



РосДорБанк

33 года движения вперед

Апрель, 2024



Стратегия РосДорБанка на 2020–2025 годы – мощный импульс для развития и расширения возможностей Банка

Стратегия прошлых лет позволила Банку занять свою нишу в банковской системе и обеспечить его устойчивость. Мы провели большую работу по совершенствованию внутренних структур и подходов к технологии ведения бизнеса, которая обеспечила достижение стабильных финансовых показателей.

Сегодня в РосДорБанке сформирована команда настоящих профессионалов – менеджеров высшего звена. Уверенные в завтрашнем дне сотрудники, разделяющие интересы и корпоративную культуру Банка – самая лучшая визитная карточка любой компании. Мы гордимся тем, что сумели сделать все для того, чтобы это стало особенностью и нашего Банка.

Мы уделяем особое внимание построению доверительных отношений с клиентами и сохранению достигнутого уровня деловой репутации. Благодаря поддержке и доверию клиентов в самые сложные времена, Банк успешно работает и развивается, справляясь со всеми вызовами внешнеэкономической среды.

Действующая Стратегия 2020–2025 учитывает все предпосылки для перехода на качественно новый уровень в развитии РосДорБанка, в основе которого накопленный опыт, профессиональная экспертиза и существенные результаты проделанной работы. Мы благодарим всех клиентов, сотрудников и акционеров за сотрудничество и доверительное отношение к Банку.

Заинтересованность в развитии бизнеса каждого клиента, которую Банк демонстрировал в предыдущие годы, выступая в роли финансового консультанта, подбирая сочетание банковских продуктов и дополнительных услуг, оптимально соответствующих целям развития бизнеса клиента в различных отраслях бизнеса, стала отправной точкой в Стратегии Банка.

Мы нацелены на развитие Банка не просто как современного кредитного учреждения, но и как бизнес-партнера, консультанта, поставщика комплексных решений, образовательного центра и бизнес-клуба, использующего эффективные и современные ИТ-инструменты.

С уважением,
Руководство ПАО «РосДорБанк»

РосДорБанк сегодня

РосДорБанк – универсальная финансово-кредитная организация
для корпоративных и частных клиентов

В России
с 1991

Валюта баланса
45,25 млрд руб.

Капитал
3,85 млрд руб.

Более 200
стратегических
корпоративных клиентов

Ключевые офисы
в Москве,
Санкт-Петербурге,
Краснодаре

Более 500
директоров и собственников
предприятий в числе VIP
клиентов

Партнеры
в **82** регионах РФ
и **23** странах мира

Рейтинг:
Стабильный
BB- (АКРА)

ТЕКУЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ*

1 апреля 2024		
Активы	Денежные средства и ценные бумаги	20 983,4
	Займы клиентам	18 168,2
	Стратегические инвестиции	2 842,3
	Итого – АКТИВЫ	45 253,2
Обязательства	Средства других банков	1 947,7
	Счета клиентов	38 457,4
	Итого – ПАССИВЫ	41 323,1
Капитал	Акционерный капитал	3 530,0
	Субординированные депозиты/займы	400,0

3 месяца 2024		
Прибыли и убытки	Процентный доход	1 284,5
	Процентный расход	879,0
	Чистый процентный расход	405,5
	Стоимость риска	43,8
	Чистый доход от сборов и комиссий	110,4
	Покупка/продажа ценных бумаг и валюты	23,0
	Операционная выручка	495,1
	Операционные расходы	309,9
	Налог на прибыль	19,6
	Чистая прибыль	165,6

