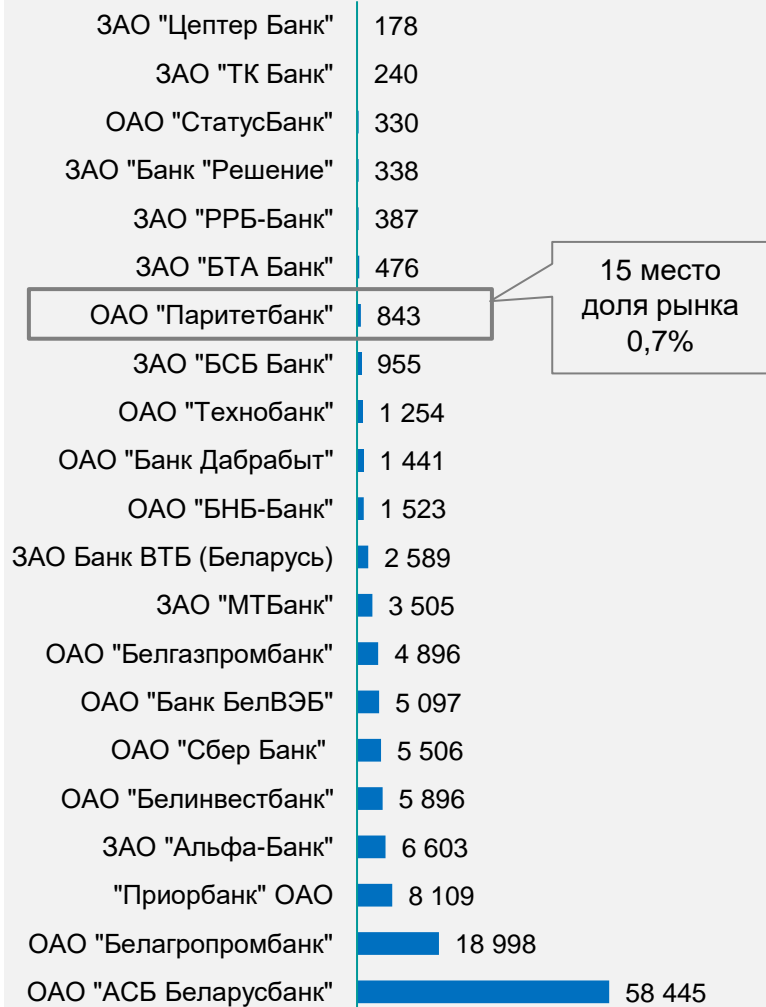




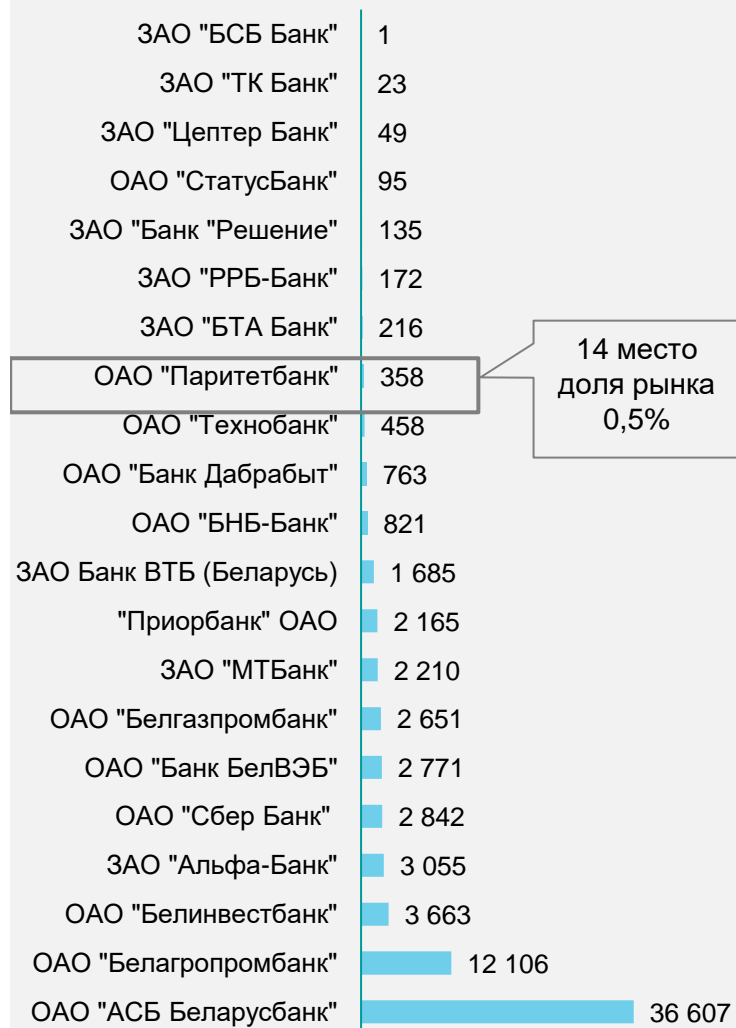
Выполнение
Стратегического
плана развития
ОАО «Паритетбанк»
на 2021-2023 годы
по итогам 2023 года

