



Стратегический план развития на 2018-2019 годы

Позиционирование банка

Универсальный коммерческий
банк с преобладающей долей
розничных услуг.

Миссия банка

Удовлетворение потребностей наших
Клиентов в современных, доступных и
качественных банковских
услугах, содействие успеху в достижении
целей и предоставление широкого
спектра финансовых инструментов
предприятиям всех форм собственности -
на
базе
клиентоориентированной, высокоэффек-
тивной, динамично развивающейся
бизнес-модели, современных
информационных технологий и высоких
стандартов обслуживания.



Текущее положение банка

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

Основным акционером банка является ООО «Евроторг».

Лицензия Национального банка Республики Беларусь на осуществление банковской деятельности №26 от 25 мая 2017 г.

Лицензия №02200/5200-12-1134 на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам от 15 июня 2017 г.

Наиболее существенные изменения в показателях работы Банка за последний год
представлены в таблице (млн.руб.)

	01.01.2017	01.10.2017	Изменение
Уставный фонд	43,0	43,0	-
Нормативный капитал	52,0	53,7	+1,7
Активы банка	98,1	102,6	+4,5
Кредитный портфель физических лиц	20,4	25,3	+4,9
Кредитный портфель юридических лиц	39,9	26,7	-13,2
Средства клиентов	45,3	66,4	+21,1
Прибыль банка	6,1	2,0	-4,1
Численность персонала	453	485	+32

Текущее положение банка

Банковская система Республики Беларусь насчитывает 24 банка.

По состоянию на 01.10.2017 г. ОАО «СтатусБанк» занимает следующие позиции:

Рейтинги	01.10.2017
По величине активов	23
По величине нормативного капитала	21
По объему кредитов физическим лицам	14
По объему кредитов юридическим лицам	22

Качество активов, подверженных кредитному риску, находятся на приемлемом для банка уровне, просроченная задолженность по состоянию на 01.10.2017 составляет 1,4%.

По состоянию на 01.10.2017 Банком выполняются все нормативы безопасного функционирования. Уровень рисков находится на безопасном для Банка уровне и большинство показателей соответствует параметрам, определенным Политикой по управлению рисками ОАО «СтатусБанк».

Региональная структура банка на 01.10.2017

Сеть банка помимо головного офиса представлена:

20 центрами банковских услуг (ЦБУ),
 5 дополнительными офисами (касса + рабочее
 место)
 1 пунктом обмена валют (ПОВ),
 8 кассами вне места нахождения банка

Присутствие банка обеспечено в
 следующих городах:

г. Минск 7 ЦБУ, 1 ПОВ
 г. Витебск 1 ЦБУ
 г. Брест 1 ЦБУ
 г. Гомель 1 ЦБУ
 г. Гродно 1 ЦБУ, 1 ДО
 г. Могилев 1 ЦБУ
 г. Речица 1 ЦБУ
 г. Лида 1 ЦБУ
 г. Бобруйск 1 ЦБУ
 г. Жлобин 1 ЦБУ
 г. Слоним 1 ЦБУ
 г. Наровля 1 ДО
 г. Старые дороги 1 ДО
 г. Борисов 1 ЦБУ
 г. Мосты 1 ДО
 г. Пинск 1 ЦБУ
 г. Жодино 1 ДО
 г. Молодечно 1 ЦБУ



Статусбанк

SWOT-анализ

Конкурентные преимущества Банка:

- высокая **скорость** реагирования на изменения рыночной среды;
- система **лояльности** Банка к клиентам;
- **удобство и доступность** - присутствие точек продаж (ЦБУ, УРМ) в местах с высокой клиентской проходимостью, удлиненный график работы указанных точек;
- **гибкость** – способность быстро реагировать на потребности Клиента, оперативность, прозрачность сделок, простота;

Слабые стороны Банка:

- уровень технической и технологической оснащенности уступает банкам-конкурентам;
- низкий уровень узнаваемости бренда;
- недостаточно широкий перечень оказываемых услуг, чтобы обеспечить растущие потребности клиентов

