SBI Bank
Strategic Business Innovator

БАНК СО 100% ЯПОНСКИМ КАПИТАЛОМ

ЯПОНСКИЙ ПОДХОД
РОССИЙСКИЙ МАСШТАБ

Эс-Би-Ай Банк
Стратегия развития

2018 – 2022гг.

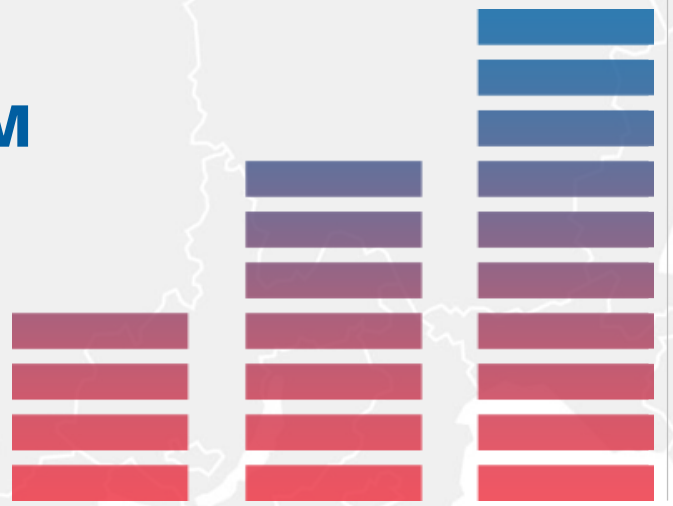
Эс-Би-Ай Банк ООО

Москва, 2018

SbiBankLLC.ru

Эс-Би-Ай Банк

Универсальный Банк
со 100%
японским капиталом



Японский участник

SBI Holdings, Inc. – это ведущая японская финансовая группа:

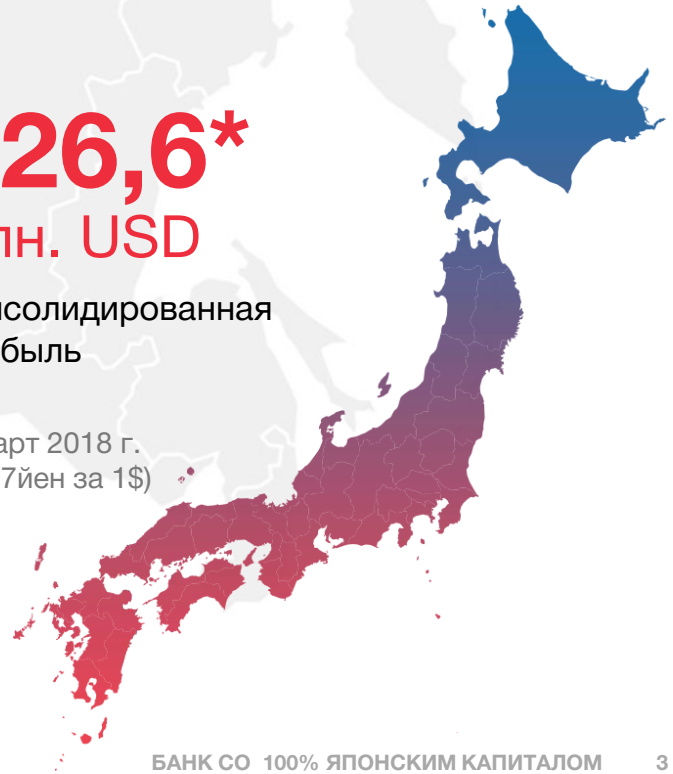
- ✓ предоставляющая комплексные финансовые услуги: брокерские операции с ценными бумагами, банковские услуги, страхование жизни, имущества и несчастных случаев, управление активами:
  - Дочерняя компания SBI Securities – онлайн брокер №1 в Японии по количеству клиентских счетов (4,3 млн.) и размещенных средств клиентов (121,4 млрд. USD)
  - SBI Sumishin Net Bank – Онлайн-Банк № 1 в Японии по количеству клиентских счетов (3,2 млн.) и остаткам по счетам клиентов (41,6 млрд. USD)
- ✓ Один из крупнейших венчурных инвесторов, инвестирующий в быстрорастущие частные компании внутри страны и за рубежом

230 компаний в группе, более чем в **21 стране** мира с клиентской базой в **23,5 млн.** человек.

