



**Стратегический план развития
на период
01.09.2021-31.12.2023**

(в редакции протокола Наблюдательного
совета от 01.07.2022 № 23)

Текущее положение банка

ОАО «СтатусБанк» основан в 2002 году, зарегистрирован по адресу Республика Беларусь, 220006, г. Минск, ул.Денисовская, 8А.

Лицензия Национального банка Республики Беларусь на осуществление банковской деятельности №26 от 24 декабря 2021 г.

Лицензия №02200/5200-12-1134 на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам от 29 ноября 2012г.

Свидетельство о принятии на учет в государственном учреждении «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц»

Наиболее существенные изменения в показателях работы Банка за период январь-май 2022 представлены в таблице (млн.руб.)

	01.01.2022	01.06.2022	Изменение
Уставный фонд	43,0	43,0	-
Нормативный капитал	67,9	70,4	+2,5
Активы банка	89,5	82,8	-6,7
Кредитный портфель физических лиц*	30,2	32,9	+2,7
Кредитный портфель юридических лиц*	28,9	2,6	-26,3
Средства клиентов	16,3	9,8	-6,5
Прибыль банка	2,1	2,7**	-
Численность персонала	160	156	-4

* без вычета сформированных по ним специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску

** за период январь-май 2022

Текущее положение банка

По состоянию на 01.06.2022 г. банковская система Республики Беларусь насчитывает 22 банка. ОАО «СтатусБанк» занимает следующие позиции:

Рейтинги	01.06.2022
По величине активов	22
По величине нормативного капитала	18
По объему кредитов физическим лицам	18
По объему кредитов юридическим лицам	21

Качество активов, подверженных кредитному риску, находится на приемлемом для банка уровне, просроченная задолженность по состоянию на 01.06.2022 составляет 1,2%.

По состоянию на 01.06.2022 Банком выполняются все нормативы безопасного функционирования. Уровень рисков находится на безопасном для Банка уровне и большинство показателей соответствует параметрам, определенным Политикой управления рисками ОАО «СтатусБанк».

Региональная структура банка на 01.06.2022

Сеть банка помимо головного офиса представлена:

- ✓ 1 центром обслуживания клиентов (ЦОК), находится в здании ГО
- ✓ 2 центрами банковских услуг (ЦБУ)
- ✓ 1 пунктом обмена валют (ПОВ)
- ✓ 12 кассами вне места нахождения банка
- ✓ 5 удаленными рабочими местами (УРМ) в формате промостоек

SWOT-анализ

Конкурентные преимущества Банка:

- технологично конкурентные каналы дистанционного банковского обслуживания, внедрение современных платежных функций;
- политика Банка по **развитию и внедрению онлайн** продуктов, в том числе пакетных решений;
- мобильность и быстрота **принятия решений** внутри Банка, гибкая тарифная политика, **индивидуальный подход** к клиентам;
- широкая линейка **продуктов и услуг**;
- **развитие** электронных сервисов, **рост проникновения** ДБО, мобильные приложения для бизнеса

Слабые стороны Банка:

- ограниченные возможности долгосрочного фондирования;
- отсутствие поддержки клиентов 24/7;
- слаборазвитая региональная структура, ограничивает круг потенциальных клиентов и снижает темпы прогнозируемого роста;
- недостаточная узнаваемость Банка;
- недостаточная прозрачность, отсутствие описанных сквозных бизнес-процессов, частичная автоматизация операций бэк-офиса;
- высокий уровень текучести кадров

Основной целью развития Банка на период 01.09.2021–31.12.2023 является построение высокотехнологичного, конкурентоспособного, универсального Банка с уклоном на развитие розничного бизнеса и цифровых технологий его сопровождения

Стратегические цели и задачи

Основной целью для Банка является деятельность, направленная на извлечение прибыли для удовлетворения экономических и социальных интересов акционеров и работников Банка, а также реализации экономической стратегии Республики Беларусь.



