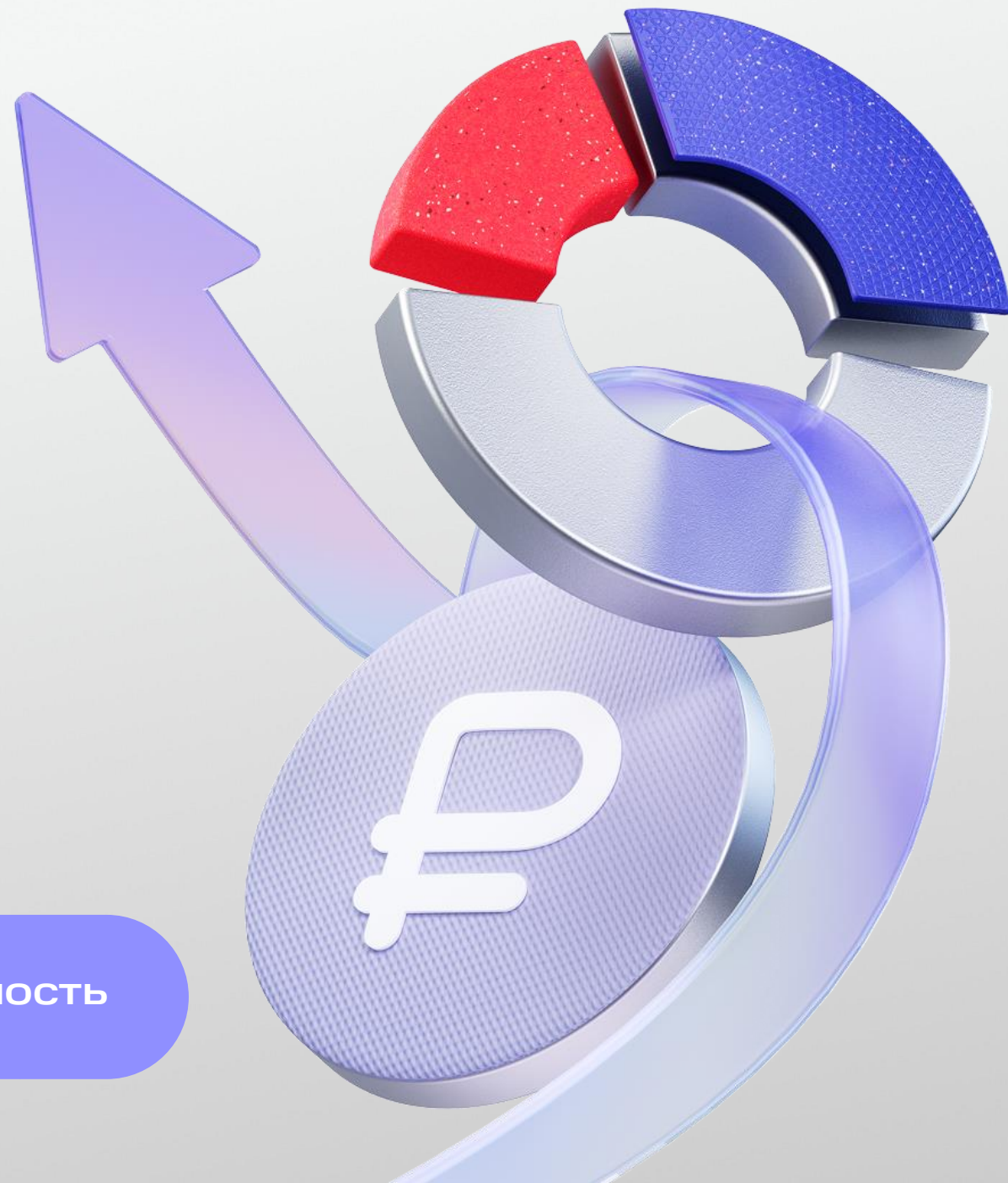


25 августа 2026 года

Итоги 1го полугодия 2026 года

Рост • Ценность для клиента • Эффективность

Презентация для инвесторов



Содержание

01

Уверенный рост и операционная эффективность



Эдуард Иссопов
Председатель Правления

02

Диверсификация банковского бизнеса



Роман Зильберман
Вице-президент по стратегии

03

Финансовые результаты по МСФО



Ирина Коликова
Финансовый директор, Член
Правления

01

УВЕРЕННЫЙ РОСТ И ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ



Эдуард Иссопов
Председатель Правления



Новый цикл бизнес-модели: масштабирование и переход к удержанию, вовлечению и монетизации клиента

2025 год

2026 год

2027+ год

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИЗ МОНОЛАЙНЕРА В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ БАНК

Запуск **флагманской дебетовой** карты МТС
Деньги как основного
продукта привлечения



Повышение **устойчивости бизнес-модели** за счет развития корпоративного направления

МАСШТАБИРОВАНИЕ НА БАЗЕ ЦИФРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Развитие **слоя легких финансовых сервисов** и их интеграция в витрины партнёра

 Продвижение финтех
продуктов на клиентов
партнёров

 Запуск **инфраструктурной ИТ** трансформации, в т.ч. на базе ИИ, для обеспечения возможности роста