ОАО «Паритетбанк» в банковской системе на 01.01.2024

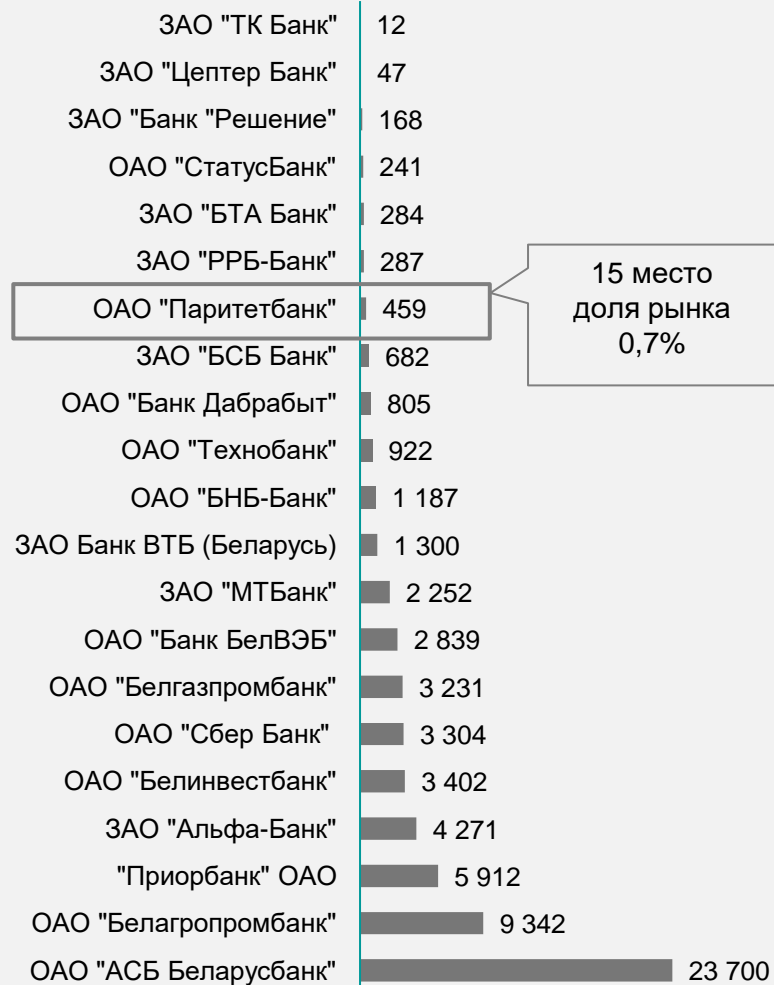