3,2*
млрд. USD
Консолидированная выручка

526,6*
млн. USD
Консолидированная прибыль

* данные за период с апреля 2017 г. по март 2018 г.
Курс йены к доллару на 31.03.2018 (106,27йен за 1$)



Миссия и ценности

Миссия Банка

Создание новых ценностей для обеспечения будущего наших клиентов и выполнения бизнес задач Банка, объединяя инновационные цифровые и нецифровые технологии.

Ценности Банка

Этические ценности

Рассматривать и принимать решения, руководствуясь не только соображениями получения прибыли и законности, но и моральными и этическими принципами.

Клиентоориентированность

Все продукты и услуги Банка строятся вокруг клиента и его потребностей. Мы ставим клиента в центр и выстраиваем вокруг него все элементы современного инновационного Банка, помогая выбрать оптимальное решение по наилучшей цене

Финансовые инновации – на благо клиентов

Руководствуясь стремлением предоставлять клиентам конкурентоспособные финансовые услуги, Банк постоянно развивается и развивает финансовую индустрию, меняет традиционное представление о способах осуществления финансовой деятельности, снижает цены, используя безграничные возможности инновационных цифровых технологий.

Стремление к новому

Банк стремится стать лидером в области создания и развития наиболее востребованных в 21 веке инновационных финансовых сервисов.

Непрерывное саморазвитие

Стремясь к созданию компании, легко адаптирующейся к изменениям деловой среды, Банк находится в процессе постоянного саморазвития. Корпоративная «проницательность» и «саморазвитие» являются частью философии Банка.

Социальная ответственность

Банк является частью страны, в которой работает. Поэтому в своей деятельности мы руководствуемся не только интересами акционеров, но и принимаем во внимание актуальные вопросы развития, стоящие перед обществом.

Стратегия развития Банка

на период 2018-2022 гг.

Возможности

- ✓ Комплексное обслуживание российского МСБ, работающего с японским бизнесом
- ✓ Сотрудничество со стратегическими партнерами - возможность быстрого роста корпоративного бизнеса
- ✓ Партнерство с блокчейн-консорциумом R3, сотрудничество с департаментом финансовых технологий Банка России
- ✓ Небольшое количество digital банков в России
- ✓ Расширение операций на финансовых рынках
- ✓ Возможность привлечения дополнительных инвестиций, установления лимитов и получения гарантий от финансовых институтов Японии
- ✓ Контакты и возможности совместных проектов с правительством г. Москвы и Московской области (департамент транспорта)

Ситуация на банковском рынке создает предпосылки для обновления стратегии SBI-банка

Предпосылки для обновления стратегии SBI Банка:

Олигополия на рынке:

Крупнейшие государственные банки удерживают лидерскую позицию, охватывая ~ 60% рынка розничного кредитования

Клиентские ожидания растут:

Клиентские ожидания с точки зрения цены, скорости и качества продуктов и сервиса формируются лидерами рынка независимо от индустрий и переносятся на банки

Больше доступных технологий:

Количество и качество доступных технологий на рынке растет с экспоненциальным темпом, а их стоимость становится ниже, давая возможности для улучшения клиентского опыта и компетенций банков

Финтех стартапы – риск и возможность:

С развитием технологий растет количество финтех стартапов, которые могут как составить конкуренцию банкам, так и служить звеном в цепочке создания стоимости

Чтобы преуспеть в текущем контексте, SBI планирует:

✓ **Сфокусироваться на выделенных клиентских сегментах в цифровых каналах**

Фокус на нишевых сегментах - молодые семьи и семьи с детьми в розничном сегменте, а также молодые и действующие компании в сегменте SME, планирующие международную экспансию в Азию в корпоративном сегменте. Продажи в цифровых каналах для снижения операционных издержек

✓ **Создать продукты вокруг клиентских потребностей**

Цифровые и банковские продукты, охватывающие потребности клиента от момента их зарождения до момента их воплощения

✓ **Выстроить гибкую систему компетенций**

Внедрение экосистемы партнеров, аналитических инструментов, и agile организации, которое позволит быстро реагировать на рыночные изменениям

Стратегия развития Банка

на период 2018-2022 гг.

