

21 мая 2026 года

ИТОГИ 1-ГО КВАРТАЛА 2026 ГОДА

Рост • Ценность для клиента • Эффективность

Презентация для инвесторов



Презентующая команда



Эдуард Иссопов
Председатель Правления



Ирина Коликова
Финансовый директор, Член Правления



Роман Зильберман
Вице-президент по стратегии

Содержание

01

Стабильный рост и повышение
эффективности бизнеса



Эдуард Иссопов
Председатель Правления

02

Трансформация бизнес-модели в действии



Роман Зильберман
Вице-президент по стратегии

03

Финансовые результаты
1 квартала 2026 года по МСФО



Ирина Коликова
Финансовый директор, Член Правления

01

СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА



Эдуард Иссопов
Председатель Правления

Наши ключевые результаты — быстрый рост клиентской базы при повышении эффективности бизнеса

Опережающий рынок рост с опорой на транзакционный банкинг...

+53%

рост числа активных
клиентов банка
до 4,6 млн чел.

+22%

рост числа клиентов
с действующим банковским
продуктом до **11,4 млн чел.**

+95%

рост текущих счетов физлиц
до **70 млрд ₽** при росте
рынка на 19%

+37%

рост оборота
по дебетовым картам
до 30 млрд. €

...при одновременном повышении эффективности бизнеса

×2,6

рост чистой прибыли
банка до 2,5 млрд. €

8,1%

чистая процентная маржа (NIM), +2,3 п.п.

37%

соотношение доходов
к расходам (CIR), **-3 п.п.**

+58%

рост операционных доходов
до формирования резервов
до **19 млрд €**

Интенсивное развитие ключевых направлений бизнеса

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г



Daily banking

Уникальная финансовая платформа с высокой вовлечённостью клиентов

4,6 млн чел.

активных клиентов банка (+53%)

×3,8

рост активных пользователей дебетовой карты МТС Деньги

×2,1

рост MAU финансовых сервисов приложения телекома с 30 млн пользователей



Платежи и переводы

Масштабируемая цифровая платежная инфраструктура в России и по всему миру

0,5 трлн ₽

оборот платёжных сервисов (+35%)

8%

доля рынка трансграничных переводов в СНГ

100+

партнеров платежных сервисов



Кредитные продукты

Эффективный скоринг, высокая доходность

35%

активных клиентов банка используют кредитные продукты

>70%

ROE новых выдач кредитных карт

>30%

ROE новых выдач кредитов наличными



Управление благосостоянием

Развитие активной дистрибуции инвестиционных решений

295 млрд ₽

AUM (+22%)

31%

рост числа клиентов Private & Premium

45%

рост AUM инвестиционных продуктов



Корпоративный банкинг

Опора на комиссионные продукты и кредитование низкорисковых заёмщиков

65

клиентов банка – в ТОП-250 по выручке РФ (+10%)

×4,3

рост объемов размещений облигаций кв/кв, в которых участвовала DCM-команда банка, до 434 млрд ₽

×1,5

рост объемов ВЭД

02

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ДЕЙСТВИИ



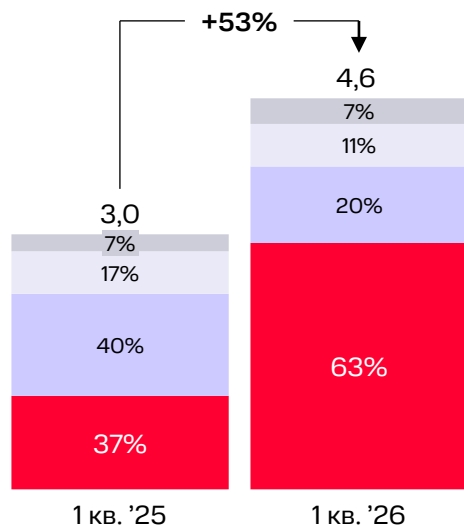
Роман Зильберман
Вице-президент по стратегии



Развитие сервисов daily banking

Активные клиенты банка, млн чел.¹

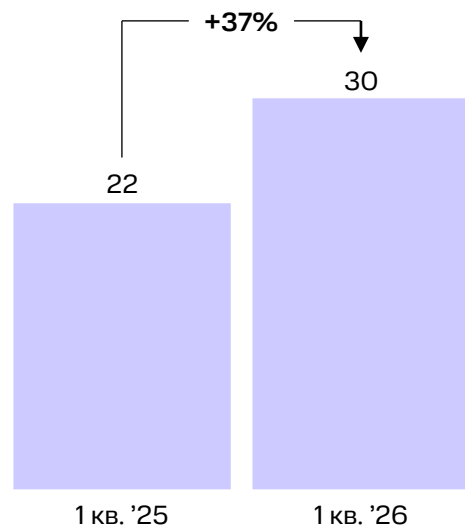
- Дебетовые карты
- POS
- Кредитные карты
- Прочее



01

Структура привлечения клиентов диверсифицируется: доля дебетовых карт достигла 63%