Активы, МВУН



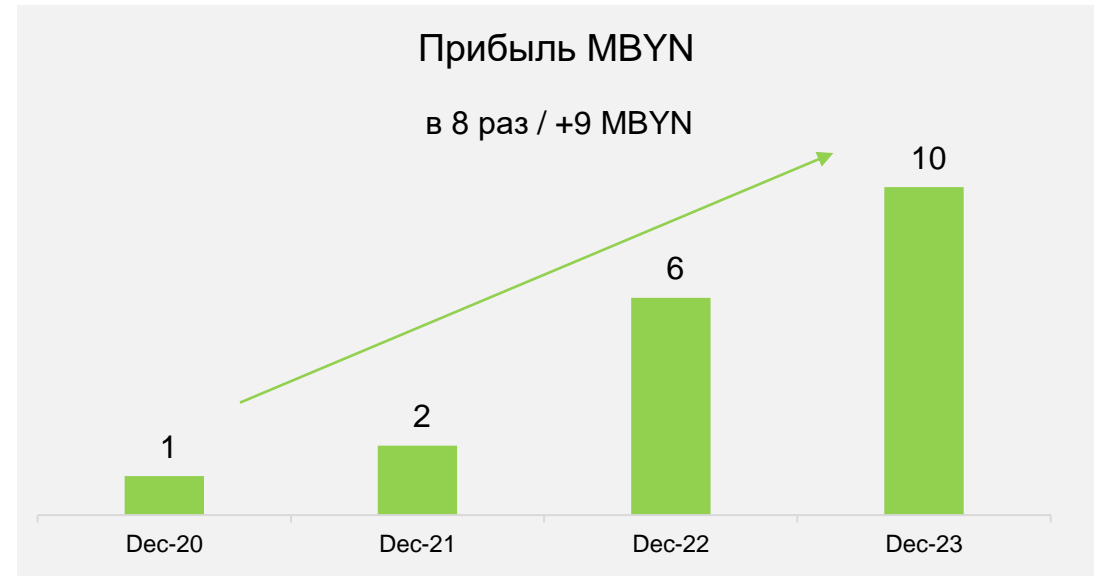
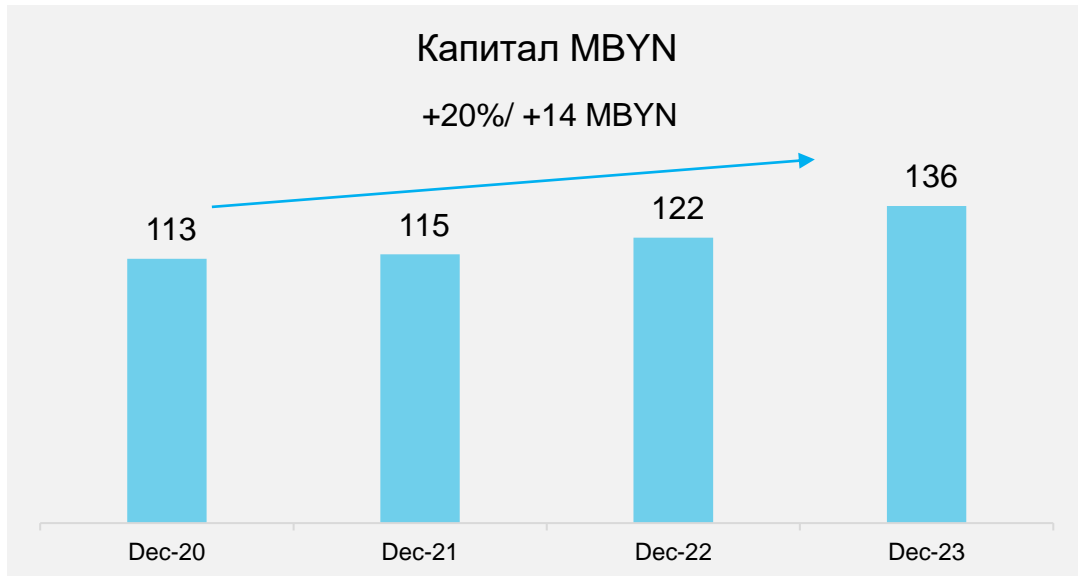