АКЦИОНЕРЫ

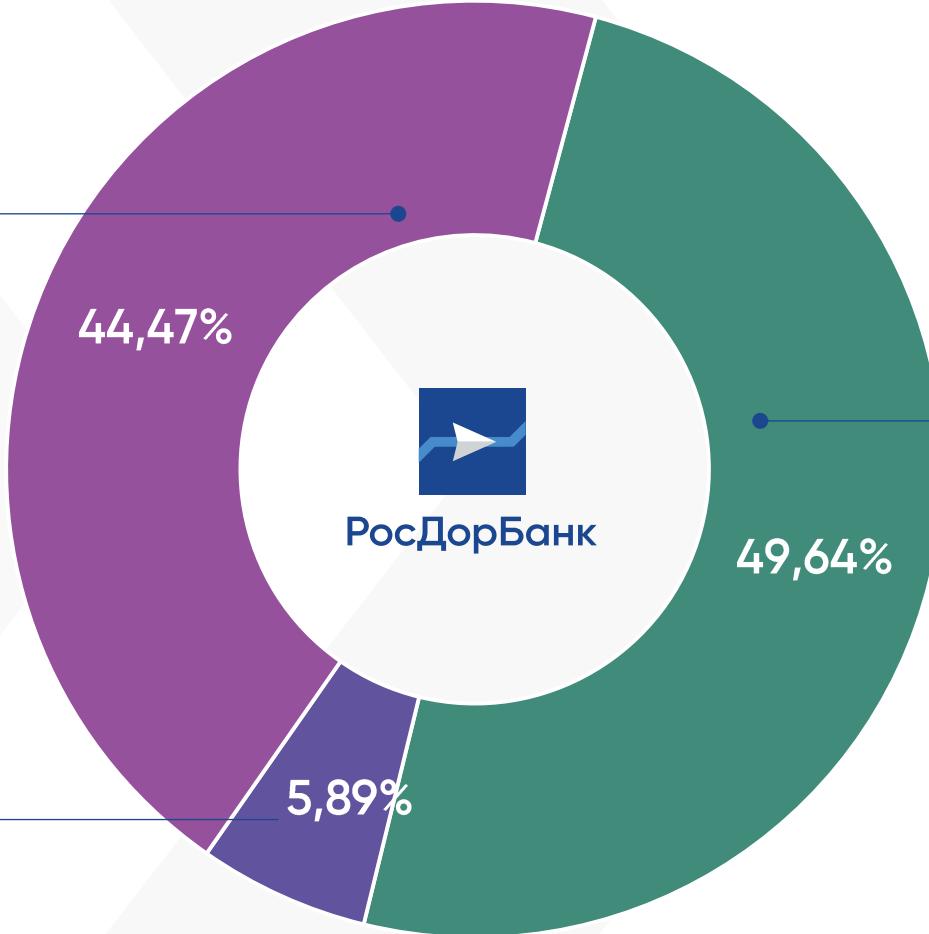
Группа семьи
В. Г. Артюхова

Менеджмент
Банка

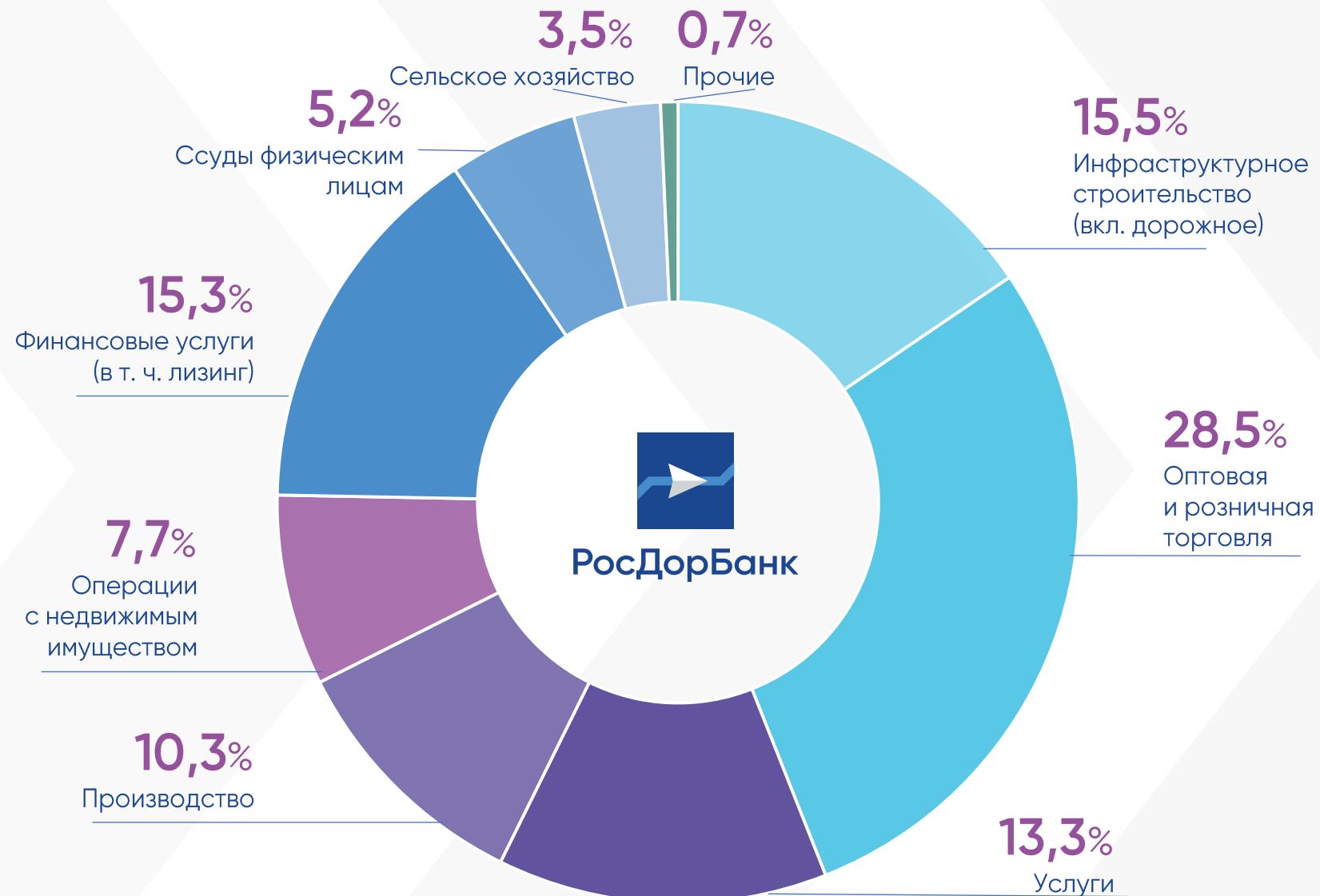
РосДорБанк

Остальные
акционеры

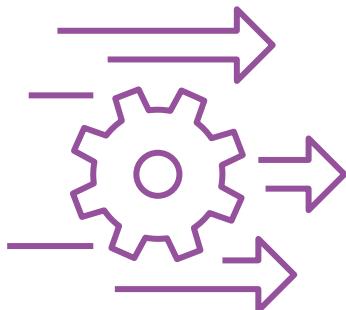
Представители
предприятий дорожно-
транспортной отрасли



КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ



Стратегия 2020–2025



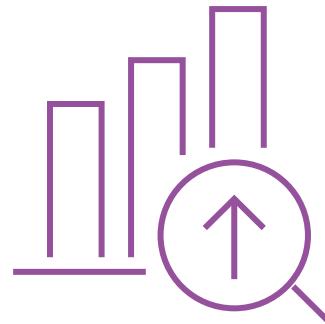
Четкая и понятная стратегия

- ▶ Четкое позиционирование
- ▶ Контроль реализации



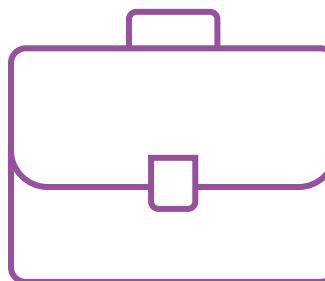
Эффективное корпоративное управление

- ▶ Независимость
- ▶ Прозрачность



Значительный потенциал естественного роста

- ▶ Высокий потенциал регионального развития
- ▶ Быстрый рост за счет перекрестных продаж среди наработанной клиентской базы



