

Бизнес-план АК «Алокабанк» на 2026 год

Миссия Банка – создание уникальных ИТ-решений для клиентов путём интеграции передовых цифровых технологий, обеспечивающих простоту, удобство и возможность привлекательного выбора банковских продуктов, с преобразованием банка в лидирующую ИТ-компанию на рынке.

В 2026 году планируется расширение сети обслуживания Банка на коммерческой основе, а также и постоянная координация ее деятельности, в том числе с учетом экономического потенциала регионов, где расположены региональные Центры комплексных услуг (РЦКУ) и Центры комплексных услуг (ЦКУ).

Также в 2026 году запланировано увеличение объема продаж банковских услуг через онлайн-каналы Банка за счет расширения цифровых банковских услуг и внедрения онлайн-экосистемы.

В 2026 году Банком поставлены следующие цели:

- Управление активами и пассивами Банка, диверсификация ресурсной базы и обеспечение уровня ликвидности;
- Повышение эффективности кредитного портфеля Банка и совершенствование процессов кредитования;
- Развитие сегмента корпоративных клиентов;
- Развитие розничного бизнеса и розничных банковских продуктов (Retail Banking);
- Развитие валютных операций, международного сотрудничества и экспортно-ориентированных банковских услуг;
- Совершенствование управления рисками, обеспечение информационной безопасности, внутреннего контроля, исполнительской дисциплины и повышение стандартов комплаенса;
- Повышение операционной эффективности, улучшение маркетинга и клиентского опыта;
- Совершенствование корпоративного управления, развитие HR и кадрового потенциала.

Активы и капитал Банка

В 2026 году планируется довести совокупные активы Банка до **36 400,0** млрд сумов, при этом в структуре совокупных активов предусматривается увеличение доли и качества активов, приносящих процентный доход.

В 2026 году запланировано дальнейшее увеличение капитала Банка. В результате данных мер уровень капитализации Банка будет повышен в целях выполнения показателей, установленных бизнес-планом, а также обеспечения роста активов и кредитных вложений. Вместе с тем, будут обеспечены требования Центрального банка Республики Узбекистан по адекватности капитала коммерческого банка.

Корпоративный бизнес

В 2026 году путем дальнейшей эффективной организации деятельности существующих структурных подразделений и центров комплексных услуг Банка планируется расширение финансирования перспективных инвестиционных проектов предприятий и организаций, обслуживаемых Банком.

В течение 2026 года за счет привлеченных и собственных средств Банка планируется обеспечить выделение кредитов хозяйствующим субъектам в размере 11,4 трлн сумов, а также довести остаток кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, до 17,0 трлн сумов к концу 2026 года.

В 2026 году будут упрощены механизмы выделения модульных кредитов для бизнес-клиентов, а также будет осуществляться постоянное совершенствование кредитных продуктов.

Вместе с тем, будет налажено выделение модульных онлайн-кредитов. В частности, через мобильное приложение Банка «Aloqa Business» будут внедрены в практику модульные кредиты для юридических лиц («Онлайн-микрокредит», «Онлайн-факторинг», «Онлайн-автокредит», «Онлайн-кредит на пополнение оборотных средств») с минимизацией всех видов кредитных рисков.

АК «Алокабанк» предоставляет корпоративным клиентам некредитные продукты по следующим направлениям:

- бухгалтерские операции;
- привлечение депозитов («Klassik», «Best invest», «Ishonch»);
- валютные операции (своп, спот, конвертация, конверсия и другие);
- операции с корпоративными картами;
- электронная коммерция.

В 2026 году в обновленной версии мобильного приложения «Aloqa Business» предусмотрено дальнейшее расширение спектра услуг для субъектов малого и среднего бизнеса, а также корпоративных клиентов. Через данное приложение планируется внедрение онлайн-депозитов и запуск системы выдачи модульных онлайн-кредитов для бизнес-клиентов. До конца 2026 года планируется довести количество корпоративных клиентов, подключенных к мобильному приложению «Aloqa Business», до 38 тысяч. В следующем году основное внимание будет уделено развитию базы корпоративных клиентов путем привлечения субъектов предпринимательства с стабильными денежными потоками.

При этом одним из приоритетных направлений является привлечение в Банк субъектов, принимающих платежи от населения и юридических лиц, посредством содействия в автоматизации их операционных процессов. Также в следующие годы предусматривается расширить охват услуг для юридических лиц, являющихся резидентами IT Park. В целях увеличения доли активных клиентов будут приняты необходимые меры по инвентаризации бездействующих счетов, а также будут предложены дополнительные услуги (кросс-продажи) исходя из спроса и потребностей клиентов.

Будет проведена системная работа по укреплению ресурсной базы Банка, увеличению объема депозитов до востребования за счет привлечения новых клиентов и привлечению срочных депозитов. В дальнейшем планируется совершенствование системы работы с корпоративными клиентами во всех РЦКУ и

ЦКУ, расширение клиентской базы, а также регулярное повышение уровня обеспеченности кредитного портфеля ресурсами.

