PARITETBANK
ТВОЙ И ЦИФРОВОЙ

Стратегия развития ОАО «Паритетбанк» на 2024 – 2026 годы

Информация о банке

PARITETBANK

- Размер уставного фонда Банка составляет 66 098,9 тыс. руб. Размер неденежной части уставного фонда составляет 19 283,1 тыс. руб. или 29,2% от зарегистрированного уставного фонда Банка.

- Банк обладает лицензиями:
  - на осуществление банковской деятельности от 17.03 2023 г. №5;
  - на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам
  - № 02200/5200-126-1154

Членство и участие Банка:

- Ассоциация белорусских банков
- Белорусская Ассоциация участников рынка ценных бумаг
- Московская межбанковская валютная биржа
- Белорусская валютно-фондовая биржа
- Автоматизированная система межбанковских расчетов в системе BISS
- Международная платежная система Mastercard
- Международная платежная система Visa International
- Национальная платежная система Белкарт

PARITET BANK **Официальный сайт**

https://www.paritetbank.by/private/

Макроэкономическая среда. Прогноз 2024-2025

Евразийский банк развития (ЕАБР) выпустил макроэкономический прогноз на ближайшие два года для стран-участниц банка. Экономики России и Беларуси ожидает восстановительный рост в условиях адаптации экономики к введенным ограничениям

ВВП

- **2023 год – рост на 2.2%**
- **2024 - 2025 годы – рост на 1.0 %**
- Адаптация белоруской экономики к изменившимся внешним условиям функционирования
- Восстановительный рост станет возможным при отсутствии новых серьезных санкционных ограничений и логистических разрывов

ИНФЛЯЦИЯ

- **2023 год – 7.8%**
- **2024 год – 8% 2025 год – 7%**
- На уровень инфляции продолжает влиять отложенный эффект ослабления белорусского рубля, влияние внутреннего спроса и сохранение повышенных инфляционных ожиданий

СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

- **2023 год – 10 % в среднем за год**
- **2024 - 2025 годы – 9 % в среднем за год**
- Чтобы не допустить ускорения инфляционных процессов, Национальный банк Республики Беларусь будет консервативно подходить к дальнейшему снижению процентной ставки, и к концу 2025 года она будет находиться вблизи 9%

КУРС БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ

- **2023 год (средний за год) – 2.9 за доллар**
- **2024 год (средний за год) – 3.3 за доллар**
- **2025 год (средний за год) – 3.5 за доллар**

Стратегические цели и задачи. Бизнес-стратегия

Цифровой банк

Банк, который оказывает услуги онлайн и оффлайн по оформлению любых банковских продуктов, предоставлению сервисов в формате 24/7, а также оказывает онлайн поддержку независимо от канала входа клиента в Банк.

Цель - предоставить лучший цифровой опыт для клиента

В рамках совершенствования продуктового и сервисного предложения, с учетом потребностей клиентов и повсеместной цифровизации, Банк продолжит развитие цифровых продуктов и сервисов с использованием лучших практик для максимизации удобства клиента во взаимодействии с Банком

Мероприятия по достижению бизнес цели:

- расширение функционала мобильного и интернет-банка
- предоставление любых продуктов и услуг онлайн и оффлайн
- упрощение бизнес-процессов с использованием электронных (безбумажных) решений
- расширение технологий по совершению цифровых платежей
- расширение территориального присутствия Банка с меньшими ресурсами за счет мобильных технологий

Основные направления деятельности

Цифровые технологии

- Задача Банка предоставить клиенту возможность в любой момент без ограничений подключиться к сервису Банка и управлять продуктами
- Цифровые технологии позволят быть рациональнее в затратах и давать лучшие условия нашим клиентам. Банк сможет охватить гораздо большие территории с меньшими ресурсами за счет мобильных технологий

Превосходный клиентский сервис

Успешное развитие Банка неразрывно связано с выстраиванием глубоких отношений с клиентами. Основными драйверами достижения амбициозной цели показателя лояльности к Банку (NPS) станут:

- качественные и открытые коммуникации – информирование об улучшении действующих сервисов и оповещение о внедрении новых
- постоянный мониторинг удовлетворенности клиентов сервисом, продуктами и услугами Банка
- изучение отзыва клиента и накопление данных для формирования новых триггеров и др.

