



Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№1 (28), январь 2011

В номере:

Крупным планом

Десятки, если не сотни сотрудников Белгазпромбанка стали героями наших публикаций в уходящем году. Корреспонденты корпоративного издания, пролистав подшивку, решили «дописать» ряд историй. Вот что из этого получилось.

Крупным планом

Редакция корпоративного издания «Банк.НОТЕ», провожая уходящий год, попросила наших руководителей подвести его предварительные итоги. Каким останется в их памяти 2010-й?

Vip-зал

Незадолго до Нового года лидерство в отечественном кинопрокате захватила российская комедия «Елки». Одним из авторов ее сценария является молодой, но уже весьма известный белорусский драматург Андрей Курейчик, кстати, VIP-клиент Белгазпромбанка.

Интересно

В преддверии Нового года всегда есть место для сказки. Несмотря на то, что детство осталось далеко позади, все равно подсознательно ждешь пускай и не волшебства, но чего-то необычного. И оно состоялось – оказалось, что наше корпоративное издание, пускай, и рассчитано, прежде всего, на внутреннюю аудиторию, пользуется спросом и за рубежом. Оказывается, что нас читают, например, в Италии. Корреспондентам «Банк.НОТЕ» удалось сначала познакомиться, а, затем и взять интервью у одного из наших зарубежных читателей.



Здравствуй, 2011-й!

Корпоративный новогодний вечер Белгазпромбанка, который состоялся в банкетном зале «Минск-Арены», стал достойным завершением череды торжественных мероприятий, приуроченных к юбилею банка.

В номере:

Здравствуй, 2011-й!	3
Чем запомнился 2010-й?	12
Год филиалов	18
Департамент кредитования и инвестиций:	
солидный вклад в копилку банка	23
«Банк.NOTE»-2010: клиенты выбирают Белгазпромбанк.....	28
«Банк.NOTE»-2010: истории с продолжением	30
«Банк.NOTE»-2010: «золотое кольцо» укрепляет позиции	33
«Банк.NOTE»-2010: я спросил у банка.....	36
«Банк.NOTE»-2010: в Новый год – без долгов!.....	39
«Банк.NOTE»-2010: банк и общество.....	41
Новогодние «Елки» Андрея Курейчика	46
Нас читают и в Италии!.....	51

Корпоративное издание
 ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№1 (28) январь 2011 г.

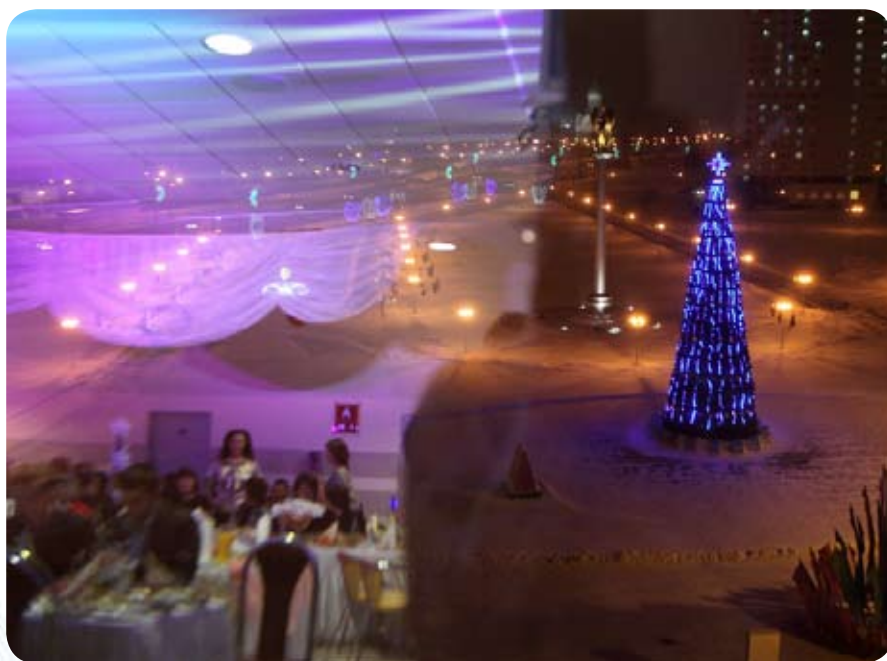
Главный редактор — Юрий КАРПИЦКИЙ
 Специальный корреспондент, верстка — Павел КАНАШ
 Дизайн — Руслан ВАРИКАШ
 Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121, г. Минск, ул. Притыцкого, 60/2
 Тел. (017) 229-16-54, факс (017) 201-48-45
 E-mail: Karpitskiy@bgpb.by

Здравствуй, 2011-й!



Корпоративный новогодний вечер Белгазпромбанка, состоявшийся в банкетном зале «Минск-Арены», стал достойным завершением череды торжественных мероприятий, приуроченных к юбилею банка.



Новогодняя елка возле «Минск-Арены» стала хорошим ориентиром на местности для тех, кто впервые был на территории этого спорткомплекса



Прощаться со старым годом нужно именно так: с благодарностью и хорошим настроением



Сигнал к торжественному открытию праздника был слышен даже в отдаленных уголках банкетного зала



Ведущие праздника как будто перенесли в наше время из эпохи Киевской Руси

По традиции, почетную обязанность торжественного открытия вечера исполнил председатель правления Белгазпромбанка **Виктор БАБАРИКО**.

— *Здравы будьте, боярыни да бояре. Мне радостно, что чем больше мы отмечаем наши праздники, тем меньше банк нуждается во мне как в человеке, дающем старт этому празднику,*— начал он в шутовском тоне свой спич, подражая конферансье, который выступал в стилистике фильма «Иван Васильевич меняет профессию». Но продолжил более серьезно: — *В 2010 году мы отпраздновали 20-летие с момента основания Белгазпромбанка. За это время наши девизы несколько раз корректировались. Если вы помните, были «Энергия газа – энергия денег», «Энергия твоего будущего», сейчас это «Современный банк для новой реальности». Во всех этих слоганах присутствует одна, как мне представляется, очень важная вещь: мы – это те люди, которые не только создают свое будущее, но закладывают основы будущего всей нашей страны. И я хочу вам пожелать (помимо традиционных слов) четкого осознания того, что будущее не просто зависит от нас, оно нами же и формируется.*



Лучшие творческие силы банка традиционно выступили на самом высоком уровне





По сложившейся традиции, новогодний корпоративный праздник не обошелся без «капустника», основными организаторами которого стали участники команды «Большая розница», ставшие в 2010 году победителями турслета. Вместе с ними на сцену выходили сотрудники других подразделений (УФИ, УМТусФ, ОПиУКО, ОПиУРБ), руководители которых могут по праву гордиться своими подопечными, обладающими не только профессиональными, но и творческими талантами.



Сотрудники Белгазпромбанка одобрительными аплодисментами встречали своих коллег, которые в этот вечер представляли в неожиданных амплуа. Кажется, больше всего аудиторию привело в экстаз выступление Андрея Соболевского, который на сцене превратился в Григория Лепса.



Конкурсная программа корпоративного праздника завершилась награждением победителей конкурса на лучшее оформление новогоднего стола и вручением путевки на Бали Александру Ломоносу, чье имя из лототрона вытащил... питон



Помимо развлекательной части, в программе корпоративного праздника были и конкурсы, например, на лучшее украшение новогоднего стола. Впрочем, главной интригой вечера оставались именно итоги праздничной лотереи. Розыгрыш приза состоялся в начале второй части вечера, с помощью питона внушительных размеров. Счастливым, который выиграл путевку на двоих в экзотическую страну, оказался экономист 2 категории отдела розничных операций Александр ЛОМОНОС.

Своих чувств в коротком интервью для нашего журнала он не скрывал:

— Хочу поблагодарить организаторов лотереи за чудесную возможность перенестись в детские мечты и переживания по поводу ожидания чуда в новогодние праздники. Чувство неописуемого восторга и радости не покидает до сих пор (корреспондент «Банк.НОТЕ» побеседовал с Александром через несколько дней после завершения корпоратива — прим.ред.) Кажется, что такое может произойти с кем угодно, только не с тобой. И вот оно случилось, а ты совершенно к этому не готов. Несмотря на все поздравления коллег, поверить в произошедшее сложно.

Поздравляю весь коллектив Белгазпромбанка с Новым Годом! Верьте в чудеса, надейтесь только на лучшее и удача не пройдет мимо!



Затем был «Ляпис Трубецкой» с программой “best of”



...и, конечно, праздничная дискотека!

Павел КАНАШ.

Фото предоставлено компанией «ТриВижн»

Чем запомнился 2010-й?

Редакция корпоративного издания «Банк.НОТЕ», провожая уходящий год, попросила наших руководителей подвести его предварительные итоги. Каким останется в их памяти 2010-й?



Заместитель председателя правления Владимир ДЯКОВИЧ

— Какие основные задачи стояли в 2010 году перед направлением, которое вы курируете, и как эти задачи решались?

— Если говорить о региональных подразделениях, то основной задачей на 2010 год было повышение эффективности работы филиальной сети банка. Свои усилия мы сконцентрировали на увеличении клиентской базы в нашем основном сегменте (малый и средний бизнес), а также постарались выйти с умеренной долей (5-15% кредитного портфеля) на «голубые фишки» Беларуси.

Подводя итоги, надо констатировать, что задача по эффективности на этот год решена, поскольку по результатам 11 месяцев филиалы, в целом, уже выполнили плановое задание. Частично решена задача по выходу на крупные предприятия. Приятно отметить, что те филиалы, которые лидируют в работе с «голубыми фишками», имеют и лучшие результаты по наращиванию показателей работы в нашем традиционном сегменте – предприятий малого и среднего бизнеса.

Еще одной важнейшей задачей является построение комплексной системы безопасности. И в этом направлении удалось добиться определенных результатов. Считаю, в 2010 году удалось «перепрограммировать» подходы к обеспечению безопасности. Созданы дополнительные подразделения, которые «замыкают» построение новой архитектуры комплексной системы безопасности. Подготовлены проекты базовых документов — политики по обеспечению безопасности банка как в классическом понимании этого понятия, так и по обеспечению информационной безопасности. В ближайшее время они будут предложены на утверждение правлению банка.

— Назовите, пожалуйста, три важнейших события 2010 года в жизни курируемых вами подразделений.