Оборот по оплате товаров и услуг дебетовыми картами, млрд ₽²

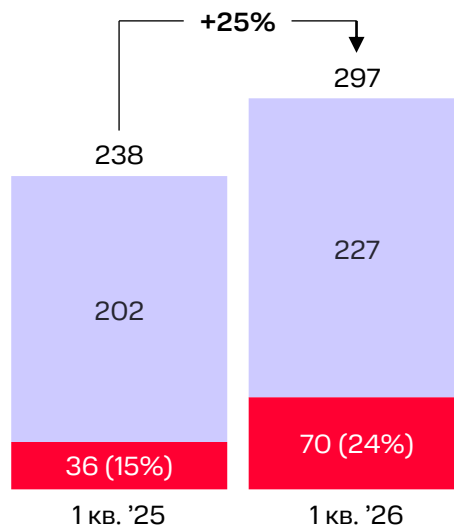


02

Масштабирование транзакционной модели: рост оборота по картам на 37%

Средства физических лиц, млрд ₽

- Текущие счета
- Депозиты

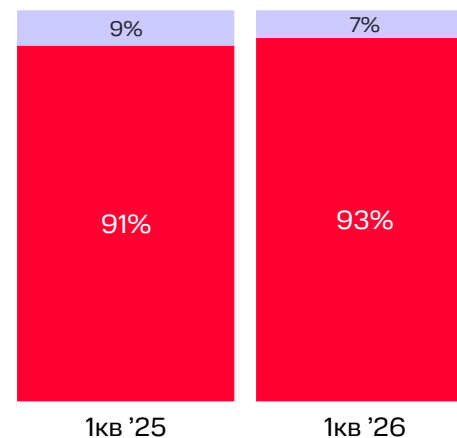


03

Доля текущих счетов в структуре средств физлиц достигла 24%

Структура транзакций по картам МТС Деньги

- За пределами телекома
- Внутри телекома



04

Высокая доля внешних операций подтверждает универсальный сценарий использования дебетовой карты

¹ Активный клиент — клиент, который хотя бы один раз за 3 месяца инициировал движение средств и/или имел за 3 месяца суммарный остаток от 500 ₽ и/или имел за 3 месяца задолженность по кредиту/рассрочке

² В 1К26 произошло уточнение методологии расчета показателя

Уникальные платёжные сервисы — инструмент повышения транзакционной активности клиентов и их монетизации

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г

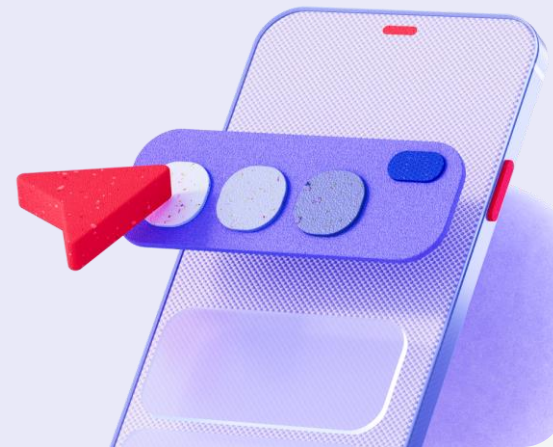
45%

от чистого комиссионного дохода
банка сформировали платёжные
сервисы в 1 кв. '26 (+10 п.п.)



457 млрд ₽

оборот платёжных
сервисов (+35%)



МТС Pay

35 млн

транзакций (+72%)

Международный QR

в 9 странах

доступна QR-оплата

Трансграничные
переводы

110+

стран приёма платежей

Партнёрская сеть

100+

партнёров
платёжных сервисов

Высокорентабельные кредитные продукты — способ монетизации интенсивно растущей клиентской базы

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г

- Банк сохраняет высокий ROE новых выдач благодаря структурным улучшениям в управлении портфелем, оптимизации продуктовых параметров и эффективным скоринговым моделям
- Залоговое кредитование: ставим цель нарастить долю залоговых автокредитов для повышения эффективности работы с капиталом
- Дальнейшее масштабирование лёгких кредитных продуктов (BNPL, PDL)

>70%

ROE новых выдач
по кредитным картам

>30%

ROE новых выдач
по кредитам наличными

10,4%

NPL retail (90+), покрытие
резервами на 110%

8,5%

Стоимость риска в розничном
кредитовании

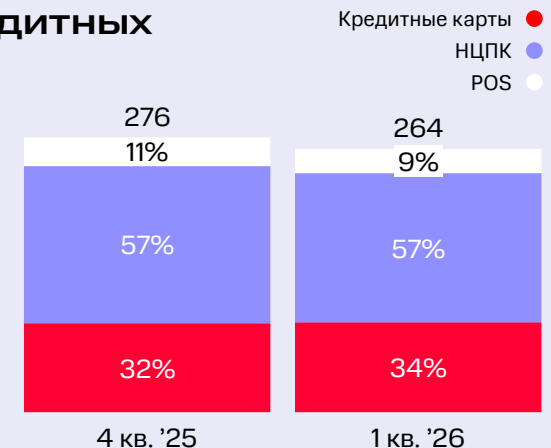
в 1,5 раза

рост чистой прибыли
блока розничного кредитования
до 2,1 млрд ₽



Динамика портфеля кредитных продуктов, млрд ₽¹

Доля кредитных карт
в портфеле необеспеченных
кредитов выросла
с 32% до 34%



¹ Балансовая стоимость по МСФО после вычета резервов

Основной фокус в управлении благосостоянием — дальнейший рост продаж инвестиционных продуктов

