

**Основные задачи и  
направления деятельности  
ОАО «Белинвестбанк»  
на 2017 год**

*утверждено протоколом Наблюдательного совета  
от 27.02.2017 №2*



**Белинвестбанк**

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

## Внешняя среда

- геополитическая напряженность
- сохранение санкций между Российской Федерацией, США и странами Евросоюза
- волатильность мировых цен на нефть
- наращивание государственного долга
- рецессия, спад деловой активности субъектов хозяйствования, сужение рынков сбыта, снижение объемов экспорта (импорта) товаров (услуг)

## PEST-анализ

- изменение «правового поля», проведение регулятором жесткой монетарной политики, усиление контроля над деятельностью банков, ужесточение подходов по формированию резервов, регулирование уровня процентных ставок на депозитно-кредитном рынке
- внедрение МСИ, интенсивное развитие цифрового банкинга, интернет- и мобильных технологий, онлайн-продаж

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- низкая эффективность взаимодействия с клиентом
- сложная процедура выдачи кредитов, отсутствие скоринговых программ, CRM-системы, сегментации клиентов в розничном бизнесе, различные подходы к сегментации клиентов МСБ
- низкая доля на рынке розничного кредитования
- отсутствие маркетинговой стратегии, полноценного управленческого учета
- несовершенная система мотивации труда

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Банк – один из крупнейших универсальных банков республики
- многолетний опыт работы на финансовом рынке
- широкая территориальная и корреспондентская сеть
- программы кредитования в рамках сотрудничества с ЕБРР
- широкая линейка кредитных/депозитных, карточных продуктов
- информационная поддержка клиентов 24x7, программы лояльности, акции по продажам

## SWOT-анализ

## УГРОЗЫ

- дальнейшая стагнация в экономике, спад экономической активности клиентов, ухудшение финансового состояния клиентов
- рост проблемных долгов
- отток клиентов
- конкуренция за «хорошего» клиента
- рост ФинТех-сегментов, развивающих цифровые технологии

## ВОЗМОЖНОСТИ

- привлечение новых клиентов через интернет-пространство
- акцент на активные продажи
- расширение сотрудничества с ЕБРР в рамках Меморандума
- развитие цифрового банкинга, системы онлайн-продаж
- увеличение доли кредитного портфеля за счет клиентов МСБ
- наращивание объема услуг, способствующих росту комиссионных доходов

**Основные задачи и направления деятельности**  
**ОАО «Белинвестбанк» на 2017 год сохраняют**  
**преимственность по отношению к предусмотренным в**  
**Стратегическом плане на 2016-2017 годы задачам,**  
**ориентированным на повышение инвестиционной**  
**привлекательности и эффективности деятельности,**  
**усиление работы с малым и средним бизнесом,**  
**развитие цифрового банкинга.**

# Деятельность банка в 2017 году будет направлена на:

результативную  
работу  
с проблемными  
долгами,

*включая*

*разработку и реализацию  
NPE-стратегии*

развитие бизнеса банка,

*включая:*

**расширение сотрудничества с ЕБРР и  
реализацию мероприятий ПИР**

**усиление комплексной работы с малым и  
средним бизнесом**

**совершенствование банковских технологий и  
бизнес-процессов, расширение возможностей  
дистанционного банковского обслуживания**

**оптимизацию организационной структуры  
банка и затрат банка**

# Основные показатели развития ОАО «Белинвестбанк» на 2017 год

| № п.п | Наименование показателя   | Прогнозируемое значение                      |
|-------|---|--|
| 1.    | Объем прибыли   | не менее 10 млн. рублей                      |
| 2.    | Объем прибыли до налогов и резервов (ЕВТ)   | не менее 149 млн. рублей                     |
| 3.    | Рентабельность нормативного капитала  | не менее 2,3%                                |
| 4.    | Показатель процентного отношения операционных расходов банка к прибыли от основной деятельности («Cost/Income») | поддержание на уровне не более 50%           |
| 5.    | Удельный вес NPL в задолженности по кредитам (по НСФО)  | не более 12%                                 |
| 6.    | Прирост клиентов*, в том числе:<br><br>юридических лиц  | не менее чем на 500 субъектов хозяйствования |
|       | физических лиц  | не менее чем на 26 тысяч                     |

**Пяти процентов стратегии достаточно,  
а девяносто пять – это кропотливая  
ежедневная работа.**

**Пять процентов – не так много,  
НО ЭТО ОСНОВА.**

*Олег Тиньков,  
российский предприниматель*