



СБЕРБАНК

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

АПРЕЛЬ 2019

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



Настоящий документ подготовлен ПАО Сбербанк («Банк»), и включенные в него данные не подвергались независимой проверке. Настоящий документ не представляет собой ни полностью, ни частично предложение о продаже или выпуске, приглашение к направлению предложений о продаже или выпуске или рекомендации в отношении покупки, подписки, гарантии размещения или иного приобретения каких-либо акций Банка или любого участника группы Банка или каких-либо ценных бумаг, представляющих такие акции, или каких-либо иных ценных бумаг указанных лиц, и её не следует толковать в качестве такового или таковой, и ни настоящий документ или какая-либо его часть, ни сам факт его представления или распространения не являются основанием для какого-либо контракта, обязательства или инвестиционного решения, и на них не следует полагаться в связи с каким-либо контрактом, обязательством или инвестиционным решением. Информация, включенная в настоящий документ, является конфиденциальной и предоставляется вам исключительно для ознакомления и не подлежит воспроизведению, передаче или дальнейшему распространению каким-либо иным лицам или полной или частичной публикации для каких-либо целей.

Настоящий документ не является предложением ценных бумаг для продажи в США. Акции или иные ценные бумаги, представляющие акции, не могут предлагаться или продаваться в США кроме как на основании исключения из требований по регистрации согласно Закону о ценных бумагах от 1933 г. или по сделке, на которую не распространяются требования Закона о ценных бумагах от 1933 г.

Настоящий документ направляется и предназначен только: (А) лицам в странах, входящих в Европейскую экономическую зону (кроме Великобритании), которые являются «квалифицированными инвесторами» в значении Статьи 2(1)(е) Директивы о проспектах эмиссии (Директива 2003/71/ЕС) («Квалифицированные инвесторы»); (В) Квалифицированным инвесторам в Великобритании, которые являются инвестиционными профессионалами, подпадающими под действие Статьи 19(5) Приказа 2005 г. (о финансовой рекламе), принятого на основании Закона «О финансовых услугах и рынках» 2000 г. («Приказ»), и/или компаниям, имеющим высокий уровень чистых активов, и иным лицам, подпадающим под действие Статьи 49(2)(а) по (d) Приказа,

которым такой документ может быть направлен на законных основаниях; и (С) иным лицам, которым настоящий документ может быть направлен и для которых он может быть предназначен в соответствии с применимым законодательством (все такие лица, перечисленные в подпунктах (А) по (С) выше по тексту, взятые вместе, далее именуются – «соответствующие лица»). Акции или иные ценные бумаги, представляющие акции, или иные ценные бумаги предоставляются только соответствующим лицам, и любые приглашения к направлению предложений, предложения или договоры о подписке, покупке или ином приобретении таких ценных бумаг могут направляться и заключаться только с соответствующими лицами. Лицо, не являющееся соответствующим лицом, не должно совершать каких-либо действий, полагаясь на настоящий документ или какую-либо его часть.

Настоящий документ не представляет собой предложение или приглашение к направлению предложений покупки, продажи, обмена или передачи ценных бумаг в России или в пользу или в интересах российских лиц, и не является рекламой ценных бумаг в России. «Размещение» или «обращение» в России иностранных ценных бумаг, представляющих акции Банка, не предусматривается, за исключением случаев, когда это разрешено российским законодательством.

Информация, приведенная в настоящем документе, или озвученная в устных сообщениях руководства Банка, может содержать заявления прогнозного характера. Заявления прогнозного характера могут быть сделаны в отношении любых фактов, исключая факты, отнесенные к прошлым периодам, а также включать заявления касательно намерений, убеждений и текущих ожиданий Банка в отношении, помимо прочего, результатов деятельности Банка, его финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, целевых показателей, стратегии и отрасли, в которой Банк ведет свою деятельность. По своей сути заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти в будущем. Банк предупреждает вас, что заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих показателей, и фактические результаты деятельности Банка, его финансовое положение, ликвидность и события в отрасли, в которой Банк осуществляет свою деятельность, могут

существенным образом отличаться от прямо выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях прогнозного характера, приведенных в настоящем документе или озвученных в устных заявлениях руководства Банка. Кроме того, даже если фактические результаты деятельности, финансовое положение, ликвидность и события в отрасли, в которой Банк осуществляет свою деятельность, будут соответствовать заявлениям прогнозного характера, приведенным в настоящем документе или озвученным в устных заявлениях, эти результаты или события не могут рассматриваться в качестве показателя результатов деятельности и возможных событий в будущем.

Информация и мнения, приведенные в настоящем документе или в устных заявлениях руководства Банка, предоставляются по состоянию на дату настоящего документа и могут быть изменены без предварительного уведомления. На информацию, включенную в настоящий документ, и в устные заявления руководства Банка, а также на ее полноту для каких-либо целей полагаться не следует. Ни Банк, ни его дочерние общества, ни их соответствующие консультанты, должностные лица, сотрудники или агенты не предоставляют каких-либо заверений или гарантий в отношении точности информации или мнений или каких-либо убытков, возникших каким бы то ни было образом, прямо или косвенно, в результате использования настоящего документа или его содержания.

Настоящий документ не адресован и не предназначен для распространения или использования каким-либо лицом или организацией, которое является гражданином или резидентом или находится в каком-либо месте, государстве, стране или иной юрисдикции, где такое распространение, публикация или использование противоречит требованиям законодательства или где для этого в любой такой юрисдикции необходима регистрация или лицензия.

Вы не должны хранить копии настоящего документа. Изучая настоящий документ, вы подтверждаете согласие с вышеуказанными положениями и обязуетесь их соблюдать.

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ





151 млн клиентов по всему миру



92.8 млн активных частных клиентов в России



2.3 млн активных корпоративных клиентов в России



14.2 тыс отделений в России



294 тыс сотрудников



с.77 тыс банкоматов и терминалов



~65 млн уникальных активных пользователей «Сбербанк Онлайн» и СМС – сервиса «Мобильный банк»



* По РСБУ, некonsolidированные, 31.12.2018

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ



ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СБЕРБАНКА НА 2018

DONE

		2018 Прогноз	2018 Факт	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Отношение опер. расходов к опер. доходам (CIR)	Ниже 35%	34.2%	✓
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	Чистая процентная маржа (NIM) – средняя	Выше 5.5%	5.66%*	✓
	Рост чистых комиссионных доходов	16-19%	+18.1%	✓
	Стоимость риска (CoR)	Около 130 б.п.	115 bps	✓
	Рентабельность капитала (ROE)	Выше 20%	23.1%	✓
БАЛАНС И КАПИТАЛ	Достаточность базового капитала (CET 1) по Базелю III для Группы Сбербанка	Выше 11.5%	11.85%	✓

**расчет по методике 2018 года*

ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ 2020

Млрд. руб.



ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРИОРИТЕТАМ СТРАТЕГИИ

Лучший клиентский опыт и экосистема

Активные розничные клиенты	92.8 млн	Доля розничных продаж в удаленных каналах	37%
Пользователи цифровых каналов	65 млн	Клиенты МСБ	2.3 млн

- ✓ Более 300 тыс корпоративных клиентов воспользовались небанковскими услугами через Сбербанк
- ✓ Доля ипотечных кредитов, выданных через ДомКлик достигла 25.4%
- ✓ Развитие платформы электронной коммерции Беру.ру и бета-тестирование трансграничной платформы Bringly

Технологическое лидерство

- ✓ Масштабная трансформация ключевых ИТ-инициатив Банка и редизайн производственного процесса
- ✓ Технологическая платформа почти завершена
- ✓ Применение ИИ во внешних и внутренних сервисах
- ✓ Улучшенная аналитика и системы данных

Люди нового качества в эффективных командах

- ✓ Обновленный состав Правления
- ✓ Объединение КИБ + Корпоративный бизнес; выделение Сети Продаж
- ✓ Agile-трансформация всех бизнес-блоков завершена
- ✓ Акселератор для развития культуры инноваций

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ



Выйти на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными **технологическими** компаниями, оставаясь **лучшим банком для населения и бизнеса.**



Лучший клиентский опыт и экосистема



Технологическое лидерство



Люди нового качества в эффективных командах

ЛУЧШИЙ КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ И ЭКОСИСТЕМА



Клиент

Массовая персонализация

Полные знания о клиенте, включая поведенческие паттерны и предпочтения



Финансовые услуги для розничных клиентов



Не финансовые услуги



Продукт

Клиентский путь

Совершенствование традиционных финансовых продуктов за счет новых технологий

Переход от отдельных продуктов к жизненным сценариям клиентов

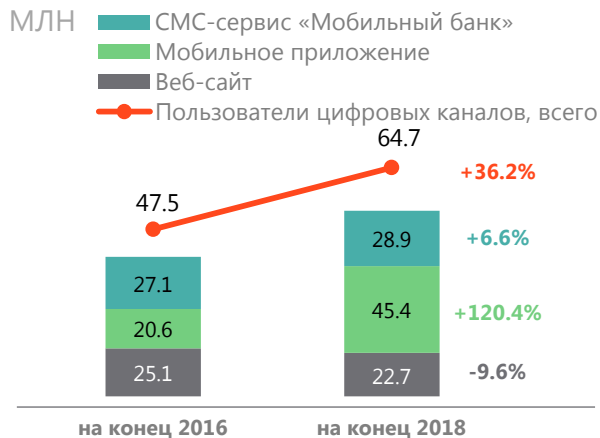


Исполнение

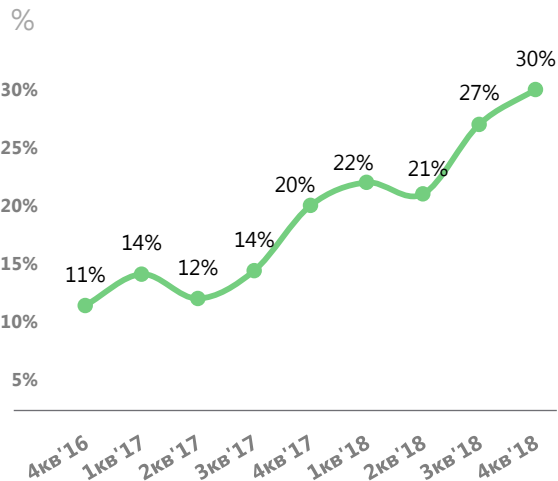
Интеллектуальная система управления

Управление точкой контакта с клиентом
Работа с отклонениями
Мгновенная обратная связь
Непрерывное улучшение

АКТИВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СБЕРБАНК ОНЛАЙН (90 ДНЕЙ)



ДОЛЯ ПРОДАЖ РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВ В ЦИФРОВЫХ КАНАЛАХ



Цели 2020

Доля продаж в цифровых каналах

Физические лица: 30% (4кв 2018) > 45% (2020)

DAU/MAU (отношение ежедневных к ежемесячным активным пользователям)

Физические лица: 29% (на конец 2017) > 50% (2020)

Юридические лица: 48% (на конец 2017) > 80% (2020)

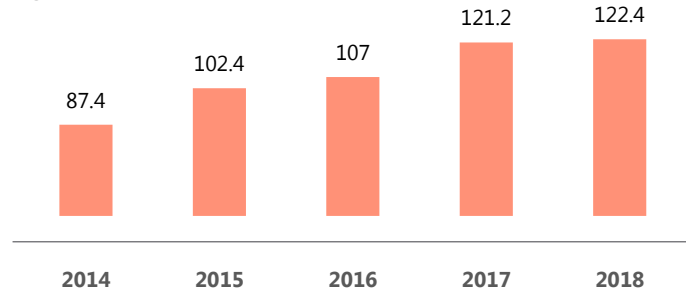
1.8 млн активных пользователей цифровой платформы **Сбербанк Бизнес Онлайн**
>300 тыс. корпоративных клиентов пользующихся небанковскими услугами **Сбербанк Бизнес Онлайн**

Источник: управленческая отчетность

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ

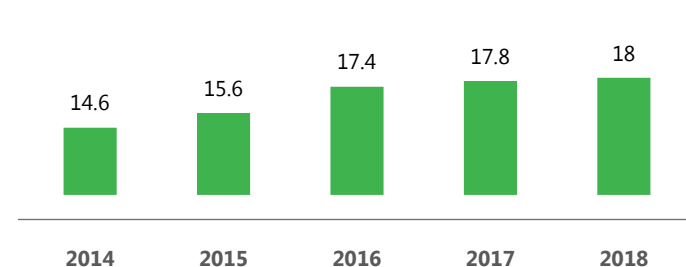
КОЛИЧЕСТВО ДЕБЕТОВЫХ КАРТ

МЛН



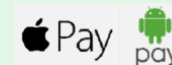
КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ КАРТ

