

а) банк

Стратегия развития
банка «Александровский»
2016-2018

Утверждена Советом директоров
18.08.2016

Санкт-Петербург
2016 год



Оглавление

1/ Видение и стратегические цели.....	3
2/ Целевая аудитория.....	7
3/ Финансовые цели.....	10
4/ Розничный и массовый бизнес.....	14
5/ Инвестиционный бизнес.....	19
6/ Корпоративный бизнес	21
7/ Риск-менеджмент.....	25



Видение и
стратегические
цели



Видение перспектив развития



Развитие банка на фоне возобновления роста экономики РФ.



Нацеленность на получение прибыли от восходящего тренда экономического развития.



Генерация прибыли за счет финансового результата от операций на финансовых рынках и кредитования реального сектора на волне восстановления экономики.



Укрепление рыночной позиции путем наращивания розничной и корпоративной клиентской базы и поглощения региональных банков.



Стратегические цели

Сбалансированный рост
бизнеса

/ Привлечение клиентов: розничных,
корпоративных, массового бизнеса

Рыночное позиционирование

/ Второй частный банк Санкт-Петербурга

/ Доля рынка 1,1%

/ Неорганический рост, основанный на
покупках кредитных портфелей и других
банков

2016

Активы > 15 млрд рублей
Капитал 2,5 млрд рублей

2017

Активы 36 млрд рублей
Капитал 4,5 млрд рублей

2018

Активы 72 млрд рублей
Капитал 9,5 млрд рублей
Клиенты: 250 000 МСБ и
50 000 корпоративных
Выход в ТОП-100 банков



Позиционирование

/ Частный городской банк с услугами для всех групп клиентов – корпоративного бизнеса, розницы, сегмента МСБ.

/ Банк предлагает классическую линейку расчетных, депозитных и кредитных продуктов с заметным преимуществом в ценовых параметрах и качестве обслуживания.

ПРОДУКТЫ

Выгоднее, чем у конкурентов

Доп.сервисы: кредитные каникулы, онлайн-заявки, удобное подключение услуг

СЕРВИС

Сеть офисов и банкоматов
Индивидуальные гибкие решения

Отсутствуют «шаблонные предложения»

БРЕНД

Частный городской банк
Универсальный банк
Банк с историей и хорошей репутацией



Целевая
аудитория

1/2



Целевой сегмент

Целевая аудитория объединяет текущую клиентскую базу и потенциальных потребителей, включая все возрастные категории клиентов.



Конкурентные преимущества

Городской банк

Мы знаем специфику ведения бизнеса в Санкт-Петербурге, поэтому хорошо понимаем финансовые вопросы клиентов.

Скорость принятия решений

При обслуживании в банке с головным офисом в Петербурге быстро согласовываются условия сделки, клиент имеет доступ к топ-менеджменту банка.

Стратегия ценового лидерства

Мы всегда предлагаем условия «чуть лучше» рынка.

Высокий уровень сервиса

Сеть офисов продаж, клиентоориентированные менеджеры, дополнительные сервисы к продуктам.

«**На рынке Санкт-Петербурга высвобождается клиентская база в результате санаций региональных банков. Мы привлекаем новых клиентов за счет своих преимуществ**»



Финансовые цели

/3

Динамика ключевых показателей



01 Активы и капитал



02 Кредитный и депозитный портфели



Ключевые цели и баланс 2017

Цели стратегии

- / Развитие инвестиционного блока
- / Развитие корпоративного бизнеса
- / Нарращивание розничного и массового бизнеса
- / Дистанционные каналы обслуживания

Показатели на 01.01.2018

Активы 36 млрд рублей
Капитал 4,5 млрд рублей

План на 01.01.2018

Работающие активы 31,3 млрд руб.

средства в банках 2,5%	0,9 млрд руб.	5,4 млрд руб.	средства банков 15%
ценные бумаги 33,3%	12,0 млрд руб.	4,6 млрд руб.	прочие пассивы 13%
Кредитный портфель 18,4 млрд руб.	15,1 млрд руб.	13,0 млрд руб.	средства ЮЛ 36%
кредиты ЮЛ 42%	15,1 млрд руб.	13,0 млрд руб.	
кредиты ФЛ и МСБ 9%	3,3 млрд руб.		средства ФЛ 36%
неработающие кредиты 2%	0,8 млрд руб.	13,0 млрд руб.	
прочие активы 11%	3,9 млрд руб.		



