

The background of the slide is a wide-angle photograph of the Moscow skyline. The Spasskaya Tower of the Moscow Kremlin is the central focus, standing tall with its golden spire. The Moskva River flows in the foreground, with a bridge visible. The city's architecture is a mix of historic and modern buildings. The sky is blue with scattered white clouds. A semi-transparent dark banner is placed over the lower half of the image to hold the text.

МКБ Стратегия 2023

Март 2021

Заявление об ограничении ответственности

Настоящая презентация содержит “прогнозные утверждения”, которые являются утверждениями, касающимися будущих коммерческих и финансовых показателей, а также будущих событий или изменений, затрагивающих МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК. Такие прогнозные утверждения основаны на текущих ожиданиях и определенных допущениях руководства МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА и, поэтому, должны оцениваться с учетом рисков и неопределенностей, присущих бизнесу МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА. Ряд факторов, многие из которых не зависят от МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА, могут существенно повлиять на фактические результаты, которые могут отличаться от прогнозируемых.

Настоящая презентация содержит информацию, представленную в соответствии с МСФО, а также определенную информацию, которая не представлена в рамках соответствующих принципов бухгалтерского учета и/или которая не была предметом аудита. МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК не дает никакой гарантии, явной или подразумеваемой, касательно точности или полноты любой информации, содержащейся здесь. Прошлые результаты не могут быть ориентиром для будущих показателей, и соответственно МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК не дает никаких гарантий того, что его будущие операции будут соответствовать информации, содержащейся в презентации. МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК не принимает никакой ответственности за любые расходы или убытки, связанные с использованием презентации. Обратите внимание, что в силу округления представленные количественные показатели могут при сложении не давать в точности указанные итоги, а доли могут не отражать в точности абсолютные цифры.

Информация, содержащаяся в презентации, актуальна только на заявленную дату. МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК не берет на себя обязательство обновлять или пересматривать информацию или какие-либо прогнозные утверждения в презентации для отражения изменений после указанной даты.

Настоящая презентация предназначена только для информационных целей. Настоящая презентация не представляет собой какую-либо официально признаваемую версию финансовой отчетности. Настоящая презентация не представляет собой предложение или продажу ценных бумаг в любой юрисдикции и никак иначе не образует приглашение или побуждение для какого-либо лица гарантировать размещение, подписаться или иным образом приобрести ценные бумаги МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА. Если настоящая презентация предоставлена вам в электронной форме, то, хотя при подготовке и размещении электронной версии презентации была проявлена разумная заботливость, МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК не принимает никакой ответственности за любой убыток или ущерб, связанный с электронным хранением или передачей информации.

Стратегия 2023



Ключевые элементы стратегии 2023

Универсальная модель банка, доказавшая свою эффективность и обеспечивающая полный спектр услуг с учетом потребностей клиентов и рыночных трендов

▶ **ФОКУС НА КЛИЕНТСКОМ ОПЫТЕ**

- Клиентоориентированная модель бизнеса
- Индивидуальный подход к решению клиентских задач
- Оптимальное сочетание взаимодействия с клиентами в формате онлайн и оффлайн

▶ **СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

- Ответственный подход по отношению к обществу, сотрудникам и окружающей среде
- Поддержка наших партнеров и клиентов для обеспечения сбалансированного и устойчивого развития

▶ **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ**

- Цифровое клиентское предложение
- Реализация большей выгоды за счет анализа данных и персональных предложений
- Высокая операционная эффективность за счет использования технологий

▶ **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОДХОД В КОМАНДЕ**

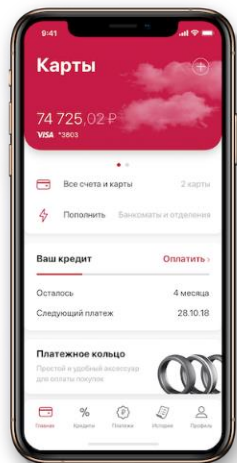
- Свобода самореализации сотрудников и реализация потенциала команды
- Менталитет собственника и принятие решений на основе ROE

Индивидуальные решения для ключевых сегментов клиентов



Омниканальная модель и региональная экспансия

Расширение цифрового предложения...



Топ-5 банковское мобильное приложение для розничных клиентов



Мобильное приложение для инвестиций



100% цифровой банк для МСБ



Цифровое обслуживание корпоративных клиентов



Удаленная идентификация клиентов по всем направлениям бизнеса

Доля удаленных банковских операций, %

50%
2020



> 75%
2023

...при эффективной экспансии в регионах



Офисы нового поколения

Количество розничных клиентов на один офис, тыс.

