



Стратегический план развития ЗАО «МТБанк» на 2022-2024 годы

Январь, 2022

Закрытое акционерное общество «МТБанк» (далее по тексту – ЗАО «МТБанк» или «Банк») зарегистрировано Национальным банком Республики Беларусь (далее по тексту – «Национальный банк») 14 марта 1994 года.

Банк осуществляет деятельность на основании лицензии № 13, выданной Национальным банком 1 ноября 2021 года*. Банк имеет разрешение (лицензию) № 02200/5200-1246-1112 на проведение операций с ценными бумагами, выданное Министерством финансов Республики Беларусь (продлено до 29 июля 2022 года на основании решения от 16 мая 2012 года № 145).

Банк принимает вклады населения, предоставляет кредиты и осуществляет переводы денежных средств на территории Республики Беларусь и за ее пределами, проводит валютно-обменные операции, а также оказывает другие банковские услуги корпоративным и частным клиентам Банка.

Головной офис Банка находится в Минске (ул. Л. Толстого, 10), в Минске и за его пределами у Банка открыты обособленные структурные подразделения, удаленные рабочие места для оказания банковских услуг клиентам.

МИССИЯ, ВИДЕНИЕ И ЦЕННОСТИ



Мы поддерживаем наших клиентов в каждодневных делах и развитии, предлагая актуальные продукты и сервис, превосходящий ожидания, в удобных для клиента каналах.



Банк довольного клиента.



КЛИЕНТ: впечатления и простота для клиента на первом месте
КАЧЕСТВО: качество продуктов и сервиса превосходит ожидания клиента
ИННОВАЦИОННОСТЬ: передовые технологии для клиента
КОМАНДА: нацеленность на общий результат и развитие Банка
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ: относимся к работе как к своему делу, мыслим как предприниматели
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ: эксперты в своей области

- Диджитализация максимального количества продуктов и услуг Банка.
- Обеспечение максимальной доступности и отказоустойчивости продуктов и сервисов, улучшение систем мониторинга и усиление киберзащиты систем, высокий уровень качества предоставляемых продуктов и услуг.
- Реинжиниринг и оптимизация процессов, автоматизация деятельности для сохранения высокой операционной эффективности (CIR).
- Увеличение чистой прибыли Банка и рентабельности активов на стратегическом периоде.
- Формирование Банком новых сервисов и выход на новые сегменты рынка.
- Повышение уровня удовлетворенности внутреннего и внешнего клиента Банка.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ЛИНИИ «РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС»

- Стимулирование спроса на продукты, в том числе в новых сегментах.
- Построение программы лояльности для удержания и активации клиентов, построение поощрительных механик ежедневного использования продуктов Банка.
- Развитие цифровых продуктов, построение процессов полного дистанционного выпуска (открытия) продуктов.
- Активное развитие и сотрудничество с партнерами.
- Постоянное изучение и исследование рынка, выявление трендов и изменений потребностей клиентов.
- Построение полного цикла управления продуктами в каналах Дистанционного банковского обслуживания (ДБО).
- Обеспечение высокого уровня отказоустойчивости систем и сервисов, доступности сервисов и каналов 24/7.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ЛИНИИ «МИКРО-, МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

- Выстраивание системы предикативных решений для каждого клиента.
- Повышение технологичности обслуживания клиентов в оффлайн каналах, в том числе за счет использования новых типов устройств самообслуживания.
- Развитие нефинансовых сервисов для бизнеса.
- Создание линейки онлайн-продуктов.
- Развитие систем ДБО, OpenAPI.
- Развитие простых и быстрых онлайн-технологий для ведения и роста бизнеса.
- Формирование имиджа передового Банка в решениях для микро-, малого и среднего бизнеса.
- Обеспечение доступности продуктов и сервисов 24/7.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ЛИНИИ «КРУПНЫЙ БИЗНЕС»

- Комплексный подход к клиенту и предоставление лучшего решения для развития бизнеса клиента.
- Скорость и гибкость в решении бизнес-вопросов.
- Развитие кредитных технологий и процессов.
- Перевод продуктов в онлайн, развитие OpenAPI.
- Доступность продуктов и сервисов 24/7.

- Расширение интернационализации и укрепление имиджа Банка на международной арене.
- Диверсификация источников формирования своей ресурсной базы.
- Расширение возможностей и повышение эффективности маршрутов проведения клиентских платежей.
- Участие в различных государственных и межгосударственных программах в области международного бизнеса.



Фокусирование на переходе с краткосрочных активаций и продуктов к идее клиентоцентричности, а также усилении позиции бренда на рынке, что найдет отражение в следующих принципах:

- акцент на эмоциональной связи;
- акцент на сервисе, а не на продуктах;
- партнерство и отношения, а не краткосрочные владения благами;
- интеграция технологий и продуктов Банка в повседневную жизнь клиентов.

Расширение диапазона присутствия и появление Банка в новых каналах коммуникаций, преимущественно с видеоконтентом, с фокусом на молодую аудиторию.

- Обеспечение непрерывности бизнеса, высокого уровня доступности сервисов и отказоустойчивости в части ИТ систем и ИТ инфраструктуры.
- Повышение качества и скорости цифровизации банковских процессов и услуг, управления цифровой трансформации, с целью возможности предоставления клиентам передовых и уникальных услуг и продуктов.
- Обеспечение необходимой гибкости — обеспечение максимальной скорости вывода продуктов на рынок за счет параметризации и упрощения/стандартизации существующего ландшафта, технологий и бизнес-процессов.
- Превращение ИТ в фактор инновационного развития Банка, создание современной системы поиска, разработки, внедрения и тиражирования инновационных продуктов и технологий.
- Использование современных технологий по работе с данными.
- Достижение эффективности расходов — повышение эффективности и прозрачности ИТ расходов, внедрение оптимальной стратегии привлечения ИТ-ресурсов и управления поставщиками.

- Совершенствование организационной структуры Банка, ориентируя подразделения Банка на повышение эффективности бизнеса и минимизацию операционных рисков.
- Обеспечение поиска, отбора и найма персонала, с использованием современных методов рекрутмента, эффективной системы адаптации, развития и продвижения кадрового резерва и конкурентоспособной системы оплаты и мотивации.
- Развитие и обучение работников, формирование кадрового потенциала Банка.
- Обеспечение управления взаимоотношениями с работниками, ориентируясь на Кодекс корпоративных ценностей и правил, принципов профессиональной этики Банка.
- Обеспечение поощрения и удержания работников посредством создания такой системы вознаграждений и компенсаций, которая будет привлекать, удерживать и мотивировать работников, чья квалификация и результативность обеспечат успешное выполнение Банком своей Миссии и достижение поставленных целей.

- Прирост **активов** в 2022 году +13,4%, в 2023 году +12,2%, в 2024 году +12,9%.
- Прирост **капитала** в 2022-2024 годах – +17,8%, +18,1%, +15,9% соответственно.
- Рентабельность капитала (**ROE**) на периоде 2022-2024 годах планируется на уровне выше рынка.
- Показатель **достаточности капитала** в 2022-2024 годах прогнозируется на уровне не менее 13,0%.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

