



Стратегический план развития ЗАО «MTBank» на 2020-2021 года

Январь, 2020

Общая информация

Закрытое акционерное общество «Минский транзитный банк» (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 6 мая 2013 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 (Толстого 10), в Минске и за его пределами у Банка открыты обособленные, структурные подразделения, удаленные рабочие места для оказания банковских услуг клиентам.

Стратегический план развития ЗАО «МТБанк» на 2020-2021 года утвержден Наблюдательным советом ЗАО «МТБанк» - протокол заседания № 41 от 24.10.2019

Миссия и ценности Банка

Миссия Банка: мы предлагаем современные и качественные продукты и сервисы для самых разных клиентов, помогая в каждодневных делах и развитии.

Ценности Банка

Клиент
Банк – надежный
помощник и партнер

Усилия МТБанка будут направлены на обеспечение высочайшего качества услуг по всем каналам в единой омниканальной платформе так, чтобы клиенты могли контролировать ситуацию со своими финансами и получать быстрое и безупречное обслуживание в тот момент, когда им это нужно.

Качество

МТБанк предлагает качественные решения, надежный и удобный сервис.

Инновационность
быть первым
среди лучших

МТБанк в новом периоде уделит особое внимание качеству предоставляемых сервисов, уделит внимание изучению и внедрению опыта инновационных компаний – российских и зарубежных банков и лидеров инноваций из других отраслей, чтобы продукты банка оставались самыми свежими на финансовом рынке Беларуси, простыми и удобными в использовании.

Команда
доверие и сотрудничество

Профессиональная команда Банка формируется посредством внедрения практических механизмов развития корпоративной культуры и ценностей бренда, а также системы внутреннего обучения на всех уровнях компании (комплексного внутреннего бренд-менеджмента).

Профессионализм
эксперты в финансовой
области

Работники Банка будут постоянно повышать свои компетенции и следить за динамикой рынка, вне зависимости от того, в каком подразделении Банка работают. Организация кросс-функциональных команд для каждого проекта, активное взаимодействие работников разных подразделений, построение сквозной аналитики между подразделениями.

Вовлеченность
относимся к работе
как к своему делу

МТБанк – это команда лучших профессионалов своего дела на всех уровнях построения бизнеса. Формирование и оценка уровня профессиональных компетенций проводится в рамках системы регулярного внутреннего обучения и профессиональных аттестаций.

Стратегические цели МТБанка на 2020-2021

- Расширение активной клиентской базы;
- Повышение цифровизации клиентской базы массовых клиентов;
- Повышение позиций в рейтинге приложения мобильный банк как на рынке розничных, так и корпоративных клиентов;
- Увеличение присутствия банка в сегменте «молодых и активных» клиентов;
- Сохранение высокой эффективности в условиях сужения маржинальности и существенном объеме инвестиций на развитие;
- Максимизация чистой прибыли Банка;
- Повышение уровня удовлетворенности персонала Банка.

Основные направления развития бизнес–линии

Розничный бизнес

Дальнейший рост бизнеса: стимулирование спроса на продукты банка, в том числе в новых сегментах.

Поддержание активации и удерживание клиентов, стимулирование пользования продуктами Банка на ежедневной основе.

Развитие цифровых продуктов и сервисов, укрепление технологического позиционирования.

Укрепление конкурентной позиции: повышение лояльности потребителей и предотвращение миграции на продукты конкурентов.

Проведение исследований рынка и постоянное изучение поведения потребителей для выявления потребностей.

Выход в новые сегменты существующих рынков и формирование новых рынков финансовых услуг для населения, которые до сих пор не предлагали конкуренты.

Основные направления развития бизнес–линии Микро-, малый и средний бизнес

Формирование и закрепление в сознании действующих и потенциальных клиентов образа Банка как динамично развивающегося надежного частного белорусского банка для Микро-, малого и среднего бизнеса с широкой линейкой уникальных продуктов, быстрым и качественным обслуживанием, партнера бизнеса.

Формирование продуктовой линейки, которая позволит стать полноценным Партнером бизнеса клиента, позволит занять лидирующие позиции в выборе клиента за счет технологичности и качества предоставляемых услуг, универсальности и инновационности.

Продукты кредитного характера с акцентом на оперативное рассмотрение кредитных сделок, оптимизацию работы с кредитными продуктами.

Создание для клиентов простого, быстрого и удобного способа размещения свободных ресурсов с наличием возможности заключения всех депозитов онлайн.

Развитие небанковских сервисов в дополнение к широкой продуктовой линейке.

