

СТРАТЕГИЯ

развития Акционерного Коммерческого Банка «Tenge Bank»

на 2025 – 2027 годы

Миссия и основной фокус стратегии Банка на 2025-2027 годы

Миссией АКБ "Tenge Bank" является предоставление в Узбекистане услуг на уровне международных стандартов, обеспечивая тем самым сохранность, эффективное размещение и преумножение средств клиентов и акционеров.

В качестве якорного продукта для наращивания активной клиентской базы Банк рассматривает кредитование. Основной упор будет направлен на существенное увеличение кредитного портфеля Банка, увеличения диверсификации портфеля в разрезе сегментов (увеличение доли МСБ) и продуктов (увеличение доли микрозаймов в структуре розничного портфеля).

За счет активного наращивания кредитования, ожидается увеличение активной клиентской базы и транзакционной активности клиентов:

- Увеличение MAT Tenge Business;
- Увеличение MAU Tenge 24;
- Увеличение доли во ВТО между Казахстаном и Узбекистаном;
- Увеличение доли в исходящих трансграничных переводах из Узбекистана в Казахстан;
- Рост объема дилинговых операций.

Развитие обслуживания корпоративного сегмента

В течение стратегического цикла ожидается увеличение портфеля. Среднегодовой прирост составит +33% при ожидаемом росте рынка на +10%.

Рост опережающими рынок темпами планируется обеспечить за счет следующих факторов:

- Увеличение капитала банка для увеличения лимита К-3;
- Расширение базы и стимулирование транзакционной активности клиентов корпоративного бизнеса;
- Поддержка корпоративного бизнеса материнского банка в выдачах крупным проектам в Узбекистане.

Развитие сегмента МСБ

За период стратегического периода ожидается рост портфеля МСБ. Среднегодовой прирост составляет +127%, при ожидаемом росте рынка на +15% в год.

Существенное увеличение портфеля планируется достичь за счет следующих:

- Приоритет на продвижение кредитных и транзакционных продуктов контрагентам клиентов-корпоратов на всех этапах цепочек поставок;
- Развитие ДБО для ЮЛ и расширение продуктовой линейки, масштабирование цифровых продуктов и быстрых решений для ММБ;
- Совершенствование и обучение СПР, накопление транзакционных данных для обработки с целью качественного повышения уровня AR.

В ближайшие 3 года планируется масштабирование проекта цифрового обслуживания МСБ. Фокус будет направлен на увеличение активной клиентской базы ДБО для юридических лиц – Tenge Business.

Для достижения данного показателя будут осуществлены следующие задачи:

- Расширение онлайн онбординга
- Разработка оптимальных тарифных пакетов
- Онлайн ПОС кредитование
- Интеграция сервисов Didox/Factura.uz
- Онлайн бухгалтерия
- Овердрафт
- Govtech
- Онлайн гарантии (SCF)
- Онлайн POS/кассы (Soft POS)

Ожидается увеличение участия Tenge Bank в операциях по внешнеторговому обороту между Узбекистаном и Казахстаном. Основными факторами роста выступают следующие предпосылки:

- Оптимальные тарифы по SWIFT переводам в Halyk Bank и в Казахстан в целом;
- Возможность прямой покупки казахстанских тенге и других валют;
- Короткие сроки исполнения SWIFT переводов за счет доступа к коррсети Halyk Bank;
- Преимущества сотрудничества с Halyk Bank в части получения данных о потенциальных транзакторах через «Фабрику данных».

Розничный бизнес

Tenge Bank планирует сосредоточиться на наращивании портфеля микрозаймов в краткосрочной перспективе по следующим причинам:

- Высокий рыночный темп роста
- Высокая маржинальность
- Низкие доходы населения, не позволяющие предоставлять автокредиты и ипотечные кредиты
- Рыночный гэп

За период стратегического цикла Tenge Bank планирует нарастить портфель микрозаймов. Обеспечить рост клиентской базы и портфеля планируется за счет BAAS и коллабораций с крупными партнерами и активного развития BNPL.

Помимо этого, ожидается существенное увеличение активной клиентской базы ДБО физических лиц Tenge 24 путем расширения продуктового предложения и функционала мобильного приложения:

- Развитие BAAS, платежей и других услуг
- Программа лояльности
- BNPL
- Создание новых карточных продуктов
- Govtech

Еще одним фокусным направлением развития розничного бизнеса является развитие трансграничных переводов между Казахстаном и Узбекистаном. Ожидается увеличение доли рынка во входящих из Казахстана в Узбекистан трансграничных переводах.

Фондирование.

Для обеспечения финансирования роста кредитного портфеля ожидается существенное наращивание средств клиентов: до востребования и срочных депозитов. В рамках стратегического цикла среднегодовой прирост средств клиентов ожидается на уровне +61% в год.