Международный транзакционный сервис

- Стратегия Банка будет построена на то, чтобы обеспечить развитую сеть корреспондентских отношений и дать возможность клиентам Банка быстро и просто проводить бизнес-транзакции по всему миру

Стратегические цели и задачи. Финансовая стратегия

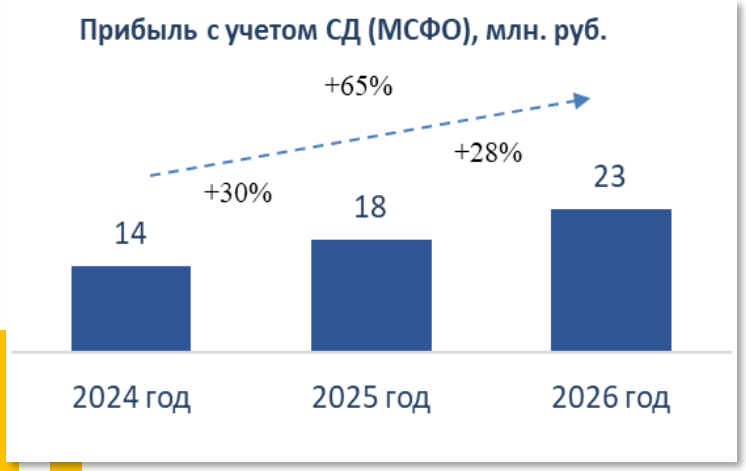
Ключевой стратегической целью является сохранение устойчивости бизнеса и рост его эффективности. В рамках стратегии сохранения устойчивости ОАО «Паритетбанк» выделяет для себя следующие приоритеты:

- **прибыльный, финансово устойчивый банк**

Банк нацелен на поддержание доходности бизнеса и контроль уровня рисков. Особое внимание Банк будет уделять поддержанию операционной эффективности, в том числе за счет оптимизации и автоматизации основных бизнес-процессов

- **умеренный рост бизнеса во сегментах за счет собственных источников**

Банк не ставит перед собой задачу интенсивного роста объемов бизнеса в сложившихся рыночных условиях. Ключевой задачей является увеличение количества активных клиентов во всех сегментах, как за счет привлечения новых, так и за счет реактивации действующих клиентов, обеспечивая при этом динамику роста комиссионных доходов



Стратегия корпоративного бизнеса

Основополагающими направлениями Стратегии на 2024-2026 годы в части корпоративного бизнеса являются развитие клиентской базы, повышение качества обслуживания клиентов, повышение лояльности клиентов к Банку, а также снижение операционных расходов Банка на обслуживание клиентов данного сегмента

Развитие клиентской базы планируется обеспечить путем:

- совершенствования линейки пакетов по расчетно-кассовому обслуживанию, направленных на удовлетворение ежедневных потребностей корпоративных клиентов, включая создание пакетного предложения для клиентов целевых сегментов
- расширения линейки кредитных продуктов, для удовлетворения потребностей целевых сегментов (лизинги, инвестиционные кредиты, кредиты под конкретные цели)
- дальнейшего развития факторинга для всех сегментов бизнеса
- совершенствования комплексного решения по зарплатному обслуживанию корпоративных клиентов
- проведения акций на востребованные клиентами банковские услуги, направленных на привлечение новых клиентов
- содействия в получении клиентами небанковских сервисов: юридические, бухгалтерские, страховые, маркетинговые, консалтинговые и HR услуги
- совершенствования предложения по торговому эквайрингу
- предоставления комплексных предложений для бизнеса, находящегося в регионах отсутствия Банка, с возможностью дистанционного обслуживания.

