



Стратегия развития

**Открытого акционерного общества
«Банк Балтийское Финансовое Агентство»**

на период до 2015 года

Санкт-Петербург

2010 год

Основу стратегии развития ОАО «Банк БФА» составляет стремление Банка достичь и сохранить прочное положение на рынке банковских услуг как надежного современного кредитного учреждения, предоставляющего широкий спектр банковских услуг, увеличение доли присутствия банка в сегменте корпоративного бизнеса Санкт-Петербурга и Ленинградской области, расширение филиальной сети (в т.ч. открытие структурных подразделений в Москве).

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Последние несколько лет российский банковский сектор развивался более высокими темпами, чем экономика в целом. Темпы прироста капитала банков, суммарных активов, кредитов нефинансовому сектору, депозитов населения превышали темпы прироста ВВП в несколько раз, в результате чего росло и отношение основных показателей банковского сектора к ВВП. Несмотря на трудности существования и развития в условиях сложившейся экономической ситуации, российский банковский сектор благодаря взвешенной политике Правительства РФ, проводимой совместно с Банком России, мобилизовал все необходимые ресурсы для безубыточной деятельности.

В целях дальнейшего повышения роли банковского сектора в экономике, модернизации банковской системы, оптимизации банковских процессов в 2009г. принят ряд значимых нормативных правовых актов, направленных на усовершенствование юридических аспектов деятельности банков.

Следует отметить, что благоприятное развитие посткризисной экономики России, обострение конкурентной борьбы требует от всех банков оптимизации затрат на развитие технологий, сокращения уровня операционных расходов при одновременном росте объема и качества операций и предоставляемых услуг. Бурное развитие информационных технологий принципиально меняет условия оказания банковских услуг во всем мире. Все большее количество банков открывает возможности по управлению счетами и проведению операций с использованием *Интернет-технологий*.

Тенденция консолидации банковского сектора, уход с рынка значительного количества банков, государственный курс на приоритетное развитие перспективных производств, которое составляет основу деятельности многих клиентов ОАО «Банк БФА», позволяют говорить о благоприятных обстоятельствах для реализации данной стратегии развития и выполнения основных ее элементов.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ

1. Индивидуальный подход к каждому клиенту

ОАО «Банк БФА» применяет индивидуальную программу взаимодействия с клиентами, что является конкурентным преимуществом и способствует закреплению долгосрочных партнерских отношений.

2. Инновации

Для перехода на новый качественный уровень взаимоотношений с клиентами, оптимизации работы с контрагентами ОАО «Банк БФА» непрерывно внедряет высокотехнологичные процессы, новые банковские продукты, нестандартные инновационные решения.

3. Высокий уровень профессиональной подготовки

Сотрудники банка – высокопрофессиональные специалисты в области банковской деятельности, ежедневной качественно выполняемой работой способствуют росту доверия клиентов к Банку.

4. Расширение сети

Для осуществления комплексного обслуживания клиентов, обеспечения максимального комфорта клиентов при взаимодействии, ОАО «Банк БФА» планирует дальнейшее развитие

сети структурных подразделений банка с учетом территориальной приближенности к существующим и потенциальным клиентам.

5. Многофункциональность

Для обеспечения максимальной удовлетворенности клиента уровнем обслуживания широкий спектр банковских услуг не только инвестиционно привлекателен, как для корпоративных, так и для частных клиентов, но и дополнен высококачественным обслуживанием.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поставленные акционерами перед менеджментом Банка цели определили основные приоритеты развития Банка на 2010-2015 годы:

- Построение современной системы управления Банком;
- Увеличение доли Банка на рынке банковских услуг в сегменте корпоративного бизнеса г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области;
- Развитие розничного бизнеса и развитие сети дополнительных офисов по комплексному обслуживанию клиентов.

