

**Утвержден решением
Единственного участника
КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)
№ ВД-180427/004У
от « 27 » апреля 2018 года**

ГODOVOЙ ОТЧЕТ

**КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «РЕНЕССАНС КРЕДИТ»
(ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ)**

2017 ГОД

Содержание

Основная информация о КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)	3
КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) в рейтингах	4
История КБ «Ренессанс Кредит» (ООО).....	5
Бизнес-модель КБ «Ренессанс Кредит» (ООО).....	8
Анализ финансовых результатов и показателей эффективности	9
Стратегия КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) до 2019 года	13
Основные направления деятельности КБ «Ренессанс Кредит» (ООО).....	19
Общая ситуация	19
Нецелевые кредиты	19
Целевые кредиты	19
Банковские карты.....	20
Каналы дистрибуции.....	21
Фондирование	22
Управление рисками	23
Лицензии.....	30
Реквизиты для расчетов	31
Контакты	31

Основная информация о КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)

КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), один из лидирующих банков сектора потребительского кредитования в России, предлагает физическим лицам потребительские кредиты, банковские карты, вклады и другие услуги.

Основанный в 2003 году, КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) (далее – Банк) входит в ТОП-100 крупнейших российских банков (51-е место на 1 января 2018 года¹) и работает более чем с 10 миллионами клиентов в России. География деятельности «Ренессанс Кредит» охватывает 63 региона России.

Основным владельцем Банка является Группа ОНЭКСИМ - один из ведущих российских инвесторов, который владеет диверсифицированным портфелем активов в сфере финансовых услуг, в энергетической и других отраслях экономики.

Ключевые итоги деятельности в 2017 году²

- Чистая прибыль по итогам 2017 года составила 5 034 млн. руб. по сравнению с прибылью 1 483 млн. руб. в 2016 году.
- Розничный кредитный портфель по итогам года составил 110,5 млрд. руб., вырос за год на 36,9%.
- Доля в портфеле высокомаржинальных продуктов – кредитов наличными и кредитных карт – увеличилась с 68% за 2016 год до 74% за 2017 год.
- Капитал «Ренессанс Кредит» по итогам года составил 23,2 млрд. руб.
- На 31 декабря 2017 года сеть дистрибуции федерального уровня насчитывала около 200 офисов.
- Количество клиентов, которым Банк оказал услуги кредитования, за 2017 год возросло с 9,6 до 10,8 миллионов.
- Портфель депозитов физических лиц и остатков на счетах увеличился на 36,2%, составив 97 млрд. руб.

¹ По данным <https://www.kommersant.ru/bankrating>.

² Здесь и далее, если прямо не указано иное, значения финансовых показателей приведены в соответствии с данными отчетности по МСФО и данными управленческой отчетности Банка

КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) в рейтингах
(на 01 января 2018 года)

- Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА): Кредитный рейтинг BBB-(RU), прогноз «стабильный». Новый рейтинг присвоен 02 октября 2017 года.
- Standard&Poor's: Долгосрочный кредитный рейтинг контрагента «B-», прогноз «стабильный». Пересмотр прогноза с «негативный» на «стабильный» с одновременным подтверждением рейтинга на уровне «B- » от 13 июля 2017 года.

История КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)

2003

«Ренессанс Групп» принимает решение о выходе на рынок потребительского кредитования, для чего приобретает банк «Казначей». Формируется сильная управленческая команда.

2004

КБ «Ренессанс Капитал» (ООО) получает лицензии ЦБ РФ на осуществление банковских операций № 3354 и 25 марта 2004 года выдает первый целевой кредит. Банк становится полноправным участником платежной системы MasterCard и приступает к выпуску кредитных карт.

2005

Банк начинает выдавать нецелевые займы и автокредиты. Заключено партнерское соглашение с «М.Видео», лидером среди федеральных сетей в сегменте электроники и бытовой техники. Объемы кредитования растут, Банк входит в ТОП-30 потребительских банков России.

2006

Начато сотрудничество с одной из крупнейших розничных сетей - компанией IKEA. Банк открывает первые десять отделений и выдает свой миллионный кредит. Рейтинговое агентство Moody's присваивает Банку рейтинг «B2» с прогнозом по рейтингу «Стабильный».

2007

К управленческой команде банка присоединяются новые топ-менеджеры, имеющие опыт работы в крупнейших российских и международных компаниях. Происходит расширение региональной сети. Функционируют более 10 500 точек продаж в торговых сетях. Компания активно развивается и входит в ТОП-10 потребительских банков России, а также в тройку самых быстрорастущих банков страны. Рейтинговые агентства Fitch и Standard&Poor's присваивают Банку рейтинг «B-» с прогнозом «Стабильный». Впервые за свою историю компания показывает прибыль по итогам года. Банк начинает работать под брендом «Ренессанс Кредит».

2008

В течение первых девяти месяцев «Ренессанс Кредит» продолжает создавать разветвленную сеть дистрибуции по всей стране. «Ренессанс Кредит» существенно расширяет партнерскую сеть и начинает сотрудничество с крупнейшими сетями салонов связи «Евросеть» и «Связной». Общее число выданных кредитов превышает 5 млн., а клиентская база насчитывает 3,7 млн. человек. В октябре в связи с наступлением мирового финансового кризиса Банк приостанавливает выдачу кредитов и сосредотачивается на поддержании качества кредитного портфеля и оптимизации расходов.

2009

С целью диверсификации источников фондирования Банк начинает работу по привлечению депозитов физических лиц. По мере стабилизации рыночной ситуации во второй половине года «Ренессанс Кредит» постепенно возобновляет выдачу кредитов.

2010

«Ренессанс Кредит» наращивает темпы роста бизнеса: ежеквартально объем выдачи кредитов увеличивается на 50%, при этом качество портфеля новых кредитов находится на рекордно высоком уровне. В структуре кредитного портфеля происходит смещение в сторону высокомаржинальных продуктов – кредитов наличными и кредитных карт, доля которых составляет более 60% на конец года. Вклады формируют около половины привлеченных средств, таким образом, снижая зависимость от международных рынков капитала. Региональная сеть Банка увеличивается в два раза и на конец 2010 года насчитывает 75 отделений, 35 офисов по работе с партнерами и более 11 000 точек продаж в 59 регионах России. Клиентская база возрастает с 3,7 до 4,1 миллионов.

2011

«Ренессанс Кредит» продолжает демонстрировать высокий уровень доходности. Чистая прибыль по итогам года в 1,7 раза превысила финансовый результат предыдущего отчетного периода. Качество кредитного портфеля, значительную часть которого формируют высокомаржинальные розничные продукты – кредиты наличными и карты, остается на высоком уровне. Количество отделений выросло на 40%, до 105 отделений. Сеть продаж в партнерских розничных сетях увеличилась на 66% до 18 403. С целью диверсификации источников фондирования Банк начинает работу по привлечению депозитов юридических лиц. В апреле 2011 года агентство Fitch Ratings повысило Банку долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в национальной валюте и кредитный рейтинг контрагента, соответственно, до уровня "B" со "Стабильным" прогнозом.

2012

«Ренессанс Кредит» демонстрирует значительный рост бизнеса. Кредитный портфель по итогам года увеличился на 44% и достиг 74,5 млрд. руб., что превышает исторический максимум 2008 года не только в рублевом, но и в долларовом эквиваленте. Банк выдал кредитов частным лицам на сумму 66,7 млрд. руб., что в 1,5 раза больше, чем в 2011 году. Продолжается диверсификация каналов привлечения клиентов. В отчетном году Банк приступил к выдаче наличных в салонах сотового ритейлера «Связной». Средства физических и юридических лиц остаются стабильным источником фондирования. Важным событием для Банка стал приход нового контролирующего акционера в лице Группы ОНЭКСИМ, одного из ведущих российских инвесторов, который владеет диверсифицированным портфелем активов в сфере финансовых услуг, в энергетической, металлургической и других отраслях экономики. Достижения Банка были отмечены ведущими рейтинговыми агентствами. В марте Moody's Investor Service повысило на одну ступень, с «B3» до «B2», долгосрочный рейтинг депозитов и старшего необеспеченного долга в национальной и иностранной валюте «Ренессанс Кредит», прогноз «Стабильный». В июне Standard&Poor's пересмотрело свой прогноз по рейтингам «Ренессанс Кредит» со «Стабильного» на «Позитивный». Одновременно были повышены краткосрочный рейтинг Банка и рейтинг по национальной шкале.

2013

Был завершен процесс по изменению структуры собственности, начавшийся в конце 2012 года. Основным владельцем «Ренессанс Кредит» стала Группа ОНЭКСИМ. Банк изменил свое наименование и стал носить имя бренда – «Ренессанс Кредит». В отчетном году Банк продолжил диверсификацию базы фондирования за счет заимствований на рынках капитала. Вместе с тем, средства физических и юридических лиц остаются стабильным источником пассивов. Сеть отделений «Ренессанс Кредит» увеличилась на 42% – к обслуживанию клиентов приступил 51 новый офис. География деятельности теперь охватывает 68 регионов России.

«Ренессанс Кредит» обновляет политики выдачи кредитов и наращивает потенциал взыскания просроченных долгов. Банк выдал кредитов частным лицам на сумму 99,8 млрд. руб., что на 32% больше, чем в 2012 году. Развивается диверсификация каналов привлечения клиентов. В отчетном году портфель кредитных карт масштабно наращивается, в том числе через ко-брендовые продукты (совместно с компанией «Евросеть»). Целевое кредитование вновь представлено в магазинах «Медиа Маркт». В источниках фондирования – лучшее размещение за всю историю: 350 млн. долларов. Банк привлек самый большой объем при самой низкой ставке купона. В марте Moody's Investor Service подтвердило долгосрочный рейтинг «Ренессанс Кредит» на уровне «B2», а в июне рейтинговое агентство Standard&Poor's повысило долгосрочный рейтинг Банка на одну ступень – с «B» до «B+».