7.2
2020



9.5
2023

Время обслуживания клиента

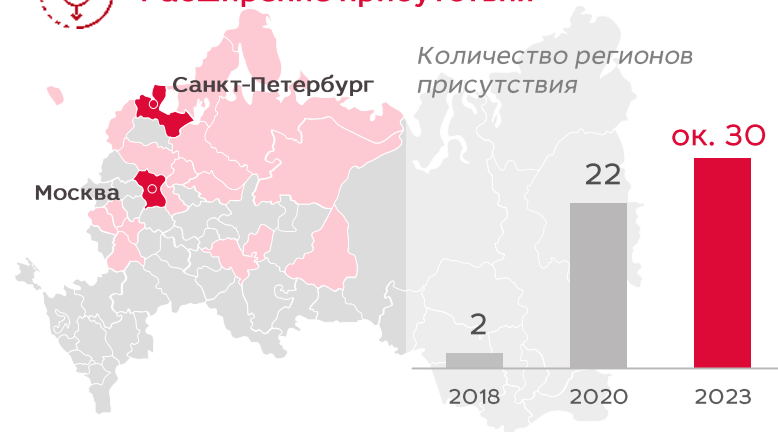
12 мин.
2020



9 мин.
2023



Расширение присутствия



Регионы присутствия

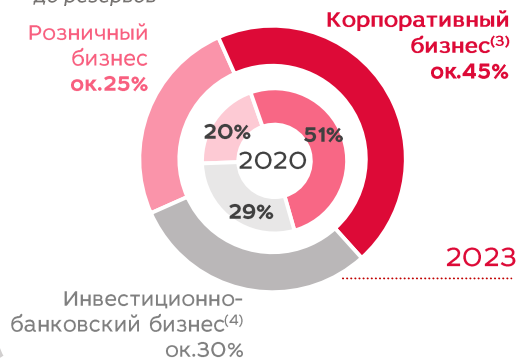
МКБ

Амбициозные стратегические цели на 2021-2023 гг.

Рост по всем ключевым линиям бизнеса

- ✓ **10-12% CAGR⁽¹⁾** для портфеля корпоративных кредитов
- ✓ **20-25% CAGR⁽¹⁾** для портфеля розничных кредитов
- ✓ **Топ-3** позиции в инвестиционно-банковских продуктах

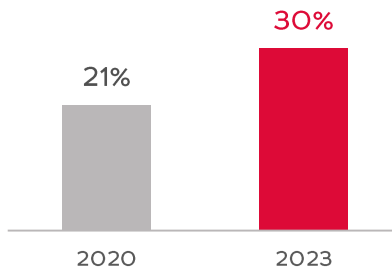
Структура операционного дохода до резервов⁽²⁾



Фокус на транзакционном бизнесе

- ✓ Развитие расчетных операций и торгового финансирования
- ✓ Транзакционный банк онлайн для предпринимателей и МСБ
- ✓ Ежедневные банковские сервисы и инвестиции в МКБ Mobile

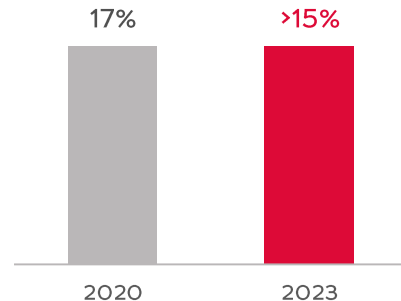
Доля комиссионного дохода⁽⁵⁾



Высокая прибыльность

- ✓ Рост чистой процентной маржи до **2.7%** (NII / RWA на уровне **4.0%**)
- ✓ Цифровизация и операционная эффективность (CIR **30-35%**)
- ✓ Умеренный аппетит к риску и стоимость риска на уровне **ок. 1%**

Рентабельность капитала (ROAE)



Источники: данные Компании, отчетность по МСФО

Примечания: (1) Средние ежегодные темпы роста в 2021-2023 гг. (2) Операционный доход до создания резерва под кредитные убытки по долговыми финансовым активам, чистой прибыли от изменения справедливой стоимости кредитов, выданных клиентам, оцениваемых по справедливой стоимости, а также восстановления или (создания) резервов под обесценение прочих нефинансовых активов, прочих финансовых активов и условных обязательств кредитного характера и прочие резервы. (3) Корпоративный бизнес включают кассовые операции и дочерние банки. (4) Сегмент инвестиционно-банковских услуг включает также казначейство. (5) Чистый комиссионный доход / (чистый комиссионный доход + чистый процентный доход)