С учетом тенденций развития рынка банковских услуг сформированы стратегические задачи Банка:

- построение высокотехнологичного коммерческого Банка ТОП-100, оказывающего услуги международного уровня,
- наращивание клиентской базы, увеличение объема осуществляемых операций, увеличение доли Банка на рынке банковских услуг в сегменте корпоративного бизнеса г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области,
- получение доступа к международному финансированию, централизованным ресурсам (получение международного кредитного рейтинга уровня не ниже Vaa3.ru и B-соответственно по шкале Moodys Rating Agency),
- развитие розничного бизнеса,
- внедрение и развитие методов современного маркетинга и PR – формирование имиджа Банка с организацией эффективного менеджмента для осуществления стратегического управления,
- совершенствование методов работы с персоналом.

Краткосрочными задачами Банка являются:

- Вхождение в ТОП-100 крупнейших российских банков по сумме активов и капитала.
- Получение лицензии на право открытия и ведения банковских счетов физических лиц и привлечения денежных средств физических лиц во вклады.
- Вступление в систему страхования вкладов.
- Получение лицензии на осуществление брокерской деятельности и лицензии на осуществление депозитарной деятельности.
- Открытие структурных подразделений Банка для осуществления комплексного обслуживания юридических и физических лиц в Санкт-Петербурге и Москве.
- Создание процедур корпоративного управления, основанных на международных стандартах.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

На данный момент важным конкурентным преимуществом Банка является наличие опыта обслуживания корпоративных клиентов. Благодаря профессиональной управленческой команде и высококвалифицированным сотрудникам произошло

формирование клиентской базы. Накопленный опыт и устойчивые отношения с корпоративными клиентами дают Банку возможность принимать активное участие в программах, реализуемых клиентами, привлекать на обслуживание «профильные» предприятия и промышленные группы. Ряд клиентов Банка - предприятия, осуществляющие свою деятельность именно в тех отраслях, развитие которых является приоритетным для оздоровления экономики страны (машиностроение, высокотехнологичные отрасли промышленности, строительство и т.д.). Банк будет продолжать активно сотрудничать с этими предприятиями с тем, чтобы маржинальный доход от операций и степень комфортности для клиента были максимальными.

Банк продолжит активную деятельность, направленную не только на расширение сотрудничества с корпоративными клиентами, но также и на привлечение новых организаций.

Индивидуальный подход, возможность оперативного принятия решений, учет особенностей деятельности каждого клиента и его партнеров, разработка персональных программ обслуживания, принципы партнерства в отношениях останутся сильными сторонами Банка.

В условиях продолжающейся нестабильности на финансовых рынках, когда рентабельность инвестиционного бизнеса является крайне неустойчивой величиной, наиболее эффективной и перспективной стратегией развития представляется, по нашему мнению, стратегия построения коммерческого банка, способного оказывать широкий спектр банковских услуг. Таким образом, для полноценной реализации указанной стратегии Банку необходима возможность оказания корпоративным клиентам комплексного обслуживания - получения услуг для своих сотрудников – физических лиц, в том числе с целью минимизации операционных затрат на банковское обслуживание посредством оптимизации числа банков-контрагентов и получения наиболее выгодных тарифов на весь комплекс услуг.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Привлечение средств

Работа банка по привлечению средств должна строиться по следующим основным направлениям:

- Обеспечить постепенный переход от краткосрочных к долгосрочным ресурсам, за счет привлечения на обслуживание корпоративных клиентов.
- Организовать индивидуальное обслуживание юридических лиц, с целью возможности закрепления части средств различных по величине бизнеса корпоративных клиентов в Банке.
- Разработать специальные условия обслуживания, ориентированные на работу с бюджетными организациями, страховыми компаниями и негосударственными пенсионными фондами и субъектами федерации.

Актуальным вопросом привлечения средств юридических лиц является эмиссия долговых обязательств и выпуска векселей и банковских сертификатов.

Размещение средств

Банк рассматривает инвестиционные вложения в ценные бумаги как один из способов эффективного вложения собственных средств и ресурсов, привлеченных у клиентов, с целью получения дохода.

Торговый портфель ценных бумаг создается как эффективный инструмент снижения затрат на поддержание краткосрочной ликвидности Банка, необходимое условие для развития клиентских операций, инструмент получения дохода от арбитражных операций.

Банк предполагает формировать торговые портфели, как на рынке государственных ценных бумаг, так и на рынке корпоративных ценных бумаг.