СЕГМЕНТНЫЙ РОСТ, УДЕРЖАНИЕ, ВОВЛЕЧЕНИЕ И МОНЕТИЗАЦИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ



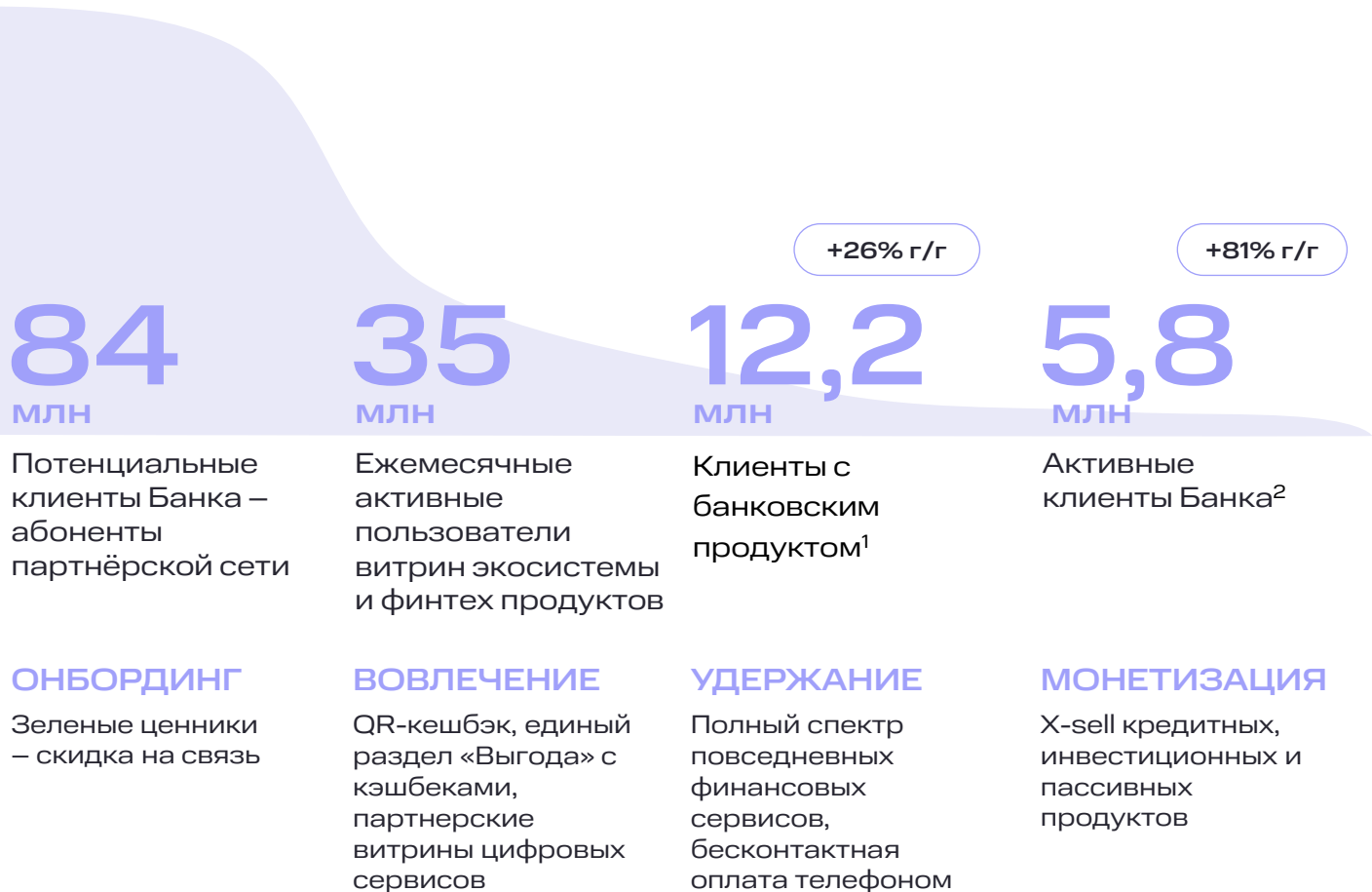
Повышение уровня
вовлеченности клиентов
через развитие программы
лояльности и качества
клиентских путей

- Рост **уровня кросс-продаж** и, как следствие, дохода на клиента

Ставка на **агентизацию витрин и внедрение ИИ**

Ценность экосистемы: от SIM-карты до полного спектра финансовых услуг

ВОРОНКА КЛИЕНТОВ ЭКОСИСТЕМЫ



ЭФФЕКТ ДЛЯ БАНКА



1: Клиент с одним или более банковским продуктом 2: Активный клиент: 1 или более транзакция раз в месяц
Источник: данные партнёров, управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

Источник: отчётность по МСФО за 6 месяцев 2026 и управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

02

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА



Роман Зильберман
Вице-президент по стратегии



Daily banking: прирост активных клиентов на 40% за 6м'26 через интеграцию с каналами партнёра

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ

Банк приходит к клиенту внутри экосистемы

>700 тыс.

новых активных¹
клиентов на дебетовые карты
с учётом платежных витрин за 6М '26

62%

клиентов Банка —
Пользователи цифровой
инфраструктуры

Экосистема со
встроенным
предложением
карты МТС Деньги



РОСТ КОЛИЧЕСТВА ТРАНЗАКЦИЙ

Уход от моносценария к ежедневному использованию

+25 % г/г

60,5 млрд ₽

оборот по
дебетовым картам за
6М '26

96%

транзакций по МТС
Деньги проходят вне
основного партнёра

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФОНДИРОВАНИЯ

Приток средств формирует дешёвое фондирование

+42 % г/г

80,5 млрд ₽

текущие счета
физлиц

+7,0 п.п. г/г

26,6%

доля текущих счетов
в средствах физлиц

(1) Активный клиент: 1 или более транзакция раз в месяц

Источник: отчётность по МСФО за 6 месяцев 2026 и управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

Daily banking: сервисы вокруг карты укрепляют связь клиента с Банком

Ежедневная ценность карты

ДЕЙЛИ-СЕРВИСЫ ВОКРУГ КАРТЫ



Кешбэк, бонусы за накопления, FLEX, кешбэк по QR и реверсивный кешбэк формируют ежедневную ценность