Корпоративный бизнес

Корпоративный бизнес: Краткий обзор

Федеральный масштаб

Топ-5

По объему финансирования корпоративных клиентов⁽¹⁾

Исторический фокус на крупных корпорациях

>20 тыс. Корпоративных клиентов



Обширный опыт обслуживания компаний нефтегазового сектора

Омниканальный подход

64

Клиентских менеджера с индустриальной экспертизой



«Ваш онлайн-банк»
MKB Online Banking

Рост активности клиентов

71%

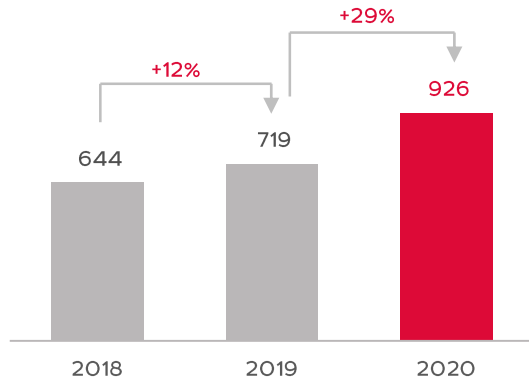
Корпоративных клиентов имеют более 1 продукта

1.8

Продукта на одного корпоративного клиента

Стабильный рост портфеля

Портфель корпоративных кредитов (до резервов, млрд руб.)



Присутствие в устойчивых отраслях

Структура корпоративного кредитного портфеля по отраслям (% , 31 декабря 2020 г.)



Высокое качество активов

2020 г.

2.6%

Доля просроченных кредитов

151%

Покрытие просроченных кредитов

1.0%

Стоимость риска

Источник: данные Компании, отчетность по МСФО
Примечания: (1) По данным banki.ru на 1 января 2021 г.

Индивидуальные банковские решения поддерживают рентабельность и рост

Комплексные высокомаржинальные решения

Проектное финансирование

Обширная отраслевая экспертиза и диверсификация

Международное финансирование

Экосистема для экспортеров и импортеров

Торговое финансирование

Рост портфеля и повышение проникновения услуг среди клиентов

Транзакционный бизнес

Надежная инфраструктура для проведения платежей и казначейство

Эффективный клиентский сервис

Оперативность

17 рабочих дней

Срок выдачи кредитов⁽¹⁾ в 2023 г.

Прозрачность и удобство

4,5 (из 5)

Индекс удовлетворенности⁽²⁾ корпоративных клиентов

Оффлайн- и онлайн сервис

70% корпоративных клиентов - активные пользователи банковских услуг онлайн

Эффективность

30%+ снижение затрат на обработку платежей по кредитам к 2023 г.



10-12%

Средний ежегодный рост портфеля корпоративных кредитов в 2021-2023 гг.

2.7

Продуктов на одного активного клиента в 2023 г.
vs. 1.8 в 2020 г.

Приоритизация транзакционной выручки

Лидерство

Предложение для клиентов

Инновационные технологии

Международный бизнес

Цели на 2023 г.

РКО

Лучший сервис в России
Euromoney Cash Management Survey

Платформа **TMS** для нескольких счетов
Виртуальное казначейство

Инфраструктура для платежей по **QR-коду**

Продвинутый виртуальный пулинг

Международная блокчейн-платформа

Трансграничные платежи по **SWIFT GPI**

X3 объем платежей

Торговое финансирование

Лучший сервис в России
Euromoney Trade Finance Survey

Аккредитивы и гарантии

Международный факторинг

Высокотехнологичный валютный модуль

Электронный документооборот

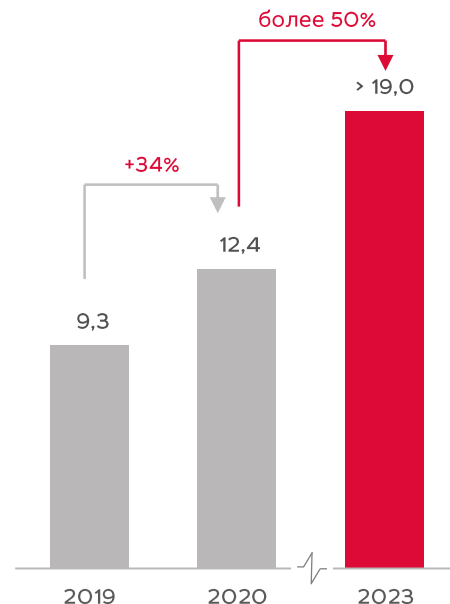
Автоматизированный выпуск банковских гарантий

Аккредитация в крупнейших экспортно-кредитных агентствах

x2 объем торгового финансирования

Динамика комиссионного дохода

Чистый комиссионный доход в корпоративном сегменте (млрд руб.)¹



Источник: данные Компании, финансовая отчетность по МСФО

Примечания: (1) Включая корпоративный сегмент и кассовые операции согласно анализу по сегментам в Примечании 29 к финансовой отчетности по МСФО

Экосистема жилищного строительства

Партнерские продукты



Достижения в 2020 г.