Стабильность, последовательность и прибыльность

- ▶ Присутствие на рынке более 30 лет

1

Укрепление позиций
Банка на рынке
и рост собственного
капитала

2

Развитие отраслевых
компетенций
и укрепление имиджа
банка-эксперта

3

Качественное
развитие
отношений
с клиентами

4

Развитие приоритетных
направлений
деятельности

5

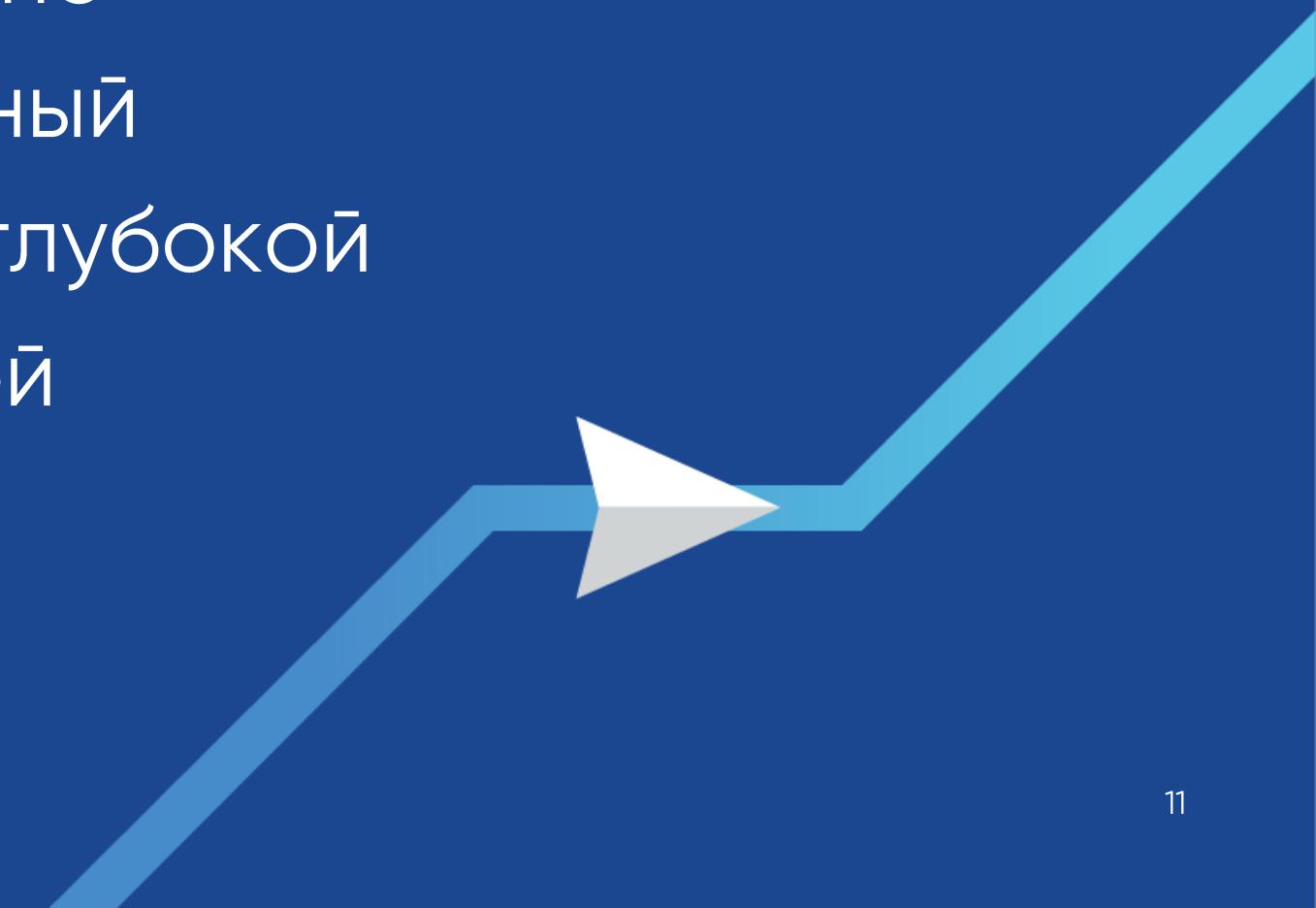
Повышение рейтинга
и размера собственного
капитала

6

Технологичность
решений
и продуктов

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

РосДорБанк – динамично развивающийся надежный корпоративный банк с глубокой отраслевой экспертизой для среднего бизнеса.



НАША МИССИЯ

Мы принимаем активное участие в экономическом развитии России и стратегических национальных проектах, предоставляя корпоративным клиентам широкий спектр возможностей по инфраструктурным изменениям системообразующих отраслей через оказание банковских услуг в соответствии с наивысшими международными стандартами.

НАШЕ ВИДЕНИЕ



РосДорБанк – стабильный банк с инфраструктурной экспертизой для среднего бизнеса, входящий в топ-100 крупнейших банков России.



