



УТВЕРЖДЕНО
Наблюдательным советом
ЗАО «Банк «Решение»
(Протокол № 34 от 24.10.2022)

Стратегический план развития ЗАО «Банк «Решение» на 2023-2025 гг.

Декабрь 2022

Закрытое акционерное общество «Банк «Решение» (ЗАО «Банк «Решение») зарегистрирован Национальным банком Республики Беларусь 9 ноября 1994 года, регистрационный номер 53.

Банк осуществляет свою деятельность на основании лицензии, выданной Национальным банком Республики Беларусь 21.09.2021 г. № 14.

Регистрационный номер в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: 100789114.

Юридический адрес банка

220035, Республика Беларусь, г.Минск, ул.В.И.Игнатенко, 11

Стратегической целью банка на период 2023-2025 гг. является поддержание стабильного и устойчивого функционирования с обеспечением прироста требований Банка к экономике не менее 22,5%, доли необслуживаемых активов в активах, подверженных кредитному риску не более 5%, рентабельности капитала на уровне не менее 5% годовых.

Схема главных направлений развития для достижения стратегической цели:

Развитие корпоративного бизнеса с фокусом на кредитование в среднем, малом и микробизнесе за счет создания конкурентных преимуществ в предложении заемщикам наиболее качественного современного сервиса

Развитие розничного бизнеса с фокусом на кредитование в рамках партнерских программ с предприятиями торговли и сервиса за счет создания конкурентных преимуществ в предложении партнерам и заемщикам современного востребованного цифрового сервиса

Развитие платежных сервисов и систем

Повышение операционной эффективности Банка за счет цифровой трансформации продуктов и каналов взаимодействия с клиентами, функций и процессов бэк-офиса, реинжиниринга и автоматизации бизнес-процессов

Для достижения стратегических целей банка корпоративный бизнес будет развиваться в следующих направлениях:

- Развитие кредитного бизнеса для получения конкурентных преимуществ в клиентском сервисе. Фокусировка на росте умеренно прибыльного кредитного портфеля с низким уровнем риска.
- Модернизация транзакционного бизнеса для обеспечения его операционной эффективности без фокусировки на его росте.

Вспомогательными направлениями развития для обеспечения достижения стратегических целей являются:

- Обеспечение приемлемой диверсифицированной ресурсной базы для фондирования роста кредитного портфеля.
- Реформирование бизнес-процессов осуществления продаж и сопровождения корпоративного бизнеса для повышения их эффективности.

Для достижения стратегических целей банка розничный бизнес предполагает фокусировку на 3-х основных направлениях :

- Банк с лучшей технологической платформой для партнеров в сфере POS-кредитования (онлайн).
- Банк с сервисом на уровне лучших банковских практик в сфере потребительского кредитования (онлайн).
- Трансформация розничной сети Банка.

А также на 2-х вспомогательных направлениях:

- Обеспечение приемлемого роста депозитного портфеля физических лиц для фондирования кредитного портфеля.
- Достижение положительной рентабельности карточных продуктов с одновременным улучшением их технологичности.

Ключевые направления маркетинговой стратегии:

- создание единой концепции бренда Банка, расширение узнаваемости бренда, лояльности к нему через социальные, информационные и иные активности;
- продвижение продуктов и услуг Банка с использованием наиболее эффективных современных каналов взаимодействия с клиентом;
- построение системы анализа эффективности рекламных кампаний предлагаемых продуктов и услуг, а также степени удовлетворенности клиентов;
- совершенствование, создание и продвижение новых технологичных банковских продуктов;
- поддержание имиджа Банка, поддерживающего спорт и здоровый образ жизни, сотрудничество с представителями спорта, детскими спортивными школами.

Ключевые направления ИТ- стратегии

- обеспечение стабильного и бесперебойного функционирования всех ключевых бизнес-процессов Банка, предоставление высокой скорости внедрения новых технологий и продуктов по запросам бизнес-подразделений Банка;
- цифровая трансформация продуктов и каналов взаимодействия с клиентами;
- развитие собственной технологической платформы для партнеров, позволяющей интегрироваться с сервисами Банка, обеспечивающими оформление кредитных сделок;
- оптимизация затрат на осуществление операционной деятельности и бизнес-процессов банка посредством дополнительной автоматизации;
- развитие систем защиты информации и информационных систем Банка

Ключевые направления стратегии по работе с персоналом

- формирование компетентной команды профессионалов, способной своевременно реагировать на меняющиеся условия рынка, обладающей актуальными знаниями и развитыми компетенциями;
- организация системы непрерывного обучения и развития для решения ключевых задач бизнеса;
- совершенствование системы мотивации и стимулирования труда персонала с целью увеличения производительности труда, эффективности и результативности персонала;
- формирование кадровой прочности: мероприятия, направленные на снижение текучести, удержание и повышение вовлеченности персонала;
- повышение у персонала чувства сопричастности общему делу путем командообразования.

Банк рассчитывает, что реализация настоящей стратегии позволит увеличить **прирост требований** Банка к экономике на 22,5%, **рентабельность капитала** до 5,0%, обеспечить размер **доли необслуживаемых активов** в активах, подверженных кредитному риску на уровне не более 5%.

Активы банка вырастут к концу 2025 г. на 11,3% по сравнению с прогнозируемым объемом на конец 2022 г., при этом прирост **кредитного портфеля** составит 32,1%, в том числе за счет роста корпоративного кредитного портфеля на 28,5% и роста розничного портфеля – на 40,8% .

Банк планирует обеспечивать выполнение пруденциальных нормативов безопасного функционирования в полном объеме и поддерживать **достаточность нормативного капитала** на уровне 30%.

Спасибо за внимание!