2014

«Ренессанс Кредит» перестраивает модель ведения бизнеса в соответствии с изменившимися с точки зрения риска рыночными условиями. Существенно корректируются рискованные политики, меняются целевые клиентские сегменты. Банк продолжает диверсификацию каналов привлечения клиентов. Так, например, общая доля заемщиков, приходящихся на мелких и средних региональных партнеров, увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом в 1,4 раза.

«Ренессанс Кредит» успешно справляется с задачей поддержания необходимого уровня ликвидности. Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, Банк сумел зарекомендовать себя как надежный финансовый партнер в вопросах накопления и сбережения средств. По итогам 2014 года рост депозитного портфеля составил 24,4%, а число активных вкладчиков превысило 100 тыс. человек. «Ренессанс Кредит» вошел в ТОП-30 кредитных организаций по объему вкладов населения. Была получена аккредитация Агентства по страхованию вкладов (АСВ). За неполные полгода «Ренессанс Кредит» пять раз побеждал в конкурсах АСВ и становился банком-агентом по выплате страхового возмещения вкладчикам кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия.

2015

Банк продолжает адаптировать модель ведения бизнеса в соответствии с изменившимися рыночными условиями. Активно развивается направление POS-кредитования за счет наращивания числа партнеров как федерального, так и локального уровня. Количество точек продаж за год увеличилось на 16% — до 61 720. В целом в 2015 году портфель POS-кредитов банка вырос более чем на треть – до 16,8 млрд. руб., а рыночная доля увеличилась до 8,6%. Это позволило «Ренессанс Кредит» войти в ТОП-5 игроков рынка целевого кредитования и закрепиться на четвертой позиции. Вместе с тем, основная доля в структуре кредитного портфеля банка по-прежнему приходится на кредиты наличными – на конец года она составляла 62,5%.

Драйвером на замедляющемся кредитном рынке является клиент, поэтому «Ренессанс Кредит» активно работает с уже имеющейся базой, делая ставку на повторные продажи кредитных продуктов текущим клиентам, а также развитие клиентских сервисов, в том числе дистанционных, и повышение качества обслуживания.

Единым фокусом для всех кредитных продуктов Банка остается снижение стоимости риска. В этом направлении «Ренессанс Кредит» уже добился существенных результатов и продолжает уделять особое внимание улучшению риск-показателей.

Основным источником фондирования бизнеса остаются вклады населения. По итогам 2015 года объем средств клиентов в «Ренессанс Кредит» достиг 79,1 млрд. руб.

2016

На конец четвертого квартала 2016 года число отделений Банка, обслуживающих розничных клиентов, составляло 150 (в том числе 23 отделения «легкого» формата и 1 мини-офис). Сеть Банка охватывает 65 регионов и 80 городов России. В целях оптимизации скорости обслуживания клиентов некоторые отделения «Ренессанс Кредит» имеют 12-часовой график работы.

«Ренессанс Кредит» увеличил количество POS-точек с 48 353 на начало 2016 года до 73 941 на конец года.

В ноябре 2016 года Банк вышел на третье место по размеру портфеля на рынке POS-кредитования. На 01 января 2017 года портфель POS-займов «Ренессанс Кредит» достиг отметки в 25,2 млрд. руб. За прошедший год он увеличился на 50%. Доля «Ренессанс Кредит» на рынке целевого кредитования в 2016 году увеличилась с 8,7% до 12%, по данным Frank Research Group. С декабря 2015 года «Ренессанс Кредит» занимает устойчивые позиции в тройке лидеров по объемам выдач POS-кредитов.

Банк активно развивает целевое кредитование через интернет. Среди партнеров Банка — интернет-магазины таких торговых сетей, как «М.Видео», «Связной», «Media Markt» и «Евросеть».

Количество «универсальных POS» к концу 2016 года составило 134.

По итогам года в сети банкоматов Банка изменений не произошло. Количество банкоматов — 34 устройства, все из которых осуществляют операции по приему и выдаче наличных денежных средств.

В 2016 году Банк активно развивал различные форматы дистанционного обслуживания клиентов. «Ренессанс Кредит» запустил собственный мобильный банк, а также внедрил большое количество новых опций и сервисов в интернет-банке.

В июле 2016 года международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings подтвердило долгосрочные кредитные рейтинги на уровне «В-». В ноябре 2016 года международное рейтинговое агентство Moody's повысило прогноз по рейтингам «Ренессанс Кредит» с «негативного» до «стабильного», подтвердив долгосрочный рейтинг эмитента «В3».

2017

По итогам 2017 года «Ренессанс Кредит» получил рекордную прибыль в размере 5 млрд. руб., что в 3,4 раза больше результата, зафиксированного в 2016 году.

«Ренессанс Кредит» демонстрирует значительный рост бизнеса. В отчетном периоде Банк выдал кредитов частным лицам на сумму 127 млрд. руб., что почти в полтора раза больше, чем в 2016 году. Чистый кредитный портфель «Ренессанс Кредит» достиг 107,5 млрд. руб., увеличившись за год на 36,1%.

Активно развивается направление POS-кредитования. Банк сохраняет фокус на развитии партнерских отношений как с крупными компаниями федерального масштаба, так и с локальными сетями и небольшими магазинами. За отчетный период количество партнеров увеличилось на 23%. В целом в 2017 году портфель POS-кредитов Банка вырос на 12% до 28,2 млрд. руб., а рыночная доля составила 11,5%. Это способствовало укреплению позиций «Ренессанс Кредит» в тройке лидеров рынка целевого кредитования.

Вместе с тем, основная доля в структуре кредитного портфеля Банка по-прежнему приходится на кредиты наличными – на конец года она составляла 65%. За отчетный период «Ренессанс Кредит» предоставил клиентам рекордные 67,5 млрд. руб. в виде нецелевых кредитов. Этот объем на 71,3% превысил показатели 2016 года. По годовым темпам роста выдач кредитов наличными «Ренессанс Кредит» стал пятым среди игроков сегмента. На 01 января 2018 года портфель нецелевых займов «Ренессанс Кредит» достиг 72,2 млрд. руб., увеличившись за отчетный период более чем в полтора раза.

Портфель кредитных карт вырос на 33,1% и на 01 января 2018 достиг 9,2 млрд. руб. Среднемесячный объем трат по кредитным картам Банка в 2017 году составил около 1,2 млрд. руб.

Банк по-прежнему придерживается консервативного подхода к оценке платежеспособности клиентов, что обеспечивает сохранение низкого уровня дефолтности новых кредитов. По итогам 2017 года «Ренессанс Кредит» продемонстрировал существенное улучшение качества активов, а также значительно сократил расходы на формирование резервов, которые на текущий момент ниже, чем у других розничных банков в России и СНГ. Это было достигнуто за счет внедрения эффективных решений в области управления рисками и сбора просроченной задолженности, в результате чего была создана надежная технологическая и аналитическая инфраструктура, которая стала прочной основой для стабильного роста бизнеса «Ренессанс Кредит». Достижения Банка за 2017 год были отмечены международным рейтинговым агентством Standard&Poor's, которое пересмотрело свой прогноз по рейтингам «Ренессанс Кредит» со «Стабильного» на «Позитивный», долгосрочный и краткосрочный рейтинги банка подтверждены на уровне В-/В. В октябре 2017 года Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) присвоило «Ренессанс Кредит» кредитный рейтинг на уровне BBB-(RU), прогноз – «Стабильный».

С целью повышения эффективности управления и усиления специализации каналов кредитования в точках продаж партнеров и отделениях Банка был реализован проект по трансформации региональной сети. Перераспределение территорий и отказ от матричной структуры управления позволил более равномерно распределить объемы бизнеса в регионах, что в том числе оказало положительное влияние на продажи, а также удалось значительно повысить управляемость и эффективность сети. На конец 2017 года число офисов составляло около 200, а количество точек продаж – почти 90 000. «Ренессанс Кредит» был представлен в 63 регионах России.

Банк активно работает с уже имеющейся клиентской базой (на 31 декабря 2017 года – 10,8 миллионов человек), делая ставку на повторные продажи кредитных продуктов текущим клиентам, а также развитие клиентских сервисов, в том числе дистанционных, и повышение качества обслуживания. В отчетном периоде «Ренессанс Кредит» представил обновленный интернет-банк, внедрил большое количество новых опций и сервисов в мобильном банке, запустил новое информационное мобильное приложение для заемщиков, завершил внедрение интеллектуальной системы распознавания речи в контактном центре, а также реализовал масштабный проект по оборудованию отделений собственными терминалами.

Основным источником фондирования для «Ренессанс Кредит» остаются вклады и текущие счета физических лиц. По итогам 2017 года объем средств клиентов вырос на 36,2%, достигнув 96,6 млрд. руб. На 01 января 2018 среди российских банков «Ренессанс Кредит» занимал 28-ю позицию по объему привлеченных вкладов граждан.

Бизнес-модель КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)

С момента своего основания в 2003 году «Ренессанс Кредит» специализируется на беззалоговом потребительском кредитовании – одном из наиболее высокомаржинальных сегментов бизнеса в сфере банковских услуг.

Банк предлагает линейку наиболее востребованных продуктов для физических лиц, включая:

- целевые кредиты на приобретение товаров в розничных торговых сетях,
- кредиты наличными на любые цели,
- кредитные карты.