— В первую очередь, это новоселье, а затем и 10-летний юбилей гродненского филиала. Переезд в новое здание коллектива шестого филиала важен как с точки зрения улучшения имиджа банка в регионе, так и с точки зрения создания условий для самих сотрудников.

Также очень важными были производственные достижения филиалов – преодоление 100-миллиардного кредитного корпоративного портфеля сначала гомельским, затем первым филиалом и достижение этого рубежа третьим филиалом. Успехи в области бизнеса, которые достигаются ежедневной кропотливой работой в регионах, для меня — очень значимые события. Рубеж в 100 миллиардов — это своеобразный Рубикон, преодолев который, можно констатировать, что филиалы движутся в правильном направлении своего развития.

— Кто из ваших подчиненных проявил себя в уходящем году наиболее ярко?

— Все подразделения и их сотрудники сработали хорошо, это видно по результатам выполнения годового плана. Однако если применить понятие «индекса цитируемости», то в прошедшем году в системе Белгазпромбанка больше всех говорили о филиале №8. Гомельчане были первыми в плане захода на «голубые фишки», а также показали неплохие результаты в нашем традиционном сегменте бизнеса.

— На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2011 году?

— Стоящие перед нами задачи (повышение эффективности региональной сети и обеспечение безопасности) – они масштабные, поэтому не утратят своей актуальности и в 2011 году. Планом на будущий год предусматривается увеличение удельного веса филиалов в прибыли всего банка. Но акцент в мероприятиях по повышению эффективности работы филиалов будет сводиться не к простому увеличению планового задания, а к принципу одинаковости результатов при одинаковости рынков. Конечно, какое-то время дифференциация будет присутствовать, потому что филиалы имеют различный опыт работы (одним пятнадцать лет, другим – три года), различную клиентскую базу. Но мы считаем, что если с точки зрения показателей банковской системы в разрезе областей (величины кредитных портфелей, остатков на текущих счетах клиентов, объема депозитов и т.д.) регионы близки (к примеру, Гомельская и Брестская области), то и ключевые показатели работы филиалов, что называется «с рынка» должны быть схожими. И если мы будем придерживаться данного принципа, то через какое-то время филиалы, которые работают в подобных регионах, должны демонстрировать схожие результаты. На мой взгляд, это правильно.

В недавнем прошлом я «корпоративщик», поэтому в рамках матричного подхода к управлению филиальной сетью на развитие корпоративного бизнеса я мог оказывать влияние не только по административной линии, но и по функциональной. В следующем году я планирую более пристальное внимание уделить развитию розничного бизнеса на филиалах.

Ну и конечно, в рамках ежегодного диалога, дополнительные установки и ориентиры будут получены от председателя Правления.

Заместитель председателя правления Дмитрий КУЗЬМИЧ

— Какие основные задачи стояли в 2010 году перед направлением, которое вы курируете, и как эти задачи решались?

— Все задачи, касающиеся корпоративного блока, вытекают из стратегии развития банка на 2010 год – прирост клиентской базы (особенно за счет предприятий и организаций малого и среднего бизнеса); внедрение и развитие активных продаж банковских продуктов; увеличение кредитного портфеля; рост остатков на счетах наших клиентов; а также выполнение показателя по уровню «оседаемости» клиентов.

Все плановые задания по итогам года наш блок должен выполнить. По многим направлениям годовое задание уже перевыполнено. Так, на 1 ноября текущего года плановое задание по росту остатков на текущих счетах выполнено на 200%, по срочным инструментам – 121%, количество клиентов — 99%, и нет сомнений, что на 1 января показатели будут перевыполнены. Опасения вызывает только показатель прироста корпоративного кредитного портфеля, однако в настоящее время и головной банк, и филиалы делают все возможное, чтобы быть в плане.

Основной причиной отставания роста кредитного портфеля явилось то, что в первом полугодии на рынок вышли с низкими процентными ставками Промстройбанк, «Альфа», «Москва-Минск». В результате разово были погашены 150 млрд. белорусских рублей оборотного кредита Минскэнерго, после одобрения кредитным комитетом в Промстройбанк ушел БЛТ-логистик с 80-миллиардным инвестиционным проектом. Ситуация стала исправляться лишь во втором полугодии.



Во-первых, удалось убедить КУАП в необходимости постепенного снижения кредитных ставок с целью сохранения клиентской базы и предложения конкурентных условий вновь привлекаемым клиентам (спасибо казначейству, которое пошло нам навстречу). Во-вторых, справиться с плановым заданием позволил напряженный труд «кредитников» и менеджеров по продажам. Считаю, что удалось сделать даже больше, чем можно было ожидать от коллектива в сложившейся ситуации.

— Назовите, пожалуйста, три важнейших события 2010 года в жизни курируемых вами подразделений.

— Одним из важнейших событий года для банка (и в первую очередь, для филиалов) стало начало работы с крупнейшими промышленными предприятиями Республики Беларусь. Банку удалось заключить сделки с такими гигантами, как: Белорусский металлургический завод (137 млрд. рублей), Мозырский нефтеперерабатывающий завод (92 млрд. рублей), «Белоруснефть» (около 134 млрд. рублей), «Гомсельмаш» (24 млрд. рублей). КУАП одобрил сделки с «Азотом» на общую сумму 88 млрд. рублей. Таким образом, 2010-й год стал переломным как с точки зрения готовности банка предлагать конкурентоспособные продукты крупным клиентам в сочетании с высоким качеством обслуживания, так и с точки зрения психологической готовности самих предприятий воспринимать банк как реального конкурента системообразующим государственным банкам, традиционно обслуживающим этот сегмент рынка. И это очень важно.

Еще одно достижение уходящего года – успешное внедрение на рынок новых самостоятельных направлений кредитного блока – торгового и проектного финансирования. В текущем году в условиях жесточайшей конкуренции Белгазпромбанк выиграл ряд тендеров по торговому финансированию таких предприятий, как Слуцкий сахарорафинадный завод (17,6 млн. долларов США), Институт проблем ресурсосбережения с опытным производством (9,2 млн. долларов США), «Мультипак» (2,5 млн. долларов США), Городейский (11,85 млн. долларов США) и Жабинковский сахарные заводы (18,1 млн. долларов США). В результате лимит МФК по операциям торгового финансирования увеличен с 10 до 60 млн. долларов США и является самым большим среди банков Беларуси. В конце 2010 года Европейский банк реконструкции и развития увеличил лимит с 20 до 40 млн. долларов. И все эти средства будут востребованы нашими клиентами.

Отделом проектного финансирования за 2010 удалось рассмотреть и осуществить кредитные 24 сделки на общую сумму 236,3 млрд. рублей. Среди наиболее значимых проектов – строительство сети гипермаркетов «Алми» и «Евроторг», а также строительство крупных логистических центров.

И естественно, нельзя не упомянуть в череде важнейших событий уходящего года наш общий праздник — 20-летие Белгазпромбанка. Все члены трудового коллектива по-новому посмотрели на историю создания банка, на его роль в банковской системе Республики Беларусь. Сам факт юбилея и масштаб нашего празднования был очень важен для крупнейших клиентов и партнеров банка.

И еще хотел бы отметить, что в уходящем году удалось внедрить в оперзале головного банка «электронную очередь». Казалось бы, по сравнению с другими масштабными событиями — это незначительный проект, но очень наглядный и важный для наших клиентов с точки зрения формирования у них образа Белгазпромбанка как учреждения современного, эффективного и качественно обслуживающего своих клиентов.

— Кто из ваших подчиненных проявил себя в уходящем году наиболее ярко?

— Я бы выделил два новых подразделения корпоративного блока — управление международного торгового и структурного финансирования, а также отдел проектного финансирования. На мой взгляд, они показали в непростом 2010 году отличные результаты. Нельзя не отметить также и работу региональной сети. Переосмысление руководством и коллективом филиалов идеологии активных продаж банковских продуктов дало ощутимые результаты не только применительно к отдельным филиалам, но и в целом для банка.

— На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2011 году?

— Следующий год для корпоративного блока должен пройти под знаком развития достигнутых успехов в области сотрудничества Белгазпромбанка с крупными промышленными предприятиями.

Одним из важнейших направлений нашей работы станет совершенствование качества обслуживания клиентов. В 2010 году мы существенно продвинулись в качестве обслуживания VIP-клиентов. Процесс рассмотрения их кредитных заявок ускорился за счет параллельного, а не последовательного рассмотрения во всех связанных в единый процесс подразделениях. Теперь подобную схему нужно перенести на всех «значимых» клиентов Белгазпромбанка.

Кроме того, в наступающем году мы должны вывести на рынок новые банковские продукты. Одной из них станет программа кэш-пулинга (система управления денежными потоками предприятий, входящих в холдинг или группу компаний — прим. ред.), к запуску которой в настоящее время практически все готово. Кроме того, мы обязательно внедрим еще несколько новых продуктов, как в области кредитования, так и в области расчетно-кассового обслуживания клиентов. Также продолжим начатую в текущем году работу над дальнейшим развитием программы выпуска и выкупа облигационных займов наших клиентов.

Если подытожить, стратегия развития Белгазпромбанка на будущий и последующие годы определена, цели обозначены. И я уверен, что мы их обязательно достигнем.



Заместитель председателя правления Сергей ШАБАН

— Какие основные задачи стояли в 2010 году перед направлением, которое вы курируете, и как эти задачи решались?

— Деятельность подразделений инвестиционно-банковского бизнеса (ИББ) в текущем году была направлена, с одной стороны, на достижение качественного прогресса в организации возможностей привлечения финансирования, и с другой стороны — на развитие возможностей для размещения временно свободных средств и формирования высоколиквидных активов.

Для предоставления клиентам конкурентных условий активно стали использоваться инструменты торгового финансирования. Перед ИББ стояла задача обеспечения достаточного количества контрагентов и лимитов для осуществления финансирования внешнеторговых операций всего клиентского спектра банка на условиях, наиболее полно удовлетворяющих запросы клиентов по суммам, срокам, географии бенефициаров и, конечно же, ценам.

