



В будущее  
вместе с Россией

**Societe Generale в России**  
**Обзор результатов и**  
**Стратегия-2020**



15 марта 2018 г.

# План презентации

---

1

Россия – драйвер  
роста для Societe  
Generale

2

Обзор  
результатов  
2014 – 2017.  
Стратегия-2020

3

Корпоративный  
бизнес

4

Розничный  
бизнес

5

Сессия  
вопросов -  
ответов



## РОССИЯ – ДРАЙВЕР РОСТА ДЛЯ SOCIETE GENERALE



# Коротко о Societe Generale – ключевые цифры



СТАБИЛЬНЫЙ **ЕВРОПЕЙСКИЙ** БАНК С ГЛОБАЛЬНЫМ ПРИСУТСТВИЕМ  
**150-ЛЕТНЯЯ** ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

**31 млн**  
клиентов по всему миру

**66 стран**

**145 000**  
сотрудников

**€25,1 млрд \***  
Чистый банковский  
доход

**€4.5 млрд \***  
Чистая прибыль  
Группы

**ФИНАНСОВЫЕ  
РЕЙТИНГИ**  
A рейтинги

## НАШИ АМБИЦИИ

Быть клиентоориентированным банком,  
надежным партнером для наших клиентов,  
нацеленным на **положительные преобразования**

## НАШИ ЦЕННОСТИ

Командный дух    Инновации    Ответственность    Вовлеченность

*Финансовые результаты на 31.12.2017 - некоторые значения округлены  
\* Основные данные : скорр. на технические эффекты учетного характера и разовые события*

# Коротко о Societe Generale – лидирующие позиции в мире

## 3 взаимодополняющих ключевых направления бизнеса:

- Розничные банковские услуги во Франции
- Международное розничное банковское обслуживание и финансовые услуги
- Глобальные банковские услуги и инвестиционные решения

### РОЗНИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ВО ФРАНЦИИ

**№3 розничный  
банк  
во Франции**

**№3 private banking  
во Франции**

**№1 онлайн-банк  
во Франции**

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

**Центральная и  
Восточная Европа  
№2 в Румынии  
№3 в Чехии**

**Россия  
№2 международная  
банковская группа в  
России**

**Африка  
Ведущий  
международный банк в  
Африке**

### ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

**№1 в лизинге и  
управлении  
автопарком  
в Европе и  
среди двух  
крупнейших игроков  
в мире**

**№2  
по кредитованию  
приобретения  
оборудования  
в мире**

### ИНВЕСТИЦИОННО- БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

**Глобальные рынки  
Мировой лидер на  
рынке производных  
финансовых  
инструментов**

**Финансирование и  
консультирование  
Лидер на рынке  
структурного  
финансирования**



**РОССИЯ – ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРОВ РОСТА SOCIETE GENERALE**

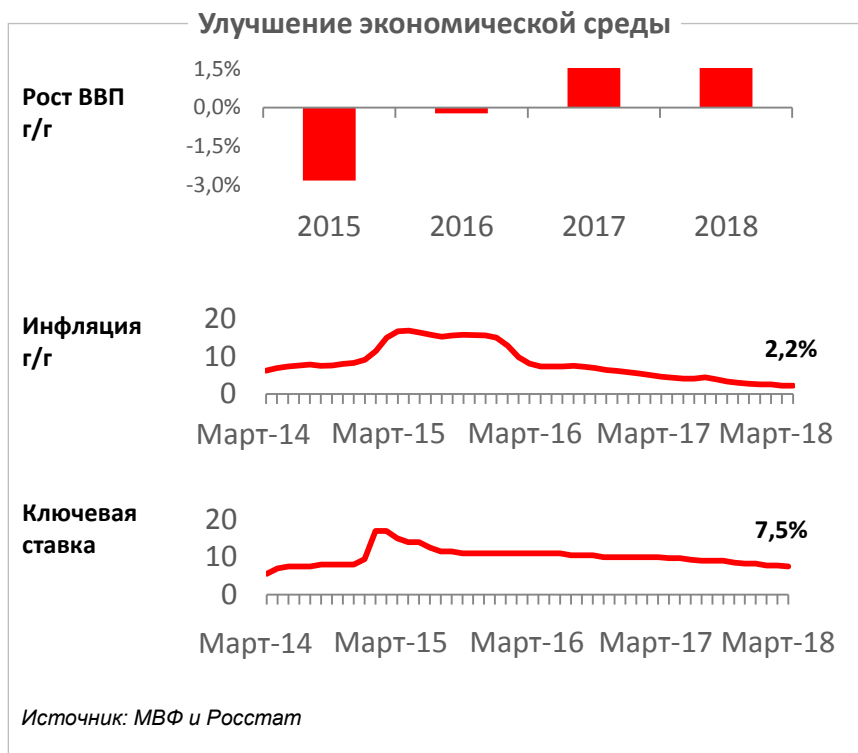
# Societe Generale в России – продолжительная история бизнеса