В 2026 году планируется довести остаток депозитов, привлеченных от юридических клиентов, до 12 500 млрд сумов. Из них остаток депозитов до востребования будет доведен до 4 375 млрд сумов, а остаток срочных депозитов — до 8 125 млрд сумов. В результате этого предусматривается повышение стабильности ресурсной базы Банка.

Розничный бизнес

В сфере розничного кредитования Банка кредитные услуги предоставляются более чем 130 тысячам клиентов, при этом клиенты Банка широко пользуются онлайн-кредитами.

На сегодняшний день физическим лицам предлагаются следующие виды розничных кредитов:

- автокредиты на приобретение автотранспортных средств;
- ипотечные кредиты на приобретение жилья;
- микрозаймы, в том числе онлайн-микрозаймы;
- образовательные кредиты и прочие виды кредитов;
- кредит «Зеленое потребление».

Развитие кредитования физических лиц с опорой на политику долгосрочного сотрудничества с клиентом; работа будет вестись в следующих направлениях:

- поэтапное повышение масштабов и эффективности выдачи краткосрочных кредитов путем регулярного совершенствования банковской системы автоматизированного скоринга при изучении кредитоспособности физических лиц, совершенствования системы дистанционного обслуживания, улучшения качества услуг и создания дополнительных удобств для клиентов;
- приём кредитных заявок в режиме онлайн в процессе выдачи кредитов и переход от традиционной системы кредитования к системе онлайн-кредитования;
- постоянная разработка и внедрение в практику новых кредитных продуктов исходя из спроса и потребностей населения, а также рыночной конъюнктуры;
- выдача револьверных кредитов через кредитные карты;
- выдача автокредитов в режиме онлайн.

Благодаря развитию операций по кредитованию физических лиц планируется внедрить новые и удобные виды кредитов для физических лиц, увеличив тем самым портфель розничных кредитов до 5 441,0 млрд сумов к концу 2025 года и до 6 000,0 млрд сумов по итогам 2026 года.

Привлечение свободных денежных средств населения и предоставление населению инновационных банковских услуг создает основу для широкого продвижения услуг Банка среди населения. Стратегия Банка в работе с вкладами физических лиц нацелена на увеличение доли вкладов населения в ресурсной базе банка путем внедрения удобных и привлекательных видов вкладов для населения.

Для достижения данной цели Банком запланировано следующее:

- стимулирование привлечения онлайн-вкладов путем повышения уровня подключения клиентов к мобильному приложению Банка «Zoomgrad» и достижение

к концу 2026 года того, чтобы не менее 95 процентов вкладов составляли онлайн-вклады;

- изучение спроса и предложений населения по вкладам, внедрение новых видов срочных вкладов и регулярное размещение информации о них на официальном веб-сайте Банка, в социальных сетях и средствах массовой информации;

- внедрение в практику и актуализация (изменение) вкладов населения с удобными и гибкими условиями, в которых сроки и процентные ставки взаимосвязаны и учитывают факторы риска, исходя из потребностей клиентов.

Ожидается, что по итогам 2025 года остаток средств на счетах вкладчиков Банка составит 5,9 трлн сумов. К концу 2026 года остаток привлеченных средств населения достигнет 6,7 трлн сумов.

Превращение Банка в один из ведущих банков по работе с вкладами населения и достижение роста доли вкладов населения в ресурсной базе являются одними из важных приоритетных задач на 2026 год.

Финансовые результаты (доходы, расходы и прибыль)

В 2026 году в результате выполнения приоритетных задач, поставленных перед Банком, планируется стабильный рост основных финансовых показателей.

В частности, в 2026 году намечено довести доходы Банка до 6 373 млрд сумов, обеспечив их рост в 1,16 раза. При этом 4 099 млрд сумов (64%) доходов составят процентные доходы, а 2 274 млрд сумов (36%) — непроцентные доходы.

В 2026 году запланированы расходы Банка на общую сумму 6 023 млрд сумов, из которых 3 073 млрд сумов (51%) составят процентные расходы, 1 190 млрд сумов (20%) — непроцентные расходы и 1 760 млрд сумов (29%) — операционные расходы.

Чистая прибыль Банка на 2026 год запланирована в размере 350,0 млрд сумов. В результате этого планируется довести показатель рентабельности собственного капитала Банка (ROE) до 8,2%, а показатель рентабельности активов Банка (ROA) — до 1,1%.

План основных показателей АК «Алокабанк» на 2026 год

млрд сумов

Показатели	2026 год		
	План	Факт	Выполнение
Активы	36 400,0		
Обязательства	31 664,0		
Собственный капитал	4 736,0		
Совокупный доход:	6 373,0		
<i>процентный доход</i>	4 099,0		
<i>непроцентный доход</i>	2 274,0		
Совокупные расходы:	6 023,0		
<i>процентный расход</i>	3 073,0		

<i>непроцентный расход</i>	1 190,0		
<i>операционный расход</i>	1 760,0		
Чистая прибыль	350,0		