

РОСГОССТРАХ БАНК СЕГОДНЯ—

стабильный банк, давно существующий на рынке





Акционер – банк «Открытие»

Системно-значимый банк с государственной поддержкой (акционер – ЦБ)



Банк федерального уровня

Филиальная сеть банка насчитывает 134 отделения в 99 населенных пунктах 57 субъектов РФ



Бренд с 25-летней историей

23 место в рэнкинге узнаваемости банковских брендов, 31% – уровень знания бренда клиентами*





Клиентская база

330 000 клиентовфизических лиц и 8000 клиентовюридических лиц

НОВЫЙ ИГРОК,



Создание крупного и прибыльного банка для обслуживания клиентов-автолюбителей

А НЕ ИНТЕГРАЦИЯ С БАНКОМ «ОТКРЫТИЕ»?

- Четко сфокусированная стратегия развития группы «Открытие» до 2020 года без целей по автокредитованию.
- Сильные позиции бренда «РОСГОССТРАХ» на рынке автострахования.
- Предпосылки к созданию крупного и прибыльного игрока с фокусом на привлечении и комплексном обслуживании клиентов-автолюбителей (анализ рынка, потребностей ЦА).
- Команда с профильной экспертизой и многолетним опытом работы в финансовой сфере и автобизнесе.
- Хорошая стартовая площадка, позволяющая в сжатые сроки выйти на рынок.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК

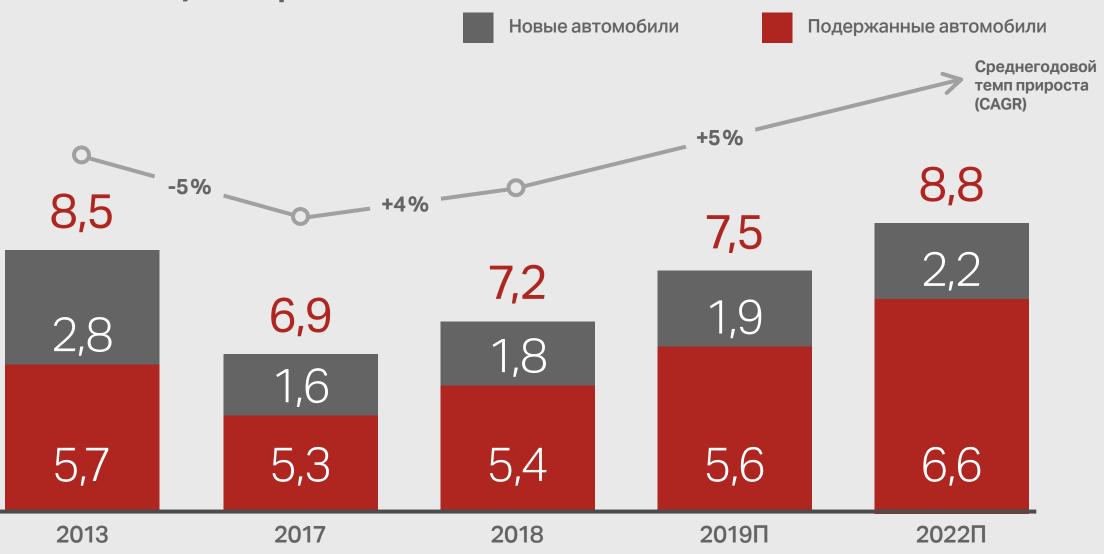


КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ



- К 2022 году прогнозируется медленное восстановление объемов продаж автомобилей.
- Предпочтения покупателей смещаются к покупке подержанных автомобилей (доля в продажах 75%).
- Продажи автомобилей с пробегом стабильный сегмент, который меньше подвержен кризисным явлениям.

Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей, млн штук, 2013–2022 (факт/прогноз)



Источники: прогноз PWC, анализ рабочей группы

Потребители предпочитают покупку подержанных авто – перспективный для роста сегмент

РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ



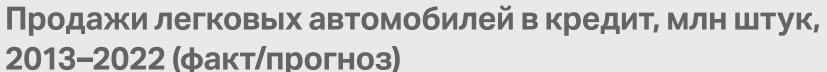
КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ

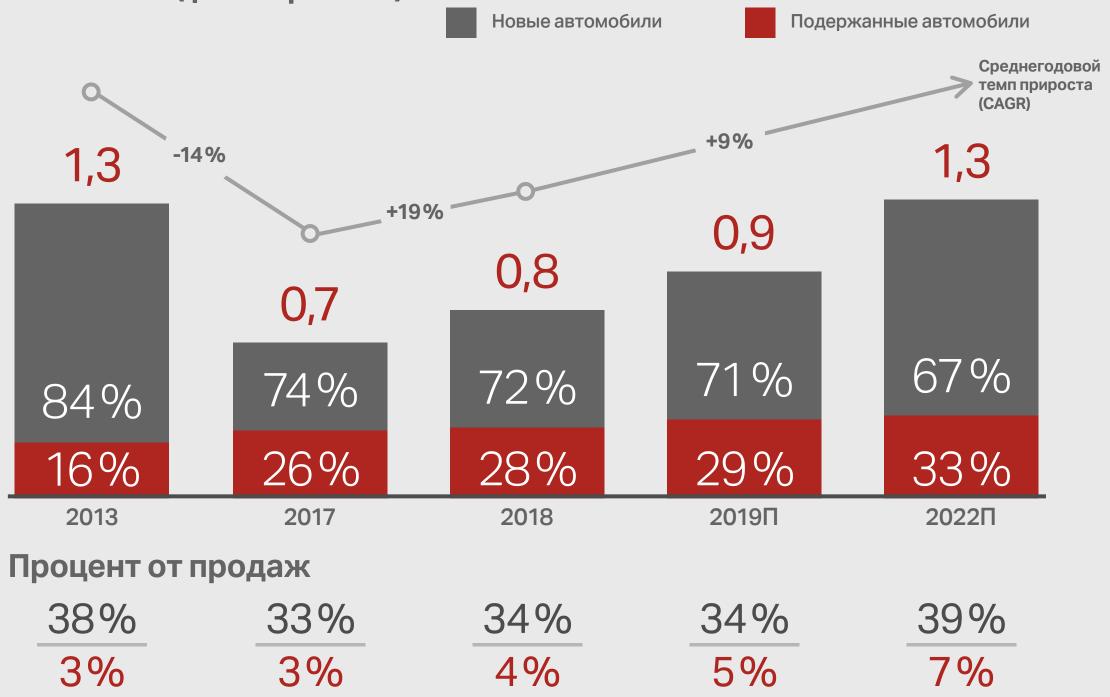


Продажи автокредитов на подержанные автомобили к 2022 г. вырастут в 2 раза в сравнении с 2013 г.

• Основной объем кредитных продаж – новые автомобили (более 70% рынка), проникновение в общие продажи – 34%.

- Есть значительный потенциал роста кредитных продаж в сегменте подержанных автомобилей, текущее проникновение в общие продажи низкое около 4%.
- Рынок продаж автокредитов на новые автомобили к 2022 году будет все еще ниже показателя 2013 года.





Источники: прогноз PWC, анализ рабочей группы

РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ



КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ

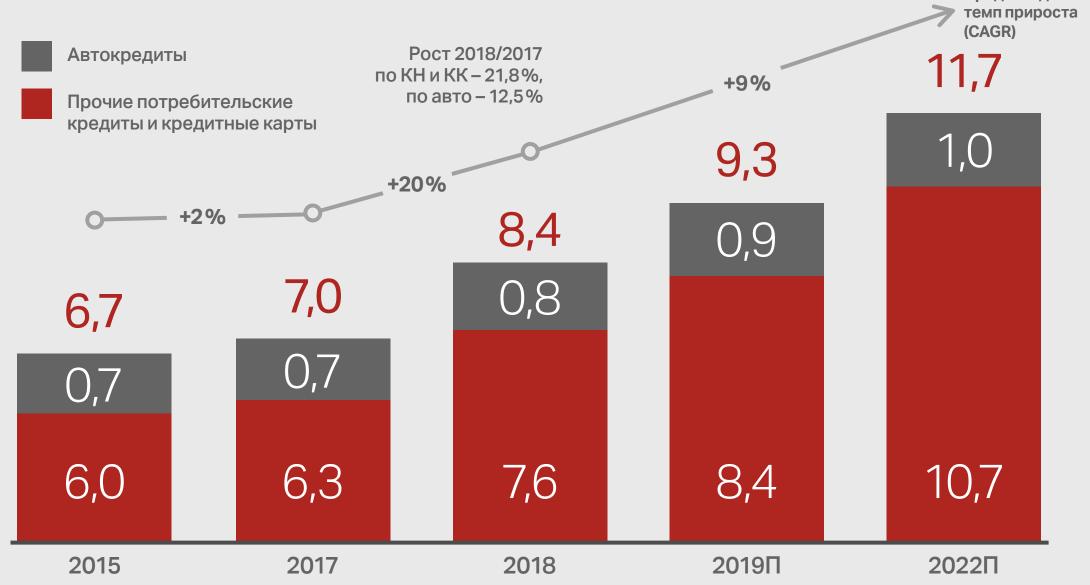


Прогнозируется среднегодовой темп роста до 9% в год, основной драйвер – кредиты наличными и кредитные карты