# Societe Generale в России – уникальное по охвату предложение



# Россия – восстановление экономики и банковского сектора



Ожидается постепенное восстановление российской экономики в 2018 и последующие годы



Оздоровление банковского сектора создает возможности для наиболее надежных и динамично развивающихся игроков

\*среднегодовой темп роста



# Societe Generale в России – успешная трансформация

## Привлекательность

- Обновлена продуктовая линейка и цифровые решения
- Широкий национальный охват, #3 по розничному кредитованию
- Системообразующий банк с наивысшими рейтингами (BBB- / AAA национальный)

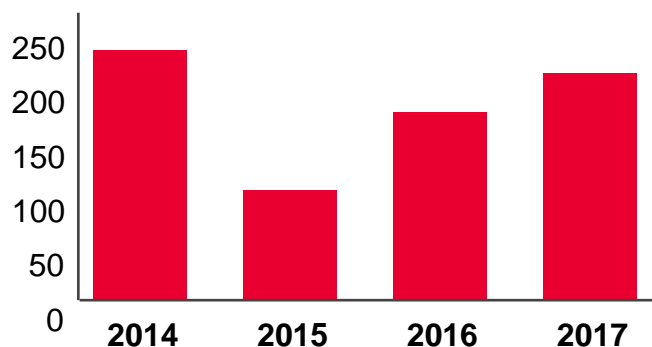
## Устойчивость

- Структурные инвестиции остаются приоритетом
- Укрепление финансового положения: полное собственное фондирование
- Взвешенный подход к управлению рисками

## Эффективность

- Улучшение процессов и эффективности организации
- Сокращение штата на ~5000 сотрудников по сравнению с 2014
- Оптимизация сети: закрытие 1/3 розничных отделений

### ВОССТАНОВЛЕНИЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



Розничное кредитование (млрд руб.)

### ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ



Чистая прибыль Группы (млн евро)

# Цель – стать ведущим международным банком в России

---

## ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ

### Корпоративный бизнес продолжит делать ставку на свои сильные стороны

- Использование экспертизы Группы в ключевых секторах экономики
- Обслуживание крупнейших российских клиентов, среднего бизнеса, а также транснациональных компаний
- Диверсификация в новые клиентские сегменты

### Розничный бизнес: рост объемов и синергии

- Привлечение клиентов тремя взаимодополняющими платформами
- Более высокая лояльность клиентов и привлечение депозитов
- Запуск единой цифровой платформы в России

## ЦЕЛИ

- ▶ Референтный банк на российском рынке
- ▶ Признанный «поставщик» качественных цифровых решений для клиентов
- ▶ Эффективная и интегрированная банковская платформа

