



Стратегический план развития ЗАО «БТА Банк» на 2013–2017 годы

Внимание!

Этот файл является презентацией основных положений Стратегического плана развития ЗАО «БТА Банк», утвержденного Правлением ЗАО «БТА Банк» 21 июня 2013 г. (протокол №27), в объеме, обеспечивающем конфиденциальность информации, содержащей банковскую, коммерческую и иную охраняемую законом тайну.

Настоящий материал предоставляется исключительно в информационных целях.

ЗАО «БТА Банк» не несет ответственность за любые решения, которые вы принимаете на основе информации, содержащейся в данном документе.

Группа БТА — крупнейшая финансовая группа в Казахстане.

Миссия группы БТА — обеспечить предоставление полного спектра финансовых решений на развивающихся рынках стран СНГ, Восточной Европы и Азии.

- В центре внимания — клиенты, акционеры и работники;
- Ключевые клиенты — частные лица и малый и средний бизнес;
- Цель в Казахстане — эволюция в универсальную финансовую группу в рознице, МСБ и корпоративном секторе;
- Ключевая задача в СНГ — географическая диверсификация доходов за счет приобретения и развития успешных розничных банков с сильными клиентскими позициями и надежными финансовыми показателями.

Группа БТА сегодня:

- Более 1,2 млн. частных и 74,5 тыс. корпоративных клиентов;
- 22 филиала и 204 отделения по Казахстану;
- Международные представительства в России, ОАЭ, Великобритании и Китае;
- Банковская сеть БТА распространяется на Россию, Украину, Беларусь, Армению, Грузию, Кыргызстан, Казахстан и Турцию.

АО «БТА Банк» — ключевым акционером является Правительство Республики Казахстан в лице:

- АО «Фонд Национального Благосостояния «Самрук-Казына» — 97,28%
- Прочие (с долей участия менее 5%) — 2,72%

Основными целями Фонда являются управление принадлежащими ему долями участия национальных институтов развития, компаний и прочих юридических лиц для максимизации их долгосрочной стоимости и увеличения конкурентоспособности на рынках.



О нас:

- Мы дочерний банк крупнейшего банка Казахстана — АО «БТА Банк»;
- Мы — динамично развивающийся коммерческий банк в Беларуси;
- Мы продаем широкий комплекс банковских услуг для бизнеса и частных лиц;
- Мы предоставляем финансовые решения для казахстанско-белорусского делового сотрудничества.

Наша миссия:

Содействовать экономическому росту Республики Беларусь и росту благосостояния населения. Принимать активное участие в развитии торгово-экономических отношений между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан, а также другими странами СНГ.

Наше видение:

Основной фокус в развитии бизнеса и позиционирования Банка направлен на сегмент малого и среднего бизнеса Республики Беларусь, населения со средним и выше среднего уровнем доходов.

Наши ценности:



Принципы БТА Банка:

Мы строим долгосрочные и взаимовыгодные отношения с:

- Клиентами, гарантируя надежность, оперативность, порядочность и доступность;
- Сотрудниками, гарантируя уважение, стабильность, интересную работу, карьерный рост и достойную заработную плату;
- Акционером, гарантируя рост капитализации, масштабов и устойчивости бизнеса;
- Регулирующими органами, гарантируя выполнение требований законодательства;
- Партнерами и поставщиками, гарантируя стабильность отношений, соблюдение обязательств и взаимную выгоду;
- Обществом, создавая новые рабочие места, развивая финансовую культуру и укрепляя доверие к банковской системе страны.

- Банк впервые в истории банковской системы Беларуси провел ребрендинг, не связанный со сменой собственника, присоединившись к бренду группы банков – партнеров АО «БТА Банк» (Казахстан) и общей стратегии Группы — достижению лидерских позиций на рынке СНГ.
- Бренд БТА — это название авторитетного и влиятельного кредитно-финансового учреждения, международного банковского конгломерата, объединившего входящие в него компании не только визуальным стилем, но и едиными стандартами ведения бизнеса и единым подходом к клиенту.



- Логотип БТА отражает современность и инновационность. Фисташковый цвет — это искренность, благополучие, оптимизм. Алый — сила и энергия. Последовательно расположенные квадраты символизируют надежность и устойчивость. Их пересечение создает эффект прозрачности — одного из ключевых качеств работы современного банка.
- Вхождение в Группу БТА предоставляет Банку огромные возможности по привлечению дополнительных инвестиционных ресурсов, а также внедрению передовых банковских технологий, продуктов и стандартов обслуживания клиентов.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели:

Представители малого и среднего бизнеса:

- расчетно-кассовое обслуживание;
- финансирование бизнеса;
- лизинг;
- валютно-обменные операции;
- документарные операции;
- структурное экспортно-импортное финансирование;
- зарплатные решения;
- размещение денежных средств (депозиты, депозитные сертификаты, облигации банка);
- интернет-клиент (online услуги в интернете);
- и др.

