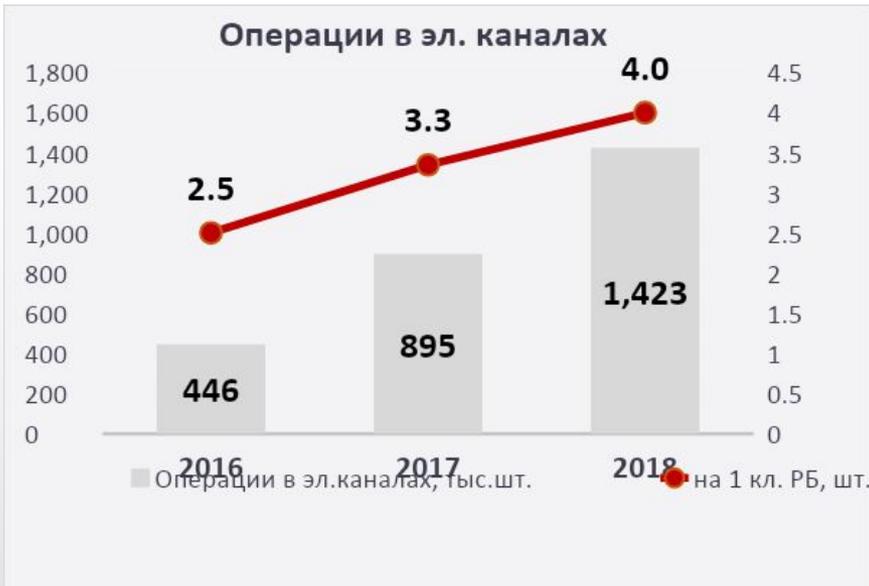


Отчет
о ходе реализации стратегического
плана развития ЗАО «Альфа-Банк» на
1 января 2019 г.

Динамика клиентской базы



Электронный бизнес – главный фокус Стратегии



Позиция Банка на рынке Республики Беларусь



млн. USD Банк	Активы				Капитал			
	2018	прирос т за год	доля рынка	Место	2018	прирос т за год	доля рынка	Место
Беларусбанк	13 777	0%	41,9%	↓ 1	1 838	-2%	38,2%	1
Белагропромбанк	4 729	-3%	14,4%	↓ 2	797	-7%	16,6%	2
БПС-Сбербанк	2 087	-6%	6,3%	↓ 3	288	5%	6,0%	5
Белинвестбанк	1 893	-2%	5,8%	↓ 4	231	-2%	4,8%	7
Банк БелВЭБ	1 964	-6%	6,0%	↓ 5	250	-6%	5,2%	6
Белгазпромбанк	2 022	-6%	6,1%	↓ 6	317	26%	6,6%	3
Приорбанк	1 887	14%	5,7%	↑ 7	291	3%	6,0%	4
Альфа-Банк	1088	24%	3,3%	↑ 8	139	15%	2,9%	8
Банк ВТБ (Беларусь)	692	10%	2,1%	↑ 9	106	25%	2,2%	9
Банк Москва - Минск	544	19%	1,7%	↑ 10	59	13%	1,2%	11
МТБанк	520	11%	1,6%	↑ 11	77	24%	1,6%	10
Остальные банки	1 676	2%	5,1%		424	-4%	8,8%	
Банковская система	32 878	0%	100%		4 816	0%	100%	

Выполнение бюджета активов и пассивов (МСФО)



в миллионах USD	2018 факт	2018 обновленна я стратегия	Отклонение факт/стратегия	
			\$m	%
Курс USD/BYR	2,1598	2,1500		
Активы				
Средства в кассе и АТМ	22,7	20,0	2,7	14%
Средства в НБ РБ	271,6	161,0	110,6	69%
Средства в банках	20,8	52,0	-31,2	-60%
Кредитный портфель	792,9	782,0	10,9	1%
Корпоративный бизнес	641,0	636,0	5,0	1%
Розничный бизнес	133,1	126,0	7,1	6%
Кредиты ЛК	18,8	20,0	-1,2	-6%
Резервы по кредитам	-28,6	-31,0	2,4	-8%
Ценные бумаги	41,0	52,0	-11,0	-21%
Основные средства и НМА	31,5	35,0	-3,5	-10%
Прочие активы	36,0	17,0	19,0	112%
Итого Активы	1 187,9	1 088,0	99,9	9%
Пассивы				
Межбанковские кредиты	119,2	93,0	26,2	28%
Средства клиентов	753,2	704,0	49,2	7%
Корпоративный бизнес	392,8	375,0	17,8	5%
Розничный бизнес	360,5	329,0	31,5	10%
Выпущенные облигации	77,9	63,0	14,9	24%
Прочие обязательства	54,6	69,0	- 14,4	-21%
Долгосрочные кредиты	21,8		21,8	100%
Собственный капитал	161,2	160,0	1,2	1%
Итого Пассивы	1 187,9	1 088,0	99,9	9%