Сильные стороны

- ✓ Прямой доступ к японскому бизнесу, ведущему деятельность в России
- ✓ Быстрота принятия стратегических (верхнеуровневых) решений
- ✓ Единственный участник (владелец) Банка – крупнейшая японская инновационная финансовая корпорация: передовые финансовые технологии, блокчейн-технологии, международные инвестиции в сфере финансовых технологий
- ✓ Запас ликвидности, достаточность капитала
- ✓ Конкурентные (привлекательные) условия совершения операций с японской иеной (конверсия, расчеты)

Реализация стратегии будет обеспечена четырьмя ключевыми конкурентными преимуществами SBI

Конкурентные преимущества

Аналитика в основе принятия решений

- ✓ Построение систем аналитики, основанных на больших данных, позволяющих быстро выявлять привлекательные клиентские сегменты и предпочтения, а также оценивать эффективность продуктов и маркетинговых кампаний
- ✓ Внедрение алгоритмов, позволяющих предлагать клиентам персонализированные продукты и сервис
- ✓ Внедрение предиктивных моделей и искусственного интеллекта для оценки кредитного риска

Экосистема партнеров

- ✓ Вовлечение партнеров, чьи компетенции дополнят цепочку создания ценности банка
- ✓ Создания маркетплейсов вокруг клиентских потребностей для повышения качества сервисов и создания дополнительных источников дохода
- ✓ Использование партнерских данных для снижения затрат на маркетинг

Гибкость организации

- ✓ Выстраивание Agile подхода в процессах и организации банка для более быстрого вывода продуктов на рынок и оценки успешности запуска для последующей адаптации продукта

Цифровые каналы

- ✓ Использование цифровых каналов с адаптивным контентом для обеспечения скорости реакции на изменяющиеся клиентские предпочтения

Ожидаемые результаты *

- ✓ Рост клиентской базы в > **10 раз**
- ✓ Повышение прибыльности клиента на **10-20%**

- ✓ Рост количества продуктов на клиента на **> 30%**
- ✓ Дополнительные доходы от партнерских комиссий

- ✓ Рост speed-to-market **> чем в 5 раз**
- ✓ Снижение SG&A издержек на **15-35%**

Ключевые стратегические ориентиры развития бизнеса

Что мы делаем

Что мы получим в 2022г.

Розничный бизнес

- ✓ Клиентоориентированная экосистема “Семейный Банк”

	2022
КЛИЕНТЫ	378.0 тыс.
АКТИВЫ	6.6 млрд.
ПАССИВЫ	17.4 млрд.
ДОХОД	1.5 млрд.

Корпоративный бизнес

- ✓ Развитие бизнеса с японскими компаниями
- ✓ Развитие бизнеса с малыми и средними предприятиями
- ✓ Развитие бизнеса с крупными предприятиями

	2022
КЛИЕНТЫ	21.4 тыс.
АКТИВЫ	15.0 млрд.
ПАССИВЫ	15.9 млрд.
ДОХОД	1.3 млрд.

SBI Bank
Strategic Business Innovator

Ориентиры развития и миссия розничного бизнеса

ЯПОНСКИЙ ПОДХОД
РОССИЙСКИЙ МАСШТАБ

Первый в России

Мобильный Банк для Всей Семьи

Мы являемся Банком, который ОБЕСПЕЧИТ будущее Вашей семьи, ОБУЧАЯ при этом Вас как тратить деньги С УМОМ, делать покупки ДЕШЕВО и УВЕЛИЧИТЬ Ваши накопления быстрым и безопасным способом.