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г

Ключевой фактор роста — дополнение сервисной модели активной дистрибуцией инвестиционных решений для клиента

31%

рост числа клиентов Premium & Private — до 27 тыс. чел.

в 2,6 раза

рост средств Premium & Private клиентов на счетах банка — до 21 млрд ₽

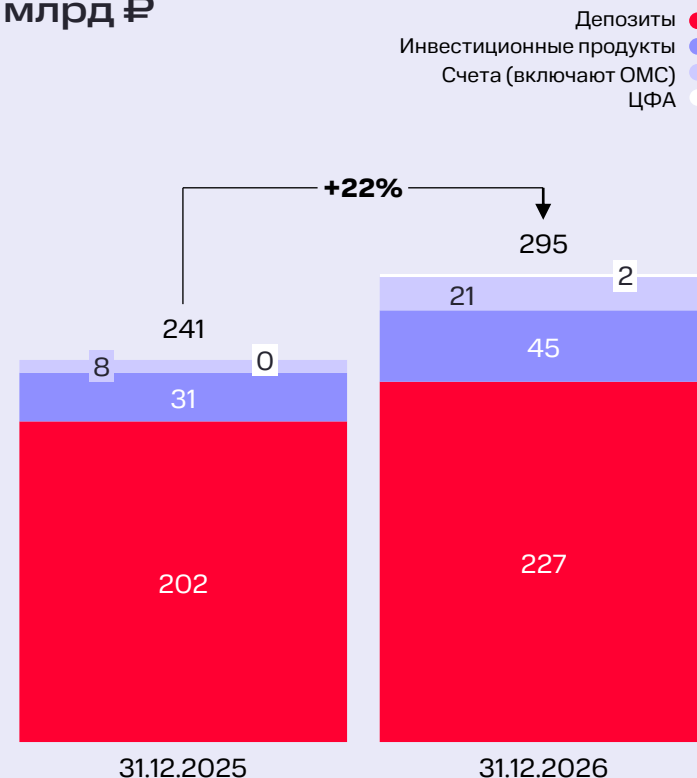
51%

рост числа клиентов МТС Инвестиции — до 335 тыс. чел.

в 1,5 раза

рост AUM инвестиционных продуктов — до 45 млрд ₽

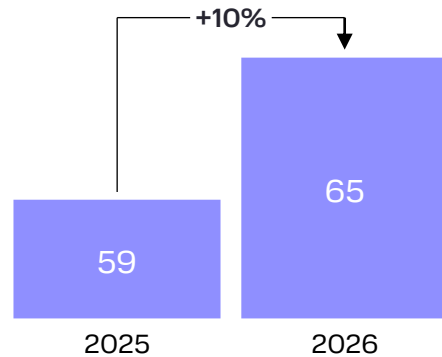
Динамика средств блока управления благосостоянием, млрд ₽



Развитие корпоративного направления повышает стабильность бизнес-модели банка

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г

Число клиентов из ТОП-250 компаний РФ по выручке, шт.



Фокус развития

- Расширение клиентской базы среди крупнейших компаний России за счёт конкурентного предложения в международном транзакционном бизнесе
- Масштабирование DCM-бизнеса как драйвера комиссионных доходов

434 млрд ₽

х4,3 кв/кв

объём облигаций с рейтингом «АА» и выше, в выпусках которых участвовала DCM-команда банка

322 млрд ₽

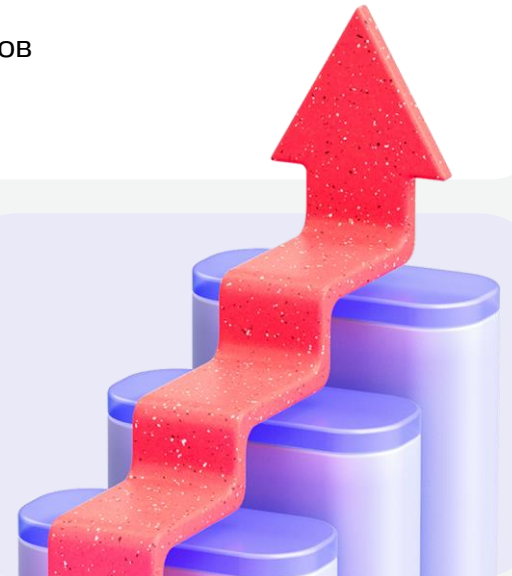
+55% г/г

входящий и исходящий оборот в сегменте ВЭД

271 млрд ₽

х2,2 г/г

портфель ценных бумаг



Факторы инвестиционной привлекательности МТС Банка

Все данные приведены за 1-й квартал 2026, динамика — за 1-й квартал г/г

01 Трансформация монопродуктового игрока в диверсифицированную цифровую платформу для жизни и бизнеса