19 Девелоперов в экосистеме МКБ

+20% Продажи ипотеки в экосистеме девелопмента

Цели на 2023

x2 Прирост числа жилищных девелоперов в экосистеме МКБ к 2023 г. по сравнению с 2020 г.

x3 Продажи ипотеки в экосистеме девелопмента в 2023 г. по сравнению с 2020 г.

✓ Доступ к клиентам **на один шаг впереди** конкурентов

✓ Увеличение доли в по услугам, предоставляемым девелоперам

✓ Минимизация риска за счет контроля над цепочкой стоимости

Построение платформы для МСБ сегмента

Цифровой банк для малого и микробизнеса

МКБ. Бизнес – онлайн-банк для МСБ



Стратегическая покупка онлайн МСБ платформы (Веста Банк)...

#1

Банк по качеству обслуживания ИП¹

Топ-3

Лучший интернет-банк (согласно SME Banking Club)

...и профессиональная команда

Привлечение профессионалов из ведущих необанков для МСБ

Открытие счета онлайн

- Открытие счета за 15 минут

Ежедневные банковские сервисы

- РКО
- Платежи
- Интеграция с финансовым / налоговым учетом
- Анализ доходов и расходов

Управление ликвидностью

- Управление счетами в разных банках
- Электронная касса / кассовые операции
- Конвертация валюты и валютный контроль
- Интернет, мобильный / QR эквайринг
- Корпоративные / зарплатные карты

Эффективная AML система

Цели на 2023 г.

110 тыс. МСБ клиентов

100% NPS среди 70% клиентов

Топ-5 Банк по числу клиентов из сегмента МСБ

Розничный бизнес

Розничный бизнес: Краткий обзор



>900 000

Активных клиентов на 2020 г.

70%

Лояльные повторные и зарплатные клиенты⁽¹⁾

60%

Вкладчики

40%

Заемщики и транзакционные клиенты



Депозиты

502
млрд руб.

Розничные депозиты на 2020 г.

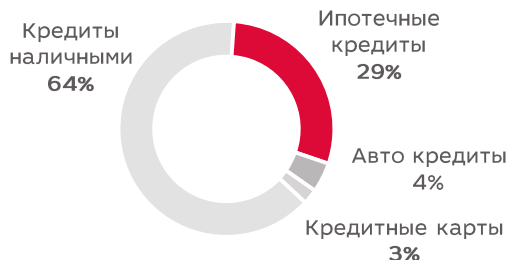
20%

Доля текущих счетов

Кредитный портфель

133 Портфель розничных кредитов
млрд руб. (до вычета резервов) на 2020 г.

Структура кредитного портфеля (до вычета резервов), 2020



Омниканальная эффективная бизнес-модель

Полный спектр услуг, доступных онлайн...



- Подключение новых клиентов
- Выпуск карт
- Выдача кредитов / открытие депозитов
- Платежи и переводы

...при поддержке эффективной офлайн-инфраструктуры



132

Отделения



Партнеры

(ритейлеры, девелоперы)



6.8 тыс.+

Собственных и

4.2 тыс.

партнерских терминалов



1.1 тыс.+

Собственных и

5.5 тыс.

партнерских банкоматов

Клиентоориентированная модель обслуживания



Ежедневные банковские сервисы

Удаленный выпуск дебетовых карт
Виртуальная платежная карта
Поддержка мультивалютных операций
Платежи по QR и штрих-коду
Автоплатежи & Оплата счетов
Переводы между физлицами



Прочие сервисы

МКБ. Travel – интеграция сервисов One2Trip & Booking
Бронирование автосервиса/ Трейд-ин
Страхование
МКБ Бонус



Финансирование

Подача заявок и одобрение кредитов онлайн
Кредитные карты
Онлайн-выдача нецелевых кредитов



Сбережения

Открытие расчетных счетов и депозитов онлайн
Ведение расчетов



Инвестиции

МКБ Инвестиции – онлайн брокерская платформа

Цели на 2023



#1 канал для клиентов

75%

Доля пользователей мобильного приложения
vs 50% в 2020

1,7млн

MAU
vs 400тыс. в 2020

35%

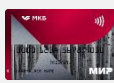
DAU / MAU⁽¹⁾
vs 23% в 2020

Массовый сегмент (Mass-affluent)



