



О выполнении Стратегического плана развития на период 01.09.2021- 31.12.2023 (за 2021 год)

Позиционирование банка

Приоритетными направлениями определены дальнейшее развитие онлайн-сервисов и перечня услуг для физических и юридических лиц

Миссия банка

Удовлетворение потребностей наших Клиентов в современных, доступных и качественных банковских услугах, нацеленность на создание удобных механизмов, доступных в онлайн-формате. Реализация партнерских проектов, учитывая предпочтения клиентов, основанные на исследовании покупательского спроса, создание высокоэффективной, динамично развивающейся бизнес-модели, современных информационных технологий и высоких стандартов обслуживания.

Региональная структура банка на 01.01.2022

Сеть банка помимо головного офиса представлена:

1 центром банковских услуг (ЦБУ)

9 кассами с режимом работы, не совпадающим с режимом работы операционной кассы

1 пунктом обмена валют (ПОВ)

Положение банка на рынке

Банковская система Республики Беларусь насчитывает 23 банка, 3 НКФО
По состоянию на 01.01.2022г. ОАО «СтатусБанк» занимает следующие позиции:

Рейтинг по объемам	01.01.2022	01.01.2021
Нормативный капитал	18 место	20 место
Активы	23 место	24 место
Прибыль за год	18 место	17 место
Рентабельность активов	8 место	1 место
Кредитный портфель физических лиц	18 место	19 место

Рейтинг динамики за 2021 год	Изменение показателя	Рейтинг
Активы	+13,8%	23 место
Нормативный капитал	+3,5%	18 место
Кредитный портфель физических лиц	+0,3%	18 место

Достижение целевых показателей

Показатель	Фактическое значение	Целевое значение
Нормативный капитал, млн.руб.	67,9	69,2
Активы, млн.руб.	89,5	86,1
Рентабельность капитала	3,0%	5,2%
Сеть банка (количество объектов сети):		
ЦБУ	1	1
ПОВ	1	1
удаленные кассы	9	9
Кредиты юридическим лицам, млн.руб.	28,9	40,0
Кредиты физическим лицам, млн.руб.	30,2	35,0
Привлеченные средства физических лиц, млн.руб.	3,0	4,5

Результаты по основным бизнес-направлениям Стратегического плана

Розничный бизнес

В 2021 году банком активно проводились мероприятия по развитию технологичной платформы Банка по обеспечению онлайн-обслуживания физических лиц.

Реализованные мероприятия

Реализованы:

- технология биометрической идентификации клиентов через МСИ
- технология выпуска виртуальных карточек, технология оформления в СДБО нецелевых кредитов
- технология приема через систему ЕРИП пополнений в белорусских рублях на валютные счета клиентов в Банке

Активная работа проведена по расширению партнерской сети.

Проведена модернизация лендинговых страниц с целью повышения лидогенерации и интернет-продаж:

- модернизация лендинга под потребительский кредит
- модернизация продуктовой страницы для Статускарты на сайте Банка
- модернизация лендинга под Статускарту
- обновление блока по партнерам для кредитования



Розничный бизнес

Планировалось реализовать технологию аутентификации клиентов в мобильных приложениях Банка с применением токенизации (отказ от сеансовых СМС-паролей).

Это в дальнейшем позволит развивать приложение для потребностей бизнеса, а также с применением технологии работы во фрейме интегрировать продажу продуктов Банка на сторонних площадках и наоборот. Работы перенесены на 2022 год.

Банк приступил к работе по развитию информационных сервисов в рамках сотрудничества при реализации банковских продуктов.

В декабре 2021 обеспечена возможность оформления услуги «Личный помощник», услуга оформляется в качестве дополнительного сервиса при открытии клиентом текущего счета в Банке, оформлении платежной карточки, кредита либо открытии вклада



Корпоративный бизнес

Реализованные мероприятия

В 2021 году работа с корпоративными клиентами была нацелена как на сохранение действующей активной клиентской базы, так и на привлечение новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание в Банк с целью формирования стабильной ресурсной базы Банка, роста комиссионных доходов от обслуживания клиентов.

В 2021 году:

на постоянной основе проводилась оптимизация действующих тарифов и внедрение новых, внедрены пакеты тарифов, применялся индивидуальный подход к клиентам в зависимости от масштабов и характера проводимых клиентом операций.

Кредитный портфель в национальной валюте снижен на 1,2 млн.руб., при этом доходность портфеля увеличена с 11,9% в январе 2021 до 14,7% за декабрь 2021, рост доходности портфеля обеспечен за счет роста доли факторинга в портфеле (наиболее доходная часть кредитного портфеля) с 3,3% на начало отчетного года до 19,6% на конец года. Объем кредитного портфель в иностранной валюте сохранен на уровне начала отчетного года.

Средства на счетах и депозитах корпоративных клиентов увеличены на 87,5%.



Межбанковские операции

Поддержание корреспондентской сети проводилось с учетом необходимости оптимального обслуживания финансовых потоков клиентов и их контрагентов, а также собственного бизнеса. В 2021 году были открыты корреспондентские счета «Ностро» в российских рублях, долларах США и евро в ОАО «Сбер Банк» (Республика Беларусь, г. Минск).

В целях создания альтернативных резервных каналов международных расчётов, а также нивелирования возможного риска отключения Беларуси от программы SWIFT Банк подключился в 2021 году к сервису бюро СПФС.

Проведена работа по расширению сотрудничества с банками-контрагентами за счет открытия/увеличения лимитов, устанавливаемых ими на Банк для осуществления казначейских, документарных операций и операций международного торгового финансирования

Разработана политика курсообразования при осуществлении валютно-обменных операций в наличной и безналичной формах с физическими и юридическими лицами. В рамках данной политики реализована услуга предоставления индивидуальных курсов как по телефону, так и в мессенджерах Viber, WhatsApp и пр.

Заключение

За 2021 год основная часть запланированных мероприятий была выполнена. Вместе с тем, в ходе мониторинга выявлены некоторые отклонения в планируемых показателях, вызванные как внешними, так и внутренними факторами. В целом, выполнение Стратегического плана можно признать удовлетворительным.

В дальнейшем Банк определил для себя следующие основные направления: развитие онлайн-сервисов и перечня услуг для физических и юридических лиц; наращивание кредитного портфеля (преимущественно с использованием онлайн-каналов); расширение валютно-обменного бизнеса (в том числе с использованием онлайн-сервисов); развитие ИТ-инфраструктуры для обеспечения качества оказываемых услуг клиентам и совершенствования внутренних процессов; оптимизация расходов Банка с целью повышения рентабельности работы Банка в целом и отдельных направлений бизнеса.