В первую очередь мы провели работу с международными финансовыми организациями – Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Международной финансовой корпорацией (МФК) — нашими крупнейшими партнерами в области финансирования внешней торговли. В результате усилия, направленные на увеличение кредитных линий, сроков и снижение стоимости получаемого финансирования увенчались грандиозным прогрессом. Сегодня банк имеет беспрецедентную возможность получать гарантии ЕБРР по привлекаемому финансированию торговых межрегиональных сделок сроком до 5 лет. Кроме того, Белгазпромбанк стал первым банком в республике, получившим возможность осуществлять финансирование внешнеторговых операций предприятий государственной формы собственности в рамках программ ЕБРР и МФК.

Существенный прогресс достигнут и в снижении стоимости используемых инструментов. Мы благодарны нашим контрагентам за конструктивный подход к решению проблемы стоимости финансирования и гарантий, которая снижалась несколько раз в течение года. В результате мы получили возможность привлечения финансирования для внешнеторговых контрактов по ставкам от 2,5 % годовых, что дает нам возможность предлагать очень выгодные условия для наших клиентов.

Конечно же, в текущем году мы активно развивали сотрудничество с Газпромбанком. Так, например, в рамках кредитной линии по торговому финансированию максимальный срок операций увеличен до 3-х лет, а кредитная линия на казначейские депозитные операции увеличена до 50 млн. долларов США. В октябре текущего года Белгазпромбанк и Газпромбанк подписали Соглашение об организации прямого внешнеторгового финансирования приобретения предприятиями-резидентами Республики Беларусь оборудования производства машиностроительных предприятий, входящих в группу Газпромбанка.

— Назовите, пожалуйста, три важнейших события 2010 года в жизни курируемых вами подразделений.

— Если говорить о наиболее значимых событиях уходящего года, хотелось бы отметить, что и в этом году Белгазпромбанк поддерживал позитивный имидж ньюсмейкера и первооткрывателя в инвестбанковской сфере.

Если в предыдущие годы мы существенно увеличили размеры кредитных линий от наших давних контрагентов, то в нынешнем году мы привлекли на белорусский рынок двух новых авторитетных инвесторов, обладающих значительным ресурсным потенциалом.

В августе Белгазпромбанк и Европейский фонд для стран Юго-Восточной Европы (EFSE), крупнейший в мире инвестиционный фонд в области микрофинансирования, подписали кредитное соглашение о привлечении 30 млн. долларов США на цели развития продуктов жилищного кредитования и увеличения объемов финансирования микро- и малых предприятий в Беларуси. Особую значимость данному соглашению придает наличие транши в размере 15 млн. долларов США сроком на 9 лет, предоставляемой для жилищного кредитования населения.

В ноябре же текущего года почти двухлетняя работа с Евразийским банком развития (ЕАБР) увенчалась первыми результатами – ЕАБР и Белгазпромбанк подписали основные условия целевой кредитной линии для финансирования экспортно-импортных торговых операций клиентов Белгазпромбанка на сумму 20 млн. долларов США.

В текущем году мы получили первый опыт в освоении новых инструментов размещения свободных краткосрочных ресурсов — мы осуществили участие в двух публичных синдицированных кредитах, а также выкуп прав требований форфейтинговых компаний по кредитам, предоставленным банкам. Нужно отметить, что это были весьма своевременные эксперименты, поскольку освоенные нами инструменты позволили на весьма привлекательных условиях разместить краткосрочные свободные ресурсы банка и явились хорошей временной (а главное — своевременной!) альтернативой розничному и корпоративному портфелю.

Знаковым событием для финансового рынка республики стал первый выпуск суверенных облигаций Республики Беларусь. Это важный составной элемент финансового рынка страны, и мы приступили к активному проведению операций с этой ценной бумагой. Нужно отметить, что в текущем году значительно повысился интерес инвесторов и к облигациям, эмитированным Белгазпромбанком. Думаю, наиболее знаменателен факт продажи наших облигаций иностранным инвесторам на сумму более 17 млн. долларов США.

Таким образом, если подытожить, Топ-3 самых знаменательных событий уходящего года от ИББ выглядит так:

1. Освоение новых инструментов публичного и частного размещения: участие в синдикациях и выкуп прав требований по финансовым инструментам.
2. Привлечение финансирования EFSE.
3. Выход на новый уровень фондирования внешнеторговых сделок: увеличение размеров и сроков кредитных линий, расширение географии и контрагентов, снижение стоимости.

— *Кто из ваших подчиненных (либо какие подразделения) проявили себя в уходящем году наиболее ярко?*

— Хотел бы отметить сотрудников Управления финансовых институтов, которые за год значительно выросли в профессиональном плане. Отмеченные мною события подтверждают это. В личной жизни у некоторых из них произошли приятные изменения. Еще раз мои им поздравления. Очень важно, что ребята многогранны в своих интересах и активно принимают участие в значимых событиях банка: туристический слет, празднование 20-летия банка, новогодний праздник.

— *На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2011 году?*

— Видимо, следующий год тоже не будет ординарным в плане развития банковского бизнеса, работать придется в условиях растущей конкуренции и падающей процентной маржи. Соответственно, подразделения ИББ будут решать задачу привлечения финансирования, необходимого для развития розничных и корпоративных продуктов, соответствующих потребностям клиентов, конъюнктуре рынка и заданным ориентирам прибыльности. Мы планируем развивать поддержку всех портфелей, фондирующихся за счет средств международных и других иностранных институтов, это в первую очередь: негосударственный сектор, торговое финансирование и жилищное кредитование.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Год филиалов

2010-й год войдет в историю Белгазпромбанка не только как год его 20-летия, но и год филиалов. Региональные подразделения показали в уходящем году существенные результаты в бизнесе, а также укрепили свой имидж во внутрибанковской системе.

Заслуги региональных подразделений отмечались председателем правления на прошедшем турслете, который, по словам Виктора Бабарико, прошел под знаком филиалов. Хорошие слова в адрес руководства и коллективов филиалов сказали заместители председателя правления в нашем предновогоднем опросе, который опубликован в этом же номере нашего корпоративного издания.

Чем запомнился 2010-й директорам наших филиалов? Мы попросили их вспомнить наиболее значимые достижения, отметить лучшие подразделения и их сотрудников, поделиться с планами на будущее.

Нашим респондентам были заданы следующие вопросы:

- 1. Какие основные задачи стояли в 2010 году перед вашим филиалом, и как эти задачи решались?**
- 2. Назовите, пожалуйста, три важнейших события 2010 года в жизни филиала.**
- 3. Кто из Ваших подчиненных (либо какие подразделения) проявили себя в уходящем году наиболее ярко?**
- 4. На каких направлениях деятельности Вы сконцентрируете свои усилия в 2011 году?**

Директор филиала №1 Артур ГАПЕЕВ



1. Решением правления ОАО «Белгазпромбанк» нашему филиалу был доведен план по прибыли в размере 5,6 млрд. рублей. Принимая во внимание влияние мирового финансового кризиса на экономику нашей страны в целом и все те негативные последствия, с которыми столкнулись наши клиенты, поставленная задача была довольно трудной. И тем приятнее тот факт, что мы ее выполнили.

Главным фактором здесь был существенный рост корпоративного кредитного портфеля филиала и его качество. Пользуясь случаем, хотелось бы выразить благодарность сотрудникам управления международного и структурного финансирования, оказавшим нам огромную помощь в решении данного вопроса.

2. Во-первых, это начало работы с крупными клиентами, такими как «Слущкий сахарофинадный комбинат» и «Городейский сахарный комбинат». Во-вторых, выход на прибыльную работу ЦБУ №2 г.Солигорск. В-третьих, развитие сети ЦБУ.

3. Каждый сотрудник филиала заслуживает теплых слов благодарности за проделанную работу, и каждый может гордиться тем, что является частью единого и слаженного механизма, именуемого филиал № 1 ОАО «Белгазпромбанк». Если же все-таки выделить кого-то персонально, то я бы отметил отдел корпоративного кредитования и начальника ЦБУ №2 г. Солигорск Дмитрия Жданько.

4. В первом квартале будущего года мы открываем ЦБУ в г. Борисове. Поэтому нашей главной задачей будет освоение этого региона, обладающего большим потенциалом. Еще одной задачей я бы отметил укрепление и дальнейшее развитие сотрудничества с крупным бизнесом Минской области. И здесь нас ожидает много работы.

В завершение, от себя лично и от всех сотрудников нашего филиала я хотел бы поздравить всех коллег и клиентов банка с Рождеством и Новым годом!

**Директор филиала №2 Андрей АНДРЕЙЧИКОВ**

1. Основной задачей, стоящей перед филиалом в 2010 г., было обеспечение выполнения показателей планов стратегического развития и бюджета. С этой целью, а также для создания нормальных условий работы для сотрудников и обслуживания клиентов филиала, был открыт ЦБУ №2, в котором разместились отдел розничного бизнеса и отдел корпоративного кредитования, а также произведен ремонт в основном помещении филиала, что явилось определенным событием в нашей жизни.

2. Безусловно, главное событие завершающегося года — это двадцатилетний юбилей банка. Это хороший рубеж, чтобы подвести черту под результатами работы, сделать анализ пройденного пути. Однако это небольшой возраст, с которого все еще только начинается. Это в большей степени «площадка» для постановки новых целей, задач.

3. Хотелось бы отметить работу сотрудников отдела розничного бизнеса, которые в условиях переезда в новое помещение смогли обеспечить выполнение основных установленных показателей – объема кредитования физических лиц, эмиссии пластиковых карт и тому подобное. Из работников отдела — ведущего экономиста Марию Климович и экономиста 1 категории Дмитрия Ярошевича, осуществляющих операции с пластиковыми карточками.

4. В 2011 году филиал сконцентрирует свои усилия на сохранении достигнутых темпов роста основных показателей и, в первую очередь, прибыли. С целью их обеспечения особое внимание будет уделено росту клиентской базы и объемов корпоративного кредитования.

**И.о. директора брестского филиала Виктор ЛЕВКО**

Уважаемые коллеги, мне бы хотелось отступить от формата ответа на вопросы, предложенные редакцией журнала.

Коллектив филиала №3, с момента создания, всегда ставил перед собой амбициозные цели и задачи. А оценку их выполнения я надеюсь, мы услышим от руководства банка.

Мне бы хотелось от всей души поздравить всех сотрудников ОАО «Белгазпромбанк» с Рождеством и Новым годом!

Пусть наступающий Новый 2011 год принесет здоровье, тепло общения с родными и близкими людьми, подарит удачу и успех во всех Ваших делах!

Пусть все задуманное исполнится и принесет в Вашу жизнь счастье и процветание!

