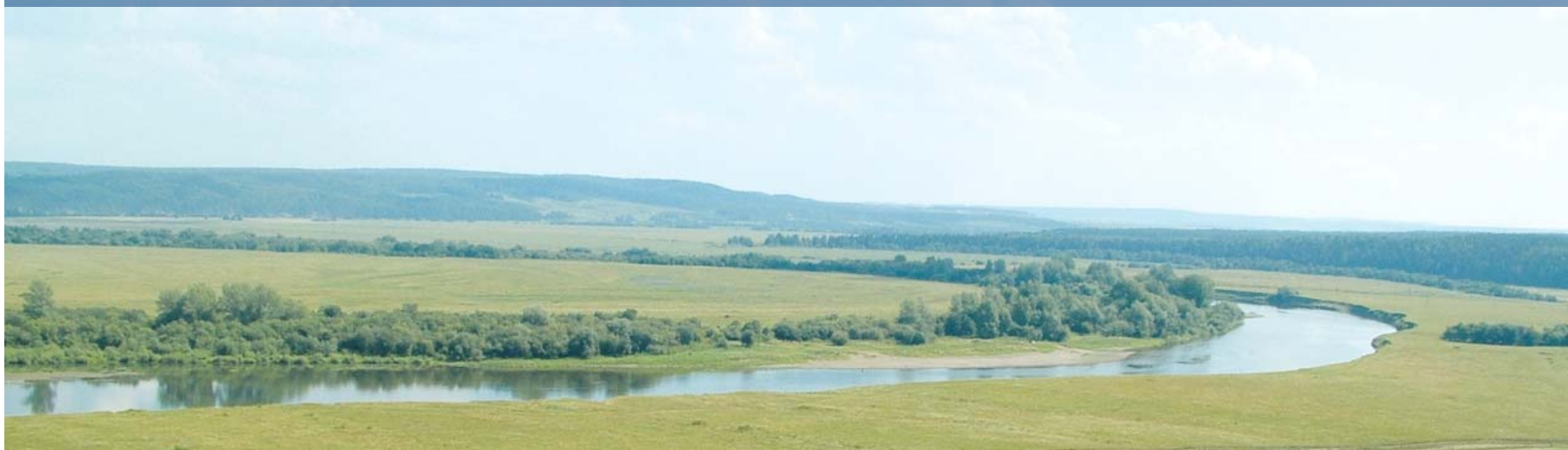




**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Презентация облигационного займа объемом 3 000 000 000 рублей



Москва  
28 февраля 2007 г.

# Презентация облигационного займа

- Коротко о банке
- Стратегия
- Управление рисками. Корпоративное управление
- Финансовые результаты
- Факторы инвестиционной привлекательности



ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Коротко о банке



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Банк Возрождение – персональный банк для корпоративных и частных клиентов

Активы:	\$2,364 млн.
Кредиты:	\$1,743 млн.
Депозиты:	\$1,249 млн.
Чистый доход:	\$23 млн.
Собственные средства:	\$199 млн.
Рентабельность капитала:	21.7%

\*данные на 30 сентября 2006 г.

Розничные клиенты:	900,000
Корпоративные клиенты (крупнейшие + SME)	43,500
Офисы продаж:	148
Банкоматы:	470
Персонал (среднесп.):	5,076
Рейтинги:	B1/E+/NP ПОЗИТИВНЫЙ

\*\*данные на 31 декабря 2006 г.

Рыночная капитализация: \$1,3 млрд.

## Существенная доля рынка



Розничные депозиты\*



Выданные ипотечные кредиты\*



Количество офисов\*

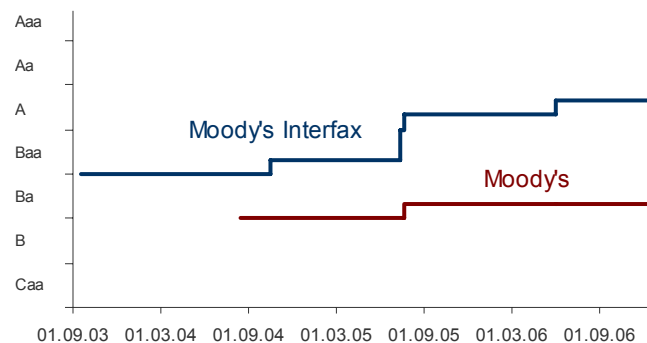


Активы\*\*

\* Рейтинг РБК на 1 января 2007 г.

\*\* Рейтинг Интерфакс на 1 января 2007 г.

## Последовательный рост рейтингов



ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Диверсифицированная структура акционерного капитала

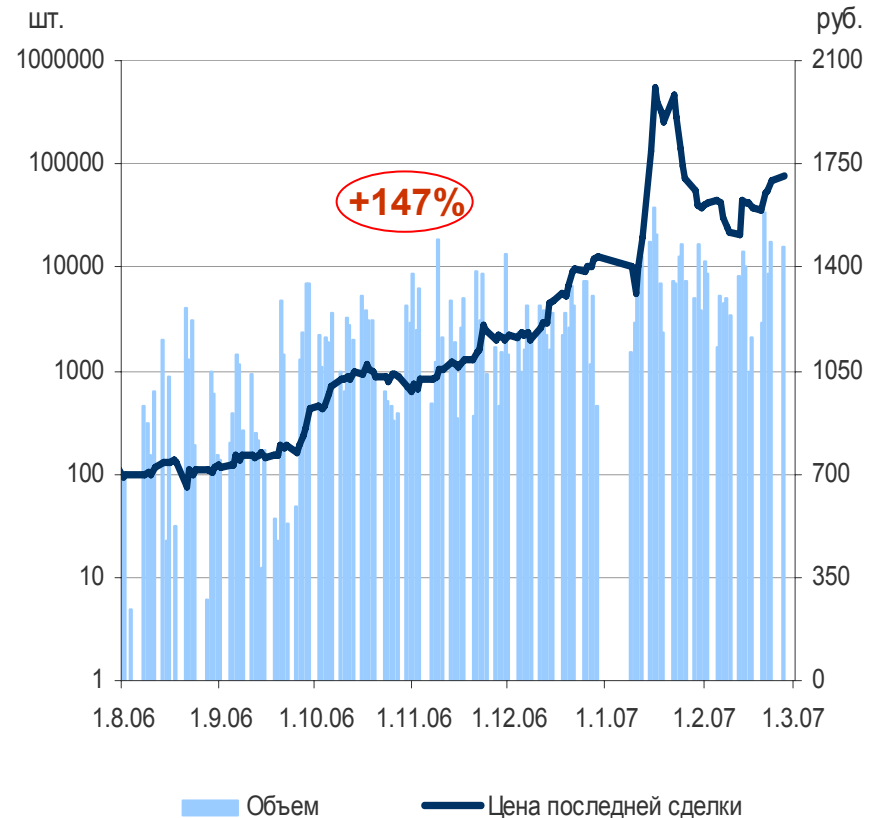
## Структура акционерного капитала



- 20,748,694 обыкновенных акций
- 1,294,505 привилегированных акций\*

\* неголосующие

## Рост цены акций на ФБ ММВБ



По данным ФБ ММВБ

# Более 15 лет успешного развития



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Стратегия



ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Миссия

## Корпоративные клиенты

Обслуживание клиентов  
на каждом этапе развития  
бизнеса

## Частные клиенты

Обслуживание клиентов  
на каждом этапе  
жизненного цикла

Создание персонального  
банка для корпоративных и  
частных клиентов

Сбалансированная  
кредитная и  
ресурсная политика

Фокус на основных  
продуктах  
коммерческого банка



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Рыночная стратегия



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Маркетинговая стратегия

## Позиционирование как стратегическое конкурентное преимущество



**ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Бизнес стратегия – три направления

## Корпоративный бизнес

Фокус на предприятиях малого и среднего бизнеса

Только 10% клиентов являются заемщиками

Комиссии за расчетно-кассовое обслуживание приносят 1/3 непроцентного дохода

Понимание потребностей малого и среднего бизнеса «изнутри»

