие навыки

Повышение квалификации

- Стажировки
- Внешнее обучение
- MBA (инструмент мотивации)

Графики обучения будут формироваться ежегодно с квартальной корректировкой

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АТБ СЕЙЧАС ЧАСТИЧНО ПРИОСТАНОВЛЕННО, НО БУДЕТ ВОЗОБНОВЛЕНО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

Внедряемые информационные системы направлены на достижение стратегических целей, минимизации рисков и воздействия в сфере киберпреступлений:

- Нарращивание объема и доли рынка
- Максимизация непроцентных доходов с каждого клиента
- Максимизация кросс продаж

- Обеспечение прибыльности сети
- Управление рисками
- Информационная безопасность

Операционный CRM		SIEBEL (ORACLE) Статус: приостановлено Новый срок завершения: 2Q2018	<ul style="list-style-type: none">■ Единый фронт-офис, сокращение времени обслуживания■ Интегрированное управление продажами, кросс продажи и клиентским профилем■ Полная автоматизация call-centre и collection
Единое хранилище данных		FLEXTERRA (DIASOFT) Статус: приостановлено Новый срок завершения: 2Q2018	<ul style="list-style-type: none">■ Сегментация клиентов и анализ данных, создание продуктов под каждый сегмент■ Управление маркетинговыми компаниями■ Управленческая отчетность на базе МСФО■ Аналитика
Дистанционное обслуживание		LOOMOON Статус: Внедрение Срок завершения 3Q2017	<ul style="list-style-type: none">■ Новая платформа интернет & мобильного банка■ Мультиканальность■ Индивидуальные предложения банка, максимизация продаж■ Доступность услуг банка 24/365
Собственный процессинг карт		OPENWAY Реализован	<ul style="list-style-type: none">■ Независимость от внешнего процессинга■ Способность развивать уникальные функции■ Эмиссия и эквайринг (Visa, MasterCard)
Кредитный конвейер		NEOFLEX FRONTOFFICE Реализован	<ul style="list-style-type: none">■ Электронный документооборот в «едином окне»■ Сокращение времени обработки заявок■ Гибкое управление рисками■ Автоматическое принятие решений

СОВРЕМЕННАЯ НАДЕЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА АТБ ЗАЛОГ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ

Для достижения поставленных стратегических целей необходима надежная и производительная инфраструктура. Банком проработаны меры по повышению производительности и резервированию ключевого оборудования и ПО. В своей инфраструктуре банк использует современное оборудование, обладающее большой надежностью и возможностью масштабирования.

- Современный катастрофоустойчивый ЦОД (2 площадки - Благовещенск и Белогорск) обеспечивает непрерывность бизнеса и резервирование мощностей
- Информационная инфраструктура банка построена на топ-моделях оборудования (сервера ORACLE M6 и HP Blade System, системы хранения Hitachi HUS VM, телекоммуникационное оборудование CISCO), которое обеспечивает необходимую производительности и имеет большие возможности по масштабированию ресурсов что позволяет увеличить количество клиентов и операций в несколько раз без модернизации оборудования
- Системы построены с использованием виртуализации, которая позволяет эффективно использовать оборудование - гибко распределять нагрузку и легко наращивать мощности, без остановки работы систем и обеспечить непрерывность бизнеса
- Инженерная инфраструктура построена на оборудовании мировых лидеров (STULZ, APC, AMP NetConnect, Schneider Electric)



БИЗНЕС ПОЛНОСТЬЮ ВЫСТРОЕН НА САМЫХ СОВРЕМЕННЫХ ИТ РЕШЕНИЯХ

МОДЕЛЬ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Банк будет выстраивать системы управления рисками и внутреннего контроля, которые позволят:



Контролировать деятельность изнутри



Контролировать принятую банком стратегию развития



Снижение рисков и достижение макс. эффекта по всем направлениям деятельности

Мы рассматриваем системы управления рисками и внутреннего контроля в виде 3-х линий защиты:



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И КАПИТАЛОМ

- 1 Осведомленность и вовлеченность всех сотрудников банка
- 2 Независимость Департамента контроля рисков
- 3 Оценка всех существенных рисков исходя из стратегии
- 4 Многоуровневое лимитирование принимаемых рисков
- 5 Развернутая система отчётности на всех уровнях принятия решений
- 6 Многоступенчатый контроль за уровнем риска
- 7 Оценка общей потребности в капитале, поддержание эффективного использования
- 8 Выполнения регуляторных требований к уровню достаточности капитала