Повышению качества обслуживания клиентов корпоративного бизнеса будут способствовать:

- совершенствования бизнес-процессов обслуживания корпоративных клиентов, что обеспечит минимизацию времени на принятие решения и максимальную автоматизацию
- продолжения работы по переводу всей активной клиентской базы Банка на обслуживание посредством систем дистанционного банковского обслуживания
- мониторинг рынка банковских услуг с целью поддержания Банком гибкой, реагирующей на рыночные изменения продуктовой линейки, в том числе в части расчетно-кассового обслуживания, зарплатного обслуживания, обслуживания по тарифным пакетам, депозитам и кредитам
- развития функциональности систем Интернет-банкинг и Мобильный банк с целью обеспечения удаленного доступа корпоративных клиентов к большинству банковских услуг и сервисов, при этом основной фокус будет направлен на развитие мобильного приложения для достижения максимального пользовательского удобства

Стратегия малого бизнеса

Основополагающими направлениями Стратегии на 2024-2026 годы в части малого бизнеса являются рост клиентской базы, повышение качества обслуживания клиентов посредствам удаленных каналов обслуживания

Мероприятия по достижению бизнес-цели

- совершенствования линейки пакетов по расчетно-кассовому обслуживанию, направленных на удовлетворение ежедневных потребностей целевых сегментов, включая создание пакетного предложения для клиентов малого бизнеса
- формирования комплексного решения по зарплатному обслуживанию клиентов сегмента «малый бизнес»: быстрое зачисление, продленное время зачисления на зарплатные карты, уникальные предложения для сотрудников компаний и организаций
- проведения акций на востребованные клиентами банковские услуги, направленных на привлечение новых клиентов
- обеспечения внедрения и развития решений по самостоятельному внесению наличных денежных средств для организаций и индивидуальных предпринимателей на расчетный счет (самоинкассация)
- расширения географии международных переводов с целью наращивания клиентской базы
- развития и совершенствования сервисов и каналов продаж (дистанционное обслуживание клиентов, партнерские соглашения)

Повышению качества обслуживания клиентов малого бизнеса будут способствовать:

- работы по переводу всей активной клиентской базы Банка на обслуживание посредством СДБО
- мероприятия по совершенствованию и автоматизации бизнес-процессов обслуживания клиентов сегмента «малый бизнес», что обеспечит получение быстрых решений
- мониторинг рынка банковских услуг с целью поддержания Банком гибкой, реагирующей на рыночные изменения продуктовой линейки, в том числе в части расчетно-кассового обслуживания, зарплатного обслуживания, обслуживания по тарифным пакетам
- построение системы внутреннего обучения и повышения квалификации сотрудников Банка
- создание комплексного дистанционного канала обслуживания клиентов с целью оказания сервиса и поддержки клиентам малого бизнеса

Стратегия розничного бизнеса

Основной задачей работы с физическими лицами является перевод клиентов из классического обслуживания в точках продаж физического присутствия в каналы дистанционного обслуживания. Рост объемов оказываемых услуг в СДБО позволит в 2024-2026 годах расширить свое присутствие в розничном сегменте рынка банковских услуг Республики Беларусь без пропорционального увеличения расходов на обслуживание клиентов

Мероприятия по достижению бизнес-цели:

- реализация в Мобильном банке всех активных продуктов
- расширение продуктовой линейки через модификацию действующих продуктов, а также разработку и внедрение новых банковских услуг в СДБО, основываясь на анализе потребительского поведения и потребностей клиентов
- переход на «сервисную модель» обслуживания клиентов физических лиц, т.е. изменение функционала сотрудников и точек физического присутствия Банка из приоритета задачи «продажи и оформление сделки» в задачу «консультация и помощь в освоении клиентом СДБО»
- переформатирование инфраструктуры в соответствующую новой модели обслуживания
- совершенствование модели обслуживания, направленной на привлечение на обслуживание всей семьи (экономически связанных лиц)
- интенсивная маркетинговая поддержка розничных продуктов Банка
- создание единого информационного пространства о клиентах Банка – CRM-системы
- совершенствование мероприятий по противодействию мошенникам