Выполнение финансового результата Банка



в миллионах USD	2018 факт	2018 обновленная стратегия	Отклонение факт/бюджет	
			\$m	%
Процентный доход	84,0	81,0	3,0	4%
Процентный расход	-31,0	-30,0	-1,0	3%
Чистая процентная маржа	53,0	51,0	2,0	4%
Резервы по кредитам	-3,0	-5,0	2,0	-40%
Чистая процентная маржа после резервов	50,0	46,0	4,0	9%
Комиссионная прибыль	45,4	45,0	0,4	1%
Прочие резервы (внебаланс и прочие активы)	0,3	0,0	0,3	100%
Прочий доход / расход	0,8	1,0	-0,2	-20%
Итого операционный доход	96,6	91,0	5,6	6%
Прочие доходы	11,2	5,0	6,2	124%
Затраты на персонал	-37,9	-34,0	-3,9	11%
Административные расходы	-22,5	-25,0	2,5	-10%
Операционные расходы	-60,4	-59,0	-1,4	2%
Прибыль до налогов	47,4	37,0	10,4	28%
Налог на прибыль и дивиденды	-13,5	-11,0	-2,5	23%
Чистая прибыль	33,9	25,0	8,9	36%
Переоценка недвижимости	2,1	4,0	-1,9	-48%
Трансляционные разницы	-14,6	-6,0	-8,6	143%
Прибыль от покупки	3,5		3,5	100%
Совокупный доход	25,0	24,0	1,0	4%

Реализация Стратегии корпоративного бизнеса



Бизнес-сегмент	Основные мероприятия по реализации Стратегии в 2018 года
Продажи	<ol style="list-style-type: none">1. Опережающий рост по привлечению целевых клиентов (на 9% по сегменту корпо, на 12% по сегменту средний)2. Концентрация по ТОП 10 корпо клиентов по операционному доходу за 2018 год снизилась с 32% (в 2017) до 26%.3. Размер корпоративного кредитного портфеля впервые превысил 500 млн.\$4. В 2018 году рост по основным бизнес-показателям корпоблока при стоящем рынке:<ul style="list-style-type: none">- по кредитному портфелю +21% (рынок минус 0,5%)- по средствам клиентов +25% (рынок минус 3%)- по портфелю документарных операций +8% (рынок минус 7%).5. На 1.01.2019 лидер рынка (1-е место) по портфелю факторинга, доля составляет 18,6% (4 место и 12,5% на начало 2018 года).
Процессы и продукты	<ol style="list-style-type: none">1. Запущена собственная Open API платформа, не имеющая аналогов на рынке Беларуси2. Альфа-Выручка: масштабирование (на 1.01.19 72% выручки принимается через устройства самообслуживания)
Каналы	<ol style="list-style-type: none">1. Альфа-бизнес Мобайл:<ul style="list-style-type: none">- рост проникновения (по масс бизнес на 1.01.19 (51% с 49%)- самый высокий рейтинг среди белорусских банковских бизнес-приложений на Google Play – 4.72. Экономия на носителях ЭЦП превысила 300 000\$ за 2018 год за счет внедрения первого на рынке интернет банка без ЭЦП для юридических лиц
Сервис	<ol style="list-style-type: none">1. Завершение процесса перевода на дистанционное сопровождение корпо клиентов Регионов в рамках РКО

Реализация Стратегии розничного бизнеса



Бизнес-сегмент	Основные мероприятия по реализации Стратегии в 2018 г.
Продажи	<ol style="list-style-type: none">1. Sales UP «Красная карта»:<ul style="list-style-type: none">- мотивационная кампания для сотрудников с поддержкой МПС Visa- уникальная маркетинговая кампания «Красная пятница» с привлечением: блогеров, лидеров мнений, белорусских дизайнеров одежды2. Liquidity UP «Депозиты BYN»:<ul style="list-style-type: none">- апгрейд линейки депозитов- командная мотивационная кампания «Вклад в успех» для сотрудников- преференция для вкладчиков: бесплатное пополнение счетов через ЕРИП3. Transaction UP:<ul style="list-style-type: none">- финансовый квест «Альфа-Галактика»: рекордное количество участников, цели достигнуты в первый месяц квеста.
Процессы и продукты	<ol style="list-style-type: none">1. Старт проекта «Альфа-Бридж»: потенциал на сокращение затрат ~ 180 тыс. \$ в год2. Переход на ежемесячную комиссию за обслуживание карт
Каналы	<ol style="list-style-type: none">1. Масштабирование сети за счет «легких» форматов без увеличения затрат:<ul style="list-style-type: none">- УРМ г.Гомель (новая площадка розничной сети)- УРМ в г.Минск (новая площадка в партнерской сети крупного ритейлера бытовой техники и электроники «Электросервис и К»)
Сервис	<ol style="list-style-type: none">1. Новый функционал в PrintDoc:<ul style="list-style-type: none">- «Дашборд»: единые данные о клиенте

Видение 2019-2021

Универсальный банк с фокусом на мобильный банкинг и приоритетное развитие розничного бизнеса и МСБ

- Лучший мобильный банк для физических и юридических лиц. Банк, с которым - удобно, быстро и прогрессивно.
- Агрессивный рост клиентской базы
- Диверсификация: увеличение доли РБ, МБ и СБ с 33% до >50% в финансовом результате Банка.
- Стабильно прибыльный банк: сохранение ROE на уровне >14%.
- Банк с уровнем вовлеченности персонала >75%.