



Стратегический план развития ОАО «СтатусБанк» на 2026-2027 годы

Миссия и ценности Банка

«Мы делаем сервис обмена валют
и платежей простым для наших
клиентов»

Ключевые ценности:

Люди – главное

Клиент в центре всех решений.

Мир меняется, и мы
меняемся вместе с ним

*Адаптивность и
технологическое развитие.*

Считай и получай выгоду

*Создание прибыльных
продуктов для клиента
и Банка.*

Наш подход: Три кита успеха

ИННОВАЦИИ × ЭФФЕКТИВНОСТЬ × КОМАНДА

Клиентоцентричность

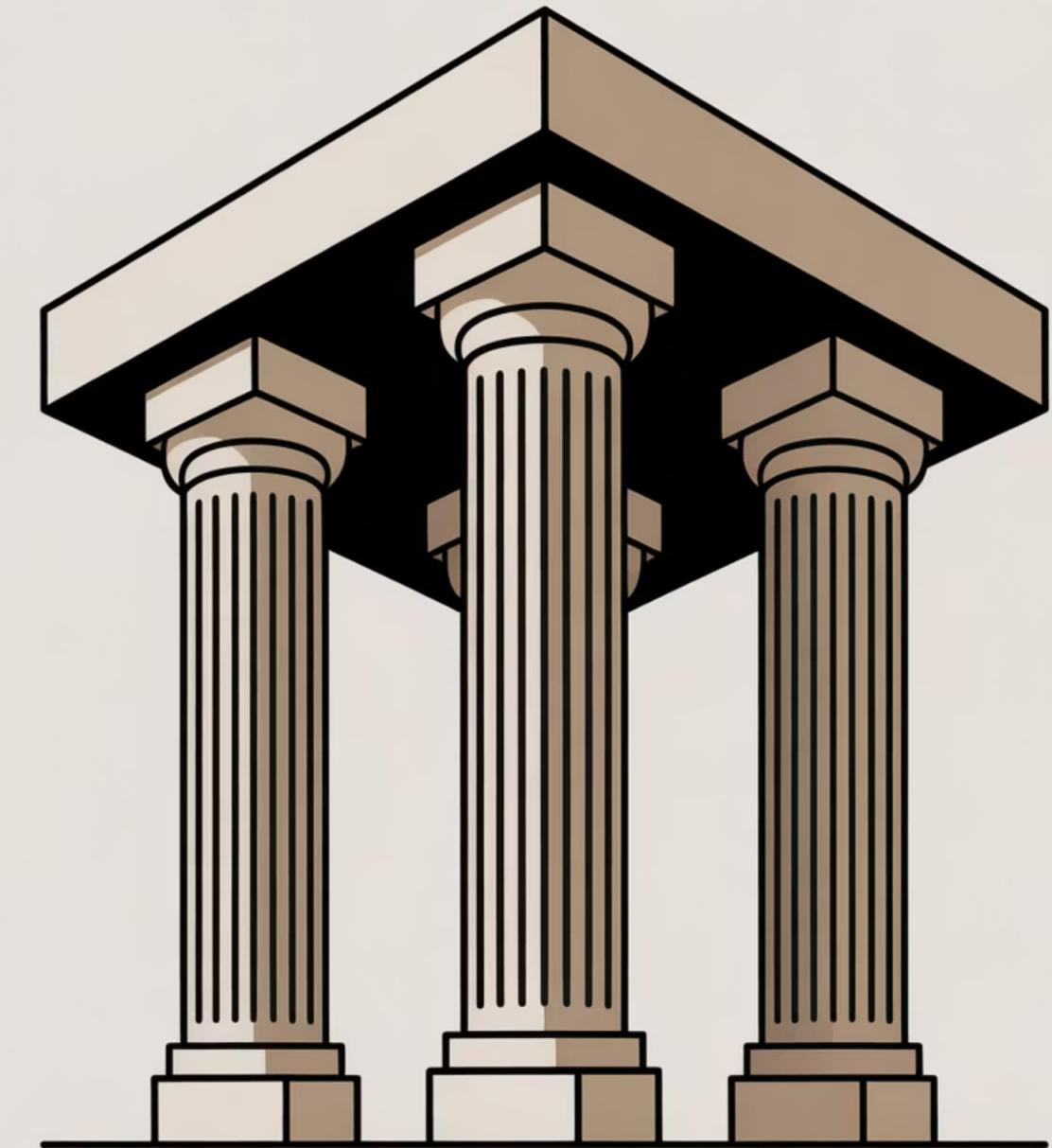
*Все решения – через призму
пользы для клиента*

Технологическое лидерство

*Автоматизация, AI и API как
основа всех процессов*

Смелость и адаптивность

*Быстрое реагирование на
изменения рынка и создание
новых продуктов*



Этапы нашего преображения

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРЕОБРАЗОВАНИЙ



2026 — ГОД ТРАНСФОРМАЦИИ

- *Запуск новой CRM-системы*
- *Масштабирование сети точек продаж*
- *Внедрение AI в процессы обслуживания*

2027 — ГОД ЛИДЕРСТВА

- *Достигжение 75% доли цифровых транзакций*
- *Становление лидером в транзакционном бизнесе*
- *Полная цифровизация клиентского опыта*

Стратегические цели на 2026-2027 годы

01

Рост стоимости

Увеличение операционного дохода на 85% к 2025 г.