МЛН



1.3 млн

Активных POS-терминалов



Лучший запуск Apple pay и Android Pay

100%

Бесконтактных терминалов

67

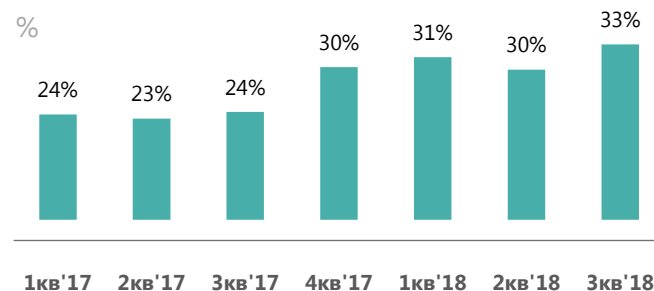
Города в проекте «общественный транспорт»

15 млн

операций в общественном транспорте ежемесячно

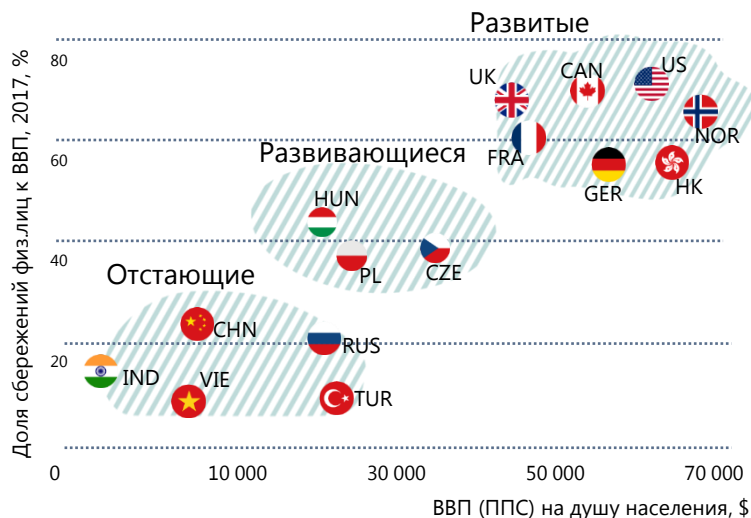
ДОЛЯ СБЕРБАНКА В ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГЕ

%



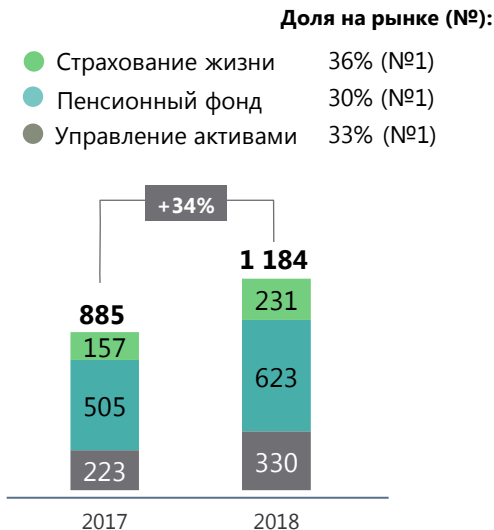
БИЗНЕС УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ НАЦЕЛЕН НА РОСТ В УСЛОВИЯХ РЕКОРДНО НИЗКОЙ ИНФЛЯЦИИ

В РОССИИ ИСТОРИЧЕСКИ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПРОДУКТОВ БЛАГОСОСТОЯНИЯ



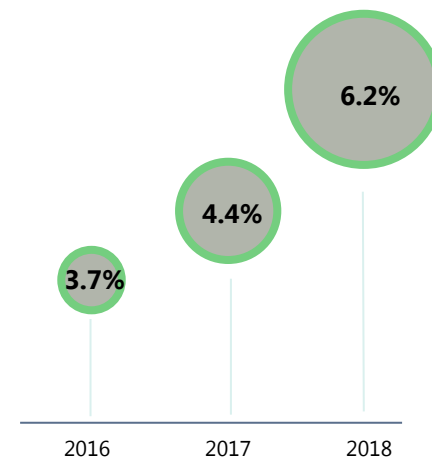
АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ БИЗНЕСА УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ *

МЛРД РУБ



ДОЛЯ ДОХОДОВ ОТ УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ В ОПЕРАЦИОННОМ ДОХОДЕ ГРУППЫ *

%



ЭКОСИСТЕМА СБЕРБАНКА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ СИСТЕМ

Существующие направления



Критерии для инвестирования

- ✓ Тщательно спланированная экономическая деятельность
- ✓ Развивающиеся отрасли с высоким потенциалом
- ✓ Долгосрочный рост доходности собственного капитала
- ✓ Целевые инвестиции: 8-10 отраслей
- ✓ Эффективное взаимодействие со Сбербанком
- ✓ Потенциал первичного размещения ценных бумаг («компаниями-единорогами») в течение 5 лет

3 x 4 x 5 лет

Ведущий участник рынка

Отрасли

Горизонт планирования

В процессе реализации

НЕФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ УВЕЛИЧИВАЮТ СИНЕРГИЮ

КЛИЕНТСКИЕ МЕТРИКИ

Эвотур
ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВЛИ

450k активных платежных устройств

беру!

100k товарных позиций

Segments

103 среднее количество клиентов в месяц

docdoc


632k медицинских записей в год

СБЕРМобайл

Активные пользователи: **85.9k**

СИНЕРГИЯ

25% продано
через каналы Сбербанка

Интеграция с программой лояльности Банка 
Loyalty Program Centre

Повышение маркетинговой эффективности Банка, позволяющая **лучше таргетировать продукты**

Включены в **страховые пакеты для розничных клиентов**

93% сим-карт были проданы
через банковские каналы

ЖИЛИЩНАЯ ЭКОСИСТЕМА

КЛИЕНТУ НЕ НУЖНА ИПОТЕКА – КЛИЕНТУ НУЖНА КВАРТИРА



Вчера: при покупке жилья 2 года назад клиент взаимодействовал с 6 разными компаниями



Сегодня: все этапы в одном окне



2 млрд руб годовой доход от новых сервисов

25% доля ДомКлик в выдачах новых жилищных кредитов

45% - в Москве

Завтра:

ДомКлик станет общенациональной жилищной экосистемой.

12,4% Среднегодовой темп роста ипотеки в РФ до 2020

Рост доли ДомКлик в заявках на ипотеку

10% 2017 > **25%** 2020

Новые сервисы для клиентов:

- Ремонт
- Мебель
- Переезд
- Услуги ТСЖ и УК

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ – СП С ЯНДЕКС

беру!

Маркетплейс

Внутренний рынок электронной коммерции с продажами собственных товаров и товаров партнеров; доступно 15 категорий товаров

> **370к** DAU

> **100к** товарных позиций



Трансграничная торговля

Трансграничная платформа с контролируемой логистикой для безопасной доставки международных брендов

> **20к** поставщиков

> **5** млн SKU

Яндекс Маркет

Сравнение цен

Внутренняя платформа для вдохновения и оценки продуктов, помогающая клиентам определить, что и где они хотят купить

> **3.0** млн DAU

> **24к** интернет-магазинов

Ключевые стратегические инициативы и фокус 2019

Развитие действующих технологий и предложение лучших цен

Дальнейшее развитие трансграничной торговли на российском рынке с уникальными продуктами

Разработка текущего продукта с широким спектром вариантов выбора ЧТО купить, а не только ГДЕ купить

ЭЛЕКТРОННАЯ СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

docdoc

15 городов России

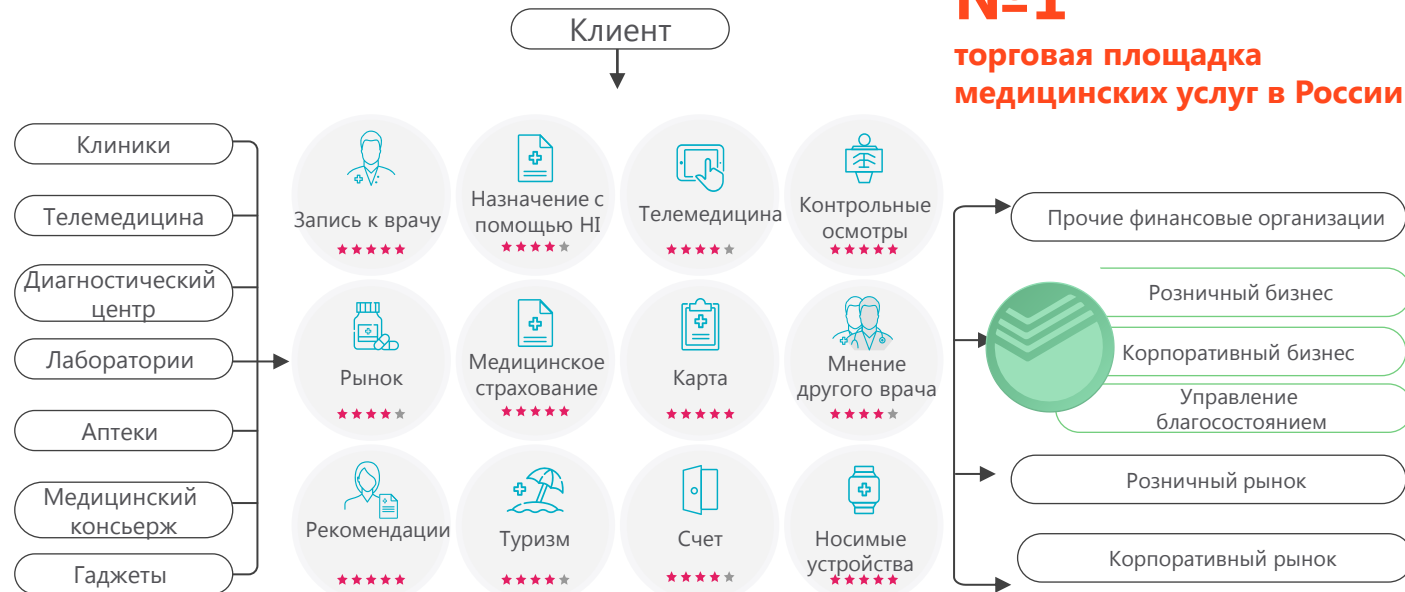
2800+ клиник

43000+ докторов

Доля на коммерческом рынке

70% в Москве

40% в Санкт-Петербурге



№1

**торговая площадка
медицинских услуг в России**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ЭВОТОР

Мобильный терминал, который заменит офис

Ценностное предложение

Самые функциональные онлайн-кассы для малого и среднего бизнеса

Доступные решения для крупных, средних и небольших компаний

Лучшая экосистема для малого и среднего бизнеса

9М 2018

Продано онлайн-смарт-терминалов «Эвотор»

1

Интернет-провайдер кассовых аппаратов в России

331 тыс

(доля рынка – 11.2 %)

3

Провайдер смарт-терминалов в России

2020

Продано онлайн-смарт-терминалов «Эвотор»

1М

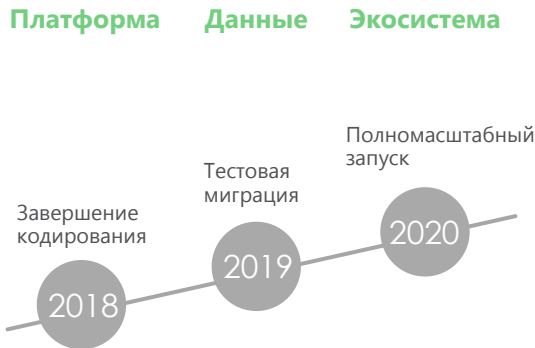
(доля рынка – 20%)

Полный спектр аналитических инструментов на базе больших данных



НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА РАЗВИТИЯ

Экосистема Сбербанка



ЕФС*

Единая точка контакта с клиентом

Центр коммерческой деятельности

«Интеллект» – логика и система принятия решений

Фабрика продуктов

«Производство» – продукты, транзакции, бухгалтерский учет

Фабрика данных

«Опыт» – накопление клиентского опыта и новых знаний

Ядро

Базовые прикладные и технологические сервисы – основа платформы

*Единая фронтальная система

ПРОЕКТЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИИ КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРБАНКА В СФЕРЕ ИИ

ДААННЫЕ И ТЕХНОЛОГИИ

- Большое число источников данных
- Развитый функциональный отдел по управлению данными
- Разработчики моделей используют современные инструменты и технологии
- Высокопроизводительное аппаратное обеспечение для ИИ

ПРОЦЕСС

- Во всех бизнес-подразделениях создан функциональный отдел по аналитике данных
- Процесс соответствует лучшим международным практикам
- Группа специалистов по анализу данных и ИИ

МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Аналитики данных используют передовые методы
- Создана лаборатория искусственного интеллекта (ИИ)

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ

- Во всех бизнес-процессах используются модели
- Все разработанные модели используются в бизнес-процессах