Экосистемная выгода

УДЕРЖАНИЕ ЧЕРЕЗ СВЯЗЬ



Скидка на мобильную связь для держателей карты МТС Деньги **до 30%**

Безопасность 24/7

ЗАЩИТА ОТ МОШЕННИКОВ НА УРОВНЕ ОПЕРАТОРА



Распознавание звонков от мошенников: банковские технологии дополняют защиту на уровне операций

Рост активной базы

ОТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ФОНДИРОВАНИЮ



Доля активных клиентов с накопительными счетами в выросла в **4 раза**¹ – индикатор доверия

Умный и своевременный

СИТУАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ



Банк встраивается в AI-помощники – оплата, перевод, рассрочка, кешбэк без выхода из привычной среды клиента



(1) Активный клиент: 1 или более транзакция раз в месяц

Источник: отчётность по МСФО за 6 месяцев 2026 и управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

Платежи и переводы: сервисы как инструмент повышения транзакционной активности клиентов и их монетизации

29%

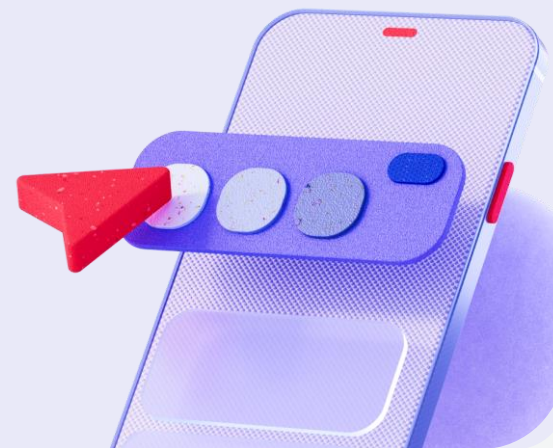
+10 п.п. г/г

Доля доходов платежных сервисов
в чистом комиссионном доходе за
6М '26



>1 трлн ₽

оборот платёжных
сервисов за 6М '26



MTS Pay

76,3 млн

+34% г/г

Транзакций за 6М '26

Международный QR

в 12 странах

QR-оплата

Трансграничные
переводы

156

Стран приёма платежей

Привлечение

>800 тыс

Клиентов привлечено через MTS
Pay и лёгкие витрины за 6М '26

Платежи и переводы: планы по двум источникам будущего роста — GMV и комиссиям

Рост комиссионного дохода платежной системы

Мобильная коммерция

Расширение линейки комиссионных сервисов в мобильных каналах связи

Трансграничные платежи

- Унификация работы с B2B партнерами
- Масштабирование партнерских витрин
- Рост маржинальности через развитие инфраструктуры

Запуск новых платежных решений

Международные платежи

Запуск международных платёжных карт

Мобильные платёжные решения

Масштабирование платежного решения за счет интеграции с банками и крупными оффлайн-сетями

Цифровые валюты

В планах развитие инфраструктуры и сервисов для цифровых валют; технологически готовы к запуску в рамках нового регулирования.

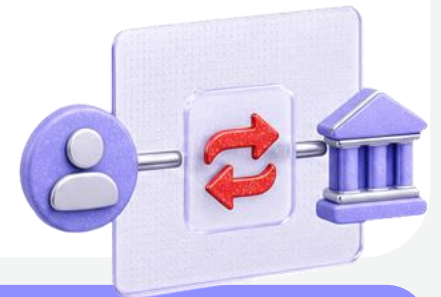
Масштабирование клиентской базы – рост частотности и GMV

Легкие витрины

Развитие функционала легких витрин и создание путей интеграции юзеров на продукты и сервисы Банка

МТС Pay

Рост GMV через консолидацию сектора и продвижение банковских платежных решений



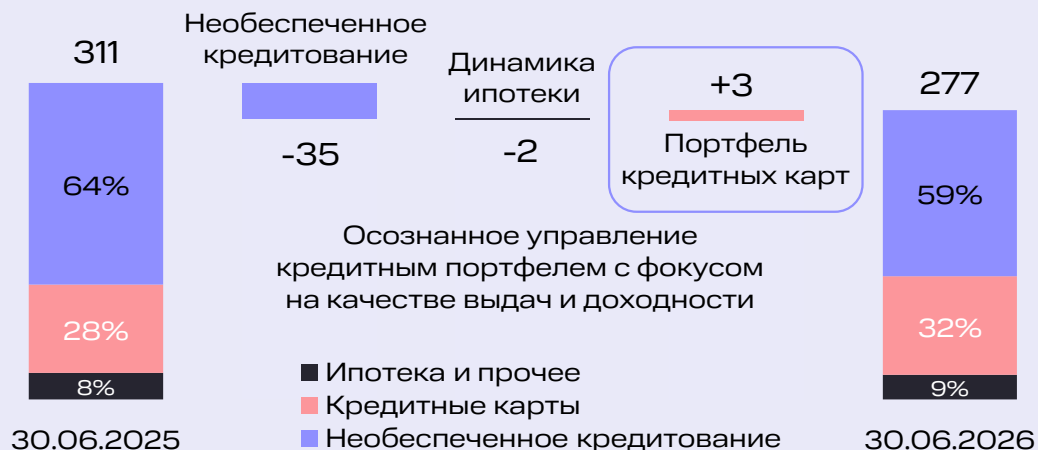
Расширение линейки сценариев ведёт к дополнительной монетизации

Розничное кредитование: приоритет доходности выдач над объемом портфеля

КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ

- Кредитные карты – ядро доходности и регуляторно защищенный сегмент
- Обеспеченное кредитование: цель по увеличению доли залоговых автокредитов для повышения эффективности работы с капиталом
- Цели - снижение доли POS, дальнейшее масштабирование лёгких кредитных продуктов (BNPL, PDL)