Москарта

Старшее поколение (Retirees)



Программа «Мудрость»

Премиальные клиенты (Affluent and Pre-Affluent)

МКБ. Премиум

Состоятельные клиенты (HNWI)

mkb private bank

Private bank

Источник: данные компании

Примечание: (1) Ежедневные активные пользователи / активные пользователи в месяц, где активным пользователем считается клиент, совершивший хотя бы одну транзакцию в мобильном приложении за соответствующий период



Вовлечение клиентов как фактор роста



Потенциал в ипотечном кредитовании

Платформа ипотечного кредитования

Конкурентное предложение



Партнерские предложения
Ипотечные программы с
господдержкой

Рефинансирование
ипотеки
Варианты трейд-ин

Цифровая модель



Рассмотрение заявки в режиме онлайн и улучшенная
модель скоринга
Цифровое оформление и регистрация сделки
Интеграция с партнерскими системами

Быстрое одобрение



Принятие решения **за 1 минуту**
Выдача кредита **в течение 7 часов** в рамках
партнерских программ

Сотрудничество с крупными девелоперами

30-40%

Доля МКБ в ипотеке в
рамках финансируемых
проектов



Эффективный риск
менеджмент на базе
широкой базы данных
по проектам и клиентам



Полностью
интегрированный
процесс одобрения
кредитов

Партнерство с ведущими девелоперами



Etalon Group

САМОЛЕТ

Цели на 2023 г.

~90
млрд руб.

Ипотечный
портфель

40%

Рост ипотечного
портфеля, CAGR
2020-23

~45%

Доля ипотеки в
розничном кредитном
портфеле

<100%

RWA

Фундаментально привлекательный рынок

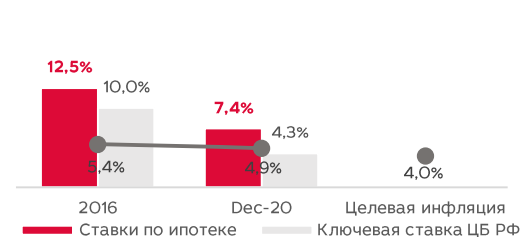
Активный рост ипотеки в России...

Выданные ипотечные кредиты, трлн руб.



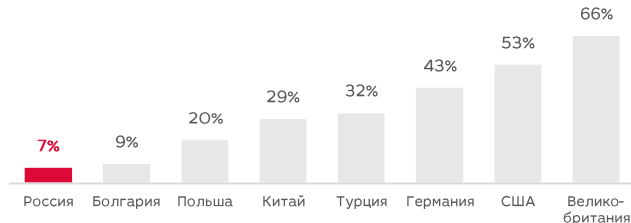
...на фоне низких процентных ставок...

Средневзвешенные процентные ставки, %



...но все еще низкий уровень проникновения в сравнении с другими рынками

Ипотечный портфель / ВВП, 2019 г.



Источник: данные Компании, ЦБ РФ, центральные банки других стран

Notes: (1) Рентабельность капитала с учетом риска (2) согласно отчету, опубликованному Ассоциацией банков России:

https://asros.ru/upload/iblock/461/Finansirovanie_zhilishchnogo_stroitelstva_na_sayt_.pdf по данным ДОМ.РФ, с учетом только 20 крупнейших ипотечных банков

Инвестиционно-банковский бизнес

Инвестиционно-банковский бизнес: Краткий обзор

— Достижения 2020 года —

DCM

> 1.1 трлн

Рыночных размещений облигаций⁽¹⁾

РЕПО

Топ-5

Оператор на локальном рынке РЕПО⁽²⁾

ESG

125 млрд руб.

Организация сделок «зеленого» финансирования

ЕСМ

29.5 млрд руб.

Организация покупки 25% акций «Детского мира»

FX Online

x2.5

Рост объема конверсионных операций

МКБ Инвестиции

#5

Среди крупнейших участников рынка на Мосбирже⁽³⁾

— Ключевые принципы —

Индивидуальный подход

Эффективный риск-менеджмент

Оперативное принятие решений

Технологичные решения (МКБ exchange)

Рост клиентской базы по всем видам продуктов

— Продуктовая матрица IB —



DCM



M&A, ECM



Fixed income, деривативы



РЕПО Структурное финансирование



Депозитарные услуги



Структурные продукты



Брокерские услуги



Управление активами

Стабильный доход

79
млрд руб.

Выручка⁽⁴⁾

22
млрд руб.