Ключевые цели и баланс 2018

Цели стратегии

- / Развитие розничного и массового бизнеса
- / Повышение эффективности бизнеса
- / Перекрестные продажи
- / Развитие высокотехнологичных продуктов, «Цифровой Банк»

Показатели на 01.01.2019

Активы 72 млрд рублей

Капитал 9,5 млрд рублей

План на 01.01.2019

Работающие активы 64,8 млрд руб.

средства в банках 3%	2 млрд руб.	9,8 млрд руб.	средства банков 13,5%
ценные бумаги 32%	23 млрд руб.		прочие пассивы 13%
Кредитный портфель 40 млрд руб.		27 млрд руб.	средства ЮЛ 37,5%
кредиты ЮЛ 42%	30,5 млрд руб.		
кредиты ФЛ и МСБ 13%	9,3 млрд руб.	26 млрд руб.	средства ФЛ 36%
неработающие кредиты 2%	1,6 млрд руб.		
прочие активы 8%	5,6 млрд руб.		



Розничный
и массовый
бизнес

/4

Идеология продуктовой линейки

Ключевые принципы

■ Конкурентная среда

- Цена лучше рынка
- Развитая инфраструктура

■ Внутренние процессы

- Скорость решений
- Эффективность операций

■ Знания о клиентах

- Анализ бизнеса клиента
- Оценка потенциала развития

■ Жизненный цикл клиента

- Создание бизнеса
- Поддержка бизнеса
- Развитие бизнеса

■ Центр обслуживания клиентов

Массовый бизнес

■ Трендовые продукты

- Пакеты РКО
- Эквайринг
- Сервисы помощи бизнесу

■ Технологичные сервисы

- Устройства самоинкассации
- ДБО и мобильное приложение
- «Легкие» офисы

■ Оценка заемщика 3.0

- Классическая система оценки
- Скоринг
- Big Data

Розничные клиенты

■ Банк для петербуржцев

- Кредиты
- Вклады
- Ко-брендинговые проекты

■ Цифровой банк

- Электронный банкинг
- Онлайн зачисление на счет
- Пакетные предложения

■ Расчетный банк

- Карты
- Расчетные пакеты
- Переводы



Этапы внедрения продуктовой линейки

Этап 1. Массовый бизнес 2016-2017 годы

- Запуск расчетных сервисов:
 - / пакеты РКО
 - / резервирование счета
 - / выезд специалиста
- Система лояльности клиентов
- Запуск дополнительных сервисов:
 - / регистрация ИП/ООО,
 - / «Облачная бухгалтерия»,
 - / содействие кредитованию МСБ
- Запуск кредитных сервисов для собственников бизнеса:
 - / кредит владельцу бизнеса под залог недвижимости
 - / кредитная карта владельцу бизнесу

Этап 1. Розничный бизнес 2016-2017 годы

- Расширение функциональности продуктов и сервисов:
 - / банковских карт
 - / терминалов и банкоматов
 - / интернет-банка, депозитного калькулятора
- Запуск продуктов и сервисов:
 - / мобильный Банк, интернет-кошелек
 - / онлайн депозит
 - / автокредит, потреб. кредит, ипотека
 - / кредитные и ко-брендинговые карты
 - / страхование



Этапы внедрения продуктовой линейки

Этап 2. Массовый бизнес 2018 год

- Запуск расчетных сервисов:
 - / самоинкассация,
 - / торговый эквайринг
- Запуск кредитных сервисов для массового бизнеса:
 - / кредитование расчетного счета в форме овердрафта,
 - / кредит на развитие бизнеса,
 - / кредит на приобретение коммерческой недвижимости

Этап 2. Розничный бизнес 2018 год

- Расширение функциональности продуктов и сервисов:
 - / терминалов и банкоматов,
 - / карточных продуктов с начислением процентов на остаток
- Запуск продуктов и сервисов:
 - / премиальные продукты для VIP клиентов,
 - / кредитные карты с овердрафтом,
 - / предоплаченные карты,
 - / детские карты,
 - / карты с индивидуальным дизайном,
 - / карта с начислением бонусов



Розничные кредитные продукты

Залоговые кредиты

/ Автокредиты по собственным программам банка (новые и поддержанные авто)

/ Ипотечные кредиты (на приобретение недвижимости и под залог имеющейся недвижимости)