Основные принципы управления основными существенными рисками

КРЕДИТНЫЙ	РЫНОЧНЫЙ	ПОТЕРЯ ЛИКВИДНОСТИ	ОПЕРАЦИОННЫЙ	КОНЦЕНТРАЦИИ
<ul style="list-style-type: none">▪ Уклонение путем предварительной оценки (отказ при неприемлемом уровне рисков)▪ Ограничение риска путем установления лимитов▪ Компенсация риска путем формирования резервов▪ Управление обеспечением по кредитным продуктам	<ul style="list-style-type: none">▪ Уклонение путем установления лимитов на объемы операций и отдельные портфели▪ Установление лимитов стоп-лосс▪ Хеджирование рисков	<ul style="list-style-type: none">▪ Планирование структуры активов и пассивов в разрезе сроков▪ Установление системы предупреждающих индикаторов▪ Компенсация путем формирования необходимого уровня резервов ликвидности▪ Подготовка плана восстановления ликвидности	<ul style="list-style-type: none">▪ Регламентация бизнес-процессов▪ Обеспечение системы безопасности доступа к информационным системам▪ Развитие системы внутреннего контроля	<ul style="list-style-type: none">▪ Идентификация связей контрагентов▪ Установление лимитов на группы контрагентов▪ Отраслевых лимитов▪ Лимитов на портфели и банковские продукты

ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ УЛУЧШЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Розничные риски

- Обогащение клиентских данных за счет использования систем противодействия мошенничеству, данных телекоммуникационных операторов и социальных сетей (в более отдаленной перспективе - данные ПФР, ФНС и иных государственных источников).
- Завершение проекта по управлению действующими кредитными лимитами на основании риск-логик.
- Централизация и автоматизация процесса взыскания проблемной задолженности на стадии исполнительного производства (получение информации о наличии источников взыскания, координация действий с ФССП, контроль исполнительного производства, разработка стратегий взыскания).
- Разработка, оптимизация и расширение использования моделей collection-scoring с целью определения оптимальных стратегий взыскания (soft, hard, legal, продажа, реструктуризация и т.д.) для повышения эффективности взыскания при сокращении накладных расходов.

Корпоративные риски

- Приведение в соответствие со стандартами МСФО 9 методологии Банка по резервированию корпоративного кредитного портфеля.
- Приведение методологии лимитирования кредитного риска в соответствие с требованиями ВПОДК.

Рыночные риски

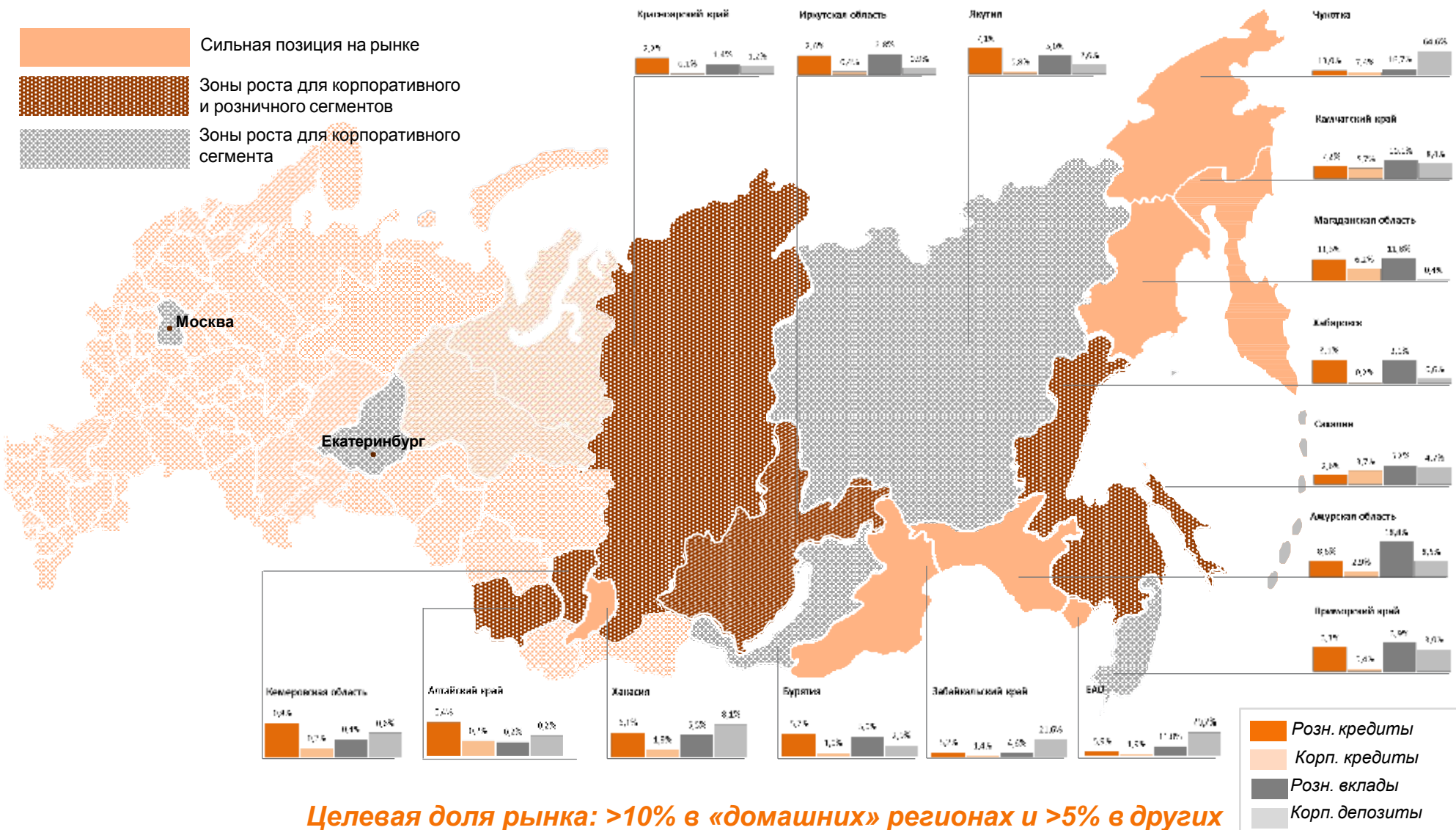
- Совершенствование управления рисками на финансовых рынках в части усиления контроля за порядком установления и соблюдения лимитов.
- Совершенствование методик анализа рисков и оценки справедливой стоимости финансовых инструментов, в том числе, не имеющих активного рынка, а также методик стресс-тестирования.
- Консолидация управления всеми значимыми видами рисков в рамках одного структурного подразделения по управлению рисками