Основные направления развития бизнес–линии

Крупный бизнес

Позиционировании Банка в сегменте корпоративного бизнеса: «ЗАО «МТБанк» – лидер внимательного сервиса и свежих решений в корпоративном банкинге».

Реализация мероприятий, которые позволят Банку стать конкурентоспособным в сегменте корпоративного банковского бизнеса, увеличить клиентскую базу и объемы операций.

«Создание ценности для клиента», как сбалансированное сочетание качества индивидуального обслуживания, качества бизнес-процессов и качества и разнообразия предлагаемых продуктов и услуг, в том числе индивидуально разрабатываемых решений.

Сотрудничество с финансовыми организациями

1. Снижение стоимости и расширение источников заимствований ресурсов для Банка с зарубежных финансовых рынков.
2. Развитие сотрудничества с банками-корреспондентами на финансовом и денежном рынках, подписание новых рамочных соглашений для возможности работы на рынках МБК, Форекс, увеличение размеров действующих лимитов, расширение перечня операций, на которые лимиты установлены.



Маркетинговая стратегия

Фокусирование на управлении клиентским опытом, что найдет отражение в следующих принципах:

- Акцент на сервисе, а не на продуктах;
- Фокус на партнерстве и помощи, а не на владении благами;
- Интеграция технологий и сервисов Банка в повседневную жизнь клиентов, а не в банковские продукты;
- Персонализированные предложения, ценообразование, советы, скорость, удобство и безопасность.

Формирование имиджа современного Банка для бизнеса и жизни через охватные площадки, паблики и сотрудничество с лидерами мнений.

Стратегические цели в области информационных технологий

ИТ-служба - партнер бизнеса в достижении выдающихся результатов клиентского сервиса и предоставления передового набора продуктов и услуг во всех каналах.

Обеспечение максимальной надежности и необходимого уровня доступности всех ИТ-услуг путем оптимизации архитектуры ИТ-систем, повышения уровня оказываемых ИТ-услуг, аутсорсинга, повышения уровня ответственности компаний, поставщиков услуг.

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.

Достижение эффективности расходов — повышение эффективности и прозрачности ИТ расходов, внедрение оптимальной стратегии привлечения ИТ-ресурсов и управления поставщиками.

Стратегия по работе с персоналом

Кадровая политика ЗАО «МТБанк» определяет человеческий ресурс как один из основных ресурсов функционирования и достижения высоких результатов Банка.

Основной целью Кадровой политики ЗАО «МТБанк» является создание условий ведения эффективной деятельности персонала с достижением высоких командных и личных результатов на благо Банка:

- создание оптимальной организационной структуры и бизнес-процессов с оптимальным распределением загрузки среди персонала;
- создание эффективной системы вознаграждений и компенсаций, нематериальной мотивации работников Банка;
- ведение качественного подбора персонала;
- предоставление возможности комфортного входа в Банк, постоянного личностного и профессионального развития и роста персонала (как горизонтального, так и вертикального);
- развитие корпоративной культуры и коммуникаций.

Стратегия управления рисками

предполагает работу по следующим направлениям:

Стратегия управления рисками Банка

Стратегический риск	Мониторинг выполнения основных параметров и целей, факторный анализ реализации стратегического плана, анализ макроэкономических условий деятельности Банка.
Кредитный риск	Обеспечение высокого качества кредитного портфеля, минимизация рисков снижения финансовой устойчивости и потери ликвидности.
Риск потери ликвидности	Поддержание ликвидных активов на требуемом уровне; формирование кредитных портфелей соразмерно динамике изменения ресурсной базы; обеспечение адекватной структуры и диверсификации источников фондирования.
Операционный риск	Обеспечение эффективной работы системы идентификации и признания операционных инцидентов.
Риск потери деловой репутации	Обеспечение финансовой надежности Банка, качества услуг на уровне не меньшем, нежели у основных конкурентов, планомерная работа по его повышению.
Валютный риск	Постоянное поддержание валютной позиции в соответствии с показателями толерантности.
Товарный риск	Ужесточение требований к финансовой надежности кредитополучателей, качеству обеспечения кредитной сделки.
Процентный риск	Оптимизация соотношения активов и пассивов по срокам и объемам с учетом их чувствительности к изменениям процентных ставок.
Риск концентрации	Управление лимитами на риск; диверсификация контрагентов и операций, перераспределение риска на контрагентов.
Риск снижения финансовой устойчивости	Обеспечение финансовой устойчивости Банка



Спасибо за внимание