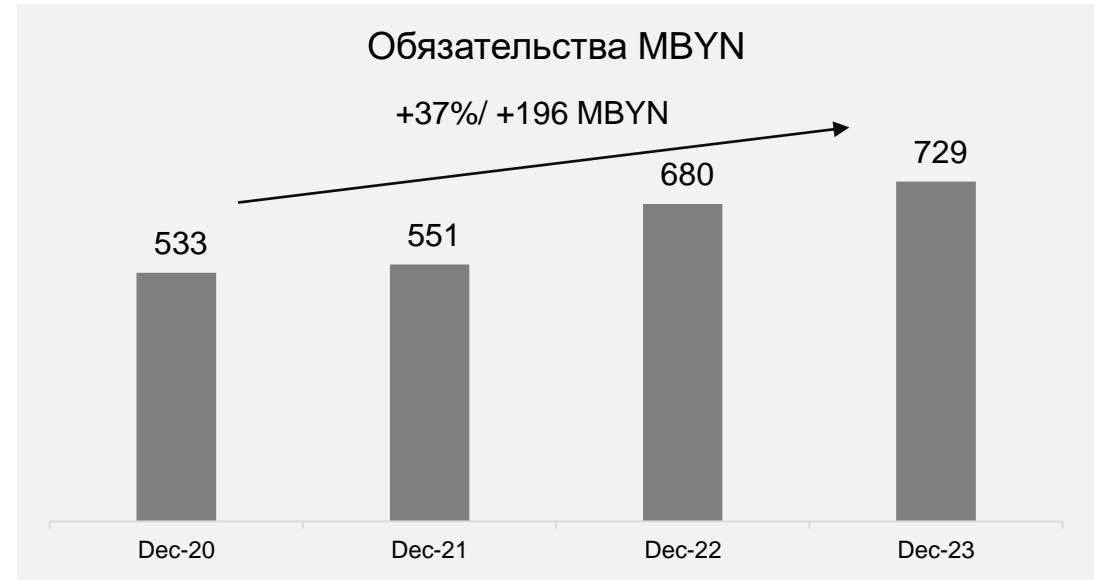
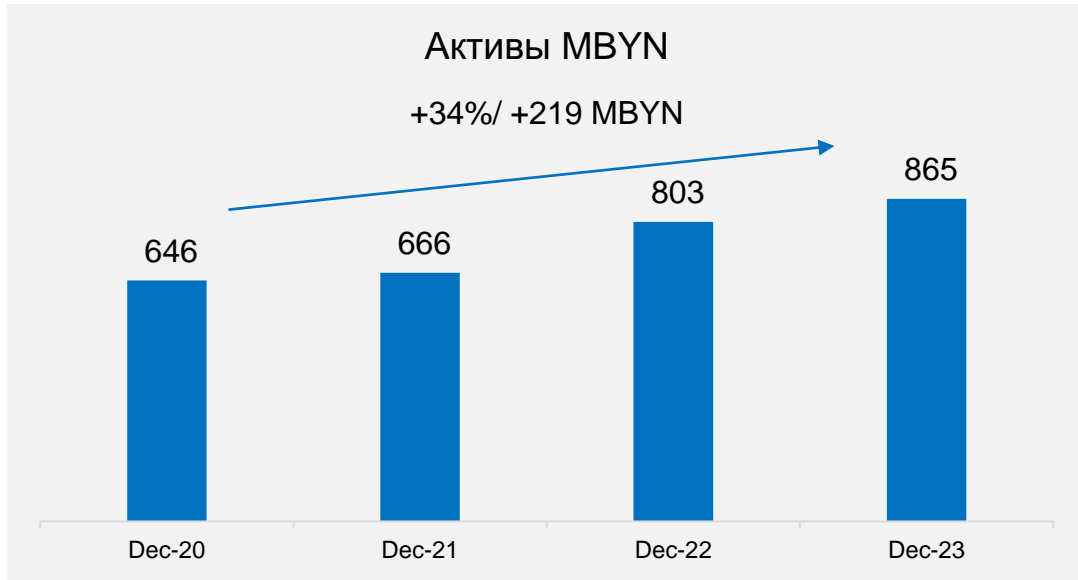
Кредиты, МВУН