Среднегодовой темп роста рынка автокредитования существенно ниже (до 5 % в год) в силу влияния факторов:

- более длительное восстановление объемов продаж автомобилей после провала в 2013–2017 годах
- снижение дюрации портфеля за счет ограничений регулярной господдержки 3-летними кредитами
- размытие выдач целевых автокредитов за счет кредитов наличными до 20% КН выдается на покупку автомобиля

Рынок потребительского кредитования без ипотеки, портфель, трлн рублей, 2015–2022 (факт/прогноз)



Источники: данные ЦБ, макропрогноз группы «Открытие», анализ рабочей группы

ЧТО МЫ ПЛАНИРУЕМ СДЕЛАТЬ



БАНК ДЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ



Четкий фокус на образе жизни

и потребностях клиентовавтомобилистов



One stop shop банк

на всем сроке пользования автомобилем



Современные технологии

с фокусом на digitalтрансформацию



Без отвлечения на универсальное

продуктовое предложение, с персонификацией на потребность клиента



Комплексное обслуживание

компаний-партнеров из сферы автобизнеса

Специальные клиентские предложения для автомобилистов Удобные цифровые каналы продаж и обслуживания

Без открытия тяжелой универсальной сети (отделение + касса)

Компании-партнеры – это наши клиенты

Цель Банка – создание первоклассного клиентского опыта за счет расширения точек контакта с клиентом-автолюбителем

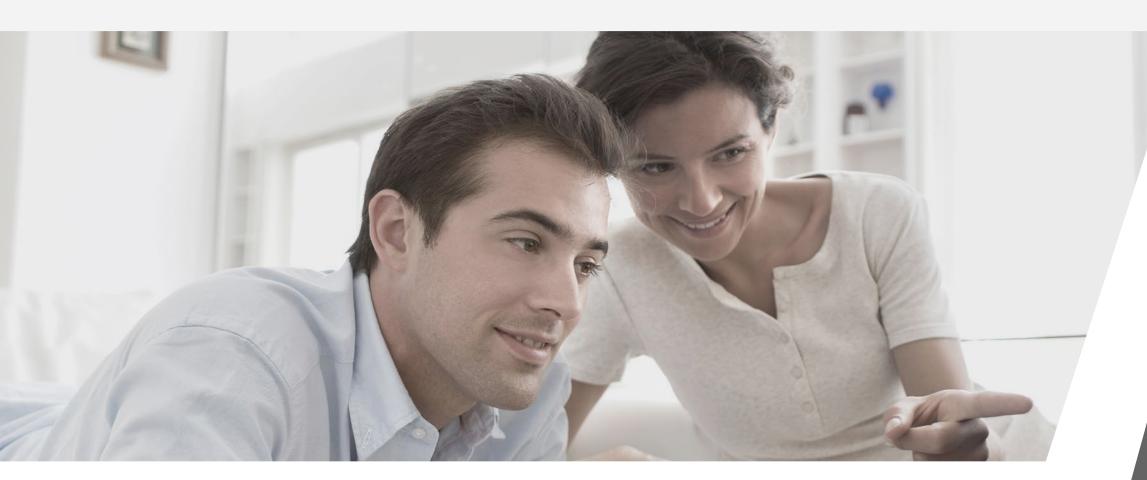
ЧЕМ МЫ ЗАНИМАТЬСЯ НЕ БУДЕМ



БАНК ДЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ

ЧАСТНЫЕ КЛИЕНТЫ

- выделять сегментные модели привлечения и обслуживания ФЛ
- активно привлекать зарплатных клиентов
- продвигать классические депозиты
- выдавать ипотеку
- продавать собственные инвестиционные продукты







- выделять сегментные модели привлечения и обслуживания юридических лиц (КИБ, СМБ)
- предлагать документарные операции
- продавать инвестиционные продукты



