



БАНК ПОРТАЛ

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ  
ПАТ «БАНК «ПОРТАЛ»  
НА 2018-2020 РОКИ



## ВІЗІЯ

ПАТ «БАНК «ПОРТАЛ» — це сучасний універсальний Банк, діяльність якого націлена на створення ефективних партнерських відносин з клієнтами та забезпечення зростання вартості установи для акціонерів.

## МІСІЯ

- задоволення потреб суспільства у якісних банківських послугах;
- підтримання довготривалих надійних та стабільних спільних відносин з клієнтами;
- кредитна підтримка (кредитування) середнього бізнесу у сфері виробництва.

## ЦІННОСТІ

- патріотизм;
- професійність;
- прозорість;
- порядність;
- партнерство.



## КЛІЄНТИ

Банк підтримує успішні довготривалі ділові стосунки із своїми клієнтами, вивчає бізнес-потреби клієнтів та задовольняє їх, пропонуючи індивідуальні прості та зрозумілі рішення.

## ПЕРСОНАЛ

Банк підтримує професійні стандарти та забезпечує якісне обслуговування з персональним підходом до клієнта.



## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Банк надає своїм клієнтам сучасні технічні засоби участі у фінансових операціях.



## SWOT-АНАЛІЗ

### КОМПЕТЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

- професійний досвід дозволяє спеціалістам Банку оцінити реальний фінансовий стан та проблеми своїх клієнтів;
- оперативно реагувати на потреби клієнта, швидко приймати рішення;
- низька вартість ресурсів, оптимальні тарифи та відсоткові ставки;
- персональний підхід до кожного клієнта.

### СЛАБКІ СТОРОНИ БАНКУ

- низький рівень впізнаваності Банку;
- відсутність карткових продуктів в переліку послуг Банку, що надаються.



## СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ДЖЕРЕЛА РЕСУРСІВ

**Пріоритетний напрямок діяльності** — надання банківських послуг підприємствам мікро-, малого та середнього бізнесу (ММСБ), що покращує їх спроможність для бізнес-розвитку та створення нових робочих місць. Також Банк продовжить співпрацювати з фізичними особами — представниками середнього класу. Диверсифікація вкладень буде здійснена за рахунок впровадження програм роздрібного кредитування населення. За умови тимчасової надлишкової ліквідності Банк планує розміщувати вільні кошти шляхом придбання депозитних сертифікатів Національного банку України.

Банк проголошує помірний апетит до ризиків, надання пріоритету ліквідності перед доходністю. Банк буде проводити зважену консервативну політику щодо активних операцій.

**Головне джерело фінансування проектів Банку** — кошти акціонерів, що надає можливість пропонувати клієнтам послуги за оптимальними для клієнтів тарифами. Диверсифікація джерел коштів буде проводитись шляхом залучених коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб, разом з тим частка коштів акціонерів залишиться переважаючою.

Банк здійснює діяльність на території м. Києва, відкриття філій не планується.



## РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

**Рішення про надання банківських послуг клієнтам приймаються на основі ризик-орієнтованого підходу для забезпечення Банку від значних ризиків. Щодо переважної кількості клієнтів Банку — підприємств ММСБ, що належать до виробничого сектору, приймаються до уваги такі критерії:**

- репутація клієнта, що передбачає відсутність фактів, які свідчать про негативну ділову репутацію клієнта (щодо юридичних осіб — також засновників (власників) та керівників підприємств);
- оперативність та повнота надання інформації Банку при встановленні ділових відносин, у відповідності до укладених договорів та на запити Банку — щодо кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) клієнта — юридичної особи; фінансової звітності; інформації для виконання Банком вимог законодавства у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;
- наявність у клієнта власних/орендованих основних засобів або іншого майна, необхідного для здійснення діяльності (виробничого обладнання, складських приміщень, транспортних засобів, торгових або офісних приміщень тощо), та персоналу, необхідного для здійснення операційної діяльності;
- відповідність фінансових операцій фінансовому стану клієнта та/або змісту його діяльності.

У випадку недодержання зазначених критеріїв Банк розглядає питання про відмову від встановлення/припинення ділових відносин з клієнтом.



## КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

**Збільшення статутного капіталу Банку до рівня, встановленого законодавством України. Додатково власний капітал Банку на два роки діяльності планується збільшувати за рахунок формування резервного фонду (5% щорічно, до досягнення 25% регулятивного капіталу).**

Розширення переліку банківських послуг, що можуть бути надані Банком за рахунок впровадження карткових продуктів, платіжних терміналів, інтернет-банкінгу.

Підтримання задовільної якості існуючого кредитного портфелю.

Забезпечення беззбиткового рівня діяльності.

Дотримання вимог державного регулювання банківської діяльності.

Пріоритет **якості** клієнтської бази перед **кількістю** відповідно до вимог законодавства: залучати на обслуговування лише тих клієнтів, законність джерел походження коштів яких та діяльність можуть бути перевірені з високим ступенем достовірності.

Розробка та впровадження систем управління, які б уособлювали найкращу міжнародну практику — системи корпоративного управління, системи управління ризиками, системи внутрішнього контролю, системи управління інформаційною безпекою, тощо.

Підвищення вартості Банку, **як бізнесу**, для акціонерів.



## КОРПОРАТИВНИЙ БІЗНЕС

**Цільовий сегмент — ММСБ. Банк очікує, що саме ці суб'єкти господарювання будуть ключовим фактором зростання економіки в найближчі 5 років.**

Основні стратегічні орієнтири щодо корпоративних клієнтів:

- комплексне обслуговування, яке гнучко відповідає специфіці бізнесу та персональним інтересам кожного з клієнтів;
- спеціалізація фінансування: середньострокове та довгострокове фінансування юридичних осіб;
- пріоритетність цільового спрямування кредитування: розвиток вітчизняних товаровиробників;
- збільшення обсягу залучених коштів суб'єктів господарювання осіб на довгостроковій основі.