Операционный доход⁽⁵⁾

Низкий риск

73%

Финансовые активы с рейтингом ВВВ- и выше

96%

Облигации с рейтингом ВВВ- и выше в портфеле обратного РЕПО

Эффективное использование капитала

18%

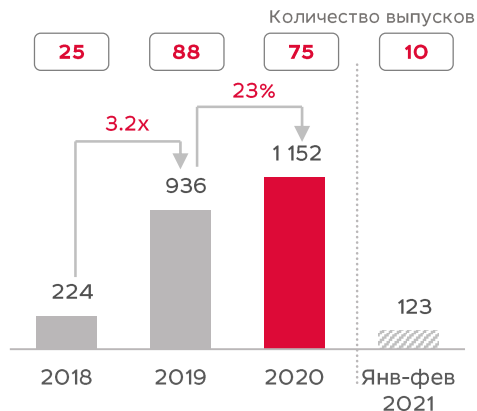
Активы взвешенные с учетом риска / Активы

В 2020 г.

Источник: данные Компании, открытые источники
Примечания: (1) за 12 мес. 2020 г. по данным cbonds.ru. (2) согласно рейтингу Мосбиржи «Крупнейшие операторы рынка РЕПО» за февраль 2021 г. (3) согласно рейтингу Мосбиржи «Крупнейшие участники рынка», основанном на ежемесячных объемах торгов акциями и фондами, на февраль 2021 г. (4) Процентный доход инвестиционного сегмента, согласно сегментному анализу в Пояснении 29 к отчетности по МСФО. (5) Операционный доход инвестиционного сегмента без учета кредитных убытков по долговому финансовым активам, согласно сегментному анализу в Пояснении 29 к отчетности по МСФО

Лидерские DCM позиции

Внушительная история сделок DCM, руб⁽¹⁾



ТОП-5 организаторов DCM (рэнкинг Bloomberg)

> 10% доля рынка МКБ (исключая размещения собственных выпусков)

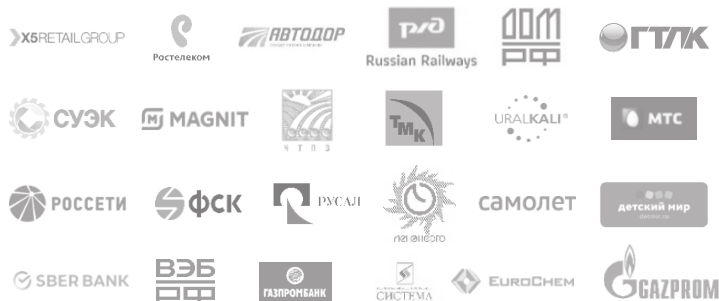
65% прирост комиссионного дохода г/г

2 выпуска Организатор размещений ESG-облигаций ("социальных" и "зеленых")

Знаковые сделки в России и СНГ



Обслуживание эмитентов из числа голубых фишек



Рыночное признание и награды CBonds



Источник: данные Компании, публичная информация.
Примечания: (1) согласно Cbonds.ru

Расширение клиентского бизнеса за счет обеспечения полного набора инвестиционно-банковских услуг

Стратегические инициативы



Увеличение доли клиентского бизнеса в операционном доходе



Активное развитие комиссионных продуктов
(валютный рынок, DCM, ECM, M&A, операции с драгметаллами, деривативы)



Диверсификация инвестиционного бизнеса
(по продуктам, клиентам и географиям)



Синергии между банковскими услугами корпоративным клиентам и инвестиционно-банковским блоком



Принцип «One-stop shop»

Ключевые цели на 2023 г.



Рынок долгового капитала

Новые дебютные выпуски на рынке DCM
Выход на рынки СНГ

Топ-2 Рынок «зеленых» облигаций (Россия и СНГ)

Топ-3 На рынке долгового капитала



ECM, M&A

Широкий набор отраслей
Программы приватизации

3-5 Сделок в год



PESS (прямые инвестиции и особые ситуации)

Рост до уровня ведущих российских и зарубежных банков

>20% IRR проектов

25+ млрд руб. Общий объем портфеля



Производные инструменты и валютный рынок

Расширение продуктовой линейки (товарный рынок, новые ОТС рынки)
Онлайн валютные операции

15% Среднегодовой рост комиссионного дохода по валютным сделкам

30% Среднегодовой рост дохода по деривативам



МКБ Инвестиции

Расширение продуктовой линейки
Запуск обновленной платформы

>300 тыс. Клиентских счетов

30+ млрд руб. Общая сумма активов под управлением в 2023 г.



mkb private bank

Новая концепция: клиентский менеджер, продуктовая линейка, гибкие процессы

100+ млрд руб. Общая сумма активов под управлением в 2023 г.