Директор филиала №4 Андрей ЛАБАНОВИЧ



1. Достижение запланированных объемных показателей по пассивным и активным портфелям филиала и, как следствие, выполнение взятых на себя обязательств по прибыли. Решались эти задачи, как ни банально это прозвучит, ежедневным кропотливым трудом.

2. Я бы выделил следующие события: переход розницы на БИС «Forpost», успех в клиентском направлении в виде привлечения на обслуживание нескольких крупных VIP-клиентов, празднование 20-летия Белгазпромбанка.

3. Трудно выделять кого-то конкретно. Во-первых, в нашем филиале культивируется командный дух. Во-вторых, практически любое яркое событие или достижение в работе или во время проведения корпоративных праздников обеспечивается усилиями сотрудников из разных подразделений.

Например, могу сказать, что в этом году наш филиал успешно осуществлял финансирование клиентов за счет средств международных финансовых институтов. В этом заслуга и «корпоративщиков», и «кредитчиков».

Розница, занимаясь обслуживанием физических лиц, продает продукты корпоративного блока и наоборот. Переход на новую БИС «Forpost», объединив усилия, осуществляли розница, процессинг и сотрудники отдела информационных технологий.

4. Клиентинг, кредитные портфели, эффективность.

Директор витебского филиала Геннадий САРАНА



1. На первоначальном этапе перед командой витебского филиала стояла задача добиться выполнения плана по финансовому результату. К концу года — его перевыполнить. Это нам удалось. Также мы установили деловые отношения с крупным бизнесом в регионе, начав активное сотрудничество с ним, тем самым заложили базу для развития наших отношений в будущем году. Начали кредитное обслуживание одного из крупнейших предприятий региона — «Витебскоблгаза».

Проводится структурная перестройка работы в отдаленных от областного центра подразделениях витебского филиала — в Орше, Полоцке, Новополоцке, что непременно скажется на повышении эффективности их работы в будущем году.

2. Самыми значимыми событиями в жизни нашего филиала я бы назвал смену его руководителя, перевыполнение плана по финансовому результату и осуществление задела по выполнению задач, поставленных перед филиалом в 2011 году.

3. Наиболее ярко в уходящем году проявили себя начальник отдела розничного бизнеса Александр Шляхто, руководитель группы юридического обеспечения Роман Матюшенко, экономист 1 категории РКЦ №3 Наталия Новикова.

4. В 2011 году мы сконцентрируем усилия на следующих направлениях: увеличение доли Белгазпромбанка на рынке финансовых услуг витебского региона, увеличение доли нашего присутствия на информационном поле, увеличение кредитного портфеля и снижение проблемной задолженности по физическим лицам.



Директор гродненского филиала Валериан ПОПКО

1. Перед коллективом гродненского филиала в 2010 году были поставлены следующие задачи:

— выполнить план по основным финансовым показателям;

— досрочно ввести в эксплуатацию новое здание и как можно быстрее создать комфортные условия для коллектива и клиентов банка. При плане ввода в эксплуатацию в апреле 2010 года, здание фактически введено в январе. День Защитника Отечества 23 февраля отметили в новом здании;

— открыть два новых ЦБУ в г.Гродно (в микрорайоне «Девятовка» и по ул. Калиновского, 75).

Решение задач, поставленных руководством банка, позволило поднять на более высокий уровень имидж Белгазпромбанка и филиала №6 в гродненском регионе.

2. Три важнейших события в жизни гродненского филиала — переезд коллектива филиала в новое здание; торжественное открытие нового здания; 10-летний юбилей филиала.

3. Хорошо сработал весь коллектив гродненского филиала. Хотелось бы отметить начальника ЦБУ №2 г.Лида Софью Гузовскую. В уходящем году ЦБУ №2 радовал постоянным ростом клиентской базы и выполнением финансовых показателей.

4. В будущем году основные усилия мы сконцентрируем на дальнейшей работе с предприятиями малого и среднего бизнеса, наращивании клиентской базы. Также в 2011 году будет открыт ЦБУ в г.Волковыске.



Директор могилевского филиала Владислава КИКТЕНКО

1. Основные задачи, стоящие перед филиалом №7 в 2010 году — выполнение плана и открытие ЦБУ (в Могилеве и Бобруйске). Решались они непросто, пришлось всем много потрудиться. По Бобруйску вопрос открытия ЦБУ решается, а вот в областном центре — пока нет.

2. Для нас важным было то, что 2010 год прошел без коренных изменений и перемен, мы смогли обеспечить выполнение планов, правильно организовать работу, отказались от программы Марко.

В начале 2010 года очень важным событием и для имиджа банка, и для сотрудников филиала стала победа во второй раз в областном конкурсе «Лучший предприниматель года» в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям». А во второй половине года — празднование 20-летия Белгазпромбанка. Был организован прекрасный корпоративный вечер, в котором участвовал весь филиал и который понравился всем без исключения. Очень приятно получить приглашение во Дворец Республики и отпраздновать это событие со всем банком.

3. Лучшим подразделением нашего филиала, безусловно, является группа микрокредитования.

4. В первую очередь, на наращивании корпоративного кредитного портфеля. Также очень хотелось бы при поддержке головного банка внедрить новые технологии в рознице. И, конечно же, на обучении персонала. В лучшем банке должны работать лучшие кадры!

**Директор гомельского филиала Валерий НИКОЛАЕНКО**

1. Выполнение плана прибыли, доверенного Правлением, не в ущерб развитию филиала. Задача эта решалась легко и творчески, если не считать каждодневной кропотливой работы. Мы не ставим цель быть первыми и лучшими. Наша цель сложнее – остаться самими собой.
2. Важнейшие события в жизни филиала в 2010-м году без хронологии и ранжира: проведение турслета на красивой дезактивированной территории; начало работы с крупными клиентами после длительной артподготовки; день рождения директора филиала, предшествовавший 20-летию банка.
3. «Звезды» гомельского филиала прошедшего десятилетия – VIP-клиентщик республиканского масштаба Владимир Исакович, кредитчик-универсал 6-го разряда начальник отдела Евгений Полторан и борец с розницей и за розницу Владимир Арешко. Остальные – просто **ОЧЕНЬ ВЫСОКОГО УРОВНЯ**.
4. Задача одна – сквозь непонимание и неудачи двигаться вперед и понимать, что слово «НЕТ» – это всего лишь неудачное сочетание из трех букв.

Хочу закончить свой полусуточный отчет поздравлением с Новым интересным годом и пожеланием быть достойными тех задач, которые он принесет. **НИКОГДА НЕ СДАВАЙТЕСЬ!**

Юрий КАРПИЦКИЙ

Департамент кредитования и инвестиций: солидный вклад в копилку банка



В мартовском номере «Банк.НОТЕ» директор департамента кредитования и инвестиций Татьяна Авраменко охарактеризовала свое структурное подразделение как «непростой, но очень важный участок в деятельности банка». Трудно с этим утверждением не согласиться, ведь за 2009 год доходы департамента кредитования и инвестиций (ДКИ) составили практически третью часть в доходах головного банка и почти четверть доходов банка в целом.

Как сработали подразделения, входящие в состав ДКИ, в 2010 году?

На этот вопрос отвечает директор департамента Татьяна АВРАМЕНКО:

— Ключевые задачи и прогнозные показатели 2010 года мы выполнили. По результатам года все подразделения департамента достигли значительных успехов. Несмотря на крупные суммы досрочно погашенных кредитов, план за 2010 год по объему кредитного корпоративного портфеля банка на последнюю декаду декабря выполнен на 101%, по кредитному портфелю ДКИ на 116%, при сохранении высокого качества портфеля. Проблемная задолженность по корпоративному кредитному портфелю на протяжении года была в пределах 1%.

В уходящем году сотрудники программы «Микрокредитование» достигли рекордных показателей. Было выдано 1857 кредитов на сумму 48,5 млн. долл. США, что составляет 174% к уровню 2009 года. Наш банк сохранил лидирующие позиции в Республике Беларусь по выдаче кредитов в рамках программы «Микрокредитование». Около 200 клиентов перешли на расчетно-кассовое обслуживание после получения микрокредитов.

Что касается иных кредитных продуктов и услуг, то в 2010 году клиентам были предложены три новых продукта: траншевые кредитные линии, микрокредиты за счет кредитной линии Минского городского исполнительного комитета и совместный продукт с департаментом корпоративного бизнеса – организация и размещение облигационных займов юридических лиц. Из линейки действующих кредитных продуктов можно выделить проектное финансирование. Благодаря возможности предоставления клиентам долгосрочных инвестиционных кредитов под конкурентные ставки (в том числе и за счет кредитных линий по программе торгового финансирования) в 2010 году было профинансировано 24 проекта. Многие клиенты VIP-уровня открыли в банке текущие счета в национальной валюте.

Как результат коллективного труда ряда подразделений банка, в декабре правлением утверждена новая редакция кредитной политики, определяющей основные принципы и направления кредитной деятельности банка.

С целью усиления контроля за качеством корпоративного кредитного портфеля в текущем году внедрена рейтинговая оценка корпоративных клиентов.

В уходящем году наш банк отмечал юбилей деятельности на рынке банковских услуг. За эти годы мы завоевали авторитет среди клиентов стабильной и эффективной деятельностью нашей профессиональной команды. Это во многом обусловлено тем, что руководство и сотрудники банка используют в работе не только накопленный опыт, но и внедряют передовые кредитные и банковские технологии. Достигнутые результаты свидетельствуют о значительном потенциале развития Белгазпромбанка в долгосрочной перспективе.

Более подробно о работе подразделений, входящих в состав ДКИ, в интервью «Банк.NOTE» рассказали их руководители:

Начальник управления корпоративного кредитования Константин КИРЬЯНОВ:

—2010 год для нашего управления был более успешным, чем предыдущий, что дает основания надеяться на положительную динамику развития бизнеса в следующем году.

Благодаря профессиональной работе кредитных экспертов и менеджеров по работе с клиентами, кредитный портфель управления кредитования по состоянию на 24 декабря 2010 года составил 618,2 млрд. рублей, что составляет 47,5% корпоративного кредитного портфеля Белгазпромбанка.

При этом благодаря качественному анализу кредитных сделок и регулярной совместной работе управления мониторинга и службы безопасности доля проблемной задолженности ДКИ составила 0,55% от общего объема кредитного портфеля, что значительно ниже предельно допустимого размера просроченной задолженности (5%), установленного Национальным банком РБ.