## Бизнес на основе банковских карт

Собственный процессинговый центр основан в 1998 году

Зарплатные проекты – основа кросс-продаж между корпоративными и розничными клиентами

Карты – «якорный» продукт для розничных клиентов

Комиссии дают 1/3 непроцентного дохода

Развитые технологии – СМС сервис

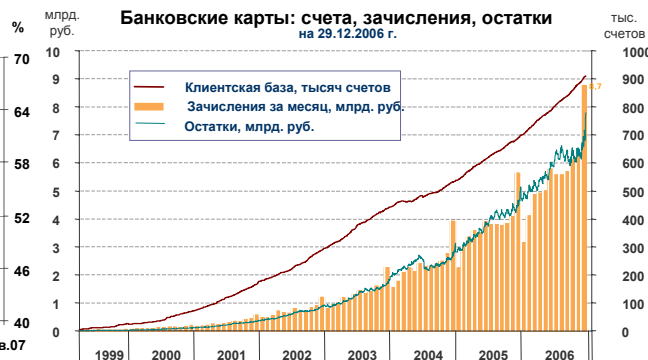
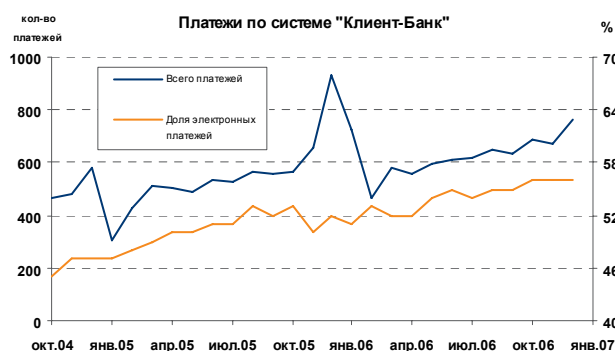
## Розничный бизнес

Рост объема депозитов с 2000 года в 30 раз

Широкий региональный охват – сильные связи с местными сообществами

Кредитование физ.лиц началось в 2004 году

Комиссии по платежам физических лиц – 1/3 непроцентного дохода



# Стратегия по продуктам

Предоставление продуктов и услуг коммерческого банка, наиболее востребованных нашими клиентами.

## Продукты для розничных клиентов

- Срочные депозиты
- Дебетовые и кредитные карты
- Ипотека
- Потребительские кредиты
- Кредиты на покупку автомобилей
- Переводы и платежи

## Продукты для корпоративных клиентов

- Кредитование
- Управление средствами
- Расчетно-кассовое обслуживание
- Торговое финансирование
- Конверсионные операции
- Международные платежи
- Зарплатные услуги
- Инкассация и перевозка ценностей

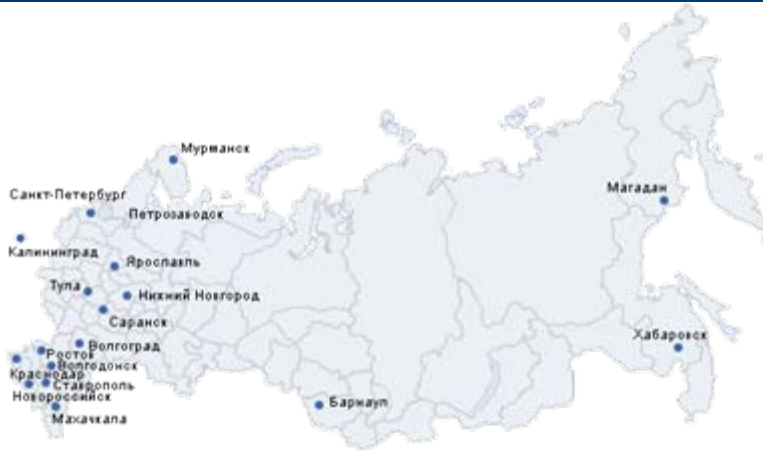


**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Стратегия развития

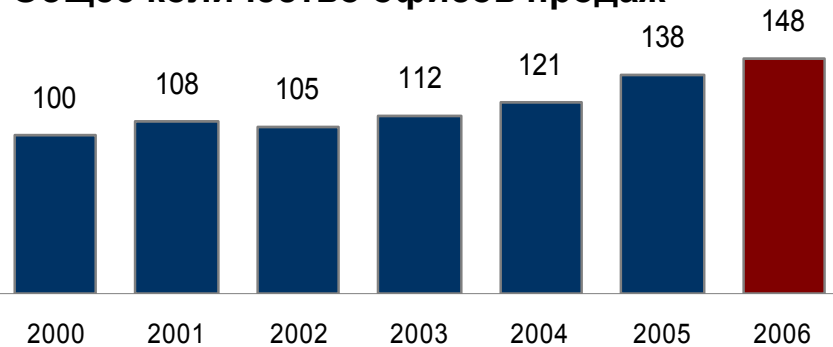
## Сеть национального масштаба ...



- Концентрация на экономически перспективных регионах
- Рациональная стратегия развития сети
- Размещение офисов продаж в удобных для клиентов местах
- Развитие сети банкоматов с функциями приема наличных и проведения платежей

## ... быстро расширяется

Общее количество офисов продаж



## Увеличение количества банкоматов ведет к росту комиссионных доходов

Общее количество банкоматов



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**  
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Сильные позиции в домашнем регионе

Стабильное присутствие во всех основных центрах Московской области



42 филиала  
33 доп.офиса  
23 опер.кассы  
104 пункта обмена валюты  
276 банкоматов

## Доля Московского региона

- 65% клиентской базы
- 60% общего кредитного портфеля
- 65% розничного кредитного портфеля
- 75% розничных и 80% корпоративных депозитов
- 2-ой по охвату после Сбербанка
- Наилучшее местоположение
- 16 лет работы

## Московский регион

- Более 20% российского ВВП и 12% населения
- Темпы роста - более 12% в год
- Наибольший среднемесячный доход на душу населения - \$750
- Наиболее благоприятный регион для развития перспективных предприятий малого и среднего бизнеса – 46 тыс. малых предприятий
- Высокий спрос на приобретение жилья