Операционные риски

- Проект по внедрению анти-фрод системы Jet Detective, который позволит выявлять не только известные виды мошенничества, но и предотвращать реализацию новых схем.
- Совершенствование системы сбора информации о событиях операционного риска в Банке.
- Реализация полномасштабной программы обучения персонала с целью развития культуры управления операционным риском.

НАПРАВЛЕНИЯ ПО БИЗНЕС ЛИНИЯМ

ПРИОРИТЕТЫ И ЦЕЛИ ПО РЕГИОНАМ ОПРЕДЕЛЕНЫ



Целевая доля рынка: >10% в «домашних» регионах и >5% в других
Мы хотим быть банком №2 в «домашних» регионах и №2-4 в других

КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА БИЗНЕСА

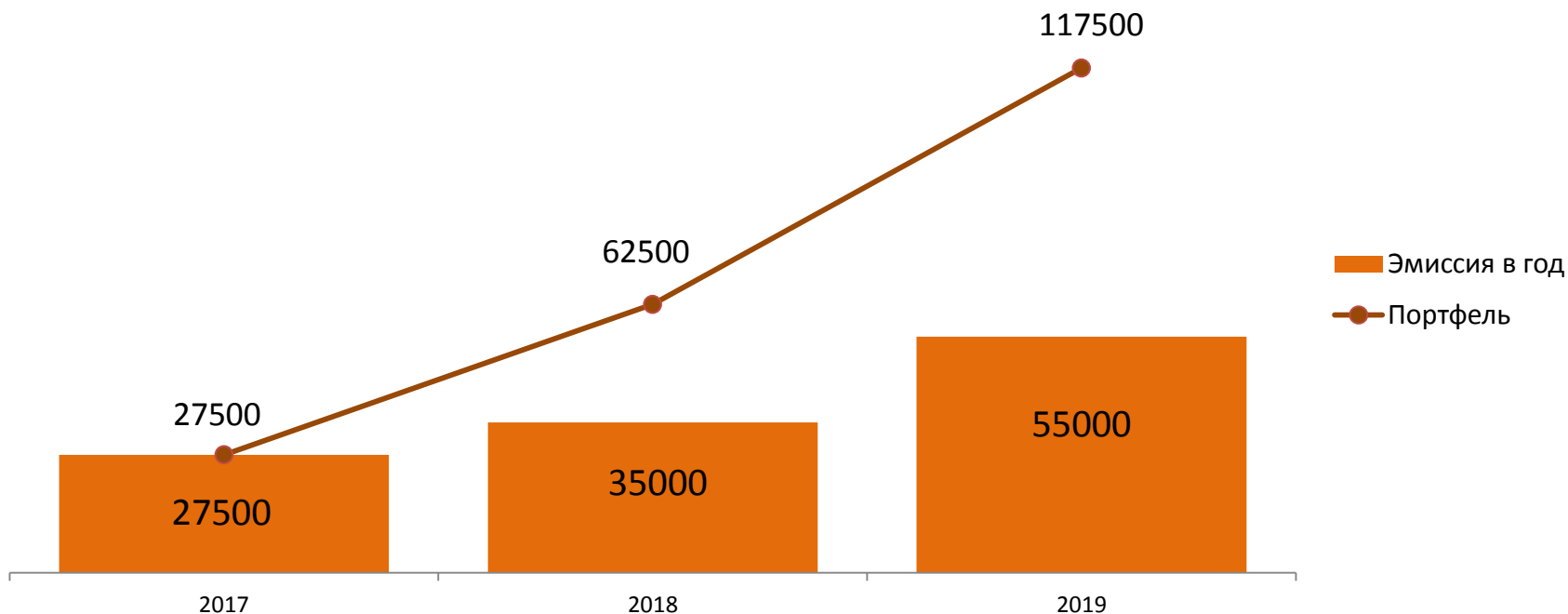
Положение на рынке регионов присутствия	<ul style="list-style-type: none">■ Топ 2 банк по размеру портфеля кредитов физ лиц на Дальнем Востоке■ Нарастивание доли при сбалансированном подходе к рискам, за счет конкурентных продуктов■ Нарастивание доли за счет ухода мелких и средних банков с рынка
Ключевые направления развития клиентской базы	<ul style="list-style-type: none">■ Банк планирует активно заниматься привлечением новых клиентов и довести базу активных клиентов о 1 млн. человек к 2019 году■ Один из фокусов планируется делать на зарплатных клиентов банка, а также развитии предложений для сегментов: пенсионеров, военных
Ключевые направления развития продуктового предложения	<ul style="list-style-type: none">■ Внедрение новых кредитных продуктов как самостоятельных, так и на базе пластиковых карт■ Запуск собственного ипотечного бизнеса■ Внедрение новой карточной линейки, пакетов услуг для различных сегментов клиентов.■ Усиление фокуса на комиссионных продуктах Банка
Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Увеличение объема чистой прибыли сегмента до 3,2 млрд. рублей■ Количество целевых клиентов более 1 млн. человек■ Доля комиссионного дохода не менее 30% в общем доходе розничного блока
Качественные показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Качество обслуживания и высокая степень лояльности клиентов■ Узнаваемый «позитивный» бренд■ Развитие навыков в области клиентской работы и развитие корпоративной культуры
Развитие бизнес процессов и технологий	<ul style="list-style-type: none">■ Управленческие и операционные процессы и системы■ Адекватная требованиям бизнеса ИТ-платформа

УСИЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ В СЕГМЕНТЕ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА



Банк уже приступил к выпуску карт национальной платежной системы, а также запустил обслуживание карт МИР в своей платежной инфраструктуре

Планируемая динамика эмиссии карт



КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЮ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТА БИЗНЕСА

Положение на рынке регионов присутствия	<ul style="list-style-type: none">■ Поддержание лидирующих позиций на рынке ДФО■ Банк TOP 3 для корпоративных клиентов в большинстве регионов Дальнего Востока■ Основной рост объемов бизнеса за счет Сибирского Федерального округа
Ключевые направления развития клиентской базы	<ul style="list-style-type: none">■ Рост клиентской базы не менее чем на 40%■ Фокус на привлечении клиентов микро бизнеса. Якорный продукт - Микро лайт с дальнейшим привлечением клиентов на расчетно-кассовое обслуживание
Ключевые направления развития продуктового предложения	<ul style="list-style-type: none">■ Основной акцент на пакетных продуктах для юр. лиц и ИП■ Завершение формирования базовой продуктовой линейки, включая корпоративную и таможенную карту
Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Чистая прибыль сектора 5,2 млн. руб. в 2018 году■ Увеличение доли комиссионного дохода до 20%
Качественные показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Высокое качество обслуживания клиентов■ Лояльность действующих клиентов■ Узнаваемый «позитивный» бренд
Развитие бизнес процессов и технологий	<ul style="list-style-type: none">■ Адекватная требованиям бизнеса IT-платформа

КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЮ МЕЖБАНКОВСКОГО БИЗНЕСА И ОПЕРАЦИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Положение на рынке регионов присутствия	<ul style="list-style-type: none">■ Межбанковский бизнес: рост объемов бизнеса не менее, чем в 2 раза■ Покупка золота у недропользователей – место в топ-5 банков России■ Инвестиционные услуги клиентам – выйти на рынок, привлечь до 1 тыс. клиентов
Ключевые направления развития клиентской базы	<ul style="list-style-type: none">■ Межбанковский бизнес: средние и малые банки России и СНГ, и малые банки Китая■ Драгоценные металлы: выход на более крупных производителей (от 500 кг. золота в год)■ Инвестиционные услуги: клиенты категории Mass affluent и HNWI
Ключевые направления развития продуктового предложения	<ul style="list-style-type: none">■ Межбанковский бизнес: расчеты через лоро-счета, банкнотный бизнес, форекс■ Драгоценные металлы: развитие инструментов финансирования■ Инвестиционные услуги: брокеридж, доверительное управление, консультирование
Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Межбанковский бизнес: привлечь до 4 млрд. руб. на лоро-счета, объем форекса – до 15 млрд. \$■ Драгоценные металлы: рост торгового дохода до 200 млн. рублей■ Инвестиционные услуги: комиссионный доход - до 200 млн. рублей в 2018г.
Качественные показатели	<ul style="list-style-type: none">■ Высокое качество обслуживания клиентов■ Лояльность действующих клиентов
Развитие бизнес процессов и технологий	<ul style="list-style-type: none">■ Внедрение модуля Т9 для сопровождения брокерских операций и ДУ■ Внедрение on-line котировок валюты в системе ДБО (интернет-банк, мобильный банк)■ Совершенствование системы АТБ-Форекс