40% Среднегодовой рост активов под управлением

Технологическая платформа

Информационные технологии: краткий обзор

- Гибкая матричная структура для взаимодействия между IT и бизнесом
 - Эффективное использование IT-ресурсов, географически распределенные команды
- IT-функция как партнер бизнеса
 - Фокус на создании ценности для бизнеса

Результаты 2020 г.



Выделенные **кросс-функциональные** ценностно-ориентированные команды, **общие KPI** с бизнесом



Новые банковские технологии: речевая аналитика, омниканальная коммуникационная платформа, управление качеством данных, роботизация



Сокращение использования бумаги **более чем на 30%**
3% бэк-офисного персонала заменено **роботами**
Сокращение операционных издержек колл-центра на **30%**



Бережливые технологии:
заменено **60%** устаревшего банковского ПО

Приоритеты на 2021 г.

- ✓ **Цифровизация клиентского опыта:** UI/CX, CJM, чат-боты, биометрия и электронные очереди
- ✓ **Машинное обучение и поведенческая аналитика** для улучшения клиентского опыта и увеличения LTV
- ✓ Дальнейшая **автоматизация** бизнес-процессов, **проектирование систем Искусственного Интеллекта**

Цифровые инициативы 2020-2023 гг.

Фокус на цифровизации и улучшении клиентского сервиса



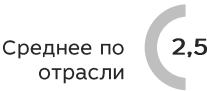
Цифровизация внутренних процессов МКБ

Сокращение издержек сопровождения и увеличение инвестиций в ИТ	2020 г.	2023 г.
Доля ИТ-сотрудников, занятых в разработке клиентской части приложений, %	55%	65%
Цифровизация сквозных процессов МКБ		
Доля цифровизованных сквозных процессов, %	46%	66%
Роботизация бэк-офисных процессов (RPA)		
Доля RPA в бэк-офисе, %	3%	15%
Возможности удаленной работы и цифровые рабочие места		
Доля ИТ-сотрудников, работающих удаленно, %	80%(1)	70%

Прагматичный подход к цифровым инвестициям

- **"Бизнес в первую очередь"** – фокус на решении реальных проблем бизнеса
- **Ставка на проверенные технологии** – быстрое и экономное развертывание проверенных решений
- **Пространство для запуска инновационных решений**

Manage IT Finance Gartner Score⁽²⁾, 2020 г.



Источник: данные Компании
Примечания: (1) под влиянием COVID-19. (2) Подготовка и управление ИТ-бюджетами, финансовый анализ ИТ-инициатив, приоритизация ИТ-инвестиций

Сочетание сильных сторон технологического банка и финтеха

Цели к 2023 г.:

Анализ данных и гибкая интеграция с партнерами для лучшего клиентского опыта

Лидерство в экономичности, обеспечиваемое технологией

Эффективная и динамичная организация IT, обеспечивающая четкий фокус на приоритетах

✓ **Продвинутая клиентская аналитика** для улучшения продуктовых предложений МКБ

✓ **100%** переход от унаследованных банковских систем к современным

✓ **Кросс-функциональные команды** специалистов по данным, инженеров данных и владельцев продуктов по направлениям бизнеса

✓ **Единая банковская платформа** для хранения данных, разработки и внедрения моделей

✓ **Цифровизация** клиентского сервиса и внутренних процессов МКБ

✓ Ускорение разработки IT-решений на **20%**

✓ **2-3 недели** среднее время интеграции партнера (по сравнению с 2-3 мес. в 2020 г.)

✓ **Высокие стандарты** управления инвестициями в IT

✓ **Отсутствие существенных потерь** от кибератак

ESG

Устойчивое развитие

Топ-5

среди российских банков в отношении принципов устойчивого развития⁽¹⁾

Компания

Преобразование внутренних процессов в целях развития принципов ESG



Выстраивание инфраструктуры для развития **зеленого финансирования**, в т. ч. центр компетенций в области устойчивого развития и команда продаж ESG-продуктов



Преобразование внутренних процессов в целях внедрения принципов ESG



Формирование внутренней культуры, ориентированной на устойчивое развитие



Корпоративное управление, соответствующее требованиям ЕБРР и IFC, включая «зеленые» критерии проектов в рамках Социально-природоохранной политики



Цифровая трансформация



Реализация концепции «Зеленый офис»

BBB[esg] ESG - рейтинг ⁽²⁾

Клиенты

Поддержка клиентов для обеспечения сбалансированного и устойчивого развития



Зеленое финансирование (кредитные продукты, зеленые облигации)



Цифровизация услуг



Индивидуальные розничные продукты для поддержки пожилых людей и молодых семей



Образовательные программы по финансовой грамотности



Программы реструктуризации* для людей, пострадавших от COVID-19

99%

Реструктурированных вследствие COVID розничных кредитов покрываются собственной программой Банка⁽⁴⁾

77%

Процент одобрения⁽⁵⁾



Отчеты об устойчивом развитии, основанные на стандартах GRI, публикуются с 2018 г.