Мы уделяем пристальное внимание клиентскому сервису, и наши клиенты это чувствуют и ценят. Мы – первые, о ком думает клиент, при возникновении потребности в банковских услугах.



Мы используем инновационные и высокотехнологичные решения, обеспечивающие быстрое и эффективное удовлетворение потребностей наших клиентов.

НАШИ ПРИОРИТЕТЫ



Персональный подход и выстраивание партнерских отношений
с клиентами как основополагающий принцип работы банка.



Развитие и расширение
отраслевых экспертиз.



Технологичность
решений и продуктов.



Развитие корпоративной культуры
и социальной ответственности.

Дорожим клиентом

- ▶ Вся наша деятельность построена вокруг и ради интересов клиентов.
- ▶ Мы хотим удивлять и радовать клиентов качеством услуг и отношением.
- ▶ Мы превосходим ожидания клиентов.
- ▶ Мы доверяем клиенту и стремимся заслужить его доверие.
- ▶ Мы слушаем и слышим клиента.

Работаем в команде

- ▶ Мы уважаем и доверяем друг другу.
- ▶ Мы поддерживаем друг друга и помогаем коллегам расти.
- ▶ Мы добиваемся общих целей.
- ▶ Мы – команда профессионалов, обладающих богатым опытом и экспертизой.

Отвечаю за результат

- ▶ Мы нацелены на результат, а не на процесс.
- ▶ Каждый из нас отвечает за свой вклад в достижение общих целей.
- ▶ Мы открыто говорим об успехах и неудачах.

Проявляем инициативу

- ▶ Мы относимся к делу неравнодушно.
- ▶ Мы занимаем проактивную позицию при решении общих задач.
- ▶ Мы делаем больше, чем формально обязаны.

Совершенствуемся постоянно

- ▶ Мы открыты к изменениям.
- ▶ Мы начинаем изменения с себя.
- ▶ Мы стремимся сделать мир вокруг лучше.

1 Стратегическое позиционирование

РосДорБанк – отраслевой банк-эксперт с глубоким пониманием отраслей инфраструктуры, строительства, транспорта и связанного с ним машиностроения.

4 Ресурсы и финансовый результат

РосДорБанк работает с устойчивым коэффициентом собственного капитала (12% или выше) и достигает двузначной доходности капитала для своих акционеров, постоянно повышая свою эффективность, измеряемую соотношением затрат и доходов.

2 Основные сегменты бизнеса/отрасли – клиенты/продукты/регионы

РосДорБанк ориентирован на совместный рост и развитие со своими клиентами в отраслях, предлагая продукты лизинга, кредитования и факторинга, в т. ч. через создание и развитие цифровых платформ.

5 Дорожная карта внедрения

Основные задачи на период до 2025 года – нахождение и развитие партнерства с несколькими наиболее значимыми компаниями-производителями техники, развитие лизинга и факторинга, создание эффективной модели клиентского менеджмента (система CRM).

3 Операционная модель

В основе операционной модели лежат глубокие знания отраслей и бизнес-моделей клиентов (клиентоориентированная организация с продуктовыми центрами компетенций), поддерживаемая эффективными и современными ИТ-инструментами.

РосДорБанк сосредоточится, в первую очередь, на развитии своего ядра, использовании клиентских отношений и понимании сильных сторон

Основной фокус стратегии



Эксперт в области отношений



Ориентация на технологии

Ориентация на клиента

Ориентация на продукт

- ▶ Успешное решение проблем клиентов, особенно при дополнении финансовых услуг другими сервисами/продуктами
- ▶ Превосходный уровень взаимодействия с клиентом
- ▶ Клиенты действительно ощущают клиенто-ориентированность

Предпосылки и последствия

Необходимо быть первым, о ком думает клиент при возникновении потребности в банковских услугах

Сила позиции
РосДорБанк



Поставщик технологий



Ориентация на технологии



Ориентация на клиента

Ориентация на продукт

- ▶ Эксперт по разработке технологических решений и платформ
- ▶ Идет в ногу с динамичным развитием технологий, часто находится на переднем крае их развития
- ▶ Превосходные технологические возможности/кадры
- ▶ Быстрые и гибкие процессы разработки