КЛИЕНТЫ-КОМПАНИИ

Продуктовое предложение

Накопительные счета

Мобильный банк Daily banking

КРЕДИТЫ

Кредит на авто, потребительские кредиты и кредитные карты

КАРТОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

с программами лояльности, cash back, страховками и дополнительными сервисами

СЕРВИСНЫЕ ПРОДУКТЫ

Автострахование, «помощь на дороге», сервис подбора, оценки, расчетов по сделке

Точки контакта

Продажа:

- партнерская сеть
- online-сервисы
- легкая сеть
- CRM
- контакт-центр



Обслуживание:

- партнерская сеть
- online-сервисы
- легкая сеть
- CRM
- контакт-центр

- Мультипродуктовое предложение: актуальные продукты/услуги с наилучшим наполнением, выгодные условия по автокредитам за счет партнерских программ и дополнительные сервисы.
- Кастомизация предложений под клиента.
- Омниканальность: полное сопровождение клиента вне зависимости от первичной точки контакта в удобном формате завершения сделки.

Продуктовое предложение

Сберегательные продукты

Быстрое открытие счета, удобное РКО

Удобное ДБО Эквайринг

Финансирование склада

Кредитование (КЛ, овердрафт)

Каналы продаж



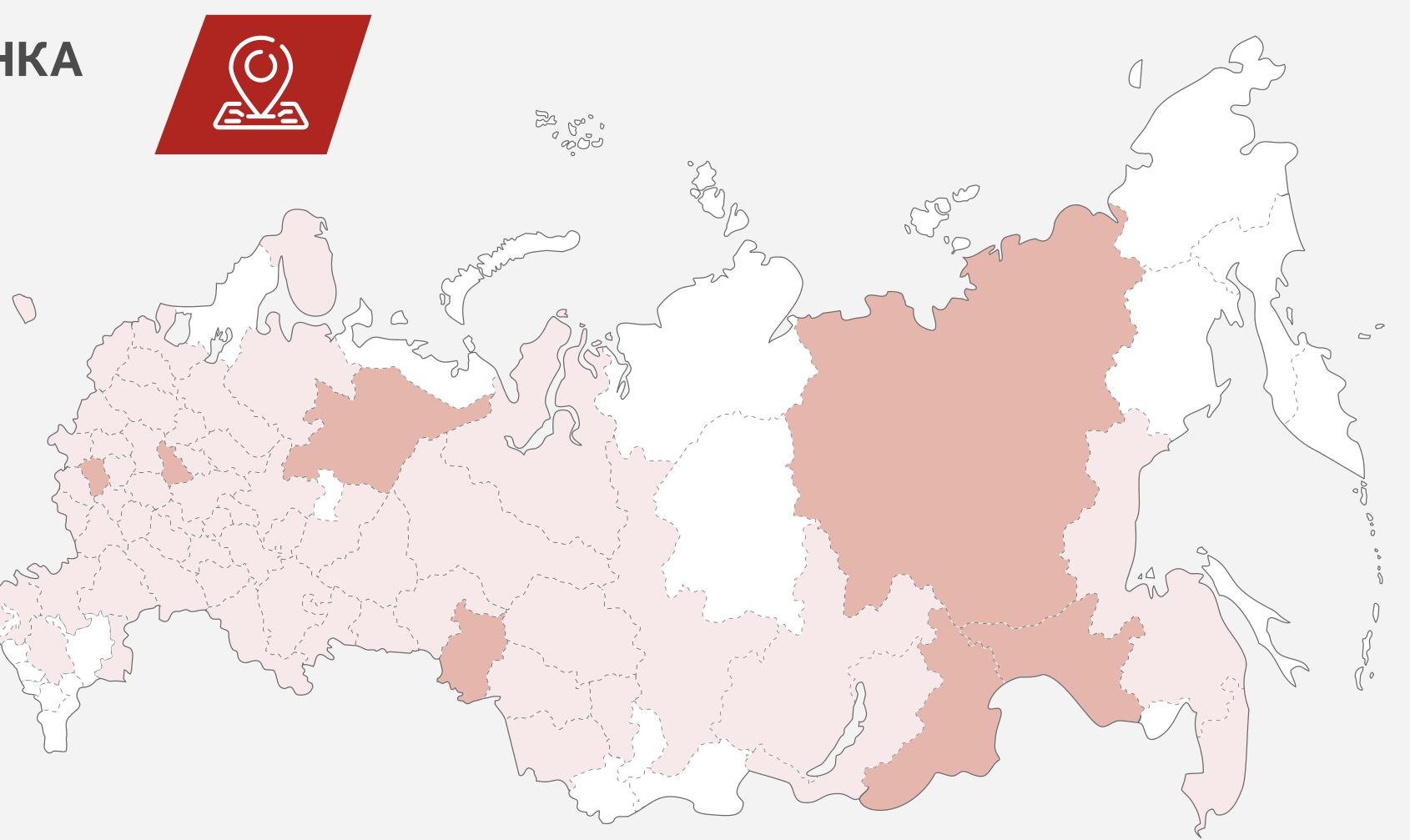
- служба клиентских менеджеров
- online-сервисы
- контакт-центр