Динамика портфеля кредитных продуктов, млрд ₽



+1,7 п.п. г/г

21,6%

Доходность розничного кредитного портфеля



>60%

ROE новых выдач по кредитным картам

>30%

ROE новых выдач по кредитам наличными

8,7%

NPL retail (90+), покрытие резервами на 112%

-4,4 п.п. г/г

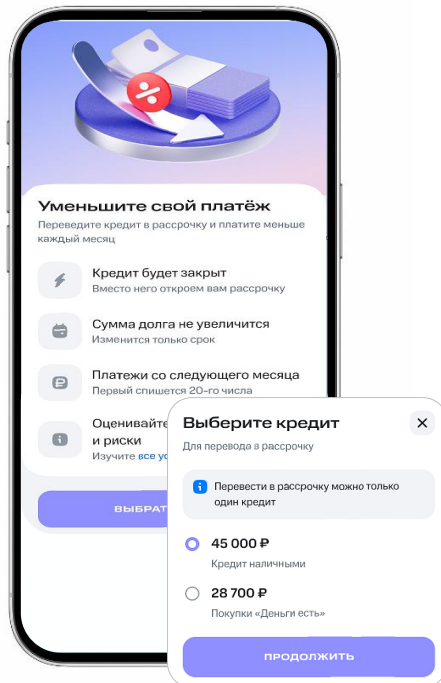
8,2%

Стоимость риска в розничном кредитовании, в рамках целевой риск-доходности

Различные кредитные продукты: кросс-продажи как драйвер монетизации

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СКОРИНГ

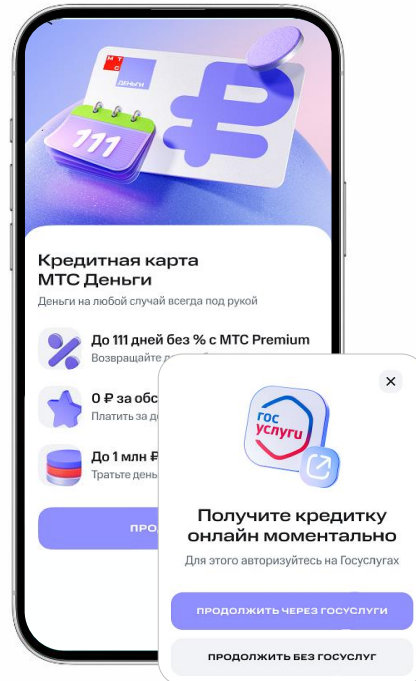
Кредитная карта МТС Деньги



23,5 млн клиентов без кредитной истории – слепая зона рынка. Модели на данных телекома дают скоринг там, где конкуренты вынуждены отказывать и расширяют возможности монетизации

ОНЛАЙН ВЫДАЧА ОТ ЗАЯВКИ ДО КАРТЫ

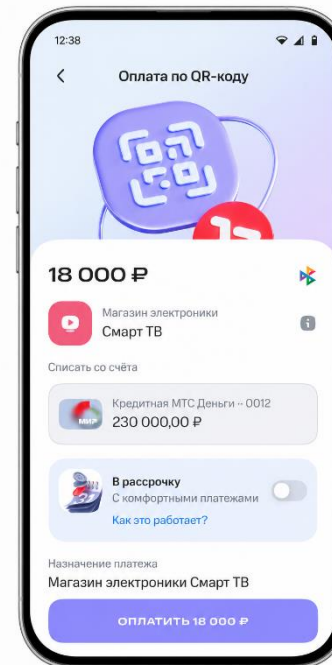
Карт новым клиентам



Онлайн-процесс кредитования новых клиентов

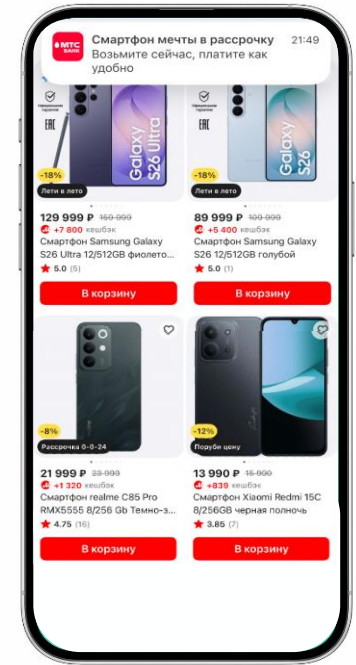
ВСТРАИВАНИЕ ОФФЕРОВ

Платежные сценарии



Встраивание кредитных предложений в момент оплаты, повышение конверсии за счёт релевантного клиентского сценария

Механики продвижения в реальном режиме времени (RTM)



Персональные кредитные предложения в момент возникновения потребности, рост кросс-продаж за счёт контекстного продвижения

Управление благосостоянием: фокус на росте продаж инвестиционных продуктов

УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ

Ключевой фактор роста — развитие линейки инвестиционных продуктов и каналов их продаж и обслуживания

32%

рост числа клиентов Premium & Private за год — до 31 тыс. чел.

