



Стратегія **à** банку на 2026 рік

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

підсумки | 2025 рік

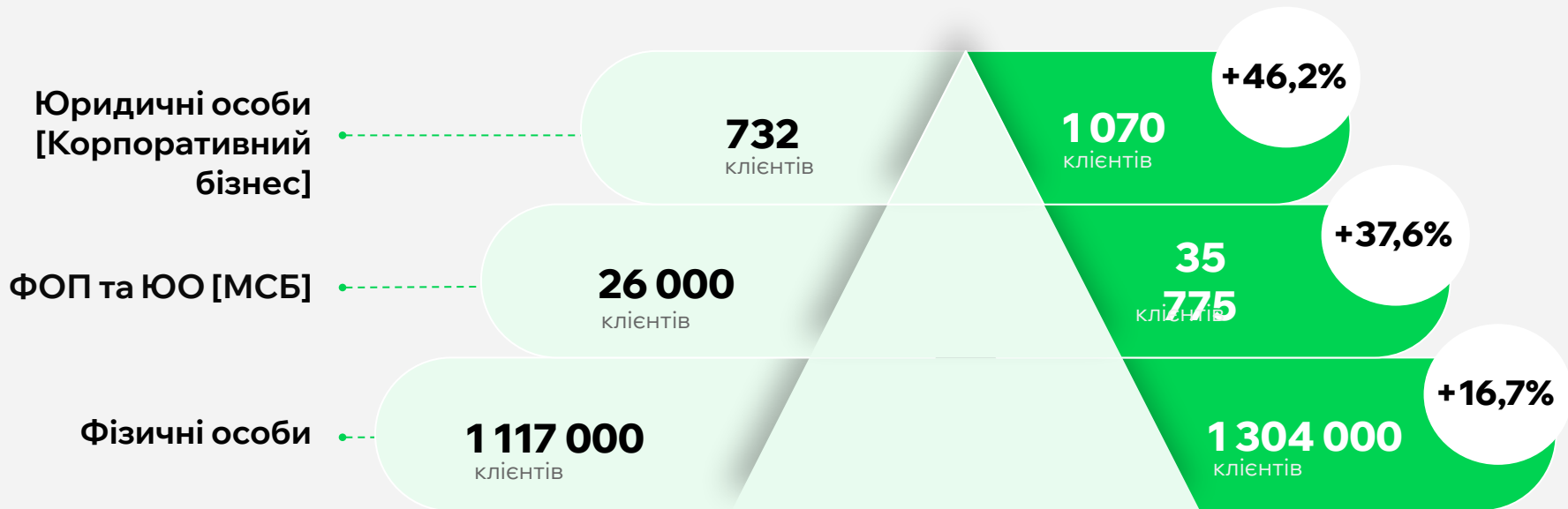
#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ














ринкові зміни

à Структура клієнтського портфеля: зміни 2024 → 2025

Одиниця вимірювання — кількість активних клієнтів



а Ринкові позиції: динаміка 2024 → 2025

	2024 рік	2025 рік	зміна за 2025 рік
 народний рейтинг [за даними Мінфін]	1 23,2	1  20,3	-12,5%
 ко-бренд картки [за даними VISA]	1 2 879 922	1  4 291 955	+49%
 рейтинг мобільного застосунку [за даними Мінфін]	2 4,9/4,8	1  4,9	+2,1%
 платіжні картки [за даними НБУ]	5 1 503 020	5 1 870 202	+4,59%
 гривневі депозити [за даними НБУ]	10 15 223 549	9 ⁺¹ 21 125 457	+38,8%
 споживче кредитування [за даними НБУ]	4 14 614 629	5 ⁻¹ 15 588 152	+6,66%
 активні термінали [за даними НБУ]	7 8 239	5 ⁺² 13 033	+58,2%
 регулятивний капітал [за даними НБУ]	16 3 523 654	16 4 338 158	+23,1%

