

**Отчет о выполнении стратегического плана  
развития «Приорбанк» ОАО на 2016-2018 г.г.  
в 2016 году**

**апрель 2017 г., Минск**

## Итоги выполнения стратегического плана развития в 2016 г.

- В 2016 году «Приорбанк» ОАО продолжил устойчивое развитие, повысив рыночную долю в банковской системе по всем основным направлениям деятельности – активам, кредитам, капиталу, остаткам на счетах клиентов, и сохранив высокие показатели прибыльности и эффективности.
- Активы банка достигли 2,9 млрд. руб. и превысили уровень 2015 года на 8%. Кредиты клиентам составили 1,9 млрд. руб. и выросли за год на 225 млн.руб. или 14%.
- Средства клиентов увеличились до 1,9 млн. руб. и превысили уровень прошлого года на 13%.
- Капитал банка по МСФО составил 549 млн. руб. и находится в рамках утвержденного прогноза. Нормативный капитал в 2016 г. вырос с 410 млн. руб. до 492 млн. руб. Приорбанк адекватно капитализирован. Достаточность капитала по национальным стандартам составляет 20,4%, по международным стандартам - 24,2%
- Обеспечено выполнение показателей прибыльности и эффективности. Прибыль банка по МСФО в 2016 г. составила 147 млн. руб. Рентабельность капитала (ROE) составила 27,2%.
- Операционные затраты банка находятся в рамках утвержденного плана. Разработанная специальная Программа по сокращению объема затрат, предусматривающая ряд мер по всем направлениям деятельности, совершенствование действующих бизнес процессов, сокращение персонала и оптимизация филиальной сети позволили поддерживать показатель CIR (соотношение операционных затрат и операционной прибыли) на уровне не выше 38%.

*Примечание: Финансовые показатели приведены по МСФО в деноминированных единицах*

## Стратегия корпоративного бизнеса

- Основные результаты деятельности:
  - ✓ рост кредитного портфеля корпоративных клиентов на 20%
  - ✓ расширение ресурсной базы корпоративного бизнеса на 22%
  - ✓ сохранение приемлемого качества кредитного портфеля
- Основные достижения в развитии бизнеса:
  - ✓ дальнейшее углубление партнерских отношений с клиентами
  - ✓ финансирование оборотного капитала и конкурентоспособных инвестиционных проектов
  - ✓ укрепление позиций бизнеса в области факторинга: рост объема факторинговых операций на 51%
  - ✓ активное проведение Sales компаний по продаже банковских услуг корпоративным клиентам
  - ✓ совершенствование и развитие уникального для белорусского рынка продукта «Сервисные пакеты»
- Реализация новых проектов:
  - ✓ централизация функций агента валютного контроля по операциям корпоративных клиентов
  - ✓ разработка карточки аккредитива для клиентов корпоративного бизнеса
  - ✓ внедрение терминалов самообслуживания для приема торговой выручки

# Итоги выполнения стратегического плана развития в 2016 г.

## Стратегия ритейлового бизнеса

- Основные результаты деятельности:
  - ✓ рост клиентской базы в МСП бизнесе на 18% , как результат, - увеличение средств клиентов МСП бизнеса на 34%
  - ✓ прирост кредитного портфеля физических лиц в национальной валюте на 18% с увеличением рыночной доли с 11,6% до 12,7%
  - ✓ прирост средств населения в национальной валюте на 26% и увеличение рыночной доли до 5,0%
  - ✓ в рамках оптимизации бизнес-процессов по обслуживанию клиентов МСП осуществлена централизация валютного контроля, внедрена возможность использования электронно-цифровой подписи (ЭЦП)
  
- Новые банковские продукты и услуги:
  - ✓ кредитный продукт «Приор-бонус» с высоким уровнем автоматизации внутренних процессов
  - ✓ выпуск кредитных карт с грейс-периодом и выдача кредитов наличными деньгами с использованием дебетовой платежной карточки
  - ✓ выпуск новых премиальных карточек Visa Infinite и World MasterCard Black Edition, а также платежных карточек для расчетов с функцией Cash-Back
  - ✓ централизованная программа удержания действующих клиентов на основе рефинансирования кредитов в других банках и увеличения действующих кредитных лимитов
  