в 2,2 раза

рост средств Premium & Private клиентов на счетах банка за год — до 28 млрд ₽

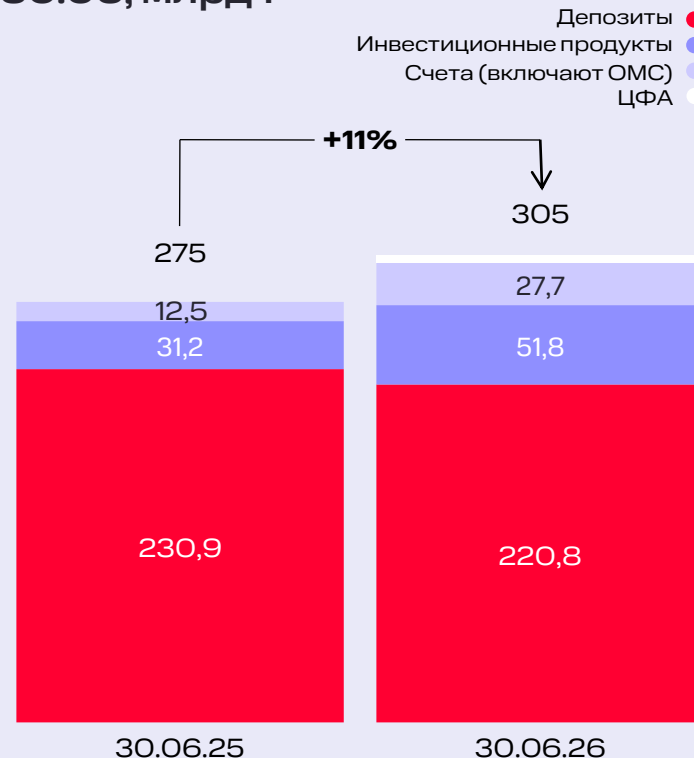
43%

рост числа клиентов МТС Инвестиции за год — до 338 тыс. чел.

в 1,7 раза

рост активов под управлением (AUM) инвестиционных продуктов за год — до 52 млрд ₽

Динамика средств блока управления благосостоянием на 30.06, млрд ₽



Управление благосостоянием: следующий фокус – переход от процентного к комиссионному доходу

Легкие инвестиционные продукты

Использование в качестве **точки входа клиента в инвестиции**

Замещение накопительных счетов и депозитов + формирование долгосрочной инвестиционной привычки

Инвест. округлятор трат

ЦФА

Инвест. кэшбек

МТС Накопления

Брокерский счет в 1 клик

700 тыс.

Потенциальных премиум клиентов в партнерской сети

Тяжелые инвестиционные продукты

Монетизация и углубление клиентских отношений

Продвижение **высоко-маржинальных инвестиционных продуктов** с длинным горизонтом инвестирования – политика открытой архитектуры

Крипто-инвестиции

ЦФА

Продукты УК (ПИФ, ДУ)

НСЖ

Структурные продукты

ДСЖ

Комиссия за управление активами (management fee)

Комиссия за управление активами как **основа устойчивого бизнеса premium & private** – формирование предсказуемого денежного потока за счет перехода от разовых транзакционных комиссий к **регулярным платежам**



Корпоративно-инвестиционное направление: повышение стабильности бизнес-модели банка

64

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

18%

Доходность портфеля
ценных бумаг, 34% от
активов банка

-1,1 п.п. г/г

ФОКУС РАЗВИТИЯ

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

1 220 млрд ₽

объём облигаций с рейтингом
«АА» и выше, в выпусках
которых участвовала DCM-
команда банка за 6М '26

869 млрд ₽

входящий и исходящий
оборот по операциям с
корпоративными клиентами
за 6М '26

+62% г/г

238 млрд ₽

портфель ценных бумаг
по состоянию на 30.06.26

-15,7% г/г



Корпоративно-инвестиционное направление: монетизация клиентов через транзакционные продукты и кредитование

КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

ОНБОРДИНГ

Аккуратное масштабирование кредитного плеча с низкой толерантностью к кредитному риску и риску ликвидности, планы по увеличению доли валютного кредитования

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС

МОНЕТИЗАЦИЯ

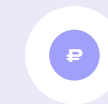
- **Управление портфелем ценных бумаг** с адаптацией под текущие рыночные условия и с использованием торговых стратегий для оптимизации спредов
- Генерация комиссионных доходов от услуг **андеррайтинга**
- Продвижение **производных финансовых инструментов (ПФИ)** на базе **уникальных каналов ВЭД** (поставочный форвард дирхам, юань)

ПОРТФЕЛЬ ПАССИВОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ФОНДИРОВАНИЕ

- **Зеркальный рост портфеля** пассивов юридических лиц (депозиты, в т.ч. валютные и расчетные счета) в привязке к амбиции по росту рискованного портфеля

Профиль целевого клиента:



Кредитный рейтинг не ниже А



Долг/EBITDA не более 3,5



Капитал на валюту баланса не ниже 20%



Активное внедрение ИИ для решения реальных задач бизнеса

Год ИИ-трансформации

комплексное внедрение искусственного интеллекта во всех областях

300 инициатив
в портфеле банка

Эффекты внедрения ИИ

×6

рост производительности
процессов и команд

×20

меньше
трудозатрат
на разработку
прототипов

×2

рост
продуктивности
сотрудников

КЛИЕНТЫ

ИИ в клиентском пути

КЛИЕНТСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

голосовые и текстовые
роботы, ИИ-суфлёр, сервис
речевой аналитики

ПРОДУКТИВНОСТЬ И РИСКИ

ИИ-ассистенты и агенты для бэк-
офиса: HR, юристы, финансы

ПРОИЗВОДСТВО

ИИ в разработке продуктов и
программного обеспечения

ГИПЕРПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

ИИ-модели подбора продуктов
на базе поведения клиентов

ЛЮДИ

компетенции и культура

ОБУЧЕНИЕ

митапы, вебинары, хакатоны

КОММУНИКАЦИИ

дайджесты, PR, анонсы

РАЗВИТИЕ

ИИ-КОМПЕТЕНЦИЙ

амбассадоры, сообщество,
матрица компетенций

ТЕХНОЛОГИИ

инфра- структура

ИИ-ПЛАТФОРМА

развёрнута в тестовом контуре банка

GPU

GPU-инфраструктура развёрнута

ДАННЫЕ БАНКА

Данные банка приводятся к
состоянию полной ИИ
готовности (4 кв. '26)

