



Стратегический
план
развития
ОАО «Паритетбанк»
на 2021 – 2023 год



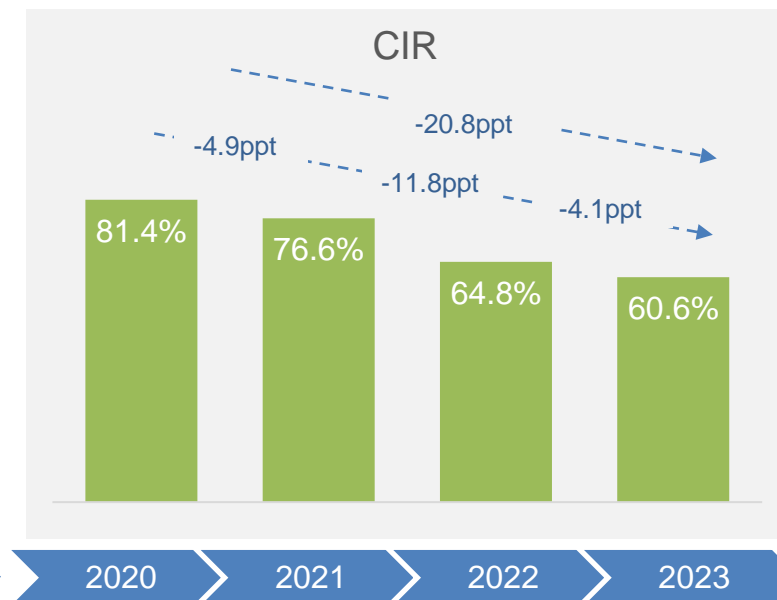
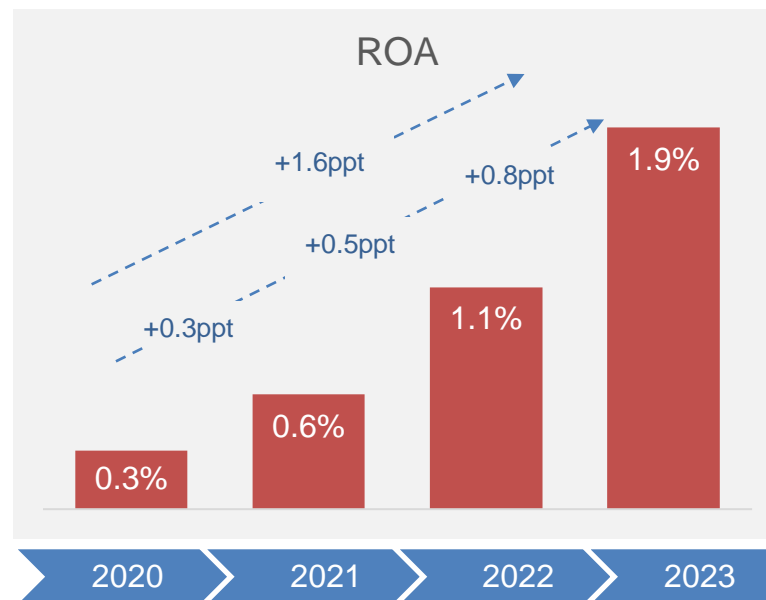
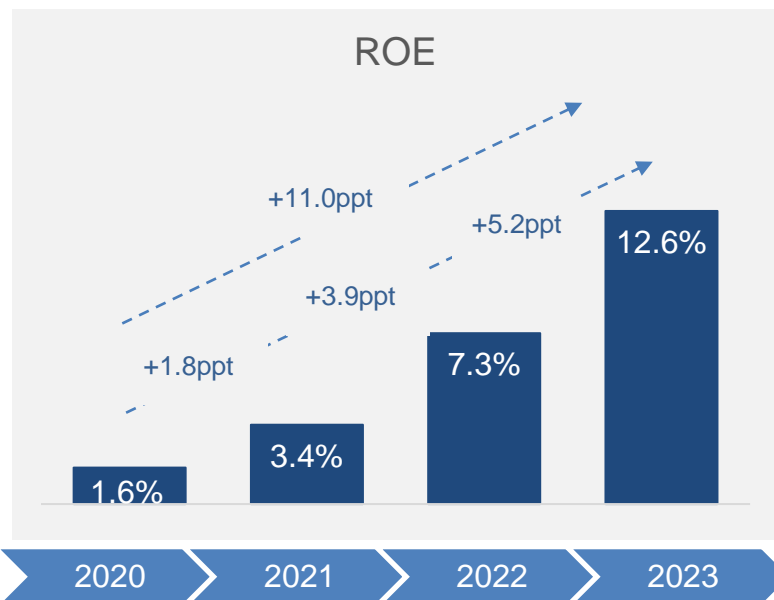