Средства клиентов, МВУН



Динамика ключевых показателей ОАО «Паритетбанк» за 2021-2023 годы



Динамика ключевых показателей ОАО «Паритетбанк» за 2021-2023 годы

Показатели	Dec 2020	Dec 2021	Dec 2022	Dec 2023
ROE	1,0%	1,8%	5,4%	7,5%
ROA	0,2%	0,3%	0,8%	1,2%
CIR	70,9%	71,7%	64,1%	70,6%
ДНК	16,071%	13,468%	13,353%	13,325%

ДНК – достаточность нормативного капитала



Оценка выполнения Стратегического плана развития на 2021-2023 год

Балансовые показатели (НСФО)

Наименование статьи	Факт			Стратегический план			% отклонения		
	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
ТВУН									
АКТИВЫ									
Денежные средства	54 153	51 776	74 393	50 601	57 736	66 495	7%	(10%)	12%
Средства в НБ РБ и банках	96 094	208 085	174 778	71 288	82 683	93 827	35%	152%	86%
Ценные бумаги	94 779	115 086	97 893	99 371	58 239	53 254	(5%)	98%	84%
Кредиты клиентам	361 269	368 313	449 855	458 334	554 262	656 254	(21%)	(34%)	(31%)
Основные средства и НМА	51 097	51 532	55 829	59 621	64 198	66 457	(14%)	(20%)	(16%)
Прочие активы	8 497	8 052	11 957	6 921	7 063	7 191	23%	14%	66%
ИТОГО АКТИВЫ	665 889	802 844	864 705	746 136	824 181	943 478	(11%)	(3%)	(8%)
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Средства НБРБ и банков	71 978	56 426	68 044	74 259	56 888	56 449	(3%)	(1%)	21%
Средства клиентов	405 712	550 946	578 926	472 961	549 572	647 595	(14%)	0%	(11%)
Выпущенные ценные бумаги	70 213	69 319	67 195	80 000	90 000	95 000	(12%)	(23%)	(29%)
Прочие обязательства	2 714	3 759	14 509	2 078	2 194	2 316	31%	71%	526%
ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	550 617	680 450	728 674	629 298	698 654	801 360	(13%)	(3%)	(9%)
ВСЕГО КАПИТАЛ	115 272	122 394	136 031	116 838	125 527	142 118	(1%)	(2%)	(4%)
ИТОГО ПАССИВЫ	665 889	802 844	864 705	746 136	824 181	943 478	(11%)	(3%)	(8%)



Оценка выполнения Стратегического плана развития на 2021-2023 год

Отчет о прибыли и убытках (НСФО)