03

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

1е полугодие 2026 года

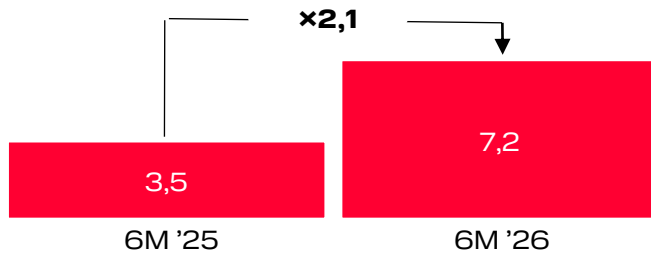


Ирина Коликова
Финансовый директор,
Член Правления

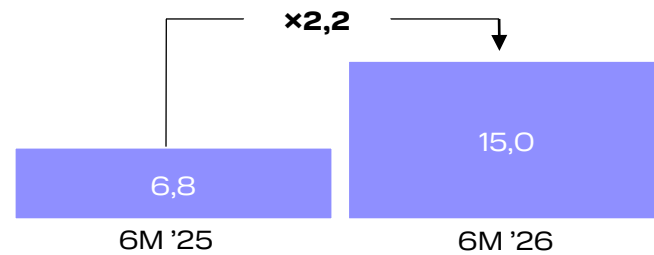


Банк демонстрирует двукратный рост доходов

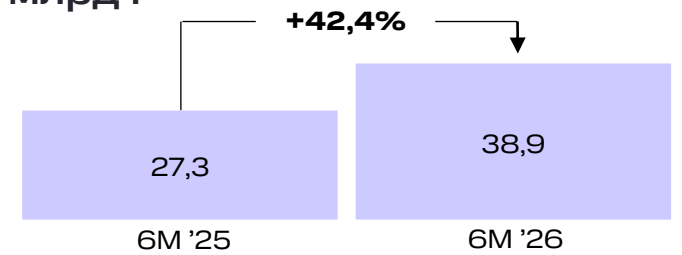
Чистая прибыль,
млрд ₽



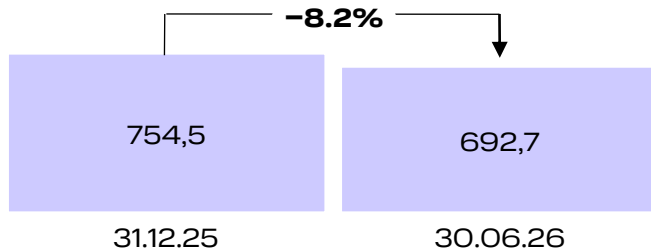
Чистые процентные доходы
за вычетом резервов, млрд ₽



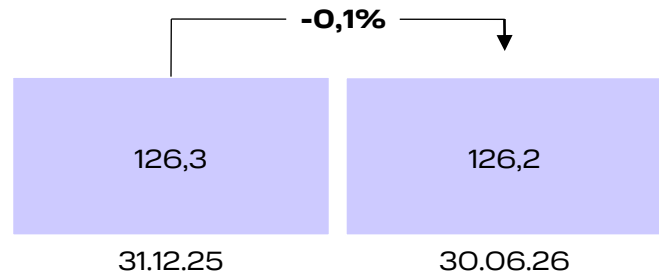
Операционные доходы
до формирования резервов,
млрд ₽