Виконання КРІ за 2025 рік

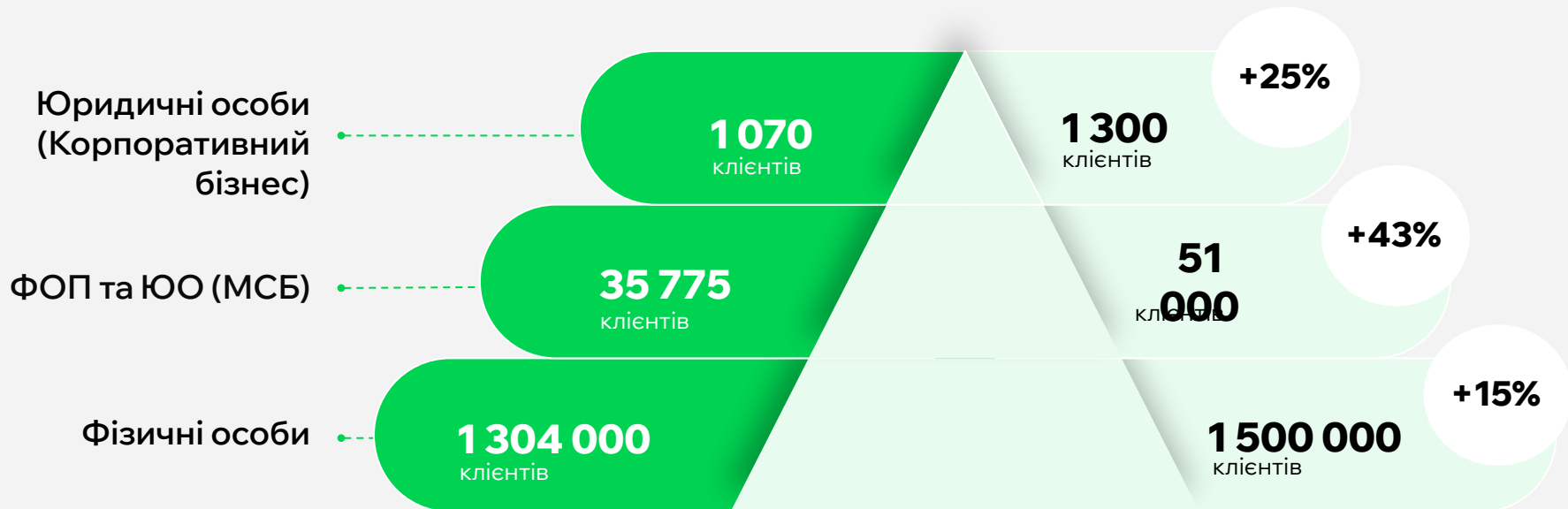
	План на 31.12.2025	Факт на 22.12.2025	% виконання	причина не виконання
Кількість Клієнтів з активними кредитними картками та активним А24, тис. осіб	1 300	1 304	100%	
Клієнтів, що оформили кеш-кредити, тис. осіб	175	164,69	94%	Вимушене обмеження продажів, пов'язане з недостатністю капіталу банку
Клієнтів, залучених на «Плати частинами», тис. осіб	120	100,5	83.7%	
Портфель вкладів фізосіб у гривні, млрд грн	13 425	16 108	120%	
Погашуваність 1-90 (%)	91%	91%	100%	
Погашення 90+ (млн грн)	610	730	120%	Відновлення обов'язкову сплату ЄСВ, що призвело до масового закриття ФОПів та уповільнення реєстрації нових
Кількість активних клієнтів МСБ, осіб	38 000	35 775	94%	
Кількість зарплатних карток, шт.	57 500	61 269	106%	
Прибуток, млн грн	1 609	1 564	97%	

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

стратегія | 2026 рік

à Структура клієнтського портфелю 2025→2026

Одиниця вимірювання — кількість активних клієнтів



#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

корпоративний бізнес

а Стратегічні фокуси корпоративного бізнесу на 2026 рік

Активні клієнти

+% приріст

+25%

1 070 → 1 300

Клієнти корп. бізнесу - це клієнти з виторгом понад 100 млн грн/рік

пріоритетні галузі залучення клієнтів на 2026,

Торгівля	+42%
Постачальники енергоресурсів	+5%
Медицина	+17%
Комунальні послуги	+39%
Бюджет	+12%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