Особенностями бизнеса «Ренессанс Кредит» являются:

- **Ориентация на «массовый» клиентский сегмент.** Подавляющее большинство клиентов Банка – люди со средним доходом. Ключевые преимущества работы в «массовом» сегменте: значительные масштабы и перспективы бизнеса ввиду его существенного размера, высокий спрос на кредитные продукты среди этого типа потребителей финансовых услуг, а также большое количество независимых друг от друга клиентов, позволяющее эффективно управлять кредитным риском.
- **Сбалансированный кредитный портфель.** «Ренессанс Кредит» добился оптимального соотношения различных видов кредитных продуктов в портфеле. Целевые кредиты обеспечивают значительный приток новых клиентов. Нецелевые кредиты способствуют высокой стабильности кредитного портфеля за счет продолжительных сроков кредитования и более крупных сумм займов. Преимущественная доля высокомаржинальных продуктов – кредитов наличными и кредитных карт – обеспечивает высокую доходность портфеля.
- **Проактивная адаптация к динамичным рыночным условиям.** В текущих рыночных условиях возрастает роль целевого кредитования в качестве основного источника надежных клиентов для повторных продаж кредитных и комиссионных продуктов. Поэтому «Ренессанс Кредит» особенно много внимания уделяет этому направлению. В результате чего в 2016 году Банк вышел на 3-е место по размерам портфеля на данном рынке, а в 2017 году эффективно сохранял и укреплял свою лидирующую позицию.
- **Качество кредитного портфеля.** Методология оценки риска заемщиков и технологии работы по взысканию просроченной задолженности Банка являются одними из лучших в отрасли и обеспечивают отбор новых клиентов самого высокого качества. Высокая доля повторных продаж (кросс-, или перекрестных продаж) продуктов по базе существующих клиентов позволяет поддерживать высокое качество портфеля и существенно снижать стоимость его пополнения.
- **Диверсифицированные каналы дистрибуции кредитных продуктов.** «Ренессанс Кредит» представлен в 63 ключевых регионах России разветвленной сетью собственных отделений и точек продаж в торговых сетях. Банк активно развивает альтернативные каналы привлечения клиентов, включая собственную и партнерские агентские сети, телемаркетинг (службу продаж по телефону), партнерские отношения с операторами мобильных сетей и интернет-компаниями.

Анализ финансовых результатов и показателей эффективности

Чистый кредитный портфель Банка по итогам 2017 года вырос на 36% и составил 107,6 млрд. руб.

Типы активов	31.12.2017		31.12.2016		Темп прироста, %
	Сумма, в тыс. руб.	Доля в активах, %	Сумма, в тыс. руб.	Доля в активах, %	
Денежные средства и их эквиваленты	14 524 706	11,19%	9 307 723	9,5%	56,1%
Торговые ценные бумаги	0	0,00%	353 948	0,4%	-100,0%
Кредиты клиентам	107 551 012	82,84%	79 038 131	80,8%	36,1%
Прочие активы	7 756 162	5,97%	9 095 530	9,3%	-14,7%
Всего активов	129 831 880	100,00%	97 795 332	100,0%	32,8%

Структура кредитного портфеля

В структуре портфеля кредитов физическим лицам преобладают кредиты наличными, кредитные карты и целевые кредиты – их доля в структуре розничного портфеля в 2017 году составила 99,2% (в 2016 году аналогичный показатель составлял 99,1%).

Кредитные продукты	31.12.2017		31.12.2016		Изменение, %
	Сумма, в тыс. руб.	Доля в портфеле кредитов физлицам, в %	Сумма, в тыс. руб.	Доля в портфеле кредитов физлицам, в %	
Кредиты общего назначения (кредиты наличными)	72 237 939	65,4%	47 881 290	59,3%	50,9%
Целевые кредиты	28 156 553	25,5%	25 149 079	31,2%	12,0%
Кредитные карты	9 209 080	8,3%	6 917 622	8,6%	33,1%
Автокредиты	2 776	0,0%	8 464	0,0%	-67,2%
Прочие кредиты	884 735	0,8%	741 520	0,9%	19,3%
Общий объем потребительского кредитования	110 491 083	100,0%	80 697 975	100,0%	36,9%
Общий объем корпоративных кредитов	895 568		2 544 682		-64,8%
Резерв под обесценение кредитов	(3 835 639)		(4 204 526)		-8,8%
Совокупный кредитный портфель за вычетом резервов под обесценение	107 551 012		79 038 131		36,1%

Анализ структуры пассивов

В 2017 году средства физических и юридических лиц оставались стабильным источником фондирования. По итогам отчетного периода портфель депозитов физических лиц и остатков на счетах увеличился до 97 млрд. руб. (рост на 36,2% относительно предыдущего года), составив 88% от привлеченных средств Банка.

Пассивы	31.12.2017		31.12.2016		Темп прироста, %
	Сумма, в тыс. руб.	Доля в пассивах, %	Сумма, в тыс. руб.	Доля в пассивах, %	
Средства, привлеченные на рынках капитала и средства корпоративных клиентов	7 274 735	6,8%	7 886 235	9,7%	-7,8%
Средства клиентов – физических лиц	96 623 891	90,6%	70 954 295	87,7%	36,2%
Средства ЦБ РФ	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Прочие пассивы	2 725 533	2,6%	2 081 241	2,6%	31,0%
Всего пассивов	106 624 159	100,0%	80 921 771	100,0%	31,8%

Привлечение финансирования на рынках капитала

В течение 2017 года Банк успешно обслуживал в соответствии с графиком купонных выплат два субординированных займа: выпуск серии 3 (номер XS0869792928) был размещен в декабре 2012 года с дополнительным выпуском в феврале 2013 года на общую сумму – 150 млн. долларов США с погашением в июне 2018 года по ставке 13,5%, выпуск серии 5 (номер XS0996297544) был размещен в ноябре 2013 года в объеме 100 млн. долларов США по ставке 13,5% с погашением в мае 2019 года.

Средства, привлеченные на рынках капитала	Процентная ставка	Срок погашения	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
			Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.
Документарные процентные неконвертируемые облигации					
- выпуск # 4B020503354B	10,85%	июль 2018 года	12 961	14 220	19 379
Итого документарных процентных неконвертируемых облигаций			12 961	14 220	19 379
Выпущенные долговые ценные бумаги			12 961	14 220	7 753 194

Структура капитала Банка

Достаточность общего капитала Банка в соответствии с нормами Базель-1 по итогам 2017 года, по-прежнему, находится на стабильном уровне – 18,7 %, превышая регулятивный уровень достаточности в соответствии с нормами Базель-1, который составляет 8%. Сложившийся уровень достаточности капитала расширяет возможности Банка при выборе вариантов стратегического развития на последующие годы и инвестирования в новые направления деятельности.

Структура капитала Банка	31.12.2017	31.12.2016	Темп прироста, %
Активы, взвешенные с учетом риска, в тыс. руб.	124 299 805	93 407 810	33,1%
Отношение чистых активов, принадлежащих участнику к активам, взвешенным с учетом риска (Показатель достаточности капитала CAR)	18,7%	18,1%	3,4%
Чистые активы, в тыс. руб.	23 207 721	16 873 561	37,5%

Совокупный доход

По итогам 2017 года чистая прибыль Банка составила 5 034 млн. руб. по сравнению с прибылью в 1 483 млн. руб. за предыдущий год. Увеличение объема прибыли связано с ростом процентного дохода (на 32% по сравнению с прошлым годом) а также с ростом чистого комиссионного дохода (на 31% по сравнению с прошлым годом).

Структура дохода	2017	2016	Изменение, %
	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	
Чистый процентный доход	15 502 583	11 772 122	32%
Резерв под обесценение кредитов	(5 651 487)	(4 938 536)	14%
Чистый процентный доход за вычетом резерва под обесценение кредитов	9 851 096	6 833 586	44%
Чистые комиссионный доходы	6 632 004	5 072 148	31%
Прочие непроцентные доходы	81 667	12 038	578%
Прочие беспроцентные расходы	(10 240 137)	(10 442 232)	-2%
Прибыль / (убыток) до налога на прибыль	6 324 630	1 475 540	329%
(Расход) / Экономия на налог на прибыль	(1 290 470)	7 713	-16831%
Чистая прибыль / (убыток)	5 034 160	1 483 253	239%

Чистая процентная маржа

Значение чистой процентной маржи (NIM) выросло до 16,2% (против 15,6% в 2016 году). Стоимость пассивов сократилась до 8,2%.

Чистая процентная маржа с учетом комиссионных доходов увеличилась до 23,1%.

Структура процентной маржи	2017			2016		
	Среднее значение за год, в тыс. руб.	Процентные доходы / расходы, в тыс. руб.	Средняя доходность/стоимость, %	Среднее значение за год, в тыс. руб.	Процентные доходы / расходы, в тыс. руб.	Средняя доходность/стоимость, %
Итого активов, генерирующих процентные доходы	95 944 856	22 716 255	23,7%	75 560 247	19 241 361	25,5%
Итого Обязательств, генерирующих процентные расходы	88 507 158	7 213 672	8,2%	81 316 988	7 469 239	9,2%
Чистый процентный доход		15 502 583			11 772 122	
Чистый процентный и комиссионный доход		22 134 587			16 844 270	
Чистый процентный спред			15,5%			16,3%
Чистая процентная маржа			16,2%			15,6%
Чистая процентная маржа с учетом комиссионных доходов			23,1%			22,3%

Резервирование

Уровень резервирования (отношение резерва под обесценение кредитного портфеля к совокупному кредитному портфелю до вычета резервов) по итогам 2017 года существенно снизился по сравнению с 2016 годом и составил 4,5% (против 5,1%). Уменьшение уровня резервирования связано с применением новых эффективных политик по управлению кредитным риском. Банком были предприняты меры по усилению контроля риска и повышению эффективности работы с просроченной задолженностью. Внедрение новых политик позволило снизить показатели ранней просрочки, что оказало общий оздоравливающий эффект на кредитный портфель.

Структура резервов под обесценение кредитного портфеля	2017	2016
Начальное сальдо, на 1 января, в тыс. руб.	4 204 526	9 501 899
Начисления, в тыс. руб.	5 651 487	4 938 535
Списания, в тыс. руб.	(6 020 374)	(10 235 908)
Конечное сальдо, на 31 декабря, в тыс. руб.	3 835 639	4 204 526
Резерв под обесценение / совокупный кредитный портфель	4,5%	5,1%

Операционные расходы

Операционные расходы Банка сократились в 2017 году на 2% – до 10,2 млрд. руб.

Показатель «отношение операционных расходов к доходам» упал с 61% за 2016 год до 46% за 2017 год.

Операционные расходы	2017	2016	Изменение, %
	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	
Заработная плата и премии	4 831 112	4 486 749	8%
Общехозяйственные административные и операционные расходы	3 746 847	3 777 229	-1%
Износ и амортизация	1 096 750	2 049 698	-46%
Налоги (кроме налога на прибыль)	506 305	430 197	18%
Прочие резервы	59 123	(301 641)	-120%
Всего операционных расходов	10 240 137	10 442 232	-2%

Стратегия КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) до 2019 года

В среднесрочной перспективе «Ренессанс Кредит» сохранит ориентацию на высокодоходный бизнес розничного потребительского кредитования и формирование портфеля активов высокого качества.

