

Стратегия развития ОАО «Статусбанк» на 2024-2025 годы

Открытое акционерное общество «СтатусБанк» (далее – ОАО «Статусбанк» или Банк) зарегистрировано Национальным Банком 25 февраля 2002 года.

Банк осуществляет свою деятельность на основании - лицензии Национального банка Республики Беларусь № 26 от 12 апреля 2023 г. Также Банк имеет разрешение (лицензию) Министерства финансов Республики Беларусь № 02200/5200-12-1134 от 29 ноября 2012 г. на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам.

Банк принимает вклады населения, предоставляет кредиты и производит переводы денежных средств на территории Республики Беларусь и за ее пределами, осуществляет валютно-обменные операции, а также оказывает иные банковские услуги корпоративным и частным клиентам в региональной сети и системах дистанционного банковского обслуживания.

Головной офис Банка расположен в г. Минске по адресу ул. Денисовская 8а. Структурные подразделения Банка открыты в Гомеле, Гродно и Бресте.



«Мы делаем сервис обмена валют и платежей простым для наших клиентов»

Ценности Банка основаны на миссии, служат основой для формирования зрелой, ответственной корпоративной культуры. Мы:

- ✓ **Коллектив**, объединенный общей целью и общей корпоративной культурой
- ✓ **Среди лидеров рынка** – мы не умеем делать все, но, то, что мы делаем должно быть выполнено эффективно
- ✓ **Делаем, а не обещаем** – разделяем потребности клиентов и сотрудников, действуем оперативно и несем ответственность за нашу работу
- ✓ С нами **просто и безопасно** – при возникшем спросе на услугу (как внешнюю, так и внутреннюю) приложить максимум усилий и профессионализма для предоставления этой услуги клиентам и сотрудникам Банка, сделав ее простой и понятной, а процесс предоставления услуги – быстрым и необременительным



Стратегические цели Банка на 2024-2025 годы

- выполнение нормативов безопасного функционирования за счет внутренних источников эффективного функционирования Банка
- обеспечение финансовой устойчивости и эффективной деятельности Банка путем поддержания устойчивого объема операций, поддержание доли присутствия на рынке, роста внутренней эффективности процессов
- обеспечение расчетных операций клиентов (устойчивый платежный сервис)
- обеспечение требуемых стандартов качества оказываемых услуг и информационной безопасности для устойчивого и безопасного функционирования Банка
- поддержание операционной эффективности бизнес-модели розничного бизнеса
- развитие цифрового платежного сервиса

В 2024–2025 годах Банк продолжит выстраивание долгосрочных партнерских отношений с корпоративными клиентами сегментов «средний бизнес» и «крупный бизнес», которые будут основаны на принципах клиентоцентричности и ориентированы на создание продуктов, помогающих в реализации важнейших потребностей клиентов.

Транзакционные операции



пакетное обслуживание



международные переводы
(RUB, CNY, KZT)

Валютно-обменные операции



с открытием счета



без открытия счета

Вклады



безотзывные



отзывные

Кредиты



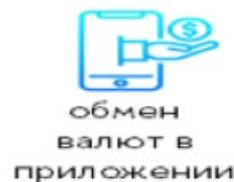
возобновляемая кредитная линия



невозобновляемая кредитная линия

Стратегия развития розничного бизнеса Банка будет ориентирована на создание «ценности» бренда сервисов обмена валют, платежного сервиса, карточного бизнеса, развитие цифровых каналов продаж.

ВОО



Кредиты



Карты



Депозиты



Транзакционные операции



Маркетинговая политика Банка строится на анализе общих тенденций развития экономики Республики Беларусь, банковской сферы, специфике работы Банка и направлена на активное позиционирование и закрепление в публичном информационном пространстве образа Банка и его репутации с акцентом на ключевых преимуществах, которые выгодно отличают его от конкурентов

Основные цели маркетинговой стратегии Банка:

- укрепление бренда и повышение его узнаваемости, трансляция миссии и ценностей клиентам
- развитие и продвижение инновационных банковских сервисов
- повышение лояльности клиентов Банка за счет улучшения процессов на каждом этапе клиентского опыта
- развитие бренда работодателя персонала, совершенствование корпоративной культуры
- активные внешние коммуникации, демонстрация бренда Банка в точках контакта с клиентами и партнерами

Основные стратегические инициативы, релевантные достижению стратегических целей, поддержанию ключевых компетенций с учетом анализа внешней и внутренней среды Банка

- Эффективное использование текущего канала обслуживания – по принципу «никаких простоев»
- Поиск новых контрагентов поставщиков ликвидности, диверсификация ресурсной базы за счет привлечения новых клиентов - юридических лиц.
- Рост внутренней эффективности процессов, направленных на поддержку действующей бизнес-модели
- Внедрение элементов системы бережливого производства (LEAN)
- Внедрение инструментов стратегического маркетинга с целью максимизации эффективности инвестированных денежных средств при ограниченном бюджете (CJM, 6P)

Ключевые финансовые показатели

Наименование показателя	на 01.01.2025	на 01.01.2026
Нормативный капитал, тыс. руб.	79 547	82 264
Активы, тыс. руб.	250 062	263 974
Средства клиентов - юридических лиц, тыс. руб.	136 349	143 033
Средства клиентов – физических лиц, тыс. руб.	28 314	29 660
Кредитный портфель юридических лиц, тыс. руб.	56 781	59 701
Кредитный портфель физических лиц, тыс. руб.	32 008	33 168
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 762	6 067
Рентабельность активов (ROA), %	2,0	2,4
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	5,9	7,0
CIR (Cost to Income Ratio), %	74,7	71,2