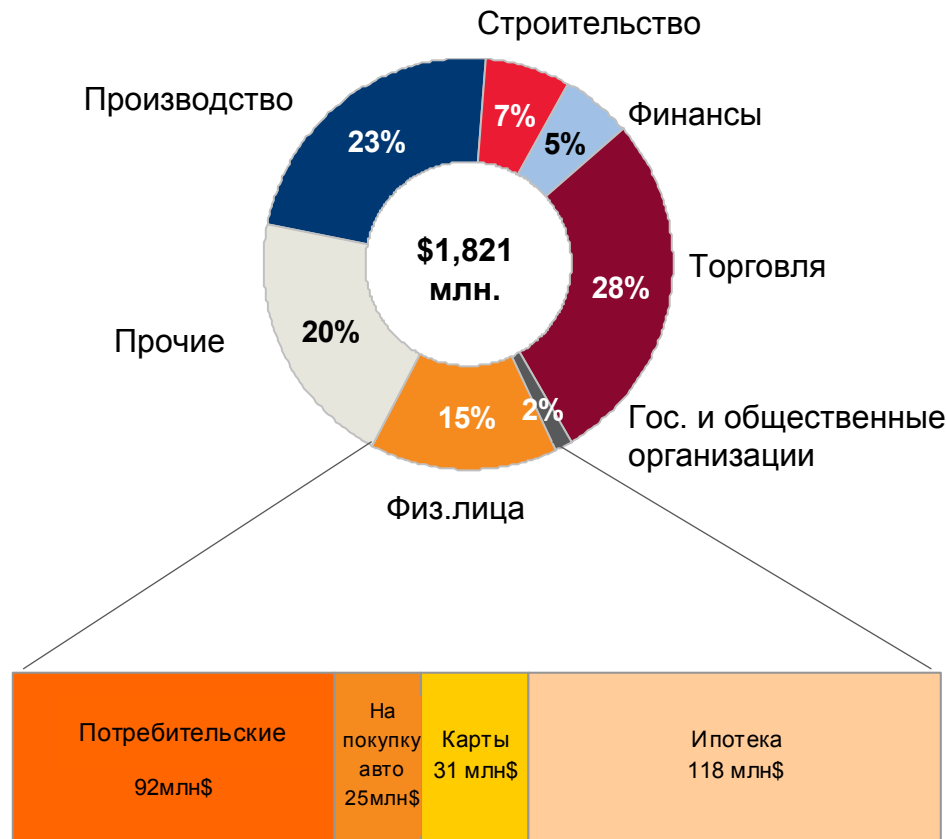
**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Стратегия кредитования

- Высокое качество кредитного портфеля за счет диверсификации и консервативной кредитной политики
- Акцент на розничном кредитовании с высоким потенциалом развития:
  - ипотека
  - потребительские кредиты
  - кредиты на покупку автомобилей
- Вынесение долгосрочных активов за баланс (Продажа ипотечных кредитов АИЖК)
- Превращение держателей дебетовых карт и вкладчиков в пользователей кредитных карт и активных заемщиков
- Рост коммерческого кредитного портфеля за счет кредитов малым и средним предприятиям

## Диверсифицированный кредитный портфель

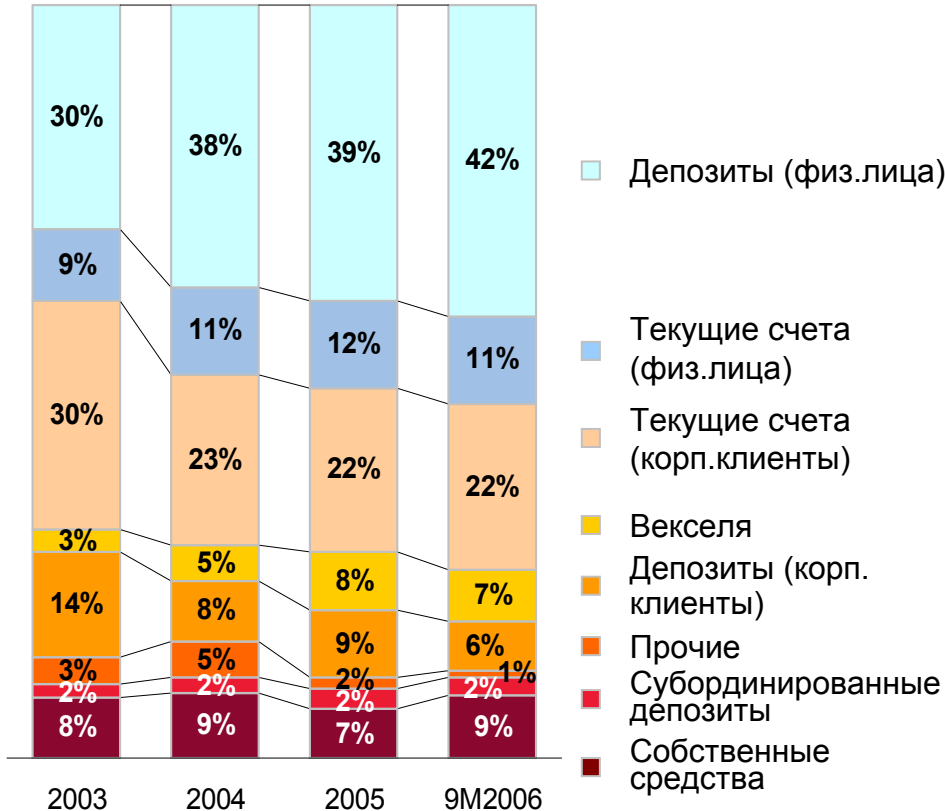


примечание: все данные на 30 сентября 2006 г.

# Стратегия фондирования

## Устойчивая структура фондирования ...

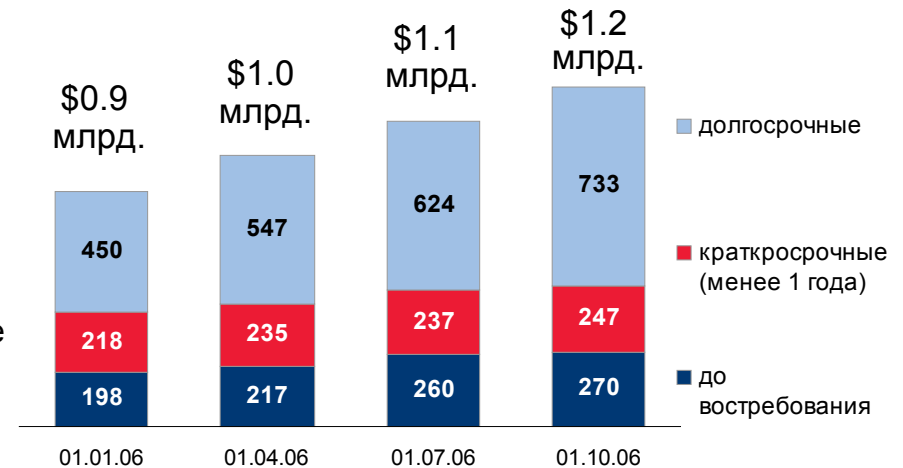
\$0.9 млрд.    \$1.1 млрд.    \$1.7 млрд.    \$2.4 млрд.