В связи со снижением влияния кризисных явлений в экономике, несколько раз в течение года вносились изменения в антикризисную программу банка «По минимизации кредитных и рыночных рисков по корпоративному кредитному портфелю». Это позволило вновь предоставлять финансирование по факторинговым операциям с крупными корпоративными клиентами, расширить использование лизинговых операций как инструмента приобретения и обновления основных фондов.

Так за 11 месяцев текущего года произошел двукратный рост количества заключенных договоров: в 2010 году заключено 37 договоров финансового лизинга, когда за весь 2009 год — 19. Количество заключенных управлением корпоративного кредитования договоров на проведение кредитных операций за 11 месяцев 2010 года составило 247, за весь 2009 год – 212.

Мы постоянно работаем над представлением новых продуктов клиентам. Во второй половине 2010 года начата активная работа ДКИ совместно с ДКБ и Казначейством по выходу на рынок нового банковского продукта — «Организация выпуска и размещение облигационных займов юридических лиц».

В подразделении большое значение уделяется повышению квалификации сотрудников. В течение года шесть сотрудников управления прошли обучение в Республике Беларусь, Российской Федерации, Украине.

Начальник управления анализа и администрирования корпоративного кредитного портфеля Татьяна ЧЕРНЯКОВА:

— Уходящий 2010 год для нашего управления был достаточно сложным, но продуктивным. Значительный рост с начала года корпоративного кредитного портфеля головного банка (на 63 млрд. руб.) и усиление контроля по мониторингу кредитных операций увеличили нагрузку (с 98 до 114 кредитных договоров) на одного сотрудника отдела мониторинга кредитных операций. В целях повышения производительности труда и сохранения качества работы без расширения штата сотрудников в течение года отделом мониторинга автоматизировано 13 процессов по мониторингу корпоративного кредитного портфеля.

В 2010 году проделана значительная работа по совершенствованию структуры отдела анализа кредитного портфеля для выполнения стратегических планов на 2011 год. В отделе анализа создана группа анализа проектов и администрирования кредитного портфеля, которая позволяет контролировать работу кредитных подразделений банка по исполнению условий кредитных сделок на еженедельной основе.

В текущем году отделом анализа кредитного портфеля проанализировано 582 кредитных проекта филиалов, подготовлено технических заданий на автоматизацию и внедрено 32 процесса по совершенствованию отчетности и аналитики корпоративного кредитного портфеля банка. В рамках анализа кредитных проектов отделом постоянно оказывалась консультационная помощь сотрудникам филиалов.

В 2010 году завершена работа по внедрению рейтинговой оценки клиентов и автоматизирована программа по мониторингу рейтинга клиента, что позволит повысить качество корпоративного кредитного портфеля и систематизировать проведение текущего мониторинга кредитного портфеля.

Совместно с управлением пруденциальной отчетности и риск-менеджмента в целях контроля за качеством корпоративного кредитного портфеля разработана и находится на согласовании система раннего выявления проблемной задолженности, критерии для ее анализа и мероприятия по углубленному мониторингу потенциально проблемной задолженности.

Управление анализа и администрирования корпоративного кредитного портфеля для выполнения текущих операций сотрудничает со многими подразделениями банка. Мы на практике подтверждаем, что кредитование – командный бизнес, и от результатов работы каждого сотрудника зависит общий результат, поэтому мы ценим сотрудников, которые умеют находить общий язык с коллегами и с клиентами, имеют искреннее желание им помогать в рамках своих полномочий.

*Начальник управления международного торгового и структурного финансирования
Ирина КРАСОВСКАЯ:*

— Наше управление создано год назад в составе департамента кредитования и инвестиций и является подразделением фронт-офиса, в обязанности которого входит создание линейки продуктов торгового финансирования, их активная продажа, а также организация и структурирование сделок по торговому финансированию для клиентов головного банка и филиалов.

Это не означает, что банк не проводил операции международного торгового финансирования (МТФ) до создания специализированного подразделения. Операции были, но банк до конца не использовал свой потенциал и возможности в этой области, не проводил активных продаж.

Была создана команда по торговому финансированию, состоящая из сотрудников отделов корпоративного бизнеса и корпоративного кредитования филиалов банка с центром компетенций в головном банке, которым является наше управление. Создав правильную систему мотивации, мы активизировали продажи продуктов торгового финансирования в регионах через удаленные центры продаж — филиалы банка. Это дало результат — кредитные портфели филиалов выросли за счет проведения операций торгового финансирования (некоторых — очень существенно), были привлечены новые клиенты.

В условиях жесткой конкуренции со стороны других банков мы выиграли ряд тендеров, обеспечив прирост кредитного портфеля: Мозырский НПЗ, Слуцкий сахарный завод, Белвест, Институт проблем ресурсосбережения с опытным производством (Солигорск), ЛМЗ Универсал (Солигорск), Мультипак (Гомель). В настоящее время операции торгового финансирования являются лидирующим продуктом на финансовом рынке Республики Беларусь, который позволяет «удерживать» клиентов Белгазпромбанка и привлекать новых. В 2011 году планируем активизировать участие Белгазпромбанка в подобных тендерах.

Вообще, наступающий год по нашему направлению выглядит достаточно оптимистичным. Мы полагаем, что банк продолжит активно продвигать продукты торгового финансирования. Наше управление рассчитывает, что созданная система мотивации филиалов по продаже продуктов торгового финансирования в 2010 году сохранится и в будущем году. Ряд филиалов сформировали в уходящем году существенный кредитный портфель за счет проведения операций торгового финансирования. Мы благодарны структурным подразделениям банка, которые поддерживали и помогали нам, и особенно филиалам: первый, восьмой, четвертый и пятый — это наши лидеры. Мне очень приятно, что филиалы настроены боевому и готовы развивать бизнес, используя продукты торгового финансирования.

Начальник отдела микрокредитования Елена БЕЛКОВЕЦ:

— Уходящий год для нас был очень удачным. Он был не только юбилейным для Белгазпромбанка, но и рекордным для развития программы.

С января по ноябрь 2010 года по системе Белгазпромбанка выдано 1 857 кредитов (156% к 2009 году) на общую сумму 48,5 млн. долларов США (174% к уровню 2009 года). Банк укрепил свои позиции в качестве одного из лидеров по продуктам микрокредитования. Широкая стандартизированная линейка кредитных продуктов, короткие сроки рассмотрения кредитной заявки, высокопрофессиональная команда кредитных экспертов, передовые кредитные технологии, наличие специализированных точек кредитования во всех регионах республики, высокое качество кредитного портфеля.

В соответствии со стратегией развития банка в 2010 году открыты 2 новые точки микрокредитования в Гомеле и Полоцке. Сейчас продукты по программе «Микрокредитование» предоставляются в 25 специализированных точках во всех областях Беларуси. Одним из важных результатов развития можно считать переход на расчетно-кассовое обслуживание клиентов, получивших финансирование в рамках программы «Микрокредитование». За 2010 год около 200 клиентов головного банка и филиалов (юридические лица и индивидуальные предприниматели) открыли текущие счета в национальной валюте с полным или частичным переводом потоков в наш банк.

Принимая во внимание высокие результаты Белгазпромбанка по предоставлению кредитов микро- и малым предприятиям, Минский городской исполнительный комитет в апреле 2010 года начал «пилотный» проект по предоставлению микрокредитов за счет бюджетных ресурсов. Объем полученных банком кредитных ресурсов составил 2 млрд. руб., который в настоящее время использован полностью. Учитывая высокую активность рынка, Белгазпромбанк обратился в Мингорисполком с просьбой увеличить объем кредитных ресурсов на 4 млрд. рублей. Надеемся, что положительное решение будет принято в начале следующего года. Не менее активно развивалось льготное финансирование малого и среднего бизнеса за счет ресурсов Мингорисполкома. По результатам работы 11 месяцев в 2010 году было одобрено и предоставлено льготных кредитов 28 субъектам малого предпринимательства на общую сумму 4,8 млрд. руб.

Качеству кредитного портфеля по программе «Микрокредитование» на протяжении года уделялось особое внимание. На 1 января 2010 года размер проблемной задолженности составлял 4,2% от кредитного портфеля по программе. Руководство банка и сотрудники подразделений приняли ряд мер по погашению проблемных кредитов: были изменены подходы к оценке кредитных заявок, проводилась активная совместная работа сотрудников: управления мониторинга, службы безопасности, юридического управления. Данные меры позволили на 1 декабря 2010 года снизить уровень проблемной задолженности в рамках программ микрокредитования до 0,77%.

Хотелось бы отметить успехи наших коллег по филиалам. По результатам 11 месяцев 2010 года филиал №8 выдал 317 кредитов на 6,3 млн. долларов США, филиал №6 выдал 243 кредита на сумму в 6,1 млн. долларов США.

На протяжении года мы планомерно работали над повышением квалификации кредитных экспертов и обучении вновь принятых в программу «Микрокредитование» сотрудников филиалов. У нас в банке действует уникальная система подготовки кредитных экспертов. Сотрудник, не имевший ранее опыта кредитной деятельности, уже на второй месяц обучения выдает первый кредит.

— На чем Вы лично и сотрудники подразделений департамента кредитования и инвестиций сконцентрируете свои усилия в 2011 году? — интересуюсь у Татьяны Авраменко.

— Мы уже сегодня планируем успехи 2011 года, а возможности у нас для этого есть: современные технологии, кредитные ресурсы, и что самое главное — команда высокопрофессиональных, творческих сотрудников, работающих в департаменте.

В соответствии со стратегическим планом развития запланирован рост кредитного портфеля департамента на 23,6 %, при сохранении низкого уровня проблемной задолженности не выше 1%.

В следующем году будет продолжена работа по совершенствованию технологии предоставления кредитов, сокращению сроков рассмотрения заявки и автоматизации процессов сопровождения договоров по существующим кредитным продуктам. Продолжится разработка и выход на рынок новых продуктов. В декабре 2010 года закончена разработка двух продуктов по программе «Микрокредитование», которые будут предлагаться клиентам уже в первом квартале нового года.

Планируем продолжить работу по актуализации существующих бизнес-процессов и разработку новых. Особое внимание будет уделено повышению профессионального уровня сотрудников. Уже сформирован план обучения на первое полугодие, включающий индивидуальные и тренинговые стажировки сотрудников, корпоративные программы по направлениям деятельности структурных подразделений, входящих в департамент.