Дальнейшее развитие Банк планирует по пути максимального использования своих конкурентных преимуществ и проведения комплекса мероприятий по увеличению технического и технологического потенциала, а также росту валюты баланса

Стратегические цели и задачи

Основной стратегической целью на 2018 – 2019 является развитие Банка как высокотехнологичного, универсального, конкурентоспособного, с репутацией надежной банковской структуры, привлекательной для клиентов и контрагентов



Стратегические цели и задачи

Основные задачи для достижения стратегической цели:

- расширение СДБО;
- расширение перечня услуг позволит увеличить клиентскую базу, количество совершаемых операций, рост доходов Банка;
- повышение узнаваемости бренда;
- оптимизация издержек Банка с целью повышения конкурентоспособности тарифов Банка;
- развитие системы управления рисков для обеспечения финансовой безопасности Банка при внедрении новых процессов и услуг;
- обеспечение высокого уровня подготовленности персонала для ведения активных продаж и управления взаимоотношениями с Клиентами

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 связи и стационарной связи, устройств самообслуживания (услуги «Интернет-банк» и «Мобильный банк», ПСТ, контакт-центр и пр.).

Особое внимание также будет уделено дальнейшему формированию сети ритейлеров-Партнеров в целях формирования конкурентоспособных предложений для клиентов Банка .

Стратегия развития розничного бизнеса в ближайшие два года будет базироваться на следующих элементах:

- оптимизации линейки продуктов и услуг путем создания универсальных продуктов (услуг) с набором изменяемых и гибконастраиваемых параметров с учетом потребностей клиентов;
- организация системы продаж розничных продуктов и оформления услуг с последующим мультиканальным доступом. Повышение качества, удобства и функциональности цифровых каналов;
- реализация проектов по диверсификации каналов продаж розничных продуктов, в т.ч. за счет партнерских программ и процессов их оформления не сотрудниками Банка;
- развитие зарплатных проектов;
- построение системы управления клиентскими впечатлениями;
- обеспечение стабильности кадров, повышение уровня квалификации персонала.

Развитие розничного бизнеса

Результатом проведенных мероприятий по развитию розничного бизнеса должны стать:

- наращивание средств физических лиц на текущих счетах и во вкладах, рост кредитного портфеля - средства, привлеченные в национальной валюте, планируется направлять преимущественно на кредитование физических лиц и тем самым обеспечивать запланированные приrostы кредитного портфеля физических лиц. В качестве главного потенциала для обеспечения эмиссии Банк рассматривает выпуск дебетовых карточек, включая карточки, выдаваемые в рамках «зарплатных» проектов;
- расширение клиентской базы и повышение лояльности клиентов Банка вследствие внедрения стандартов обслуживания и системы управления клиентскими впечатлениями;
- развитие системы дистанционного банковского обслуживания, а также системы Online-продаж розничных продуктов Банка - развитие онлайн-вкладов Банк определяет для себя как приоритетное направление, позволяющее быть более удобным для клиентов и, вместе с тем, позволит снизить издержки Банка;
- повышение лояльности сотрудников Банка, вследствие внедрения инструментов и методов корпоративного управления, а также социальных программ;

Развитие корпоративного бизнеса

Основная миссия Банка в сегменте корпоративного бизнеса – это установление долгосрочных взаимоотношений с клиентами, основанных на активной их поддержке в условиях изменяющейся экономической ситуации, постоянном изучении и понимании проблем, с которыми сталкиваются клиенты, и предложении им комплекса наилучших финансовых решений, позволяющих не только сохранить, но и укрепить их рыночные позиции.