Активы, млрд ₽

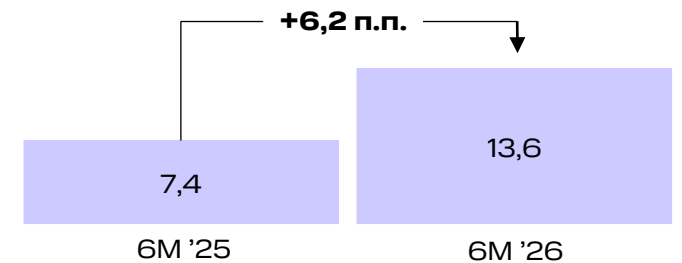


Капитал, млрд ₽



ROE¹, %

Чистая прибыль/
ср. величина капитала

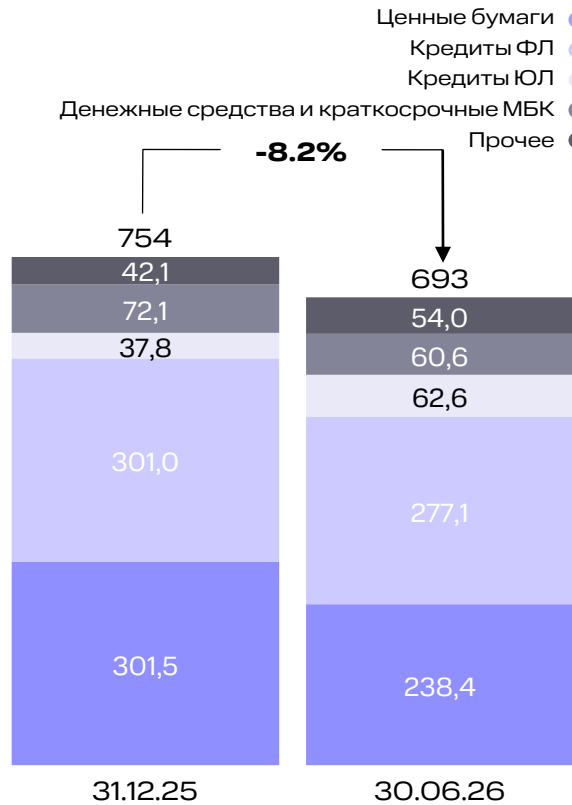


¹ Без учёта субординированного долга

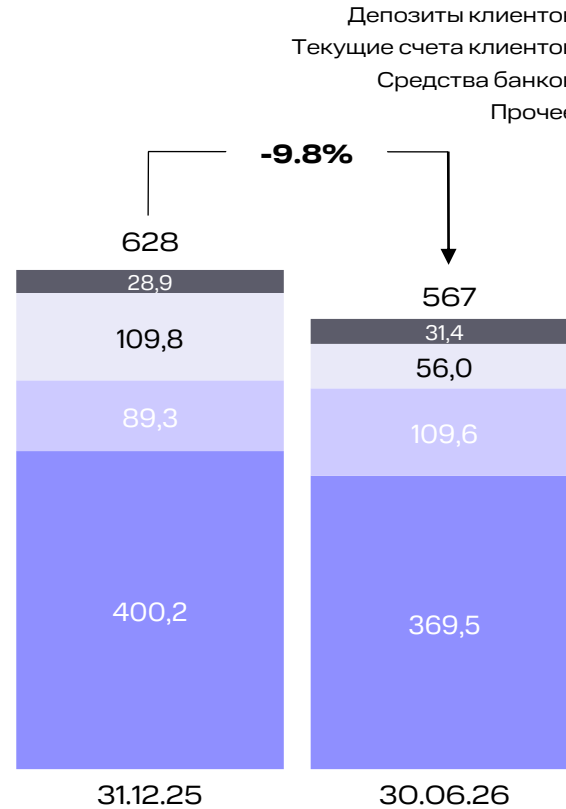
Источник: отчётность по МСФО за 6 месяцев 2026 и управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

Увеличение доходности за счёт оптимизации структуры пассивов и роста средств на текущих счетах клиентов