Стратегия развития «Ренессанс Кредит» предусматривает эволюционную модель органического роста, основанного на устойчивых бизнес-процессах и дополненного рядом инноваций, включая:

- проактивное развитие интернет- и иных новых каналов привлечения клиентов;
- индивидуальный подход к различным клиентским сегментам с точки зрения рисков, каналов и продуктов;
- развитие новых продуктов и сервисов для снижения стоимости средств и удержания клиентов (текущие счета, многофункциональный интернет-банк, сегментированные продуктовые предложения);
- развитие партнерских отношений с владельцами крупных каналов клиентского трафика (Связной, Евросеть и другие);

что позволит существенно улучшить результаты деятельности и качество портфеля.

В отличие от докризисной стратегии, когда Банк был сфокусирован на росте доли рынка и объема продаж, теперь ключом к успеху будет считаться достижение высоких показателей рентабельности капитала, рост прибыльности каждого продукта и капитализации.

Ключевые цели Банка до конца 2019 года:

- Обеспечение роста кредитного портфеля во всех беззалоговых сегментах по мере улучшения макроэкономической ситуации. Продолжение наращивания рыночной доли в целевом кредитовании.
- Жесткий контроль над затратами, повышение операционной эффективности деятельности Банка за счет оптимизации бизнес-процессов. Дальнейшая диверсификация базы фондирования, и снижение ее стоимости в соответствии с рыночной конъюнктурой:
 - повышение устойчивости розничной депозитной базы за счет снижения доли крупных депозитов и внедрения дополнительных сервисов для депозитных клиентов;
 - использование заимствований на рынках капитала, если для этого представится подходящая возможность.
- Сбалансированное развитие сети продаж, основывающееся на следующих приоритетах:
 - оптимизация покрытия целевой территории полнофункциональными отделениями;
 - постепенное развитие сети в регионах, открытие низкозатратных отделений легкого формата для обеспечения покрытия целевой аудитории;
 - развитие курьерского канала оформления документов для обслуживания растущего потока клиентов из интернета;
 - развитие специального формата отделений: «Универсальный POS» — киоск финансовых продуктов, размещаемый в торговых центрах с большим клиентским потоком и продающий все ключевые продукты, востребованные в данной локации: кредиты на покупки товаров и услуг, кредиты наличными, кредитные карты;
 - установка банкоматов и терминалов в отделениях для снятия загрузки сотрудников простыми операциями;
 - постоянная работа над повышением эффективности традиционных точек продаж кредитов на покупку товаров и услуг.
- Развитие лучших практик в части управления рисками кредитного портфеля.
- Обеспечение масштабируемости IT-систем Банка при сохранении их стабильности.

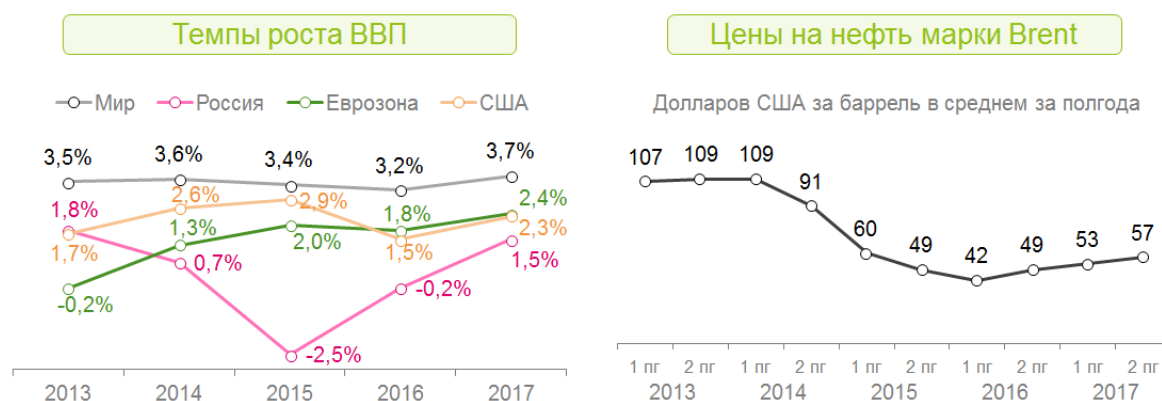
Банк сохранит свое присутствие в наиболее доходных сегментах потребительского кредитования — нецелевом, целевом кредитовании, а также в сегменте кредитных карт.

В части развития продуктового направления «Ренессанс Кредит» сфокусируется на следующих задачах:

- В целевом кредитовании Банк продолжит работу с крупнейшими федеральными розничными сетями, параллельно увеличивая долю локальных партнерских сетей в регионах и активно используя возможности развития целевого кредитования через интернет. При этом основной акцент будет делаться на работу в высокомаржинальных сегментах рынка.
- В нецелевом кредитовании «Ренессанс Кредит» сфокусируется на повышении отклика на кросс-продажи за счет внедрения индивидуального подхода к различным сегментам с точки зрения рисков, каналов и продуктов, а также за счет разработки технологий, улучшающих удержание клиентов.
- В сегменте кредитных карт Банк нацелен на развитие линейки клиентоориентированных продуктов с привлекательной системой лояльности, диверсификацию каналов привлечения и обслуживания клиентов, в т.ч. за счет интернета, курьерской доставки и партнерств.

Бизнес-среда: Российская экономика и банковский сектор в 2017 году

В 2017 году ВВП России по данным Росстата вырос на 1,5%. Тем самым прошедший год стал первым годом из последних трех, когда данный показатель вернулся в положительную область. Со второй половины 2016 года и весь 2017 год нефтяные цены росли, что позитивно отразилось на российской экономике в целом. В течение 2017 года максимум среднемесячных цен нефти марки Brent пришелся на декабрь, как и в предыдущем году, и составил 64,43 долл. США за баррель, а минимум пришелся на июнь и составил 48,98 долл. США за баррель. За год нефтяные цены выросли на 16% — 63,83 долл. составляла средняя цена барреля Brent³ в декабре 2017 года и 54,99 долл. — в декабре 2016 года.



Источники: Росстат, IMF, finam.ru (по состоянию на 30.03.2018)

Международные резервы России показали рост второй год подряд. На 01 января 2017 года они составляли 378 млрд. долл. США, а на 01 января 2018 года увеличились до 433 млрд. долл. США. Рост составил 15%. Средний курс доллара США к рублю в течение 2017 года составил 58,30 руб. Он оказался ниже на 13% аналогичного показателя для 2016 года, равнявшегося 66,83 руб.

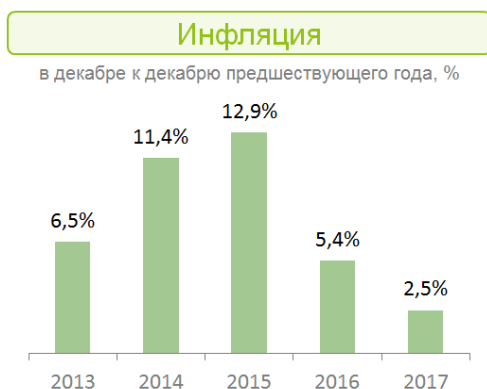


Источник: Банк России (по состоянию на 30.03.2018)

³ Для российской экономики преимущественное значение имеют цены нефти сорта Urals, но по ним нет регулярных биржевых котировок, только цены в рамках конкретных контрактов, которые обычно ниже, чем Brent на 2—3 долл. США. Поэтому в плане анализа рыночной динамики Банк рассматривает Brent — эталонный европейский сорт нефти.

Изменения в личных доходах и потреблении

Среднемесячная номинальная начисленная зарплата в 2017 году выросла по сравнению с 2016 годом на 6,6% при расчете в рублях, составив 39 144 руб., и на 22,2% при расчете в долл. США. По итогам 2017 года инфляция составила 2,5%. Это минимальный результат годовых значений роста потребительских цен за все время существования современной российской экономики.



Источник: Росстат (по состоянию на 30.03.2018)

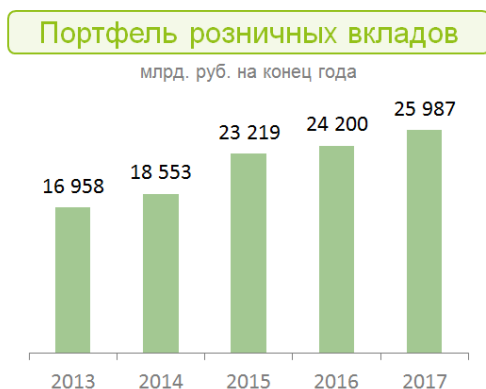
В 2017 году безработица в России составила 5,2%, что оказалось ниже значения предыдущего года (5,5%).

Розничный товарооборот в реальном выражении вырос на 1,2% в 2017 году, по сравнению с падением на 4,6% в 2016 году и на 10,0% в 2015 году.

Российский банковский сектор в 2017 году

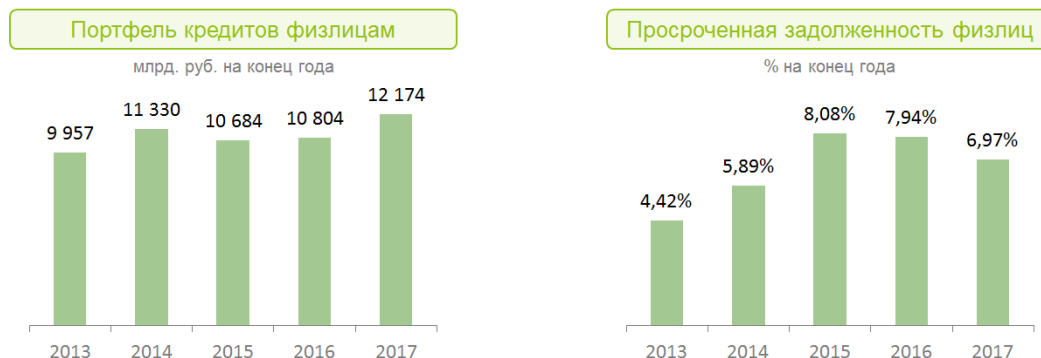
После снижения доли рублевых вкладов в 2015 году, в 2016 году ее рост возобновился, и в 2017 году продолжился. По результатам 2017 года она увеличилась до 79,4% в общем объеме средств населения в банковской системе. Рекордная для последних десяти лет доля рублевых вкладов была зафиксирована в начале 2014 года на уровне 82,6%.