С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПЛАНИРУЕТСЯ МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗВИТИЕ БАНКА В 2018-2020гг

ОТКРЫТИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ:

- Китай
- Япония

ПРИБРЕТЕНИЕ БАНКОВ:

- Вьетнам
- Малайзия (о. Лабуан)



Приложения

**ОБЗОР ЭКОНОМИКИ И
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНОВ
ПРИСУТСТВИЯ АТБ**

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И СИБИРИ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАДАЧЕЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ

- В последние годы за счет федеральных инвестиций заложена база для динамичного развития Дальнего Востока и Сибири
- В настоящий момент актуализируется государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» до 2025 гг, предполагающая общий объем бюджетных ассигнований более 500 млрд руб.
- Ключевые конкурентные преимущества региона:
 - непосредственный выход на динамично развивающиеся рынки АТР
 - наличие богатейшего ресурсного потенциала

Приоритетные задачи и основные драйверы развития

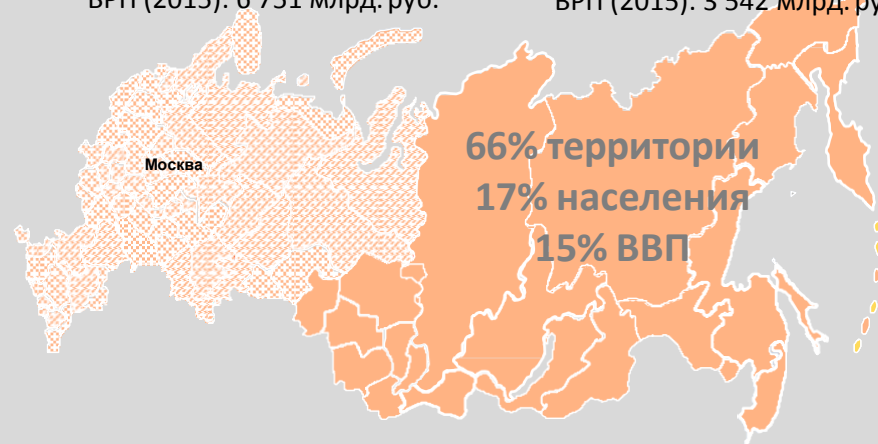
- Обеспечение опережающего развития инфраструктуры
- Внедрение в кооперационные цепочки мирового рынка
- Формирование конкурентоспособного рынка
- Развитие перерабатывающих производств и энергетики
- Развитие высокотехнологичных и инновационных производств
- Внедрение новых технологий и высокопроизводительной техники
- Развитие социальной сферы и человеческого капитала

СИБИРЬ

Территория: 5 145 тыс. км²
Население: 19.3 млн чел.
ВРП (2015): 6 751 млрд. руб.

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

Территория: 6 169 тыс. км²
Население: 6.2 млн чел.
ВРП (2015): 3 542 млрд. руб.



«Наши главные приоритеты на Дальнем Востоке — это и расширение экономической свободы, предоставление для отечественных инвесторов лучших условий для ведения бизнеса, чтобы была эффективность по отдаче от капитала, и Дальний Восток России успешно конкурировал с ведущими деловыми центрами».

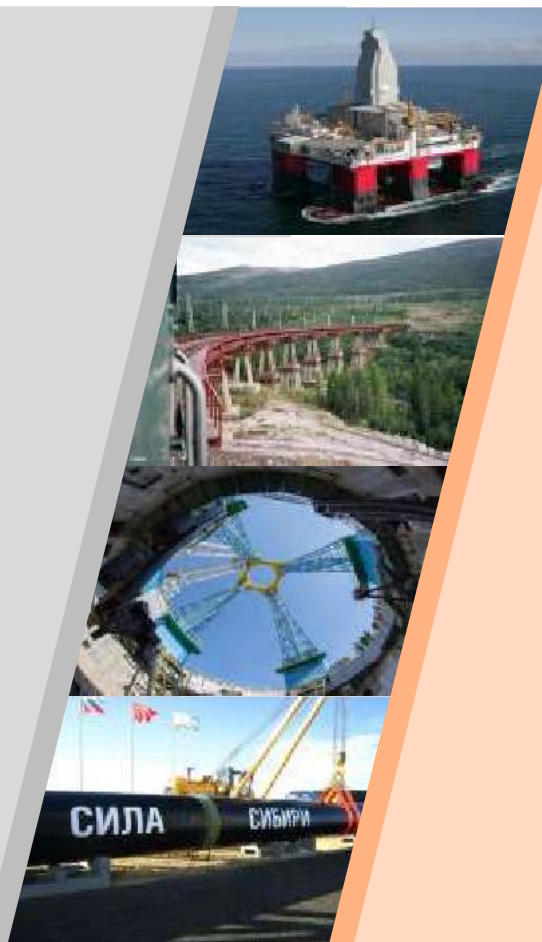


РЕАЛИЗАЦИЯ МАСШТАБНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ПРИТОК ИНВЕСТИЦИЙ