- Фондирование преимущественно за счет депозитов и текущих счетов
- Рост доли депозитов физ.лиц – надежного источника финансирования
- Устойчивая структура фондирования – до 45% депозитов пролонгируется или возобновляется

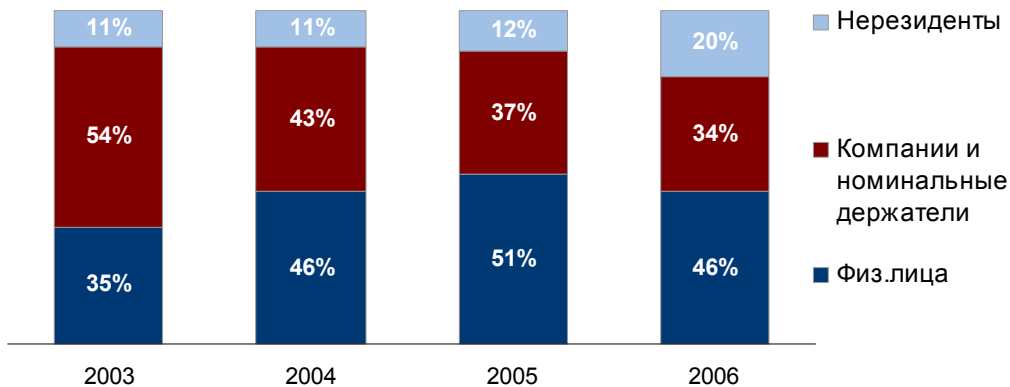
## ... при росте сроков пассивов

### Структура розничных депозитов по срокам



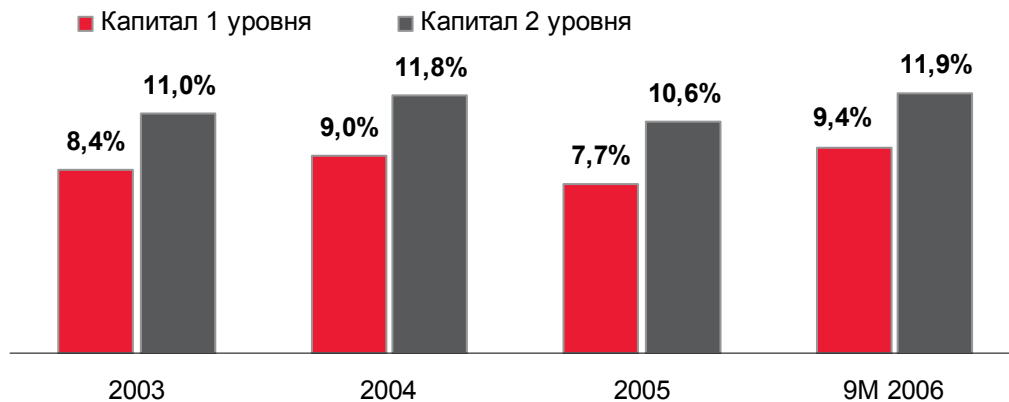
# Стратегия управления капиталом

## Диверсифицированная структура акционеров



## Эффективное использование капитала

### Достаточность капитала



- Листинг на ММВБ, РТС и биржах Германии
- В 2006 г. включен в индекс РТС-2
- Рост числа профессиональных инвесторов в составе акционеров
- Увеличение ликвидности акций
- Выход на долговой рынок и повторный выпуск акций для поддержания развития банка.
- Стратегическое партнерство с зарубежными банками и слияния/поглощения не входят в стратегию управления капиталом

# Управление рисками Корпоративное управление



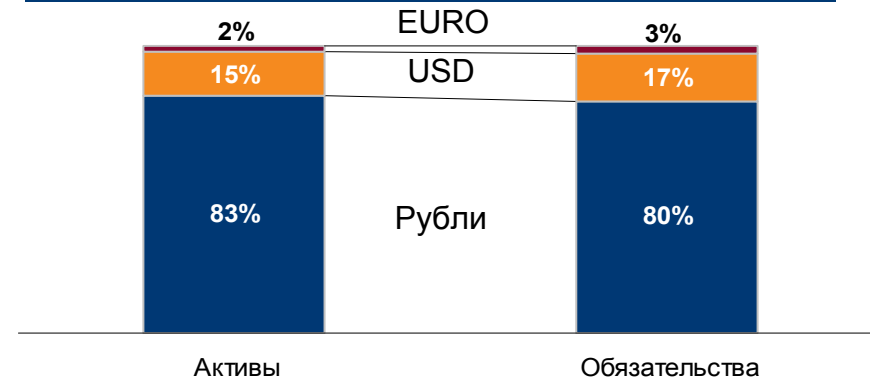
ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Надежное управление активами и пассивами

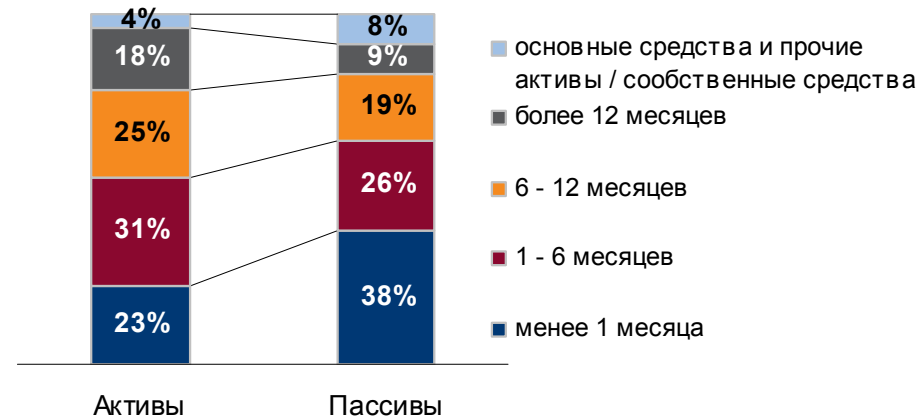
- Все кредитные лимиты и политика по управлению рисками одобряются Правлением банка
- Казначейство управляет риском ликвидности, уровень собственных позиций ограничен
- Уровень валютного риска снижается в результате поддержания сбалансированной структуры активов и пассивов
- Управление процентным риском на ежедневной основе на базе утвержденных лимитов
- Строгое соблюдение всех требований Центрального Банка РФ