Основными направлениями развития корпоративного бизнеса выступят

- дальнейшее развитие систем дистанционного обслуживания клиентов, что позволит клиентам Банка максимально оперативно и удобно контролировать состояние счетов и распоряжаться денежными средствами, а Банку сократить издержки, связанные с обслуживанием растущей клиентской базы;
- с учетом высокого уровня проникновения информационных технологий в современную бизнес-среду уделять особое внимание разработке новых корпоративных сервисов, предполагающих совершение клиентами финансовых операций в режиме онлайн без посещения офисов Банка;
- совершенствование модели обслуживания корпоративных клиентов, предполагающей концентрацию операционных функций по

сопровождению клиентских операций в головном офисе Банка, разделение компетенций и зон ответственности фронт-, мидл- и бэк-офисов в процессах обслуживания корпоративных клиентов;

- поддержание процессов, направленных на внедрение электронного документооборота и расширение перечня бизнес-процессов с использованием систем автоматической обработки информации;

➤ поддержание высокого уровня профессиональной подготовки и компетенции персонала с целью обеспечения качественного обслуживания клиентов и укрепления доверия со стороны клиентов.

Маркетинговая политика

Маркетинговая политика Банка строится на анализе общих тенденций развития экономики Республики Беларусь и банковской сферы и специфике работы Банка. Основной задачей, стоящей перед Банком на 2018 – 2019 годы, является новое позиционирование Банка после проведения ребрендинга (май 2017), а также поддержание имиджа в первую очередь, как нового универсального Банка для юридических и физических лиц и для этого реализуются следующие задачи:

- усиление имиджа Банка и построение обновленной бренд-платформы;
- развитие и продвижение инновационных банковских сервисов на базе мобильных и интернет-технологий в рамках цифрового банкинга;
- повышение лояльности существующей клиентской базы в сегментах физических и юридических лиц;
- осуществление эффективных маркетинговых коммуникаций через современные электронные каналы коммуникаций;
- повышение качества обслуживания клиентов в отделениях банка;
- оценка динамики развития банковского сектора и постоянный анализ деятельности банков конкурентов;
- проведение регулярных маркетинговых исследований по изучению характеристик целевых клиентов, их восприятия бренда Банка, запросов, ожиданий, уровня удовлетворенности сервисом Банка;
- «завоевание» клиента через все каналы доступа (включая социальные сети), активное предложение новых продуктов.

Кадровая политика

Стратегической целью кадровой политики ОАО «СтатусБанк» является формирование высококвалифицированного, стабильного, оптимально сбалансированного коллектива.

Основными принципами кадровой политики являются:

- высокий творческий потенциал работников;
- ориентирование на перспективу карьерного роста;
- высокая степень сотрудничества и взаимозависимого поведения;
- готовность работать в среде неопределенности и непредсказуемости;
- высокая степень вовлеченности сотрудников в рабочий процесс;
- постоянное обучение персонала.

Достижение цели кадровой политики основывается на решении следующих **основных задач:**

- реализация комплекса мер по подготовки (переподготовки), повышения квалификации и образовательного уровня персонала;
- объективная оценка профессионального уровня работников, их деловых и личных качеств, результатов практической деятельности;
- улучшение подбора, расстановки и подготовки кадров, повышение качества и эффективности труда, усиления ответственности за результаты работы.

Система корпоративного управления

Структура корпоративного управления Банка основывается на системе распределения полномочий его органов управления.

В систему органов корпоративного управления входят:



На предстоящую перспективу основными целями развития системы корпоративного управления Банка будут являться:

- повышение качества управления и контроля;
- обеспечение эффективного стратегического планирования;
- обеспечение соблюдения законодательства Республики Беларусь и локальных нормативных правовых актов, а также принципов профессиональной этики;
- совершенствование организации управления конфликтом интересов в деятельности Банка

Система управления рисками

Управление рисками в Банке осуществляется на принципе централизации и включает в себя следующие уровни



Система внутреннего контроля

Система внутреннего контроля Банка имеет многоуровневую организационную структуру соответствующую характеру и объемам осуществляемых операций.