Политика Банка по привлечению средств физических лиц включает:

- оптимальную линейку вкладов, предусматривающую многообразие сроков их размещения
- привлечение средств клиентов на условиях отзывного вклада с возможностью частичного пополнения и снятия средств
- мотивацию клиентов к накоплению временно свободных средств на текущих счетах путем обеспечения постоянной доступности этих средств посредством Мобильного банка;
- привлекательные условия вкладов, предусматривающие в общем сроке размещения дифференцированные процентные ставки

Стратегия цифрового бизнеса

Развитие цифровых технологий направлено на расширение технологических возможностей, что приведет к увеличению конкурентоспособности продуктов и услуг Банка, росту и увеличению активности клиентской базы в системах дистанционного банковского обслуживания

Мероприятия по достижению бизнес-цели:

- омниканальность решений для дистанционного обслуживания клиентов, поддержка как web-решений, так и мобильных приложений с единым функционалом
- постоянное расширение функционала Интернет-банка и Мобильного банка. Внедрение новых продуктов онлайн одновременно с сервисами поддержки функционирования продуктов
- получение обратной связи от клиентов и формирование изменений под потребности клиентов
- продолжение обслуживания клиента независимо от канала открытия продукта (онлайн или оффлайн)
- расширение возможностей идентификации и дистанционного входа клиента в онлайн
- качественный онбординг клиентов и повышение продуктового проникновения клиентов в продукты и сервисы Банка
- расширение и поддержка новых современных каналов коммуникации с клиентами (пуш-уведомления, боты, мессенджеры)
- увеличение объёмов цифровых платежей за счет роста присутствиями в e-com (P2P, интернет-эквайринг, токенизированые операции)
- расширение сервисов и услуг за счет использовании технологий Open API
- увеличение доли платежей, совершенных по текущим счетам, в том числе через систему мгновенных платежей
- использование технологии современной разработки мобильных и web-решений для оказания качественного сервиса
- формирование предложений клиенту на базе аналитики его поведения, частоты использования продуктов
- создание инфраструктуры для обслуживания клиентов без участия сотрудников Банка на базе новых устройств

Операции на финансовых рынках

Деятельность Банка на финансовых рынках будет направлена на достижение следующих целей:

- ✓ фондирование активных операций Банка
- ✓ развитие сети корреспондентских отношений

Выполнение стратегических целей будет осуществляться за счет:

Выполнение стратегических целей будет осуществляться за счет:

- регулирования и управления клиентскими денежными потоками и ресурсами банка
- управления корреспондентской сетью Банка для обеспечения максимально оперативного исполнения обязательств Банка перед контрагентами с предоставлением сервиса проведения клиентских платежей в разнообразных валютах (стран СНГ, азиатского региона)
- проведения операций на рынке межбанковских кредитов/ депозитов, на фондовом рынке и рынке Forex, на Московской бирже, выход на биржевые рынки стран СНГ и азиатского региона
- увеличения действующих и получения новых лимитов на активные операции со стороны банков-контрагентов Республики Беларусь, иностранных финансовых институтов;
- управления портфелем ценных бумаг, в первую очередь государственных облигаций, суверенных еврооблигаций Республики Беларусь, в целях минимизации рисков ликвидности;
- роста комиссионных доходов по операциям с ценными бумагами за счет увеличения количества клиентов и объема оказания брокерских услуг
- роста доходов по валютно-обменным операциям за счет увеличения числа клиентов – юридических лиц и объема валютно-обменных операций, за счет развития торговой платформы по валютно-обменным операциям для корпоративных клиентов
- роста доходов по валютно-обменным операциям за счет внедрения новых карточных продуктов с возможностью торговли валютой по выгодных курсам, за счет внедрения и развития торговой платформы иностранными валютами для физических лиц