

AccessBank-da KORPORATİV SOSİAL MƏSULİYYƏT STRATEGİYASI

MƏQSƏDLƏR VƏ PRİNSİPLƏR

Access Bank–ın missiya və dəyərləri

Bankın missiyası bank xidmətlərinin göstərilməsi üzrə dünya standartlarına və korporativ etika prinsiplərinə riayət etməklə, bazarda aparıcı mövqe tutan nüfuzlu və uğurlu maliyyə institutu olmaqdan ibarətdir.

Bizim əsas dəyərlərimiz səriştəlilik, müştəriyə maraq, düzgünlüyə və məxfiliyə riayət olunması, məlumat şəffaflığı və sosial məsuliyyətdir.

AccessBank-ın məqsədi sosial məsuliyyətli korporativ vətəndaş və məqsədli müştərilərin maliyyə tələbatlarının ödənilməsi üçün ən yaxşı tərəfdaş nüfuzu qazanmış aparıcı bank olmaqdan ibarətdir.

KSM prinsiplərinin tətbiqi və riayət olunması uzunmüddətli perspektivdə biznesin həyata keçirilməsi üsulu, qısamüddətli perspektivdə isə qoyulmuş məqsədə nail olmağa kömək edən vasitələrdən biridir.

KSM strategiyasının tətbiqinin üstünlükləri

- ✓ Layihələrin idarə olunmasının sistemləşdirilməsi və həyata keçirilən proqramların Bank strategiyası ilə əlaqələndirilməsinin təmin olunması ;
- ✓ Bankın mövcud resurslarından səmərəli qaydada istifadə olunması məqsədi ilə, maraqlanan tərəflərlə qarşılıqlı əlaqələrin sistemləşdirilməsi;
- ✓ Daxili qeyri-maliyyə hesabatı sisteminin təkmilləşdirilməsi yolu ilə idarəetmə qərarlarının qəbul olunmasının dəstəklənməsi;
- ✓ Bankın məlumat şəffaflığının artırılması, bazarda onun nüfuzunun möhkəmləndirilməsi, bu məqsədlə, həmçinin, xarici qeyri-maliyyə hesabatı sisteminin təkmilləşdirilməsi (o cümlədən, KSM sahəsində görülən işlərin struktullaşmış qaydada aparılması üzrə 2008-ci ildə götürülmüş öhdəliyin yerinə yetirilməsi);
- ✓ Regional genişlənmə prosesində regionlarda maraqlanan tərəflərin etibarının gücləndirilməsi;
- ✓ Bankın nüfuzunun yüksəldilməsi;
- ✓ Bankın biznes strategiyasını həyata keçirilməsinə köməklik göstərilməsi.

Bankın ümumi biznes-strategiyasının dəstəklənməsi üzrə KSM strategiyası

Tanınma, Universallıq, Regionallıq və Mövcudluq – Bankı ümumi biznes-strategiyasının əsas elementləri.

KSM strategiyasının biznes-strategiyasına yönəldilməsi üçün aşağıdakı məqsədlərə nail olmaq üçün zəruri vəzifələr yerinə yetirilməlidir:

Tanınma

Maraqlanan tərəflər AccessBank-ın məsul korporativ vətəndaş olduğunu bilməli və bunun təcrübədə Bank üçün əhəmiyyətini dərk etməlidirlər.

Universallıq

Maraqlanan tərəflər, Bankın bütün maraqlanan tərəflərlə qarşılıqlı əlaqələrində vahid prinsiplər tətbiq etdiyini bilməli və bunun onlara nə kimi aidiyyəti olduğunu dərk etməlidirlər.

Regionallıq

Maraqlanan tərəflər, regionda aparılan işlərin Bank üçün Bakıdakı qədər zəruri olduğunu bilməli və Bankın təmsil olunduğu hər bir yerdə eyni standartları tətbiq etdiyini dərk etməlidirlər.

Mövcudluq

Maraqlanan tərəflər, Bankın xidmət səviyyəsini daim təkmilləşdirdiyini və bank sahəsində işəgötürənlər arasında üstün mövqe tutmağa cəhd göstərdiyini bilməli, bunun necə baş verdiyini dərk etməlidirlər.

