

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

**Минск,
март 2019 г.**

Итоги выполнения стратегического плана развития в 2018 г.

- В 2018 году «Приорбанк» ОАО продемонстрировал устойчивое развитие по всем основным направлениям деятельности, укрепив свои позиции на локальном рынке.
- За 2018 год активы банка увеличились на 22% до уровня 4 058 млн. белорусских рублей. Динамика привлеченных средств клиентов обеспечила умеренный рост кредитного портфеля: по итогам 2018 года на развитие бизнеса субъектов хозяйствования и кредитование физических лиц Приорбанком направлено 2 498 млн. рублей.
- Средства клиентов увеличились до 3 029 млн. рублей и превысили уровень прошлого года на 32%.
- Капитал банка по МСФО составил 614 млн. руб. и находится в рамках утвержденного прогноза. Нормативный капитал в 2018 году вырос с 529 млн. руб. до 633 млн. руб. Приорбанк адекватно капитализирован. Достаточность капитала по национальным стандартам составляет 16,9%, по международным стандартам – 18,1%.
- Операционные затраты банка находятся в рамках утвержденного плана.
- Обеспечено выполнение показателей прибыльности и эффективности. Прибыль банка по МСФО в 2018 г. составила 123 млн. руб. Рентабельность капитала (ROE) составила 19,1%.

Примечание: Финансовые показатели приведены по МСФО

Итоги выполнения стратегического плана развития в 2018 г.

Стратегия ритейлового бизнеса

Основные результаты развития бизнеса:

- рост кредитов клиентам МСП на 48%, увеличение средств клиентов МСП бизнеса на 51%
- рост привлечения новых клиентов МСП на 13% за счет запуска новой линейки пакета услуг, проведения рекламы в сети интернет, CRM кампаний и др.
- рост кредитов населению на 44%, средств населения в национальной валюте - на 45%, расширение рыночной доли банка по средствам физлиц в национальной валюте с 5,1% до 5,9%
- прирост клиентов категории Primary на 6,3%, клиентов Premium Direct - на 33%

Новые банковские продукты и услуги:

- внедрение продукта «Приор-Бонус» в промышленную эксплуатацию для клиентов МСП
- запущен новый Интернет-банк для бизнеса (ИБ 2.0.) и Мобильный банкинг для юридических лиц и ИП - Prior Business 2.0.
- предоставлена возможность для населения рассрочки платежей по кредитной карточке с применением льготной процентной ставки при совершении безналичных операций в торговых точках партнеров, а также совершать переводы с кредитной на дебетовую карточку с оплатой задолженности в рассрочку
- в розничном бизнесе реализована возможность цифрового обслуживания в банке с использованием E2E процессов
- реализованы дополнительные услуги по банковским платежным карточкам, включая международные переводы “карта-карта” в 45 стран мира, переводы на чужие карты Белкарт, возможность пополнения дебетовых карточек посредством ЕРИП, а также реализована альтернативная доставка PIN-кода клиенту
- запущен новый on-line безотзывный вклад в белорусских рублях для физлиц

Новые проекты :

- осуществлена оптимизация процесса кредитования средних клиентов
- реализована возможность досрочного погашения кредитов в СДБО в рамках оптимизации процесса кредитования физических лиц
- запущена программа предодобренного кредитования для упрощения получения кредитов для физлиц
- запущена международная программа лояльности “PriorPlus” для стимулирования роста безналичных платежей

Итоги выполнения стратегического плана развития в 2018 г.

Стратегия корпоративного бизнеса

Основные результаты деятельности:

- Активное развитие Digital Banking (внедрены Internet Banking II, Mobil Banking, электронная подпись кредитных договоров)
- Сохранение клиентской базы, позитивная динамика качества и размера кредитного портфеля в рамках кредитной политики и лимитов RWA
- Активное развитие отношений с International Customers (привлечено 3 GAMS GCC)
- Расширен функционал Call Center для юридических лиц

Основные достижения в развитии бизнеса:

- Внедрен реверсивный факторинг
- Интегрирован режим 24/7 для операций с корпоративными картами в рамках проекта Интернет-банк 2.0
- Запуск программы «Лизинг жилой недвижимости»

Реализация новых проектов:

- На постоянной основе запущен проект по анализу и корректировке процесса кредитования корпоративных клиентов с целью оптимизации (ускорение ТТУ)
- Продолжена работа по доработке мобильной версии Интернет-банкинга

Стратегия электронного бизнеса

Основные результаты развития, реализованные мероприятия :

- Внедрено досрочное погашение потребительских кредитов в интернет-банке и мобильном банке
- Переводы на карты зарубежных банков в интернет-банке и мобильных приложениях
- Оплата услуг ЕРИП по QR-коду в мобильных приложениях
- Запуск полностью нового Интернет-Банка 2.0 для юридических лиц
- Запуск полностью нового мобильного приложения для юридических лиц на iOS и ОС Android
- Разработан портал API Приорбанка для разработчиков ПО с возможностью подписываться на API банка.