Объем средств населения в банковской системе продолжает расти. Так, с 01 января 2013 года по 01 января 2018 года он вырос с 14 251 млрд. руб. до 25 987 млрд. руб., то есть на 82%, что примерно соответствует росту в среднем на 13% в год за последние пять лет.



Источник: Банк России (по состоянию на 30.03.2018)

Рыночный портфель розничных кредитов за 2017 год вырос на 12,7% с 10 804 млрд. руб. до 12 174 млрд. руб., обновив абсолютный исторический максимум, который ранее, по итогам 2014 года, составлял 11 330 млрд. руб. За 2017 год среднерыночная доля просроченной задолженности физлиц снизилась почти на один процентный пункт: с 7,94% на 01 января 2017 года до 6,97% на 01 января 2018 года. Уменьшение среднерыночной доли просроченной задолженности физлиц продолжается уже более двух лет, но она по-прежнему остается на сравнительно высоком уровне.



Источник: Банк России (по состоянию на 30.03.2018)

Рынок рублевых корпоративных облигаций показал рост в 2017 году на 6%. Хотя это более скромная динамика, чем годом ранее, но и она позволила превзойти предыдущий максимум — уровень 2013 года. Отрадно отметить, что по итогам 2017 года поступательная динамика наблюдалась третий год подряд. Рынок еврооблигаций в 2016 году начал восстанавливаться и продолжил рост в 2017 год, прибавив 80% по сравнению с результатом предшествующего года.



Источник: CBonds.ru (по состоянию на 30.03.2018)

Индекс МосБиржи (ранее — Индекс ММВБ) завершил 2017 год на уровне 2110 пунктов, показав снижение на 5,5% после двухлетнего роста. Российский фондовый рынок продемонстрировал достаточно сильную амплитуду колебаний в минувшем году. Индекс МосБиржи снижался до уровня 1775 пунктов в июне, то есть на 20,5% относительно начала года. Годовой максимум на уровне 2294 пунктов был показан в январе.



Источник: Московская Биржа (по состоянию на 30.03.2018)

Рынок розничного кредитования

«Ренессанс Кредит» отмечает следующие ключевые тенденции:

- Возвращение рынка к здоровым темпам роста.

Если по итогам 2015 года рыночный портфель розничных кредитов снизился на 5,7%, а в 2016 году он вырос всего на 1,1%, то за 2017 год рост составил 12,7%.

- Ипотека остается основным драйвером рыночного роста.

За 2017 год рыночный портфель ипотечных кредитов вырос на 15,0%, быстрее рос только сегмент целевого кредитования — 17,2%. Но если посмотреть на абсолютные цифры, то для этих двух сегментов они отличаются на порядки: рыночный портфель ипотечных кредитов за 2017 год прибавил 682 млрд. руб., а портфель целевых кредитов — лишь 36 млрд. руб. Всего рынок розничного кредитования увеличился за 2017 год на 1 370 млрд. руб., то есть ипотека обеспечила половину этого прироста.

- Доля просроченной задолженности продолжает снижаться.

Причем это характерно не только для ипотечного сегмента, но и для всего остального рынка. За 2017 год среднерыночный уровень просроченной задолженности по розничным кредитам без учета ипотеки снизился с 12,5% до 11,1%.

Основные направления деятельности КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)

Общая ситуация

С момента выдачи Банком первого потребительского кредита в 2004 году кредитование физических лиц, являющееся самым высокомаржинальным сегментом в сфере банковских услуг, остается основным направлением деятельности «Ренессанс Кредит». Банк предоставляет клиентам нецелевые кредиты, целевые кредиты и кредитные карты.

«Ренессанс Кредит» уверенно удерживает лидирующие позиции в сегменте потребительского кредитования, что подтверждается результатами банковских рейтингов.

В 2017 году «Ренессанс Кредит» значительно нарастил объемы продаж кредитных продуктов, сохраняя высокое качество формируемого кредитного портфеля. Банк продолжил политику избегания высоких рисков в кредитовании, стартовавшую в 2014 году. Параллельно совершенствуются процедуры и технологии принятия решений. Эта работа позволила наращивать объемы кредитования при сохранении рискованных показателей в рамках финансовых целей.

Линейка продуктов Банка включает в себя нецелевые и целевые кредиты, банковские карты.

Структура кредитного портфеля «Ренессанс Кредит» оптимально сбалансирована. Так, существенная его часть формируется за счет высокомаржинальных продуктов – нецелевых кредитов и банковских карт, обеспечивая высокую доходность активов. В свою очередь, целевые кредиты обеспечивают значительную часть притока новых клиентов. На конец 2017 года нецелевые кредиты составляли 65,4% всего кредитного портфеля, целевые кредиты – 25,5%, кредитные карты – 8,3%.

Каждый из перечисленных кредитных продуктов отличается от других каналами дистрибуции, методологией оценки надежности заемщиков, уровнем риска возможных потерь, а также временем, требующимся Банку для принятия решения о его выдаче.

Нецелевые кредиты

Нецелевое кредитование (кредиты наличными) – один из крупнейших и высокомаржинальных сегментов розничного кредитования – является для Банка одним из приоритетных направлений. По итогам 2017 года было выдано порядка 276 тыс. нецелевых кредитов на сумму около 67,5 млрд. руб.

В процессе изучения потребностей клиентских групп было принято решение об изменении максимальных сумм кредитов для повторных клиентов Банка, что позволило увеличить объем выдач при неизменном уровне риска.

В течение 2017 года Банк уделял особое внимание расширению продуктового ряда и возможности комбинирования различных кредитных программ в целях максимального удовлетворения клиентских предпочтений. Банк активно развивал дополнительные пакеты услуг, делая обслуживание базового продукта более простым и удобным для клиента.

Выстраивая эффективную систему перекрестных продаж нецелевых кредитов, в основе которой знания и понимание потенциала каждого клиента и тех коммуникаций, которые необходимы для наибольшего отклика, Банк совершенствовал анализ поведения клиентов, создавая новые продукты и услуги. Была модернизирована IT-инфраструктура, поддерживающая операционный бизнес-процесс перекрестных продаж, успешно внедрены вероятностные модели отклика клиента на разный тип коммуникаций, обновлены стратегии взаимодействия с клиентами, расширен спектр используемых каналов коммуникации и продаж, что позволило по итогам 2017 года довести долю перекрестных продаж до 76%.

Целевые кредиты

«Ренессанс Кредит» работает на рынке целевого кредитования с марта 2004 года, и на сегодняшний день экспресс-кредиты в торговых точках остаются одним из ключевых продуктов Банка. За 2017 год «Ренессанс Кредит» выдал рекордный в своей истории объем целевых кредитов на сумму 45 млрд. руб. По сравнению с 2016 годом этот объем вырос на 15,1%, что в целом соответствует общерыночной динамике.

Отличные результаты по выдачам способствовали укреплению позиций банка в тройке лидеров рынка целевого кредитования. На 01 января 2018 года портфель POS-кредитов «Ренессанс Кредит» достиг отметки в 28,3 млрд. руб. За прошедший год он увеличился на 11,96%.

Доля «Ренессанс Кредит» на рынке целевого кредитования по итогам 2017 года составила 11,5% (по данным Frank Research Group).

2017 год стал для POS-канала также успешным и по другим причинам - Банк вышел в новые прибыльные сегменты и перспективные регионы, открыты точки в городах, где раньше Банк не присутствовал.

Банк продолжает сохранять фокус на развитии партнерских отношений как с крупными компаниями федерального масштаба, так и с локальными сетями и небольшими магазинами. В 2017 году Банк активно осваивал неохваченные ранее Банком территории, например, такие, как Дальний Восток и Московская область. Также велась работа по увеличению выдач в сегментах, которые ранее показывали невысокие результаты – речь идет о мебели и меховых изделиях. Кроме того, Банк постоянно совершенствует конфигурации своих кредитных программ, предоставляя клиентам возможность оформлять займы на максимально привлекательных условиях.

Количество точек продаж, где клиентам доступны POS-кредиты Банка, выросло за отчетный период более, чем на 20% и на конец декабря насчитывало почти 90 000.

Чаще всего в 2017 году целевые займы в «Ренессанс Кредит» оформляли женщины (63,2%). Что касается возраста, то 26,2% клиентов относились к категории 31-40 лет, 20,8% – к категории 24-30 лет, 19,6% – 41-50 лет. Наибольшей популярностью POS-кредиты Банка пользовались у жителей Москвы и Московской области, Краснодарского края, Санкт-Петербурга, Республики Татарстан и Республики Башкортостан.

В работе с федеральными розничными сетями Банк фокусируется на сотрудничестве с лидерами в своих сегментах, среди которых такие компании как «М.Видео», «Связной», «Евросеть», «ДНС», «re:Store, Samsung», «Поиск», «Корпорация Центр», «ИОН», ТД «Лазурит» и ТД «Аскона» и др. Такие партнеры обеспечивают высокий трафик клиентов и достаточно большую долю качественных заемщиков. Также Банк продолжает работу с интернет-магазинами, где фокус кредитования приходится на мелкую бытовую электронику.

Принятие решения о предоставлении кредита, как и в случае с нецелевыми кредитами, автоматизировано и занимает около 15-20 минут. Средняя сумма займа составляет от 35 тыс. руб., средний срок кредита – от 16 месяцев.

Проведение специальных акций в торговых сетях, в ходе которых покупка товаров в кредит возможна без первоначального взноса и переплаты, поддерживает высокий спрос, который позволяет достигать большую долю кредитования банка.