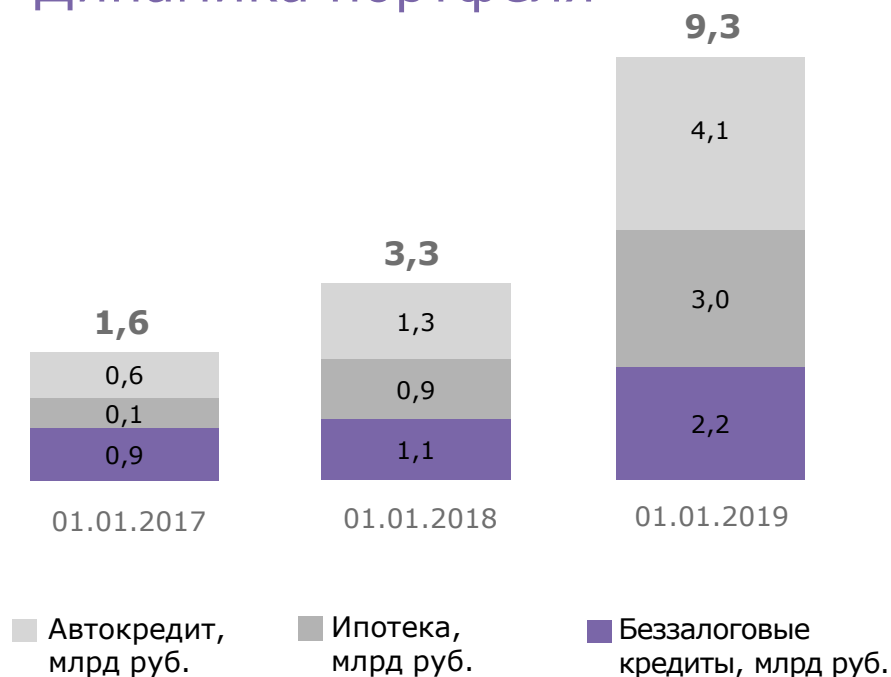
Беззалоговые кредиты

/ Овердрафт

/ Кредитная карта

/ Потребительский кредит

Динамика портфеля



Инвестиционный бизнес

/5

Направления развития инвестиционного блока

Инвестиционный портфель

Консервативная стратегия, инструменты с фиксированной доходностью.

Горизонт инвестирования от 1 года, низкий VaR.

Торговый портфель

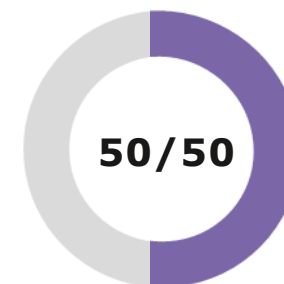
Полный спектр инструментов: fixed income, equity, commodities, операции на валютном и денежном рынках.

Короткий срок удержания позиции, высокая ликвидность, высокий VaR.

Клиентские операции

Торговые операции с клиентами, хеджирование рыночных рисков, корпоративные финансы

«**Наша стратегическая цель – достижение универсальности бизнеса, равной пропорции коммерческого и инвестиционного блока**



Коммерческий/
Инвест.бизнес



Корпоративный
бизнес

/6

Корпоративное кредитование

В корпоративном бизнесе банк делает ставку на кредитование крупных и средних предприятий.

Факторы определения размеров кредита

- / эффективность бизнеса заемщика,
- / стоимость обеспечения по кредиту,
- / стабильность оборотов по счетам в банке,
- / особенности ведения бизнеса,
- / рентабельность финансируемого проекта.



