



# 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, высокоэффективной, 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



## 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 гибко настраиваемых 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 приросты 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 выступают**

- 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 осуществлению 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.

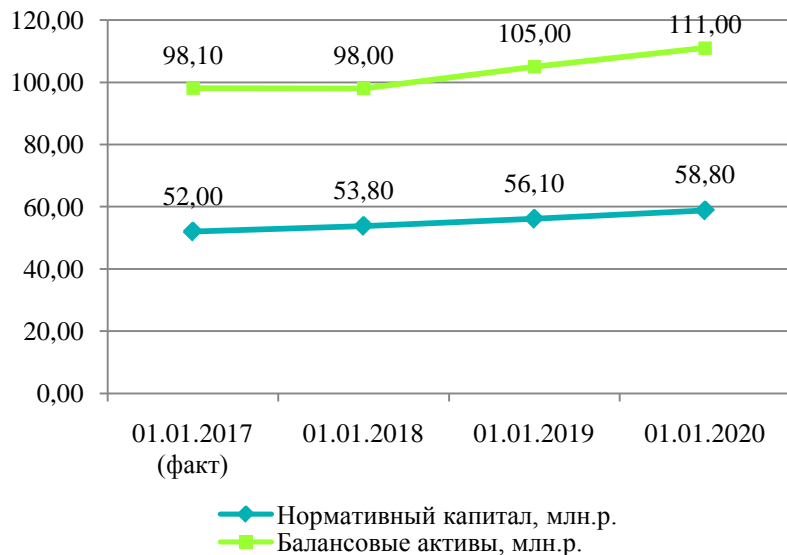
**Реализация внутреннего контроля осуществляется на следующих уровнях:**



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

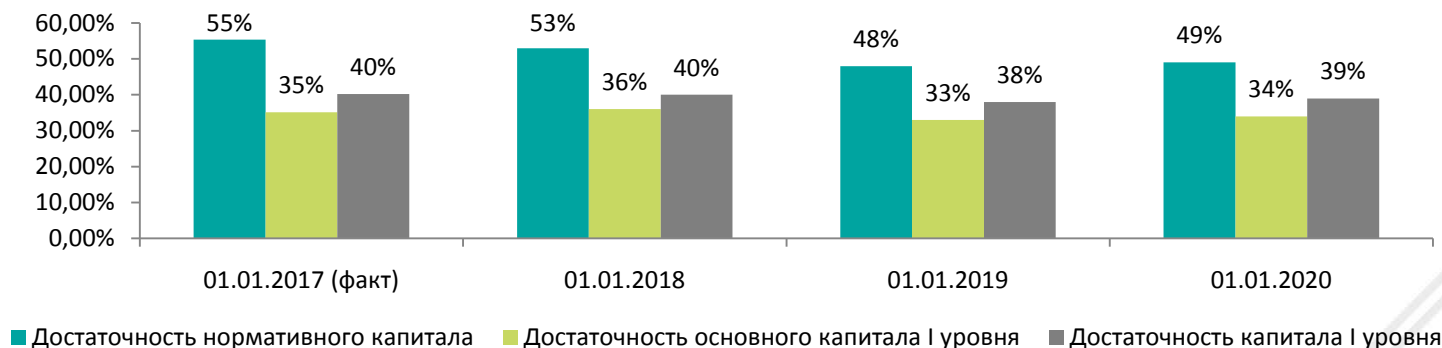
## Динамика активов и капитала



## Динамика розничного бизнеса



## Показатели достаточности капитала



# Планируемые показатели деятельности банка

| Показатель                                           | 01.01.2017<br>(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    |