Первым из событий будущего года станет подведение итогов в конкурсе «Лучший кредитный сотрудник». Есть еще ряд проектов, которые мы планируем реализовать в наступающем году, но я бы хотела о них рассказать как о свершившемся событии.

— Что Вы пожелаете сотрудникам, клиентам и партнерам Белгазпромбанка в будущем году?

— От всей души поздравляю их с Новым годом и Рождеством! Желаю, чтобы 2011 год стал временем новых свершений и побед. Пусть в наступающем году сбудутся ваши желания! Пусть новый год принесет вам и вашим близким благополучие, успех и процветание!

Подготовил Юрий КАРПИЦКИЙ

«Банк.НОТЕ»-2010: клиенты выбирают Белгазпромбанк



В этом году Александр Вождаев возглавил департамент корпоративного бизнеса Белгазпромбанка.

— Как прошел 2010 год для наших корпоративных клиентов?

— 2010 год был ознаменован беспрецедентной по накалу конкурентной борьбой на рынке банковских услуг для корпоративных клиентов. В лице «БПС-Банка» на рынок вышел новый игрок – российский «Сбербанк» с большими и недорогими ресурсами и серьезными амбициями по поводу наращивания клиентской базы. Продолжили проявлять активность «Альфа-Банк» и банк «Москва-Минск».

Очевидно, что крупные и значимые для банка клиенты в республике не появляются с такой скоростью, поэтому наращивание клиентской базы для новых и старых игроков означает прежде всего переход клиентов из обслуживающего банка в другой.

Мы в полной мере ощутили последствия конкурентной борьбы — практически все наши значимые клиенты получили «заманчивые» предложения (и не одно!) о переходе на обслуживание в конкурирующие банки. Им предлагали низкие процентные ставки, выгодные тарифы. Стремительно снижался размер процентной ставки на рынке – как по операциям в белорусских рублях, так и в иностранной валюте.

Весной мы кредитовали клиентов под 16-17% годовых, а через три месяца ставка снизилась до 14% годовых. Уровень ставок по кредитам в иностранной валюте также обновил исторические минимумы. Кто мог представить несколько лет назад, что по кредитам в долларах США или евро, выданных за счет ресурсов банка, минимальная ставка может быть 7,5% годовых? При этом проценты по привлекаемым банком депозитам не падали столь стремительно.

Более того, некоторые банки одновременно снижали ставки по кредитам и предлагали высокие ставки по депозитам, пытаясь таким образом привлечь ресурсоемких клиентов – доноров с большими остатками на счетах, оборотами и возможностью размещать крупные депозиты.

Если бы не лояльность наших клиентов к банку и гибкость, которую мы проявляли при рассмотрении ходатайств о снижении ставок по кредитам, изменению тарифов и рассмотрении новых проектов, банк, наверное, мог бы лишиться значительного числа старых и потенциальных клиентов.

Сложность соперничества на рынке банковских услуг обуславливалась и тем, что мы работали в разных системах координат. У проявивших беспрецедентную активность банков, похоже, цель получения прибыли стояла далеко не на первом месте. Главной была задача увеличить клиентскую базу. А планы нашего банка по прибыли никто не отменял. Поэтому приходилось бороться за удержание старых клиентов, привлечение новых и в условиях снижения ставок по кредитам выполнять планы по росту кредитного портфеля и прибыли.

В этом году 20 лет исполнилось нашему «старшему брату» — российскому «Газпромбанку».

Это событие мы осветили в номере за август. Александр Вождаев тогда рассказал о своем участии в семинарах-совещаниях среди руководителей юридических служб филиалов и дочерних банков, организованных Газпромбанком. По признанию Александра Станиславовича, стажировки в Москве оказали существенный вклад в его профессиональное развитие.

Нельзя не отметить еще одну тенденцию, существенно осложнившую нашу работу во второй половине года. В ожидании девальвации белорусского рубля снизился спрос на кредиты в иностранной валюте. Клиенты, имевшие значительные по размерам валютные кредиты, обратились в банк с заявлениями о переводе валютной задолженности в рублевую. В этой ситуации серьезную поддержку для кредитного портфеля банка оказали проекты, реализованные управлением международного и структурного финансирования, и кредиты, выданные новым крупным клиентам, имевшим сформированные планы по привлечению финансирования в инвалюте.

В целом, я думаю, банк оказался готовым к жесткой конкурентной борьбе. Об этом говорят цифры, реализованные планы и проекты. За 11 месяцев план по объему привлеченных депозитов юриц перевыполнен в головном банке на 40%, а в целом по банку – на 21%. План по остаткам на текущих счетах клиентов в головном банке перевыполнен на 5,9 % (по банку в целом – на 100%). Полностью выполнен план по количеству клиентов, привлеченных на обслуживание в банк.

Своевременным ответом на «вызовы» конкурентов было одобрение Правлением банка предложения о введении во всех филиалах банка дополнительной единицы менеджера по продажам. Думаю, что положительные результаты этого решения появятся уже в следующем году, когда мы будем предпринимать еще больше усилий по повышению качества обслуживания клиентов. Это и проведение совместных семинаров с участием клиентов, представителей банка и ведущих юридических и консалтинговых фирм, это и системная работа со значимыми клиентами – новой группой, формализованной положением о VIP-клиентах.

Мы будем работать над новым форматом проведения наших традиционных VIP-клубов с целью сделать эти заседания не только приятными, но и максимально полезными с точки зрения информирования клиентов о передовых банковских продуктах, извлечения выгоды от общения клиентов друг с другом. Не секрет, что некоторые клиенты в результате этого общения уже установили взаимовыгодные деловые связи.

Хотелось бы отметить уже успешно реализующийся проект департамента розничного бизнеса – прямые продажи розничных банковских услуг работникам наших VIP-клиентов. В ходе презентации наших качественных и конкурентных розничных продуктов сотрудники банка участвуют в живой беседе с работниками предприятий, консультируют, советуют, фактически налаживают деловые отношения и успешно продают банковские продукты. Мы получаем самые положительные отзывы от руководителей предприятий об этих презентациях.

Подготовил Юрий КАРПИЦКИЙ

«Банк.NOTE»-2010: истории с продолжением

Десятки, если не сотни сотрудников Белгазпромбанка стали героями наших публикаций в уходящем году. Корреспонденты корпоративного издания, пролистав подшивку, решили «дописать» ряд историй. Вот что из этого получилось.



EasyPay: более двух миллионов операций

О чем мы рассказывали:

Начальник управления розничных операций Татьяна Макавецкая рассказала об истории возникновения и развитии системы EasyPay.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №17, февраль 2010 года

— Как развивалась система EasyPay в 2010 году?

— Первая в Республике Беларусь система электронных денег – EasyPay – в 2010 году отметила свой шестой день рождения. За это время участниками системы стали более 150 тысяч человек; электронные деньги EasyPay стали принимать в качестве средства платежа за свои товары (услуги) более 1000 предприятий торговли и сервиса на территории РБ.

В 2010 году к EasyPay подключилось 160 интернет-магазинов, количество операций в системе превысило 2 миллиона, что в 1,5 раза больше, чем в 2009 году. На сегодняшний день на российском рынке, при участии партнера банка, ЗАО «Центр интернет-платежей», возможно оплатить услуги и товары более 2400 предприятий торговли и сервиса.

— Появились ли новые возможности у клиентов этой системы?

— По сравнению с 2009 годом в 2010-м количество оплат, совершенных на российские магазины, увеличилось в 5 раз.

В 2010 году в системе реализовано предоставление таких новых услуг, как оплата по свободным реквизитам (т.е. осуществление банком платежа за товары (услуги), по указанным держателем банковским реквизитам получателя) и возможность погашения кредита Delay электронными деньгами EasyPay.

С апреля 2010 года, после заключения банком договора с Национальным банком Республики Беларусь, организована продажа электронных денег EasyPay через систему «Расчет» (ЕРИП), в которой на сегодняшний день участвуют 25 банков. Теперь электронные деньги EasyPay возможно приобрести практически в любом банке РБ за наличные денежные средства, с использованием банковской карты, посредством интернет- и мобильного банкинга.

— Как проходит «экспансия» электронных денег в Россию, каковы планы по поводу дальнейшего развития EasyPay?

— В настоящее время банком проводятся мероприятия по подключению к системе крупнейшего российского платежного оператора, разрабатывается инновационный проект с одним из операторов связи. В перспективе – подключение к системе новых зарубежных интернет-магазинов, платежных систем, осуществление взаимодействия с социальными интернет-сетями.



Группа DELAY станет отделом

О чем мы рассказывали:

В этом году исполняется пять лет одному из самых интересных розничных продуктов Белгазпромбанка – программе покупки товаров в рассрочку Delay.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №17, февраль 2010 года

На вопросы «Банк.NOTE» ответила начальник управления розничных операций Татьяна МАКАВЕЦКАЯ:

— Подведите, пожалуйста, промежуточные итоги работы группы Delay в 2010 году: финансовые показатели, новые продукты, «точки продаж».

— В 2010 года проект «DELAY» продолжил развитие и еще более укрепил свои позиции на рынке потребительского экспресс-кредитования республики. Постоянно совершенствуя бизнес-процессы, мы не останавливаемся на месте, а продолжаем активное развитие, устанавливая перед собой все более амбициозные задачи и повышая планку собственной эффективности.

Год для проекта в целом отметился ростом партнерской базы среди предприятий торговли, а также прогрессирующим ростом продаж. Кредитный портфель за этот период вырос на 50%, а количество выданных кредитов увеличилось за это же время на 83,7%.

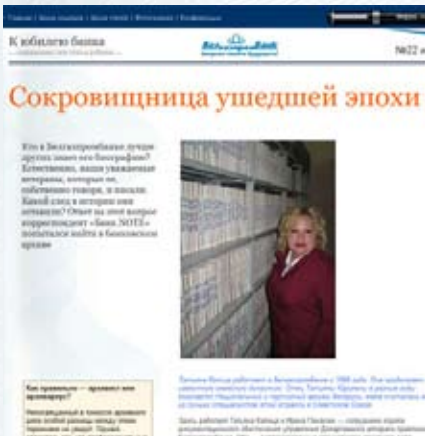
Также 2010 год отметился внедрением новых кредитных продуктов, часть из которых была реализована совместно с предприятиями торговли. Получили широкое распространение такие программы, как рассрочка на базе 6-месячного «отличного кредита», когда с учетом скидки, предоставляемой предприятием торговли клиенту, покупка в кредит на 6 месяцев, при условии 30% первоначального взноса не приводит к увеличению розничной цены товара. То же могу сказать и о программе «10x10x10», когда с учетом скидки, предоставляемой предприятием, переплата клиентом при покупке в кредит на 10 месяцев составляет только 10% от розничной цены товара.

В конце 2010 года была внедрена возможность оформления клиентом кредитной заявки в сети интернет. Данное решение предоставило интернет-магазинам возможность реализации продаваемых товаров в кредит ОАО «Белгазпромбанк», а покупателю возможность, не выходя из дома и без обращения в банк, оформить покупку в кредит и получить выбранный им товар. Фактически данная реализация открыла двери нового рынка для дальнейшего развития проекта.

— Каковы планы развития группы на 2011 год?

— Сегодня обслуживание проекта в части выдачи и сопровождения кредитов проекта Delay осуществляют 13 сотрудников группы Delay. Банк по заслугам оценил их вклад в достижениях проекта и с 1 января 2011 года группа по праву переходит в статус отдела.

Нашими методами в решении поставленных задач по-прежнему остаются прозрачность предлагаемых кредитных продуктов, технологичность построенных процессов, простота и удобство оформления сделки, скорость принятия решения по кредитной заявке клиента, эффективный риск-менеджмент и удобное обслуживание участников проекта.



Архив на пути к цифровому формату

О чем мы рассказывали:

Корреспондент «Банк.NOTE» в преддверии 20-летия Белгазпромбанка побывал в архиве, где хранятся «сокровища ушедшей эпохи» — документы еще советских времен, превратившиеся в настоящую историческую ценность. Оказывается, архив, как и любое банковское подразделение, переживает период модернизации и постепенно перейдет в цифровой формат.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №22, июль 2010 года

На вопросы корреспондента «Банк.NOTE» отвечает ведущий специалист отдела документационного обеспечения Татьяна КАПИЦА:

— Удалось ли «разгрузить» архив в 2010 году за счет уничтожения документов с истекшим сроком хранения?

— Документы, у которых истек срок хранения (но это только один год), уже уничтожались. Дополнительно можно было уничтожить лишь один 2005 год, а это совсем-совсем мало. И правление банка пришло к хорошему решению: мы заключили договор с фирмой «Рэйсвольф» на три года и вывезли документы, которые со временем будут уничтожены, на депозитарное хранение. Благодаря этому мы освободили в хранилище почти 400 погонных метров и начали активный прием новых документов. Самые большие объемы у нас занимает расчетная бухгалтерия.

— И как идет работа по внедрению электронного архива?

— Уже готово Положение о центральном архиве электронных документов. Разработан проект Правил по работе с электронными документами, рассчитываем на согласование в следующем году. Задержка по внедрению обусловлена тем, что сейчас проходит конкурс на выбор поставщика – для того, чтобы нам написали техническое задание.

И еще одно приятное событие – вышло постановление Министерства юстиции об изменении сроков хранения документов. Теперь многие из них будут храниться не 15 и не 20 лет, а только 3 года. А это значит, что значительная часть расчетной бухгалтерии, которая занимала у нас наибольшую площадь в хранилище, уничтожаться будет гораздо быстрее. А новые документы постепенно будут поступать, и, соответственно, храниться уже в цифровом формате.

Подготовил Павел КАНАШ

«Банк.NOTE»-2010: «золотое кольцо» укрепляет позиции

Корреспондент

«Банк.NOTE» весной объехал «золотое кольцо» первого филиала Белгазпромбанка и посмотрел, как работают наши региональные представительства в Минской области. Что изменилось с тех пор?



Начальник Солигорского ЦБУ Дмитрий ЖДАНЬКО:

— Прошедший период можно отметить как период укрепления позиций на рынке банковских услуг Солигорского региона и динамичного развития по всем направлениям.

За этот небольшой срок мы привлекли на расчетно-кассовое обслуживание более 30 клиентов – юридических лиц и ИП. Начато сотрудничество с одним из крупнейших предприятий сахарной отрасли РБ – ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат», с ОАО «ЛМЗ Универсал», что позволило в значительной степени увеличить кредитный портфель ЦБУ. Хочу выразить благодарность сотрудникам Управления международного торгового и структурного финансирования за оперативную помощь и постоянную поддержку при разработке и утверждении условий финансирования.

В декабре 2010 г. статус VIP-клиента присвоен ООО «Торговый Дом Радуга-Свет» — клиенту банка, крупнейшей в Солигорске сети розничной торговли продуктами питания.

В результате проведения рекламной кампании на предприятиях города и района, размещения рекламы в ведущих СМИ Солигорска за полгода удалось увеличить кредитный портфель физическим лицам более чем на 60%.

Считаю, что стратегия развития ЦБУ в Солигорске оказалась правильной. В будущем году видим своей задачей продолжение динамичного развития ЦБУ по всем направлениям деятельности. Вместе с активным привлечением новых клиентов в Солигорске планируем расширить географию деятельности и охватить близлежащие районы: Слуцк, Любань, Красная Слобода и др.

Начальник Дзержинского ЦБУ Татьяна ВЫГОВСКАЯ:

— Самое главное событие года для нашего ЦБУ – 20-летие Белгазпромбанка. Мы достойно встретили корпоративный праздник: эмиссия пластиковых карточек перешагнула рубеж в 2 тысячи штук.

Заместитель директора филиала №1 Игорь Хорсеев, курирующий розничный бизнес, вышел с предложением (которое нашло поддержку в головном банке) по замене старого изношенного банкомата. Благодаря работе специалистов под руководством начальника управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса Леонида Кондратовича новый банкомат бесперебойно обслуживает наших клиентов.

На этом мы не остановились, пошли дальше – и теперь в фойе здания нашего VIP-клиента, Дзержинской швейной фабрики «ЭЛИЗ», установили и инфокиоск, чем очень обрадовали работников предприятия. Теперь они могут оплачивать услуги как наличными деньгами, так и посредством пластиковой карточки.

В преимуществах использования пластика убедились все наши клиенты. Примером тому стала победа в рекламной игре «Удачная покупка» двоих наших держателей пластиковых карт: это работники предприятия «ЭЛИЗ» и ЧУП «МАВ», получившие призы от ОАО «Белгазпромбанк» – фотокамеру и денежный выигрыш. Фото с церемонии вручения и рассказ об игре были опубликованы в местной районной газете «Сцяг Кастрычніка».

Для удобства клиентов была организована работа приходно-расходных касс (а их у нас две) с перерывом на обед попеременно, что позволило принимать выручку от юридических лиц, платежи от населения, осуществлять валютно-обменные операции в удобное для них время.

По многим контрольным показателям наш Центр банковских услуг (при численности 6 сотрудников) занимает достойное второе место из пяти и это, я думаю, говорит о многом. И на этом мы не останавливаемся. Планов на будущее много: установка еще одного банкомата, организация работы кассы с продленным временем обслуживания и привлечение новых клиентов с предоставлением им широкого спектра услуг ОАО «Белгазпромбанк».

В преддверии 2011 года хочется выразить благодарность за год уходящий руководству филиала, у которого мы всегда находим поддержку, и всем службам, которые помогают нам в нашей деятельности, и пожелать всем крепкого здоровья, успехов в труде и семейного благополучия! Мы надеемся, что наше дальнейшее слаженное взаимодействие плодотворно повлияет на развитие бизнеса и укрепление позиций Белгазпромбанка в нашем регионе.

P.S. 13 декабря на заседании правления Белгазпромбанка принято решение об аренде новых помещений для размещения сотрудников ЦБУ №6. А значит, позиции Белгазпромбанка в Дзержинском районе будут только укрепляться.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ...

Нина Рутковская уходит на заслуженный отдых

В мартовском номере корпоративного издания мы рассказывали о победе начальника ЦБУ №1 филиала №1 Белгазпромбанка, ставшей лучшим банковским работником в Молодечно по итогам 2009 года.

— Как восприняли Ваши коллеги победу ЦБУ №1 в конкурсе «Лучший банковский работник»?

— Победа на конкурсе и присвоение почетного знака «Лучший банковский работник», с размещением фотографии на Доске Почета города, были восприняты моими коллегами, сотрудниками ЦБУ №1 первого филиала с большой радостью и гордостью за банк. Меня поздравили цветами и даже преподнесли подарок, хотя эта победа была заслужена не мной лично, а именно коллективом, который работал и победил вместе со мной.

Команда нашего ЦБУ — очень работоспособная, дружная, готовая прийти на выручку и оказать помощь своему коллеге бескорыстно, от всего сердца. Наш коллектив может и любит не только работать, но и отдыхать. Летом вместе ездим купаться, а зимой — на лыжные прогулки. Также организовываем поездки за грибами, за цветами и травами на лечебные чаи.

— Что говорили конкуренты по поводу вашей победы?

— Мою победу в конкурсе «конкуренты» (я бы скорее назвала их коллегами по банковскому бизнесу) восприняли нормально. Дело в том, что решение о присвоении звания «Лучший банковский работник» выносит районный исполнительный комитет по представлению Молодечненского отделения Национального банка, который приглашает на обсуждение предварительно обозначенного победителя, руководителей всех отделений и ЦБУ, расположенных в нашем городе (а их 9). Со слов управляющего Молодечненским отделением НБ РБ, при голосовании за мою кандидатуру все были «за», не было «против» и «воздержавшихся».



Кроме того, банкирами города за личные средства при поддержке заместителя председателя Молодечненского райисполкома разработан логотип наградного значка для победителя в конкурсе среди банков, который был изготовлен в ювелирной мастерской города из золота с полудрагоценными камнями и вручен мне в райисполкоме в присутствии руководителей всех работающих в городе банков.

— **Как развивалось ЦБУ №1 в 2010 году?**

— Приглашались на обслуживание новые клиенты (за 2010 г. – 60 клиентов), внедрялись новые технологии, расширялся спектр новых услуг и предложений. Сегодня услугами банка пользуются жители и предприятия всего региона: Радошковичи, Вилейка, Мядель, Нарочь, Воложин, Березинское, Сморгонь, Ошмяны.