На государственном уровне стоит задача по привлечению долгосрочных инвестиций, которые бы обеспечили комплексное развитие региона, в том числе через Фонд развития Дальнего Востока, РФПИ, и др фонды

Инвестиционные проекты федерального значения

- Увеличение пропускной способности Транссибирской и Байкало-Амурской железнодорожных магистралей
- Газопровод «Сила Сибири»
- Газопровод «Сахалин - Хабаровск - Владивосток»
- Проекты по газопереработке и газохимии Газпрома и Сибура
- Международные транспортные коридоры со странами АТР
- Шельфовые месторождения «Сахалин-3»
- Создание портовой особой экономической зоны «Советская Гавань»
- Свободный порт во Владивостоке
- Космодрома «Восточный»
- Создание крупного транспортного хаба на базе Хабаровского аэропорта



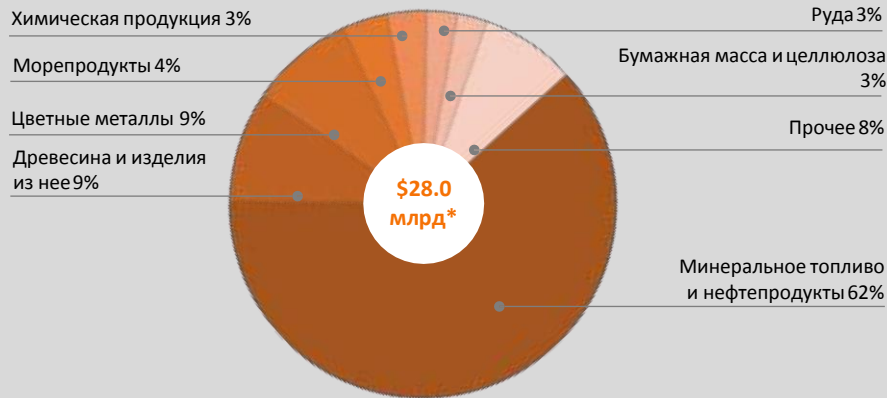
Ключевые сектора

- Добыча полезных ископаемых
 - нефть
 - черные и цветные металлы
 - уголь
 - алмазы
- Деревообрабатывающая промышленность
- Рыбное хозяйство (на Дальнем Востоке)
- Электроэнергетика (в Сибири)
- Внешняя торговля со странами АТР
- Инфраструктура
- Логистика
- Машиностроение

ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ КИТАЯ И РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ ТРИГГЕРОМ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

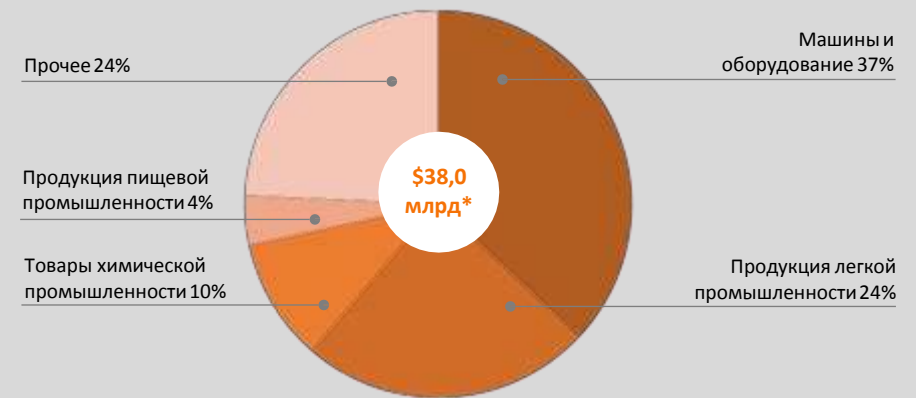
Китай входит в тройку основных торговых партнеров для России

Структура российского экспорта в Китай, 2016 г.



Примечание : данные по общей величине импорта приведены за 9 мес 2015 г.

Структура российского импорта из Китая, 2016 г.



Примечание : данные по общей величине импорта приведены за 9 мес 2015 г.

Товарооборот Дальневосточного и Сибирского федеральных округов с Китаем за 9 мес. 2015 г.: \$12,21 млрд

Экспорт из ДФО и СФО в Китай, 2016 г.

\$8,1 млрд

Основные товары: лесоматериалы, уголь, нефть и нефтепродукты, рыбная продукция, железная руда и концентраты железные, соя и зерновые культуры

Импорт в ДФО и СФО из Китая 2016г.