Предпосылки и последствия

Масштаб и/или гибкость, а также гибкие возможности разработки IT-систем

Сила позиции
РосДорБанк²



Эксперт по продуктам



Ориентация на технологии



Ориентация на клиент

Ориентация на продукт

- ▶ Специализация на продуктах с уникальными возможностями по разработке продуктов с уникальными характеристиками
- ▶ Требуется достаточный масштаб для поддержки обширного портфеля продукции
- ▶ Часто использует каналы третьих сторон для широкого продвижения продукции

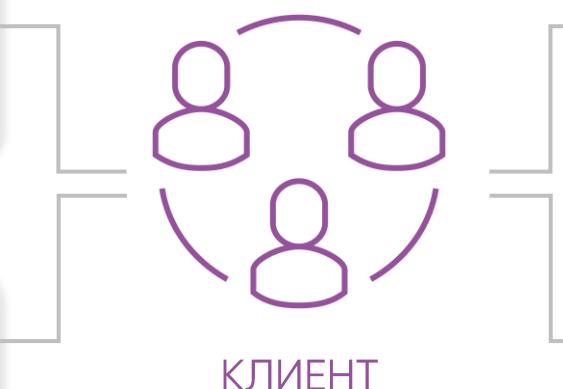
Предпосылки и последствия

Для ценового преимущества и широкого спектра продукции необходим масштаб и дешевое финансирование

Сила позиции
РосДорБанк



- ▶ Использование возможностей компаний-партнеров
- ▶ Повышение эффективности бизнеса клиентов через знание отраслевой специфики каждого корпоративного клиента и применение наиболее релевантных банковских инструментов