Банковские карты

С 2004 года Банк в статусе Принципиального члена международных платежных систем Visa и MasterCard является эмитентом кредитных и расчетных банковских карт.

Начиная с середины 2014 года, Банк сфокусировался на эмиссии расчетных карт с возможностью овердрафтного кредитования. Данный подход позволил Банку максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставив возможность использовать как собственные денежные средства, так и предоставленные кредитные лимиты в виде разрешенных овердрафтов.

В течение 2017 года Банком было выпущено в обращение порядка 340 тыс. расчетных банковских карт. Объем банковских карт с разрешенным овердрафтом достиг 300 тыс. карт. Объем ежемесячных трат, источником средств по которым выступают кредитные лимиты, стал составлять около 1,2 млрд. руб.

Кредитно-карточный портфель, демонстрировавший падение на протяжении 2015 года на фоне негативных макроэкономических трендов, стабилизировался к концу 2016 года на уровне 7 млрд. руб., по итогам 2017 года достиг 9,2 млрд. руб.

Сохраняя физическую сеть присутствия, Банк активно развивал дистанционные и партнерские схемы привлечения новых клиентов, используя существующие отношения с федеральными партнерами, а также привлекая новых.

Стабилизируя падение портфелей, Банк продолжал заниматься продуктовыми инновациями, следуя стратегическому направлению развития данной сферы, что в итоге приведет к ее тотальному переустройству, в том числе создавая необходимую сервисно-технологическую инфраструктуру (развитый интернет- и мобильный банки), а также разрабатывая эффективное продуктивное предложение.

Каналы дистрибуции

«Ренессанс Кредит» обладает разветвленной и эффективной сетью дистрибуции, посредством которой осуществляются как прямые, так и дистанционные продажи продуктов и услуг Банка.

Канал прямых продаж включает в себя:

- стандартные отделения, в которых предоставляются все виды услуг Банка: выдаются кредиты наличными и банковские карты, оформляются документы, необходимые для размещения вкладов, оказываются комиссионные услуги;
- отделения «легкого» формата (без кассового обслуживания), в которых клиенты могут получить кредитные карты и оформить нецелевые кредиты на банковские карты, а также воспользоваться иными услугами;
- мини-офисы (без кассового обслуживания), в которых, как и в отделениях «легкого» формата, клиенты могут получить кредитные карты и оформить нецелевые кредиты на банковские карты, а также воспользоваться иными услугами. Офисы расположены в торговых и бизнес-центрах, а обслуживание клиентов в них осуществляется двумя-тремя специалистами по графику работы торговых и бизнес-центров;
- офисы по работе с партнерами, осуществляющие представительские функции и взаимодействующие с партнерами Банка;
- точки продаж в торговых розничных сетях – партнерах Банка, где принимаются документы, необходимые для выдачи целевых кредитов, нецелевых кредитов и карт;
- сеть агентов, работающих по всей стране.

В 2017 году Банк продолжил работать над повышением эффективности действующей сети. Рост продаж нецелевых кредитов в 2017 году в расчете на одно отделение сети в месяц в штуках составил 40%, в денежном выражении - 86%. Количество операций по оформлению кредитов на одного сотрудника отделения выросло на 44%.

На конец 2017 года сеть Банка включала около 200 офисов. Банк продолжил работать в 63 регионах, а также открыл новые отделения в городах: Сочи, Нальчик, Владикавказ.

Сеть точек выдачи кредитов в торговых сетях увеличилась за прошедший год более, чем на 20% и составила около 90 тыс. точек.

Фондирование

По состоянию на конец декабря 2017 года совокупные заимствования банка составили 103,9 млрд. руб. Стоимость фондирования в 2017 году снизилась и составила 8,2%.

На протяжении отчетного года Банк полностью выполнял свои обязательства по выплате купонного дохода по биржевым облигациям серии БО-05 (индивидуальные регистрационные номера и 4B020503354B). В июне 2017 года Банком было продано в рынок ранее выпущенных облигаций номинальной стоимостью 13 899 тыс. руб. с дисконтом в размере 5 434 тыс. руб. от номинала. В августе 2017 года Банк выкупил часть своих облигаций номинальной стоимостью 12 421 тыс. руб.

Также Банк успешно обслуживал в соответствии с графиком купонных выплат субординированные займы серии 3 (номер XS0869792928) и серии 5 (номер XS0996297544). Все выпуски еврооблигаций включены в список ценных бумаг, принимаемых к операциям междилерского Репо с расчетами в рублях и иностранной валюте.

В 2017 году средства физических лиц оставались стабильным источником фондирования. По итогам отчетного периода портфель депозитов физических лиц и остатков на счетах увеличился до 96,6 млрд. руб. (увеличение на 36,2% относительно предыдущего года), составив 93% от привлеченных средств Банка.

Управление рисками

Управление рисками - важнейшая составляющая деятельности Банка, которая продолжала являться одним из ключевых факторов качественного роста портфеля «Ренессанс Кредит» в 2017 году, а также значимым конкурентным преимуществом Банка. Управление рисками играет критически важную роль при принятии бизнес-решений на всех управленческих уровнях.

Управление рисками «Ренессанс Кредит» осуществляется эффективной и опытной командой профессионалов в области риск-менеджмента на основе передовых технологий и лучших мировых практик. В течение года Банк продолжил совершенствование процессов и технологий управления рисками, что позволило разработать новые и усовершенствовать существующие инструменты выявления и оценки возможных факторов риска для каждого сегмента клиентов.

Оценивая деятельность Банка в 2017 году, международное рейтинговое агентство Standard&Poor's в своем отчете отметило, что «Ренессанс Кредит» показывает лучшее качество активов и самые низкие расходы на формирование резервов среди розничных банков России и СНГ.

К основным рискам в деятельности Банка относятся риски, связанные с потребительскими кредитами, ликвидностью, а также рыночные, валютные и операционные риски.

Риски, связанные с потребительским кредитованием

Политики и технологии управления рисками

Залогом успеха Банка в потребительском кредитовании является наличие развитой инфраструктуры, которая базируется на использовании передовых технологий в сочетании с продвинутыми методами анализа и моделирования. С самого начала своей деятельности в сегменте потребительского кредитования, «Ренессанс Кредит» инвестировал значительные ресурсы в проекты по внедрению передовых технологий управления рисками, которые позволили обеспечить максимально дифференцированный подход для каждого канала продаж и сегмента клиентов. Методология применения риск-технологий постоянно совершенствовалась с учетом растущей клиентской базы. Таким образом, Банк непрерывно повышал точность оценки кредитоспособности заемщиков и подходов к расчету кредитных лимитов как для новых, так и для существующих клиентов.

«Ренессанс Кредит» обладает уникальными для российского рынка знаниями и опытом в области риск-менеджмента. Благодаря постоянному мониторингу, анализу и совершенствованию политики управления рисками, инфраструктура оценки рисков (технологии и моделирование) «Ренессанс Кредит» как нельзя лучше отвечает требованиям растущего рынка потребительского кредитования. Банк намерен увеличить свое присутствие во всех целевых сегментах рынка, сохраняя при этом комфортный уровень рисков по вновь выдаваемым кредитам. Технологии мирового уровня в сочетании с глубокими знаниями в области кредитного риска позволяют Банку применять дифференцированный подход, оперативно реагируя на изменения финансового положения заемщиков Банка.

Основные направления деятельности в 2017 году

В 2017 году Банк продолжил развивать инструменты риск-менеджмента с целью дальнейшего совершенствования, повышения уровня дифференциации в подходах к принятию кредитного решения, оценке кредитной истории клиента, определению ценности клиента для дальнейшей работы в процессах перекрестных продаж.

Являясь партнером четырех крупнейших бюро кредитных историй, при разработке скоринговых моделей и рискованных политик в 2017 году «Ренессанс Кредит» активно использовал данные о кредитных историях клиентов. Высокой точности в оценке кредитоспособности заемщиков Банку удалось достичь, в том числе, благодаря тому, что при принятии кредитного решения в отношении всех новых клиентов была использована информация о кредитных историях клиентов.

Следует отметить, что с момента начала работы в сегменте потребительского кредитования Банк предоставляет в бюро кредитных историй полную информацию по платежному поведению клиентов, тем самым, играя ключевую роль в развитии инфраструктуры бюро кредитных историй в России.

Высокая степень аналитической сегментации клиентского портфеля и данные о положительной кредитной истории клиентов способствуют реализации эффективных стратегий перекрестных продаж и управления кредитными лимитами по существующей клиентской базе, что позволяет «Ренессанс Кредит» достичь баланса между уровнем риска и дохода, а также сформировать портфель активов самого высокого качества.

В 2017 году накопленный до 2014-го года портфель продолжал оказывать негативное давление на рискованные показатели. Выданные в течение 2017 года кредиты динамически улучшались, как за счёт принятия в портфель клиентов с меньшим уровнем риска и, соответственно в меньшем объёме, так и внедрения более сложных программ верификации и противодействия мошенничеству.

- Портфель значительно обновился: доля новоприобретённых в течение года кредитов составила к концу декабря 75% от всего кредитного портфеля Банка (70% в 2016 году и 62% в 2015 году);
- Объём просроченной задолженности (NPL, рассчитанный согласно общей сумме задолженности) сократился до 3,5% на конец года (5,3% на конец 2016 года);
- Показатель невнесения клиентами второго и третьего платежей составляет менее 0,8% и продолжал снижаться в течение года.

Таблица: Доля кредитов с просрочкой более 90 дней (NPL), с декабря 2016 года по декабрь 2017 года (показатели рассчитаны по сумме основного долга):

% на отчётную дату	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
Портфель	16	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Доля кредитов с просрочкой более 90 дней в портфеле кредитов физическим лицам	5,3	5,0	4,8	4,6	4,4	4,4	4,2	4,1	4,0	3,9	3,8	3,7	3,5
Кредиты наличными, выданные заемщикам из существующей базы клиентов (перекрестные продажи)	4,4	4,2	4,0	3,8	3,6	3,4	3,2	3,1	3,0	2,9	2,8	2,7	2,7
Кредиты наличными, выданные новым клиентам	7,5	7,0	6,7	6,3	6,1	6,2	6,0	6,0	5,9	5,9	5,9	5,9	5,8
Целевые кредиты	3,1	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	3,0	3,0	2,9	2,9	2,7	2,6	2,3
Кредитные карты	8,5	8,1	7,6	7,4	7,1	6,8	6,5	6,3	6,0	5,9	5,9	5,9	5,9

Таблица: Доля кредитов (в количественном выражении), по которым клиентами были пропущены первые 3 платежа по портфелю с декабря 2016 года по декабрь 2017 года.

