

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания
Наблюдательного Совета
ОАО «Паритетбанк»
от 27.03.2013 №8

Открытое акционерное общество

«ПАРИТЕТБАНК»

Стратегический план развития
на 2013-2014 годы



Стратегические цели



- увеличение **масштабов банковского бизнеса** через динамичное развитие всех направлений деятельности банка;
- приоритетное развитие сотрудничества с представителями **малого и среднего бизнеса, розничными клиентами**;
- обеспечение максимальной **клиентоориентированности** ведения бизнеса через повышение качества обслуживания, развитие каналов продаж, продуктовых предложений, маркетинговые мероприятия;
- непрерывное повышение прибыльности и эффективности деятельности банка в **интересах акционеров, клиентов, общества**;
- обеспечение соблюдения нормативных требований **безопасного функционирования** банка

Банковские операции



Действующая **лицензия на осуществление банковской деятельности** от 27.10.2006 №5 предусматривает осуществление следующих банковских операций:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (депозиты);
- размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетного и кассового обслуживания физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов;
- валютно-обменные операции;
- выдача банковских гарантий;
- доверительное управление денежными средствами по договору доверительного управления денежными средствами;
- выпуск в обращение банковских платежных карт;
- выдача ценных бумаг, подтверждающих привлечение денежных средств во вклады (депозиты) и размещение их на счета;
- финансирование под уступку денежного требования (факторинг);
- предоставление физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для банковского хранения документов и ценностей (денежных средств, ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней и др.);
- перевозка наличных денежных средств, платежных инструкций, драгоценных металлов и драгоценных камней и иных ценностей между банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями, их обособленными и структурными подразделениями, а также доставка таких ценностей клиентам банков и небанковских кредитно-финансовых организаций.

Банк обладает **лицензией на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам** (от 17.04.2009 №02200/0385622), предусматривающей осуществление биржевой деятельности по ценным бумагам, дилерской деятельности по ценным бумагам, а также право на осуществление консультационных услуг в этой области.

Направления бизнеса



Развитие ОАО «Паритетбанк» в 2013-2014 годах будет происходить в тенденциях развития банковской системы Республики Беларусь.

Банк видит свое развитие только в **динамичном и согласованном развитии всех направлений бизнеса**, в повышении эффективности деятельности, в закреплении и улучшении своих позиций в различных сегментах банковского сектора экономики Республики Беларусь, опираясь при этом на взвешенную маркетинговую стратегию, использование и развитие собственных конкурентных преимуществ.

ОАО «Паритетбанк» планирует в среднесрочной перспективе получить **лицензию на осуществление купли-продажи драгоценных металлов** и **лицензию на осуществление инкассации наличных денежных средств**, что должно открыть новые перспективы развития бизнеса.

Основным приоритетом сотрудничества ОАО «Паритетбанк» с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями будет реализация **клиентоориентированной модели** ведения бизнеса, позволяющей обеспечивать качественное и своевременное обслуживание клиентов при сохранении рентабельность банковских операций на достаточно высоком уровне.

Развитие корпоративной клиентской базы будет направлено, в первую очередь, на **целевую аудиторию** в выделенных приоритетных для банка секторах экономики и на укрепление с ними долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений.

Банк ставит перед собой задачу в среднесрочной перспективе в сегменте корпоративного бизнеса интенсивно развивать сотрудничество с представителями **малого и среднего бизнеса**.

В качестве **первоочередных задач на 2013-2014 годы** в сегменте корпоративного бизнеса ОАО «Паритетбанк» выделяет следующие:

- увеличение продаж банковских продуктов и привлечение новых клиентов, которые обеспечат прирост корпоративного кредитного портфеля при соответствующих темпах роста ресурсной базы, - в том числе через совершенствование существующих предложений банка и внедрение новых банковских продуктов;
- внедрение новых схем продажи банковских продуктов (институт региональных и персональных менеджеров, кэш-пулинг);
- повышение узнаваемости бренда банка среди потенциальных клиентов через совершенствование маркетинговой стратегии;
- постоянное повышение качества обслуживания клиентов.

Розничный бизнес



ОАО «Паритетбанк» рассматривает развитие розничного бизнеса в 2013-2014 годах в качестве **одного из ключевых направлений деятельности.**

Непрерывный рост объема оказываемых физическим лицам банковских услуг и повышение качества их предоставления позволит в 2013-2014 годах расширить свое присутствие в розничном сегменте рынка банковских услуг Республики Беларусь.

На 2013-2014 годы в сегменте розничного бизнеса ОАО «Паритетбанк» ставит перед собой следующие **стратегические задачи:**

- непрерывный рост объема розничного кредитного портфеля с сохранением приемлемого для банка уровня рисков;
- формирование ресурсной базы, допускающей гибкое регулирование стоимости и объемов привлечения в соответствии с потребностями банка;
- изменение структуры привлекаемых средств физических лиц в разрезе валют (увеличение доли средств в национальной валюте);
- предоставление розничным клиентам банка максимально полного комплексного обслуживания.