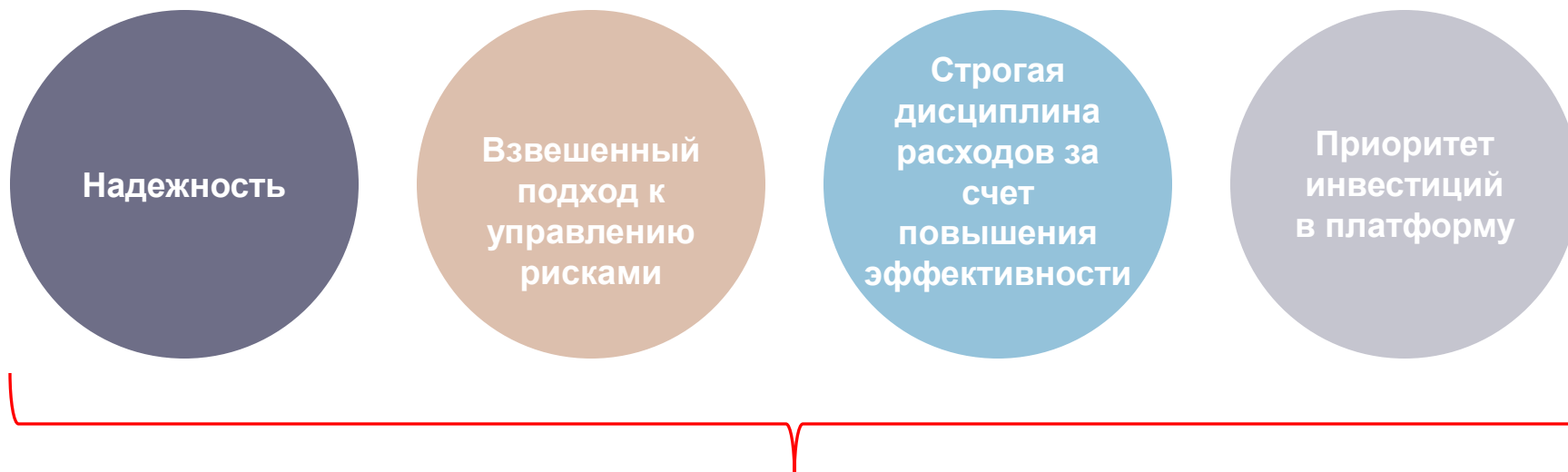
## ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ 2014 – 2017, СТРАТЕГИЯ 2020