% от кол-ва выданных в дату	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
Портфель	16	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Все кредиты	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,4	0,4
Кредиты наличными, выданные заемщикам из существующей базы клиентов (перекрестные продажи)	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Кредиты наличными, выданные новым клиентам	0,9	1,1	0,8	1,0	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,7	0,5	0,4	0,4
Целевые кредиты	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5
Кредитные карты	1,7	1,9	2,7	2,7	3,3	2,9	2,8	2,6	2,4	2,2	2,2	0,4	0,4

В 2017 году Банк также продолжил совершенствовать процесс сбора просроченной задолженности, внедряя современные технологические решения и учитывая достижения в области статистического моделирования. Большое внимание было уделено соответствию изменившемуся законодательству в сфере взыскания на всех стадиях процесса.

Качество кредитного портфеля изменилось таким образом, что на поздних стадиях сохраняются действительно сложные случаи: успешность взыскания силами внешних коллекторов продолжает динамическое снижение, начавшееся ещё в 2013 году. Для преодоления данной тенденции Банк принял решение масштабировать судебные процедуры взыскания. В дополнение к этой инициативе с мая 2016 года запущен проект выездного взыскания, в 2017 году масштабированный уже на 30 городов.

С 01 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"» от 03 июля 2016 года № 230-ФЗ. В ходе подготовки к нему в четвертом квартале 2016 года, были доработаны и апробированы все необходимые настройки систем взыскания, в результате чего в 2017 году:

- Эффективность сбора просроченной задолженности $0+^4$ зафиксировалась на уровне 98,7%;
- 95% просроченной задолженности полностью погашается с течение 90 дней после возникновения;
- Затраты на 1 взысканный собственными силами рубль составляют 2,0 копейки, средневзвешенно (включая затраты на внешний аутсорсинг) – 4 копейки.

Таблица: Эффективность сбора просроченной задолженности с января по декабрь 2017 года.

Показатель (%)	январь 17	февраль 17	март 17	апрель 17	май 17	июнь 17	июль 17	август 17	сентябрь 17	октябрь 17	ноябрь 17	декабрь 17
Эффективность сбора просроченной задолженности, %	98,1	98,7	98,9	98,2	98,7	98,4	98,8	98,6	98,4	99,2	98,9	99,0
Полное погашение просроченного долга в первые 3 месяца	95,2	94,9	94,7	94,4	94,4	94,8	95,1	95,1	95,5	95,2	94,7	95,2

Резервирование

На основании данных за прошлые периоды «Ренессанс Кредит» разработал и внедрил политику резервирования на возможные потери по ссудам, а также на случай снижения стоимости, сокращения активов или незапланированных возможных потерь. Резервы создаются преимущественно не по отдельным кредитам, а по портфелям, которые включают в себя кредиты с похожими однородными признаками, например, портфель автокредитов, портфель целевых кредитов и т.д.

«Ренессанс Кредит» разработал и внедрил модели резервирования для каждого кредитного портфеля, основанные на собственных статистических моделях и методике прогнозирования переходов проблемных кредитов между стадиями с разными сроками просрочки. При этом определяется вероятность неплатежа за каждый период, вплоть до списания в отчетности Банка.

Вероятность возникновения потерь по кредитам, предоставленным юридическим лицам, Банк оценивает в индивидуальном порядке.

Для взвешенной оценки трансформации методики резервирования в ходе подготовки к новому стандарту МСФО, вступившему в действие с 01 января 2018 года, был привлечён внешний консультант – компания KPMG.

⁴ Взыскание считается успешным, если в течение года по контракту приходит хотя бы 1 платёж, достаточный для удержания срока просрочки, показатель рассчитывается по сумме основного долга

Прочие риски

Кредитный риск – это риск невозврата заемщиком или контрагентом в полном объеме суммы долга или его части при наступлении срока платежа. Кредитный риск в Банке возникает, преимущественно, в связи с основным направлением деятельности Банка – кредитованием физических лиц, а также в связи межбанковскими операциями и операциями на финансовых рынках. Отказ заемщика или контрагента выполнять принятые на себя обязательства может привести к признанию задолженности безнадежной с последующим списанием задолженности, и, как следствие, к уменьшению доходов Банка за соответствующий период. Для предупреждения подобных ситуаций Банк, используя сложную комбинацию кредитной аналитики и технологий моделирования риска, проводит работу по аналитической оценке контрагентов, установлению лимитов по каждому из них и резервированию.

Риск ликвидности и риск изменения процентных ставок

С целью обеспечения своевременного исполнения своих долговых обязательств и контроля за размером процентных выплат по обязательствам Банк уделяет существенное внимание риску ликвидности и риску изменения процентных ставок.

В течение 2017 года Банк поддерживал ликвидность на уровне, достаточном для дальнейшего развития бизнеса и полного и безусловного исполнения своих контрактных и прогнозируемых обязательств на различных сроках, в том числе, за счет формирования дополнительного резерва ликвидности, используемого в краткосрочных операциях на валютно-денежном рынке и рынке ценных бумаг.

На протяжении 2017 года, как результат управления величиной разрывов контрактных сроков между активами и пассивами, процентный риск также оставался на незначительном уровне.

Порядок управления ликвидностью в Банке предусматривает ежедневный анализ текущей и прогнозируемой ликвидной позиции Банка, построение прогноза движения денежных средств, прогнозирование обязательных нормативов ликвидности, установленных Банком России, регулярное стресс-тестирование. Мониторинг ликвидной позиции Банка и координация действий по регулированию уровня ликвидности осуществляется Комитетом по управлению активами и пассивами не реже 1 раза в месяц либо чаще по мере необходимости. Прогноз ликвидности используется при разработке и утверждении соответствующими коллегиальными органами структурных лимитов и процентных ставок.

Рыночный риск

Деятельность «Ренессанс Кредит» подвержена рыночному риску на незначительном уровне. Управление позициями, подверженными рыночному риску, осуществляется в рамках установленных лимитов и ограничений. Основная задача Банка в области управления рыночным риском состоит в ограничении возможных потерь по открытым рыночным позициям, вызванных колебаниями валютных курсов и курсов ценных бумаг на фондовом рынке.

Операции с ценными бумагами

«Ренессанс Кредит» использует сформированный для целей управления ликвидностью резерв в краткосрочных операциях обратного РЕПО и операциях на валютно-денежном рынке, совершаемых с Центральным Контрагентом. Все операции на финансовых рынках осуществляются в рамках установленных лимитов и ограничений.

Инвестиционная стратегия Банка в рамках отдельно проводимых в 2017 году операций заключалась в формировании позиции в наиболее ликвидных ценных бумагах с наивысшими кредитными рейтингами. Объемы проводимых в 2017 году операций с ценными бумагами не существенны. В рамках осуществленных операций, Банком проводился анализ рыночного риска каждого эмитента и каждого выпуска ценных бумаг в отдельности, устанавливались лимиты риска, стоп-лосс лимиты, и на ежедневной основе осуществлялся контроль за ними.

Валютный риск

Открытые валютные позиции Банка на протяжении 2017 года не существенны, не являлись спекулятивными и находились в рамках установленных лимитов и ограничений. С целью минимизации уровня валютного риска лимиты устанавливаются для каждой валюты отдельно и для всей валютной позиции в целом. Ежедневное управление и контроль открытых валютных позиций осуществляется Управлением Казначейства Банка. При осуществлении валютных операций Банк не осуществляет спекулятивных сделок.

Операционный риск

Под операционным риском понимают риск возникновения убытков в результате несоответствия отдельных аспектов деятельности организации ее характеру и масштабам деятельности, требованиям действующего законодательства, внутренних порядков и процедур проведения банковских операций, их нарушения сотрудниками Банка и/или иными лицами, а также в результате воздействия внешних факторов.

Контроль за операционными рисками Банка осуществляется путем использования проверенных технологических решений и внедрения тщательно проанализированных технологий и процедур, в том числе процедур резервирования основных информационных систем, процедур контроля и предотвращения мошеннических действий, процедур, направленных на снижение влияния человеческого фактора в бизнес-процессах, а также процедур проведения экспертиз на предмет выявления операционного риска в бизнес-процессах Банка специализированными подразделениями Банка. Особое внимание Банк уделяет вопросам разграничения прав доступа и контроля доступа пользователей информационных систем к защищаемым программным и информационным ресурсам.

В Банке разработан ряд нормативных актов в области анализа, оценки и управления операционными рисками, регламентирующих как общие принципы и стратегию деятельности Банка в данном направлении, так и отдельные аспекты, требующие особого внимания. В целях ограничения операционного риска Банком разработана и внедрена концепция обеспечения непрерывности функционирования деятельности Банка. Банк осуществляет адекватное внешней среде и внешним вызовам страхование имущества, ценностей и ответственности Банка.

Руководство Банка

Правление (на 31 декабря 2017 года)

Алексей Валерьевич Левченко

Председатель Правления, член Совета директоров

(Год рождения - 1975)

Алексей Левченко возглавляет Правление Банка. Г-н Левченко имеет 15-летний опыт работы в различных финансовых институтах. До прихода в «Ренессанс Кредит» в 2003 году Алексей в течение трех лет работал в банке «Казначей» (Группа «Магnezит») в разных должностях от Заместителя до Председателя Правления банка и ранее на протяжении пяти лет работал в банке «Огни Москвы». Алексей Левченко окончил факультет экономики Московского государственного университета им. Ломоносова. Имеет степень магистра по бизнес-администрированию (MBA) Бизнес школы МГУ.