Maraqlanan tərəflərlə qarşılıqlı əlaqə prinsipləri

Maraqlanan şəxslərlə qarşılıqlı əlaqələr zamanı Bank aşağıdakı prinsipləri rəhbər tutur:

- ✓ Şəffaflıq
- ✓ Dialoq
- ✓ Etibarlılıq
- ✓ Əlverişlilik

AccessBank üçün bu, aşağıdakı mənanı kəsb edir:

- Bank çoxsaylı maraqlanan tərəfləri öz fəaliyyətinin onları maraqlandıran bütün aspektlərinə dair məlumatlandırır və bu məqsədlə ən qabaqcıl və istifadəçilər üçün əlverişli üsul və texnologiyalardan istifadə edir.
- Bankın əməkdaşları və rəhbərləri, qarşılıqlı əlaqə saxladıkları maraqlanan tərəflərin maraqlarının, ehtimallarının və ehtiyatlandığı amillərin müəyyən olunması və qiymətləndirilməsi prosesində iştirak edir.
- Maraqlanan tərəflər həm bütünlüklə Banka, həm də onun nümayəndələrinə etibar edir, qarşılıqlı əlaqə prosesində özlərini məlumatlı və təhlükəsiz hesab edir və onları maraqlandıran istənilən məsələləri açıq şəkildə müzakirə etmək imkanı qazanırlar (tərəfdaşlıq münasibətləri).
- Bank maraqlanan tərəflərin ehtimallarına, sorğularına və ehtiyatlandığı amillərə, eləcə də bazar vəziyyətində baş verən dəyişiklərə operativ şəkildə cavab verir ə öz fəaliyyətində zəruri dəyişikliklər aparır.

Bankla maraqlanan tərəflər

Öz fəaliyyətinin həyata keçirilməsi zamanı Bank, onunla maraqlanan aşağıdakı şəxslərlə qarşılıqlı surətdə əlaqə saxlayır:

- ✓ Ümumilikdə cəmiyyət;
- ✓ Bankın səhmdarları;
- ✓ Müştərilər;
- ✓ İşçi heyət;
- ✓ Dövlər orqanları;
- ✓ Azərbaycanı regionlarındakı birliklər;
- ✓ Rəqiblər (yerli maliyyə bazarının digər iştirakçıları qismində nəzərdən keçirilir);
- ✓ Kütləvi informasiya vasitələri (KİV);
- ✓ Qeyri-hökumət təşkilatları;
- ✓ İşgüzar və peşə birlikləri (ittifaqlar, assosiasiyalar, klublar);

Bank, maraqlanan tərəflər qrupunun strukturundan çıxış edərək, KSM sahəsində üstün fəaliyyət istiqamətlərini müəyyən edir.

KSM STRATEGİYASININ ÜSTÜNLÜKLƏRİ

Ən yaxın müddətə KSM sahəsində üstünlüklər.

Maraqlanan tərəflərin dörd üstün qrupu ilə qarşılıqlı əlaqələrinin aktivləşdirilməsi, Bankın biznes-strategiyasında qoyulan vəzifələrin uğurlu icrası üçün zəruridir. Hər bir üstün qrup üzrə, aşağıdakı müddətdə KSM sahəsində aşağıdakı strateji vəzifələr müəyyən olunaraq icra edilir:



Üstünlük 1: Bütünlüklə cəmiyyət

Şəffaflıq (məlumat şəffaflığı) – cəmiyyətlə sivil işgüzar münasibətlərin qurulmasının ən zəruri şərtlərindən biri olub, biznesin sosial məsuliyyətli mövqeyinin formalaşması, eləcə də uğurlu əməliyyat göstəricilərinə və müştərilərin cəlb olunması üçün uğurlu rəqabətə nail olunmasına zəmin yaradır.

Maraqlanan tərəflərin bütün qrupları üçün Bankın məlumat şəffaflığının təmin olunması, Bankın korporativ sosial məsuliyyətinin həyata keçirilməsi sahəsində ən ümdə vəzifələrdən biridir.

Bu vəzifənin ən yüksək üstünlüyü, Bankın bu istiqamətdə inkişaf etmək istəyi ilə şərtləşir. Bank Qərb maliyyə bazarının ən qabaqcıl tendensiyalarına riayət etməyə cəhd göstərir və bu yolla yeni müştərilər cəlb etməklə, bazarda özünə rəqabət üstünlüyü yaradır.

Bankda İnformasiya siyasəti işlənib hazırlanır.

Üstünlük 2: Müştərilər

Bankın əsas dəyəri – müştərilərdir. Bankın bütünlüklə fəaliyyətinin uğuru müştərilərin tələbatlarının maksimal səviyyədə yerinə yetirilməsindən asılıdır.

Bank, maliyyə bazarının bütün segmentlərində fəaliyyət göstərən və özünün həm mövcud, həm də potensial müştəriləri ilə davamlı uzunmüddətli münasibətlər yaratmağa cəhd göstərən universal maliyyə təşkilatıdır.

Biznesin inkişafı sahəsində yaxın gələcək üçün nəzərdə tutulmuş strateji məqsədlərə nail olmaq üçün Bank, aşağıdakı şərtlərə əməl edən korporativ məsuliyyətli maliyyə təşkilatı olmalıdır:

- ✓ İşgüzar etika prinsiplərinə riayət olunması;
- ✓ Keyfiyyətli xidmət göstərilməsi;
- ✓ Öz məhsullarından və xidmətlərindən istifadə üçün geniş imkanların yaradılması.