Поставленные стратегические задачи в сегменте розничного бизнеса банк планирует достичь, реализовывая свою деятельность в **следующих направлениях:**

- постоянная работа над развитием продуктового ряда через модификацию действующих продуктов, разработку и внедрение новых высокотехнологичных банковских услуг, внедрение интегрированных продуктов и услуг;
- максимизация доступности предоставляемых банковских услуг для существующих и потенциальных клиентов;
- развитие и совершенствование каналов продаж (дистанционное обслуживание клиентов, продление времени работы точек продаж банковских услуг, расширение региональной сети, сети устройств самообслуживания);
- интенсивная маркетинговая поддержка розничных продуктов банка;
- оптимизация процессов предоставления розничных банковских продуктов (максимальная автоматизация);
- построение системы внутреннего обучения и повышения квалификации сотрудников банка, взаимодействующих с розничными клиентами, повышение мотивации сотрудников

Казначейство



Деятельность ОАО «Паритетбанк» на **межбанковском кредитном рынке** является не только гибким инструментом управления рисками ликвидности, но и дополнительным источником ресурсной поддержки клиентов банка.

С точки зрения использования рынка межбанковских кредитов в качестве источника формирования ресурсной базы ОАО «Паритетбанк» в 2013-2014 году планирует с целью содействия удовлетворению спроса клиентов на банковские услуги задействовать следующий **потенциал этого сегмента бизнеса**:

- на постоянной основе оптимизировать корреспондентскую сеть для удовлетворения платежных и валютно-обменных операций клиентов;
- привлечение синдицированных кредитов и участие в софинансировании крупных инвестиционных проектов клиентов банка;
- участие в проектах целевого финансирования (в том числе в рамках международных программ поддержки малого и среднего бизнеса, энергоэффективных проектов, поддержки внешней торговли и пр.);
- организация доверительного управления денежными средствами.

Деятельность на **рынке ценных бумаг** будет продолжена банком в части организации финансирования клиентов путем приобретения долговых ценных бумаг с плавающей доходностью и наличием безусловного права банка не реже одного раза в квартал предъявлять эмитенту облигации к досрочному выкупу (погашению).

Таким образом, в сегменте казначейских операций ОАО «Паритетбанк» ставит на 2013-2014 годы следующие **стратегические задачи**:

- увеличение количества потенциальных контрагентов среди стран ближнего и дальнего зарубежья (финансовых институтов, крупных небанковских финансовых организаций);
- увеличение объема кредитных линий иностранных банков, установленных на ОАО «Паритетбанк»;
- совершенствование продуктового ряда и постоянная работа над улучшением качества оказания банковских услуг в соответствии с международными стандартами осуществления банковских операций.

Маркетинговая стратегия ОАО «Паритетбанк» в 2013-2014 годах будет реализована в следующих основных направлениях:

- построение долгосрочных отношений с клиентами, удержание клиентов;
- создание клиентоориентированной культуры в банке;
- привлечение новых клиентов.

На протяжении планового периода будет выстраиваться **система стандартов обслуживания** клиентов банка. Цель разработки стандартов обслуживания – повышение конкурентоспособности продуктов и услуг банка.

При этом будут решены следующие задачи:

- минимизация количества отказов клиентов от покупки продукта при первом обращении;
- стандартизация продажи продуктов с точки зрения маркетинга;
- создание клиентоориентированной культуры в банке;
- повышение уровня удовлетворенности и лояльности клиентов, стимулирующих повторное обращение в банк.

Планируется совершенствование маркетинговой информационной системы через построение внутренней и внешней маркетинговой аналитики на базе программного комплекса **управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)**. CRM-система будет реализовывать следующие аналитические и управленческие функции:

- обеспечение оперативного доступа ко все имеющейся информации в разрезе клиентов, продуктов и услуг, реализуя разную форму ее представления для различных пользователей для принятия управленческих решений (история обращений клиента и прогноз его предпочтений, данные анализа целевых групп и т.п.);
- выявление отклонения от планируемых параметров для оперативного принятия решения.

Система управления



Действующая **система органов управления** банка включает Общее собрание акционеров ОАО «Паритетбанк», Наблюдательный Совет ОАО «Паритетбанк», Правление ОАО «Паритетбанк» (исполнительный орган) во главе с Председателем Правления, являющимся руководителем банка.