## Низкий уровень валютного риска



примечание: все данные на 30 сентября 2006 г.с

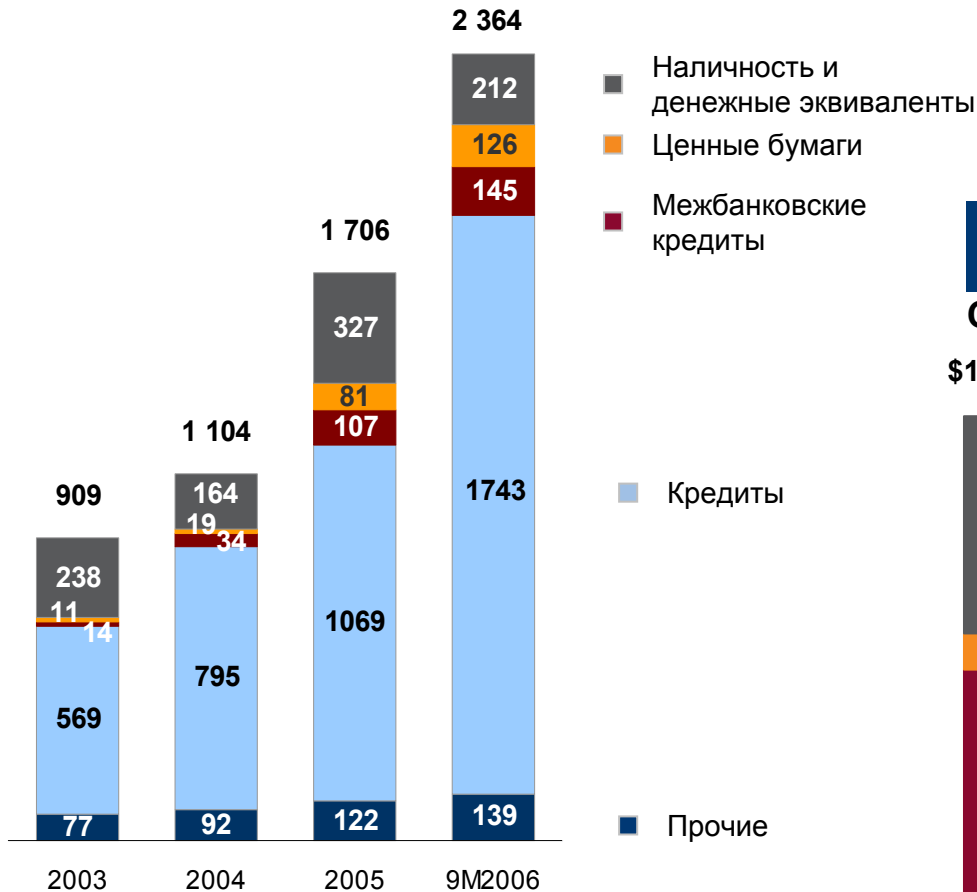
## Сбалансированные сроки активов и обязательств



примечание: все данные на 30 сентября 2006 г.с

# Ограниченный уровень рыночного риска

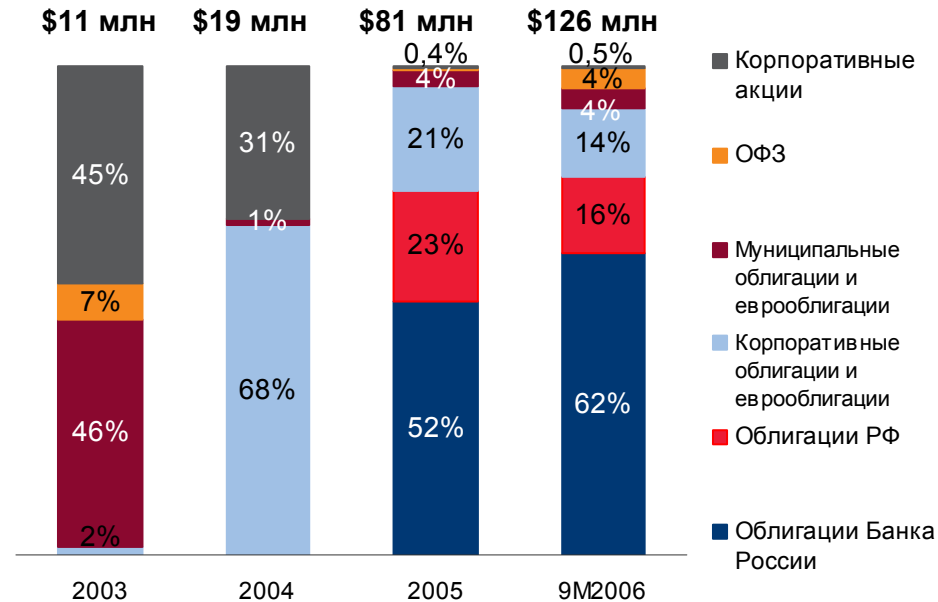
## Преобладающая доля кредитов ...



- Примерно 75% активов приходится на кредитный портфель
- Вложения в ценные бумаги производятся с целью регулирования ликвидности

## ... и балансирующая роль портфеля ценных бумаг

### Структура портфеля ценных бумаг



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Управление кредитным риском

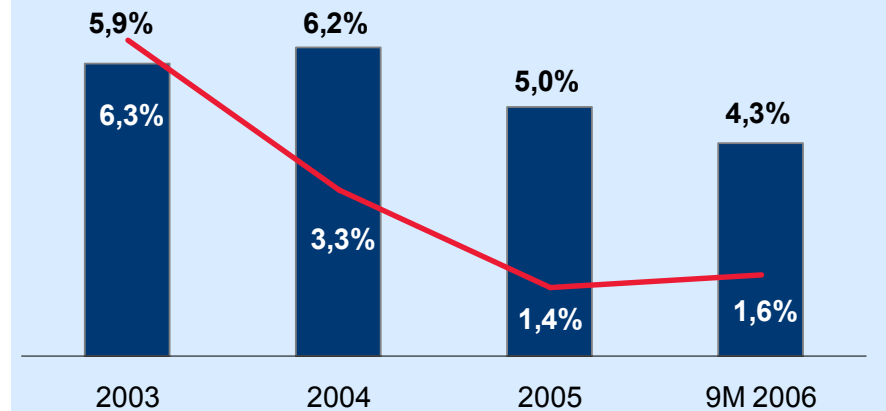
Выдача кредитов филиалами  
в рамках лимитов

Активная политика  
управления рисками

Диверсифицированный  
портфель

## Снижающийся уровень кредитного риска

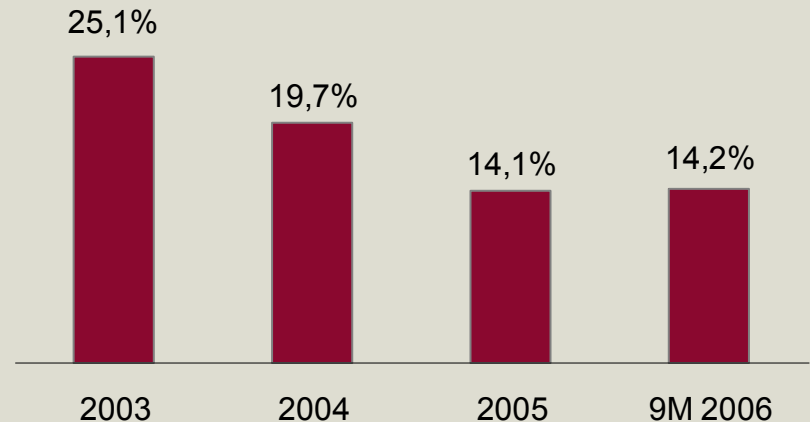
— Просроченные кредиты\* \Кредитный портфель  
■ Резервы\Кредитный портфель



\*Просроченные кредиты – просроченные по сумме основного долга или процентам по крайней мере на 1 день

## Уменьшение концентрации кредитов

■ Кредиты 10 крупнейших заемщиков\Кредитный портфель



Обеспечение по коммерческим  
кредитам и ипотеке

Кредитование клиентов с  
положительной историей  
сотрудничества

Скоринговая система для  
розничных клиентов



ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Высокий уровень корпоративного управления

- Совета Директоров состоит из 12 членов, 8 из которых являются независимыми
- Кодекс Корпоративного Управления банка разработан при содействии Международной Финансовой Корпорации
- Комплексная система внутреннего аудита
- Своевременное информирование акционеров
- Квартальная отчетность по МСФО
- Аудит отчетности по МСФО с 1991 года.