Крупные экспортеры:

- аккредитив;
- банковская гарантия;
- финансирование.

Частные лица:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - потребительское кредитование; - автокредитование; - овердрафтное кредитование; - зарплатные проекты; - денежные переводы; - валютно-обменные операции; | <ul style="list-style-type: none"> - надежные вклады; - оплата различных услуг; - сберегательные карты; - дебетовые карты; - интернет-банкинг (online услуги в интернете). |
|---|---|

- Динамичный рост клиентской базы;
- Рост объемов кредитования и ресурсной базы;
- Рост чистых активов Банка (капитала) за счет:
 - увеличения прибыли;
 - увеличения Уставного фонда Банка;
- Снижение рисков по кредитному портфелю;
- Усиление риск-менеджмента, корпоративного управления и внутреннего контроля;
- Внедрение высоких технологий в сфере банковского программного обеспечения, бизнес-процессов и предоставления услуг через Интернет;
- Обеспечение устойчивой динамики доходности и производительности труда;
- Развитие региональной сети;
- Укрепление корпоративной культуры, имиджа и репутации Банка.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели

Ключевой стратегический ориентир — ежегодный рост кредитного портфеля юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Направления работы:

- развитие продуктового ряда и оптимизация внутренних технологий и процессов;
- открытие дополнительных точек продаж.

Частные лица

Ключевой стратегический ориентир — наращивание кредитного портфеля розничного бизнеса и рост клиентской базы.

Направления работы:

- развитие удаленных каналов продаж — прием заявок через интернет;
- совершенствование работы кредитного конвейера;
- внедрение и развитие базы CRM;
- создание, внедрение контакт-центра;
- развитие мобильного банкинга;
- депозитарий и операции с драгоценными металлами;
- эквайринг.

Риск-менеджмент

Ключевой стратегический ориентир — внедрение новых механизмов контроля и раннего предупреждения ключевых рисков.

Направления работы:

- кредитный риск — снижение концентрации крупных рисков и объема валютных кредитов;
- риск ликвидности — максимальная сбалансированность активов и пассивов по срокам и валютам, наличие запаса ликвидности;
- процентный риск — поддержание минимального ГЭП по чувствительным активам и пассивам для получения запланированного чистого процентного дохода;
- операционный риск — контроль операционных инцидентов, влияющих на уровень и реализацию кредитного и процентного рисков;
- риск потери деловой репутации — сохранение и поддержание положительной деловой репутации банка.

Внутренний контроль

Ключевой стратегический ориентир — обеспечение защиты интересов клиентов и партнеров путем контроля за соблюдением законодательства и стандартов профессиональной деятельности.

Направления работы:

- совершенствование системы локальных нормативно-правовых актов, определяющих политику, методику, стандарты и процедуры внутреннего контроля;
- применение количественной оценки эффективности внутреннего контроля;
- постоянное осуществление различного рода процедур внутреннего контроля;
- повышение качества и интенсивности обучения работников Банка;
- оптимизация программного обеспечения для внутреннего контроля.

Информационные технологии

Ключевой стратегический ориентир — создание новых электронных каналов продаж и обслуживания клиентов, автоматизация фронт- и бэк-офиса для повышения операционной эффективности Банка.

Направления работы:

- создание единой фронт-офисной системы;
- создание системы формирования бизнес-аналитики и отчетности на базе единого хранилища данных;
- анализ уровня автоматизации бизнес-процессов во всех подразделениях Банка;
- разработка системы постановки и анализа тех. заданий;
- повышение квалификации сотрудников.

Сеть обслуживания

Ключевой стратегический ориентир — укрепление регионального присутствия БТА и качественное развитие филиальной сети.

Направления работы:

- увеличение нагрузки на сеть;
- расширение сети обслуживания;
- учет региональных особенностей;
- комплексное обслуживание клиентов, пакетное предложение услуг;
- предоставление клиентам возможности работы в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства через свои каналы продаж и обслуживания;
- тиражирование успешных продуктовых и клиентских решений;
- стандартизация форматов точек продаж и оптимизация затрат;
- мотивация персонала и контроль качества обслуживания.

Управление персоналом

Ключевой стратегический ориентир — совершенствование системы мотивации для постановки мотивации каждого сотрудника Банка в прямую зависимость от результатов его работы.

Направления работы:

- обеспечение эффективности затрат на персонал;
- обучение, развитие и оценка персонала;
- профессиональный подбор персонала;
- оценка вклада каждого работника в результат деятельности Банка;
- мотивация персонала — как материальная так и не материальная;
- развитие внутренних коммуникаций.

10

лет
стремления
к совершенству



Меняя жизнь к лучшему
день за днем