Розничный бизнес –
ключевые факторы успеха для запуска и победы

1. Доступность финансовых и не финансовых сервисов и услуг

- ✓ Страхование
- ✓ Накопления
- ✓ Кредитование
- ✓ Расчеты
- ✓ Управление бюджетом семьи

2. БЫТЬ Персональным

- ✓ Обслуживание на единой платформе банковских и небанковских продуктов
- ✓ “Клиентоориентированная модель” основана на понимании поведения каждого члена семьи.
- ✓ Создание **открытой архитектуры** с партнерами и Финтехами в отношении продуктов и услуг
- ✓ **Персональные советы через анализ** поведения клиентов как внутри банка, так и за его пределами (социальные сети, WEB, BIG Data)

3. ОТКАЗ от “Продуктового” предложения

- ✓ Все продукты и услуги от **потребностей семьи**

  Т.е. “мы предлагаем не лучшую кредитную карту” или “самый удобный мобильный банк”, а набор сервисов и услуг, решающих ежедневные потребности домохозяйства.

4. Управление денежными средствами семьи

- ✓ Использование **машинного обучения**, **Big-Data** и **CRM** для активного продвижения продуктов, услуг и прогнозирования поведения клиентов
- ✓ Быстрое вовлечение всех членов домохозяйства в пользование сервисами экосистемы
- ✓ Контроль расходов и постановка финансовых целей

Корпоративный бизнес

Российско-японский бизнес

Привлечение МСБ с помощью Стратегических Партнеров

SBI Bank
Strategic Business Innovator

synergy

АГЕНТСТВО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА

北海道総合商事株式会社
HOKKAIDO CORPORATION

RUSSIAN DIRECT INVESTMENT FUND

КИЕВСКАЯ ПЛОЩАДЬ

SimpleFinance

РСПП

Другие ПАРТНЕРЫ

SBI Bank сыграет роль российско-японского посредника, содействующего развитию российско-японского бизнеса в сегменте МСП с помощью своих стратегических партнеров

Целевая аудитория и определение предложений для японских компаний

- ✓ Поиск и взаимодействие с бизнес-партнерами МСП в России и Японии
- ✓ Запуск бизнеса на основе цифровой экосистемы
- ✓ Внедрение японского бизнеса в российские стратегические проекты (Дальний Восток)
- ✓ Реализация пилотных японских и российских проектов, Финтех на основе цифровой платформы SBI Bank в режиме реального времени для МСП и розничных клиентов
- ✓ Инновационные и индивидуальные финансовые услуги, включая финансирование российских и японских МСП компаний

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ SBI BANK

Агентство дальнего востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта
Российский фонд прямых инвестиций
JBIC
北海道総合商事株式会社 HOKKAIDO CORPORATION
Министерство экономического развития РФ
РСПП
JETRO Japan External Trade Organization
SBI Holdings

Стратегические конкурентные преимущества SBI Bank в развитии японского бизнеса в России

Лучший обменный курс японской йены
- ✓ Курсы обмена японской йены одни из лучших на рынке

Финансирование в японской йене
- ✓ База фондирования в японской йене со стороны региональных банков Японии, привлеченных SBI Holdings