# 2014-2017: успешная трансформация бизнеса

---

## Стратегические приоритеты на 2014-2017 гг.

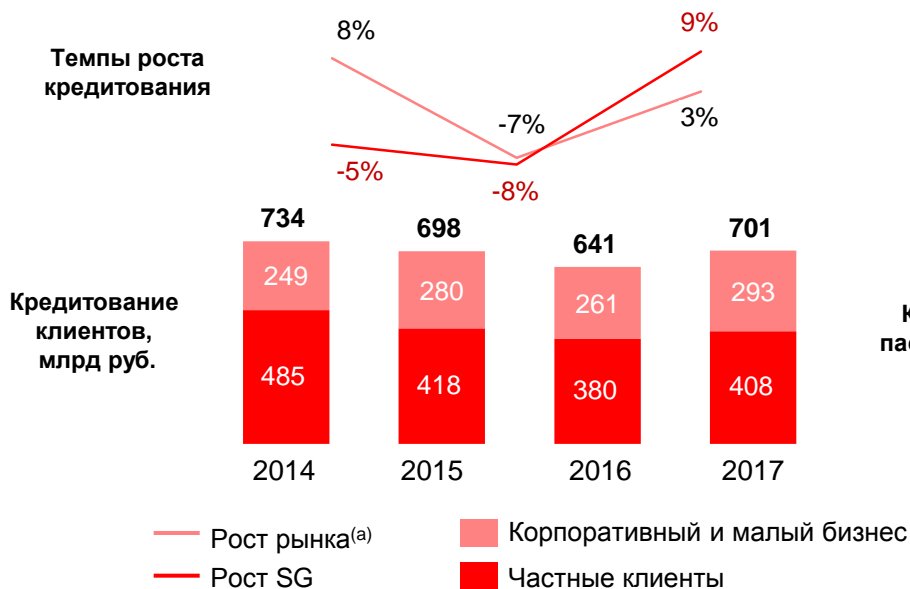


**Результат: Сегодня Societe Generale в России обладает сильной и надежной платформой**

# Результат трансформации: высокая эффективность бизнеса

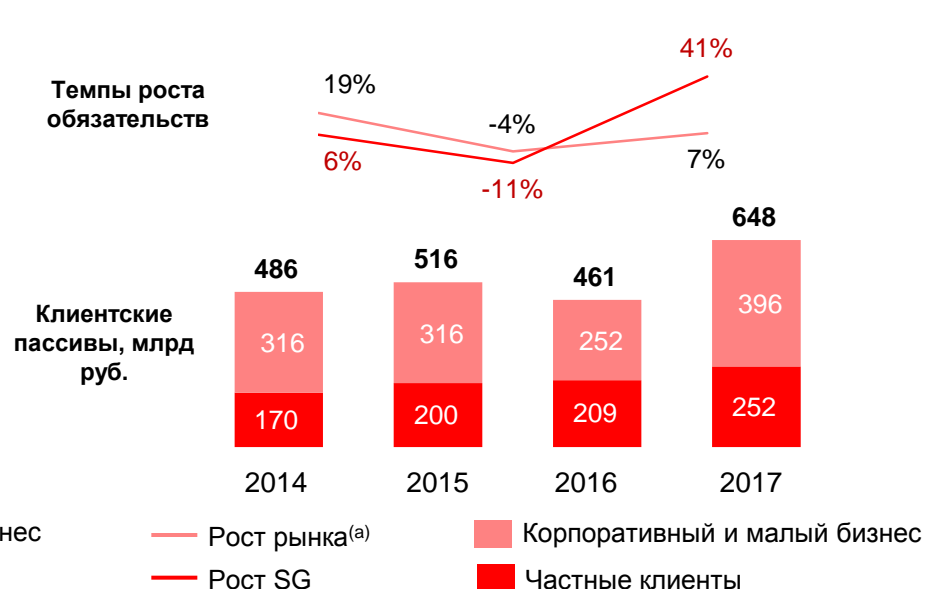
## Кредитование

Рост кредитования на фоне восстановления экономики

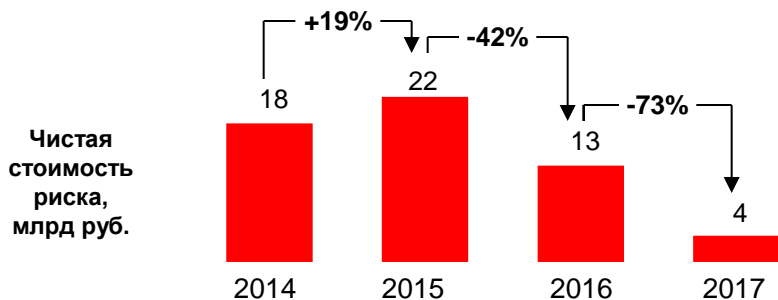


## Фондирование

Привлечение пассивов способствует развитию бизнеса



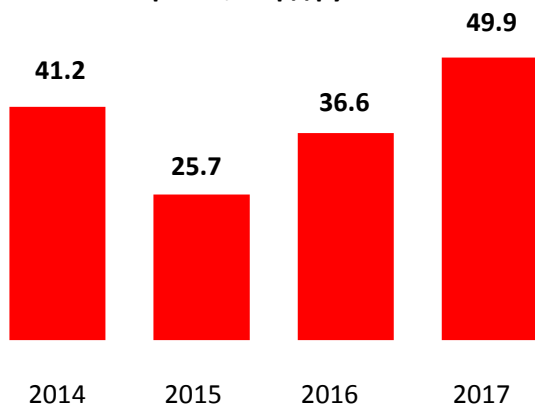
Снижение стоимости риска благодаря высокому качеству портфеля



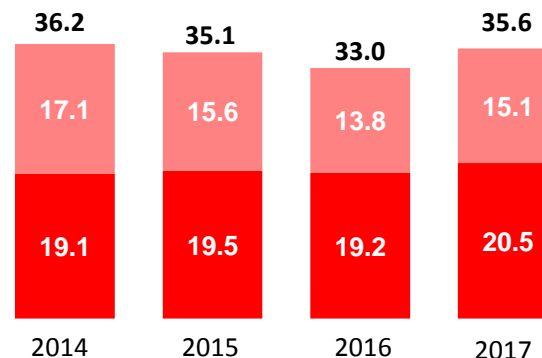
Реализация стратегии 2014-2017 создает основу для роста бизнеса

# Высокая доходность и операционная эффективность

Чистый банковский доход, учитывая стоимость риска, млрд руб.

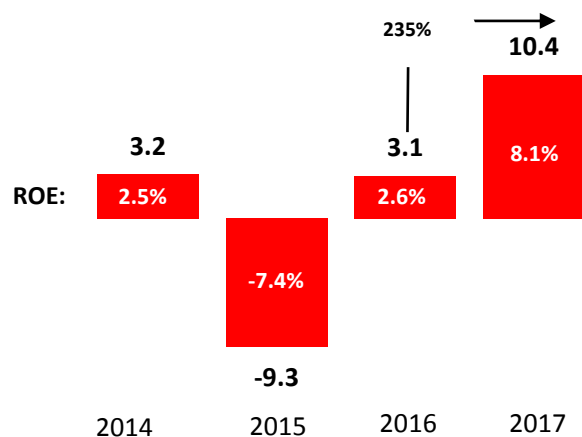


Операционные расходы, млрд руб.



