

**Загальні Збори акціонерів АТ “Райффайзен Банк Аваль”**

***Основні напрямки діяльності Банку  
на 2012 рік***

## Основні напрямки діяльності Банку на 2012 рік

---

- Відновлення короткострокового і довгострокового кредитування фізичних та юридичних осіб на основі нових кредитних політик, враховуючи уроки минулих років
- Забезпечення необхідного рівня депозитної бази – активна робота з існуючими та новими клієнтами. Фокус на залученні довгострокових ресурсів
- Забезпечення задовільної якості існуючого кредитного портфелю - реструктуризація кредитів
- Впровадження додаткових продуктів та послуг, як джерела комісійних доходів, розвиток пакетних послуг із щомісячними комісіями
- Управління витратами

# Перспективні плани розвитку

---

## Мета:

- Забезпечення беззбиткового рівня діяльності як за національними стандартами так і за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку
- Адекватність капіталу та рівня ліквідності на прийнятному рівні (як для НБУ, так і РБІ)
- Поступове відновлення кредитування
- Дисципліна та контроль виконання бюджету витрат
- Ефективне використання наявних ресурсів

## Заходи:

- Управління активами та пасивами: встановлення цілей щодо відновлення кредитування як юридичних так і фізичних осіб
- Управління ризиками: централізований андерайтинг кредитів
- Управління ризиками за позичками у іноземній валюті (проведення програм реструктуризації), обмежене кредитування в іноземній валюті.
- Збір проблемної заборгованості.
- Оптимізація процесів та організаційної структури
- Оптимізація мережі відділень

# Перспективні плани розвитку

---

## Корпоративний бізнес

### Стратегія:

- Райффайзен Банк Аваль - банківська установа комплексного обслуговування, що надає широкий спектр фінансових послуг своїм корпоративним клієнтам, працюючи в різних галузях промисловості України – гуртова та роздрібна торгівля, виробництво, сільське господарство, металургія, будівництво, нерухомість та інше.
- Ми близькі до наших клієнтів – як в географічному розумінні так і щодо прийняття рішень згідно потреб клієнта.
- Кожний клієнт має свого менеджера по роботі з клієнтами, котрий є єдиною точкою взаємодії з банком.

### Ключові пріоритети

- Підтримання прибутковості на прийнятному рівні;
- Висока якість портфелю, як один з головних показників діяльності;
- Покращення показника співвідношення активів-пасивів бізнесу за рахунок росту гривневої ресурсної бази;
- Тісна співпраця з Групою Райффайзен Інтернешнл;
- Пильний моніторинг основних галузей промисловості;
- Постійне стрес-тестування портфелю;
- Перегляд діючих лімітів для існуючих надійних позичальників;
- Утримання лідерських позицій в сегменті агро;
- Моніторинг за структурою активів та пасивів по валютах для вжиття заходів при необхідності

# Перспективні плани розвитку

---

## Роздрібний бізнес

### Стратегія:

#### Кредитування:

- Відновлення короткострокового та довгострокового кредитування фізичних осіб в національній валюті
- Фокусування на скороченні портфелю в іноземній валюті. Проведення програм реструктуризації для покращення якості портфелю.
- Перегляд та вдосконалення продуктів в розрізі цільових клієнтських груп
- 

#### Депозити:

- Маркетинг, націлений на довгострокову співпрацю з клієнтом, покращення продуктів
- Фокусування на залучення довгострокових коштів
- Робота з VIP-клієнтами, крос-продажі для існуючих зарплатних клієнтів.