Стратегические цели и задачи

Основные задачи для достижения стратегической цели:

- развитие транзакционного бизнеса, как основного источника повышения доходности Банка;
- организация максимального взаимодействия с клиентами по онлайн-каналам, широкое использование инструментов аналитики во всех каналах для расширения кросс-продаж и персонализации клиентских предложений, запуск новых ИТ-сервисов ;
- расширение доступа клиентов к банковским сервисам, агентским сетям и партнерам за счет технологии открытых API;
- разработка цифровых клиентских служб и инструментов, внедрение интернет и мобильного банкинга для юридических лиц, внедрение личного кабинета для операций факторинга, внедрение сервиса куайринг;
- укрепление принципа клиентаориентированности – открытие и ведение счетов в драгоценных металлах, купля-продажа драгоценных металлов и драгоценных камней, привлечение и размещение драгоценных металлов и драгоценных камней во вклады (депозиты) физических и юридических лиц;
- организация службы перевозки ценностей – позволит снизить затраты на перевозку ценностей, что синхронизируется с планами по наращиванию сети удаленных касс и планами по открытию центров банковских услуг

Развитие розничного бизнеса

Одним из приоритетных направлений в развитии бизнеса по-прежнему остается развитие удаленного обслуживания клиентов Банка с использованием современных технологий: сети Интернет, мобильной и стационарной связи, устройств самообслуживания.

**Стратегия развития розничного бизнеса в период 01.09.2021-31.12.2023
будет базироваться на следующих элементах:**

- дальнейшее развитие дистанционных каналов продаж розничных банковских услуг;
- повышение привлекательности для новых и действующих клиентов системы дистанционного банковского обслуживания как в части обновления дизайна мобильных приложений, так и в части расширения количества оказываемых услуг;
- развитие партнерского сотрудничества с крупными торговыми сетями в целях продвижения продуктов Банка на основе банковских платежных карточек;
- развитие партнерского сотрудничества с организациями торговли и сервиса, интернет-магазинами по организации финансирования их покупателей на основе онлайн-кредитования, целевого кредитования по месту фактического обращения клиента;
- модернизация и развитие линейки продуктов для физических лиц с ее фокусировкой на дистанционном обслуживании клиентов в онлайн-каналах;
- интеграция с организациями торговли и сервиса по развитию платежных сервисов на основе применения QR-кода и удаленному предоставлению их клиентам возможности оформления соответствующего платежного инструмента.

Развитие розничного бизнеса

В целях развития интернет-банка запланированы работы по созданию нового интерфейса мобильных приложений с одновременным расширением функциональности, включая следующее:

- новый UI/UX-дизайн,
- оформление нецелевых кредитов (как с выдачей на дебетовый продукт, так и в виде овердрафта),
- оформление виртуальных карточек,
- новый способ аутентификации с применением токенизации (отказ от сеансовых СМС-паролей),
- маркет-плейс для реализации услуг партнеров на основе работы во фрейме.

Результатом проведенных мероприятий по развитию розничного бизнеса должны стать:

- наращивание объема средств физических лиц на текущих счетах и во вкладах, рост кредитного портфеля;
- расширение клиентской базы

Развитие корпоративного бизнеса

Банк продолжит проводить политику, направленную на увеличение клиентской базы и повышение качества обслуживания корпоративных клиентов. Ключевым сегментом будут являться средние и малые предприятия, индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в таких секторах экономики Республики Беларусь, как торговля, пищевая промышленность, транспорт, сфера услуг и располагающиеся преимущественно в г. Минске и Минском районе.

Основными направлениями развития корпоративного бизнеса выступят

- совершенствование систем дистанционного обслуживания клиентов: Интернет-банк, Мобильный банк для субъектов хозяйствования, развитие их функционала в соответствии с потребностями клиентов и рыночными трендами; актуализация функционала действующей системы Клиент-Банк;
- расширение перечня профильных и непрофильных услуг и сервисов, в том числе в режиме онлайн, использование механизма кросс-продаж с привлечением ресурса и функционала партнерских и аутсорсинговых компаний;
- наращивание уровня компетенций работников Банка и их профессиональной подготовки;
- совершенствование используемого программного включая систему взаимоотношений с клиентами (CRM-система);
- развитие операций уступки денежных требований (факторинга), автоматизация процесса финансирования в части развития электронного кабинета для должников и кредиторов

Маркетинговая политика

Маркетинговая политика Банка строится на анализе общих тенденций развития экономики Республики Беларусь и банковской сферы и специфике работы Банка. Исходя из определенных стратегических направлений развития Банк видит для себя высокий уровень конкуренции на рынке.