STANDARD  
& POOR'S

Наиболее прозрачный  
банк в России в отношении  
акционеров - 2006

*“... банк хорошо понимает принципы корпоративного управления и подтвердил свою заинтересованность в дальнейшем совершенствовании практики корпоративного управления...” 2004*



# Финансовые результаты

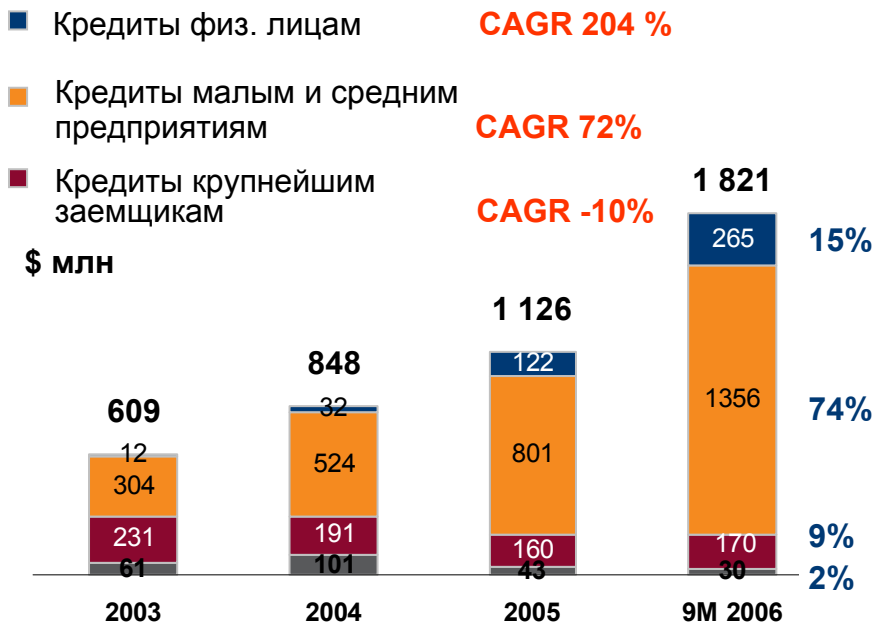


ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Баланс

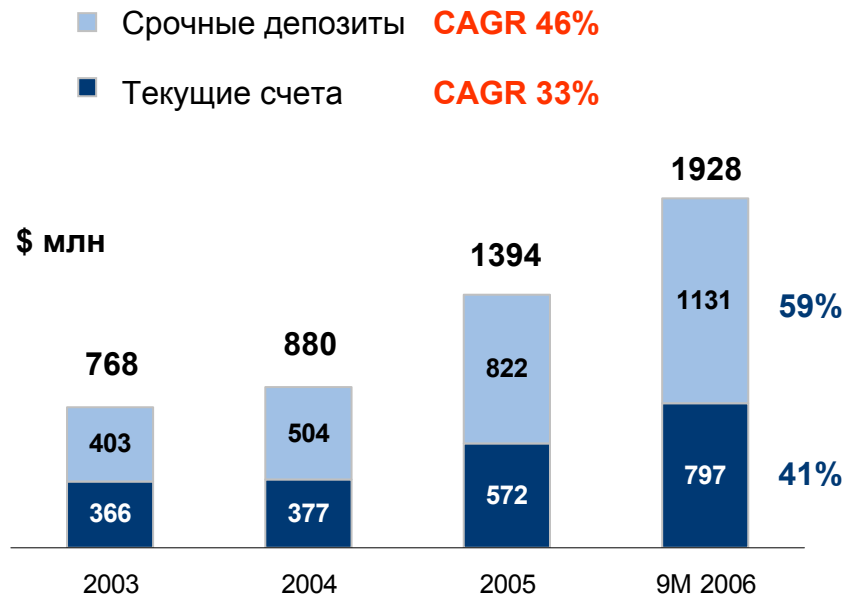
## Значительный рост кредитного портфеля ...



Примечание: кредиты до вычета резервов

- Основной источник роста – кредиты малым и средним предприятиям

## ... профинансирован за счет депозитов с увеличивающимися сроками



- Преимущества устойчивого фондирования за счет источников внутри страны
- Высокий уровень лояльности клиентов

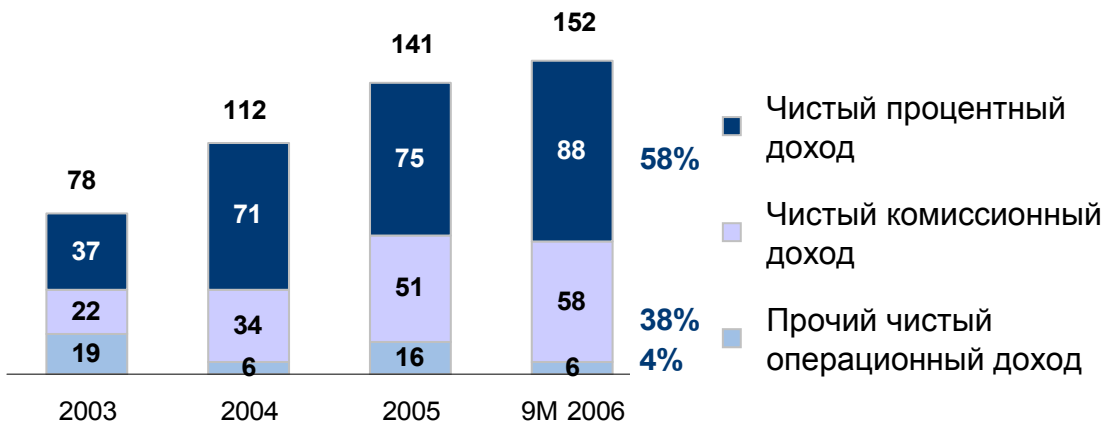


**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

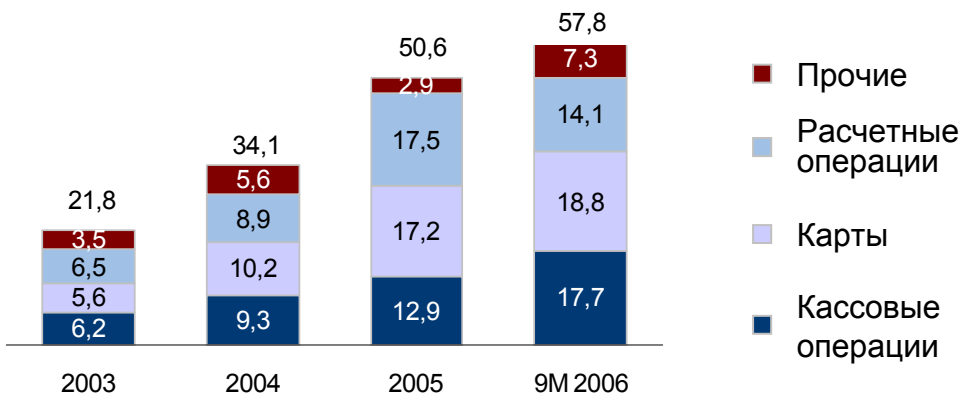
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Доходность операций