Кредитование

Нацеленность на комплексное обслуживание клиентов влечет за собой предоставление кредитных услуг, и инструментов для всех целевых групп потребителей и рассматривается как необходимое условие комплексного обслуживания клиентов банка.

Кредитные вложения в обозримой перспективе останутся в качестве доминирующего инструмента при формировании активов банка.

Предполагается расширить возможности Банка по применению не кредитных инструментов, таких как:

- факторинг;
- документарные операции;
- гарантии.

Подготавливается платформа для участия Банка в межбанковском рынке кредитования с целью оптимального управления ликвидностью с учетом рисков.

Совершенствование технологии

Системное развитие информационных технологий рассматривается Банком как обязательное условие для поддержания своей конкурентоспособности на рынке кредитно-финансовых услуг и обеспечения безопасного функционирования.

Совершенствование банковских технологий будет проводиться исходя из:

- приоритетных направлений развития бизнеса;
- повышения управляемости Банком.

Предполагается дальнейшее развитие телекоммуникационной инфраструктуры.

Сочетание системы типа “Клиент-Банк” на базе Интернет-технологий и собственной надежной расчетной системы, обеспечивающей необходимую скорость проведения платежей, должно позволить Банку соответствовать требованиям информационной безопасности расчетов с использованием Интернета.

Маркетинг

Поставленные цели и задачи развития требуют принятия маркетинговой политики Банка, отвечающей предпочтениям и потребностям целевых групп существующих и потенциальных клиентов.

Банком будет проведен анализ возможности внедрения в процесс коммуникации с клиентами следующих методов:

- Follow-up - эффективная технология конвертации входящих запросов клиентов.

- Тенденция постепенного перехода из off-line коммуникаций в on-line общение. Это вполне естественный процесс, и без виртуального общения с клиентами сегодня невозможно обойтись.

Развитие корпоративного бизнеса

Развитие корпоративного бизнеса Банка будет строиться на сохранении лояльности имеющегося круга клиентов, привлечении на обслуживание новых целевых групп клиентов, поддержания с ними долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. В основу взаимоотношений с клиентами будет положен принцип комплексного обслуживания клиента, сочетания стандартных технологий предоставления услуг с индивидуальным подходом.

К числу целевых групп потенциальных клиентов Банк относит субъекты хозяйствования, нуждающиеся в услугах внешнеторгового финансирования; ориентированные на импорт, экспорт продукции; располагающие значительными объёмами свободных денежных средств; развивающие торговый бизнес с использованием современных форм расчётов, в том числе посредством пластиковых карт; являющиеся вместе с традиционными клиентами банка участниками единой технологической цепочки по производству и реализации товаров; организации и предприятия отраслей, которым в соответствии с государственным прогнозом предписывается приоритетное развитие (машиностроение, строительство, промышленное производство и т.д.).

Для выработки наиболее оптимальных подходов к обслуживанию различных категорий субъектов хозяйствования будет произведено сегментирование клиентской базы по признаку приоритетности клиентов для Банка, спектру востребованных и потребляемых банковских услуг. На основе проведенного сегментирования будет разрабатываться эффективная тарифная политика, позволяющая применять гибкий подход к установлению цен на продукты для стратегически важных клиентов и максимально унифицировать цены для остальных клиентов.

Среди направлений развития корпоративного бизнеса можно выделить:

- Разработка и реализация клиентской политики, позволяющей эффективно развивать партнерские отношения с максимальным количеством Клиентов-представителей крупного, среднего и малого бизнеса, государственных учреждений и организаций, субъектов федерации и муниципальных органов власти.
- Диверсификация клиентской базы, привлечение Клиентов из ведущих отраслей российской экономики.
- Нарращивание возможностей по кредитованию корпоративной клиентуры. Внедрение новых кредитных продуктов.
- Расширение спектра услуг по расчетному обслуживанию Клиентов в рублях и иностранных валютах.
- Внедрение услуг по финансированию инвестиционных проектов Клиентов.
- Расширение спектра услуг по торговому финансированию и документарным операциям.
- Развитие электронных каналов продажи банковских продуктов.
- Внедрение комплексов взаимосвязанных продуктов (пакетов) для корпоративных клиентов.
- Финансирование сделок по лизингу оборудования.