02

Лидерство на рынке ВОО

- Увеличение доли рынка наличных ВОО до 17%.*
- Рост базы активных корпоративных клиентов до 1000 компаний.*

03

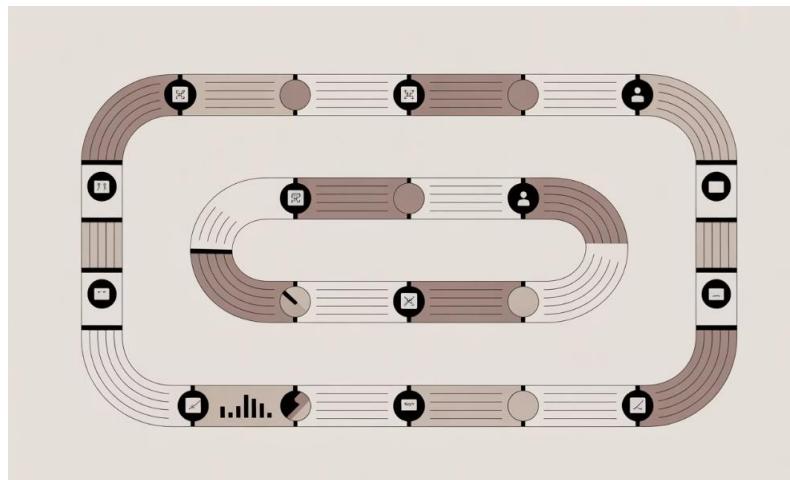
Развитие транзакционного бизнеса

Увеличение комиссионных доходов в 3 раза.

04

Цифровая трансформация

- Доля транзакций в цифровых каналах – 75%.*
- Внедрение CRM, AI и платформы сквозной аналитики.*



05

Развитие команды

Развитие продуктового мышления, построение полного цикла управления продуктами.

Развитие внутреннего и внешнего HR-бренда.

Внедрение системы оценки по компетенциям.

Снижение текучести кадров до 7%.

Целевые финансовые показатели

(Базовый сценарий)

Показатель	2026	2027
Чистая прибыль, тыс. руб.	23 400	27 951
Чистый доход от ВОО, тыс. руб.	48 141	52 666
Нормативный капитал, тыс. руб.	112 542	114 453
Рентабельность активов (ROA), %	5.2	5.8
Рентабельность капитала (ROE), %	21.9	24



Фокус на корпоративном бизнесе

Цель:

Укрепление позиций в сегментах B2B.

Ключевые направления:

- *Развитие валютно-обменных операций и трансграничных платежей.*
- *Расширение расчетной инфраструктуры.*
- *Цифровизация каналов обслуживания.*
- *Партнерство с агрегаторами финансовых услуг, поставщиками ликвидности.*

Целевые показатели:

- *Рост операционного дохода (непроцентной составляющей).*
- *Более 1000 активных корпоративных клиентов.*
- *Увеличение объемов валютно-обменных операций в 4 раза к концу 2027 года.*

Фокус на розничном бизнесе

Цель:

Создание удобной, безопасной и персонализированной среды.

Ключевые направления:

- *Цифровизация клиентского опыта (мобильное приложение, ИБ).*
- *Развитие продуктовой линейки (кредиты, карты, депозиты, ВОО).*
- *Внедрение CRM и омниканального обслуживания.*

Целевые показатели:

- *Рост операционного дохода (непроцентной составляющей).*
- *Увеличение доли цифровых операций до 75% от общего объема транзакций.*
- *Увеличение числа активных пользователей мобильного приложения не менее чем на 40%.*
- *Повышение индекса потребительской лояльности (NPS) до 65% и CSI до 85%.*

Технологии и Инновации (IT-стратегия)



Основные задачи:

- *Интеграция ИИ и машинного обучения в ключевые процессы.*
- *Оптимизация дата-центров и инфраструктуры.*
- *Автоматизация бизнес-процессов: расширение RPA для бухгалтерского учета и документооборота.*
- *Развитие дистанционного банкинга: обновление мобильного и интернет-банкинга, интеграция биометрии и расширение спектра услуг через новые цифровые каналы, в том числе внедрение и использование OpenAPI.*
- *Внедрение CRM для целей розничного бизнеса.*



Управление рисками

Ключевые приоритеты:

- *Кредитный и страновой риск (фокус на транзакционный бизнес).*
- *Операционный риск и кибербезопасность.*
- *Стратегический риск (мониторинг санкций и изменений законодательства).*

Целевые показатели:

- *Уровень необслуживаемых активов < 1%.*
- *Потери от опер. риска < 1% от капитала.*



Маркетинг и HR-стратегия

Маркетинг:

- *Позиционирование: «Банк для тех, кто умеет считать».*
- *Инструменты: Цифровой маркетинг, агрегаторы, работа с репутацией.*

HR:

- *Развитие бренда работодателя.*
- *Развитие компетенций персонала.*
- *Снижение текучести персонала.*
- *Совершенствование системы мотивации.*



Заключение

*Стратегия на 2026-2027 гг.
направлена на
устойчивый рост и
технологическое
лидерство.*

*Ключевые драйверы:
валютно-обменный
бизнес, транзакционные
услуги и цифровизация.*

*Фокус на
клиентоцентричности,
операционной
эффективности и
управлении рисками
обеспечит достижение
стратегических целей.*