Рост клиентской базы за счёт доступа к каналам телекома

65% (+14 п.п.) доля абонентов телекома в активной клиентской базе банка

Последовательная диверсификация структуры баланса

62% (+13 п.п.) доля активов, банка, не связанных с розничным кредитованием

Формирование новых источников доходов – развитие направления КИБ

20% (+0,3 п.п.) доходность портфеля ценных бумаг, 35% от активов банка

02 Последовательное повышение эффективности бизнеса

2,5 млрд ₽
(×2,6)

устойчивый рост чистой прибыли за счёт роста числа источников прибыли

1,3%
(+0,7 п.п.)

рост рентабельности активов в связи с фокусировкой на высокодоходные активы

8,1%
(+2,3 п.п.)

рост чистой процентной маржи благодаря формированию сбалансированной структуры активов и пассивов

03 Существенный потенциал роста котировок

0,4 P/BV¹

оценка рынка МТС-Банка при среднерыночном **0,8 P/BV** в секторе

3,3 P/E

оценка рынка МТС Банка при среднерыночном **4,2 P/E** в секторе

1 739 ₽
(за акцию)

консенсус-прогноз восьми инвестиционных домов по акции МТС Банка, что **на >30% выше оценки рынка**

¹ За вычетом субординированного долга

03

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

1-й квартал 2026

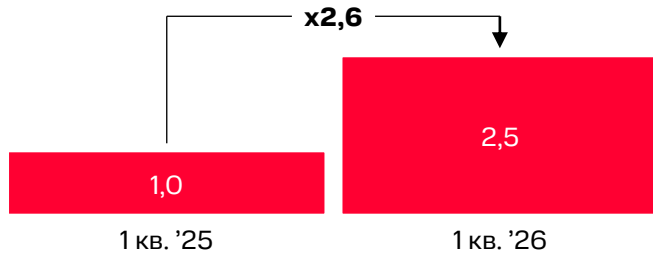


Ирина Коликова
Финансовый директор,
Член Правления

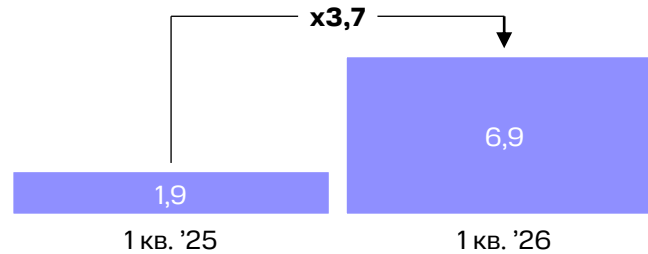


Прибыль Банка выросла в 2,6 раза г/г

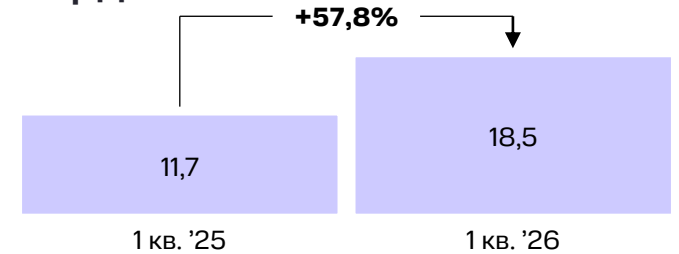
Чистая прибыль,
млрд ₽



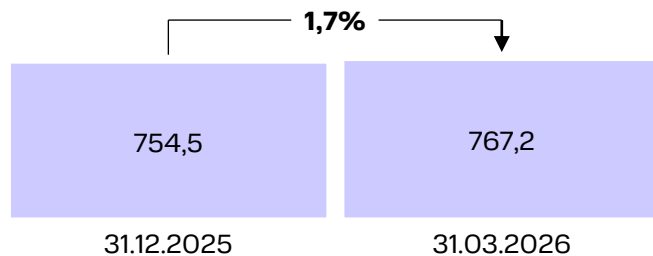
Чистые процентные доходы
за вычетом резервов, млрд ₽



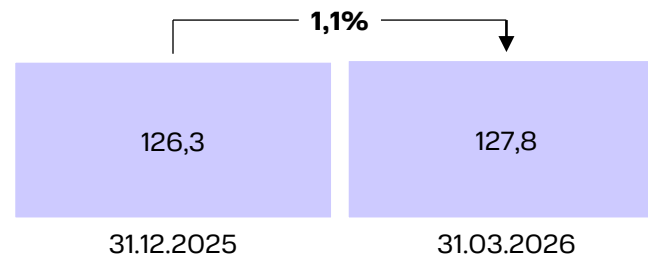
Операционные доходы
до формирования резервов,
млрд ₽