Новые продукты :

- Электронный кредит «Проще.net» в интернет-банке и мобильных приложениях
- Добавление фондирующей карточки в интернет-банке Prior Online
- Перевод в рассрочку с кредитной карточки на дебетовую
- Запущена новая технология — «М-Код». Технология «М-Код» позволяет клиентам подтверждать все операции в Интернет-Банке 2.0 быстро и удобно через SMS-сообщения.
- Разработан «Конструктор форм» для автоматизации процессов создания форм заявок для клиентов - юридических лиц в канале Интернет-Банк 2.0

Итоги выполнения стратегического плана развития в 2018 г.

Стратегия управления рисками

- Обеспечено улучшение качества кредитного портфеля банка
- Сохранен консервативный риск подход при кредитовании клиентов с акцентом на наиболее устойчивых заемщиков
- Оптимизированы подходы при финансировании клиентов категории «средний» с фокусом на повышение эффективности (кредитные решения / администрирование)
- Продолжено совершенствование системы раннего выявления потенциально проблемных кредитов
- Продолжено совершенствование работы с проблемными клиентами банка
- Продолжено совершенствование методик управления рисками, создан Комитет по операционному риску и контролю

IT стратегия

Новые банковские продукты и услуги:

- Новый интернет банкинг для юридических лиц
- VDI (инфраструктура виртуальных рабочих мест)
- СТ. Факторинг
- Развитие функционала мобильных приложений ИБ для iOS и Android используя Agile/scrum
- Установка лимитов в мобильном приложении
- PIN Management
- Электронный депозит с использованием микросервисов

Операционная стратегия

Реализованные проекты:

- Организация обслуживания юридических лиц в контакт-центре банка
- Оптимизация процесса обработки наличных денежных средств в операционной кассе «Приорбанк» ОАО
- Оптимизация процесса зачисления денежных средств в рамках зарплатного обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- Внедрение технологии роботизации процессов
- Реестр банковских гарантий
- Изменение ПИН-кода карты в банкомате. Альтернативная доставка ПИН-кода клиенту

Итоги выполнения стратегического плана развития в 2018 г.

Маркетинговая стратегия

- Проведены маркетинговые исследования, фокус-группы, с помощью которых выявлены потребности целевой группы клиента, определён архетип бренда Приорбанка и проведена работа по подготовке к внедрению нового позиционирования на рынке
- Проведены общереспубликанские и региональные рекламные кампании, направленные на продвижение кредитных продуктов.
- Выполнен редизайн корпоративного сайта банка, присоединен сервис онлайн-помощника
- Реализован проект по выдвиганию на рынок Интернетбанка для юридических лиц. В декабре 2018 все клиенты переведены на версию 2.0 Интернет-банка для юридических лиц
- В 2018 году проведено 2 хакатона в поддержку молодых предпринимателей. В мае 2018 состоялся финал конкурса Elevator Lab Local Challenge. Победители конкурса — команда GiniMachine — участвовали в отборе в австрийский акселератор Elevator Lab и вышли в топ-5.

Стратегия по работе с персоналом

- Оптимизация численности и расходов на персонал в результате централизации функций, автоматизации и совершенствования технологических процессов в банке
- Совершенствование навыков, необходимых для обеспечения качественного клиентского сервиса: организованы стажировки и программы обмена опытом для руководителей банка, проведено 63 вебинара, запущена программа обучения для руководителей «Автостопом по диджитализации», организовано регулярное тестирование сотрудников кассы, ОПБ, СКС, специалистов по работе с МСП, корпоративными клиентами
- Оптимизация ключевых показателей эффективности (KPI) через концептуальное изменение и совершенствование системы Performance Management
- Поддержание культуры инновационности: обновление программ нематериального поощрения и мотивации работников, направленных на генерирование и продвижение инновационных идей, системное обучение сотрудников инновационным подходам в банковском бизнесе; реализация концепции методологии Lean

Региональное развитие банка

- Проведена работа по повышению эффективности точек продаж: закрыты 3 удаленных рабочих места по причине низкой эффективности, проведена работа по оптимизации расходов, связанных с наличным денежным обращением
- Открыто инновационное отделение банка. Техническое оснащение новой точки продаж позволяет реализовать составляющую часть «From Service to Sales» общей стратегии Retail по увеличению продаж розничных банковских продуктов.
- Разработана модель сотрудничества по продукту “рассрочка для физических лиц” с лидером продаж в сегменте E-commerce интернет-магазином «21vek.by». Результатом работы по программе рассрочки для физических лиц в 2018 году стало дополнительное привлечение новых клиентов - физических лиц.
- Расширена география и доступность розничных банковских продуктов в рамках развития альтернативных каналов продаж и сервиса.