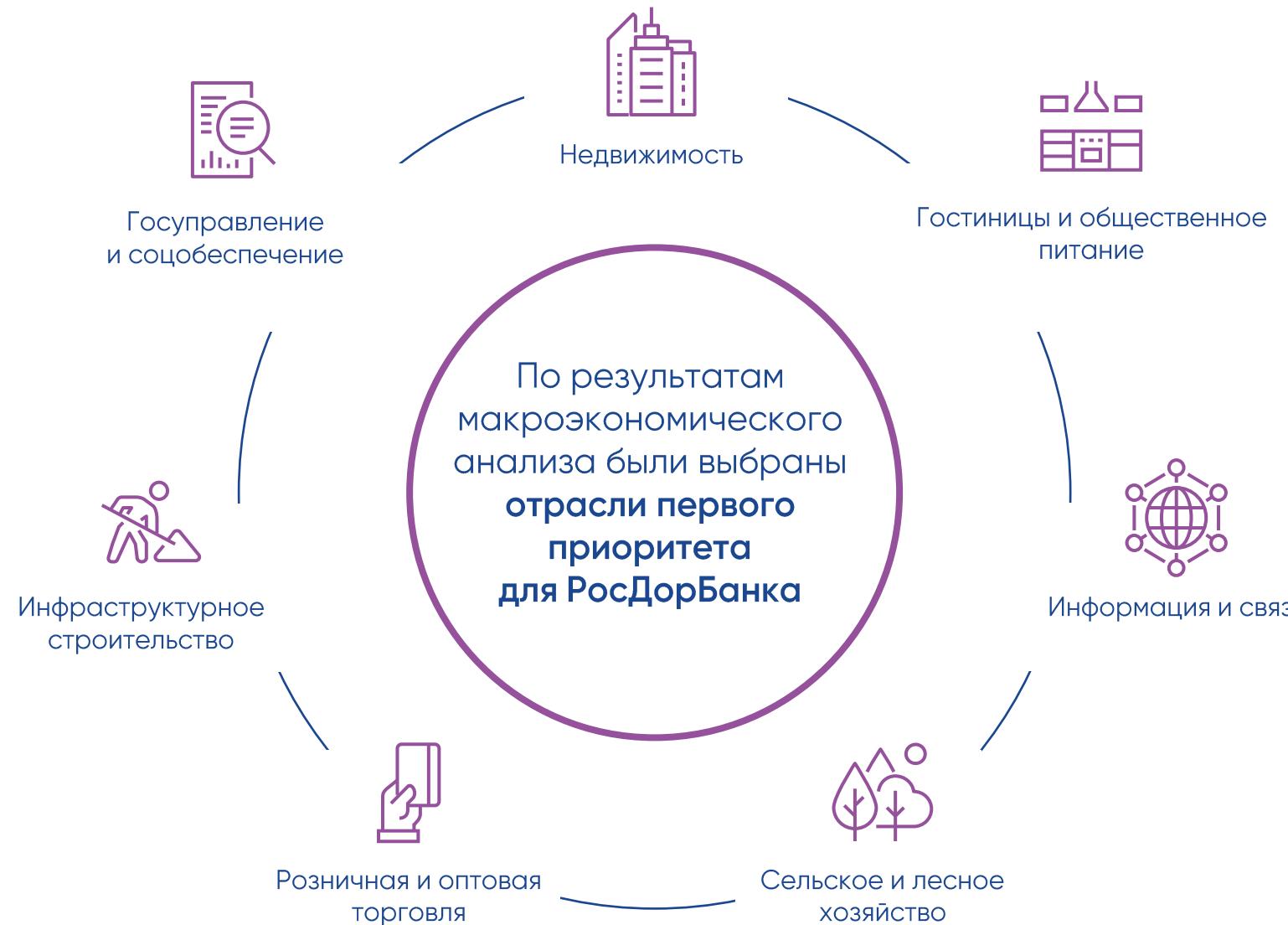


- ▶ Эффективное применение информационных технологий
- ▶ Поставка комплексных финансовых решений

Перекрестные продажи

Снижение рисков

Повышение доходности



Отрасли и продукты



Точки роста

- ▶ Развитие кредитования корпоративных клиентов и лизинговых компаний.
- ▶ Повышение качества залогового имущества.
- ▶ Расширение клиентской базы и отраслей присутствия.
- ▶ Развитие коммерческих партнерств с поставщиками (B2B2B).
- ▶ Формирование и развитие новой бизнес-модели – партнерства с небольшими производителями.
- ▶ Укрепление позиций на рынке.
- ▶ Формирование портфеля факторинговых продуктов и его продажи существующим и новым клиентам.
- ▶ Расширение клиентской базы и отраслей присутствия.
- ▶ Выход в сегмент онлайн-агрегаторов в формате финансового партнера (например: Агрегатор лизинга, страховок и пр.).

Важнейший приоритет Банка – обеспечить надежную и стабильную работу всех информационных систем при росте нагрузки, в первую очередь, критически важных систем, обеспечивающих обработку транзакций наших клиентов

1

С точки зрения клиента

Возможность проведения всех операций через каналы ДБО, в том числе операций по открытию счетов и удаленной идентификации клиента. Улучшение удобства интерфейса ДБО, ориентируясь на лучшие приложения и интерфейсы, которые есть на рынке. Подключение новых платежных сервисов, в том числе системы быстрых платежей Банка России. Развитие современных систем работы с клиентами, в том числе роботов.

2

С точки зрения внутренних процессов

Интеграция сервисов ДБО и внутренних систем банка других систем документооборота. Переход на безбумажные технологии по внутренним документам и процессам банка.

