

«УТВЕРЖДЕНО»  
решением Общего собрания акционеров  
АКБ "ASIA ALLIANCE BANK"  
31 января 2017 г.  
(Протокол № АС-1/2017  
от 6 февраля 2017 г.)

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ  
АКБ "ASIA ALLIANCE BANK"  
НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ  
НА 2017-2020 ГГ.**

**Стратегическая цель банка на среднесрочную перспективу** - обеспечение роста инвестиционной привлекательности и акционерной стоимости банка посредством реализации более полного и эффективного использования его потенциала для дальнейшего развития и поддержки деятельности.

**Слоган:** ASIA ALLIANCE BANK – Ваши новые возможности

**Миссия:** Стать первоклассным коммерческим банком Узбекистана с высокими рыночными позициями и финансовой стабильностью. Банк, предлагая своим клиентам весь спектр банковских услуг, и придерживаясь высоких стандартов банковского обслуживания, своим развитием будет способствовать к росту благосостояния своих клиентов, тем самым внося свой вклад в экономическое развитие нашей страны

**Корпоративные ценности:** Созидание. Новаторство. Доверие и справедливость. Банк для клиента. Командная работа. Патриотизм.

### **Основные направления стратегии.**

- 1. Дальнейшее укрепление конкурентных позиций Банка на основных сегментах рынка:** увеличение рыночной доли Банка по объему активов, кредитного портфеля и депозитной базы, капитализации, инвестиционному портфелю.
- 2. Повышение инвестиционной активности и объемов финансирования в сфере модернизации, техническому и технологическому перевооружению экономики, а также активное участие в финансовой поддержке субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства:** совершенствование структуры банка, совершенствование системы организации и повышение эффективности работы структурных подразделений в сфере кредитования, усиление кадрового потенциала. Диверсификация кредитного портфеля с увеличением доли малого бизнеса и розничных кредитов. Дифференциация продуктовой линейки для целевых сегментов с целью повышения конкурентоспособности. Обеспечение высокого качества кредитного портфеля путем совершенствования работы в сфере оценки и мониторинга проектов на основе современных методов управления рисками, расширения сотрудничества с институтами кредитной истории и применения передовых скоринговых моделей.
- 3. Развитие корпоративного бизнеса:** реализация клиентоориентированной модели бизнеса, позволяющей обеспечивать качественное, своевременное обслуживание клиентов при сохранении рентабельности банковских операций на достаточном уровне. Фокус на целевую категорию клиентов в выделенных приоритетных для Банка секторах экономики и на укрепление с ними долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений на основе принципа комплексного обслуживания и развитие системы клиентских менеджеров.

**4. Развитие розничного бизнеса:** переход от предложения населению отдельных банковских продуктов и услуг к формированию комплексной модели взаимодействия с клиентами, которая позволит удовлетворить большинство их потребностей в сфере финансовых услуг и обслуживать значительную долю операций. Развитие продуктового ряда и всех каналов продаж и обслуживания — формирование полнофункциональной многоканальной системы обслуживания клиентов и дальнейшее развитие транзакционного бизнеса за счет кросс-продаж, расширения продуктового предложения и перевода большей части операций в автоматизированные каналы продаж и обслуживания.

**5. Повышение эффективности операционной модели банка:** совершенствование системы управления банком, автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, стандартизации банковских продуктов, а также повышения производительности труда;

**6. Развитие и модернизация существующей ИТ-инфраструктуры банка:** дальнейшее развитие и внедрение перспективных инновационных технологий, совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры и комплексов технических средств, развитие электронных каналов продаж.

**7. Расширение сотрудничества с международными финансовыми институтами и иностранными банками:** развитие сети корреспондентов, привлечение и освоение кредитных линий (АБР, ИБР, ИКРЧС), увеличение объема операций в сфере торгового финансирования. Проведение работы в сфере улучшения международного рейтинга и имиджа банков, повышения инвестиционной привлекательности банка и привлечения стратегического инвестора.

**8. Совершенствование системы корпоративного управления:** внедрение рекомендаций Кодекса корпоративного управления, проведение более эффективной информационной политики, предусматривающую повышение имиджа и прозрачности банка путем формирования и закрепления образа банка как самого надежного, доступного и технологичного финансового учреждения.

**9. Развитие системы управления рисками на основе современного интегрированного в бизнес процессы риск-менеджмента.**

**10. Внедрение и реализация сильной кадровой политики:** создание современной системы управления человеческими ресурсами, включающей обучение, карьерный рост, развитие и самосовершенствование.