Татьяна Викторовна Хондру

Первый заместитель Председателя Правления, старший Вице-президент, Главный Финансовый директор

(Год рождения - 1974)

Татьяна Хондру отвечает за все финансовые аспекты бизнеса «Ренессанс Кредит». Она обладает обширным международным опытом в области развития бизнеса и финансов. Татьяна в течение восьми лет работала в General Electrics (GE). На протяжении своей карьеры в GE Татьяна занимала финансовые позиции в различных структурных подразделениях компании, таких как GE International, GE Plastic и других. Татьяна Викторовна окончила Московский Университет Потребительской Кооперации и получила диплом по специальности мировая экономика, квалификация - экономист-менеджер со знанием двух иностранных языков.

Сергей Борисович Королев

Заместитель Председателя Правления, старший Вице-президент, Директор Правового департамента

(Год рождения - 1972)

Сергей Королев возглавляет правовой департамент «Ренессанс Кредит». С 1997 по 2005 г. г-н Королев работал в «Райффайзенбанке» в должностях главы юридического департамента и советника по правовым вопросам Правления банка. С 2005 года и до прихода в «Ренессанс Кредит» Сергей был директором юридического департамента и комплаенс-контроля в GE Money Bank, где также являлся членом Правления банка, членом Совета Директоров. Сергей Королев окончил юридический факультет Московского государственного университета им. Ломоносова, Академию международного права в Гааге (Нидерланды), Российский Государственный Институт Интеллектуальной Собственности и юридический факультет Университета Эмори (США), кандидат юридических наук.

Лариса Борисовна Марьина

Вице-Президент, Главный бухгалтер, член Правления

(Год рождения - 1961)

Лариса Марьина отвечает за формирование учетной политики Банка, ведение бухгалтерского и налогового учета. Лариса имеет опыт работы в банковской сфере в бухгалтерском и операционном подразделениях свыше 24 лет. Лариса работала в таких банках как «ДиалогБанк» и «ДельтаБанк». С декабря 2003 года г-жа Марьина является Главным бухгалтером «Ренессанс Кредит». Лариса Марьина имеет два высших образования: она окончила Московский технологический институт легкой промышленности по специальности «Автоматизация и комплексная механизация химико-технологических процессов отрасли» с присвоением квалификации «инженер», затем Всероссийский заочный финансово-экономический институт и получила диплом по специальности «Банки и кредит».

**Совет директоров
(на 31 декабря 2017 года)**

Разумов Дмитрий Валерьевич
Председатель Совета директоров
(Год рождения – 1975)

Дмитрий Разумов, являясь председателем Совета директоров Банка, занимает должность Генерального директора ООО «Группа ОНЭКСИМ». Помимо этого возглавляет Совет директоров Brooklyn Basketball Holdings LLC, RENAISSANCE FINANCIAL HOLDINGS LIMITED, ONEXIM HOLDINGS LIMITED, ООО «СК Согласие». Наряду с указанными должностями является членом Совета директоров в ООО «УК «Интергео». В период с 2008 года по 2014 год был членом Совета директоров Polyus Gold International Limited, ОАО ГМК «Норильский никель», ОАО «ОПИН», United Company Rusal Plc, Nor-Med Limited, а также Председателем Совета директоров в ОАО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ». Дмитрий Разумов закончил Московский государственный институт международных отношений по специальности «Юриспруденция», квалификация «Юрист-международник со знанием иностранного языка».

Алексей Валерьевич Левченко
Член Совета директоров, Председатель Правления
(Год рождения – 1975)

Алексей Левченко, являясь членом Совета директоров, также возглавляет Правление Банка. Господин Левченко имеет 15-летний опыт работы в различных финансовых институтах. До прихода в «Ренессанс Кредит» в 2003 году Алексей Левченко в течение трех лет работал в банке «Казначей» (Группа «Магnezит») в разных должностях от Заместителя до Председателя Правления банка и ранее на протяжении пяти лет работал в банке «Огни Москвы». Алексей Левченко окончил факультет экономики Московского Государственного Университета им. Ломоносова. Имеет степень магистра по бизнес-администрированию (MBA) Бизнес школы МГУ.

Усанов Дмитрий Александрович
Член Совета директоров
(Год рождения – 1978)

Дмитрий Усанов входит в состав Совета директоров Банка, а также занимает должность заместителя Генерального директора ООО «Группа ОНЭКСИМ». Кроме того, входит в Совет директоров ООО «УК «Интергео», ООО «СК «Согласие». В период с 2011 года по 2015 год возглавлял Департамент стратегического развития ООО «Управляющая компания ММК». С 2010 года по 2011 год работал директором по рынкам капитала в ООО «Магнитогорский металлургический комбинат», а с 2009 года по 2010 год возглавлял ООО «СГ Менеджмент». С 2010 года по 2015 год входил в состав органов управления ОАО «ММК», ОАО «Квадра», ОАО «ММК». Дмитрий Усанов закончил Государственный Университет Управления по специальности «Мировая экономика», квалификация «Экономист со знанием иностранного языка».

Зубков Александр Эдуардович
Член Совета директоров
(Год рождения – 1982)

Александр Зубков входит в состав Совета директоров Банка, являясь менеджером по инвестициям в ООО «Группа ОНЭКСИМ». Кроме того, является Заместителем председателя Совета директоров в ПАО «Квадра» и членом Совета директоров в RUSAL America Corp. С 2008 год по 2013 год занимал позиции менеджера в Aquila Capital Group, занимаясь проведением сделок M&A и частным размещением акций, привлечением долгового финансирования, разработкой планов стратегического и операционного развития компаний. В период с 2013 года по 2014 год занимал позицию менеджера в ЗАО «Сбербанк КИБ», занимаясь проведением сделок M&A, привлечением акционерного и долгового финансирования для компаний металлургического и добывающего сектора, консультированием по вопросам стратегического развития компаний. Господин Зубков закончил Пражский экономический университет по специальности «Финансы», квалификация «Инженер» и Белорусский государственный экономический университет, по специальности «Финансы и кредит», квалификация «Магистр».

Евгений Валерьевич Юрченко (не является членом Совета Директоров с 30 марта 2018 года)

Член Совета директоров

(Год рождения – 1968)

Евгений Юрченко является учредителем Фонда содействия инвестициям имени А.С. Попова с января 2011 года, а также членом Совета директоров ПАО «Объединённая авиастроительная корпорация» с июня 2016 года. Ранее Евгений занимал должность Генерального директора в компании ОАО «Связьинвест». Окончил Воронежский государственный университет (ВГУ) по специальности «Радиофизика и электроника». Имеет второе высшее образование по специальности «Экономика».

**Сведения о доле участия членов
Совета директоров и Правления в уставном капитале Банка**

Ни один из членов Совета директоров и Правления не имеет доли в уставном капитале Банка.

**Сведения о размере вознаграждения, льгот, компенсации расходов членов Совета
директоров и Правления**

Положением о Совете директоров предусмотрена возможность выплаты вознаграждений и (или) компенсации расходов членам Совета директоров Банка за исполнение ими функций членов Совета директоров (наблюдательного совета) кредитной организации.

В 2017 году указанные выплаты членам Совета Директоров КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) не осуществлялись.

Членам Совета директоров КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), являющимся штатными сотрудниками Банка, в течение года производится оплата их труда, согласно занимаемым должностям в соответствии с трудовыми договорами.

Доходы, полученные членами Совета директоров КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), одновременно являющимися членами Правления КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) и штатными сотрудниками Банка, указаны ниже в качестве суммы доходов членов Правления.

Выплаты вознаграждений, льгот и/или компенсации расходов членам Правления КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), связанных с исполнением ими функций членов коллегиального исполнительного органа Банка, внутренними документами КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) не предусмотрено.

Оплата труда членов Правления производится по занимаемым должностям, в соответствии с трудовыми договорами.

За 2017 год выплаты вознаграждений членам Правления составили 207 209 337,72 руб., в том числе:

заработная плата – 57 781 918,51 руб.;

премии – 148 633 973,00 руб.;

иные имущественные предоставления – 793 446,21 руб.

Лицензии

Лицензии на осуществление банковских операций, в том числе со средствами в рублях и в иностранной валюте юридических и физических лиц.

Номер лицензий – 3354.

Дата выдачи лицензий – 26.04.2013 г.

Орган, выдавший лицензии – Центральный банк Российской Федерации.

Срок действия – бессрочно.

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности.

Номер лицензии – 077-10971-010000.

Дата выдачи лицензии – 29.01.2008 г.

Орган, выдавший лицензию – Федеральная служба по финансовым рынкам.

Срок действия – бессрочно.

Банком России было принято решение об аннулировании лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности от 29 января 2008 года №077-10969-100000, и на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами от 30 марта 2010 года №077-13005-001000 в соответствии с Приказом Банка России от 30 декабря 2014 года № ОД -3771 на основании заявлений КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) от 24 ноября 2014 года об аннулировании вышеуказанных лицензий по собственной инициативе. Банком России 28 августа 2015 года принято решение об аннулировании лицензии на осуществление депозитарной деятельности от 29 января 2008 года №077-10978000100 на основании заявления КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) от 06 июля 2015 года об аннулировании данной лицензии по собственной инициативе.

Реквизиты для расчетов

Для платежей в рублях:

к/с № 30101810845250000135
в ГУ Банка России по ЦФО
БИК 044525135 ИНН 7744000126
ОГРН 1027739586291

Для платежей в долларах США:

Account 400912805 with J.P. Morgan Chase Bank, N.A., New York
SWIFT: CHAS US 33

Для платежей в евро:

Account 6231606572 with J.P. Morgan AG, Frankfurt am Main DE,
SWIFT: CHAS DE FX

Контакты

Полное фирменное наименование	Коммерческий банк «Ренессанс Кредит» (Общество с ограниченной ответственностью)
Сокращенное наименование	КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)
Адрес места нахождения	Российская Федерация, 115114, г. Москва, Кожевническая улица, д.14
Телефон	8 (495) 783-46-00
Факс	8 (495) 783-46-32
Адрес электронной почты	info@rencredit.ru
Адрес страницы в Интернет	www.rencredit.ru