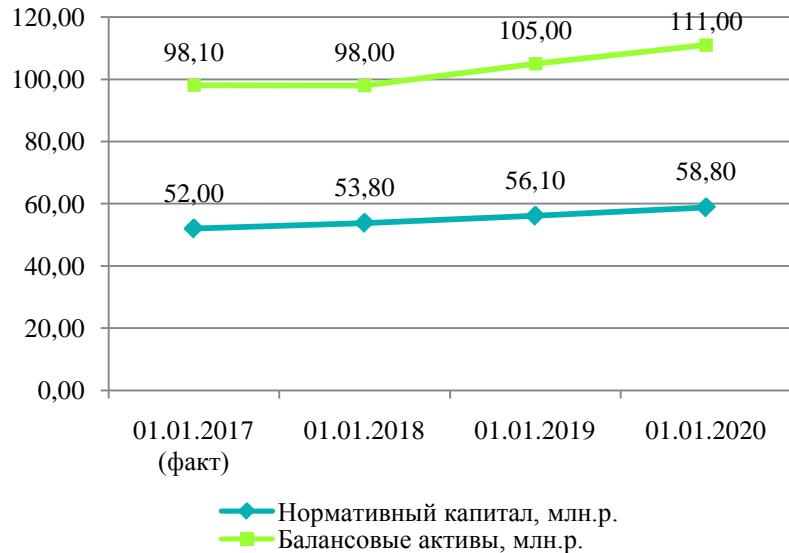
Реализация внутреннего контроля осуществляется на следующих уровнях:



Построение работы банком будет осуществляться в направлении осознания всеми сотрудниками своей роли в процессе внутреннего контроля и принятия полноценного участия в этом процессе.

Планируемые показатели деятельности банка

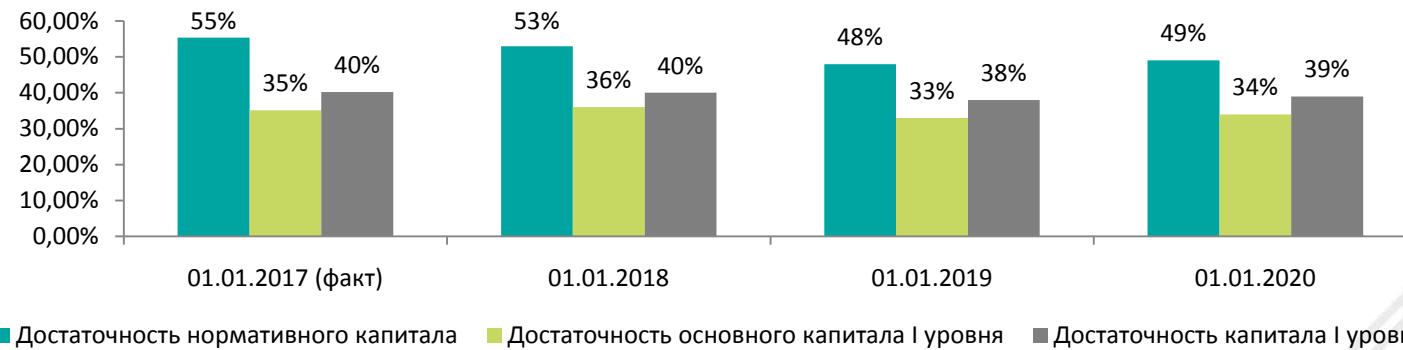
Динамика активов и капитала



Динамика розничного бизнеса



Показатели достаточности капитала



Планируемые показатели деятельности банка

Показатель	01.01.2017 (факт)	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Прибыль за предыдущий год, млн.р.	6,0	2,3	2,5	2,7
Рентабельность капитала, %	12,1%	4,4%	4,5%	4,8%
Рентабельность активов, %	6,8%	2,4%	2,5%	2,6%
Доля средств физических лиц в привлеченных средствах	0	20%	27%	34%
Объекты сети (точки продаж):				
ЦБУ	20	20	19	17
УРМ	10	5	2	0
Численность персонала, сотрудников	453	480-490	480-490	480-490