3

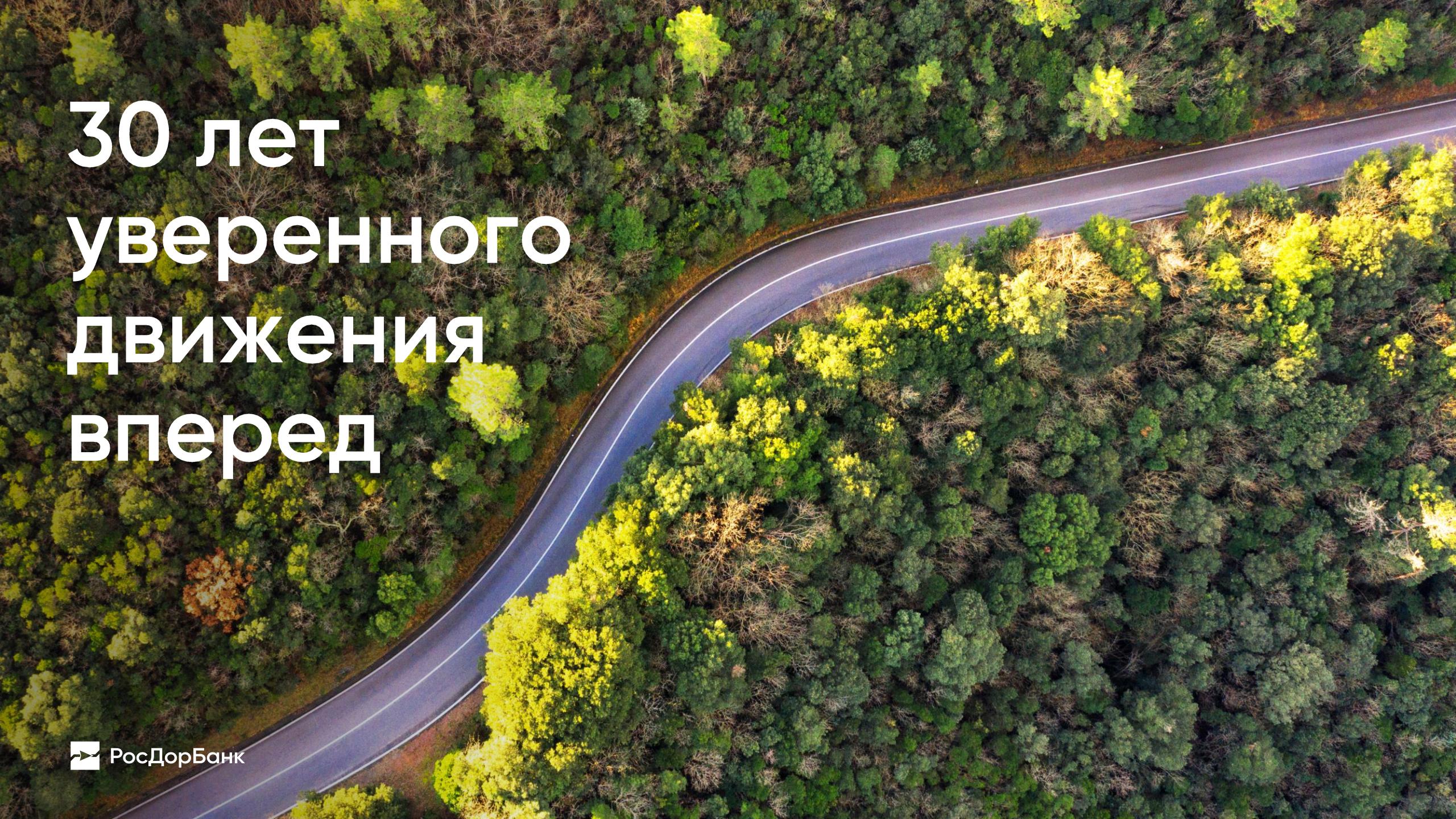
С точки зрения внутренней инфраструктуры

Масштабируемость процессов, выделение внутренних контуров защиты данных, развитие систем резервного копирования.

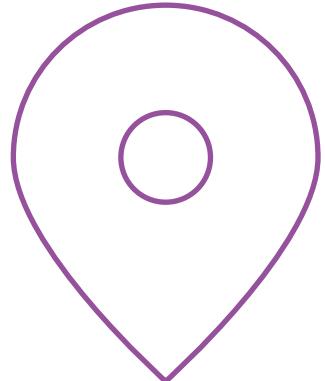
4

С точки зрения регуляторов

Внедрение систем оценки рисков с помощью приложений с участием искусственного интеллекта. Создание специализированных приложений для удобства сбора и анализа финансовых данных клиента.

An aerial photograph of a two-lane asphalt road curving through a lush green forest. The road has white dashed lines and is surrounded by various types of trees, some with bright yellow autumn foliage. The perspective is from above, looking down the length of the road.

30 лет
уверенного
движения
вперед



Головной офис

г. Москва, ул. Дубининская, д. 86
+7 (495) 276-00-22

Санкт-Петербург

г. Санкт-Петербург, 4-я Советская ул., д. 37А, лит. А
+7 (812) 340-00-11

Дополнительный офис «Финансовый клуб» Санкт-Петербургского филиала

г. Санкт-Петербург, ул. Мичуринская, д. 6, лит. Б, пом. 19Н
+7 (812) 340-00-11

Дополнительный офис «Аэрокосмический» Санкт-Петербургского филиала

г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская , д. 67, лит. А
+7 (812) 340-00-11

Краснодар

г. Краснодар, ул. Орджоникидзе, д. 41
+7 (861) 26-26-325