■ Расходы на персонал ■ Прочие расходы

Чистая прибыль после налогообложения, млрд руб.



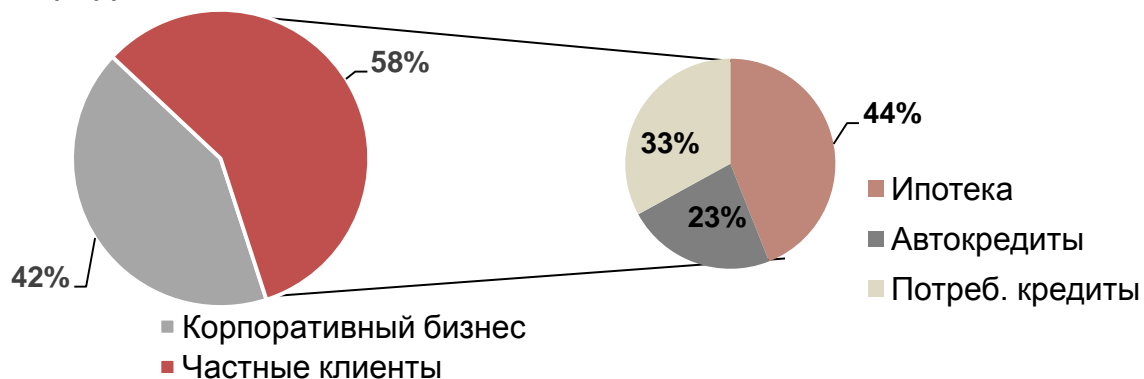
- Восстановление чистого банковского дохода (+8% по сравнению с 2016 годом) на фоне диверсификации бизнеса
- Операционные расходы под контролем, несмотря на инфляцию и инвестиции
- Чистая прибыль достигла 10,4 млрд руб. в 2017 году

# Диверсифицированный клиентский портфель

## Сбалансированный клиентский портфель

Совокупный кредитный портфель Societe Generale в России составляет 701 млрд руб.

Совокупный портфель розничных кредитов Societe Generale в России составляет 408 млрд руб.



Современный

Надежный

## Активные клиенты

16 000 сотрудников обслуживают клиентов посредством:



- Цифровые каналы
- Отделения
- Прямые продажи
- Колл-центр
- Банкоматы
- Партнеры
- Курьеры

Международный

Удобный

# Стратегия 2018-20: построение прибыльного и устойчивого бизнеса





# Цель к 2020: развиваться быстрее рынка



## КОРПОРАТИВНЫЙ БИЗНЕС



# Корпоративный бизнес: сильная и рентабельная платформа

Клиенто-ориентированный бизнес с устойчивой рентабельностью собственного капитала 15-20% в 2014-2017 гг.

Совместные кросс-продажи с бизнес-линиями Росбанка и группы Societe Generale

**Уверенный рост по ключевым направлениям:**  
Бизнес с международными компаниями и торговое финансирование

Низкий уровень стоимости риска

Высокая удовлетворенность клиентов: индекс лояльности +38\*

**Сильные позиции** на рынке крупнейших российских и международных компаний

# Сильные позиции на российском корпоративном рынке

#7

**Кредиты крупнейшим российским компаниям<sup>(a)</sup>**

#9

**Привлеченные средства корпоративных клиентов**

#7

**Торговое финансирование**

#1

**Синдицированное кредитование в России<sup>(b)</sup>**

#5

**Рынок российских еврооблигаций<sup>(c)</sup>**

#1

**Рынок конверсионных операций Центральной и Восточной Европы (на протяжении 8 лет)<sup>(d)</sup>**

#1

**Депозитарные услуги в России<sup>(e)</sup>**

(A) РОСБАНК + SG КОРПОРАТИВНЫЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ

(B) 2014-2016 СОГЛАСНО BLOOMBERG

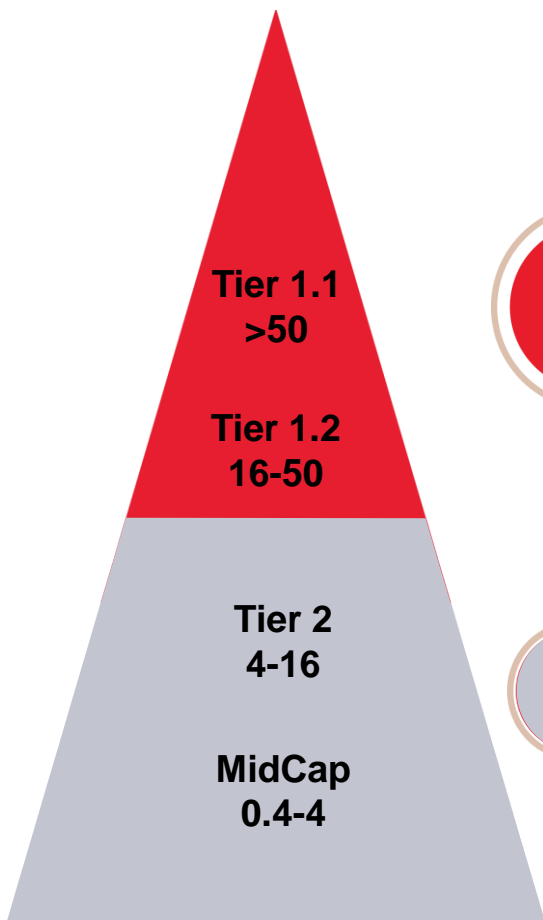
(C) 2013-2018 ПО Н.ВР. (КОРПОРАТИВНЫЕ ЭМИТЕНТЫ&ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ) СОГЛАСНО DEALOGIC

(D) ПО РЕЙТИНГУ GLOBAL FINANCE

(E) ПО КАЧЕСТВУ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПО ВЕРСИИ GLOBAL CUSTODIAN И ЛУЧШИЙ ПРОВАЙДЕР ДЕПОЗИТАРНЫХ УСЛУГ В РОССИИ ПО ОЦЕНКАМ GLOBAL FINANCE AND GLOBAL INVESTOR (EUROMONEY)

# Клиентская сегментация и стратегия

Клиенты с годовой выручкой:  
(млрд руб.)



Доля в корпоративном  
кредитном портфеле Росбанка:



Сильные стороны:



# Корпоративный бизнес 2020: ключевые цели

**+500**

Новых клиентов в сегменте Tier 2 и MidCap

Диверсификация клиентской базы и **активные кросс-продажи** во всех сегментах

**+10%**

Совокупный среднегодовой рост кредитного портфеля

Дальнейший рост бизнеса с **международными компаниями**

**+9%**

Совокупный среднегодовой рост портфеля текущих счетов

Продолжение **развития линейки продуктов** по управлению денежными средствами и **увеличение продаж**

**+10%**

Совокупный среднегодовой рост портфеля в лизинге и факторинге

Дальнейшее усиление позиций в **торговом финансировании, лизинге и факторинге**

**500+**

Клиентов сегмента Tier 2 и MidCap на платформе E-Trading

Рост **инвестиционно-банковского бизнеса** и увеличение доли рынка в **депозитарном обслуживании**

**99%**

наших клиентов используют дистанционные каналы

**Центр цифровых решений** для корпоративно-инвестиционного бизнеса

## РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС: МАЛЫЙ БИЗНЕС И ЧАСТНЫЕ КЛИЕНТЫ



# Малый бизнес: использование платформы для ускорения роста

**Переориентация  
клиентов на  
крупные банки  
создает  
дополнительные  
возможности**

**Новая цифровая  
платформа,  
широкий спектр  
современных  
продуктов**

**Новая структура,  
команда, больше  
инвестиций**

**Быстрое принятие  
кредитных решений  
для надежных  
клиентов, запуск  
лизинга**

**Транзакционный  
бизнес – драйвер  
доходности**

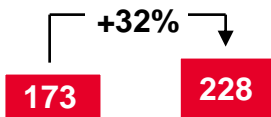
**Один банк для  
бизнеса и  
частного  
пользования**



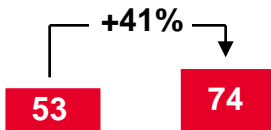
# Частные клиенты: рост в 2017 году и лидерские позиции на рынке

## Кредитование

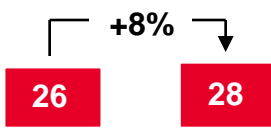
Розничное кредитование в целом



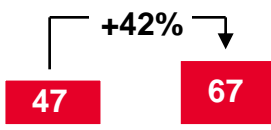
Кредиты наличными и кредитные карты



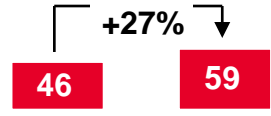
POS-кредитование



Автокредиты



Ипотека



## Рэнкинг портфелей<sup>1</sup>

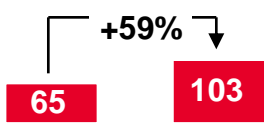
- На конец 2017 года объем кредитного портфеля составил 408 млрд руб.
- Темпы роста по большинству продуктов на уровне рыночных или выше