- ✓ 15 мая 1991 года Национальным банком Республики Беларусь зарегистрирован коммерческий банк «Поиск».
5 мая 2004 года банк «Поиск» был переименован в ОАО «Паритетбанк».
- ✓ Структура акционеров ОАО «Паритетбанк»:
 - БЕРИСТОРЕ ХОЛДИНГС ЛИМИТЕД - 99,8267 процента акций,
 - другие акционеры – 0,1733 процента.
- ✓ Размер уставного фонда Банка составляет **66,099 миллионов** белорусских рублей. Размер неденежной части уставного фонда составляет 19,283 миллиона белорусских рублей или 29,17 процента от зарегистрированного уставного фонда Банка.
- ✓ Банк обладает лицензиями:
 - на осуществление банковской деятельности от 27 октября 2014г. № 5;
 - на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам № 02200/5200-12-1154



Стратегические цели на 2021-2023 года

Финансовая стратегия



Перспективы развития рынка финансовых услуг, требования регулятора Республики Беларусь и конкуренция на основных сегментах рынка требуют формирования стратегии, которая предусматривает реализацию активностей по следующим направлениям:

- рост эффективности и доходности;
- обеспечение устойчивости бизнеса.

Одним из факторов роста эффективности банка будет повышение производительности бизнеса за счет:

- совершенствования и развития каналов дистанционного обслуживания;
- оптимизации и автоматизации основных бизнес-процессов и услуг;
- дальнейшей централизации бэк-офисных функций.

Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

Стратегия корпоративного бизнеса

Стратегией корпоративного бизнеса на 2021-2023 года является сохранение и развитие корпоративной клиентской базы, повышение качества обслуживания клиентов всех сегментов бизнеса, повышение лояльности клиентов к Банку, а также снижение операционных расходов на обслуживание корпоративных клиентов

Мероприятия по развитию клиентской базы



- ✓ совершенствования линейки пакетов по расчетно-кассовому обслуживанию
- ✓ внедрения и развития дистанционных услуг и сервисов;
- ✓ формирования комплексного решения по зарплатному обслуживанию корпоративных клиентов
- ✓ оптимизации и автоматизации бизнес-процессов предоставления банковского кредита, операций факторинга, совершения иных активных операций;
- ✓ расширения линейки кредитных продуктов и продуктов, не требующих соответствующего ресурсного обеспечения (аккредитивы, банковские гарантии)
- ✓ совершенствования депозитной линейки

Мероприятия по повышению качества обслуживания



- ✓ продолжение работы по переводу всей активной клиентской базы Банка на обслуживание посредством СДБО
- ✓ продолжение работы со «спящими» клиентскими счетами, закрытие «неработающих» счетов в соответствии с условиями договора
- ✓ организация безбумажного документооборота
- ✓ развитие услуг мобильного банкинга и мобильного эквайринга
- ✓ мониторинг рынка банковских услуг с целью поддержания гибкой, реагирующей на рыночные изменения продуктовой линейки
- ✓ продолжение работы по переводу клиентов на пакетное обслуживание

Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

Стратегия розничного бизнеса

Развитие розничного бизнеса ОАО «Паритетбанк» в 2021-2023 годах является одним из ключевых направлений деятельности Банка. Непрерывный рост объема оказываемых услуг и повышение качества их предоставления позволит в 2021-2023 годах расширить свое присутствие в розничном сегменте рынка банковских услуг РБ



Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

- ✓ постоянная работа над развитием продуктового ряда через модификацию действующих продуктов, разработку и внедрение новых высокотехнологичных банковских услуг, внедрение интегрированных продуктов и услуг
- ✓ совершенствование модели обслуживания в рамках зарплатных проектов, лиц пенсионного возраста
- ✓ оптимизация процессов предоставления розничных банковских продуктов
- ✓ развитие физической и виртуальной инфраструктуры обслуживания, в том числе, увеличение количества услуг, проводимых удаленно, постоянное совершенствование пользовательского интерфейса в дистанционных каналах обслуживания
- ✓ разработка программы стимулирующих мер в области ценообразования и активной образовательной работы с клиентами для обеспечения перевода транзакционных операций в удаленные каналы обслуживания
- ✓ развитие высокотехнологичных карточных и электронных продуктов, платежных услуг и сервисов с учетом потребностей клиентов
- ✓ максимизация доступности представляемых банковских услуг для существующих и потенциальных клиентов
- ✓ создание канала обратной связи с клиентами розничного сегмента
- ✓ работа над созданием единого информационного пространства о клиентах Банка – CRM-системы

Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

Стратегия розничного бизнеса



Мероприятия по привлечению средств физических лиц

- ✓ разработка линейки вкладов, предусматривающей механизмы повышения заинтересованности вкладчиков через интеграцию банковских продуктов (сочетание кредитных и депозитных продуктов) и предоставления широкого спектра дополнительных услуг
- ✓ условия вкладов, обеспечивающие получение процентного дохода в зависимости от критерия досрочного возврата вклада, его срока и валюты, пополнения, порядка выплаты процентного дохода (капитализации), удовлетворению самых широких потребностей Клиента в сохранение и преумножение сбережений
- ✓ каналы привлечения средств клиентов:
 - собственные обособленные подразделения физического присутствия
 - «мобильный банк»
 - «интернет банк»



Мероприятия в части развития карточного бизнеса

- ✓ максимальная автоматизация бизнес-процессов
- ✓ построение аналитической системы для оценки эффективности бизнес-процессов
- ✓ внедрение бесконтактных технологий, в том числе мобильных платежей
- ✓ дальнейшее развитие и совершенствование систем дистанционного обслуживания клиентов (дистанционное открытие счетов, подключение (отключение) услуг, возможность оформления заявки на выпуск (перевыпуск) платежной карточки, рассмотрение спорных ситуаций, геолокация), в том числе через подключение к Межбанковской системе идентификации клиентов

Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

Стратегия цифровых технологий

Развитие цифровых технологий ОАО «Паритетбанк» в 2021-2023 годах направлено на увеличение конкурентоспособности продуктов и услуг Банка. Важно наличие нескольких уникальных продуктов/сервисов по каждому из ключевых стратегических направлений развития.



Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

- ✓ Торговый/интернет эквайринг (дополнительно интеграция с 1С и программными кассами)
- ✓ P2P переводы
- ✓ Развитие функциональности сети самообслуживания
- ✓ Уникальная программа лояльности
- ✓ Развитие безбумажной технологии кредитования физических лиц
- ✓ Торговая платформа (продвижение товаров/услуг физическим лицам)
- ✓ Торговая площадка (покупка/продажа валюты юридическими лицами)
- ✓ Уникальные продуктовые предложения для физических и юридических лиц

Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

Операции на финансовых рынках

ОАО «Паритетбанк» в своей деятельности на финансовых рынках будет сконцентрирован на решении стратегических целей: фондировании активных операций при обеспечении максимального уровня процентной маржи, а также росте доходов по операциям на фондовом рынке и доходов по валютно-обменным операциям



Мероприятия и инструменты достижения ожидаемых результатов

- ✓ регулирование и управления клиентскими денежными потоками и ресурсами банка
- ✓ управления корреспондентской сетью Банка для обеспечения максимально оперативного исполнения обязательств Банка перед контрагентами
- ✓ проведения операций на рынке межбанковских кредитов/ депозитов, на фондовом рынке и рынке Forex
- ✓ использования иных финансовых инструментов (операций с НБ, производных финансовых инструментов с клиентами)
- ✓ увеличения действующих и получения новых лимитов на активные операции
- ✓ формирования и управления портфелем ценных бумаг, в первую очередь государственных облигаций, суверенных еврооблигаций Республики Беларусь, в целях минимизации рисков ликвидности.
- ✓ эмиссии новых выпусков собственных долговых ценных бумаг для физических лиц и юридических лиц
- ✓ рост комиссионных доходов по операциям с ценными бумагами за счет увеличения количества клиентов и объема оказания брокерских услуг и услуг по доверительному управлению денежными средствами за счет внедрения торгово-инвестиционной платформы
- ✓ рост доходов по валютно-обменным операциям за счет внедрения торговой платформы

Основные риски, связанные с реализацией стратегии Анализ существующих и потенциальных рисков

Учитывая актуальные рыночные условия, перспективы развития рынка и конкурентной среды, существующими и потенциальными рисками для развития основных направлений бизнеса являются:

- риск регуляторных изменений
- снижение процентной маржи
- увеличение конкуренции
- кредитный и операционный риски (в том числе кибер-риск)
- значительное изменение курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам
- риск несбалансированности портфелей активов и источников их фондирования по срокам, объемам и стоимости

Основные риски, связанные с реализацией стратегии Комплекс мер, направленных на ограничение рисков

В целях ограничения влияния указанных рисков Банк предполагает осуществление мероприятий, направленных на поддержание приемлемого уровня рисков, в том числе:

- исключение кредитования высокорисковых проектов
- усиление функции управления рисками в процессе подготовки и одобрения сделок
- интеграция показателей аппетита к риску и других риск-метрик в плановые показатели деятельности структурных подразделений
- усиление согласованности действий всех подразделений Банка в управлении рисками
- продолжение совершенствования систем безопасности безналичных расчетов, минимизация времени недоступности систем дистанционного банковского обслуживания