Важную роль Банк отводит сегментной стратегии и стратегии продвижения.

Основными задачами, стоящими перед Банком на период **01.09.2021-31.12.2023**, являются:

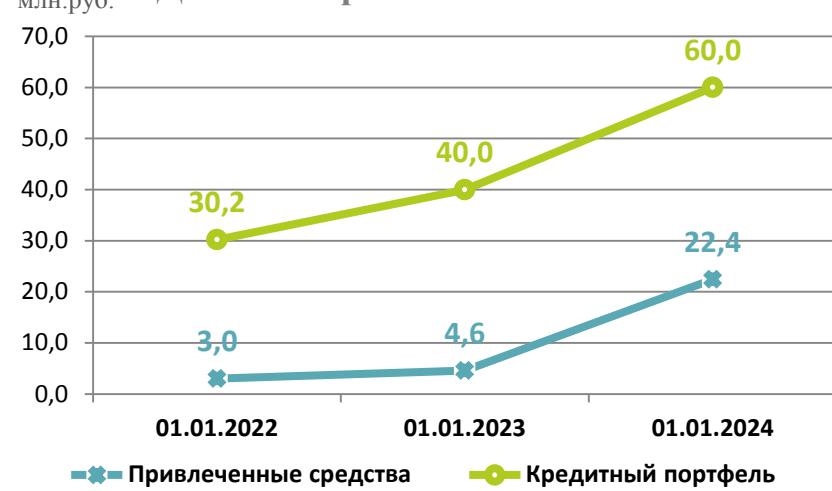
- повышение узнаваемости бренда;
- развитие продаж и наращивание активной клиентской базы в онлайн формате;
- развитие и продвижение современных банковских сервисов на базе технологических решений (в том числе развитие мобильных и интернет-каналов взаимодействия с клиентами);
- оптимизация и цифровизация основных потребительских сервисов Банка;
- повышение лояльности клиентов Банка за счет улучшения процессов на каждом этапе клиентского опыта;
- построение персонализированных коммуникационных подходов во взаимодействии с клиентами на основании анализа запросов и потребностей;
- предоставление актуальных и конкурентных продуктов и сервисов за счет построения сквозной аналитики и бенчмаркинга;
- развитие клиента в части повышения его финансовой грамотности с целью увеличения активного использования технологий дистанционного банковского обслуживания;
- реализация имиджевых мероприятий, направленных на формирование и повышение доверительного отношения к Банку.

Планируемые показатели деятельности Банка

млн.руб. Динамика активов и капитала



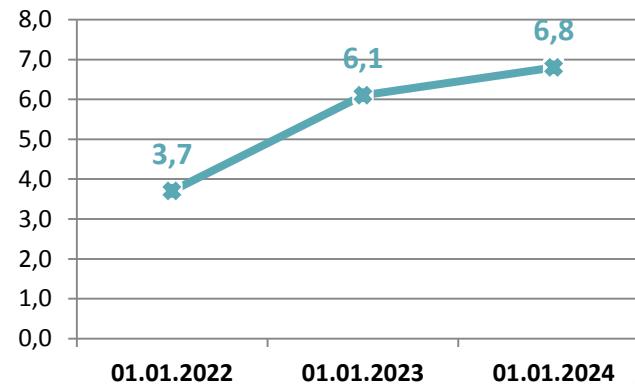
Динамика розничного бизнеса



Динамика корпоративного бизнеса



Прибыль



Планируемые показатели деятельности банка

Показатель		01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
Прибыль, млн.руб.		3,7	6,1	6,8
Рентабельность собственного капитала, %		3,0%	8,5%	8,6%
Рентабельность активов, %		2,6%	6,6%	5,7%
Кредитный портфель, млн.руб.	физических лиц	30,2	40,0	60,0
	юридических лиц	28,9	40,0	60,0
Привлеченные средства, млн.руб.	физических лиц	3,0	4,6	22,4
	юридических лиц	13,3	15,0	35,0
Объекты сети	ПОВ, удаленные кассы	10	15-18	20-26
	ЦБУ	1	4	7