

УТВЕРЖДЕНО
протокол Наблюдательного совета
ЗАО «Альфа-Банк»
10.01.2018 № 1

Стратегический план развития ЗАО «Альфа-Банк» на 2018-2020 гг.

Общая информация о действующем банке



Закрытое акционерное общество “Альфа-Банк” создано в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также Договором о совместной деятельности по созданию акционерного коммерческого Банка международной торговли и инвестиций от 18 ноября 1998 года в форме закрытого акционерного общества. Решение об изменении наименования Банка с Закрытого акционерного общества “Банк международной торговли и инвестиций” на Закрытое акционерное общество “Альфа-Банк” принято Общим собранием акционеров 13 октября 2008 года. Изменения и дополнения, внесенные в Устав Банка, связанные с изменением наименования, зарегистрированы Национальным банком Республики Беларусь 13 ноября 2008 года. Банк является правопреемником всех прав и обязательств Закрытого акционерного общества “Альфа-Банк Финанс” (наименование указанного банка до 06.03.2013 – Закрытое акционерное общество “Акционерный коммерческий Банк “БЕЛРОСБАНК”), реорганизованного путем присоединения к Банку в 2013 году.

Банк зарегистрирован Национальным банком Республики Беларусь 28 января 1999, регистрационный номер 58. Лицензия на осуществление банковской деятельности, выданная Национальным банком Республики Беларусь 22.07.2014 г. №22, УНП №101541947. Регистрационный номер в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: 101541947. S.W.I.F.T: ALFABY2X

Универсальный банк с фокусом на мобильный банкинг и приоритетное развитие розничного бизнеса и МСБ

- Лучший мобильный банк для физических и юридических лиц. Банк, с которым - удобно, быстро и прогрессивно. Позволит обслуживать любого жителя Республики Беларусь без привязки к отделению.
- Приоритетной задачей является рост клиентской базы:
 - ❖ Розничный бизнес: увеличение в 2.0 раза
 - ❖ Массовый бизнес: увеличение в 2.0 раза
 - ❖ Средний бизнес: увеличение в 1.5 раза
 - ❖ Корпоративный бизнес: увеличение в 1.4 раза
- Диверсификация: увеличение доли розничного бизнеса и МСБ в финансовом результате Банка.
- Стабильно прибыльный банк с рентабельностью выше рынка
- Банк, где можно развиваться и зарабатывать, с высоким уровнем вовлеченности персонала.

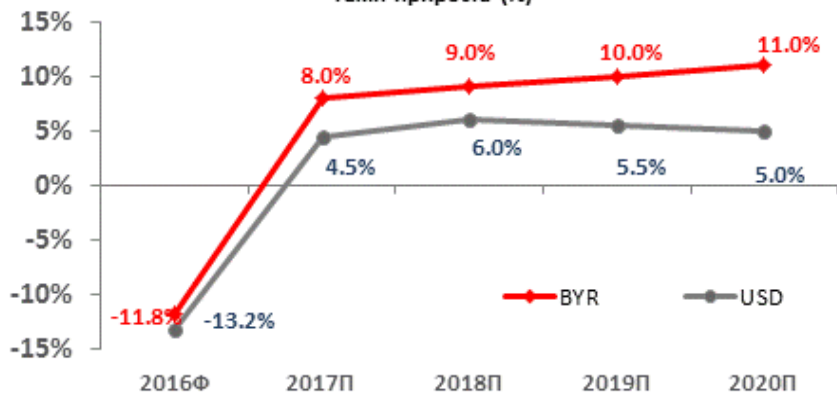
Позиция Банка на рынке Республики Беларусь

	Доля рынка		Место
	01.01.17	01.01.18	
Банк			
Доля рынка по Активам	2,1%	2,7%	8
Доля рынка по Капиталу	1,9%	2,5%	8
Доля рынка по Кредитному портфелю	2,4%	2,8%	8
Доля рынка по Средствам клиентов	2,3%	2,9%	8
Корпоративный бизнес			
Доля рынка по активам ЮЛ	2,6%	3,2%	8
Доля рынка по депозитам ЮЛ	2,9%	3,2%	8
Доля рынка по средствам до востребования ЮЛ	2,1%	3,1%	8
Доля рынка по средствам клиентов ЮЛ	2,6%	3,1%	9
Доля рынка по документарным операциям	6,5%	6,8%	4
Розничный бизнес			
Доля рынка по кредитам (без недвижимости и льготных кредитов) ФЛ	5,1%	4,7%	9
Доля рынка по срочным средствам ФЛ	1,4%	1,5%	9
Доля рынка по средствам до востребования ФЛ	6,0%	7,7%	6
Доля рынка по средствам ФЛ	2,0%	2,7%	8

Прогнозируемые темпы роста банковской системы

Корпоративное кредитование

темпы прироста (%)



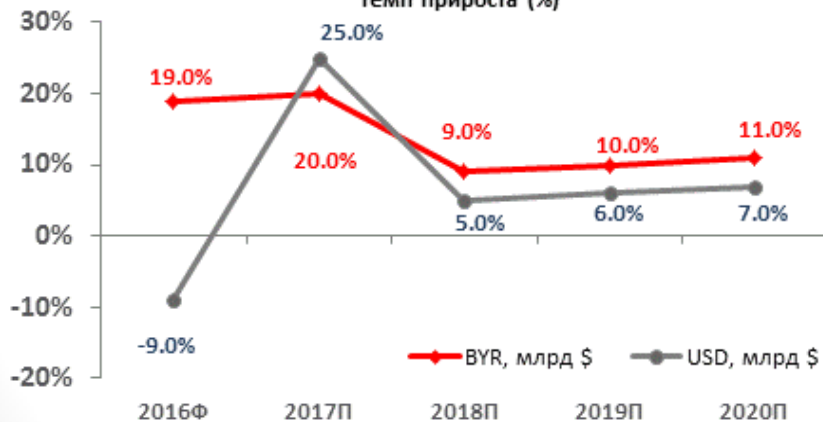
Розничное кредитование

темпы прироста (%)