~650





ИНИЦИАТИВЫ В СФЕРЕ АНАЛИЗА ДАННЫХ И ИИ

к 2020

~250

ИНИЦИАТИВЫ В СФЕРЕ ИИ

к 2018

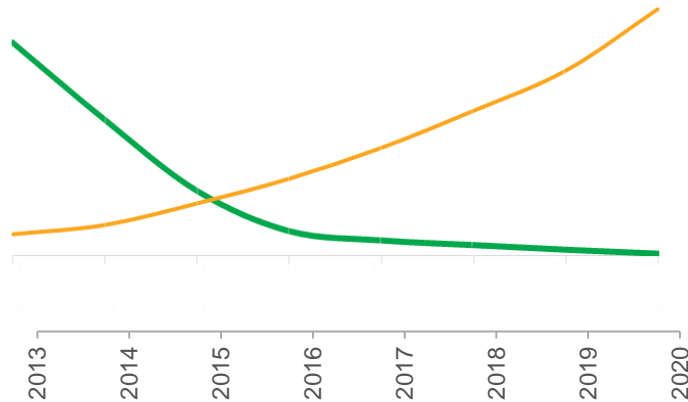
	Процессор ядра системы ИИ Разработка методов ИИ	«Умные» помощники Виртуальные собеседники	Искусственные собеседники Управление процессами с помощью ИИ
	Общие межфункциональные задачи	Кредитный процесс «7М» Управление персоналом Управление личными финансами: «интеллектуальные» рекомендации Оптимальное следующее действие	Анализ эффективности персонала «Умные» государственные услуги (социальные карты)
	Локализованные Задачи какого-либо конкретного блока	Выявление регуляторных рисков Оптимизация соотношения риска и доходности Оптимизация мер противодействия легализации доходов, полученных преступным путем	Досье розничного клиента Кибербезопасность Адаптивная оценка кредитоспособности Умное кредитование Белая зона оценки
	Специальные приоритетные и/или срочные	GridGain Обоснованная мощность	Управление в центрах обработки данных

НАДЕЖНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ СИСТЕМ



Надежность всех критически важных автоматизированных систем на фоне экспоненциального роста рабочей нагрузки

— Рабочая нагрузка, млн документов в день
— Время простоя на 1 случай, часы



99.99

программа «Надежность» будет завершена в 2018 г.

x20

сокращение времени простоя

необходимый запас производительности и стабильное функционирование
ОБЕСПЕЧЕНЫ



Бесперебойное круглосуточное функционирование всех систем - приоритет Стратегии-2020

Цели на 2020:

24/7

доступность

99,99%

надежность

0 РУБ

банковские потери от кибератак



№1
Торговая площадка по предоставлению услуг в сфере кибербезопасности в России

- Мониторинг мошеннических операций (сервис FMaaS)
- Страхование киберрисков
- Портал кибербезопасности
- Система моделирования атак, диагностирование
- Консалтинг

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ & ВНЕДРЕНИЕ ЛУЧШИХ ПРАКТИК AGILE И DEVOPS В РАБОЧИЕ ПРОЦЕССЫ БАНКА

46 Центров компетенций

1 Разработчик программного обеспечения

>550 Активных проектов

>17тыс Внедрений в год

Доля собственных разработок

2011

2017

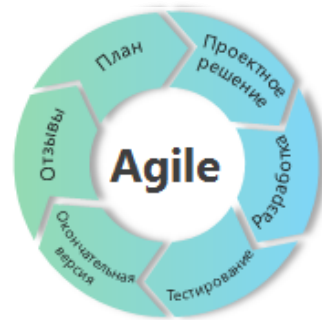
8%



>80%

2017

1300 команд гибкого проектирования по методологии Agile



2018

100% DevOps в 80% систем



К 2020 г.

100%

разработчиков продуктов и услуг для внешних и внутренних клиентов работают по методологии

Agile

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ЦЕЛИ 2020

Путь сотрудника

удобный, понятный,
персонализированный

Руководитель

вдохновляющий, развивающий

Среда

подталкивающая к саморазвитию, достижению
максимальных результатов (культура,
организация)

Инструменты и технологии

ИИ, облако, простые и удобные интерфейсы,
мобильные приложения

Процессы и операции

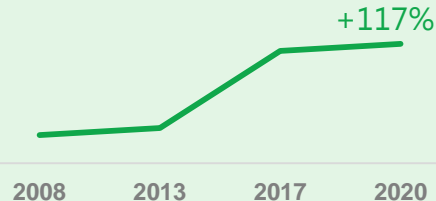
Цифровое самообслуживание

Роль

Динамика численности персонала

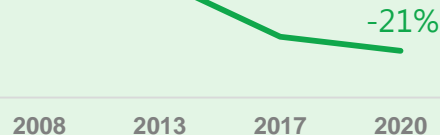
Разработчики технологий

ИТ
Риски
Аналитика данных



Потребитель технологий

Продажи
Operations
Сервисная
поддержка



Как найти
подходящего
кандидата?



		2020
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Отношение операционных доходов к операционным расходам (CIR)	Около 30%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	Чистая процентная маржа (NIM)	Немного ниже 5%
	Чистый комиссионный доход, рост	12-14%
	Стоимость риска (COR)	Около 130 б.п.
	Рентабельность капитала (ROE)	Около 20%
КАПИТАЛ	Достаточность базового капитала по Базель III для Группы Сбербанка	Около 12.5%

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ



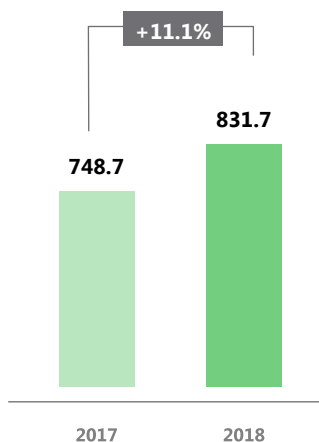
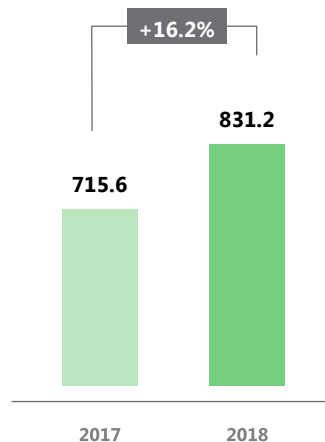
ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (1/2)

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Млрд. руб.

Прибыль от продолжающейся деятельности

Прибыль за период

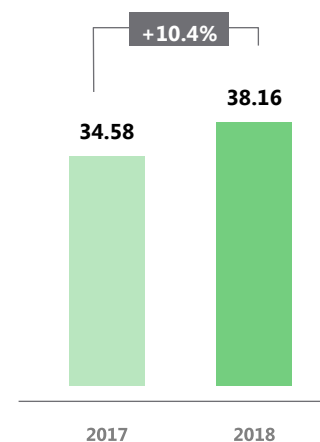
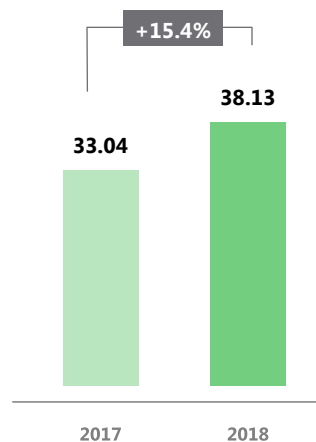


ПРИБЫЛЬ НА ОБЫКНОВЕННУЮ АКЦИЮ

Млрд. руб.

Прибыль на обыкновенную акцию от продолжающейся деятельности

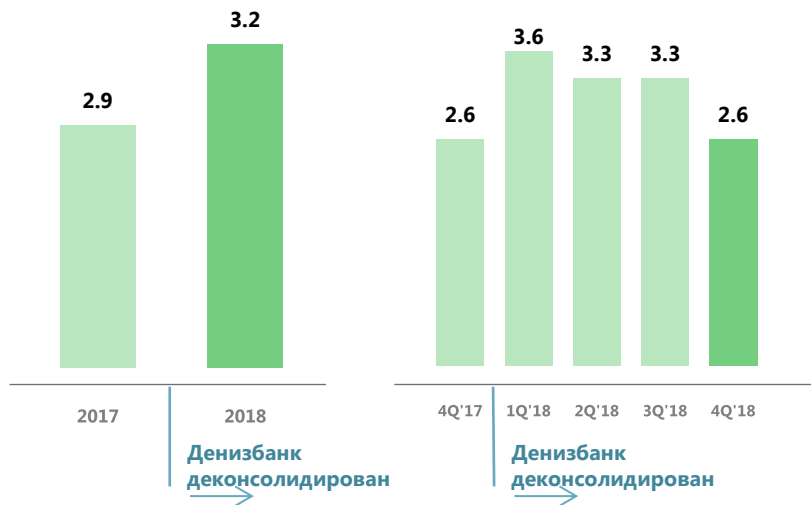
Прибыль на обыкновенную акцию



ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (2/2)

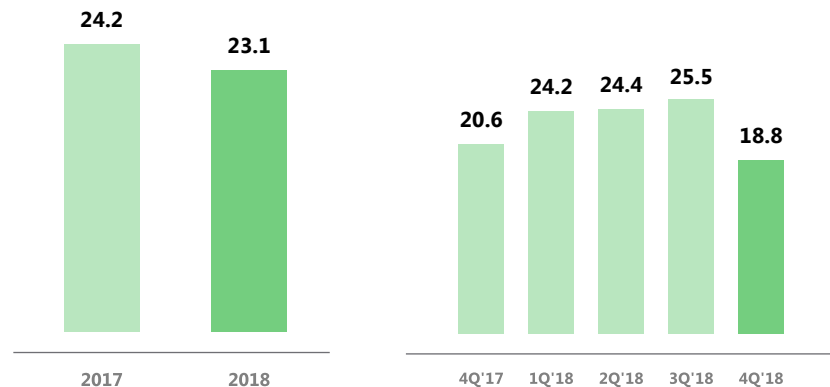
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ (ROA)

%



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (ROE)

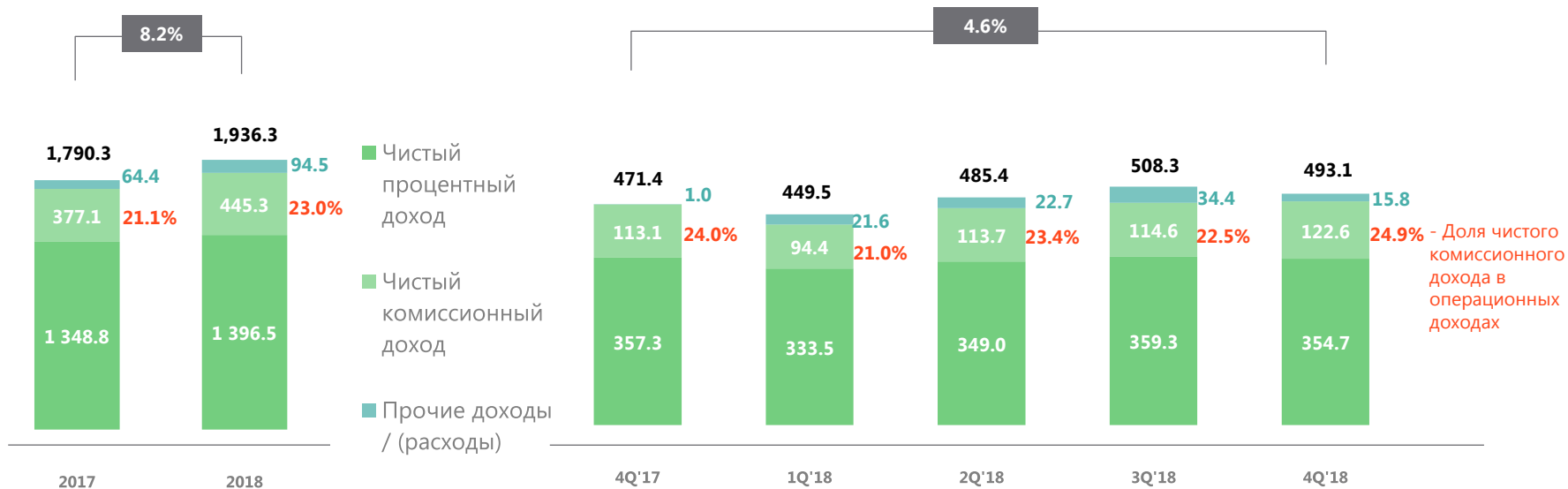
%



ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ

ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ ДО РЕЗЕРВОВ И ИЗМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

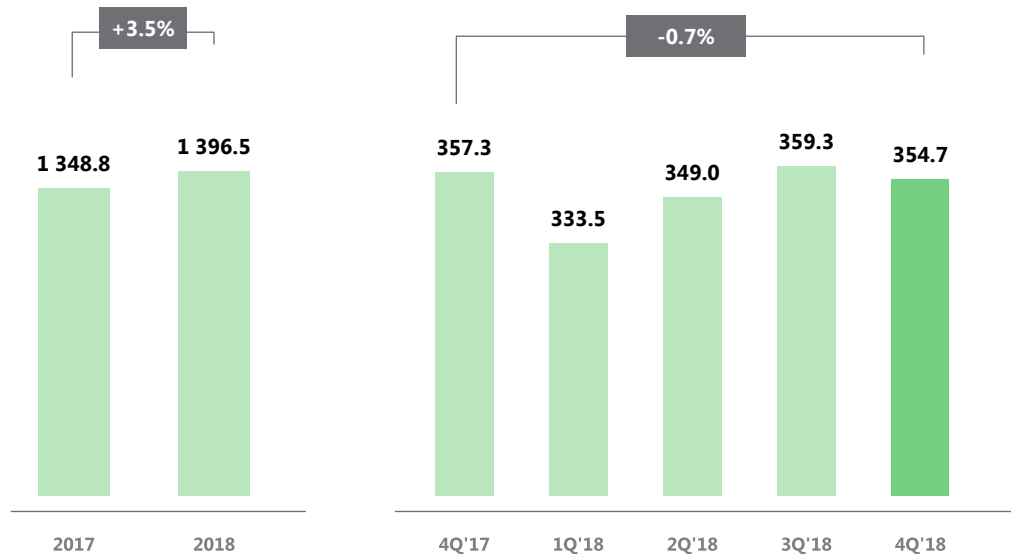
млрд. руб.



ЧИСТЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ

ЧИСТЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ

млрд. руб.



ЧИСТАЯ ПРОЦЕНТНАЯ МАРЖА

%



- Доходность активов, приносящих процентный доход
- Чистая процентная маржа - методика 2018
- Чистая процентная маржа - методика 2019*
- Стоимость заемных средств

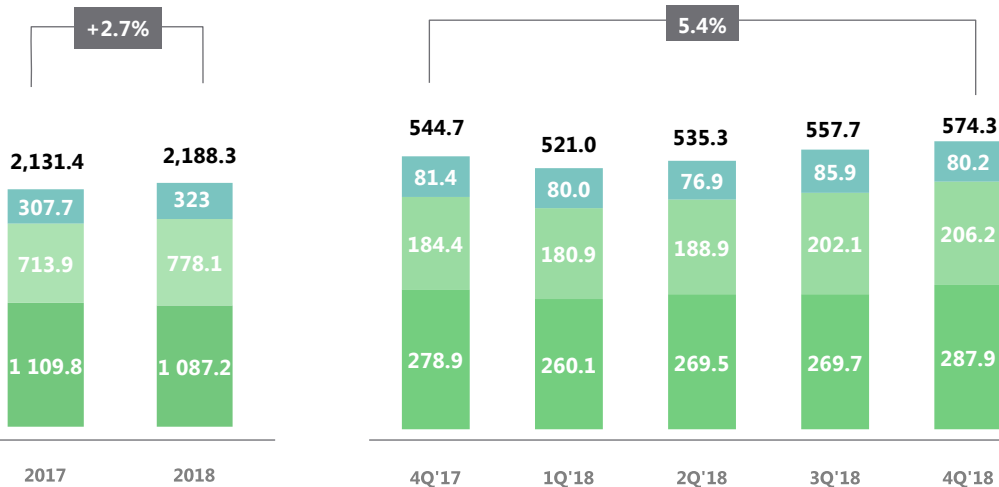
*Расчет чистой процентной маржи (ЧПМ) уточнен в части учета суммы резервов, созданных против кредитов 3 стадии в объеме работающих активов

ПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ

Процентные доходы в 4 квартале увеличились преимущественно на фоне роста кредитного портфеля

ПРОЦЕНТНЫЕ ДОХОДЫ

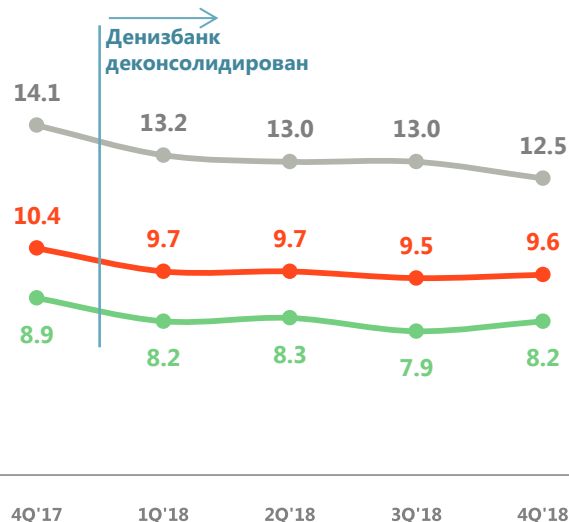
млрд. руб.



- Кредиты корпоративным клиентам
- Кредиты физическим лицам
- Прочие

СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ КРЕДИТОВ

%



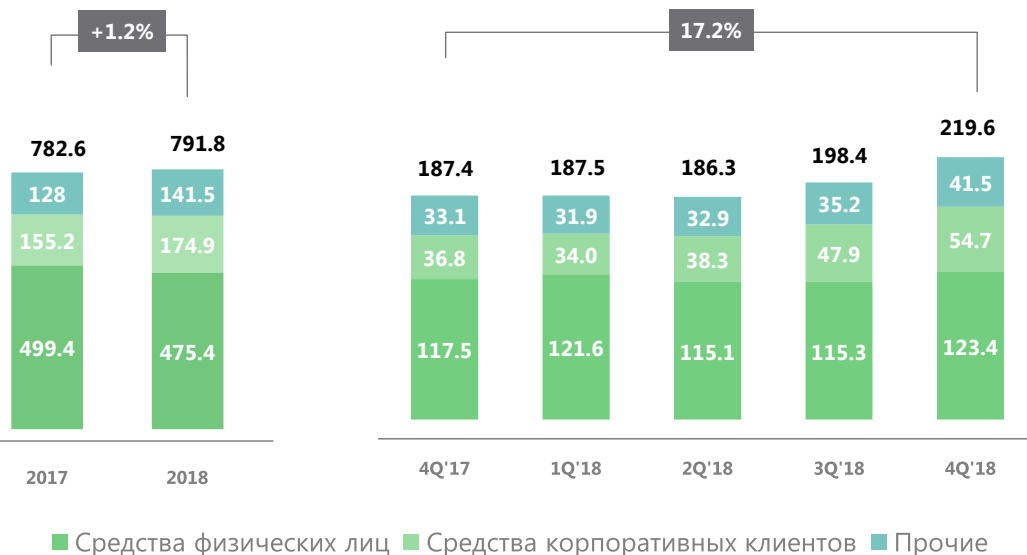
- Кредиты физическим лицам
- Кредиты всего
- Кредиты корпоративным клиентам

ПРОЦЕНТНЫЕ РАСХОДЫ

Процентные расходы выросли в 4 квартале ввиду увеличения стоимости депозитов и отчислений в систему страхования вкладов

ПРОЦЕНТНЫЕ РАСХОДЫ

млрд руб.



СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СРЕДСТВ КЛИЕНТОВ

%

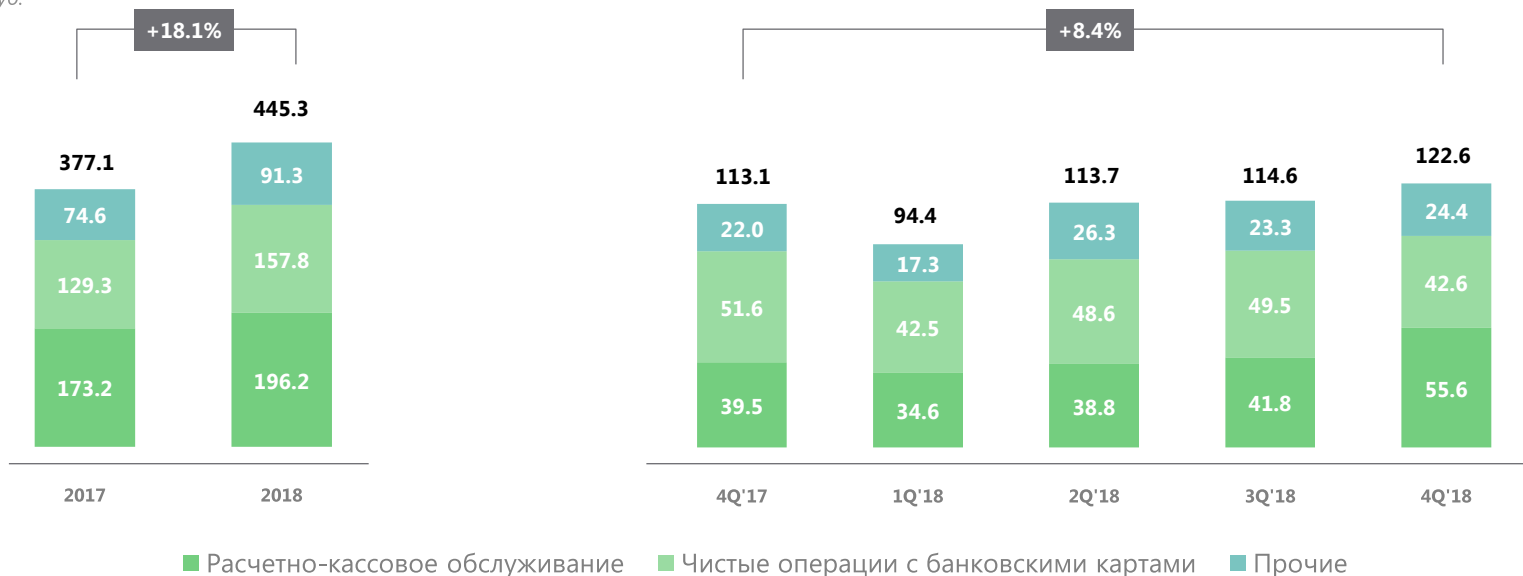


ЧИСТЫЙ КОМИССИОННЫЙ ДОХОД (1/2)

Чистый комиссионный доход Группы увеличился г/г в основном за счет доходов от эквайринга, конверсионных и расчетных операций

ЧИСТЫЙ КОМИССИОННЫЙ ДОХОД

млрд руб.



ЧИСТЫЙ КОМИССИОННЫЙ ДОХОД (2/2)

	4КВ 2018	4КВ 2017	4КВ 2018/ 4КВ 2017	2018	2017	2018/ 2017
Чистые операции с банковскими картами	42.6	39.5	7.8%	157.8	129.3	22.0%
<i>Чистый эквайринг, чистые комиссии платежных систем и прочие комиссии</i>	39.2	30.1	30.2%	137.1	104.3	31.4%
<i>Обслуживание карты</i>	17.2	14.6	17.8%	60.2	51.4	15.8%
<i>Расходы по программам лояльности</i>	-10.4	-1.7	511.8%	-33.1	-19.5	69.7%
<i>Чистые прочие доходы</i>	-3.4	-3.5	-2.9%	-6.4	-6.9	-7.2%
Расчетно-кассовое обслуживание	55.6	51.6	7.8%	196.2	173.2	13.3%
Клиентские операции с валютой и драг.металлами	13.1	7.9	65.8%	47.7	34.0	40.3%
Брокерские услуги (ценные бумаги и товарные рынки), услуги кастодиана и инвест.банкинга (включая синдикации)	1.9	1.4	35.7%	7.1	4.2	69.0%
Комиссии по документарным операциям	6.9	4.1	68.3%	26.8	19.1	40.3%
Агентские доходы	2.9	6.3	-54.0%	9.9	12.4	-20.2%
Прочее	-0.4	2.3	-117.4%	-0.2	4.9	-104.1%
Чистый комиссионный доход	122.6	113.1	8.4%	445.3	377.1	18.1%

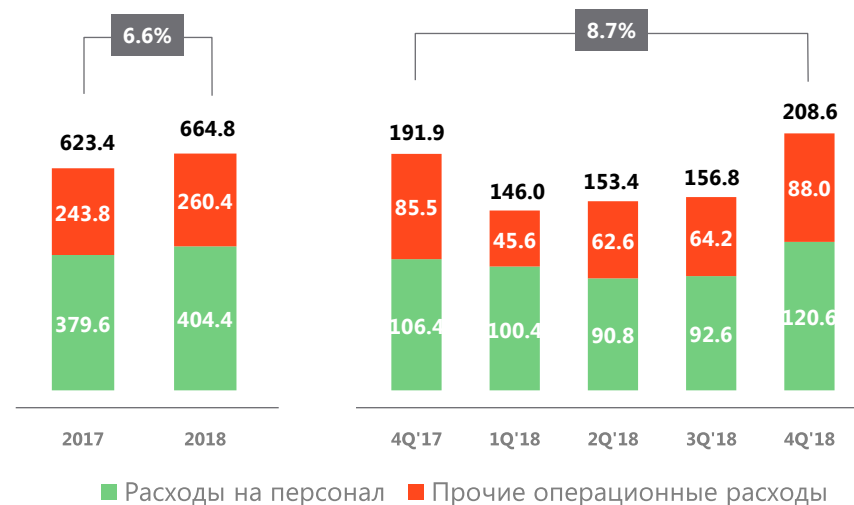
Рост расходов по программам лояльности связан с изменением методологии оценки признания обязательств в программе лояльности в 4 квартале 2017 года

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Рост **операционных расходов** в основном связан с произошедшим в 3 квартале изменением подхода капитализации расходов на создание программных продуктов. Без учета данных изменений темп роста операционных расходов составил бы 5,1%

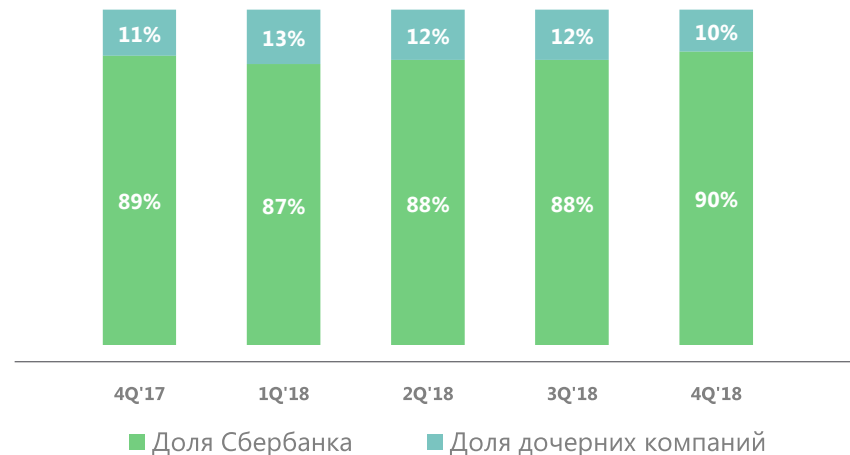
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

млрд руб.