Отрасли кредитования

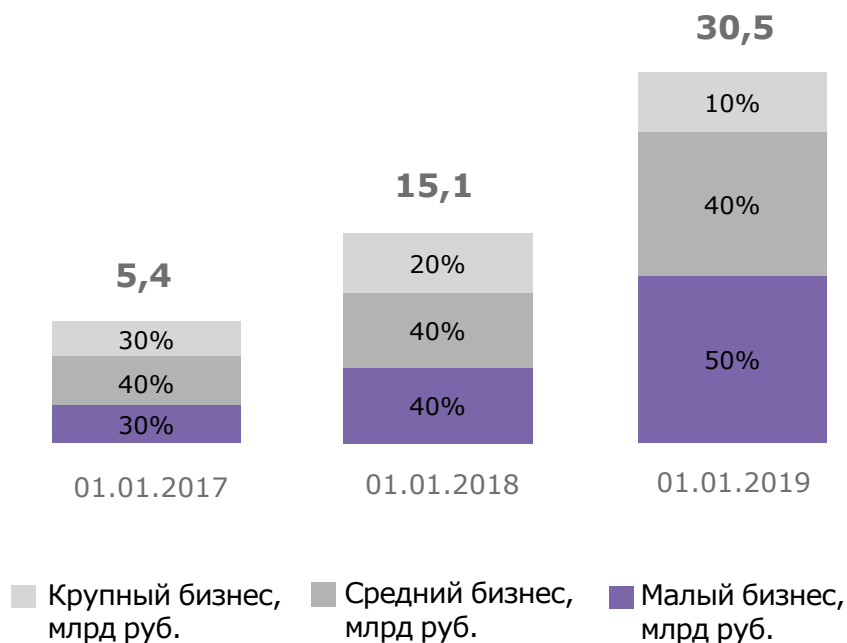
Отрасли	Доля в портфеле на конец 2016 года, %	Доля в портфеле на конец 2018 года, %
Оптовая, розничная торговля		
Продуктовый ритейл		
Мед. препараты и мед. оборудование	34	26
Стройматериалы		
Косметика и бытовая химия		
Машиностроение и обрабатывающее производство		
Оборонно-промышленный комплекс (комплектующие)	17	20
Гражданское судо- и авиа-строение (комплектующие)		
Строительство		
Элитная загородная недвижимость	16	16
Реконструкция и ремонт недвижимости		
Инженерное оборудование		
Предприятия пищевой и легкой промышленности	1	10
Нефтехимическое и химическое промышленность		
Минеральные удобрения	4	5
Фармацевтика		
Бытовая химия и косметика		
Производство стройматериалов	4	5
Сфера услуг		
IT (программная продукция, оказание услуг)	12	5
Внутренний туризм (турагентства)		
Предприятия сельскохозяйственной деятельности	5	5
Транспорт, связь и энергетика	4	5
Лесная промышленность	3	3



Корпоративные кредитные продукты

- / Кредит на пополнение оборотных средств
- / Овердрафт к счету
- / Кредит на приобретение недвижимости
- / Банковские гарантии
- / Новые кредитные продукты с гибкими инструментами минимизации рисков

Динамика портфеля



Риск-менеджмент



Риск-менджмент

Стратегия

/ Современные методы оценки и управления рисками, соответствующие международным стандартам, рыночной конъюнктуре и стратегии развития.

/ Прозрачные процедуры управления рисками во всех процессах, связанных с принятием риска. Решение о сделке с учетом анализа доходности, уровня риска, риск-профиля.

/ Автоматизация процессов по оценке уровня риска и принятию решений.

/ Система принятия решений о сделке по принципу «четыре глаза/шесть глаз» для оперативности принятия типовых решений.

/ Кредитные сервисы для массового бизнеса на основе «Системы оценки заемщика 3.0» - сочетании автоматизированного скоринга, классических и нестандартных способов оценки.

РЕЗУЛЬТАТАМИ ДАННОЙ
СТРАТЕГИИ СТАНУТ

оптимальное сочетание
доходности и риска,

увеличение скорости
принятия решений,

прогнозируемый риск-
профиль,

высокая «риск-
культура» и хорошая
репутация банка.



SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
27 лет представлен на всех сегментах рынка	Отсутствует позиционирование
Известность бренда (31,6% опрошенных знают бренд банка)	Недостаточно высокий уровень качества обслуживания клиентов
Сеть офисов продаж (8 отделений в Петербурге, 2 отделения в Лен.области, филиал в Москве, филиал и отделение в Мурманске).	Невысокий уровень развития ИТ-инфраструктуры
Гибкая ценовая и сервисная политика Банка	Не выстроены продуктовые линейки для разных клиентских сегментов
Новые акционеры: банк уже прошел этап оздоровления и нацелен на развитие	Сложившаяся корпоративная культура не соответствует задачам по развитию банка
Возможности	Вызовы
Уход с рынка конкурентов – петербургские частные банки, проходящие процедуру санации	Сокращение маржи, замедление темпов роста рынков, макроэкономическая нестабильность
Присоединение СМБ-банка	Ужесточение и нестабильность норм регулирования
Неудовлетворенность клиентов качеством обслуживания в крупных федеральных банках	Недоверие к средним региональным банкам со стороны клиентов
Восстанавливающийся спрос на банковские услуги со стороны населения и бизнеса	Возрастающие требования клиентов к технологиям и удобству банковских услуг
Стратегическое партнерство с крупнейшим девелопером коммерческой недвижимости Петербурга	Появление новых участников рынка: банки, небанковские организации, технологичные игроки



а) банк

ПАО Банк «Александровский»

Загородный пр., д. 46, корп. 2, лит. Б

г. Санкт-Петербург, 191119

Круглосуточная справочная служба

8 800 222 87 07

(812) 324 87 77

alexbank.ru