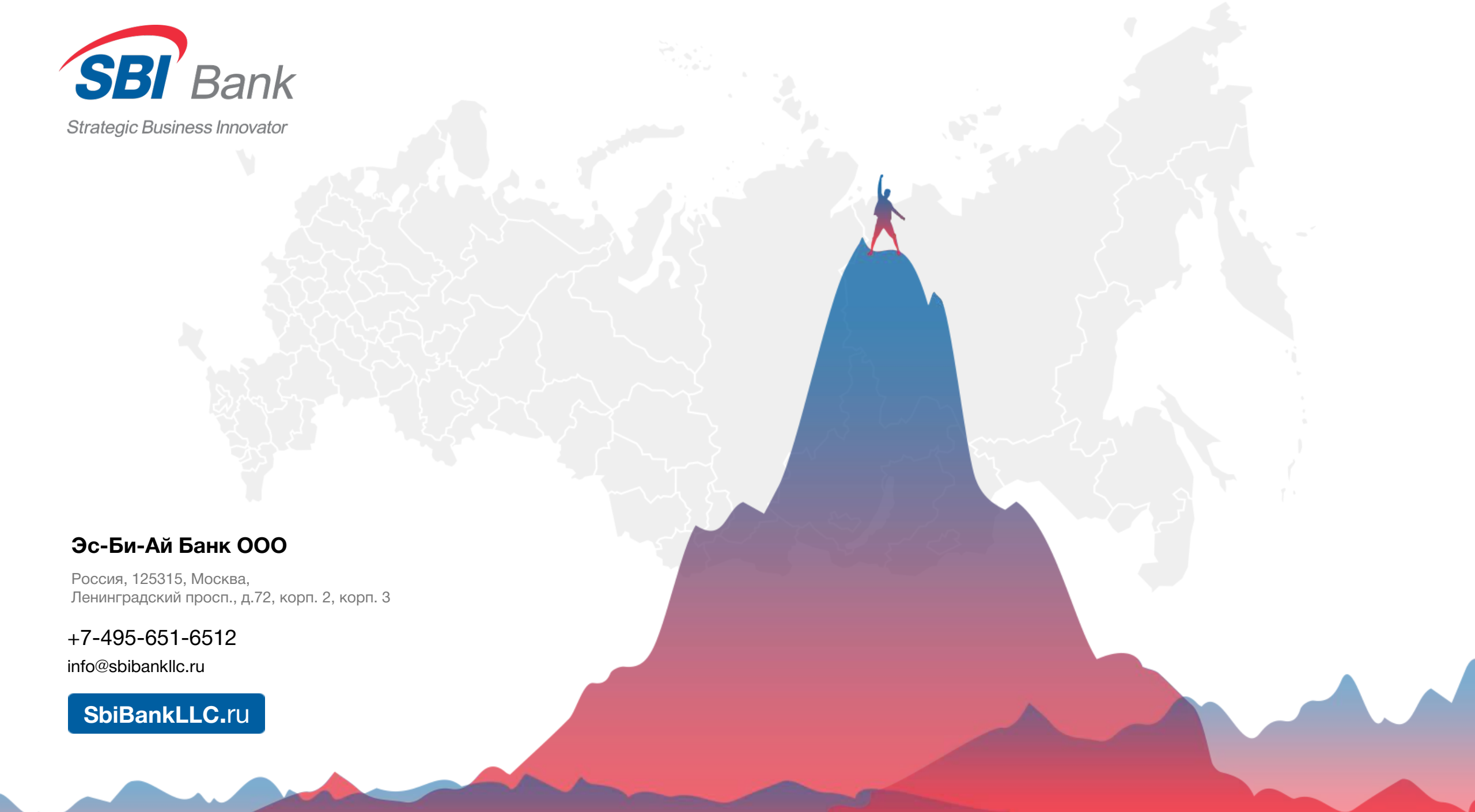
Расчеты в JPY и RUR в качестве стратегической цели
- ✓ Специальные условия для компаний, осуществляющих платежи в JPY-RUR
- ✓ Начало использования в расчетах JPY-RUR вместо USD

Партнерство с Hokkaido corp, Jetro, Jbic, агентством дальнего востока
- ✓ Дополнительные возможности для японского бизнеса по расширению бизнеса в России
- ✓ Крупнейшая база клиентов для SBI Bank

Цифровой и удобный сервис
- ✓ Услуги Банка намного превосходят существующие услуги других японских банков

SBI Bank

Strategic Business Innovator



Эс-Би-Ай Банк ООО

Россия, 125315, Москва,
Ленинградский просп., д.72, корп. 2, корп. 3

+7-495-651-6512

info@sbibankllc.ru

SbiBankLLC.ru