

Банк.НОТЕ

№12 (99), декабрь 2016

НОВЫЙ ГОД К НАМ МЧИТСЯ...

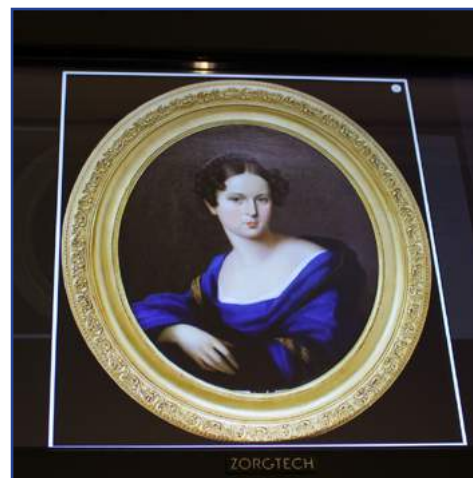




Новый год к нам мчится... 1



Белгазпромбанк второй год подряд стал победителем премии «HR-бренд»... 7



Банк презентовал в Доме-музее Ваньковичей картину Олешкевича... 9

В номере:

Снова лучший в поддержке МСБ!	8
«В кризис самое время переквалифицироваться в ремесленника»	12
«ЮНИСТРИМ» наградил сотрудников Белгазпромбанка	14
«Мельница успеха» в Могилеве	15
Ваш финансовый помощник	16
День шопинга с «Картой Покупок»	20
Переводы с Белгазпромбанком стали еще доступнее	21
«ФелОкт-сервис»: 20 лет в автобизнесе	22
Воспользуйтесь новым сервисом: PUSH-уведомления	24
Онлайн-страхование: быстро, удобно и легко!	25



Ежегодная встреча благотворителей фонда «Шанс»... 10



Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
 ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
 №12 (99), декабрь 2016 г.

Редактор — Павел КАНАШ
 Обложка — Виктор ЖУК

Адрес редакции — 220121,
 г. Минск, у л. Притыцкого 60/2,
 каб. 605

Тел/факс (017) 229-16-54,
 e-mail: kanash@bgpb.by



Лучшие среди равных... 17

НОВЫЙ ГОД К НАМ МЧИТСЯ...

23 декабря на площадке спортивно-развлекательного комплекса «Чижовка-Арена» состоялся новогодний корпоративный вечер Белгазпромбанка. Также здесь были подведены итоги конкурса новогодних поздравлений от сотрудников банка. По сложившейся традиции, предлагаем вашему вниманию небольшую фотогалерею:





По результатам голосования среди членов правления ОАО «Белгазпромбанк» победителем в номинации «Подарок от банка» стало видеопоздравление главного специалиста отдела телекоммуникаций Виталия Трегубова, набравшее максимальное количество голосов.



Согласно условиям акции лучшим видеопоздравлением в номинации «Лучшее продвижение» стало поздравление экономиста группы микрокредитования Гомельской областной дирекции Дмитрия Морозова, набравшее 1498 баллов. Приз был передан руководителю дирекции Валерию Николаенко.



В третьей номинации «Подарок от Деда Мороза», разыгрываемой путём лотереи среди остальных участников акции, победила сотрудница контакт-центра Вероника Хотькина. В роли Деда Мороза выступил, конечно же, председатель правления банка Виктор Бабарико!





Белгазпромбанк второй год подряд стал победителем премии «HR-бренд»

8 декабря 2016 года в отеле «Ренессанс Минск» состоялось торжественное подведение итогов ежегодной премии «Премия HR-бренд 2016», которой награждаются лучшие работодатели по итогам года. В номинации «Культура» Белгазпромбанк завоевал первое место за реализацию национального историко-культурологического проекта «Арт-Беларусь».

Белгазпромбанк уже второй раз принял участие в премии, представив на конкурс в номинации «Культура» национальный историко-культурологический проект «Арт-Беларусь», цель которого – развитие на основе образовательных программ творческого мышления и инициативы деятелей культуры, продвижение их творчества внутри страны и за рубежом. Путём изучения и экспонирования артефактов банк осуществляет реконструкцию целостного и непрерывного процесса развития культуры Беларуси, содействуя определению её роли во всемирной культуре, повышению интереса к национальному искусству со стороны населения.

Напомним, что в прошлом году Белгазпромбанк уже стал победителем этого конкурса в номинации «Республика» с проектом «Биржа идей».

«Премия HR-бренд» – это одна из наиболее известных и авторитетных независимых премий для работодателей, отмечающая лучшие проекты в области построения HR-бренда.



На фото слева направо: начальник управления информационной политики Белгазпромбанка Алексей Федоринчик, куратор банковской арт-коллекции Александр Зименко, начальник отдела подбора обучения и развития Алексей Гольцов, начальник управления по работе с персоналом Наталья Найденова

«Премия HR-бренд» ежегодно проходит в России, Украине, Казахстане, а с 2014 года – в Беларуси.

В этом году в конкурсе «Премия HR-бренд 2016» было представлено более 37 проектов от 34 белорусских и международных компаний, причем 12 проектов – в номинации «Культура». Для того, чтобы обеспечить разносторонний и объективный подход к оценке проектов компаний-участниц, в состав международного жюри вошли специалисты из разных индустрий: топ-менеджеры, консультанты, бизнес-эксперты, HR-практики.



Снова лучший в поддержке МСБ!



Белгазпромбанк во второй раз стал абсолютным лидером по количеству реализованных проектов и объемам финансирования, предоставленного малому и среднему бизнесу в рамках Программы Банка Развития. Это стало известно в ходе VI Международного форума предпринимательства, который состоялся 14 ноября 2016 года в Минске. На форуме ОАО «Банк развития Республики Беларусь» подвел итоги Программы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и стартап-компаний, реализуемой в сотрудничестве с банками-партнерами.

Награда получена благодаря слаженной и кропотливой работе команды кредитных экспертов Белгазпромбанка (на фото)

– То, что Белгазпромбанк второй год подряд является лидером Программы, – не случайно. Поддержка малого и среднего бизнеса – приоритетное

направление работы Белгазпромбанка, – отметил заместитель директора департамента розничного бизнеса Константин КИРЬЯНОВ.

В рамках сотрудничества с Банком развития Белгазпромбанк также принимает активное участие в разработке и внедрении новых продуктов и механизмов финансирования бизнеса. В октябре текущего года подписаны два новых соглашения и, соответственно, расширены возможности по финансовой поддержке регионов и женского предпринимательства, а также производителей мебели, дверей и предприятий строительной отрасли. Финансирование осуществляется в белорусских рублях.

Ключевым преимуществом новых продуктов является стоимость финансирования, которая в настоящее время находится на уровне 13,5% годовых. Участниками программ могут стать индивидуальные предприниматели, микроорганизации, малые организации, субъекты среднего предпринимательства, а также вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели.



Белгазпромбанк презентовал в Доме-музее Ваньковичей картину Олешкевича



23 ноября в Доме-музее Ваньковичей прошла торжественная презентация картины Иосифа Олешкевича «Портрет дамы в синей шали». Презентация состоялась в рамках проведения мероприятий, посвященных Году культуры, и в продолжение сотрудничества Белгазпромбанка и филиала Национального художественного музея Республики Беларусь «Дом-музей Ваньковичей».

В ней приняли участие представители прессы, творческая интеллигенция, официальные лица: председатель правления Белгазпромбанка Виктор БАБАРИКО, генеральный директор Национального художественного музея Республики Беларусь Владимир ПРОКОПЦОВ и его заместитель по фондам и реставрации Сергей ВЕЧЕР.

– То, что этот портрет появился у нас – в первую очередь заслуга экспертного



совета, в том числе людей, представляющих Национальный художественный музей, – отметил Виктор Бабарико. – У нас не утихают дискуссии о том, какие именно произведения искусства необходимо приобретать. Если бы не было настоящих специалистов, преданных изучению истории культуры, наша коллекция была бы намного беднее. Искать этих художников, доказывать их белорусское происхождение – большая и сложная работа. Этот портрет мы нашли на территории России, и это стало нашей второй попыткой приобретения картины Олешкевича (в первый раз мы не договорились по цене). А эта работа мне кажется даже намного интересней! И, к счастью, нам удалось убедить коллекционеров в России, что ее цена должна быть приемлемой.

Произведение было приобретено Белгазпромбанком для своей корпоративной коллекции, которая формируется из произведений известных художников, находящихся в мировых собраниях. Картина впервые экспонируется в музее и является дополнением коллекции художников-современников И.Олешкевича, представленных в залах музея. С 2015 года в музее на временном экспонировании находится портрет Томаша Зана кисти В.Ваньковича



из корпоративной коллекции Белгазпромбанка.

Иосиф (Юзеф) Олешкевич (1777-1830) – портретный живописец XIX века, современник Валентия Ваньковича; автор портретов и картин на исторические, религиозные, мифологические сюжеты. Творчество Олешкевича – академическая живопись в духе позднего классицизма, с элементами сентиментализма. За картину «Опека сирот» получил звание академика живописи. Автор портрета Льва Сапеги. Наиболее значительное произведение И. Олешкевича – «Групповой портрет». Также кисти И. Олешкевича принадлежат портреты Николая Радзивилла и близкого друга художника, Адама Мицкевича.

Часто выезжал в белорусские губернии, где сделал немало интересных портретов в стиле позднего классицизма и романтизма. Среди них: «Групповой портрет», «Портрет девочки». В фондах Национального художественного музея находятся три работы этого художника.



Ежегодная встреча благотворителей фонда «Шанс»



22 декабря в Белорусском государственном цирке состоялась уже традиционная встреча благотворителей Фонда «Шанс». В этот вечер собрались самые добрые и неравнодушные люди, чтобы встретиться с теми, кто благодаря их помощи обрел шанс на здоровую жизнь.



Встреча благотворителей – это праздник, объединяющий многих: учредителей, сотрудников фонда, благотворителей и, конечно же, детей, ради которых фонд работает. Это вечер добрых воспоминаний, искренних пожеланий добра и здоровья, а также подведение итогов работы фонда в 2016 году.

Со словами благодарности от имени Фонда «Шанс» выступили директор фонда Наталья Маханько и председатель



Попечительского совета фонда Виктор Бабарико. В своей приветственной речи они также рассказали о результатах работы и новых проектах фонда. Наталья Маханько отметила, что благодаря трехстороннему сотрудничеству государства в лице Министерства здравоохранения Республики Беларусь, бизнеса в лице ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» и ОАО «Белгазпромбанк» и некоммерческой организации в лице Фонда «Шанс» в нашей стране реализуются социально значимые программы помощи больным детям.

Приятным сюрпризом для благотворителей и всех гостей стало выступление Ксении Корень. Ксюша стала подопечной фонда в 2009 году. Благодаря помощи неравнодушных людей Ксюша прошла необходимое обследование, во время которого девочке было подобрано правильное лечение. Более того, на встречу благотворителей пришли представители различных медицинских учреждений, с которыми фонд сотрудничает, и в которых проходят лечение многие из его подопечных.

После подведения итогов работы фонда всех его подопечных, маленьких гостей вечера, а также благотворителей ожидало сказочное представление от Белорусского государственного цирка. Однако сказочное цирковое представление

было не единственным подарком для гостей встречи. В начале декабря дети приняли участие в подготовке памятных сувениров для всех участников встречи благотворителей. Специально для подопечных фонда студией ручной работы «Лунная керамика» был организован благотворительный мастер-класс. Ребята изготовили символ Фонда «Шанс» - птичку – олицетворение добра, надежды, веры в собственные силы. С большим удовольствием дети лепили сувениры своими руками, отдавая этому делу частичку тепла. Юные творцы таким образом говорят спасибо вам, дорогие благотворители, за шанс, который вы им подарили - шанс на счастливое детство и полное событиями будущее. Каждый участник встречи получил птичку в подарок, а подопечным фонда и всем маленьким гостям вечера дополнительно были подготовлены новогодние пряники ручной работы от кондитерской «Кекс бай». Такие приятные подарки и сюрпризы стали возможны благодаря постоянному партнеру фонда, ОАО «Белгазпромбанк».

Спасибо, уважаемые благотворители, за то, что на протяжении 8 лет работы фонда вы дарите его подопечным шанс быть здоровыми!

В 2016 году Фонд «Шанс» продолжил реализацию программ по оказанию

адресной благотворительной помощи на оплату дорогостоящего лечения.

В течение 2016 года помощь оказана 181 ребенку на общую сумму более 3,095 миллионов белорусских рублей.

Помощь оказана в рамках программ «Шанс», «Лекарства и медицинская помощь», а также по программам, реализуемым в рамках Соглашения о сотрудничестве Международного благотворительного фонда помощи детям «Шанс» и Министерства здравоохранения Республики Беларусь при финансовой поддержке генерального партнера ОАО «Газпром трансгаз Беларусь»: «Совершенствование оказания помощи детям с онкологическими заболеваниями», «Помощь детям с ювенильным ревматоидным артритом».

Оказание необходимой помощи в 2016 году стало возможным благодаря неравнодушному участию многих дарителей, среди которых более двухсот юридических лиц и тысячи добрых людей.

Фотографии информационного агентства «Минск-Новости»

Белорусские хирурги смогут оперировать детей с аритмией сердца прямо с рождения (сюжет телеканала ОНТ): <https://youtu.be/qsu6KVW0MM>



«В кризис самое время переквалифицироваться в ремесленника»

Виктор Бердников — предприниматель, ремесленник, вместе со своей супругой Натальей создал молодой, но уже ставший популярным бренд «Лунная керамика». Интервью с ним опубликовал информационный портал Onliner.by. Кстати, именно «Лунная керамика» под руководством ментора от Белгазпромбанка, Виктора Бабарико, приняла участие во втором сезоне телевизионного шоу «Мой Бизнес» на телеканале ОНТ, где пусть и не стала победителем, но пробилась в финал.

— Очень часто слышу рассуждения о том, что бизнесом в Беларуси заниматься сложно. Еще чаще, что работы нет, зарплаты низкие и перспективы совсем не радужные. Хочу рассказать, как мы с женой, не имея никаких «подвязок» и богатых родственников, построили свое маленькое дело. Несмотря на кризис, оно успешно развивается, и я пока не вижу причин, которые бы этот процесс приостановили. Я говорю о ремесленничестве, хотя многие воспринимают это слово неверно, как нечто местечковое, кустарное, непрофессиональное. Ну хорошо, давайте заменим название на модное нынче хенд-мейд... Не правда ли, отношение немного поменялось даже на уровне подсознания?

Когда у нас в стране говорят о малом



бизнесе, в голове у многих сразу возникает ларек на рынке или интернет-магазин. Конечно, это тоже неплохо, но важно понимать две вещи: принесет ли вам такое занятие удовольствие и как вы будете конкурировать с тысячами таких же магазинов и ларьков. Добавим еще третий вопрос, касающийся стартового капитала... Ремесленничество же предполагает просто наличие прямых рук и желания. Я уверен, что практически каждый может найти себе уникальное ремесло, которое будет радовать, от которого горишь. Согласитесь, продажа утюгов так или иначе прокормит, но подходит далеко не всем.

Другое дело, что сложно, найдя свое ремесло, сделать его бизнесом. Есть множество примеров, когда люди день ото дня «бомбят» смены на заводе или ходят в ненавистный офис переключать бумажки, а вечером себе в кайф вырезают по дереву, тюнингуют машины, изучают психологию. Что же им мешает сделать так, чтобы любимое дело и бизнес стали единым целым?

Но, судя по нашему опыту и опыту некоторых моих знакомых, все «склеится» только в том случае, если вы создадите

условия, при которых единственным правильным вариантом станет сделать из хобби бизнес. Ни у меня, ни у моей жены нет родственников, которые могли бы помочь стать на ноги — купить машину, квартиру и т. д. Поэтому пришлось соединять желание работать руками, создавая что-то осязаемое, с четким посылом, что эта работа должна приносить деньги.

Раньше я трудился в фирме, занимающейся изготовлением мебели. Не могу сказать, что работа меня делала счастливым. Но при этом наметился карьерный рост: сначала я просто резал трубы, после стал оператором станка ЧПУ. Параллельно мы с женой занимались керамикой в одной из студий. И вот в какой-то момент решили открыть свой небольшой сувенирный магазин, в котором мы будем продавать сделанное своими руками. Постепенно появлялось все больше точек сбыта. Через два года магазин закрыл минимальные финансовые потребности нашей семьи. После удачной распродажи на большой выставке мы открыли свою студию керамики, создали бренд. Вкладывая деньги в создание бизнеса, мы



С ментором Виктором Бабарико. Фото из личного архива

совершенно не волновались, понимая, что, даже если ничего не получится, сам процесс доставляет нам просто огромное удовольствие.

Но получилось. Мне кажется, в первую очередь нам помогло то, что делали мы свою работу с удовольствием, поэтому создавали много изделий и людям нравилось их качество. Это был непростой, но интересный путь. Знаю, что очень многие ребята выбирают дорогу совершенно другую. Они говорят себе: «Я сейчас стисну зубы, буду три года работать и уж потом, достигнув карьерных высот, я покайфую». Беда в том, что подобный сценарий практически никогда не срабатывает. В итоге эти люди превращаются в зомби-клерко-начальников с потухшими глазами, полностью потерявших интерес к жизни. Для того чтобы сделать настоящий рывок, необходимо большое количество энергии. И поверьте, положительный импульс, вне зависимости от того, варишь ты кофе или лепишь чашки, виден сразу. Хорошее настроение и желание работать приносят фантастические плоды.

Постепенно наши работы начали «расползаться» по всему миру. Знаю точно, что сегодня они есть в США, Канаде, Бельгии, Германии, Франции и т. д. В ближайшем будущем мы хотим нанять студентов из художественного училища, потому что видим, что белорусский и зарубежный рынки велики, «закрывать» их вдвоем никак не получится. Если все пойдет как задумано, через три месяца наши новые сотрудники будут не просто механически «штамповать» тарелки, а заниматься любимым делом, зарабо-

тывая деньги, а мы им поможем донести продукцию до покупателя. Тем более что сегодня именно для ремесленников созданы идеальные условия: есть социальные сети, которые позволяют без специального образования проводить достаточно эффективные локальные рекламные кампании. Например, мы просто фотографируем свои изделия и выкладываем в Instagram. Вы не поверите, но если продукт стоящий, то уже этого достаточно.

Повторюсь еще раз: если вы посмотрите по сторонам, то наверняка заметите, что увереннее всего сегодня себя чувствуют представители малого бизнеса, создающие что-то своими руками. Примеры можно легко найти в сфере легкой промышленности, деревообработки, народных ремесел. А все потому, что эти люди работают с потребителем напрямую, четко понимают его запросы и реагируют на них мгновенно.



За кадром: рабочие моменты со съемок интервью с Moonceramic

Не продаются чашки? Начнем лепить глиняную авторскую плитку. Она перестала интересовать покупателя? Займемся сувенирами. Вот в таком темпе мы и работаем. Переходя из одного мейнстримового направления в другое за месяц. В то время как для крупного предприятия подобное переориентирование производства может занять годы.

Увлеченность и гибкость — наши козыри. Моя знакомая работает дизайнером на одной из государственных фабрик. Она в очередной раз приносит руководителю разработанные молодежные модели одежды, объясняя, что сегодня это модно. 55-летняя барышня в теле недолго думая заявляет: «Я бы такое не носила». Вот вам и приговор: одежда этой фабрики никогда не будет пользоваться успехом.

В заключение поделюсь несколькими мыслями, которые помогли нам выстоять на первых порах и правильно выбрать ориентиры. Какими бы ни были экономические условия в стране, предпринимательство всегда остается войной — сражением с самим собой, со своей ленью и конкурентами. Этого не нужно бояться, об этом просто надо всегда помнить. И еще: когда ты предприниматель, нужно понимать, что друзья остаются друзьями, а в бизнесе у тебя есть либо партнеры, либо конкуренты. И если ты вводишь в бизнес друзей, то они перестают ими быть: или становятся партнерами, или — конкурентами. И последнее: в семейном бизнесе как можно быстрее надо построить высокую стену между семьей и делом. У нас, к сожалению, пока не получается, но мы над этим работаем.

Оригинал публикации:

<https://people.onliner.by/opinions/2016/11/21/mnenie-573>

«ЮНИСТРИМ» наградил сотрудников Белгазпромбанка



Подведены итоги мотивационной программы за II-III квартал 2016 года, проводимой Международной платежной системой денежных переводов «ЮНИСТРИМ» для сотрудников Белгазпромбанка. Торжественное награждение победителей состоялось 20 декабря 2016 года в головном офисе банка.

Со стороны системы «ЮНИСТРИМ» победителей награждали директор Департамента по развитию продаж и сопровождению банков-партнеров в странах ближнего зарубежья АО КБ «ЮНИСТРИМ» Шерзод Махмудов и директор по развитию продаж Департамента по развитию продаж и сопровождению банков-партнеров в странах ближнего зарубежья АО КБ «ЮНИСТРИМ» Мария Суханова. Победителям акции традиционно были вручены дипломы и ценные подарки системы «ЮНИСТРИМ». Поздравляем победителей акции!

II квартал 2016 г.

1-е место	Александр Ремизович, ЦБУ 706, г. Минск
2-е место	Виктория Чаусова, ЦБУ 704, г. Минск
2-е место	Роман Радейко, ОРО (головной офис), г. Минск
3-е место	Ольга Пашук, ЦБУ 402, г. Лида

III квартал 2016 г.

1-е место	Оксана Золотова, Гродненская областная дирекция
1-е место	Роман Радейко, ОРО (головной офис), г. Минск
2-е место	Татьяна Ганцевич, ЦБУ 704, г. Минск
3-е место	Александр Тарасенко, ЦБУ 706, г. Минск
3-е место	Екатерина Ярмолич, ОРО (головной офис), г. Минск



В рамках конкурса «Золотая 10-ка», проводимого среди белорусских банков-партнеров системы «ЮНИСТРИМ» по услуге пополнения банковских платежных карточек «Cash2Card», награждена сотрудница отдела розничных операций (ОРО) головного офиса Кристина Есина. Директор департамента развития и сопровождения розничного бизнеса Дмитрий Фурс и начальник управления разработки и внедрения розничных продуктов Татьяна Макавецкая от имени Белгазпромбанка поблагодарили систему «ЮНИСТРИМ» за многолетнее плодотворное сотрудничество и предоставление клиентам банка качественного сервиса по переводу денежных средств.

«Мельница успеха» в Могилеве

VIII Международный инвестиционный форум «Мельница успеха» прошел в Могилеве 4-5 ноября. Всего в мероприятии приняло участие более 500 представителей 33 стран, в том числе областная дирекция Белгазпромбанка. На «Мельницу успеха» приехали представители России, Китая, Японии, Польши, Венгрии, Ирана, стран Балтии, Германии, Грузии, Турции, Таджикистана, Казахстана и других стран.

Представители белорусских и иностранных дипломатических организаций, руководители предприятий, банков, свободных экономических зон в течение двух дней знакомились с инвестиционным потенциалом Могилевской области.

По словам экспертов, форум «Мельница успеха» полностью оправдал свое название – заключено 10 договоров на 250 миллионов долларов.

Более 80 предприятий и организаций Могилевской области представили свою продукцию и услуги на VIII Международном инвестиционном форуме «Мельница успеха». Среди них и крупнейшие производители области, корпоративные клиенты ОАО «Белгазпромбанк» - ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Могилевхимволокно», СЗАО «Белатмит», ОАО «Бобруйский завод растительных масел».



Участники форума смогли не только познакомиться, но и продегустировать продукцию таких компаний, как «Бабушкина крынка», «Белатмит» и других производителей.

Могилевская областная дирекция ОАО «Белгазпромбанк», наряду с другими банками и страховыми компаниями могилевского региона, приняла участие в работе секции услуг и представила широкому кругу участников и гостей форума свои услуги и продукты.

Международный инвестиционный региональный форум за восемь сезонов проведения успел зарекомендовать себя как действенная площадка, где за-

вязываются взаимовыгодные контакты и заключаются многомиллионные контракты.

Участие в выставке вызвало положительные отклики и способствовало росту известности ОАО «Белгазпромбанк» в регионе, поддержанию уже существующих деловых отношений с предприятиями и администрацией Могилевской области.

Анжелика ЧЕРНОВА

Руководитель группы клиентских отношений и инвестиционных банковских продуктов ОКБ Могилевской областной дирекции ОАО «Белгазпромбанк»



Ваш финансовый помощник

Новый год совпадает с профессиональным праздником всех, чья деятельность связана с банковской и финансовой сферой. Нет, пожалуй, человека, который бы за свою жизнь ни разу не интересовался вкладами, кредитами, не проводил элементарные платежные операции. Впрочем, функции нынешнего банка – гораздо шире, чем просто сохранять деньги, выдавать их в виде кредитов и переводить из точки А в точку Б. Об этом журналисты газеты «Вечерний Брест» повели разговор с директором Брестской областной дирекции ОАО «Белгазпромбанк» Натальей АРЦИМЕНЕЙ.

– Мы позиционируем себя как высокотехнологичный банк, ориентирующийся на прогрессивных клиентов, живущих в ногу со временем. Поэтому и весь комплекс оказываемых нами услуг направлен на соответствие потребностям клиентов, активно применяющих передовые достижения в повседневной жизни и имеющих разносторонние интересы. К примеру, 30% вкладов и 42% валютно-обменных операций физических лиц уже оформляются через интернет-банк.

На сегодня мы не ставим перед собой задачу увеличения точек присутствия, а работаем над качеством тех услуг, которые можем предложить, и над оказанием этих услуг через дистанционное банковское обслуживание.

Удобный и безопасный способ в любое время дня и ночи управлять своими банковскими продуктами из любой



точки мира – при помощи компьютера или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет. Услуга «Интернет-банк» позволяет оперативно получать информацию о суммах, доступных по вашим картам; мгновенно переводить денежные средства с карты на карту; покупать электронные деньги EasyPay; совершать любые индивидуальные платежи по территории Беларуси с использованием банковских реквизитов; оформлять заявки на консультацию по кредитованию и выпуску платежных карт, и многое другое.

– Какой из банковских продуктов, Наталья Михайловна, Вы бы предложили в преддверии праздников для физических лиц?

– Среди наиболее востребованных и популярных: «Карта покупок» – волшебная карта для лучших новогодних подарков. Сеть партнеров «Карты покупок» насчитывает более 7 000 магазинов и предприятий по всей Беларуси. Суть в том, что каждый обладатель этой карты может сделать покупки либо получить услуги в рассрочку. Фактически за них платит банк, а потребитель потом, в течение 2 - 24 месяцев рассчитывается с банком без уплаты процентов.

Среди выгодных предложений – кредит «Авторассрочка» на покупку автомобиля. Человек вносит сумму, равную половине стоимости машины, вторую половину оплачивает банк, с которым кредитополучатель рассчитывается за два года с минимальными процентами.

– Что касается кредитования: кто вправе рассчитывать на кредит? На каком основании банк может отказать? И как быть, если клиент не может платить в силу резкого ухудшения экономической ситуации?

– Кредиты, в том числе на приобретение (строительство) жилья, покупку автомобилей предоставляются всем трудоспособным гражданам с положительной кредитной историей, не имеющих проблем с законом, а сумма кредита зависит от его личного дохода или (касается кредитов на жилье) совокупного дохода семьи. К примеру, если совокупный семейный доход в месяц составляет около 1000 рублей и иных кредитов не имеется, то есть реальная возможность получить кредит на приобретение (строительство) жилья в сумме 30 000 рублей.

В случае форс-мажорных обстоятельств мы рассматриваем каждый случай индивидуально. И, конечно же, стараемся по возможности войти в положение клиента, оказавшегося в сложной жизненной ситуации. Но в любом случае, если кредитополучатель видит, что не сможет быстро поправить свое финансовое положение, то лучше не ждать, а своевременно обратиться в банк с соответствующим заявлением. Ошибка таких клиентов в том, что они просто перестают платить, не предпринимая при этом никаких действий. Рефинансирование или реструктуризация кредитов, по которым уже работают судебные исполнители, крайне сложна. Кстати, проблемных кредитов физических лиц у нас немного – 4,5%.

– Какие программы для малого и среднего бизнеса сейчас актуальны? Что Вы можете предложить тем, кто хочет открыть свое дело?

– Прежде всего стараемся поддерживать инвестиционные проекты и стартапы, основанные на перспективных, креативных идеях. По этому поводу у нас подписано соглашение с Банком развития. Кредиты на финансирование стартапов выдаются в белорусских рублях под 13,5% годовых (т.е. половина ставки рефинансирования НБ плюс 4,5%). Они выдаются сроком до 5 лет и довольно выгодны для предпринимателей и юридических лиц. Хотелось бы отметить, что Банк развития в ноябре 2016 года признал Белгазпромбанк

лучшим банком-партнером в поддержке малых и средних предприятий.

Белгазпромбанк также предоставляет специальную инвестиционную программу кредитования, направленную на развитие субъектов малого бизнеса. Для этих целей используются кредитные ресурсы, предоставленные Газпромбанком (РФ) в размере 5 млн. евро, за счет которых мы финансируем проекты субъектов малого бизнеса на цели приобретения основных фондов и расширение и реконструкцию производственных площадей. Процентная ставка по данной программе составляет 9.49% годовых в евро независимо от суммы кредита и от наличия валютной выручки. Кроме этого, Белгазпромбанк предлагает длительные сроки финансирования: приобретение основных фондов – до 5 лет, финансирование приобретения/строительства недвижимости – до 10 лет.

Программа на сегодняшний день является одним из наиболее привлека-

тельных финансовых инструментов для развития бизнеса.

– *Какие еще новинки, в том числе с использованием современных технологий, Вы предлагаете своим клиентам?*

– Среди прочих отмечу, пожалуй, программы «Кредитный помощник», позволяющую осуществить онлайн-подбор кредита для бизнеса, и «Финансовый помощник», которая включает в себя основные функции анализа семейного бюджета. При помощи пластиковой карточки Белгазпромбанка, воспользовавшись услугой интернет-банкинга, возможно не только пополнить счет, произвести необходимые платежи, но и точно узнать, сколько средств было вами израсходовано на те или иные нужды. Знаю по себе, очень помогает при планировании бюджета. И не нужно для этого сидеть с бумажкой, калькулятором, перебирая чеки, самому считать затраты. Достаточно открыть страницу на компьютере, смартфоне или планшете – умная программа все

сделает сама. Очень удобно.

– *Наталья Михайловна, наверняка у Вас есть что сказать своим коллегам, а также всем клиентам Белгазпромбанка в преддверии Нового года, а также Дня банковского и финансового работника.*

– Конечно, мне хочется прежде всего сказать огромное спасибо нашим клиентам за доверие и преданность Белгазпромбанку. Мы не только не потеряли клиентов, но и приросли в Брестской дирекции на 607 новых клиентов за 2016 год! Я искренне поздравляю всех коллег, в том числе из других банков, с профессиональным праздником, а также всех наших клиентов с Новым годом и Рождеством. Благополучия всем в 2017 году, глобальных проектов, достойных конкурентов, больших перспектив развития, интересных идей, финансовой стабильности и процветания!

Ссылка на сайт газеты:
<http://www.vb.by/>

Лучшие среди равных

Брестская областная дирекция продолжает свой цикл небольших рассказов о посещении лучших предприятий брестского региона. На этот раз сотрудники банка отправились с экскурсией к одному из первых клиентов дирекции – ООО «Машиностроительное предприятие «КОМПО».

Прошлое

Предприятие «КОМПО» основано в 1991 году. Основатель и генеральный директор предприятия на протяжении всего времени Михаил Михайлович Белоусов – инженер-механик по образованию, машиностроитель, конструктор, новатор, приверженец передовых идей, поэт, лидер везде и во всем – в основу бизнеса заложил свои теоретические знания в сочетании с практическим опытом и волей быть лучшим. Лозунг «ЛУЧШИЙ СРЕДИ РАВНЫХ» стал и лозун-



Сотрудники Брестской областной дирекции Белгазпромбанка во время экскурсии по «КОМПО»

гом его предприятия.

На примере Михаила Белоусова можно учиться, как создать успешное предприятие «с нуля». В советское время ему довелось работать в различных конструкторских предприятиях. Однако технологические разработки молодого конструктора оставались в то время не-

востребованными ни в одной из отраслей народного хозяйства. Тогда в 1991 году и пришло решение создавать свое предприятие.

В настоящее время в активе «КОМПО» – многочисленные дипломы, премии правительства и облисполкома за достижения в области качества. Особая



Генеральный директор ООО «Машиностроительное предприятие «КОМПО» Михаил Белоусов



Один из производственных участков предприятия

гордость коллектива – европейский сертификат признания качества «Четыре звезды» по итогам международного конкурса стран Центральной и Восточной Европы.

Настоящее

На сегодняшний день предприятие с численностью работающих около 450 человек, имеет в собственности производственные корпуса общей площадью 9100 кв. м и располагается в городской черте Бреста на территории, равной 4 га, а также на производственных площадях на территории Украины. Специализируется предприятие на

производстве высокотехнологичного оборудования для мясоперерабатывающей промышленности. Это – клипсаторы, которые могут быть использованы для запечатывания колбасных изделий, сыра в оболочки и пакеты, вакуумные шприцы для производства колбасных изделий, порционирующие устройства для изготовления сосисок, измельчители и т.д.

«КОМПО» сегодня стало успешным мировым брендом, чье оборудование экспортируется на 5 континентов и более чем в 30 стран мира. География поставок произведенной продукции достаточно широкая. В ее перечень входят не только предприятия пищевой промышленности Республики Беларусь,

продукция «КОМПО» зарекомендовала себя с самой лучшей стороны в таких странах, как Австралия, США, Канада, ОАЭ, Греция, Болгария, Мексика, Словакия, Кипр, Таиланд. Уже сейчас имеются определенные договоренности на поставку производимого оборудования в Монголию, Колумбию, Чили, Сирию, Катар, Саудовскую Аравию, Иран, Кувейт, Иорданию, Лаос, Камбоджу и Вьетнам.

Изюминкой ООО «Машиностроительное предприятие «КОМПО» является процесс организации труда, суть которого состоит в непрерывном совершенствовании своего производства, при этом избавляясь от процессов, не добавляющих ценности выпускаемой продукции. Постоянное улучшение процесса собственных разработок идет по пути глубокого понимания потребительских предпочтений и создания новых продуктов в соответствии с современными требованиями рынка. В 2006 году на предприятии была запущена производственная программа под названием «Бережливое производство», суть которой заключалась в практическом применении принципа организации труда «KAIZEN». В японском языке это слово означает непрерывное совершенствование, однако более точный перевод, отражающий его суть, – «непрерывные небольшие незаметные улучшения», реализацию которых на практике можно увидеть у нашего клиента.

«Те экономические показатели, которые мы имеем на сегодняшний день, – говорит генеральный директор «КОМПО» Михаил Белоусов, – в большей мере являются результатом внедрения в производственный процесс принципа постепенного, можно даже сказать каждодневного, улучшения организации труда, причем с минимальными затратами, с исключительно рациональным использованием материальных ресурсов. Это касается всего производственного комплекса – организации рабочих мест, максимально эффективного использования технологического оборудования, внедрения рационализаторских предложений, улучшающих условия труда, обучения производственного и инженерно-технического персонала и т.д. Любые небольшие шаги по улучшению организации труда имеют свойство накапливаться, и за ними следует уверенный рост производительности труда».

Сейчас же экономия и бережливость, рациональное использование не только материальных ресурсов, но и каждой



Это знаменитый клипсатор компании «КОМПО», один из основных видов выпускаемой продукции

минуты, а то и секунды рабочего времени, носят принципиальный характер. От этого зависит себестоимость, а следовательно, конкурентоспособность производимой продукции. М. Белоусов убежден, что именно по такому пути должны идти все отрасли народного хозяйства страны, все предприятия независимо от формы собственности, численного состава и направления деятельности.

Накопленный за десяток лет работы над указанной программой опыт сей-

час является для ООО «КОМПО» своего рода «золотым запасом». Но его преимущество перед материальными ценностями заключается в том, что, поделившись этим запасом, предприятие не уменьшает его, а наоборот, только пополняет.

Сегодня «КОМПО» активно делится своими знаниями в области организации производства с другими предприятиями, организуя встречи, семинары как на производстве, так и в офисах. При этом при передаче накопленного опыта успешного развития учитываются собственные ошибки и просчеты, что чрезвычайно важно. «Учиться никогда не поздно, и лучше на чужих ошибках», - говорит директор.

Пребывание в производственных цехах шокирует идеальным порядком и рациональностью расположения и технологического оборудования, и инструментов, ничто не требует лишних движений и временных затрат. И все это делалось небольшими, но постоянными шагами, ведущими к поразительным результатам в организации производственного процесса и роста.

Как уже говорилось, сотрудничество между ОАО «Белгазпромбанк» и ООО «Машиностроительное предприятие «КОМПО» длится уже более полутора десятка лет. За прошедшее время между банком и предприятием сложились крепкие партнерские отношения. Безупречная деловая репутация и многолетний опыт нашего партнерства – лучшая гарантия эффективного развития нашего бизнеса.



Михаил Михайлович у себя на производстве на «ты» с агрегатом любой сложности и готов поработать со станком с числовым управлением

Будущее

Идей множество, и воплощение их в жизнь идет по нарастающей.

ООО «Машиностроительное предприятие «КОМПО» с уверенностью смотрит в будущее, понимая все рыночные возможности и перспективы, которые открыты перед предприятием.

Взвешенный, системный подход к сохранению и повышению уровня технологичности, надежности, ценовой конкурентоспособности, экономии и бережливости, рационального использования всех ресурсов позволяют компании «КОМПО» быть лучшими среди равных.

Люди на «КОМПО» прежде всего, что нашло даже отражение в знаках дорожного движения на территории завода!

Наш краткий рассказ о «КОМПО» не будет полным, если не сказать несколько слов и о поэтической составляющей этого предприятия. В текущем году вышел поэтический сборник стихов разных лет М.М.Белоусова под названием «Дорога в небеса».

В данный сборник вошли стихи разных направлений: это и религиозная лирика, и философская лирика, и стихи о любви, и шуточные стихи. Произведения автора отличаются глубокой искренностью, яркостью и разнообразием в его раздумьях о жизни, о правде, о лжи, о вере, о надежде и о любви.

Часто в стихах встречается слово «радость», и стихотворением, посвященным радости, закончим и мы наш маленький рассказ об одном из наших друзей.

Радость

Как мало надо человеку,
 Чтоб радость в жизни получить.
 Улыбку ранним утром встретить
 И в сердце целый день хранить.
 Как мало надо человеку,
 Чтоб много радости дарить.
 Весь мир улыбкой встретить,
 И в сердце горечь не хранить.

Виктор КАРПУК,
 начальник отдела
 корпоративного бизнеса
 Брестской областной дирекции
 Белгазпромбанка

День шопинга с «Картой Покупок»

5 и 11 ноября в сети магазинов ОАО «Универмаг «Центральный» в Могилёве прошли праздничные мероприятия, посвящённые Всемирному дню шопинга. Организатором этого праздника выступил коллектив универсама «Центральный». Его инициативу активно поддержала Могилёвская областная дирекция ОАО «Белгазпромбанк». В результате жители Могилёва, пришедшие в этот день в ЦУМ, стали свидетелями яркого, позитивного, незабываемого и весёлого праздника - Дня шопинга!

Немного предыстории... С декабря 2015 года ОАО «Универмаг «Центральный» (а это магазины «ЦУМ Могилёв», «Все для дома - ЦУМ Дисконт», интернет-магазин discount.by и ресторан «Санта-Мария») является партнёром ОАО «Белгазпромбанк» в рамках продукта «Карта Покупок».

В июле 2016 года был создан совместный проект «Карта покупок - ЦУМClub», который на сегодняшний день успешно работает, узнаваем и любим многими Mogilevchani. Для реализации этого проекта партнёр разработал свою дисконтную программу для держателей «Карты Покупок», а ОАО «Белгазпромбанк» предоставил возможность выпуска карточки на заготовках с индивидуальным дизайном «Карта Покупок - ЦУМClub». Помимо универсального инструмента расчетов за покупки в других магазинах-партнерах, при оплате товаров в магазинах ОАО «Универмаг «Центральный» клиенту дополнительно



предоставляется скидка 2%, а в день рождения и 7 дней после - 5%. Учитывая популярность магазинов партнёра у Mogilevchani, возможность получить дополнительную скидку стала приятным сюрпризом, позволившим увеличить количество продаж «Карты Покупок» и повысить тем самым лояльность клиентов.

С 19 июля 2016 года реализована возможность оформления «Карты Покупок» непосредственно в магазине, на удаленном рабочем месте специалиста дирекции. Любой желающий может оформить и получить «Карту Покупок», не обращаясь в отделение банка.

Логичным продолжением такого плодотворного сотрудничества стало уча-

стие работников Могилёвской областной дирекции в мероприятиях 5 и 11 ноября, приуроченных ко Всемирному дню шопинга. Событие предварительно анонсировалось на информационном портале tut.by, в теле- и радиорекламе, поэтому количество присутствующих гостей было достаточным, чтобы праздник получился весёлым и запоминающимся. Для гостей ЦУМа в этот





день была организована концертная программа с участием творческих коллективов города. Все желающие смогли принять участие в играх, конкурсах, лотереях на розыгрыш не только скидок в 20-30-40% на покупки в ЦУМе 5 и 11



ноября, но и ценных призов. Для детей были организованы игровые площадки с героями любимых мультфильмов и нанесение аквагрима.

Специалисты банка осуществляли консультирование и принимали заявки на «Карту Покупок», ведь в Дни шопинга 5 и 11 ноября при оплате товаров «Картой покупок - ЦУМClub» скидка составила

10%, раздавали рекламную продукцию, предлагали оформить «Карту Покупок» без овердрафта - удобный способ сэкономить 2% благодаря услуге CashBack, рассказывали об акции «Шире круг».

Вот в такой позитивной атмосфере праздника прошёл День шопинга в Могилёвском ЦУМе!

Дарья ПЕЧЕНЬКОВА

Переводы с Белгазпромбанком стали еще доступнее

Мы ценим вашу заботу о родных и близких, которых вы хотели бы порадовать приятным сюрпризом в преддверии новогодних праздников! Поэтому денежные переводы с Белгазпромбанком стали еще привлекательнее.

С 15 ноября 2016 года при переводе денежных средств на карту, эмитированную банком РБ (за исключением перевода на карточку, эмитированную ОАО «Белгазпромбанк»), взимается вознаграждение в размере 1,5%, минимум 0.49 BYN. Размер вознаграждения при переводе на карты, эмитированные банками-нерезидентами, остался без изменений.

Напоминаем, ОАО «Белгазпромбанк», при совершении перевода с карты, эми-

тированной любым банком Республики Беларусь, на карточку, эмитированную ОАО «Белгазпромбанк», не взимает комиссионное вознаграждение. Это преимущество позволяет более свободно использовать банковские платёжные карты в сочетании с сервисами дистанционного банковского обслуживания (ДБО): интернет-банка и мобильного приложения Белгазпромбанка.

http://belgazprombank.by/upload/userfiles/files/bgpb_tarif_prechen_fl.pdf

«ФелОкт-сервис»: 20 лет в автобизнесе

Как вы наверняка заметили, рубрика «VIP-зал» в «Банк.NOTE» выходит нечасто – как говорится, редко, но метко. Каждый её выход посвящён действительно значимому событию. В фокусе нашего внимания за почти 10 лет существования журнала побывали десятки ВИП-клиентов Белгазпромбанка, опубликовано множество репортажей с презентаций и представительских мероприятий. Сегодня наш собеседник – генеральный директор официального дилера SKODA в Беларуси ООО «ФелОкт-сервис» **Георгий КАЛЕНЧИЦ**.

– *Георгий Васильевич, поздравляем Вас с 20-летием работы компании на рынке! Нашим читателям будет интересно узнать как об истории «ФелОкт-сервис», так и об основных вехах Вашей трудовой биографии.*

– В автомобильный бизнес я вступил в 1993 году, работая в компании «Пуше», которая была прямым дилером SKODA Auto A.S с 1993 по 1996 год. Когда «Пуше» перестала существовать, флаг дилерства подхватил «ФелОкт-сервис».

Наша компания зарегистрирована 25 ноября 1996 года. Первым направлением было обеспечение ремонта легковых автомобилей ВАЗ и SKODA, постепенно от ВАЗа ушли. А в 1997 году был подписан договор с SKODA Auto A.S. об открытии авторизованного сервисного центра для автомобилей SKODA в Беларуси.

В 2006 был подписан контракт с SKODA Auto A.S. с полномочиями техобслужи-



вания, ремонта и продажи автомобилей SKODA, а также с полномочиями образования дилерских центров в Беларуси. По сути этим договором «ФелОкт-сервис» наделялся статусом эксклюзивного импортера марки SKODA в Беларуси с правом создания дилерской сети по республике.

За последние 10 лет полноценные дилерские центры были открыты в Гомеле, Могилеве, Гродно, Витебске и в 2017 году, надеюсь, откроется в Бресте.

В 2013 году был построен и введен в эксплуатацию новый дилерский центр в Минске на ул. Куприянова, 2а, с полным циклом всех возможных услуг автодилера. Центр построен и оформлен в соответствии с последними требованиями SKODA Auto A.S. Покупатели и владельцы автомобилей SKODA, попав в наш центр, не отличат его от аналогичных центров в Европе, Азии, Южной Америке.

В 2014 году была открыта точка продаж автомобилей на Логойском тракте, оборудованная также в соответствии с требованиями производителя.

В течение 10 лет постоянно входим в семерку лучших брендов в Беларуси, а в 2016 уверенно занимаем третье место по продажам в стране.

– *Как сказался на работе Вашей компании финансово-экономический кри-*

зис (и его последствия)? Какие меры противодействия ему Вы предпринимали (либо предпринимаете)?

– Если говорить о кризисах, то для нас это был бесценный опыт. Первый, 1998 года, был испытанием для компании, и в 1999 году стоял вопрос о прекращении бизнеса. Второй кризис 2008 года сделал нас сильнее, и в 2009 мы поднялись на третье место по продаже автомобилей после ВАЗ и VW. Третий кризис 2015 и 2016 года мы также используем как возможность усилить наш бизнес. В 2015 году мы увеличили долю рынка с 6,9% до 7,7% и за 10 месяцев 2016 года увеличиваем долю рынка с 7,7% до 8,2%.

Меры, которые мы предпринимает, описаны во всех учебниках бизнеса в условиях кризиса:

1. Оптимизируем затраты.
2. Пересматриваем бизнес-процессы.
3. Пересматриваем структуру и перераспределяем обязанности.
4. Вкладываемся в персонал (в обучение и т.д.), изменяем систему мотивации.
5. Усиливаем рекламную активность, сосредоточив средства на самой эффективной.
6. Пересматриваем планирование.

– *Какие инструменты коммуникаций и клиентинга Вы используете по привлечению и удержанию клиентов?*

– Всех секретов раскрывать не буду, сказать могу одно: планы выполняем, как по реализации, так и по затратам, значит и инструменты, и каналы коммуникации работают эффективно. Но всегда есть к чему стремиться, поэтому в постоянном режиме ищем новые.

Намного важнее для нас те клиенты, которые нас уже выбрали и работают с нами. Для них действует бонусная программа, таким образом, каждое обращение клиента к нам выгодно для него. Также в зависимости от возраста автомобиля и стажа сотрудничества с нами, наш клиент вправе рассчитывать на существенные скидки на обслуживание.

Внимательно прислушиваемся и к мне-

нию наших клиентов. У нас работает «Горячая линия качества обслуживания», куда клиент может обратиться с вопросом и предложением, есть возможность оставить отзыв на сайте, или в электронных книгах отзывов, которые установлены во всех дилерских центрах Беларуси. И ни одно обращение не остается без внимания: благодаря нашим клиентам мы существенно улучшили качество обслуживания.

Значительно увеличилось количество клиентов, которые приезжают к нам по рекомендации. Для нас это лучшая оценка нашей работы и самый эффективный инструмент привлечения.

С чем еще плотно работаем в этом году – это корпоративные программы для сотрудников компаний, с которыми дружим и партнерствуем. Есть такая и для сотрудников Белгазпромбанка, дающая льготные условия на покупку и обслуживание автомобилей. Нам приятно, когда наши друзья становятся нашими клиентами.

– Какие финансовые продукты, предлагаемые Вами, наиболее востребованы сейчас клиентами? Как Вы думаете, почему?

– Рассрочка и аренда с правом выкупа автомобиля для физических лиц, лизинг для юридических лиц. Люди все меньше опасаются кредитных обязательств. По рассрочке в этом году запустили отличную программу с Белгазпромбанком, она нам очень помогает в продажах.

А для сервиса востребованы карты рассрочек, и здесь у нас с вашим банком тоже складывается плодотворное сотрудничество.

– Ваше отношение к конкурентам?

– В Беларуси царит чудесная атмосфера отношений между конкурентами в автобизнесе (хочу, чтобы она сохранялась как можно дольше). Отношения соревновательные и одновременно дружеские, не присущие западному и восточному капитализму.

– В своем интервью проекту «Слово

делу», говоря о своей личной мечте, Вы сказали: «Я, когда бывал в университете у дочери, видел такие шильды: «Общежитие построено таким-то выпускником», «Библиотека построена таким-то выпускником»... Стали ли Вы ближе к мечте быть запечатленным на одной из таких табличек? Продолжаете ли заниматься благотворительностью и почему?

– Да, я мечтал и мечтаю о спонсорстве, благотворительности, и мы стали ближе к этой мечте за 2 года. Мы регулярно помогаем инвалидам, ветеранам, спортивным организациям, например, велосипедистам и детскому хоккейному клубу «Юность», которому в 2015 году была спонсирована покупка автобуса.

– Что до мечты в области бизнеса, Вы упоминали улучшение соцпакетов для сотрудников. Ведётся ли работа в этом направлении?

– Конечно, ведь от сотрудников во многом зависит благополучие компании. Для наших работников возможна покупка автомобилей и запасных частей по себестоимости, а также скидки 50% на обслуживание автомобилей. Также компания предоставляет беспроцентные займы и материальную помощь по случаю свадьбы, рождения детей, смерти близких. Заботимся мы и о здоровье: оплачиваем спортивный зал, прививки. Растим достойную смену: каждый год организуем детские праздники, с удовольствием берем на производственную практику детей наших сотрудников.

– Каковы предварительные итоги 2016 года? Пожалуйста, расскажите о планах по развитию компании на ближайшее время.

– Итоги – целимся на рекордные годовые продажи за всю историю компании, увеличим долю на рынке и увеличим размер прибыли по отношению к 2015 году.

– У Вас давняя история сотрудничества с Белгазпромбанком. Довольны ли Вы им и как оно развивалось? Чем Вам нравится этот банк?

– Мы работаем с банком с момента своего создания, значит, нашему сотрудничеству, также как и нам, уже двадцать лет. Многих из сотрудников банка мы знаем лично и дружим с ними. Эта дружба поддерживает нас в бизнесе: профессионалы Белгазпромбанка помогают нам в организации расчетов, валютно-обменных опера-



циях, кредитовании бизнеса и многом другом.

А ведь 20 лет назад, выдавая нам первый кредит, банк отнесся к нам с подозрительностью. Но за все эти годы мы ни разу не нарушили свои обязательства перед банком, так же, как и банк перед нами.

Мы благодарны Белгазпромбанку за его постоянное развитие, например, мы одними из первых в свое время получили программу «Интернет-банк», зарплатный проект, платежные терминалы, розничное обслуживание наших клиентов.

– Вы частый гость на VIP-клубах Белгазпромбанка. Какой из них Вам особенно запомнился? Поделитесь Вашими впечатлениями от такого формата.

– Я считаю существующий формат VIP-клуба Белгазпромбанка очень удачным. Общение на встречах VIP-клуба способствует сближению и установлению взаимоотношений как с сотрудниками, так и с другими клиентами банка, что помогает и облегчает ведение бизнеса. Яркими и запоминающимися стали все мероприятия: и Новый Год, и День семьи, и горнолыжный кубок, и яхтинг, и все-все – в каждом году это событие запоминалось.

– Напоследок такой вопрос. Что Вас вдохновляет в жизни, откуда вы черпаете силы? И если не секрет, какие у Вас есть хобби, увлечения в свободное время?

– В жизни вдохновляет, конечно же, семья, общение с друзьями, работа в коллективе ООО «ФелОкт-сервис», особенно эффективная и успешная. Отсюда и черпаю силы. А любимый отдых – это горные лыжи, велосипед, а еще очень люблю вкусно готовить.



Воспользуйтесь новым сервисом: PUSH-уведомления

Уважаемые клиенты Белгазпромбанка – держатели банковских платежных карточек! Мы рады сообщить о запуске PUSH-уведомлений – альтернативного и бесплатного сервиса мгновенного информирования об операциях, совершенных с карточками банка!

PUSH-уведомления – удобная альтернатива платному sms-информированию. Для получения информационных PUSH-уведомлений необходимо быть пользователем мобильного приложения «BGPB-Mobile».

PUSH-уведомление не может быть доставлено на мобильный телефон, на котором отсутствует интернет (отключена передача мобильных данных).

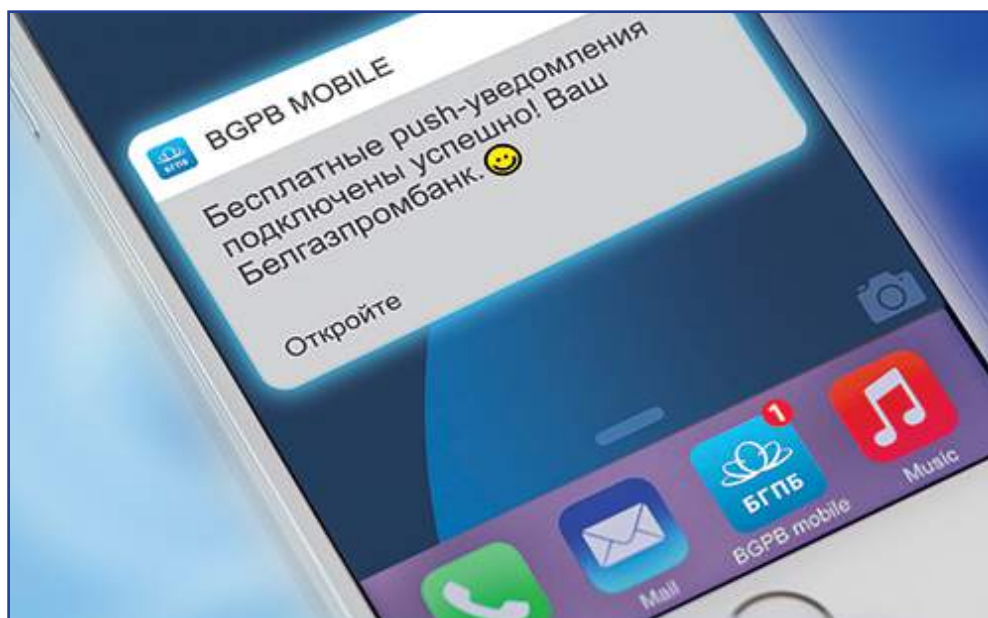
Основные отличия PUSH-информирования от SMS-информирования:

- PUSH-информирование предоставляется клиентам бесплатно; за предоставление SMS-информирования установлено вознаграждение согласно перечню вознаграждений за операции физических лиц, проводимые ОАО «Белгазпромбанк»;

- PUSH-сообщение на стороне клиента не сохраняется; SMS-сообщение сохраняется в полученных SMS-сообщениях в мобильном телефоне клиента. Информацию о совершенных операциях всегда можно посмотреть в выписке по счету.

Card3319; Оплата: 0,05 BYN; 14.11.16
09:47:21; INTERNET-BANK
BGPB,MINSK,BY; Dostupno: 519,95 BYN

Да



Можно выбрать следующие варианты информирования:

<input type="radio"/> PUSH <input type="radio"/> SMS	Информирование отключено. Клиент никаким способом не будет проинформирован о произведенных транзакциях.
<input checked="" type="radio"/> PUSH <input type="radio"/> SMS	Включено PUSH-информирование. В случае неуспешной доставки PUSH-сообщения клиент получит уведомление о транзакции на e-mail адрес, зарегистрированный в банке.
<input type="radio"/> PUSH <input checked="" type="radio"/> SMS	Включено SMS-информирование. В случае неуспешной доставки SMS-сообщения клиент получит уведомление о транзакции на e-mail адрес, зарегистрированный в банке.
<input checked="" type="radio"/> PUSH <input checked="" type="radio"/> SMS	Включены PUSH-информирование и SMS-информирование. В первую очередь клиенту будет отправлено PUSH-сообщение. В случае неуспешной доставки PUSH-сообщения клиенту будет отправлено SMS-сообщение. В случае неуспешной доставки SMS-сообщения клиент получит уведомление о транзакции на e-mail адрес, зарегистрированный в банке.

Push-уведомления – это краткие всплывающие уведомления, которые появляются на экране мобильного телефона или обычного компьютера и сообщают о важных событиях и обновлениях. Основной целью push-уведомлений является информирование пользователей об обновлениях веб-сайтов или приложений, добавлении нового контента, либо о каких-либо других новостях.

Данную функцию можно включить в разделе «Настройка информирования» в «Интернет-банк» и мобильном приложении.

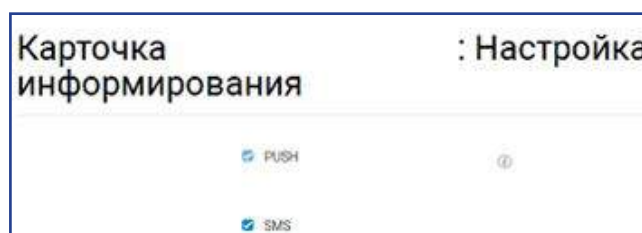
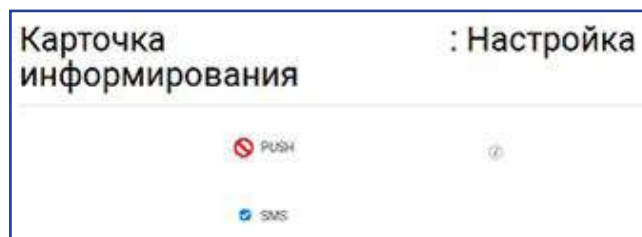
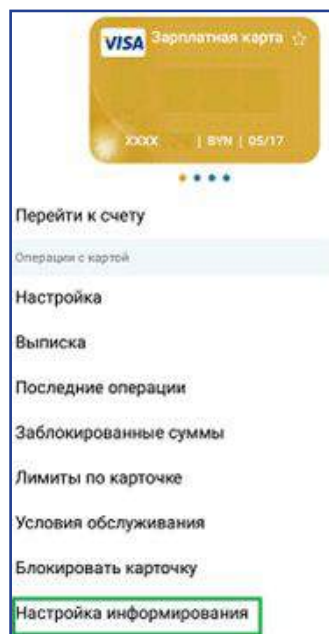
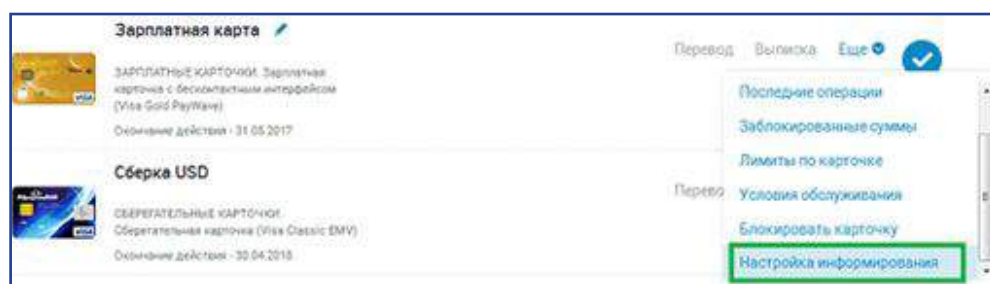
Для включения информирования в «Интернет-банк», необходимо в разделе «Мой портфель» – «Платежные карты» возле соответствующей карты, нажать на раскрывающийся список «Еще» и выбрать функцию «Настройка информирования».

Для включения информирования в мобильном приложении необходимо в разделе «Мои карты», под соответствующей картой, выбрать функцию «Настройка информирования».

Далее путем проставления галочки в «чекбоксе» необходимо включить необходимый вариант информирования: PUSH, SMS, либо оба варианта одновременно.

Если у Вас отсутствует активная лицензия Vasco (не активировано приложение), то в разделе «Настройка информирования» галочка «PUSH» будет отображаться более светлым оттенком цвета. PUSH-сообщения в таком случае Вам приходить не будут.

Однако при повторном получении активной лицензии Vasco (активации приложения) галочка «PUSH» станет активной и Вы будете получать PUSH-сообщения.

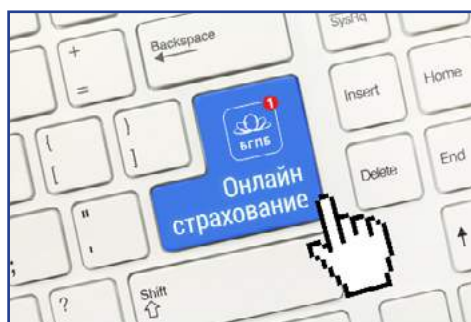


ние), при попытке включить PUSH-информирование будет отображен запрещающий значок.

В случае, если у Вас было включено PUSH-информирование и после этого удалена лицензия Vasco (удалена активация, либо переустановлено при-

Онлайн-страхование: быстро, удобно и легко!

Белгазпромбанк ценит Ваше время и безопасность, поэтому предлагает Вам удобное и быстрое онлайн-страхование, которое включает страхование жилых помещений и домашнего имущества, и страхование от травм «Экспресс». Эти виды страхования представлены Белгосстрахом.



Аналогов продукта такого рода по простоте, удобству и отсутствию дополнительного общения с представителем страховой компании в настоящее время в Республике Беларусь нет.

Оформить договор страхования, не выходя из дома, с помощью Интернет-

банка ОАО «Белгазпромбанк» очень просто, достаточно следовать пошаговой инструкции: http://belgazprombank.by/about/press_centр/novosti_bank/2016/onlayn-strakhovanie/

Согласно правилам страхования, договор вступает в силу с первого числа месяца, следующего за месяцем заключения договора. Заключение нового договора доступно в системе «Интернет-банк» ежедневно с 00:00 по 23:45 и не требует дополнительного обращения в страховую организацию или в банк.

Страхование – надежный способ оградить себя, своих близких и друзей от неожиданных событий в жизни!