



**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, находятся 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 клиентоориентированности – 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 выступают

- 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

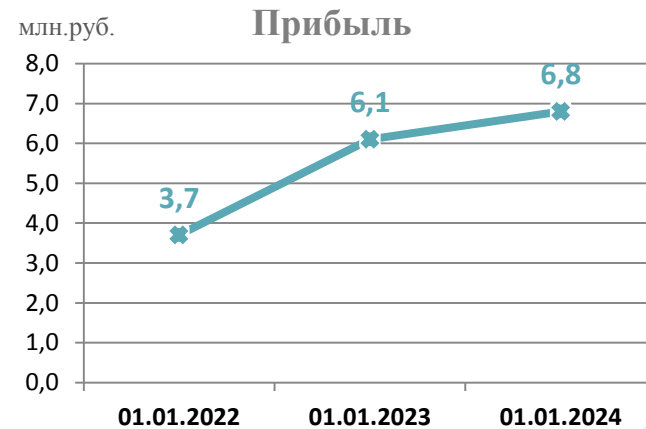
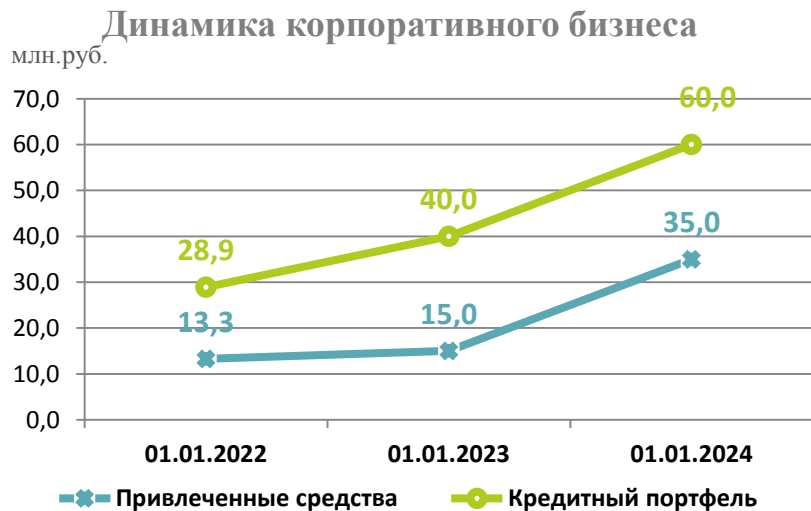
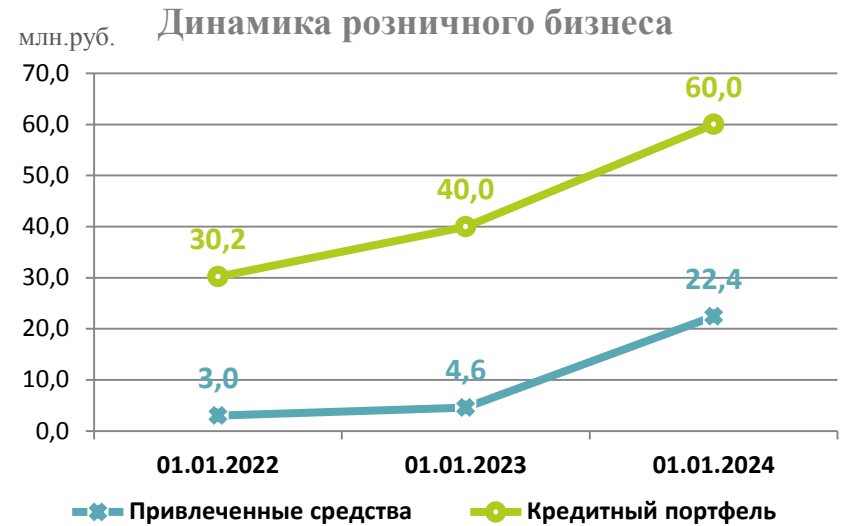
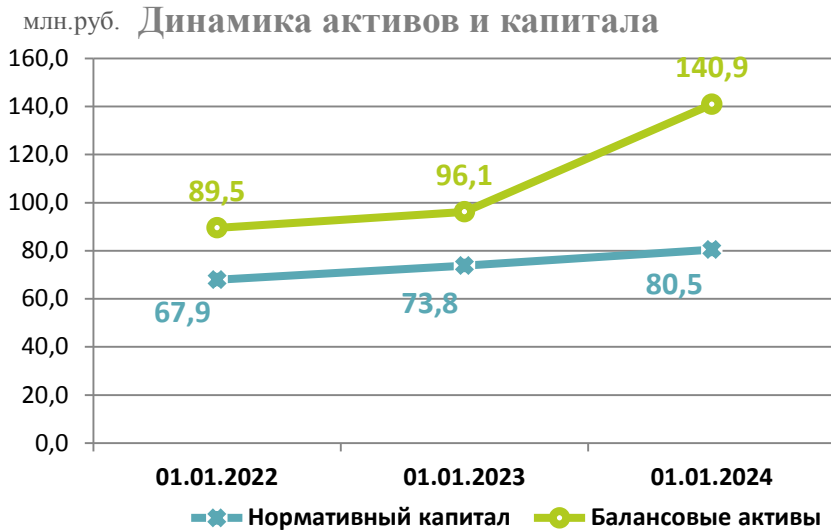
Маркетинговая политика Банка строится на анализе общих тенденций развития экономики Республики Беларусь и банковской сферы и специфике работы Банка. Исходя из определенных стратегических направлений развития Банк видит для себя высокий уровень конкуренции на рынке.

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



# 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,<br>млн.руб.        | физических лиц       | 30,2       | 40,0       | 60,0       |
|  | юридических лиц      | 28,9       | 40,0       | 60,0       |
| Привлеченные средства,<br>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          |