Активы,
млрд ₽

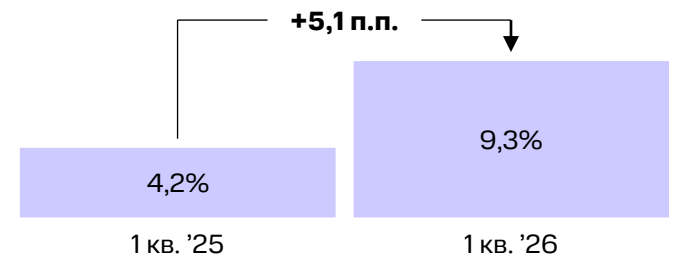


Капитал,
млрд ₽



ROE¹, %

Чистая прибыль/
ср. величина капитала

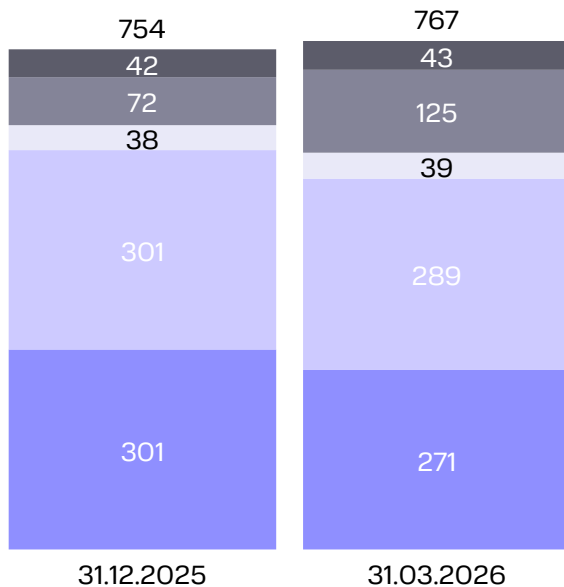


¹ Без учёта субординированного долга

Работа над структурой активов и пассивов обеспечивает высокий уровень чистой процентной маржи

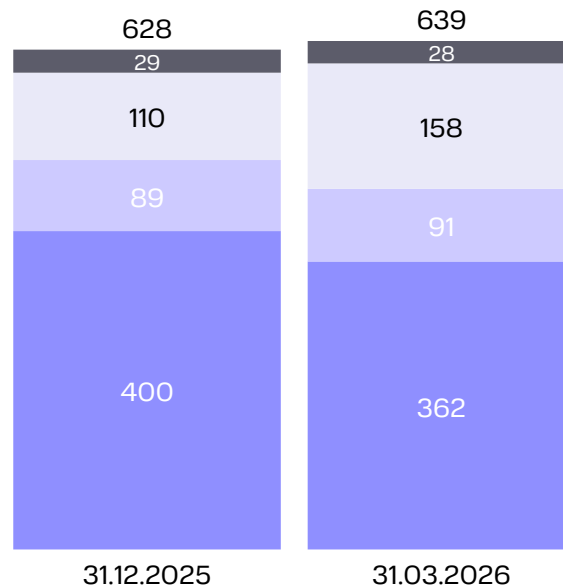
Активы, млрд ₽

- Ценные бумаги
- Кредиты ФЛ
- Кредиты ЮЛ
- Денежные средства и краткосрочные МБК
- Прочее

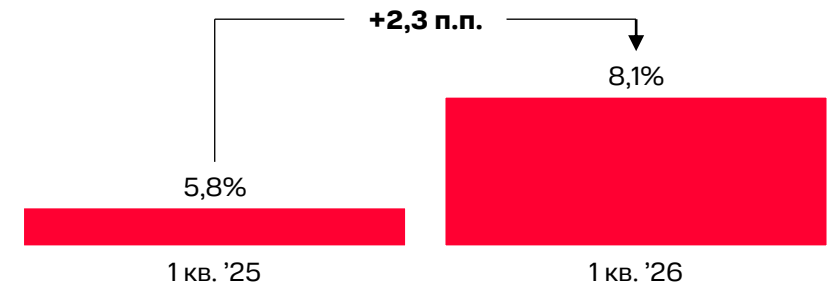


Обязательства, млрд ₽

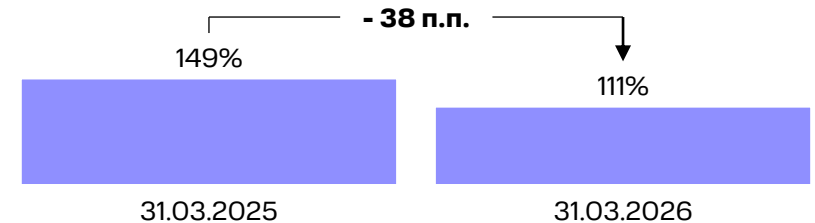
- Депозиты клиентов
- Текущие счета клиентов
- Средства банков
- Прочее