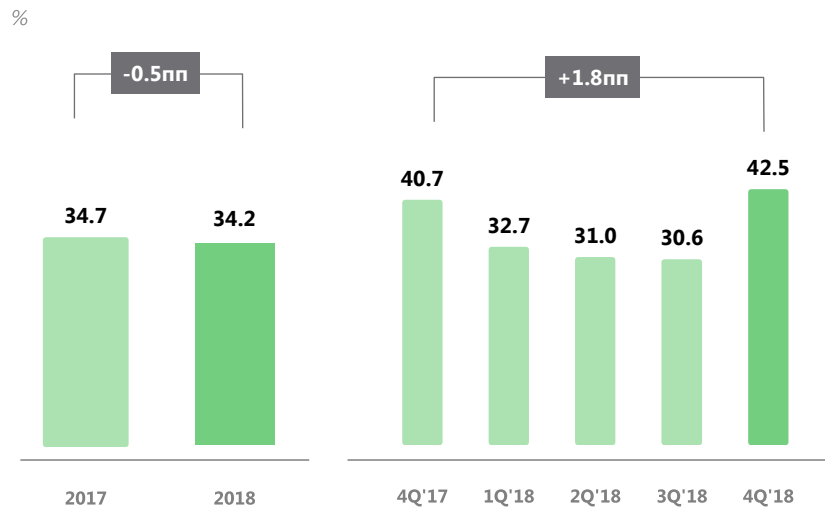


ДОЛЯ СБЕРБАНКА И ЕГО ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ В ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДАХ

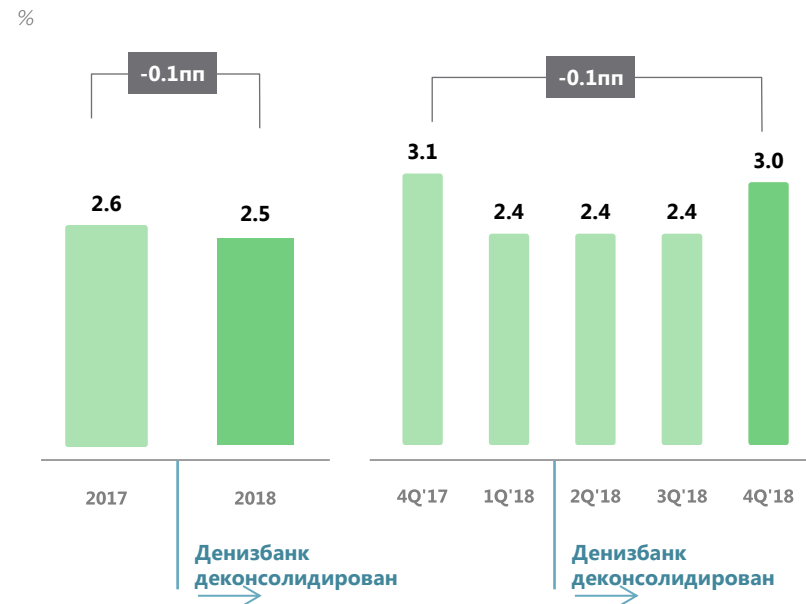
%



ОТНОШЕНИЕ ОПЕР. РАСХОДОВ К ОПЕР. ДОХОДАМ* (CIR)



ОТНОШЕНИЕ ОПЕР. РАСХОДОВ К АКТИВАМ (CAR)

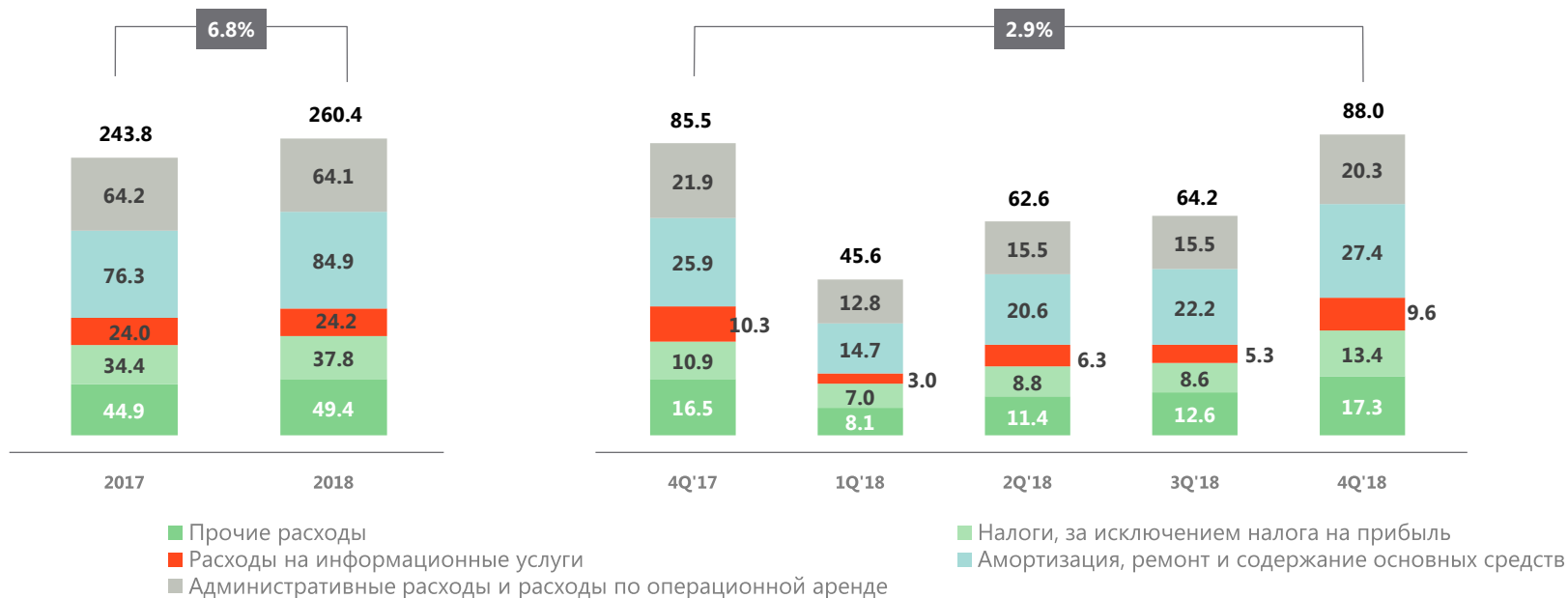


*Операционные доходы до создания резервов, влияния переоценки кредитов по справедливой стоимости вследствие изменения кредитного качества и условных обязательств кредитного характера

ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

млрд руб.



СТРУКТУРА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ И ФАКТИЧЕСКАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА ГРУППЫ

Штатная численность Группы за 4 квартал сократилась вследствие продолжения реализации программ по повышению эффективности бизнеса

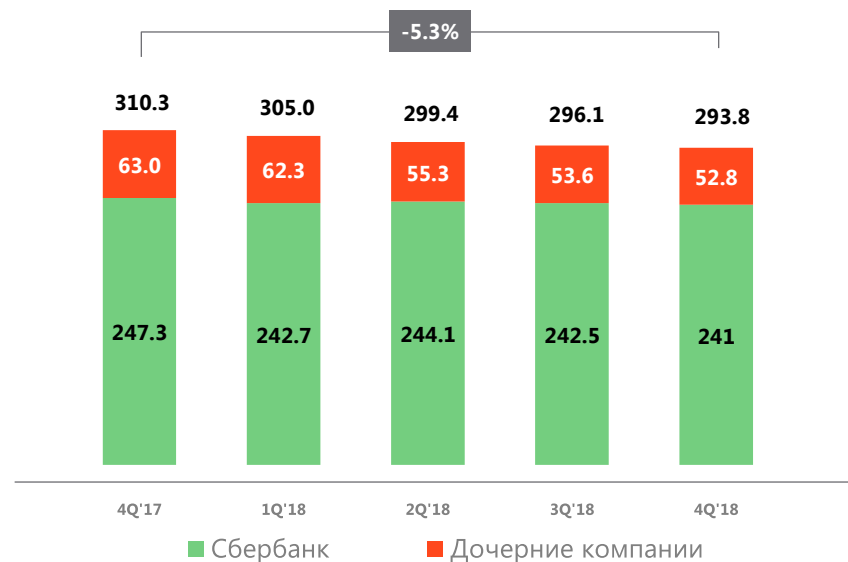
РАЗБИВКА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ

млрд руб.

	4кв'17	1кв'18	2кв'18	3кв'18	4кв'18
Расходы на персонал, Сбербанк	93.9	88.9	79.7	81.9	108.7
Расходы на персонал, дочерние компании	12.5	11.5	11.1	10.7	11.9
Прочие операционные расходы, Сбербанк	78.0	37.6	55.6	56.7	79.9
Прочие операционные расходы, дочерние компании	7.5	8.0	7.0	7.5	8.1

ФАКТИЧЕСКАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

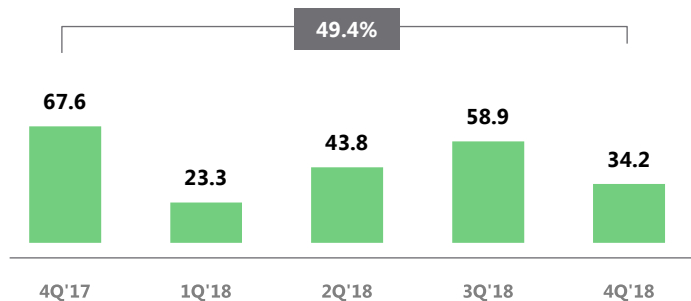
Включая Денизбанк, тыс. человек



ОТЧИСЛЕНИЯ В РЕЗЕРВ ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

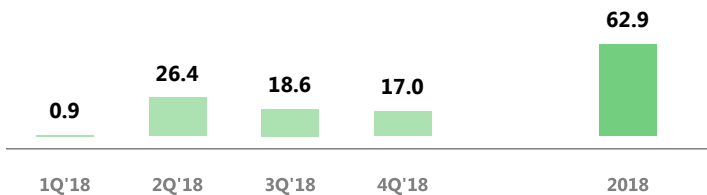
ОТЧИСЛЕНИЯ В РЕЗЕРВ ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ (ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ)

млрд руб



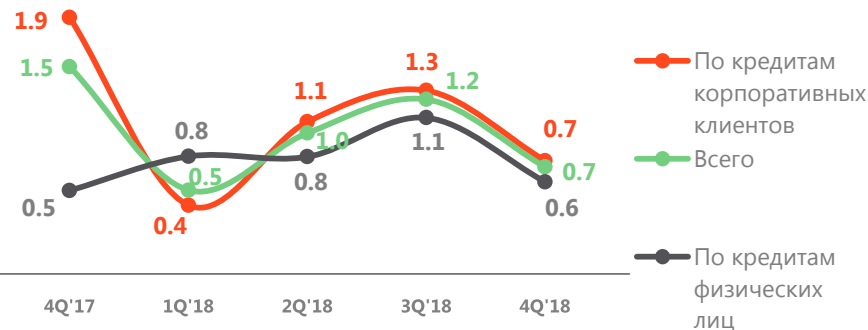
ПЕРЕОЦЕНКА КРЕДИТОВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ВСЛЕДСТВИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КРЕДИТНОГО КАЧЕСТВА

млрд руб



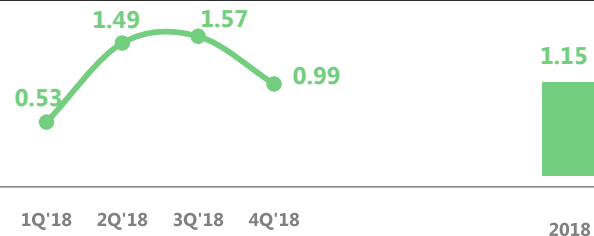
СТОИМОСТЬ РИСКА (ПО КРЕДИТАМ ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ)