- Новые проекты :
  - ✓ разработан полный функционал CRM компаний для юридических лиц с различными вариантами продаж: через ЦБУ, электронные рассылки, Интернет-банк и mail-банк (СЭП)
  - ✓ использование новой платформы Tableau для анализа баз данных о клиентах и их продуктах
  - ✓ реализация проекта по повышению доходности розничных банковских продуктов
  - ✓ внедрение программы ускоренной адаптации к банковскому обслуживанию новых зарплатных клиентов

# Итоги выполнения стратегического плана развития в 2016 г.

## Стратегия электронного бизнеса

- Новая версия Интернет-Банка и мобильных приложений для ОС IOS и Android, новое приложение для быстрых платежей Prior ClickPay
- Контакт-центр для юридических лиц и ИП по вопросам эквайринга и электронных кошельков Belqі
- Распространение конфигурации голосовых оповещений в банкоматах, а также система оповещения предприятий о неработоспособности терминального оборудования
- Привлечение в систему расчетов с использованием электронных денег Belqі краудфандинговой площадки. Заключение договора с интернет-порталом mail.ru.

## Стратегия управления рисками

- Обеспечено приемлемое качество кредитного портфеля банка
- Сохранен жесткий риск подход при кредитовании клиентов с фокусом на более устойчивых заемщиков
- Продолжено совершенствование оценки кредитоспособности заемщиков, реализован инфраструктурный проект по управлению обеспечением
- Сформированы резервы по некачественной задолженности клиентов в полном объеме в соответствии с требованиями Национального банка Республики Беларусь и адекватной оценкой кредитного риска
- Успешно пройдена Оценка качества активов банка в соответствии с требованиями и критериями Национального банка Республики Беларусь

## IT и операционная стратегия

- Выделение отдельного подразделения на “Deliver IT Value Stream”. Назначение выделенных менеджеров услуг
- Миграция на x-86 архитектуру СТ.Банк.ИТ.Корпоративный бизнес
- В целях повышения эффективности и сокращения расходов, улучшения качества обслуживания клиентов реализованы проекты:
  - ✓ «Карточка аккредитива»
  - ✓ «Централизация функций агента валютного контроля по операциям юридических лиц и ИП»
  - ✓ «Комплексное управление недвижимостью банка»
  - ✓ «Внедрение терминалов самообслуживания для приема торговой выручки юридических лиц и ИП»

# Итоги выполнения стратегического плана развития в 2016 г.

## Маркетинговая стратегия

- Внедрены новые продукты для физических лиц: карточка “Бумеранг”, кредитный продукт “Рефинансирование”, эксклюзивные банковские карточки Visa Infinite и MasterCard Black Edition
- Проведены маркетинговые исследования по изучению характеристик целевых клиентов, их запросов, ожиданий, уровня удовлетворенности сервисом банка
- Проведены рекламные кампании по продвижению продуктов для корпоративных клиентов, МСП, населения
- Проведены пресс-конференции, посвященные голосовой биометрии, а также сделке Приорбанка и ЕБРР в рамках программы разделения рисков

## Региональное развитие банка

- Реализован комплекс мероприятий по сокращению числа точек продаж с показателем CIR более 35%: закрыто 8 точек, реорганизовано – 3, оптимизированы площади 3-х точек
- Организованы 3 круглосуточные зоны самообслуживания с расширенным функционалом (АТМ, ПСТ, терминал самообслуживания, интернет-банк для юридических и физических лиц, связь с контакт-центром)
- Реализован проект по внедрению терминалов самообслуживания для приема торговой выручки юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

## Стратегия по работе с персоналом

- Продолжена оптимизация численности и расходов на персонал за счет централизации функций агентов валютного контроля, а также автоматизации технологических процессов в банке
- Начата реализация новой программы развития руководителей ЦО для обеспечения лучшего взаимодействия между ЦО и ЦБУ банка
- Организована нефинансовая мотивация работников на индивидуальном и групповом уровне, направленная на выдвижение и реализацию инновационных идей
- Проводились профессиональные конкурсы и программы обучения сотрудников банка