Чистая процентная маржа (NIM), % (квартальный показатель)



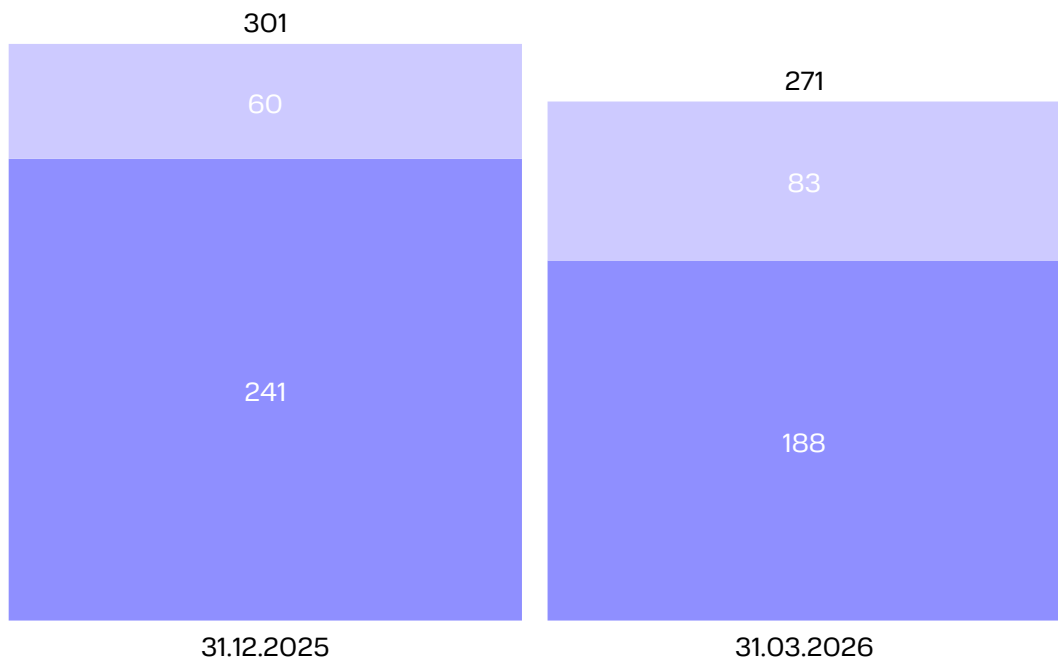
Плотность активов, взвешенных по уровню риска (RWA/Активы) (квартальный показатель)



Портфель ценных бумаг отражает баланс качества и доходности

Структура портфеля ценных бумаг, млрд ₽

ОФЗ ●
Корпоративные облигации ●



20%

доходность портфеля ценных бумаг за 1 кв. '26 (+0,3 п.п. г/г)

1,7 лет

дюрация портфеля ценных бумаг

61%

портфеля ценных бумаг с фиксированным купоном

58%

портфеля ценных бумаг переоценивается через прочий совокупный доход

42%

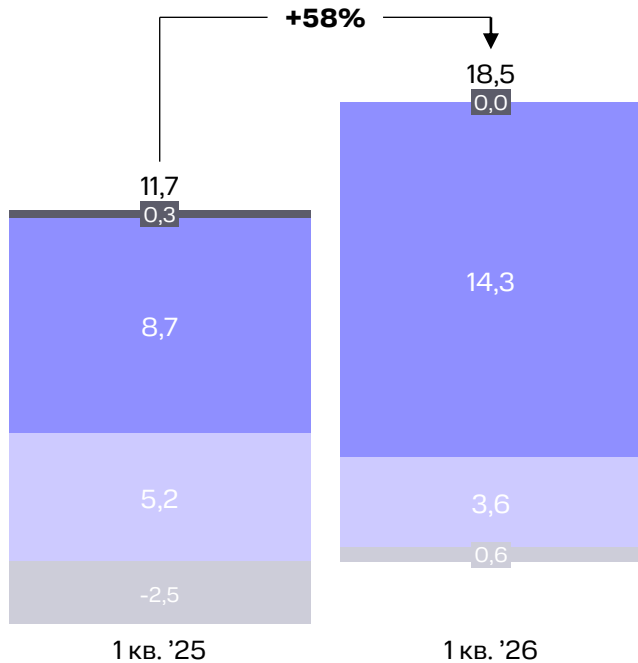
портфеля ценных бумаг удерживается до погашения



Банк обеспечивает высокую эффективность бизнеса за счёт опережающего роста операционных доходов