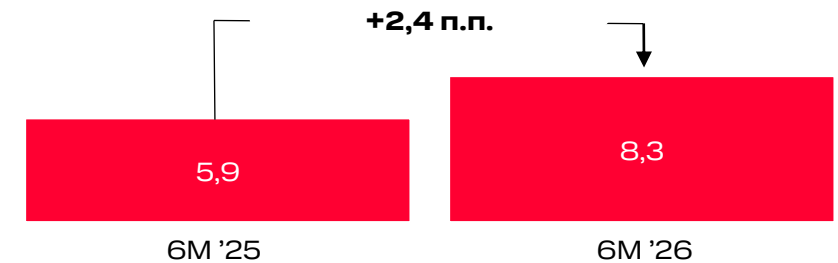
Активы, млрд ₽



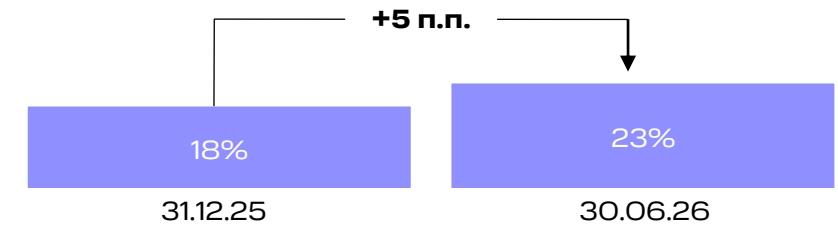
Обязательства, млрд ₽



Чистая процентная маржа (NIM), %

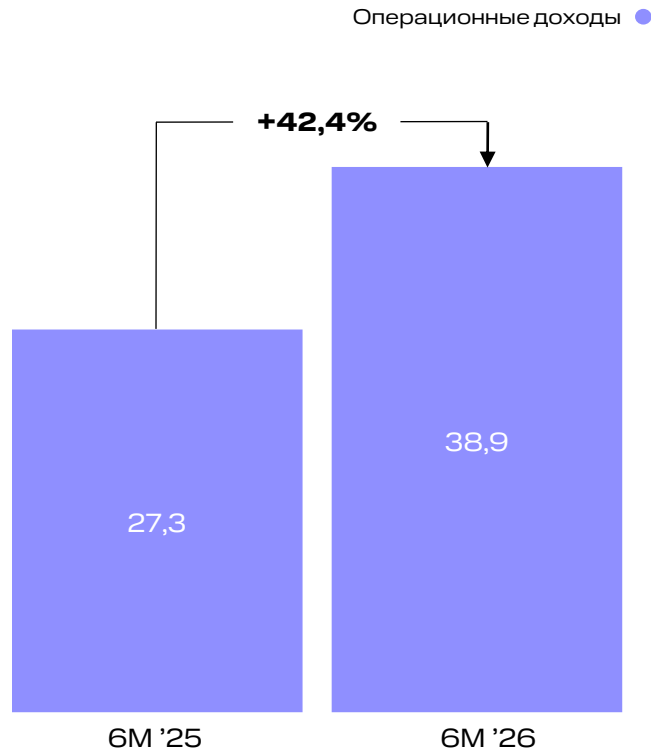


Доля текущих счетов в средствах клиентов, %

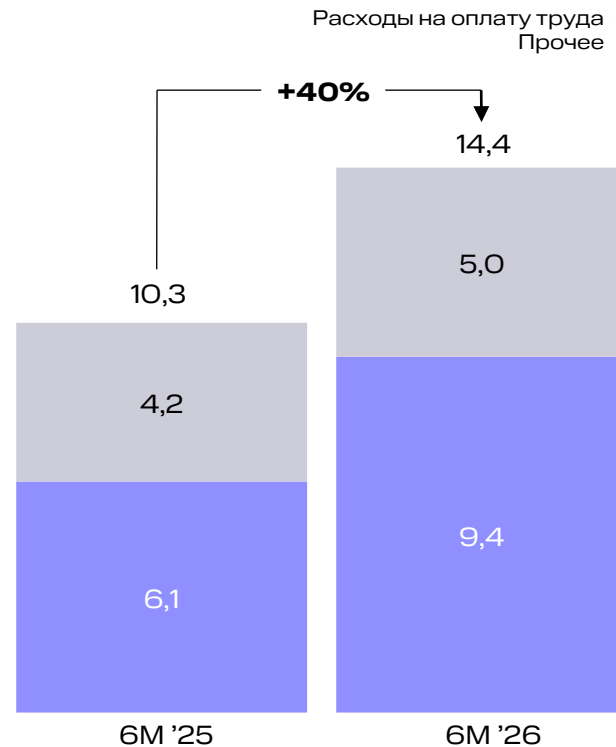


Высокая операционная эффективность за счет опережающего роста доходов

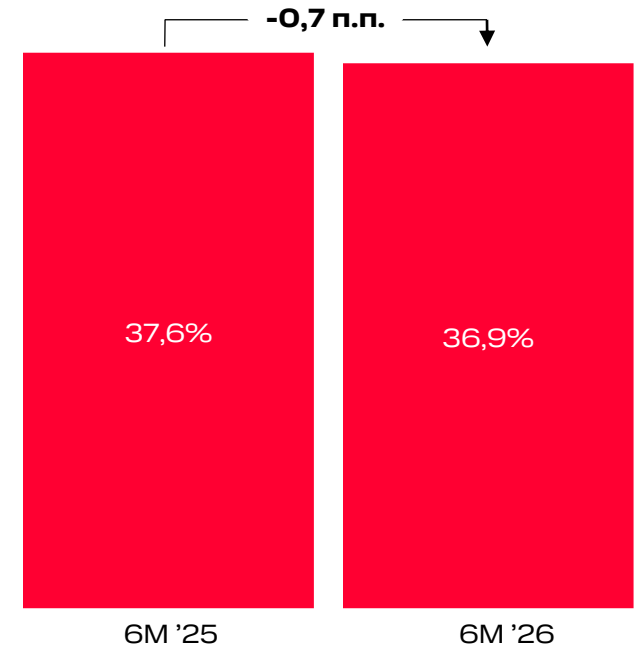
Операционные доходы до резервов,
млрд ₽



Операционные расходы,
млрд ₽



Операционная эффективность
(CIR)¹, %

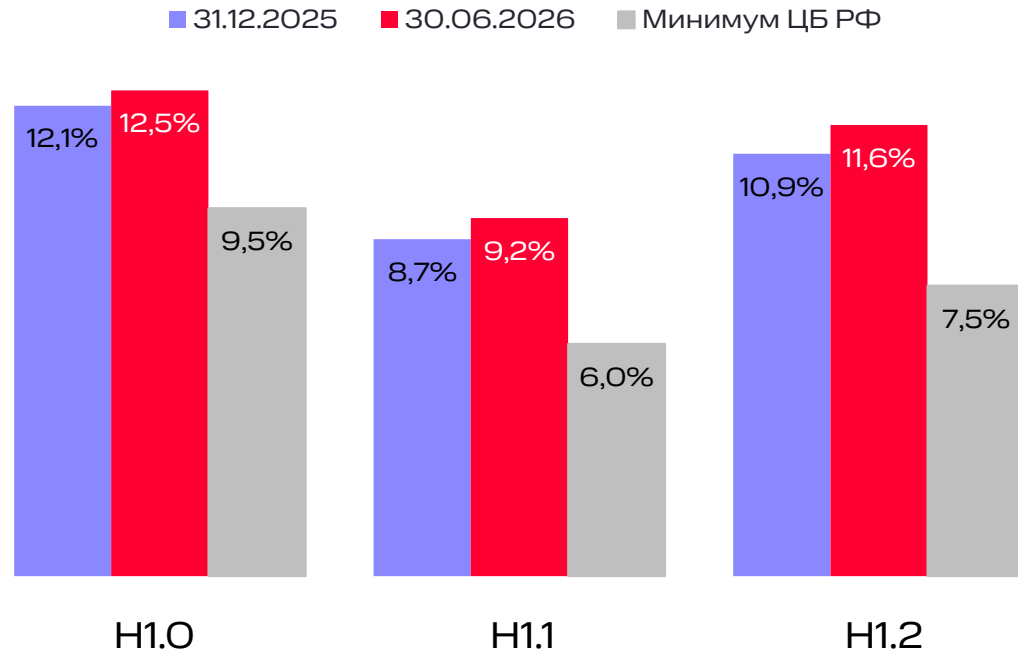


¹ Операционные расходы/доходы

Источник: отчётность по МСФО за 6 месяцев 2026 и управленческая отчётность ПАО «МТС-Банк»

Комфортный уровень достаточности капитала обеспечивает запас для роста бизнеса и выплат дивидендов

Нормативы достаточности капитала



Дивидендная политика

25 – 50%

чистой прибыли по МСФО
не реже 1 раза в год

31,9%

Фактическая доля выплаты
по дивидендной политике¹
по итогам 2025 года

События после отчетной даты: В августе 2026 года рейтинговое агентство НКР повысило кредитный рейтинг ПАО «МТС-Банк» с А.гу до А+.гу и изменило прогноз по кредитному рейтингу с позитивного на стабильный. Одновременно с этим кредитный рейтинг выпуска биржевых облигаций банка серии 001P-03 был повышен с А.гу до А+.гу.

¹ От чистой прибыли по МСФО, скорректированной на выплаты процентов за вычетом налогового эффекта по учтенным в капитале долевым фин. инструментам
Источник: отчетность по МСФО за 6 месяцев 2026 года

Дисклеймер

Данная презентация была подготовлена ПАО «МТС-Банк» (Банк, МТС Банк) без проведения независимой проверки на основании промежуточной консолидированной финансовой отчётности в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности (МСФО) за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 года.

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 несет 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 (495) 921-28-00 доб 20398

IR@mtsbank.ru



Telegram MBNK