Развитие розничного бизнеса

Развитие розничного бизнеса рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений деятельности Банка как на ближайшие годы, так и в долгосрочной перспективе.

Становление конкурентных преимуществ банка на рынке розничных услуг будет достигаться за счёт улучшения качественных характеристик банковских продуктов, полноты продуктового ряда, приближения инфраструктуры банка к пользователям его услуг. Востребованность и конкурентоспособность розничных банковских продуктов будет достигаться за счет разработки продуктовой матрицы, ориентированной на современные высокотехнологичные банковские услуги для физических лиц, в том числе:

- расширенная линейка вкладных операций, включая вклады срочные и до востребования;
- развитие потребительского кредитования физических лиц – сотрудников корпоративных клиентов банка;
- организация сейфовых депозитных ячеек.

Рассматривая вклады населения как один из наиболее стабильных источников формирования ресурсной базы, банк будет систематически совершенствовать линейку депозитных продуктов для частных лиц. Условия привлечения средств во вклады будут просты и понятны каждому клиенту.

Важным элементом развития розничного бизнеса Банка станет разработка пакетов банковских продуктов, ориентированных на целевые клиентские группы.

Банк планирует получение статуса полноправного члена в Международных платежных системах VISA International и MasterCard International, что позволит реализовать карточный проект. Обслуживание держателей пластиковых карточек международных платёжных систем будет организовано всеми дополнительными офисами Банка.

Пластиковые карты будут и в дальнейшем рассматриваться Банком не как отдельный продукт, а как средство обеспечения доступа клиентам к целому комплексу банковских продуктов, связанных со сбережением, расчётами и кредитованием.

Увеличению доли присутствия Банка на рынке розничных услуг будет способствовать создание дополнительных офисов обслуживания населения, установление удобного для клиентов режима работы подразделений Банка.

Особым направлением развития розничного бизнеса является внедрение продуктов, ориентированных на состоятельных частных лиц и членов их семей (Private banking).

Политика и структура продаж банковских продуктов и услуг

Банк стремится к созданию системы индивидуального обслуживания клиентов, включающей полный спектр банковских продуктов и услуг, отвечающих международным стандартам. Данный подход предполагает:

- управление продуктовым рядом, включая выделение перечня инвестиционных услуг и продуктов коммерческого банка;
- предложение клиенту специально разработанных индивидуальных схем и технологий, обеспечивающих развитие и оптимизацию бизнеса клиента, страхование его рисков;
- закрепление за клиентом персональных менеджеров, обладающих необходимым уровнем полномочий, предоставление клиентам технологических и информационных возможностей Банка, широкого спектра консультационных услуг;
- проведение гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания.

Основой продвижения продуктов в ОАО «Банк БФА» станут:

- Профессиональные консультации клиентов: подбор сочетания финансовых инструментов, составление индивидуального финансового плана, изменение менталитета клиента путем грамотного обоснования перспективности и доходности долгосрочного инвестирования средств.
- Структурированный, слаженный процесс взаимодействия подразделений Банка на всех этапах работы с клиентами, определение сфер ответственности (регламентирование сроков исполнения клиентских поручений, предельно четкая система документооборота и т.д.)
- Ориентация на клиента со стороны каждого менеджера.
- Обширный выбор инвестиционных продуктов.
- Доступность – расширение офисов обслуживания в 2010-2015 годах.
- Пакетирование розничных продуктов различных категорий: VIP, Middle, Salary (выбор пакета услуг определяет дальнейший уровень банковского обслуживания). Отдельные пакеты по программе private banking.

- Использование технологии кросс-продаж, которая позволит увеличить комиссионный доход Банка.

Рекламная политика

Будет продолжен процесс создания имиджа Банка, ориентированного на инвестиционные возможности Банка и формирование предпочтений существующих и потенциальных клиентов. Банк считает целесообразным существенно расширить информационный поток, создаваемый в инициативном порядке, более активно использовать электронные средства массовой информации.