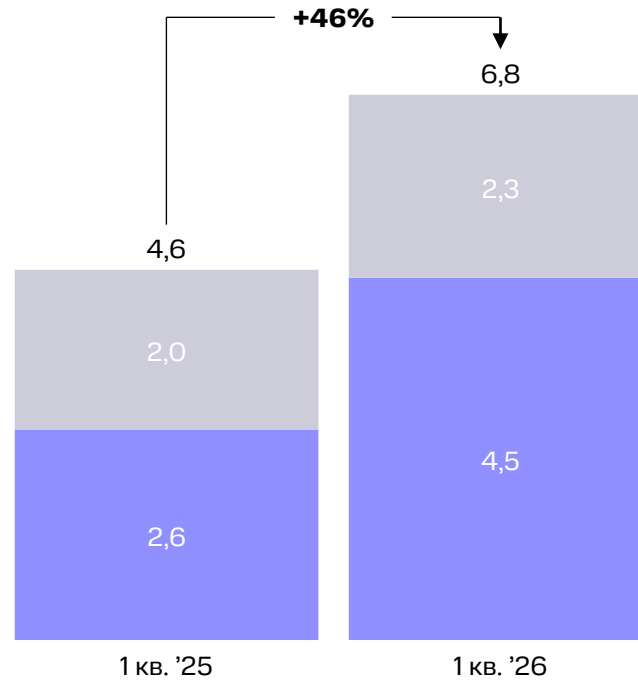
Операционный доход (до резервов),
млрд ₽

Чистый процентный доход ●
Чистый непроцентный доход ●
Операции с фин. инструментами ●
Валютные операции ●