\$4,05 млрд

Основные товары: спецтехника, транспортные средства и комплектующие, металлопрокат, оборудование, бытовая и производственная техника, фрукты и овощи, гербициды

СОЗДАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ РАБОТЫ БАНКА РЕАЛИЗУЕТСЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Территории опережающего развития (ТОР)

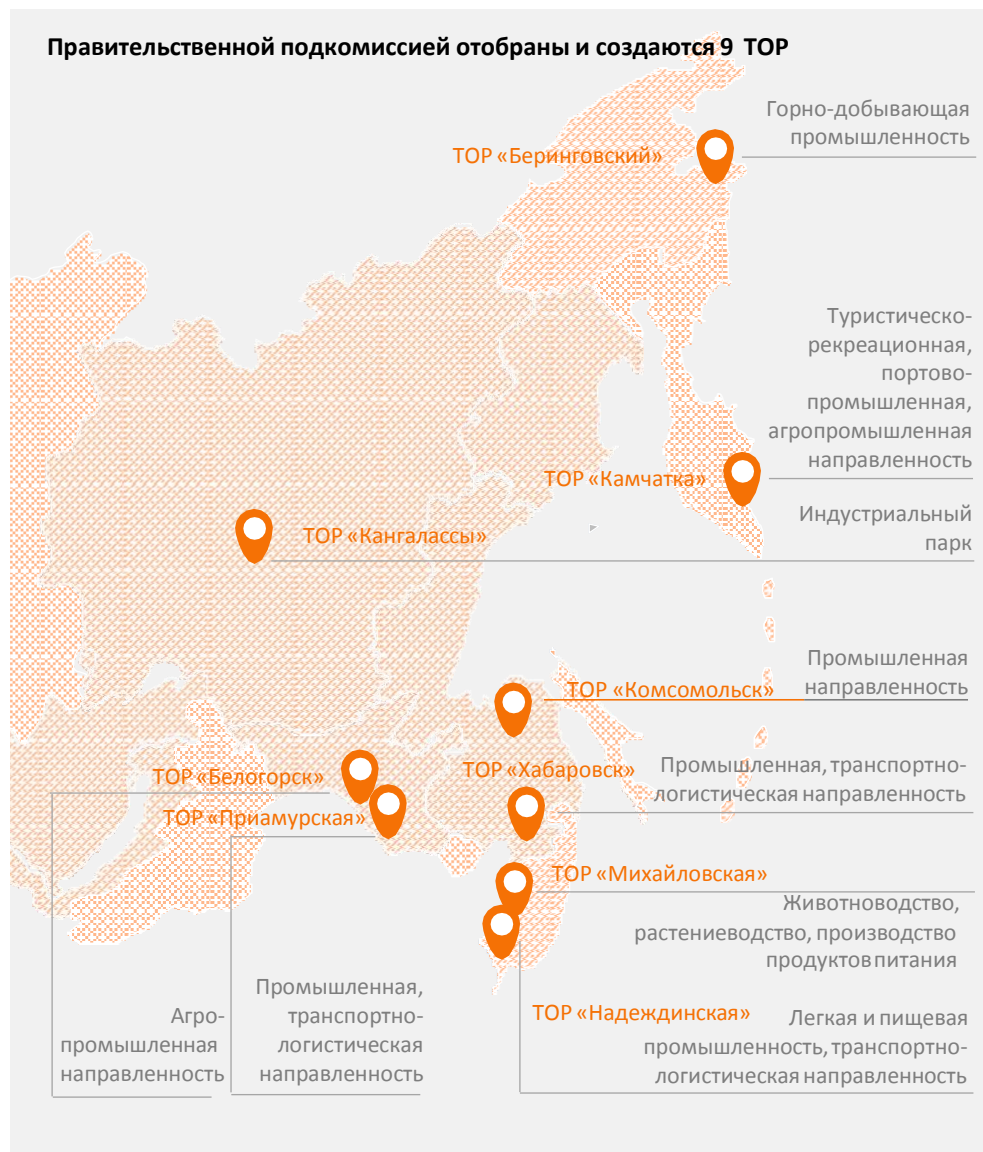
- Цель: создание **привлекательного инвестиционного климата**
- Определено **14 площадок для ТОР**

Меры стимулирования в рамках ТОР:

- льготное предоставление земельных участков инвесторам
- бесплатное предоставление инфраструктуры
- распространение процедуры свободной таможенной зоны
- льготы по налогу на прибыль, налогу на имущество, земельному налогу

Приоритетные отрасли:

- промышленное и сельскохозяйственное производство
- добыча и переработка полезных ископаемых (кроме нефти и газа)
- логистика
- туризм
- экспорт