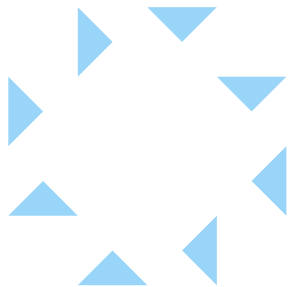


## РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС

**Цільовий сегмент клієнтів — фізичні особи — представники середнього класу, для яких передбачається надання банківських послуг з урахуванням індивідуальних потреб.**

Планується збільшення залучених коштів фізичних осіб на довгостроковій основі та застосування програми лояльності для постійних клієнтів.

Також передбачається впровадження пілотного проекту для масового сегменту мікрокредитування з використанням прозорих стандартних продуктів, з часткою в кредитному портфелі до 5 % від загальної суми (без урахування резервів).





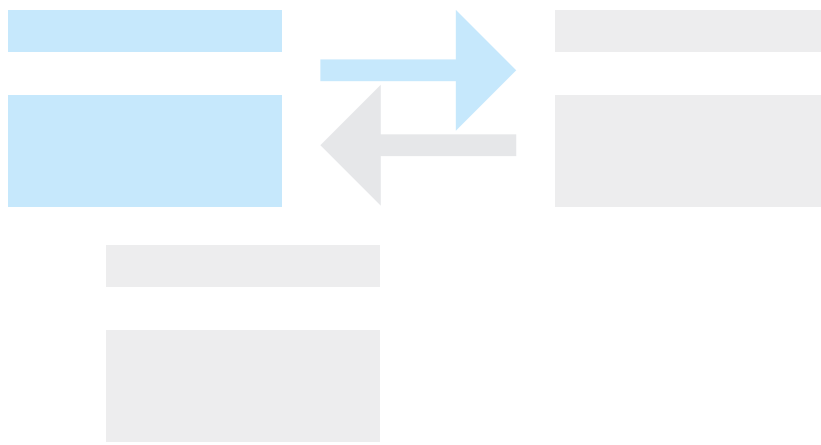
## ПЛАТІЖНІ КАРТКИ

**Банк планує, [не пізніше 2018 року](#), стати учасником ринку платіжних банківських карток в якості банку-агента на підставі агентської угоди з банком — емітентом карток.**

Це дозволить Банку розширити перелік банківських послуг, диверсифікувати ресурсну базу, реалізувати зарплатні проекти для працівників Банку та корпоративних клієнтів.

Мета — переведення максимальної кількості корпоративних клієнтів на обслуговування у зарплатних проектах з платіжними картками.

Встановлення терміналів для безготівкових розрахунків з використанням банківських платіжних карток.





## ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

**Банк планує розміщувати власні та залучені кошти в реальний сектор економіки і державні цінні папери — депозитні сертифікати Національного банку України.**

Банк не планує проводити інвестиції у статутні фонди та акції інших юридичних осіб.





## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

**Стратегічним завданням Банку в області технологій є вибір оптимальних технологічних рішень, що забезпечують автоматизацію всіх ділянок банківського бізнесу.**

Створення [локального центру](#) самообслуговування із встановленими банківськими терміналами та банкоматом, в межах Банку, які надають можливість клієнтам самостійно виконувати такі банківські операції, як погашення кредитів, сплату рахунків, поповнення поточних рахунків, тощо.

Розвиток банківських послуг, які впроваджуються через застосування нових цифрових технологій. Постійне оновлення платформи веб-банкінгу з можливістю для клієнтів контролювати стан власних рахунків та здійснювати банківські операції без відвідування установи банку в режимі 24 години на добу, 7 днів на тиждень, з будь-якої точки світу, де є доступ до мережі Internet.

Розвиток та вдосконалення існуючої інфраструктури для задоволення всіх потреб автоматизації бізнес-процесів Банку, створення нових цифрових каналів для забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем, підвищення рівня інформаційної безпеки. З метою протидії сучасним існуючим світовим загрозам інформаційної безпеки постійне впровадження нових ефективних процесів, методів та засобів захисту у відповідності до міжнародних стандартів та вимог законодавства України, придбання відповідного додаткового програмного забезпечення.



## ПЕРСОНАЛ

**Банк продовжить розвиток команди менеджерів із значним професійним досвідом.**

Напрямки розвитку:

- створення ефективної системи оцінки і мотивації персоналу;
- оптимізація організаційної структури;
- створення системи безперервного навчання персоналу;
- підтримання адекватного рівня корпоративної культури.





## НАШІ МАЙБУТНІ ДОСЯГНЕННЯ КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ

Показник	За 2017 р. (факт)	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Активи, млн.грн.	235	251	273	326
Зобов'язання, млн.грн.	27	40	60	70
Власний капітал, млн.грн.	208	211	213	316
в тому числі				
— статутний капітал	200	200	200	300
— прибуток за минулий рік, млн.грн.	4	7	8	10
— резервний фонд, млн.грн.	4	4	5	6
Регулятивний капітал, млн.грн.	202	205	207	308
Достатність (адекватність) регулятивного капіталу, %.	136,72	Не менше 30%	Не менше 30%	Не менше 30%
Рентабельність капіталу, %	3,1	3,3	3,5	3,7
Рентабельність активів, %	2,5	2,7	2,9	3,1

За умови значних змін у зовнішньому середовищі (зростання/падіння економічної активності, виникнення економічної та/або політичної кризи тощо) стратегія розвитку Банку може підлягати оперативному коригуванню.