Həmçinin, Bankın KSM sahəsində qoyulmuş məqsədlərə nail olması haqqında müştərilərin məlumatlandırılmasının da təmin olunması zəruridir.

Üstünlük 3: Bankın işçi heyəti

Bankın işçi heyəti müştərilərə xidmət göstərilməsində və bazarda Bankın məhsul və xidmətlərinin təqdim olunmasında aparıcı rol oynayır.

Öz korporativ mədəniyyətini inkişaf etdirməklə və işçi heyətinə vəsait sərf etməklə Bank bank xidmətləri bazarında özü üçün güclü rəqabət üstünlüyü yaradır – bu üstünlüyü bərpa etmək mümkün deyil.

AccessBank ən yaxşı mütəxəssislərin seçilməsi və onların köməyi ilə maksimum effektiv surətdə strateji məqsədlərə nail olmaq üçün əlverişli işəgötürən kimi öz nüfuzunun qorunmasına daim xüsusi diqqət yetirir.

KSM strategiyası çərçivəsində Bankın işçi heyətinin idarə olunması sahəsində strateji təşəbbüsləri nəzərə alınır. Buraya aşağıdakılar daxildir:

- ✓ Korporativ məsuliyyət;
- ✓ Bankın bir işəgötürən kimi əlverişliliyinin artırılması;
- ✓ Bank əməkdaşlarının peşəkar inkişafı və karyera imkanları.

Üstünlük 4: Azərbaycanın regionlarındakı birliklər

Bank bazarının konsentrasiyası KSM fəaliyyətinin aksentini Bakıdan regional bazarlara ötürür. Bankın yaxın vaxtlar üçün strateji vəzifələri Azərbaycanın regionlarında fəal şəkildə genişləndirilməsi və məqsədli regionlarda mövcudluğun gücləndirilməsidir.

Azərbaycanın regionlarındakı birliklərlə qarşılıqlı əlaqələrin kompleks şəkildə formalaşması Banka, çoxşaxəli regional distribusiyaya şəbəkəsindən effektiv şəkildə istifadə olunması üçün imkan yaradacaq və bu, ortamüddətli perspektivdə əsas rəqabət üstünlüyü olacaq.

Regional inkişaf, KSM strategiyası çərçivəsində aşağıdakı qruplar tərəfindən təmsil olunan yerli birliklərlə qarşılıqlı əlaqələrin qurulmasını nəzərdə tutur:

- ✓ Regional müştərilər (mövcud və potensial);
- ✓ Yerli özünüidarə orqanları və tənzimləyici orqanlar;
- ✓ Yerli ictimai təşkilatlar;
- ✓ Ərazilərdəki sakinlər

Yerli birliklərlə qarşılıqlı əlaqə məsələlərində Bank aşağıdakı istiqamətlərdə fəaliyyət göstərir:

- ✓ Bankın regionlardakı fəaliyyəti ilə əlaqədar məsələlər haqqında birliklə dialoq;
- ✓ Məsuliyyətli maliyyələşdirmə;
- ✓ Sponsorluq / Xeyriyyəçilik.

TERMINLƏR

İstifadə olunan əsas terminlər və anlayışlar

Maraqlanan tərəflər - Bankın fəaliyyəti ilə bilavasitə və ya dolayısı ilə əlaqəsi olan fiziki şəxslər, təşkilatlar və ya birliklərdir. Hazırki KSM strategiyası çərçivəsində AccessBank-la maraqlanan tərəflərin siyahısı 7-ci səhifədə göstərilir.

Maraqlanan tərəflərlə qarşılıqlı əlaqələr, onların maraqlarının, ehtimallarının və ehtiyatlandığı amillərin daha aydın dərk edilməsi və qərarların qəbul olunmasına onların cəlb edilməsi məqsədi ilə Bankın göstərdiyi səylərdir. Maraqlanan tərəflərlə daimi və sistemik qarşılıqlı əlaqələr KSM-n əsasını təşkil edir.

Qeyri-maliyyə hesabatı (KSM sahəsində hesabatlar) – KSM-n hesabatlarda sistemik və mütəmadi qaydada əks etdirilməsidir. Qeyri-maliyyə hesabatı, Bankın fəaliyyətinin bütün aspektləri haqqında doğru və dəqiq məlumatların həm Bankın yüksək rəhbərliyinə və səhmdarlarına, həm də digər maraqlanan tərəflərə çatdırılmasına imkan verən müəyyən qaydalar əsasında tərtib olunur.

Məsuliyyətli maliyyələşdirmə - maraqlanan tərəflər və Bankın biznes strategiyası üçün layihələrin həyata keçirilməsinin mümkün sosial və iqtisadi nəticələrini nəzərə almaqla (ənənəvi maliyyə-iqtisadi analiz çərçivəsində) layihələrin maliyyələşdirilməsidir.