## Операционный доход, \$ млн.



## Чистый комиссионный доход, \$ млн



- Быстрый рост операционного и комиссионного дохода
- Диверсифицированные источники доходов
- Процентный доход составляет основную часть доходов банка, однако...
- ... доля комиссионных доходов постоянно увеличивается
- Рост комиссионных доходов за счет комиссий по кредитным картам и расчетным операциям



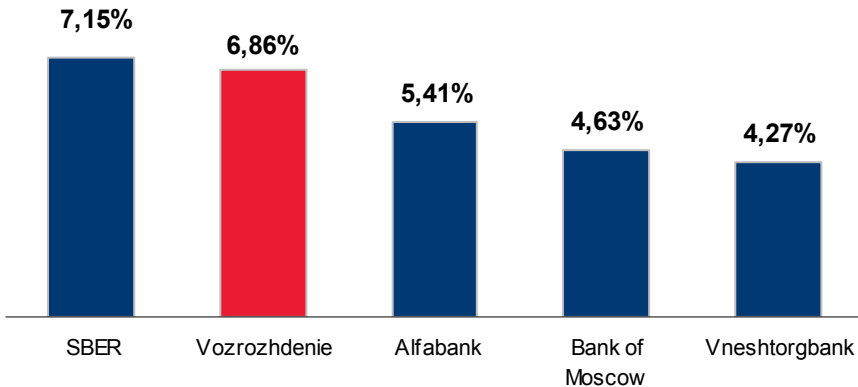
**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Прибыльность и рентабельность

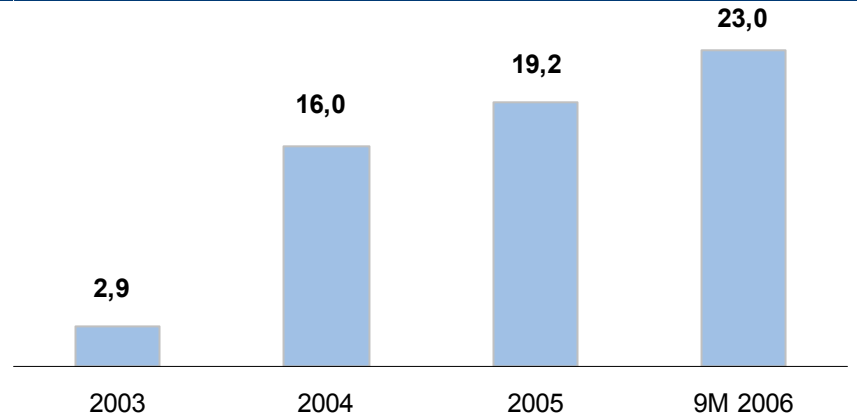
Среднесрочные цели: **60 - 62%** - cost to income, **20 - 25%** - ROE

## Чистая процентная маржа, %

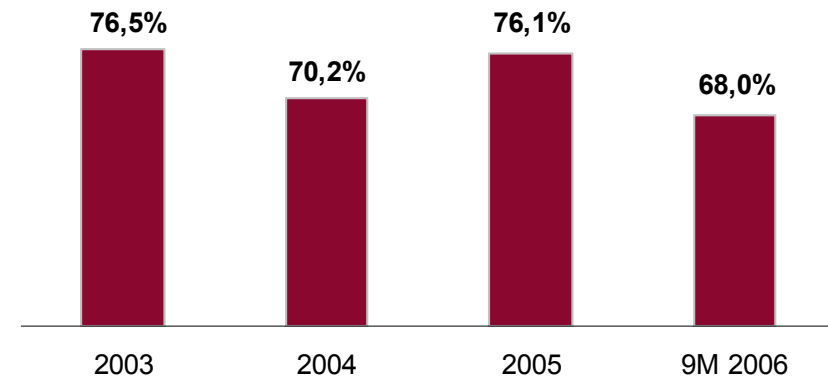


Источник: Отчетность банков по МСФО за 6 мес. 2006, исследование Ренессанс Капитал

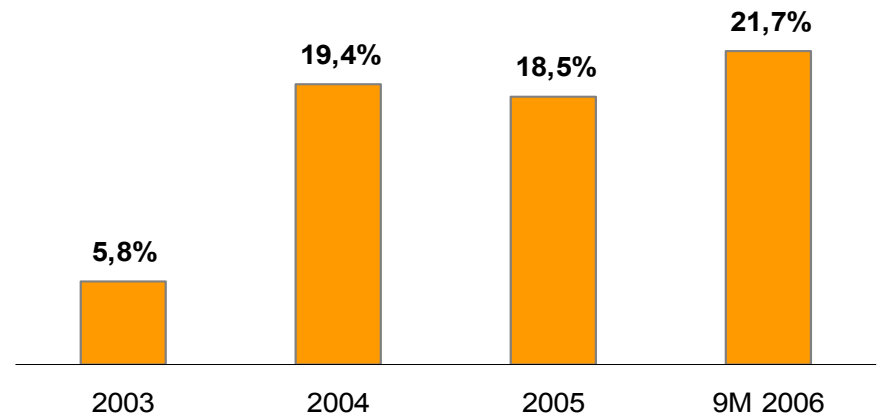
## Чистая прибыль, \$ млн.