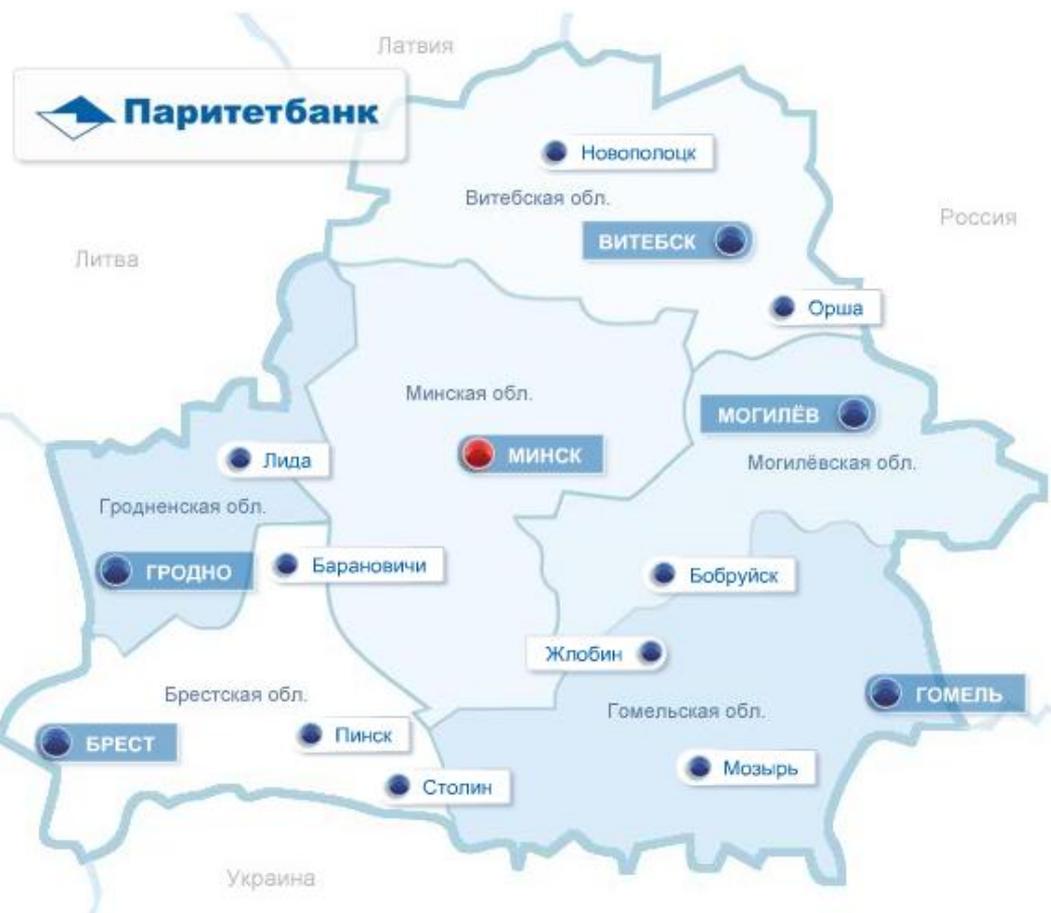
Совершенствование корпоративного управления банком в 2013-2014 годах направлено на реализацию лицензионных требований, целей и стратегии развития банка, включая обеспечение его финансовой надежности и способности к долговременному существованию в качестве прибыльной финансовой организации.

В настоящее время существенно возрастает роль **Наблюдательного Совета**, который обеспечивает организацию корпоративного управления банком, создание системы управления рисками и системы внутреннего контроля, определение политики банка в отношении конфликта интересов, принятие мер по обеспечению прозрачности корпоративного управления банком в целях исключения конфликта интересов в деятельности банка и условий его возникновения. В состав Наблюдательного Совета избраны два независимых директора. Основной функцией независимого директора согласно Уставу

ОАО «Паритетбанк» является участие в работе Наблюдательного Совета при принятии решений по вопросам выработки стратегии развития банка, оценки соответствия деятельности исполнительных органов избранной стратегии, определения политики в области управления конфликтом интересов и урегулирования конфликта интересов с участием акционеров, защиты интересов миноритарных акционеров банка, а также иным вопросам, затрагивающим интересы акционеров банка.

Для углубленного предварительного рассмотрения наиболее важных вопросов, относящихся к компетенции Наблюдательного Совета, будут созданы **аудиторский комитет** и **комитет по рискам**, возглавляемые независимыми директорами. К компетенции аудиторского комитета отнесено общее руководство и обеспечение деятельности системы внутреннего контроля, службы внутреннего аудита банка, а также выбор и организация взаимодействия с аудиторскими организациями. К компетенции комитета по рискам отнесено осуществление внутреннего мониторинга выполнения стратегии управления рисками, осуществление оценки эффективности системы управления рисками в банке.

Региональная сеть



Региональная сеть банка

представлена 25 точками продаж:

- 18 центров банковских услуг;
- 1 расчетно-кассовый центр;
- 6 удаленных рабочих мест.

Сформированная сеть удаленных подразделений обеспечивает представленность банка в различных регионах Республики Беларусь, увеличивает охват банком рынка банковских услуг, является **фундаментом для наращивания масштабов банковского бизнеса.**