%



СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ РИСКА (ВКЛ. ПЕРЕОЦЕНКУ КРЕДИТОВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ)

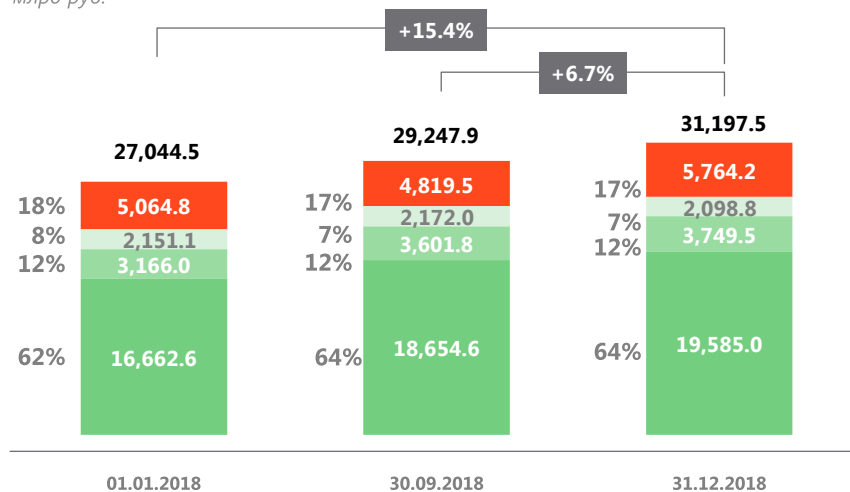
%



ДИНАМИКА И СТРУКТУРА АКТИВОВ

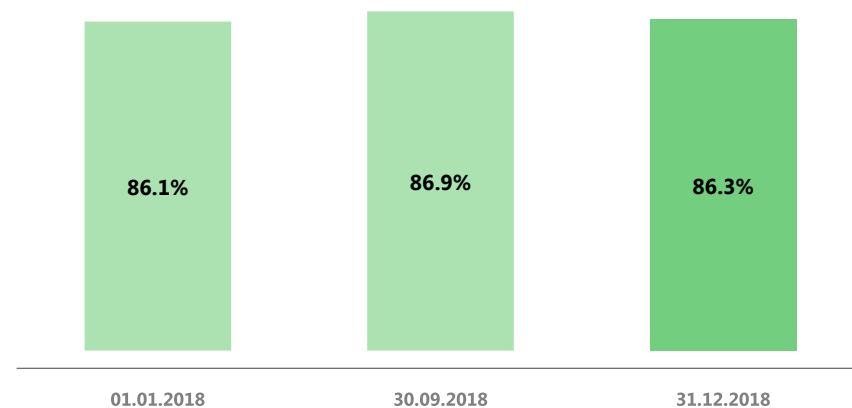
АКТИВЫ

млрд руб.



ДОЛЯ РАБОТАЮЩИХ АКТИВОВ В АКТИВАХ

%



- Прочие активы
- Денежные средства и их эквиваленты
- Ценные бумаги
- Кредиты и авансы клиентам

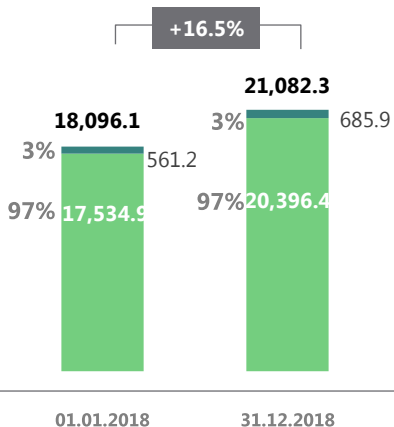
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (1/2)

Рост **розничного кредитного портфеля** в 4 квартале обеспечен сильным ростом как ипотечного (5,6%), так и потребительского кредитования (5,5%)

На основании данных управленческого учета рост **корпоративных кредитов** в рублях в 4 квартале составил 9,5%, тогда как портфель, номинированный в валюте, без учета валютной переоценки, снизился на 5,3%

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (ДО ВЫЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ)

млрд руб.

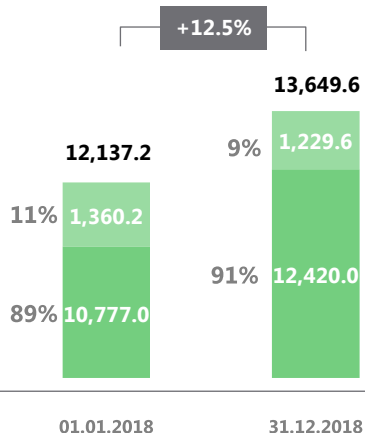


- Кредиты клиентам, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- Кредиты клиентам, оцениваемые по амортизированной стоимости

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

КРЕДИТЫ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ ПО АМОТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ

млрд руб.

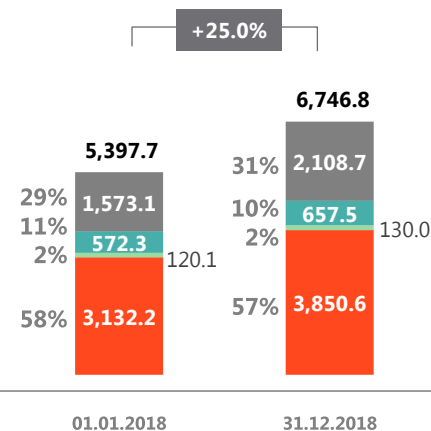


- Проектное финансирование
- Коммерческое кредитование

Данные на слайде не включают результаты Денизбанка, если не указано иное

КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПО АМОТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ

млрд руб.



- Потребительские и прочие ссуды
- Кредитные карты и овердрафты
- Автокредиты
- Жилищные кредиты

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (2/2)

Доля розничных кредитов в кредитном портфеле превысила 30% в течение 2018 года

ВАЛЮТНАЯ СТРУКТУРА



СТРУКТУРА ПО СРОКАМ ДО ПОГАШЕНИЯ



СТРУКТУРА ПО ОТРАСЛЯМ

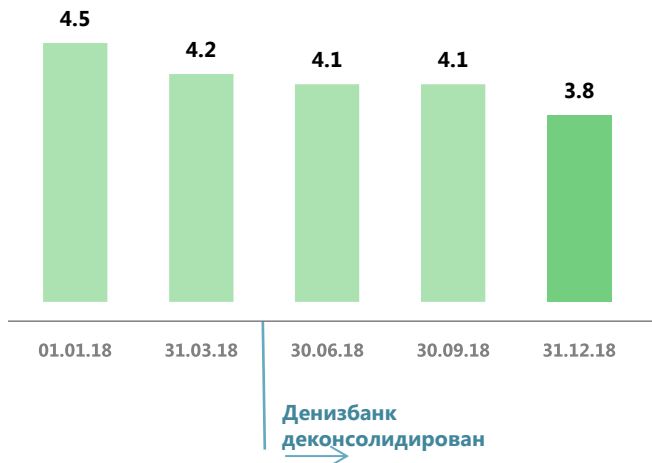


КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Качество активов улучшилось, что нашло отражение в снижении доли неработающих активов на 30 б.п.

ДОЛЯ НЕРАБОТАЮЩИХ КРЕДИТОВ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ

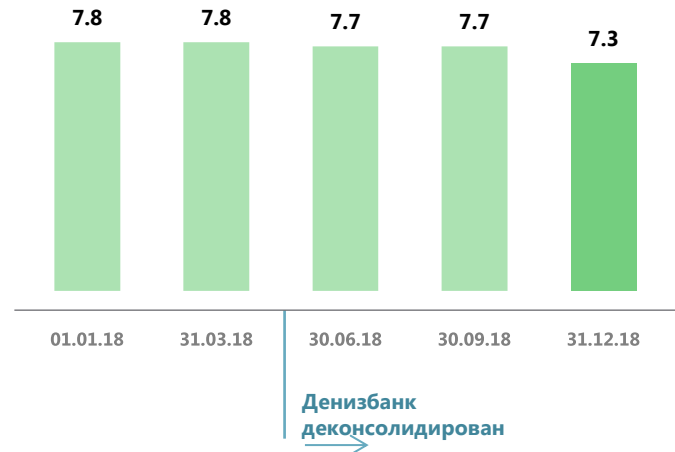
ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ И СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ,
%



Неработающие кредиты - совокупный объем требований к заемщику в случае, если на отчетную дату хотя бы один очередной платеж (по основному долгу и/или процентам) просрочен на срок свыше 90 дней

ОТНОШЕНИЕ РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ КРЕДИТОВ К КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛЮ

ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ, %

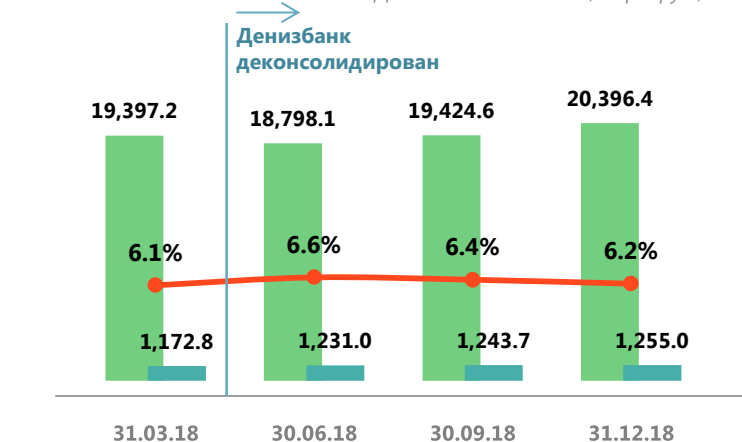


СОВОКУПНОЕ ПОКРЫТИЕ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ

Обесцененные кредиты надежно покрыты резервами – коэффициент покрытия резервами удерживается на достойном уровне более 90%

КРЕДИТЫ, УСЛОВИЯ КОТОРЫХ БЫЛИ РЕСТРУКТУРИРОВАНЫ, ДО РЕЗЕРВА И ИХ ДОЛЯ В СОВОКУПНОМ КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ

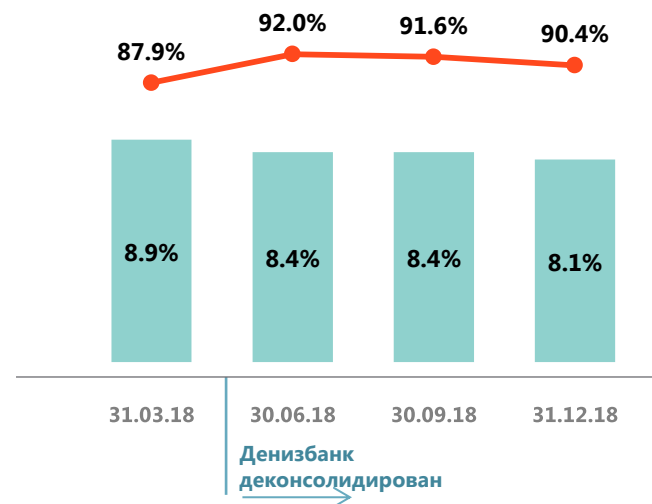
ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ И СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ, млрд. руб., %



- Совокупный кредитный портфель
- Кредиты, условия которых были реструктурированы, до резерва
- Доля реструктурированных кредитов в совокупном кредитном портфеле

СОВОКУПНЫЙ РЕЗЕРВ ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ КРЕДИТОВ К КРЕДИТАМ СТАДИИ 3 И РОСИ*

ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ, %



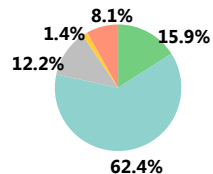
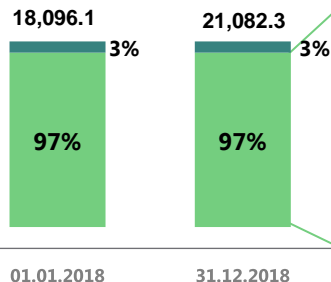
- Доля кредитов Стадии 3 и РОСИ* в кредитном портфеле по амортизированной стоимости
- Совокупный резерв под обесценение кредитов к кредитам Стадии 3 и РОСИ*

ТРЕХЭТАПНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОЖИДАЕМЫХ КРЕДИТНЫХ УБЫТКОВ

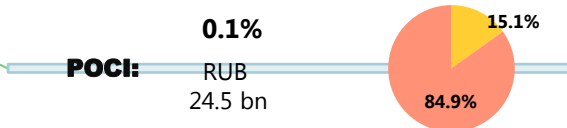
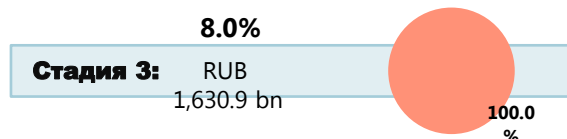
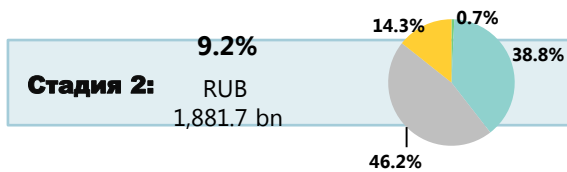
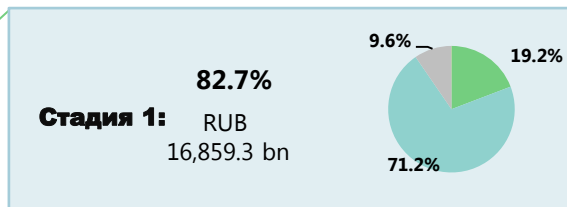
ОБЩИЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДО ВЫЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ

МЛРД.РУБ

- Кредиты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- Кредиты по амортизированной стоимости



КРЕДИТЫ ПО АМОРТИЗИРОВАННОЙ СТОИМОСТИ 20,396.4



РЕЗЕРВ ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ 1,497.3

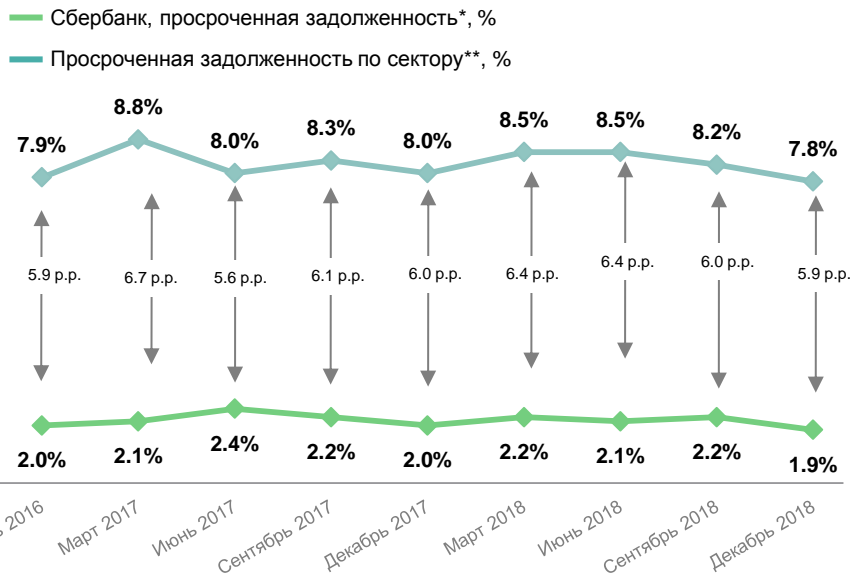
ПОКРЫТИЕ, ВСЕГО
7.3%



КАЧЕСТВО АКТИВОВ СУЩЕСТВЕННО ЛУЧШЕ СЕКТОРА

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (ПО РОССИИ)

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (ПО РОССИИ)



Источник: ЦБ РФ

* Только Сбербанк

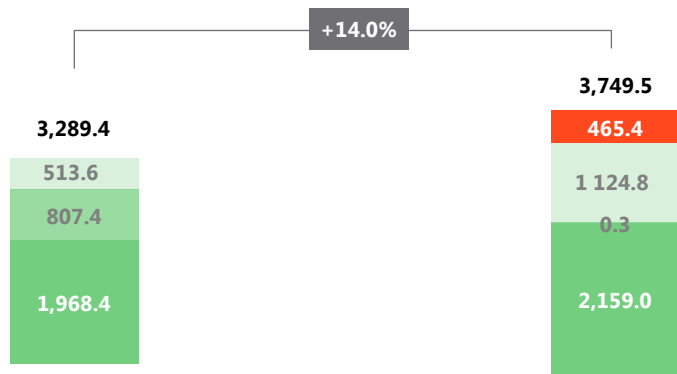
** за исключением Сбербанка

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

Портфель ценных бумаг преимущественно сконцентрирован в инструментах с фиксированной доходностью, которые показывают высокую ликвидность и качественный риск-профиль

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПО ПОРТФЕЛЯМ

млрд руб.



31.12.2017

+14.0%

31.12.2018

**Денизбанк
деконсолидирован**

- Ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения
- Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи

- Ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости и через прибыль или убыток

- Ценные бумаги, оцениваемые по амортизированной стоимости

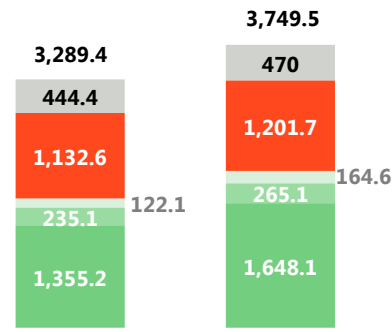
- Ценные бумаги, отнесенные к категории оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход – долевые инструменты

- Ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости и через прочий совокупный доход – долговые инструменты

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПО ВИДАМ

млрд руб.



31.12.2017

31.12.2018

**Денизбанк
деконсолидирован**

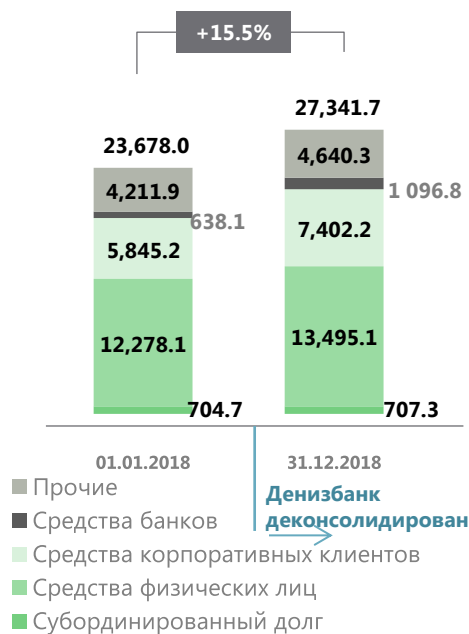
- ОФЗ
- Еврооблигации РФ
- Муниципальные облигации
- Корпоративные облигации
- Прочие ценные бумаги

Данные на слайде не включают результаты Денизбанка, если не указано иное

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

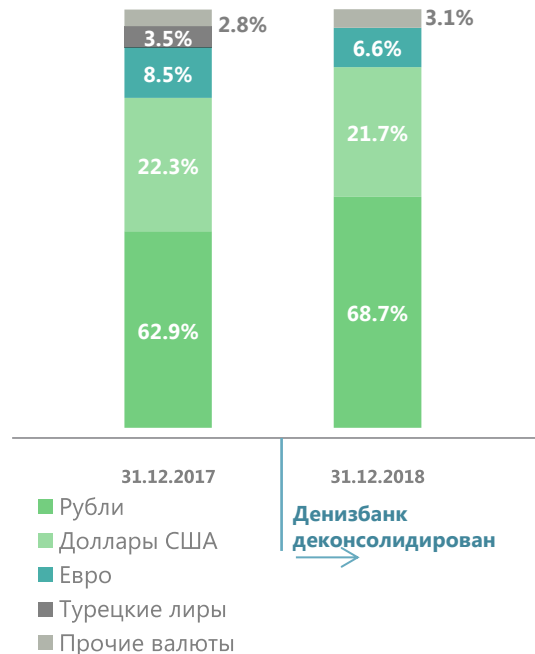
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

млрд руб.



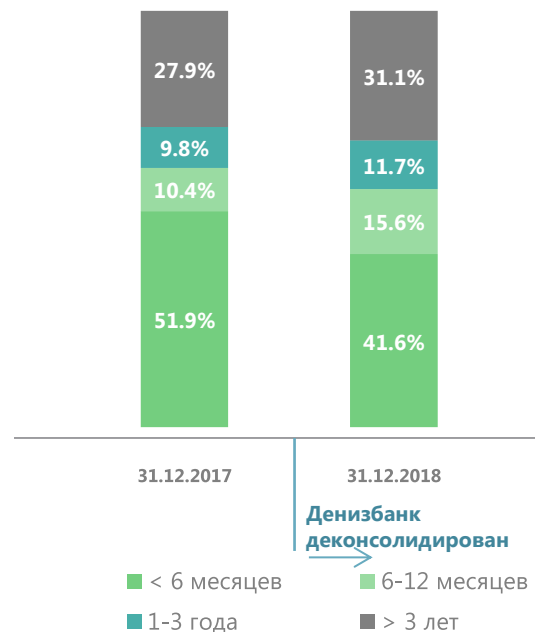
СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ ПО ВАЛЮТАМ

%



СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ ПО СРОКАМ

%



ВНЕШНИЕ ЗАЙМЫ

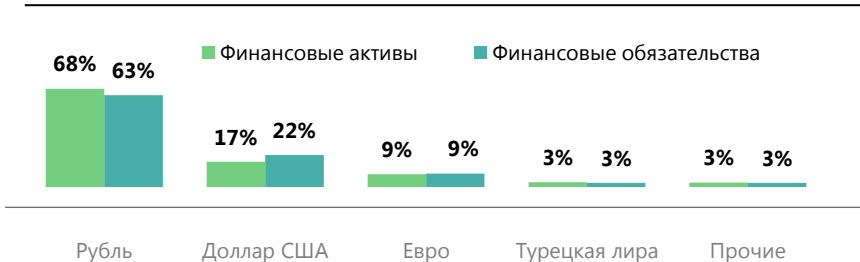
Инструмент	Номинальная стоимость, млрд. руб	Балансовая стоимость, млрд. РУБ 31.12.2018	Валюта	Дата привлечения	Дата погашения	Процентная ставка, % р.а.	Тип погашения	Дата досрочного погашения
Серия 18 *	0.5	35.2	Доллар США	06.03.2014	06.03.2019	4.15%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 19 *	0.5	40.1	Евро	07.03.2014	07.03.2019	3.08%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 11	1.0	61.9	Доллар США	28.06.2012	28.06.2019	5.18%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 20	1.0	50.7	Евро	26.06.2014	15.11.2019	3.35%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 7	1.0	58.1	Доллар США	16.06.2011	16.06.2021	5.717%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 9	1.5	97.6	Доллар США	07.02.2012	07.02.2022	6.125%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 12 (суборд.)	2.0	80.4	Доллар США	29.10.2012	29.10.2022	5.125%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 16 (суборд.)	1.0	55.5	Доллар США	23.05.2013	23.05.2023	5.25%	В КОНЦЕ СРОКА	
Серия 17 (суборд.) **	1.0	63.8	Доллар США	26.02.2014	26.02.2024	5.50%	С ПРАВОМ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ	26.02.2019
Всего на 31.12.2018		543.3						

* В марте 2019 года Группа полностью погасила выпуски 18-ой и 19-ой серии нот участия в кредите

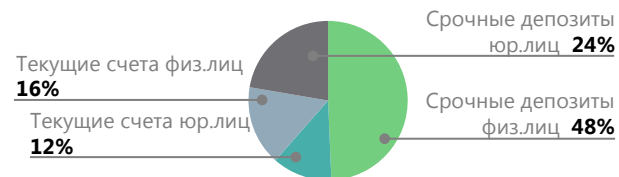
** В феврале 2019 года Группа полностью погасила выпуск 17-ой серии нот участия в субординированном кредите

Отношение чистых кредитов к депозитам снизилось на 10 бп в 4 квартале 2018 года до 93,7%, при этом отношение чистых кредитов к депозитам в рублях выросло и составило 103%, в долларах снизилось до 66%, что показывает снижение спроса корпоративных клиентов на кредиты в иностранной валюте

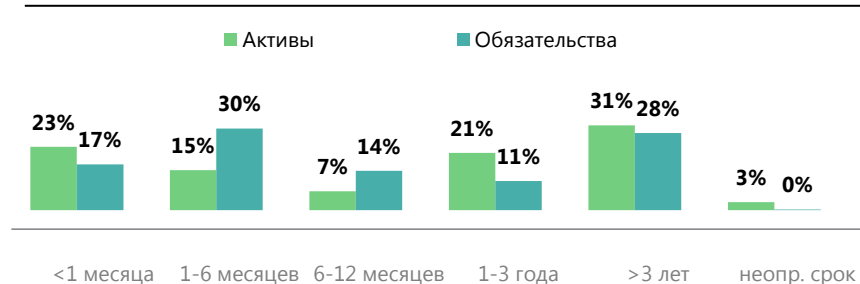
ВАЛЮТНЫЙ РИСК



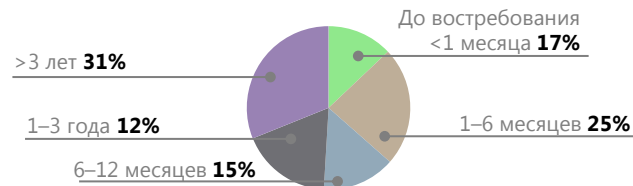
СТРУКТУРА ДЕПОЗИТОВ ПО ИНСТРУМЕНТУ



РИСК ЛИКВИДНОСТИ



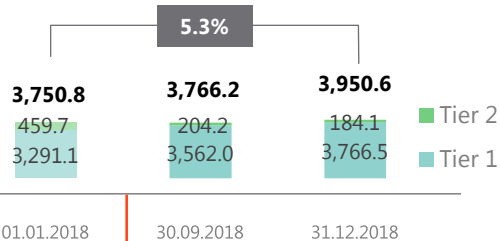
СТРУКТУРА ДЕПОЗИТОВ ПО СРОЧНОСТИ



ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА (БАЗЕЛЬ III)

КАПИТАЛ ГРУППЫ

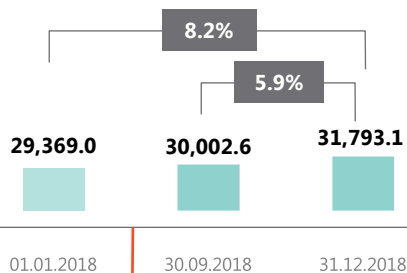
млрд руб.