## Cost to income, %



## ROE, %

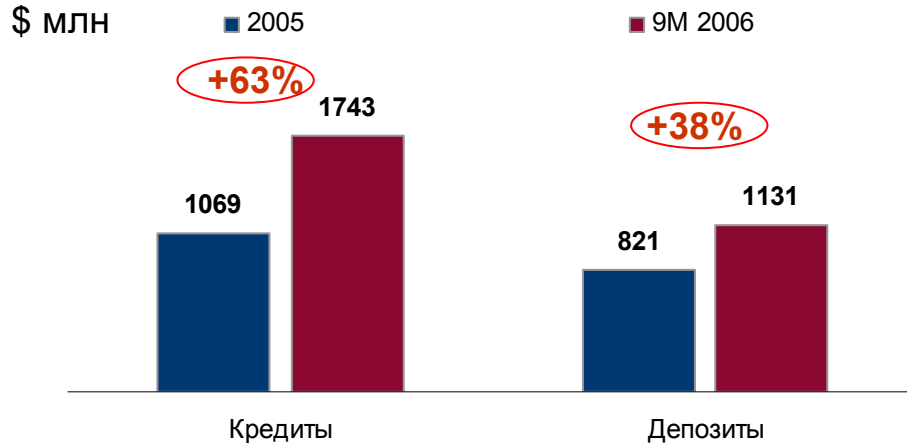


**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

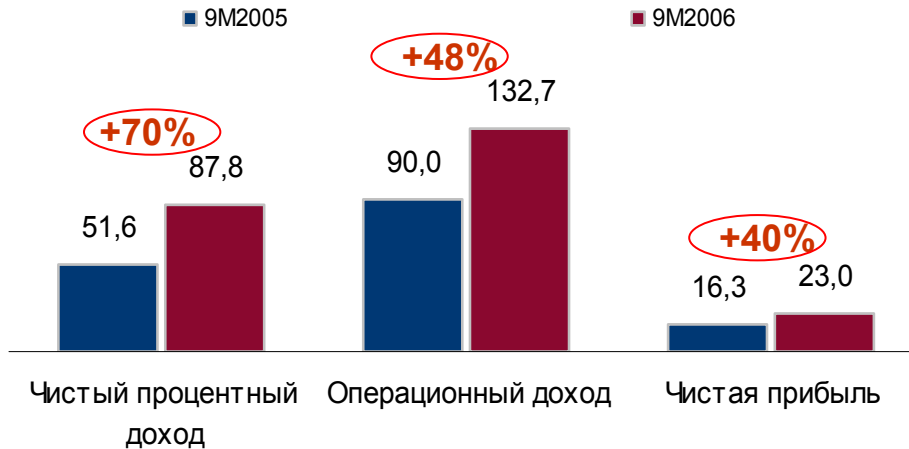
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Убедительные результаты за 9 месяцев 2006 года

## Устойчивый рост баланса



## Существенное увеличение прибыли



- Быстрый рост кредитного портфеля и депозитов
- Чистый процентный доход за 9М'06 на 70% выше чем за 9М'05
- Укрепление операционных показателей – отношение доходов к затратам до создания резервов уменьшилось с 75% за 9М'05 до 68% за 9М'06
- 40% рост чистой прибыли



# Факторы инвестиционной привлекательности



ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Факторы инвестиционной привлекательности

- Высокий потенциал развития в России
  - ✓ Потенциал развития розничного бизнеса и сегмента малых и средних предприятий
- Четкая и понятная стратегия
  - ✓ Четкое позиционирование, узнаваемый бренд
  - ✓ Эффективный менеджмент
- Хорошее корпоративное управление
  - ✓ Независимость
- Значительный потенциал естественного роста
  - ✓ Высокий потенциал регионального развития
  - ✓ Быстрый рост за счет уже существующей клиентской базы
- Стабильность, последовательность и прибыльность
  - ✓ Присутствие на рынке 16 лет



# Параметры облигационного займа

<b>Эмитент:</b>	Банк «Возрождение» (ОАО)
<b>Объем выпуска:</b>	3 млрд. рублей
<b>Планируемая дата начала размещения:</b>	Первая декада марта 2007 г.
<b>Цена размещения:</b>	100% от номинальной стоимости (1000 руб.)
<b>Срок обращения:</b>	1092 дня (3 года)
<b>Количество купонных периодов:</b>	6 полугодовых купонных периодов
<b>Ставка купонов:</b>	Ставка всех купонов равна ставке первого купона, определяемого на открытом конкурсе на ФБ ММВБ
<b>Депозитарий:</b>	НДЦ
<b>Вторичное обращение:</b>	ФБ ММВБ, внебиржевой рынок
<b>Организатор:</b>	АБ «Газпромбанк» (ЗАО)



# Контакты для инвесторов

**Н.Д. Орлов**

Заместитель Председателя  
Правления

+7 495 620 90 71

[orlov@comail.voz.ru](mailto:orlov@comail.voz.ru)

**А.А. Шалимов**

Начальник  
Казначейства

+7 495 620 18 64

[shalimov@comail.voz.ru](mailto:shalimov@comail.voz.ru)

**Нил Визерс**

Советник Председателя  
Правления

+7 495 725 61 44

[withers@comail.voz.ru](mailto:withers@comail.voz.ru)

**Юлия Виноградова**

Отдел по развитию  
отношений с инвесторами

+7 495 705 91 44

[bolshak@comail.voz.ru](mailto:bolshak@comail.voz.ru)

[investor@comail.voz.ru](mailto:investor@comail.voz.ru)

<http://www.vbank.ru/investors>



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

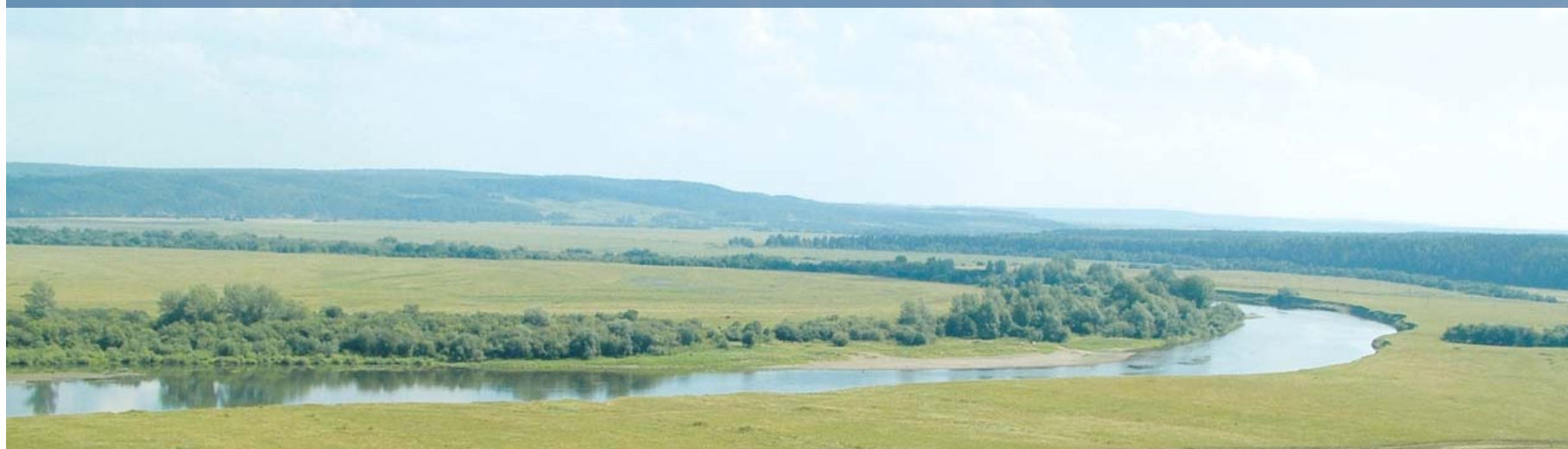
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

**Спасибо**



**Презентация облигационного займа**  
27 февраля 2007 г.