Каждое конкурентное преимущество Банка, каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы и выгодно отличаться от предложений конкурентов.

Предполагается существенно увеличить объем представляемой информации в Интернете, улучшить информирование клиентов о стандартах фирменного обслуживания, условиях предлагаемых продуктов и услуг, технологических возможностях Банка. Ввести в практику клиентские семинары и конференции, целевые рекламные акции, ориентированные на конкретную группу клиентов, и систему адресной рекламы.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

Организационная структура

Поставленные цели и задачи стратегического развития требуют совершенствования организационной структуры и системы управления:

- улучшение координации действий подразделений, предлагающих различные виды продуктов и услуг клиенту, четкое регламентирование сфер ответственности каждого подразделения;
- внедрение практики создания целевых проектных групп, ориентированных на решение конкретных задач по развитию новых видов деятельности Банка.

В зависимости от того, в какой степени успешно работает банк, насколько высока агрессивность внешней среды, в какой стадии жизненного цикла находится спрос на продукты, каковы нынешнее состояние и желательный тип коллектива Банк будет модифицировать как саму организационную структуру, так и способы управления ей.

Система стратегического управления

Изменения в системе стратегического управления будут направлены на повышение самостоятельности структурных подразделений, их инициативы и ответственности с целью снижения уровня бюрократизации, сокращения сроков выполнения стандартных операций, повышения качества выполняемых обязанностей.

Бухгалтерский и управленческий учет

Развитие системы бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности определяется задачами:

- обеспечения прозрачности информации для акционеров и клиентов Банка;
- оперативности предоставления;
- использования международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности.

Задачей Банка является создание единой системы управленческого учета, отвечающей требованиям необходимости мониторинга исполнения бюджета банка и бизнес-планов подразделений.

Управление персоналом

Для поддержания высокой квалификации персонала Банк будет вести активную работу по следующим направлениям:

- создание и внедрение системы регулярных аттестаций;
- проработке эффективной системы морального и материального стимулирования персонала;
- развитие системы ротации и перемещения по горизонтали управления наиболее квалифицированных специалистов;
- повышение степени самостоятельности и ответственности специалистов;

Банк рассматривает развитие кадрового потенциала как основное условие для выполнения поставленных задач. Развитие корпоративной культуры в Банке должно быть направлено на создание у каждого сотрудника чувства сопричастности к достижению Банком высоких результатов, воспитание командного духа, создание коллектива единомышленников, нацеленного на достижение поставленных стратегических целей.

Система внутреннего контроля

В целях эффективного ведения банковской деятельности, основными задачами системы внутреннего контроля обозначены:

- выполнение Банком законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России;
- соблюдение сотрудниками Банка установленных процедур и полномочий при принятии решений, затрагивающих интересы Банка, его акционеров и клиентов;
- выполнение требований по эффективному управлению рисками банковской деятельности;
- принятие своевременных и эффективных решений, направленных на устранение выявленных недостатков и нарушений деятельности Банка;
- сохранность активов (имущества) Банка;
- адекватное отражение операций Банка в учете;
- надлежащее состояние отчетности, позволяющее получать достоверную информацию о деятельности Банка и связанных с ней рисках;
- эффективное функционирование внутреннего аудита Банка;
- эффективное взаимодействие с внешними аудиторами, органами государственного регулирования, пруденциального надзора по вопросам банковской деятельности, достоверности учета и отчетности, организации внутреннего контроля, предупреждения и устранения нарушений сотрудниками Банка законодательства РФ, нормативных актов Банка России, локальных нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности.

Управление рисками

Банк осуществляет свою деятельность в рамках системы управления рисками, основанной на использовании общих принципов, принятых в международной банковской практике. Конечной целью риск-менеджмента является достижение оптимального соотношения риска и доходности в результате совершения Банком различных операций.

В Банке функционирует система управления рисками, позволяющая учитывать их как на стадии принятия управленческих решений, так и в процессе осуществления банковской деятельности. Эта система базируется на своевременном выявлении возможных рисков, их идентификации и классификации, анализе, измерении и оценке рисков операций, а также на применении конкретных методов управления банковскими рисками. При построении системы управления рисками Банком учитываются рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору и регулированию.

Управление банковскими рисками будет достигаться на основе системного, комплексного подхода, который подразумевает решение следующих задач:

- получение оперативных и объективных сведений о состоянии и размере риска;
- качественная и количественная оценка (измерение) риска;
- установление взаимосвязей между отдельными видами рисков с целью оценки воздействия мероприятий, планируемых для ограничения одного вида риска, на рост или уменьшение уровня других рисков;
- создание системы управления риском на стадии возникновения негативной тенденции, а также системы быстрого и адекватного реагирования, направленной на предотвращение достижения риском критически значительных для Банка размеров (минимизацию риска).

РАЗВИТИЕ СЕТИ БАНКА

Ориентация деятельности банка на рост и повышение эффективности основных направлений бизнеса будет сопровождаться процессом оптимизации сети.

Начальный этап функционирования сети в условиях действия нового механизма экономических взаимоотношений в системе Банка позволит создать необходимую информационную базу для анализа результативности деятельности каждого из подразделений. На основе оценки результатов работы и имеющегося потенциала для дальнейшего развития банковского бизнеса будут определяться и внедряться наиболее приемлемые организационные формы присутствия Банка.

Создание новых структурных подразделений будет призвано способствовать увеличению клиентской базы и приближению инфраструктуры банка к широкому кругу пользователей.

Открытие внутренних структурных подразделений Банка сопряжено с внедрением Банком новых банковских технологий и продуктов. Основными направлениями в развитии сети офисов Банка будет являться увеличение инструментария при работе с юридическими и физическими лицами. В качестве перспективной клиентской базы рассматриваются сотрудники предприятий и организаций, находящиеся на корпоративном обслуживании в Банке. Однако, для развития долгосрочного сотрудничества с физическими лицами Банку необходимо внедрять такие продукты и услуги, которые составят достойную конкуренцию успешно работающим. Особое внимание Банк уделит разработке методов эффективного взаимодействия подразделений по работе с частными и корпоративными клиентами для наращивания клиентской базы и популяризации брэнда Банка. Помимо внедрения новых технологий, продуктов и услуг, для дальнейшего развития Банка необходимо открытие новых банковских офисов. Дополнительные точки обслуживания также необходимы для дальнейшего развития отношений с корпоративными клиентами Банка, для обслуживания сотрудников корпоративных клиентов.

При открытии структурных подразделений, ориентированных на комплексное обслуживание клиентов, Банк учитывает следующие требования:

- выгодность географического местоположения новых офисов, где присутствие Банка является наиболее целесообразным в настоящий момент и в перспективе,

- техническое и технологическое обеспечение работы сети (оборудование дополнительных офисов современными средствами связи и документооборота),
- организационное и методическое обеспечение (руководство, управление работой и развитием сети, взаимосвязи с другими подразделениями, отчетность, ведение учета в едином балансе),
- обслуживание объектов инфраструктуры (эксплуатационное, материально-техническое, транспортное, охрана, инкассация),
- кадровое обеспечение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стратегия ОАО «Банк БФА» направлена на реализацию потенциала возможностей, существующих на региональном рынке банковских услуг страны и укреплению занятых позиций. Акционеры и руководство Банка ставят перед собой первоочередную задачу по созданию стабильного коммерческого кредитного института, прилагая усилия по существенному увеличению уставного и собственного капитала, открытию новых современных офисов для обслуживания клиентов, наращиванию клиентской базы, расширению банковских услуг. Получение лицензии на привлечение во вклады денежных средств физических лиц, расширяющей деятельность Банка, как кредитной организации, вступление в систему страхования вкладов позволит новым и уже существующим клиентам Банка получить дополнительные банковские услуги и сервисы.

В современных условиях расширение деятельности Банка позволит осуществлять комплексное банковское обслуживание клиентов, будет способствовать более высоким темпам роста капитала, упрочит стабильность и финансовую устойчивость, позволит осуществить профессиональный и экономический рост Банка, повысит значимость Банка в экономике региона.