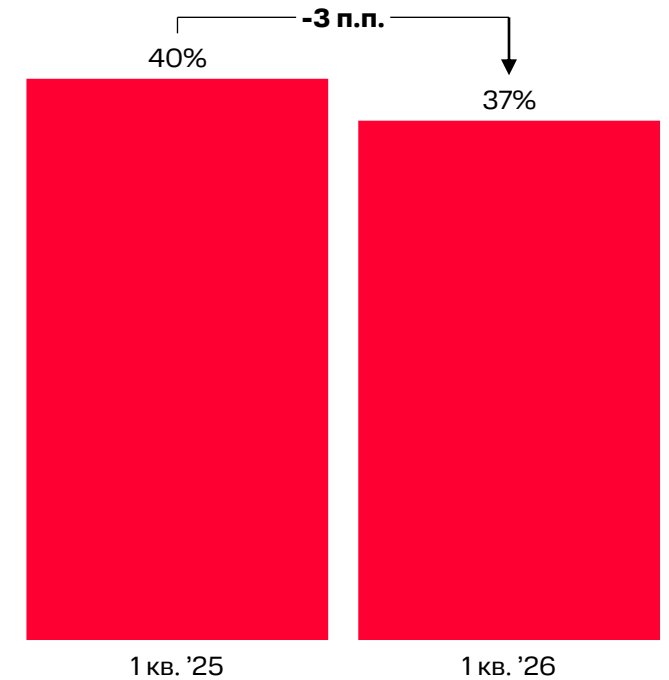


Операционные расходы,
млрд ₽

Расходы на оплату труда ●
Прочее ●



Операционная эффективность
(CIR)¹

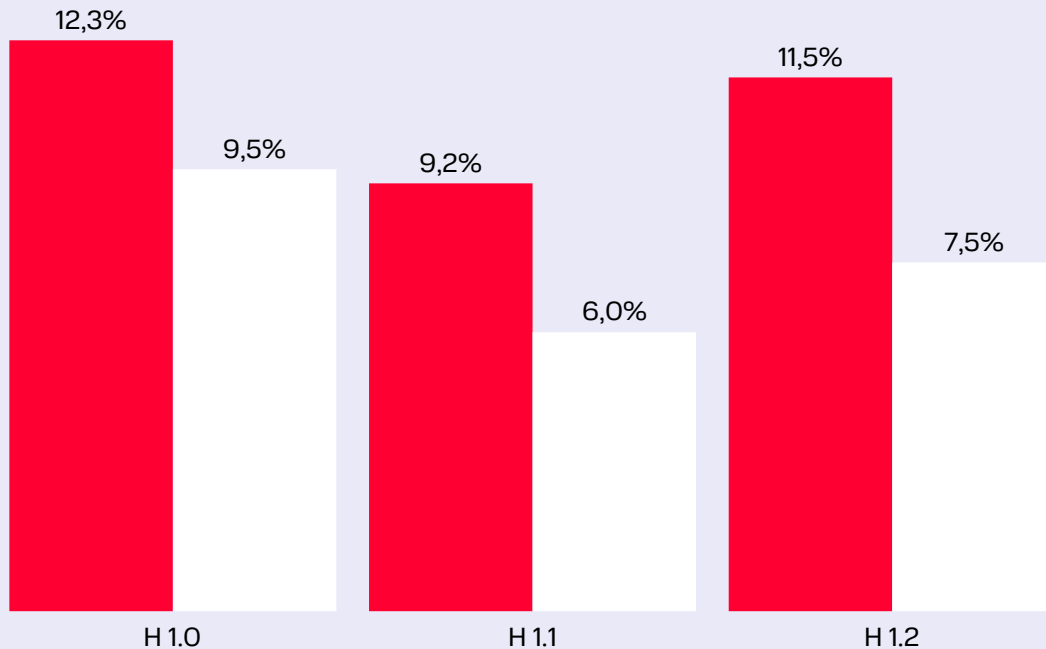


¹ Операционные расходы/доходы

Текущий уровень достаточности капитала создаёт запас для роста бизнеса

Нормативы достаточности капитала по РСБУ на 01.04.2026

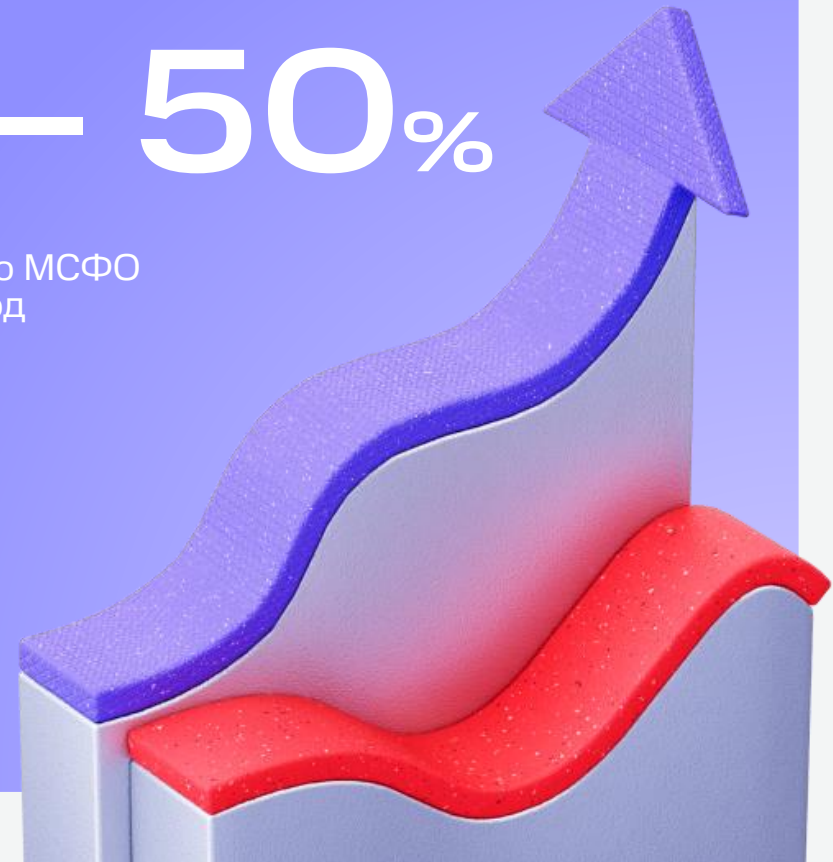
Факт ●
Минимум ЦБ РФ ○



Дивидендная политика

25 – 50%

чистой прибыли по МСФО
не реже 1 раза в год



Дисклеймер

Данная презентация была подготовлена ПАО «МТС-Банк» (Банк, МТС Банк) без проведения независимой проверки на основании аудированной консолидированной финансовой отчётности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) за 2025 год.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, не является предложением или приглашением направлять оферты, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги в Российской Федерации или какому-либо российскому лицу или для такого лица (включая юридических лиц, зарегистрированных, созданных или имеющих местонахождение в Российской Федерации) или какому-либо лицу, находящемуся на территории Российской Федерации, и не представляет собой рекламу каких-либо ценных бумаг в Российской Федерации.

Инвестирование в ценные бумаги связано с риском неблагоприятного изменения их цен, а также с рисками наступления определенных событий, которые могут повлиять на стоимость принадлежащих вам финансовых инструментов.

МТС Банк не гарантирует доходов от деятельности по инвестированию на рынке ценных бумаг и не несет ответственности за результаты ваших инвестиционных решений, принятых на основании предоставленной Банком информации.

Настоящий документ не подразумевает инвестиционного консультирования (в значении, определенном в законодательстве Российской Федерации (в том числе, в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»).

Информация, приведенная в настоящем документе, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям).

Определение соответствия финансового инструмента либо операции вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей.

Банк не несёт ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

МТС Банк не выступает в качестве независимого оценщика, финансового консультанта на рынке ценных бумаг, инвестиционного советника или актуария, как данные термины определены в законодательстве Российской Федерации.



МТС Банк не берет на себя никакого обязательства по обновлению или пересмотру данной презентации, будь то в результате появления новой информации или по какой-либо другой причине, или в целях приведения её в соответствие с фактическими результатами.

Использованные в данной презентации цифровые данные могут быть округлены, что может привести к небольшим различиям в данных и процентах по сравнению с представленными в опубликованной финансовой отчётности данными.

**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ!**

Q&A

Контакты для инвесторов

+7 (925) 001-05-55

IR@mtsbank.ru



Telegram MBNK