Общество

Партнерство в ESG-проектах



Арифметика добра

Поддержка детей-сирот и приемных семей



WWF

Окружающая среда, биоразнообразие, образовательные проекты



Green movement

Обеспечение бумажной нейтральности за счет высадки новых деревьев

Самый «зеленый» российский банк согласно ESG-рэнкингу RAEX-Europe 2021 г



Источник: данные компании, Отчет об устойчивом развитии за 2019 год.

Примечания: (1) Согласно обзору Всемирного фонда дикой природы (WWF), Европейского университета в Санкт-Петербурге, Аналитического центра НРА (АЦ НРА) «Практика ответственного финансирования в российском банковском секторе», 2020 г.» (2) Рейтинг, присвоенный МКБ 25 октября 2019 г. RAEX Europe (3) Экология, социальная сфера, управление (4) 1% покрывается государственной программой 106-ФЗ. (5) Рассчитывается как количество одобренных реструктуризаций, разделенное на количество полученных запросов на реструктуризацию.

Ответственный подход к обществу и окружающей среде

Мы берем на себя ответственность за влияние на окружающую среду, заботимся о сотрудниках и жителях городов, в которых мы работаем

Мы поддерживаем наших партнеров и клиентов в их стремлении к устойчивому развитию

Цели на 2023 год:

A[esg]

Получение рейтинга группы A (RAEX Europe) и более обширное покрытие международными рейтинговыми агентствами

Население и окружающая среда



Внедрение концепции ответственного предложения продукта во всех бизнес-подразделениях



Регулярная оценка углеродного следа с целью минимизировать выбросы

Клиенты

100
млрд руб.

Финансирование «зеленых», социальных и трансформационных проектов¹ к 2023 г.²



Внедрение принципов устойчивого развития в цепочку поставок

Сотрудники

85%

Уровень вовлеченности сотрудников

Топ-10

Работодатель среди российских банков

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Трансформационные проекты – это проекты, сопряженные с целями отказа от угольной энергетики и перехода к устойчивому развитию; (2) Включая проекты, в которых МКБ помогает своим клиентам получить финансирование для целей устойчивого развития

Финансовые цели

Стратегические и финансовые цели

		2018 - 2020	2021 - 2023
Рост	Корпоративные кредиты (в год)	8.2%	10-12%
	Розничные кредиты (в год)	15.0%	20-25%
Прибыльность	Чистые процентные доходы / RWA	4.0%	с.4.0%
	Чистая процентная маржа	2.4%	с.2.7%
	Доля комиссионных доходов ⁽¹⁾	20.4%	30%
	Расходы / Доходы	36.1%	30-35%
	ROAE	14.9%	> 15%
Качество активов	Стоимость риска	1.3%	с. 1%
Капитал	Коэффициент H1.1	8.5%	> 9%

Источник: данные компании.

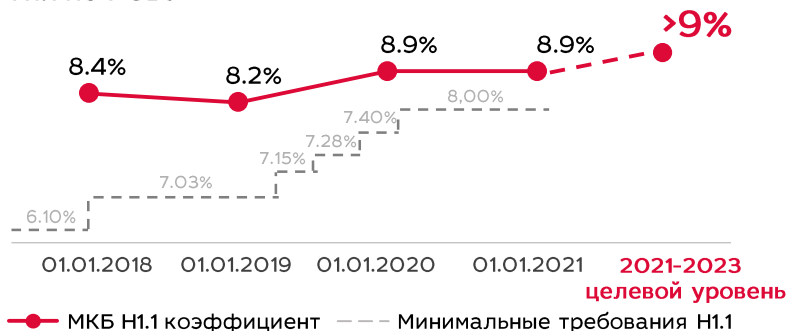
31 Примечание: (1) Чистый комиссионный доход / (чистый комиссионный доход + чистый процентный доход)

Устойчивая дивидендная политика

Управление капиталом

Достаточная капитализация МКБ обеспечивает **комфортное соблюдение нормативных требований**

Коэффициент достаточности капитала
Н1.1 по РСБУ



Дивидендная политика

Главная задача долгосрочной дивидендной политики МКБ – **достижение стабильного уровня дивидендных выплат**



2022

Доля дивидендных выплат на уровне **не менее 25% чистой прибыли⁽¹⁾** Группы за предшествующий год по МСФО