Стандартизированный подход +ПВР →

АКТИВЫ, ВЗВЕШЕННЫЕ С УЧЕТОМ РИСКА

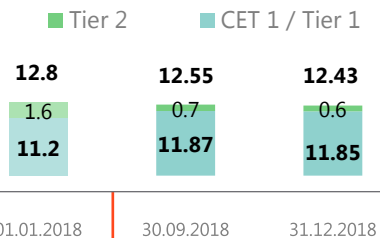
млрд руб.



Стандартизированный подход +ПВР →
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА ГРУППЫ

%



Стандартизированный подход +ПВР →

ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

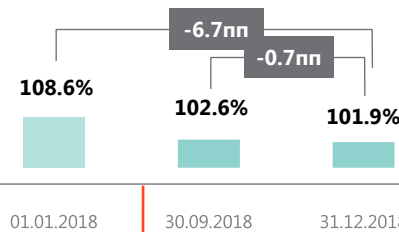
%



Стандартизированный подход +ПВР →

ОТНОШЕНИЕ АКТИВОВ, ВЗВЕШЕННЫХ С УЧЕТОМ РИСКА К АКТИВАМ

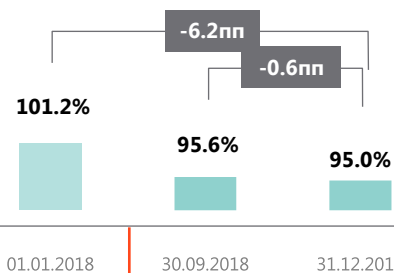
%



Стандартизированный подход +ПВР →

ОТНОШЕНИЕ АКТИВОВ, ВЗВЕШЕННЫХ С УЧЕТОМ РИСКА К СОВОКУПНОМУ РАЗМЕРУ РИСКА ДЛЯ ПОКАЗАТЕЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

%



Стандартизированный подход +ПВР →

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО РСБУ

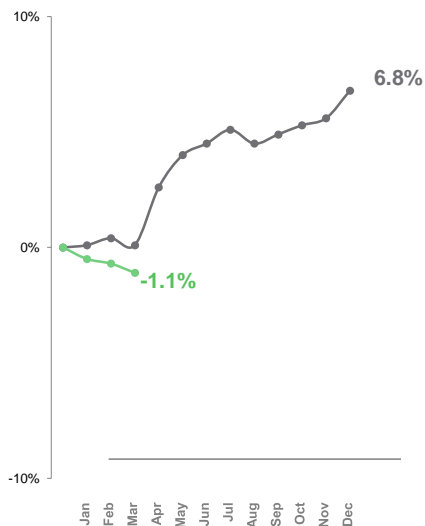
РУБ, млн	3М 2019	3М 2018	3М 2019 vs. 3М 2018
Чистый процентный доход	298 957	301 331	-0.8%
Чистый комиссионный доход	98 855	90 338	9.4%
Чистый доход от валютной переоценки и торговых операций	-1 115	12 480	-108.9%
Расходы по совокупным резервам	-25 537	-38 772	-34.1%
<i>Стоимость риска</i>	<i>0.53%</i>	<i>0.93%</i>	<i>-0.40 pp</i>
Операционные расходы	-130 107	-122 817	5.9%
<i>Отношение операционных расходов к доходам</i>	<i>31.4%</i>	<i>30.1%</i>	<i>1.4 pp</i>
Pre-tax Profit before provisions	261 073	246 626	5.9%
Чистая прибыль	218 121	195 859	11.4%
<i>Рентабельность активов (ROA)</i>	<i>3.3%</i>	<i>3.4%</i>	<i>-0.2 pp</i>
<i>Рентабельность капитала (ROE)</i>	<i>22.4%</i>	<i>23.0%</i>	<i>-0.6 pp</i>

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СБЕРБАНКА ПО РСБУ

Динамика в реальном выражении (без учета валютной переоценки, накопленная с начала года)

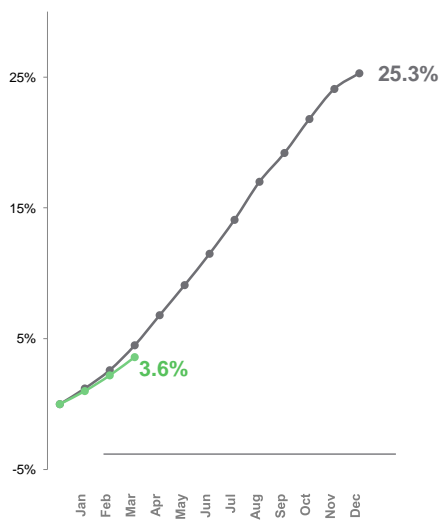
СРЕДСТВА КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

РУБ млрд



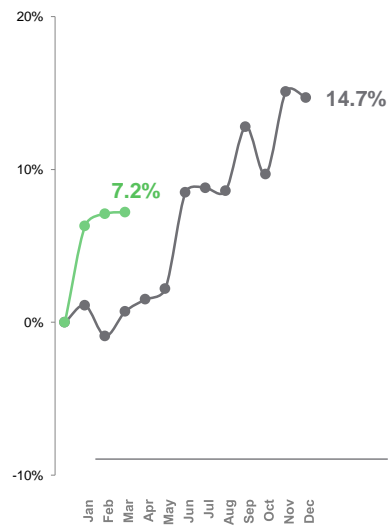
СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

РУБ млрд



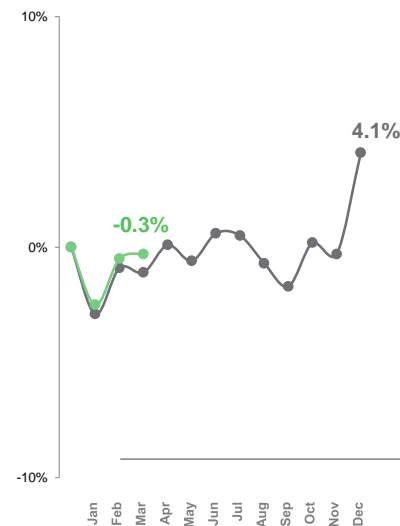
КРЕДИТЫ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

%



КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

%



● - 2018 ● - 2017

О СБЕРБАНКЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ 2018

СТРАТЕГИЯ СБЕРБАНКА 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

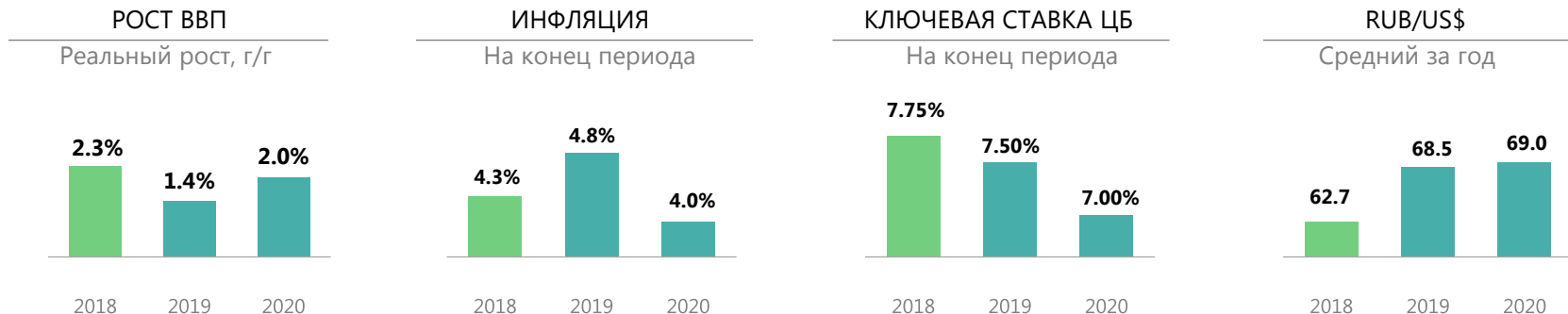
ПРИЛОЖЕНИЕ 2: НЕДАВНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ



ПРОГНОЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

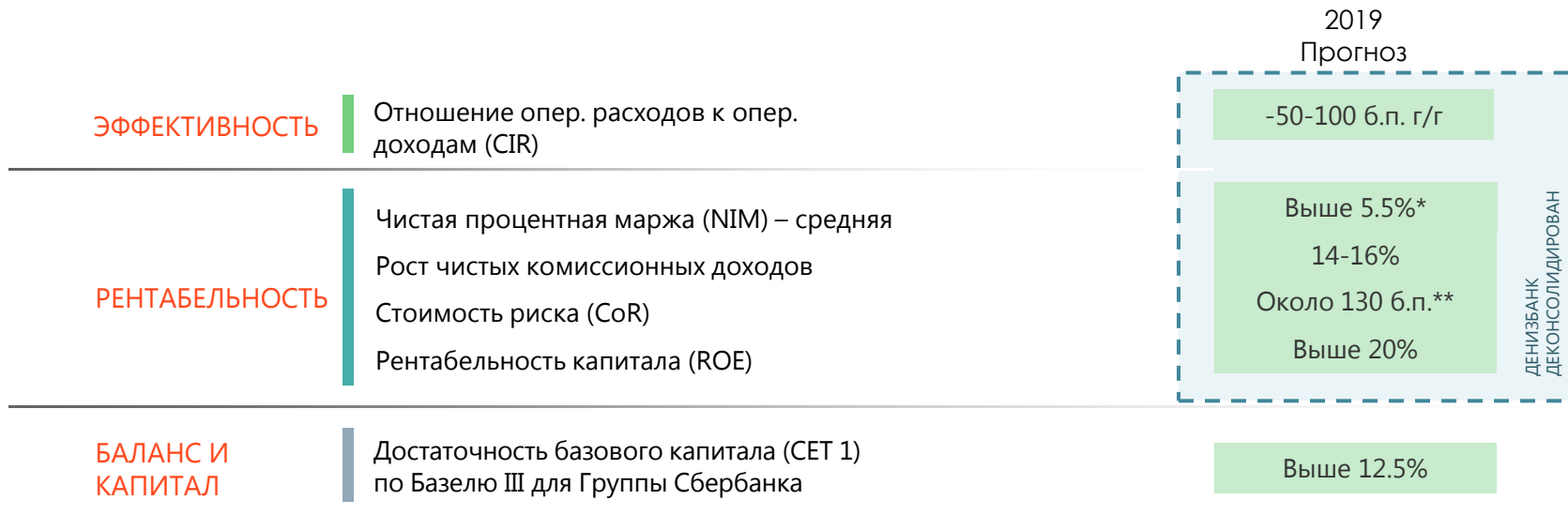
БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ: Urals \$62 в 2019 и 2020



Номинальный темп роста в 2019 году

	КРЕДИТЫ ЮР. ЛИЦАМ	КРЕДИТЫ ФИЗ. ЛИЦАМ	КОРПОРАТИВНЫЕ ДЕПОЗИТЫ	РОЗНИЧНЫЕ ДЕПОЗИТЫ
СЕКТОР (РФ)	5-7%	15-18%	8-11%	5-7%
СБЕРБАНК	В соответствии с сектором	Немного лучше сектора	Немного лучше сектора	В соответствии с сектором

ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СБЕРБАНКА НА 2019



*расчет по методике 2018 года

**в зависимости от волатильности валютных курсов

КОНТАКТЫ ЦЕНТРА ПО РАБОТЕ С ИНВЕСТИТОРАМИ



РУКОВОДИТЕЛЬ:

Анастасия Беянина
aebelyanina@sberbank.ru

КОМАНДА IR:

Мария Шевцова
mvshevtsova@sberbank.ru

Екатерина Хромова
evkhromova@sberbank.ru

Кирилл Соколов
kgsokolov@sberbank.ru

Андрей Раевский
aeraevskiy@sberbank.ru

КОНТАКТЫ:

Адрес: Россия,
Москва, 117997,
ул. Вавилова 19
Телефон: +7 (495) 957-59-60
Email : ir@sberbank.ru

www.sberbank.com

IR ПРИЛОЖЕНИЕ СБЕРБАНКА



Приложение IR Сбербанка позволяет инвесторам, аналитикам, СМИ и другим заинтересованным сторонам оставаться в курсе текущей финансовой и корпоративной информации о Сбербанке



Grand prix for best overall investor relations, large cap 2017



Best Investor Relations App 2017