- Клиенты четко выделенный сегмент автобизнеса: дилеры, автопроизводители, дистрибьюторы, сервисные компании.
- Акцент в обслуживании корпоративных клиентов на персональном взаимодействии при решении ключевых вопросов.
- Проведение операций daily banking digital-каналы.

ЦЕЛИ ПО РАЗВИТИЯ БАНКА

- Регионы, где банк присутствует
- Регионы к расширению ФС
- Регионы, где банк не представлен

Присутствие во всех значимых для автобизнеса субъектах РФ при сдержанном росте сети мини-офисов



Всегда вместе с клиентом:

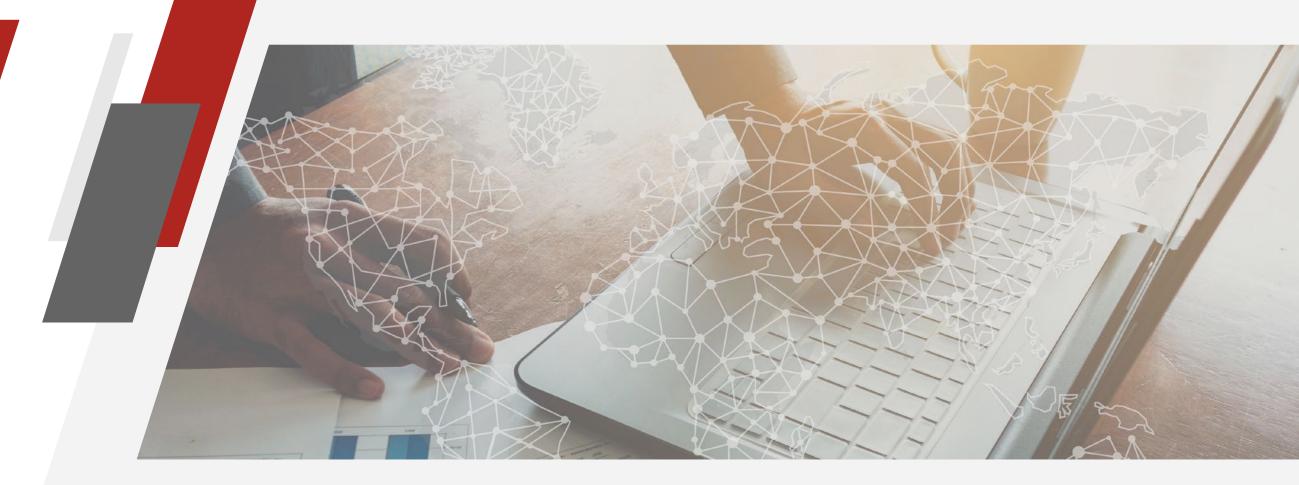
- расширение географии сети
- высокая представленность банка в автосалонах
- специализированная сеть мини-офисов с удобной локацией

РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ



Региональная сеть сегодня

- 134 точки продаж в 57 субъектах РФ
- 38 городов присутствия являются нецелевыми для автобизнеса (в т. ч. 27 городов с населением менее 100 тыс. человек, 11 городов с населением менее 240 тыс. человек)



Региональная сеть 2022

- Более 170 точек продаж в 64 субъектах РФ
- Свыше 700 точек продаж в сети партнеров
- Консультирование и проведение сделок

ЭТАП ЗАПУСКА – 2019

- 1. Запуск ключевых продуктов и процессов
- 2. Формирование портфеля партнеров

ПРОДУКТЫ

Физические лица:

- кредитные продукты (кредит на авто, потребительские кредиты и кредитные карты)
- сберегательные продукты (доходная карта, накопительный счет)
- целевая линейка карточных продуктов
- кросс-продажи страховых и сервисных продуктов

Юридические лица:

- запуск базового кредитного предложения
- развитие сберегательных продуктов и РКО