МС6

à Стратегічні фокуси напрямку МСБ на 2026 рік



Структура приросту активних клієнтів

Етап	Канали залучення				Загалом
	70 % Відділення	9% Реферал, рекоменд.	17% ПКК, Реклама	4% Онлайн- самохід	
Відкриття рахунку	22 370	3000	6500	2050	33 920
Рівень активації	70%	65%	50%	45%	68%
Активація нових	15 622	2095	3900	1018	+22 635
Реактивація	активація з бази раніше неактивних - 6%				+1 810
Втрати	прип. діяльність - 6 105, розрив ФМ - 1 590, втрата зв'язку - 1 953				-9 648
Загальний прогнозний результат					+14 797

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

кредитні Картки

а Зміни структури клієнтської бази за 2025 та 2026 рік

2025

База, тис.

Активних на кінець року

Утримали

1 140 тис.

840 тис. **73%**

Відновили

1 600 тис.

200 тис. **12%**

Залучили

640 тис.

262 тис. **40%**

NEW

Приріст нових 100 тис. клієнтів за рахунок: ЗП картки / ФОП / Клієнтопотік / Реф. програма / Digital за рахунок додаткових інвестицій + 100 млн

2026

База, тис.

Активних на кінець року

1 270 тис.

952,5 тис. **75%**

1 600 тис.

240 тис. **15%**

630 тис.

264,6 тис. **42%**

100 тис.

43 тис. **43%**

1 304 тис.

1 500 тис.

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ

Швидка готівка

	2025 рік	2026 рік
Кількість клієнтів	166 900	192 300
Об'єм видач, млрд грн	4,7	6,2

+23%

Канали залучення нових клієнтів:

Клієнти, які оформили ШГ, тис. кл

Канали	2025 рік	2026 рік	Темп зростання
A24	103,1	119,4	15,8%
Телемаркетинг	43,3	49,7	14,8%
Відділення	20,6	23,2	12,6%
Всього	167	192,3	15,1%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

роздрібний бізнес

а Стратегічні фокуси напрямку Роздрібний бізнес на 2026 рік

	2025 рік	2026 рік
Кількість клієнтів на персональному обслуговуванні	14 056	100 000
Портфель вкладів, млн грн	15 680	18 920
Портфель вкладів, млн дол./євро	66\$/19€	66\$/19€

+612
%

Структура залучення нових клієнтів:

	2025 рік	2026 рік	Приріст, %
Платники	50900	54000	6,09%
Перекази	4700	5600	19,15%
Вкладники	5100	6200	21,57%
Пенсіонери, соц.	9700	11400	17,53%
Дитячі картки	15040	24000	59,57%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

інформаційні технології

а Фокусні напрямки на 2026 рік

план



KPI

Створення двох повноцінних дата-центрів

незалежність від зовнішніх хмар, контроль над даними, готовність до кризових сценаріїв.

RTO ≤ 60 хв
100% критичних систем з резервуванням у двох DC

Побудова нового карткового процесингу

міграція від російського ПЗ, контроль, швидкість інновацій, економія витрат на процесинг.

100% транзакцій
через власний процесинг

Стабільна робота критичних систем банку

зменшення кількості критичних збоїв та часу відновлення

Uptime > 99.95 (Приоритет 0,1)
RTO ≤ 60 хв
CFR < 5%

Масштабувати використання AI у бізнесі та IT

скорочення витрат, підвищення якості рішень і швидкості обслуговування.

20+ нових AI-процесів
у продакшені
30% автоматизації
операційних завдань

IT Cost-to-Income Ratio

співвідношення витрат на IT до доходів банку

CIR IT < 8%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

операційний центр

à Проблема → Рішення → Ефект

Низький потік та якість кандидатів

Зростання очікувань клієнтів

Баланс між автоматизацією та людяністю

Емоційне вигорання та стрес персоналу

Використання AI-технологій

- ✓ Персоналізовані голосові та чат-агенти
- ✓ ШІ-підказки оператору
- ✓ Гібридна модель обслуговування



скорочення потреби в персоналі на 10%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