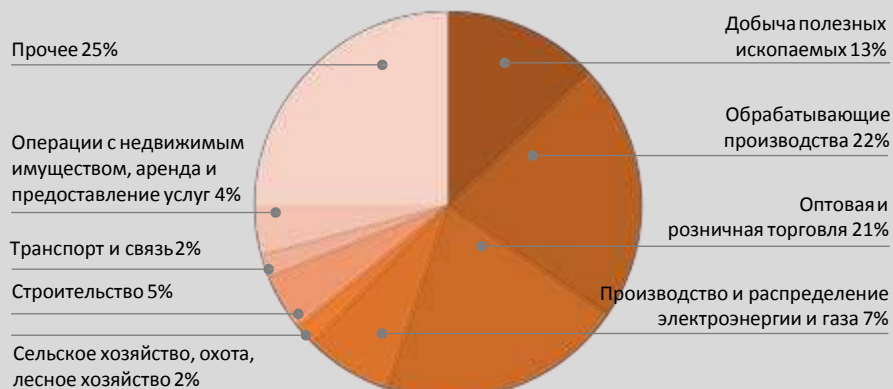
БАНКОВСКИЙ СЕКТОР СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Показатели банковского сектора Сибири

Динамика кредитов и средств клиентов, млрд, руб

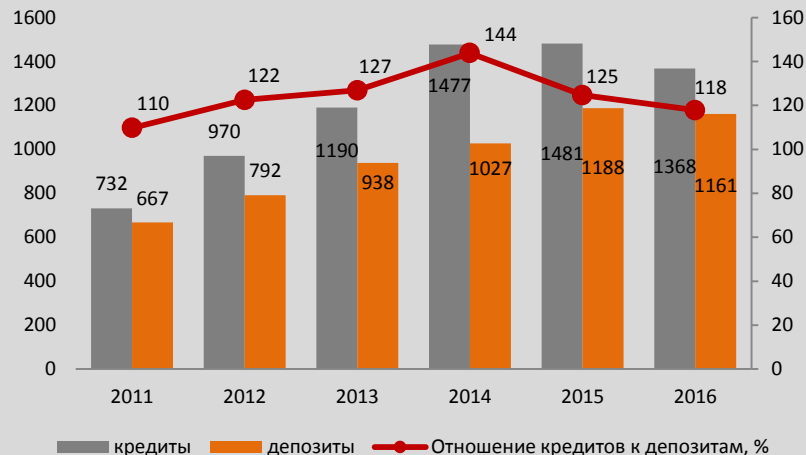


Отраслевая структура кредитования предприятий⁽²⁾

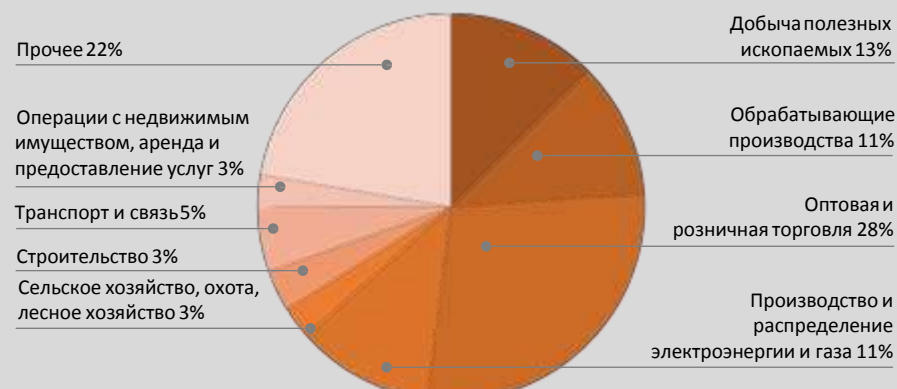


Показатели банковского сектора Дальнего Востока

Динамика кредитов и средств клиентов, млрд. руб.



Отраслевая структура кредитования предприятий⁽²⁾



КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА В РЕГИОНАХ ПРИСУТСТВИЯ БАНКА

Крупные государственные банки



Крупные частные банки



Небольшие местные банки



Конкурентные преимущества

- Масштаб бизнеса, доступ к ресурсам, гос. поддержка
- Высокое проникновение
- Сложившиеся отношения с крупными компаниями
- Доверие населения

- Масштаб бизнеса, доступ к ресурсам, гос. поддержка
- Сложившиеся отношения с крупными компаниями
- Эффективные бизнес-процессы
- Технологичность

- Понимание специфики рынка
- Высокое проникновение
- Оперативное принятие решений, гибкость

Слабые стороны

- Недостаточное понимание региональной специфики
- Удаленность руководства
- Отсутствие оперативности в принятии решений

- ДВ и ВС не являются ключевыми регионами (кроме КБ Восточный)
- Низкое проникновение
- Недостаточное понимание специфики рынка
- Удаленность руководства

- Ограниченность ресурсов
- Слабые бизнес-процессы
- Слабые технологии

АТБ – единственный универсальный банк с фокусом на развитии бизнеса на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири.