

Утверждено:
Решением очередного общего собрания участников ООО «Примтеркомбанк»,
Протокол № 1 от 18 апреля 2024 г.



ПРИМТЕРКОМбанк

Стратегия развития 2024-2026

Лицензия № 21 от 11.10.2018

Результаты реализации стратегии

2021 - 2023

В результате реализации стратегии на 2021 – 2023 гг. выполнены следующие ключевые задачи:

1. Увеличены собственные средства (капитал) до 1 003 866 тысяч рублей.
2. Обеспечен устойчивый рост кредитного портфеля до 1 305 058 тысяч рублей.
3. Чистая прибыль за 2023 год составила 376 912 тысяч рублей.



Результаты реализации стратегии

2021 - 2023

4. Банк сохранил адекватную систему управления рисками и обеспечил стабильность и устойчивость по отношению к существующим и потенциальным рискам, уделяя особое внимание управлению кредитным риском.

5. Произведена автоматизация процессов связанная с анализом, разбором и обработкой транзакций.

6. Обеспечена прозрачность и соблюдение стандартов корпоративного управления. Банк на постоянной основе проводит работу по совершенствованию системы корпоративного управления с учетом лучших отечественных практик.





Ключевой вектор развития Банка на 2024 – 2026 гг.

Главная стратегическая цель Банка – быть стабильным и надежным региональным Банком

Для достижения стратегической цели Банк ставит перед собой следующие задачи:

- ❖ увеличение размера собственных средств Банка, обеспечивающее динамику роста объемов бизнеса;
 - ❖ поддержание оптимального соотношения ликвидности и доходности банковских операций;
 - ❖ обеспечение стабильности и устойчивости по отношению к существующим и потенциальным рискам, уделяя особое внимание управлению кредитным риском;
 - ❖ обеспечение повышения качества банковских услуг, совершенствование продуктового ряда, в целях выстраивания комплексных, долговременных отношений с клиентами и завоевания лидирующих позиций по оказанию платежных услуг населению города;
 - ❖ обеспечение качественного развития бизнес-процессов на основе автоматизации и внедрения информационных технологий;
 - ❖ сохранение и расширение клиентской базы;
 - ❖ совершенствование системы корпоративного управления и организационной структуры Банка;
 - ❖ поддержание высокой квалификации сотрудников, совершенствование системы мотивации труда. Поддержание комфортных условий труда для персонала.
-

ОСНОВЫ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ 2024 – 2026

Сохранение качества активов на высоком уровне.

В текущих условиях Банк уделяет особое внимание качеству кредитного портфеля. Хорошая осведомленность Банка о динамике выручки клиентов, а также возможность направления инкассируемой выручки на погашение ранее выданных кредитов позволяет Банку максимально эффективно управлять кредитными рисками и рисками ликвидности. С целью сохранения качества кредитного портфеля Банк и в дальнейшем планирует концентрировать свое внимание на уже хорошо изученных секторах экономики. В части розничного кредитования Банк имеет консервативный подход к оценке риска и максимально концентрируется на кредитовании низко рискованных сегментов: клиентов Банка, сотрудников корпоративных клиентов, бюджетных организаций и партнеров Банка, а также клиентов с хорошей кредитной историей. При этом высокое качество портфеля достигается не только за счет предоставления кредитов целевым сегментам, но и за счет хорошо выстроенной системы по работе с просроченной задолженностью.

Поддержание устойчивых темпов роста.

Банк нацелен остаться частным банком с помощью концентрации на сбалансированном и диверсифицированном плане роста, с акцентом на корпоративный сегмент, при сохранении доли розничного бизнеса на текущем уровне. Банк планирует оставаться высоко конкурентным благодаря уже установившимся тесным отношениям с корпоративными клиентами, эффективному использованию внутренних и внешних ресурсов для привлечения розничных клиентов, усовершенствованию продуктов и повышению качества обслуживания.

Контроль за издержками.

Банк планирует сохранять операционную эффективность за счет оптимизации операционных расходов и наращивания операционных доходов, а также дальнейшего развития систем управления и контроля.

ОСНОВЫ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ 2024 – 2026

Максимизация выручки.

Банк максимизирует свою выручку за счет перекрестных продаж и увеличения эффективности существующих каналов продаж, путем перехода на удаленные каналы обслуживания клиентов. Техника перекрестных продаж позволяет увеличивать долю процентных доходов, получаемых от розничных клиентов Банка, сохраняя при этом качество розничного портфеля на высоком уровне. Наряду с процентными доходами, Банк также планирует постепенно увеличивать розничную составляющую в структуре комиссионных доходов. Все это в долгосрочной перспективе позволит Банку иметь более сбалансированную структуру доходов и быть более гибким в изменяющейся экономической среде.

Обеспечение прозрачности и стандартов корпоративного управления.

Банк на постоянной основе проводит работу по совершенствованию системы корпоративного управления с учетом лучших отечественных практик. Привлечение и удержание топ-менеджеров и сотрудников. Для достижения этой цели, важной задачей банковской стратегии является создание системы по удержанию топ-менеджмента и сотрудников Банка в соответствии со стандартами банковской сферы. Банк планирует оставаться ориентированным на повышение и обучение персонала внутри Банка, а не на привлечение работников из других организаций. Тем не менее, в случае необходимости, Банк будет привлекать внешние трудовые ресурсы, обладающие необходимыми знаниями и умениями, нужными для усиления управленческой команды на всех уровнях.

Увеличение узнаваемости бренда.

Для усиления конкурентных позиций Банка в области розничного и корпоративного кредитования необходимо увеличивать узнаваемость бренда. Позиционирование бренда Банка будет основываться на качестве предоставляемых услуг (скорость, удобство для клиентов), а не только на установленных ценах. Для того чтобы быть успешным, Банку необходимо увеличить узнаваемость бренда, как минимум, вдвое в ближайшие три года, что потребует материальных вложений в укрепление бренда Банка.

Корпоративный бизнес

стратегия бизнес-направлений

Расчетно–кассовое обслуживание.



- Мониторинг действующей базы клиентов Банка, анализ сегментов клиентов и их бизнеса, выявление потребности клиентов и предложение необходимого им комплекса услуг
- Разработка новых и актуализация действующих тарифов
- Внедрение новых тарифных планов
- Обучение персональных менеджеров навыкам продаж

Осуществление функций агента валютного контроля и международных расчетов.



- Персональный подход к обслуживанию ВЭД-клиентов, квалифицированные специалисты Банка способны помочь не только опытным бизнесменам, но и начинающим участникам ВЭД
- Предложение акционных услуг
- Активная работа с клиентами, принявшие предложения от банков-конкурентов по обслуживанию в рамках их кредитования

Кредитование



- Достижение максимальной доходности от кредитного направления деятельности Банка при эффективном управлении кредитным и сопутствующими ему рисками
- Удовлетворение потребностей клиентов в кредитных ресурсах
- Приведение доли просроченной задолженности по выданным кредитам к минимально возможному уровню
- Рациональное распределение полномочий должностных лиц и структурных подразделений банка при принятии решений по осуществлению кредитных операций



Розничный бизнес

стратегия бизнес-направлений

Обслуживание физических лиц в течение многих лет традиционно занимает значительную долю бизнеса Банка. Это позволило сформировать значительную базу лояльных клиентов в регионах присутствия Банка. Банк нацелен на предоставление целевому сегменту частных клиентов качественного набора банковских услуг. В 2024-2026 годах будут развиваться главным образом следующие услуги и продукты:

Привлечение денежных средств.

- В области привлечения денежных средств Банк будет предлагать линейку вкладов с различными условиями, как в рублях, так и в иностранной валюте. Ставки по вкладам будут устанавливаться Банком на уровне среднерыночных.
- Долю срочных вкладов физических лиц Банк намеревается сохранить в объеме депозитного портфеля в пределах требований регулятора, не нарушая нормы законодательства и действуя в интересах вкладчиков и одновременно снижать их долю в общем объеме пассивов Банка.
- В числе приоритетов процентной политики будет увеличение доли долгосрочных депозитов. Реализация такой процентной политики позволит Банку существенно сократить процентный риск. Оптимизируя структуру вкладов по срокам привлечения, Банк будет учитывать риск возможности безусловного досрочного отзыва вклада физическим лицом, что предусмотрено Гражданским Кодексом РФ.

Комплексное расчетно-кассовое обслуживание в рублях и иностранной валюте.

- Как и в прежние годы одной из основных банковских операций будет являться расчетно-кассовое обслуживание клиентов. В настоящее время рынок этой услуги достаточно насыщен. Банк предлагает своим клиентам расчетно-кассовое обслуживание, применяя гибкую тарифную политику и используя рыночные, конкурентоспособные тарифы.



Розничный бизнес

стратегия бизнес-направлений

Дистанционное банковское обслуживание.

- Развитие современных технологий и уровня сервиса требует обеспечения клиентам Банка возможности пользоваться услугами Банка 24 часа в сутки, находясь в любой точке мира. В связи с этим Банк продолжит внедрение и расширение дистанционных каналов обслуживания, а именно, подключение к Системе быстрых платежей (СБП) — сервису, который позволяет физическим лицам мгновенно (в режиме 24/7) переводить деньги по номеру мобильного телефона себе или другим лицам, вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств.

Использование Банком новых средств идентификации клиентов.

- Банк планирует развивать средства аудио и визуальной аутентификации посредством подключения к сбору и передаче биометрических данных клиентов Банка в Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), что для Банка открывает широкие возможности для увеличения доли онлайн операций и снижения расходов на деятельность филиальной сети.



СТРАТЕГИЯ 2024 - 2026



Информационные технологии

- Подключение к Системе быстрых платежей (СБП)
- Повышение уровня информационной безопасности
- Повышение качества услуг в IT направлении



Финансы

- Оптимизация расходов, а также дальнейшее развитие систем управления и контроля



Управление данными

- Модернизация структуры баз данных для повышения скорости обрабатываемых процессов
- Подключение к внешним источникам для сбора данных
- Внедрение новых технологий по защите баз данных



Риск-менеджмент

- Повышение операционной эффективности
- Модернизация инфраструктуры для ускорения процесса запуска новых продуктов