мережа

мережа відділень а́банку



мережа банкоматів

36 банкоматів
встановлено

+68 планується
в 2026 році



фокус розвитку на 2026 рік



#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

персонал

а Чисельність 2026 рік

	План 2025	Факт 24.12.2025	План 2026	Зміна
Загальна*	1866	1835	1918	+83
Фронт (в т.ч. РУ)	975	978	995	+17
Інкасація	97	75	93	+18
Операційні підрозділи (ОЦ, КЦ, Хард)	505	492	524	+32
Операційний центр	379	370	391	+21
Кредитний центр	98	100	108	+8
Hard Collection	28	22	25	+3
Головний офіс	289	290	306	+16*

*прийом співробітників в ГО здійснюється виключно після захисту потреби та погодження на Правлінні.

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

ЦІЛЬОВІ

ПОКАЗНИКИ

а КРІ банку на 2026 рік

Показник	Факт на 22.12.2025	План на 31.12.2026	Приріст
Кількість Клієнтів з активними кредитними картками та активним А24, тис. осіб	1 304	1 500	+15%
Клієнтів, що оформили кеш-кредити, тис. осіб	164,69	193,3	+17,4%
Клієнтів, залучених на «Плати частинами», тис. осіб	100,5	110	+9,5%
Портфель вкладів фізосіб у гривні, млрд грн	16 108	18 920	+17,4%
Погашуваність 1-90 (%)	91%	91%	0%
Погашення 90+ (млн грн)	730	859	+17,7%
Кількість активних клієнтів МСБ, осіб	35 775	51 000	+42,6%
Кількість зарплатних карток, шт.	61 269	80 300	+31,1%
Прибуток, млн грн	1 533	1 216*	-20,7%

* чистий прибуток з урахуванням податку 50%

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

соціальна

позиція банку

45 000 000 грн

донати клієнтів та працівників у фонди та збори



ДОПОМОГА АРМІЇ
(НБУ)



БФ ПОВЕРНИСЬ
ЖИВИМ



БФ "1991"



АЗОВ ВАН



БФ СЕРГІЯ ПРИТУЛИ



БФ СПІЛЬНОТА
СТЕРНЕНКА



ГУМАНІТАРНА
ДОПОМОГА УКРАЇНЦЯМ



БФ ПОБАЧИМО
ПЕРЕМОГУ



17 позашляховиків
разом з БФ "1991"



Збір військовим на
Херсонському напрямку



Для 92 та 93 окремої
штурмової бригади



8 авто разом з БФ
"1991"



На реабілітацію
важкопораненому
військовому



Авто для 411-й окремих
полк БпАК «Яструби»



РЕБ на авто 411-й окремих
полк БпАК «Яструби»



Для інженерно-саперного
батальйону 93 ОМБР
"Холодний Яр"



для 93-ї ОМБР
"Холодний Яр"



Збір на очні протези

8 000 000

допомога від банку

ГРН



Автомобілі



Квадрацикли



Дрони



Генератори



запчастини



Комп'ютерна техніка



ремонтні роботи



Будівельні матеріали



starlink



Кондиціонер

#ЦІНУЄМОСТОСУНКИ

ІНКЛЮЗИВНІСТЬ ТА ДОСТУПНІСТЬ ПОСЛУГ АБАНКУ

а Доступні відділення → інклюзивні цифрові сервіси → підготовлений персонал

Доступна мережа відділень

- виконуємо вимоги НБУ щодо доступності для маломобільних груп населення
- модернізуємо відділення: пандуси / ліфти / тактильна навігація / двері / орієнтири
- реалізація пакетів доступності «лайт» і «фул» та поетапний план переобладнання мережі

Навчання співробітників

- обов'язкове навчання правил взаємодії з людьми з інвалідністю
- формування культури безбар'єрного сервісу
- постійні навчальні матеріали, розсилки, тести

Інклюзивність самообслуговування

- адаптація ПТКС та банкоматів: шрифт Брайля, тактильні елементи, навігація
- врахування клієнтів з порушенням зору та слуху (дві ітерації впровадження)

Доступність цифрових сервісів

- адаптація сайту та Abank24 до стандартів WCAG
- робота над читабельністю, навігацією, контрастністю, підказками, чатом

Have à nice day!