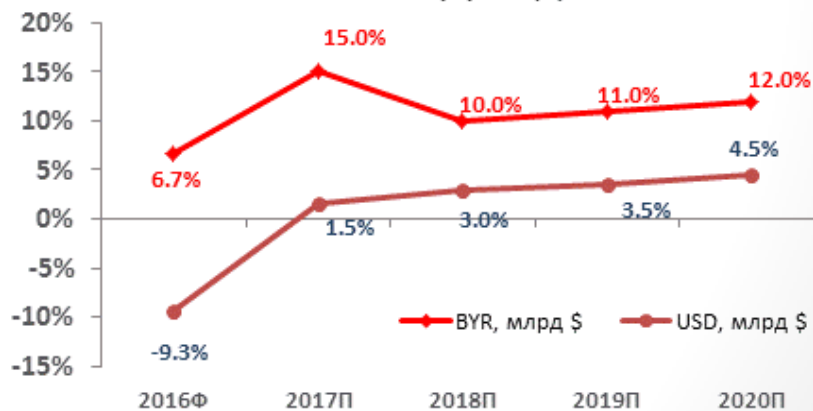
Корпоративное фондирование*

темпы прироста (%)



Розничное фондирование

темпы прироста (%)



Источник: НБ РБ, Альфа-Банк

Ключевые мероприятия Стратегии Корпоративного* бизнеса



- Развитие продуктовой линейки (факторинг, лизинг, торговое финансирование)
 - Оптимизация и развитие пакетов услуг РКО
 - Расширение спектра нефинансовых сервисов клиентам Банка
 - Дальнейшее развитие дистанционных каналов обслуживания клиентов для покрытия максимального спектра услуг
-
- Оптимизация ключевых операционных бизнес-процессов Дальнейшая оптимизация сети обслуживания юридических лиц
 - Внедрение методик управления качеством бизнес-процессов (Lean, Six Sigma)

* Включая корпоративный, средний и массовый бизнес

Ключевые мероприятия Стратегии Розничного бизнеса



- Внедрение процессинга в 2018 году
- Обновление формата фронт-офиса отделений для обеспечения комфорта каждого клиента
- Новая операционная модель с целью увеличения скорости реагирования и обслуживания клиентов
- Модернизация продуктовой линейки
- Диджитализация процессов обслуживания клиентов
- Управление жизненным циклом клиента – построение отношений
- Финансовая грамотность

Ключевые мероприятия Стратегии Электронного бизнеса

- Внедрение цифровых процессов привлечения обслуживания клиентов
- Дальнейшее расширение линейки продуктов и сервисов СДБО
- Перевод сервисных операций из отделений банка в СДБО
- Дальнейшее расширение работы с цифровыми партнерами
- Развитие сервисов предикативной аналитики
- Тестирование и запуск новых технологий (интеграция с блокчейн НБРБ)

The logo for INSYNC BY is displayed on a red, rounded rectangular background. The word "INSYNC" is written in white, uppercase, sans-serif font. To its right is a white circle containing the letters "BY" in red, uppercase, sans-serif font.

INSYNC BY

Стратегия управления рисками



Основными направлениями развития системы управления рисками в 2018-2020 годах являются:

- совершенствование методик оценки и инструментов управления кредитными рисками, риском потери ликвидности, процентным риском, операционным риском, включая ИТ-риск;
- совершенствование ИТ - архитектуры управления розничными кредитными рисками (кредитный конвейер, скоринговые приложения, и пр.), управления риском потери ликвидности и процентным риском (внедрение модулей по расчету денежных потоков) контроля соблюдения лимитов;
- совершенствование контрольных функций рыночных рисков;
- развитие компетенций персонала риск – менеджмента.

Стратегия подразделений поддержки

Основной стратегический фокус **операционного блока** – это обеспечить высокий уровень операционного сервиса при активном росте клиентской базы банка.

Усилия будут сконцентрированы на следующих задачах:

- Развитие модели обслуживания и рост операционной зрелости;
- Построение эффективной операционной модели.

Основными задачами **ИТ блока Банка** на ближайшие годы предусмотрено:

- Обеспечение непрерывности Бизнеса и стимулирование его развития;
- Внедрение принципа online в режиме 24x7;
- Развитие СДБО для розничного и корпоративного клиента.



Стратегия **по работе с персоналом** будет сфокусирована на следующих направлениях:

- Построение сквозного процесса подбора персонала;
- Развитие корпоративной культуры;
- Построение прозрачной системы развития персонала, позволяющую расти и развиваться внутри Банка;
- Кадровый резерв руководителей на всех карьерных уровнях.

Финансовые аспекты стратегии

Прирост **активов** за период с 2018 - 2020 гг. планируется на уровне **+17%**;

Кредитный портфель по розничным и корпоративным клиентам Банка к 2020 должен прирасти **в 1,35 раза** к 2017 году;

Прирост **капитала** ожидается на уровне **+36%** к 2017 году;

Нормативный капитал на конец 2020 года ожидается на уровне **161 млн. USD**;

Достаточность нормативного капитала в 2020 г. прогнозируется на уровне **не менее 13,2%**.