## Обязательства

Розничные пассивы



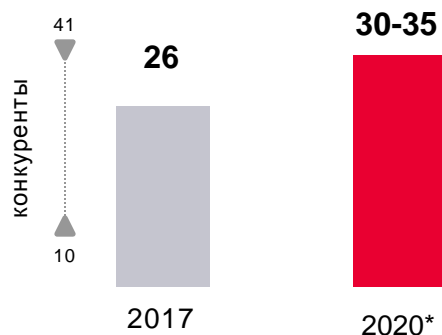
Из которых текущие и сберегательные счета



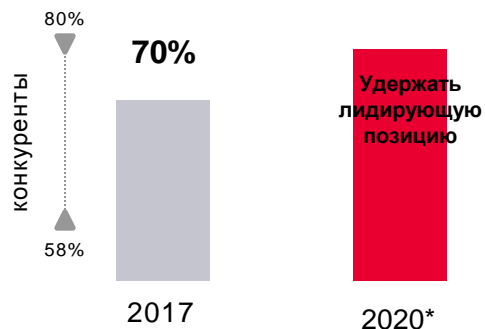
- Темпы роста опережают рынок в 2,5 раза
- Фокус на текущих и сберегательных счетах

# Частные клиенты: клиентский сервис в основе стратегии

## NPS

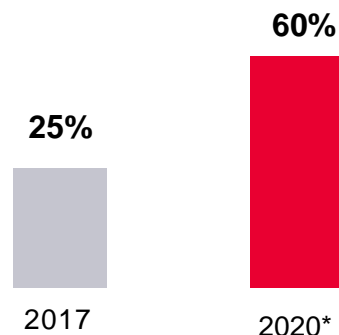


## Лояльность: «Какова вероятность, что через год вы по-прежнему будете нашим клиентом?»



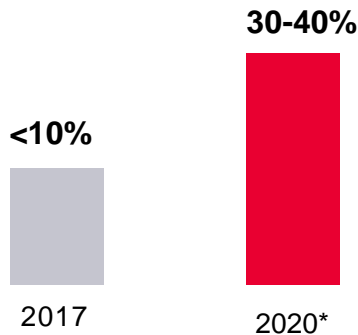
Стать референтным банком для повседневного банковского обслуживания

## Использование цифровых каналов



Использование мобильного и интернет-банкинга

## Цифровые продажи



Потребительские кредиты и вклады

Активное использование цифровых технологий с целью предугадать потенциальные запросы клиентов

# Единая цифровая платформа для всех финансовых продуктов

## ЗАЯВКИ ПОСТУПАЮТ ЧЕРЕЗ:

Сайт банка  
«ДельтаКредит»



Сайт  
Росбанка



Сайт  
Русфинанс Банка



Мобильный и  
интернет-банк



Партнеров



Агентов



## ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА

Все продукты Societe Generale  
доступны клиентам в одном месте:



Кредит  
наличными



Страховка



Карты



Автокредит



Вклады



Продукты  
партнеров



Ипотека

## ПРОЦЕСС

- Одобрение заявок в режиме реального времени
- Весь процесс оформления - онлайн
- Персонализированные продукты и ценообразование
- Биометрическая идентификация
- Высокотехнологичная система анализа данных

**Первый продукт (кредиты наличными для зарплатных клиентов) станет доступен онлайн с апреля: полностью электронный процесс**

# Частные клиенты: цели Societe Generale в России

---

1

Стать **единым поставщиком финансовых услуг**, используя преимущества трех банков

2

Стать передовым **digital-игроком**

3

Быть **приоритетным банком** для клиентов, выбирающих надежный банк с качественным сервисом для повседневных операций

4

Удерживать **лидирующую позицию** в розничном кредитовании

# Societe Generale в России: ключевые тезисы

---



**ПРИВЕРЖЕННОСТЬ РОССИИ**



**УСПЕШНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ**



**ПРЕИМУЩЕСТВА СИЛЬНЫХ ПЛАТФОРМ**



**СТРЕМЛЕНИЕ К РОСТУ**