



О выполнении Стратегического плана развития на 2020-2021 годы (за 2020 год)

Позиционирование банка

Миссия банка

Приоритетными направлениями определены развитие розничного бизнеса и цифровых технологий

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.

Положение банка на рынке

Банковская система Республики Беларусь насчитывает 24 банка, 3 НКФО
По состоянию на 01.01.2021г. ОАО «СтатусБанк» занимает следующие позиции:

| Рейтинг по объемам | 01.01.2021 | 01.01.2020 |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Нормативный капитал | 20 место | 19 место |
| Активы | 24 место | 23 место |
| Прибыль за год | 17 место | 19 место |
| Рентабельность активов | 1 место | 14 место |
| Кредитный портфель физических лиц | 19 место | 17 место |

| Рейтинг динамики за 2020 год | Изменение показателя | Рейтинг |
|-----------------------------------|----------------------|----------|
| Активы | -50,9% | 24 место |
| Нормативный капитал | +5,1% | 20 место |
| Кредитный портфель физических лиц | -46,5% | 19 место |

Региональная структура банка на 01.01.2021

Сеть банка помимо головного офиса представлена:

3 центрами банковских услуг (ЦБУ),

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

1 пунктом обмена валют (ПОВ)

Вследствие принятого банком решения перехода к «низкозатратной» модели ведения бизнеса

и постепенным переформатированием точек обслуживания (ЦБУ) в удаленные рабочие

места (УРМ) присутствие банка обеспечено в следующих городах:

г. Минск - 3 кассы, 1 ПОВ

г. Речица - 1 ЦБУ

г. Старые дороги - 1 ЦБУ

г. Жодино - 1 ЦБУ

8 УРМ присутствуют в следующих городах: Минск, Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Могилев, Бобруйск, Жлобин

Достижение целевых показателей

| Показатель | Фактическое значение | Целевое значение |
|--|----------------------|------------------|
| Нормативный капитал, млн.руб. | 65,6 | 65,5 |
| Активы, млн.руб. | 78,4 | 160,0 |
| Прибыль, млн.руб. | 3,0 | 3,3 |
| Рентабельность активов | 2,9% | 2,3% |
| Рентабельность капитала | 4,7% | 5,1% |
| Кредиты юридическим лицам, млн.руб. | 30,1 | 21,0 |
| Кредиты физическим лицам, млн.руб. | 30,1 | 60,0 |
| Привлеченные средства физических лиц, млн.руб. | 3,3 | 26,0 |

Динамика основных целевых показателей за 2017-2020 гг.



Результаты по основным бизнес-направлениям Стратегического плана

Розничный бизнес

В 2020 году банком активно проводились мероприятия по снижению расходов путем реорганизации розничной сети, переходу к более «легкому» формату точек физического присутствия банка.

Реализованные мероприятия

Начиная с ноября 2020 года, банк приступил к организации обслуживания клиентов путем организации удаленных рабочих мест в формате промостоек (далее – УРМ). Данные УРМ ориентированы преимущественно на реализацию якорного продукта Статускарта.

Наряду с переформатированием работы «физических» точек обслуживания в 2020 году банком активно проводились работы по организации дистанционного обслуживания клиентов. Так с июля 2020 года банк предоставляет новую услугу – оформление Статускарты онлайн в интернет-банке (включая браузерную версию и мобильные приложения) с доставкой карточки клиенту почтой на дом.

С конца октября 2020 года начались работы по реализации процесса онлайн-оформления безналичных кредитов на оплату товаров в интернет-магазине.

Весь процесс идентификации клиента, оформления заявки на кредит и заключения кредитного договора осуществляется в сети Интернет без необходимости личного присутствия клиента в офисе банка.



Розничный бизнес

С октября 2020 года банк приступил к организации партнерской сети магазинов, в которых реализуются безналичные кредиты с оформлением необходимых документов работниками магазинов. Целевым сегментом для развития партнерских продаж явились торговые сети по продаже ювелирных изделий. По состоянию на 01.01.2021г прошло обучение и подключено 57 магазинов.

С конца октября 2020 года начались работы по реализации процесса онлайн-оформления безналичных кредитов на оплату товаров в интернет-магазине. Это позволило уже в середине января 2021г приступить к выдаче онлайн-кредитов в интернет-магазине «Е-доставка».

Весь процесс идентификации клиента, оформления заявки на кредит и заключения кредитного договора осуществляется в сети Интернет без необходимости личного присутствия клиента в офисе банка.



Корпоративный бизнес

Реализованные мероприятия

Основным подходом Банка при работе с корпоративными клиентами является создание механизмов долгосрочных взаимоотношений с клиентами, активная поддержка клиентов в условиях непростой экономической ситуации, изучение проблем, с которыми сталкиваются клиенты и предложение им комплекса наилучших финансовых решений. В 2020 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.

В 2020 году:

- кредитный портфель увеличен на 14,0 млн.руб. (+87,1%);
- в октябре 2020 внедрены операции по факторингу, что позволяет банку наращивать кредитный портфель с более высокой доходностью;
- на постоянной основе проводилась оптимизация тарифов, применялся индивидуальный подход к клиентам в зависимости от масштабов и характера проводимых клиентом операций;
- снижены объемы депозитов в связи с высокими ставками и ограниченной возможностью размещения в высокодоходные активы (избежание риска отрицательной маржи).



Заключение

За 2020 год отмечены существенные отклонения от установленных Стратегическим планом развития параметров деятельности Банка, обусловленные негативным влиянием макроэкономической среды.

В качестве основных факторов, оказавших непосредственное влияние на выполнение банком целевых параметров Стратегического плана в 2020 можно обозначить - рост темпа инфляции, отток средств клиентов из банковской системы, что привело к возникновению недостатка ликвидности на банковском рынке и, как следствие, к росту процентных ставок.

Исходя из чего, целесообразно внесение изменений в действующий Стратегический план или разработка нового Стратегического плана.