Наименование статьи ТВУН	Факт			Стратегический план			% отклонения		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Процентные доходы	51 441	77 081	67 401	55 162	72 626	80 555	(7%)	6%	(16%)
Процентные расходы	(34 489)	(45 260)	(34 075)	(32 496)	(36 698)	(37 151)	6%	23%	(8%)
Чистые процентные доходы	16 952	31 821	33 326	22 666	35 928	43 404	(25%)	(11%)	(23%)
Комиссионные доходы	29 304	31 856	40 124	17 726	22 217	27 841	65%	43%	44%
Комиссионные расходы	(5 273)	(8 729)	(11 500)	(4 064)	(4 795)	(5 699)	30%	82%	102%
Чистые комиссионные доходы	24 031	23 127	28 624	13 662	17 422	22 142	76%	33%	29%
Чистый доход по операциям с ЦБ	(642)	(512)	1 505	420	300	180	(253%)	(271%)	736%
Чистый доход по операциям с ИВ и ПФИ	9 995	15 304	20 519	11 676	12 784	13 759	(14%)	20%	49%
Прочие доходы	4 306	5 693	6 742	3 088	3 526	3 798	39%	61%	78%
Прочие расходы	(1 704)	(1 641)	(1 737)	(1 832)	(2 189)	(2 508)	(7%)	(25%)	(31%)
Прибыль от основной деятельности	52 938	73 792	88 979	49 680	67 771	80 775	7%	9%	10%
Чистые отчисления в резервы всего	(13 685)	(18 636)	(12 154)	(7 458)	(12 859)	(9 417)	83%	45%	29%
Операционные расходы	(37 542)	(48 502)	(63 384)	(37 972)	(44 200)	(49 474)	(1%)	10%	28%
Прибыль до налогообложения	1 711	6 654	13 441	4 251	10 712	21 884	(60%)	(38%)	(39%)
Налог на прибыль	335	(247)	(3 774)	(365)	(1 906)	(5 176)	(192%)	(87%)	(27%)
Прибыль (убыток)	2 046	6 407	9 667	3 886	8 806	16 708	(47%)	(27%)	(42%)
<i>ROE</i>	<i>1.8%</i>	<i>5.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>3.4%</i>	<i>7.3%</i>	<i>12.6%</i>	<i>(1.6ppt)</i>	<i>(1.9ppt)</i>	<i>(5.1ppt)</i>
<i>ROA</i>	<i>0.3%</i>	<i>0.8%</i>	<i>1.2%</i>	<i>0.6%</i>	<i>1.1%</i>	<i>1.9%</i>	<i>(0.3ppt)</i>	<i>(0.3ppt)</i>	<i>(0.7ppt)</i>



Оценка выполнения Стратегического плана развития на 2021-2023 год

Стратегия корпоративного бизнеса

Развитие клиентской базы и повышение качества обслуживания, в т.ч.:

- ✓ обновление линейки кредитных, депозитных продуктов, пакетов РКО;
- ✓ развитие дистанционных сервисов, безбумажного документооборота;
- ✓ перевод всей активной клиентской базы на обслуживание в СДБО;
- ✓ расширение линейки продуктов, не требующих ресурсного обеспечения (аккредитивы, банковские гарантии)

Цифровые технологии

Внедрение новых продуктов и сервисов в каждом из направлений бизнеса, в т.ч.:

- ✓ внедрение и развитие торгового и интернет-эквайринга;
- ✓ P2P переводы;
- ✓ внедрение электронной торговой площадки для юридических лиц;
- ✓ интеграция партнерской программы кредитования с безбумажной технологией;
- ⊖ Бизнес Хаб

Стратегия розничного бизнеса

Рост объемов услуг и повышение качества обслуживания, в т.ч.:

- ✓ развитие физической и виртуальной инфраструктуры обслуживания, в первую очередь удаленных каналов (СДБО);
- ✓ оптимизация процессов предоставления розничных банковских продуктов, максимальная автоматизация;
- ✓ развитие каналов обратной связи с клиентами розничного сегмента;
- ✓ модификация продуктового ряда, в т. ч. внедрение высокотехнологичных и интегрированных продуктов и услуг
- ⊖ создание CRM-системы;

Операции на финансовых рынках

Внедрение новых продуктов и сервисов, в т.ч. уникальных для рынка:

- ✓ увеличение действующих и получение новых лимитов на активные операции;
- ✓ рост комиссионных доходов по операциям с ценными бумагами;
- ✓ рост доходов по валютно-обменным операциям за счет внедрения торговой платформы;
- ⊖ эмиссия новых выпусков ценных бумаг для ФЛ и ЮЛ





СПАСИБО