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

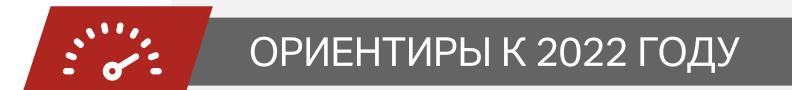
- Трансформация текущей и развертывание легкой сети отделений
- Запуск партнерских продаж
- Запуск цифровых продаж

ЭТАП РАЗВИТИЯ – 2020-2022

- 1. Расширение предложения банка
- 2. Цифровизация клиентского опыта
- 3. Максимальный охват клиентских потребностей
- Расширение кредитных предложений для ФЛ и ЮЛ
- Запуск и развитие программ лояльности
- Запуск и развитие удобных сервисов

- Кросс-продажи по собственной базе
- Выход на проектные мощности продаж легкой сети отделений
- Цифровые продажи более 50% сделок

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ БАНКА





- Лидер по выдачам автокредитов в РФ
- Более 1 млн активных клиентов
- Продажа в 2022 году части акций Банка

ТОП-15

на рынке розничного кредитования

2%

доля рынка розничного кредитования 10,2%

228

ГРОСС

млрд рублей

портфель ФЛ

доля рынка автокредитования

5,5

млрд рублей чистая прибыль в 2022 году 19%

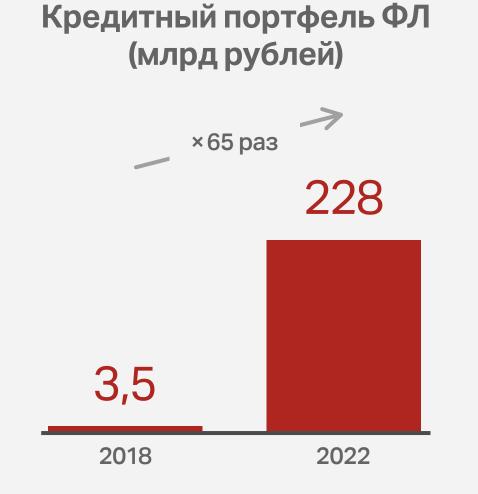
ROE в 2022 году

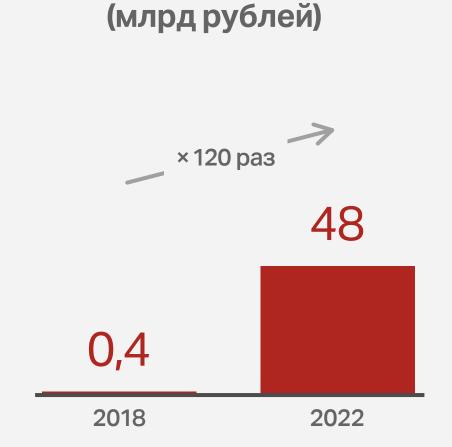
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ БАНКА



ФИНАНСОВЫЕ И БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ

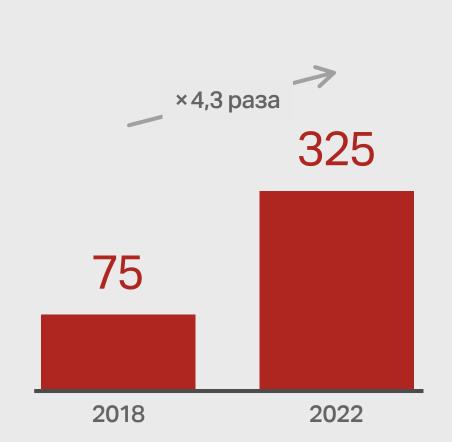






Кредитный портфель ЮЛ

Активный игрок российского рынка потребительского кредитования





Собственное привлечение (вклады, текущие и накопительные счета ФЛ, депозиты и текущие счета ЮЛ)

Межбанковские кредиты

СИНЕРГИЯ С ГРУППОЙ «ОТКРЫТИЕ»





Прибыльная модель с фокусом на взаимное развитие бизнеса

Синергия брендов

Банка и страховой компании в сегменте автобизнеса

Оптимизация

закупочной деятельности



Принципы управления

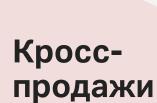
оценки транспортного средства



Единая инфраструктура

для держателей карт Группы

- 900 отделений
- 6,4 тыс. банкоматов и терминалов



банковских, страховых и других продуктов клиентам Группы