На площадях ЦБУ №1 в 2010 году установлен банкомат и инфокиоск, на площадях клиента банка – Молодечненского УБР ОАО «Белтрангаз» также установлен банкомат. Это дало возможность клиентам банка оплачивать все виды коммунальных платежей, платежей за интернет, охрану, телевидение ZALA, оплата услуг сотовой связи, многие другие.

Значительно вырос кредитный портфель ЦБУ как по количеству, так и по объему. Размер кредитного портфеля составляет более 12 млрд.руб. Размер просроченных долгов снижен на 4% и составляет менее 1,8% от размера кредитного портфеля. По отделу корпоративного кредитования просроченная задолженность не допускалась.

Неплохих показателей мы добились по развитию безналичных расчетов. В ЦБУ выпущено порядка 2 000 пластиковых карт, на выдачу заработной платы переведено 130 клиентов. На торговых площадях наших клиентов установлено 6 ПТС для расчетов ПК банка за товары и услуги, отправлены заявки на установку еще 5 ПТС. Проведенная на данном участке работа дала хороший результат по улучшению ряда показателей: эмиссия наличных денег в обращении составляет 2 млрд.руб. в месяц, т.е. происходит изъятие денежной массы из обращения, увеличивается объем безналичных расчетов.

Проводится работа по привлечению средств населения во вклады. Создается своя база данных вкладчиков, которые размещают свободные денежные средства именно в нашем ЦБУ. И хотя показатель по привлечению вкладов у нас хромает, но работа проводится и, соответственно, результат будет.

— **Каковы планы на «освоение» награды «Лучший банковский работник» и по итогам 2010 года?**

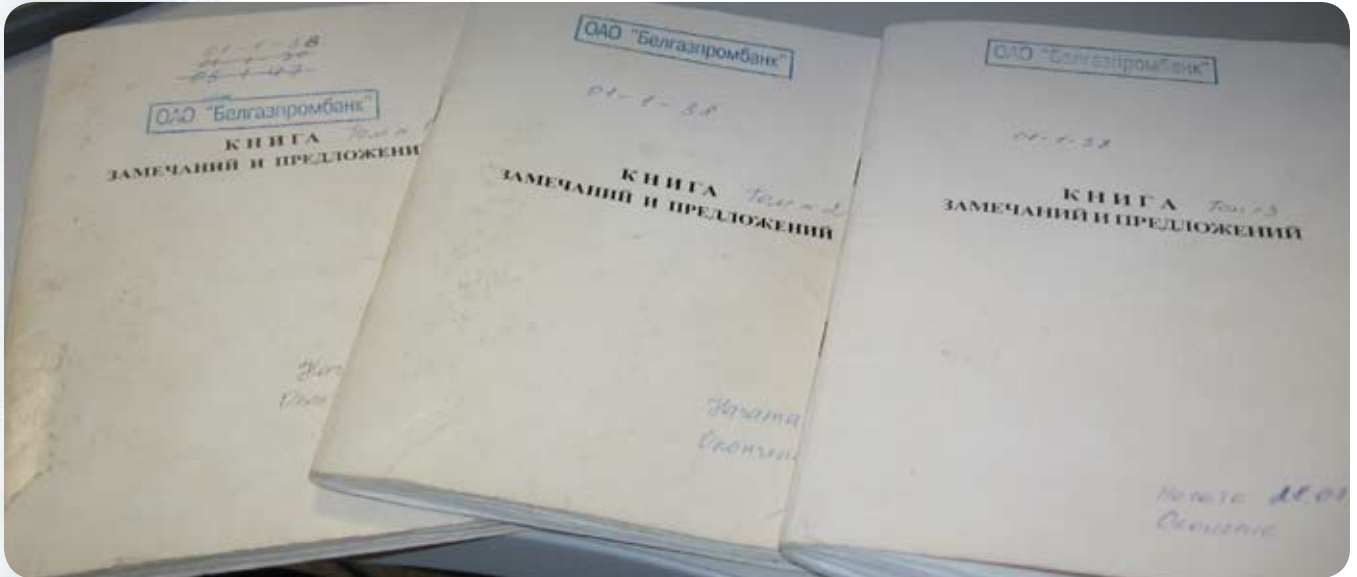
— В уходящем году коллектив нашего ЦБУ поработал хорошо, доведенные нам показатели будут выполнены. На фоне банков города мы имеем хорошие показатели как по качеству обслуживания, так и по темпам развития. Я уверена, что мы будем лучшими, даже если не будем первыми!

От редакции. С окончанием 2010 года завершается трудовая деятельность Нины Рутковской в Белгазпромбанке – начальник молодечненского ЦБУ уходит на заслуженный отдых.

Редакция корпоративного издания «Банк.NOTE» желает Нине Владимировне Рутковской крепкого здоровья, семейного благополучия и удачи в осуществлении задуманных планов!

Подготовил Павел КАНАШ

«Банк.NOTE»-2010: я спросил у банка



Как известно, книга жалоб и предложений — один из индикаторов работы любого учреждения, в том числе, и Белгазпромбанка. Оказалось, что в 2010 году клиенты делали замечания по поводу графика работы банка, жаловались на очереди в кассы и на отказы в предоставлении кредита. Но и не только. Есть немало отзывов, от которых, как говорится, душа радуется. Казалось бы, зачем писать про хорошую работу, качественное обслуживание, вежливое отношение к клиентам? Ведь это является ежедневной, неотъемлемой обязанностью каждого сотрудника.

Для полноты картины в нашей новогодней подборке мы приведем как хорошие, так и негативные отзывы. Излишне говорить, что руководство банка ни одну жалобу не оставило без внимания.

Прошлый раз корреспонденты «Банк.NOTE» листали книгу замечаний и предложений еще весной. Подробности можно узнать в майском номере корпоративного издания. Что изменилось с тех пор?

Предоставляем слово нашим клиентам.

«Хочется поблагодарить руководство Белгазпромбанка за наведение порядка на стоянке банка. Теперь сюда можно заехать без проблем в любое время. С уважением, клиент с многолетним стажем, Гартунг В.И.» (20 мая).

«Хочу выразить благодарность за хорошо организованную парковку. Есть постоянно свободные места, нет пробок на выезд. Особую благодарность хочется выразить Матыгину А.В. за высокий профессионализм и ответственность в работе. Всегда вежлив, отзывчив и доброжелателен. Всегда оказывает помощь в парковке автомобиля». (Фитова Марина Евгеньевна, 20 мая)

«Прошу внести изменения в кредитный отчет. Я считаю, что банкам были необоснованно направлены сведения в НБ РБ о просроченных платежах (комиссии) по овердрафтному кредиту «Быстрые деньги». Я регулярно производил погашения задолженности по кредиту. Порядок (очередность) погашения основного долга и комиссий определяется банками самостоятельно, я не могу регулировать данный процесс. В результате того, что банкам не производилось зачисление денег в погашение комиссий, в кредитном отчете значится просрочка более 1 года». (Белан Виталий Ростиславович, 27 июля).

Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Добролетом С.М., начальником управления Лучинович М.М. Заявление удовлетворено».

«Хочу выразить благодарность всем сотрудникам Белгазпромбанка. Оформление кредита в вашем банке проходит очень быстро. Сотрудники филиалов вежливы, они доступно поясняют всю информацию по кредитованию. Отдельная благодарность сотрудникам групп «DELAY» и «Быстрые деньги». Большое спасибо за приглашение и низкую процентную ставку, которую вы предоставляете вашим постоянным клиентам. Хочу выразить благодарность отделу розничных операций, в частности, Миндияновой Я.М. за хорошее обслуживание. Всем сотрудникам банка – успехов в работе, здоровья, благополучия». (Тиханович Светлана Григорьевна, 28 июля)

«Просьба управлению Белгазпромбанка обеспечить безопасное нахождение в здании банка, так как недостаточно продуманные ступеньки способствуют созданию угрозы жизни вкладчиков. Я оступилась и упала, последствия посещения банка для меня еще неизвестны». (Зуева Тамара Яковлевна, 14 октября).

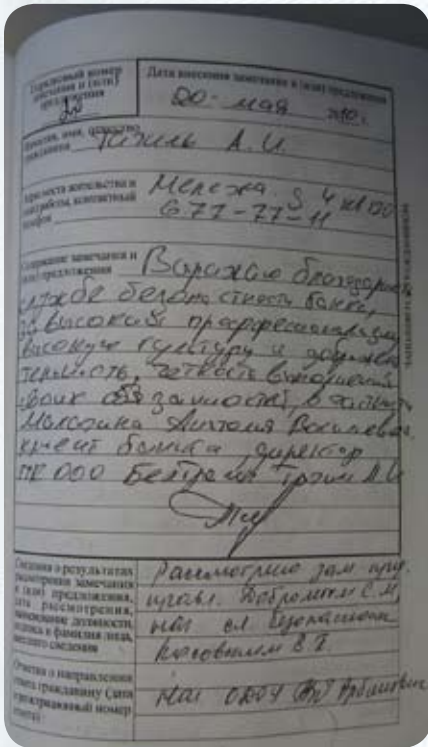
Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Ильяскоком А.П.. На ступеньки нанесена желтая полоса, на дверях – предупреждающая надпись. Предложена мед. страховка. Дан ответ. 20.10.2010».

«Справка вашего банка «120» дает противоречивую информацию о местах приема документов в целях получения кредита в вашем банке. Так, 19.10.2010 я был проинформирован о возможности подачи документов в головном офисе Белгазпромбанка по адресу ул. Притыцкого 60/2 до 19 часов. Приехав в центральный офис, я узнал, что отдел, осуществляющий кредитование физических лиц, работает до 17.30. Также операторы справочной службы не могут определиться о взимании платы за выдачу наличных средств по кредиту, что ставит под сомнение компетентность названных сотрудников. Кроме того, обращаясь в вашу справку «120», я несколько раз получал противоположные сведения о работе ваших филиалов. Хотелось бы получить вразумительные объяснения по данным фактам, а также причины, по которым вашему банку не нужна дополнительная прибыль в виде кредитов, оформленных после окончания рабочего времени большинства населения! Или план по росту ВВП, установленный Правительством, относится только к гос. учреждениям? Жду ответа в установленные законодательством сроки: 15 дней». (Никитенко Игорь Владимирович, 20 октября).

Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Добролетом С.М., начальником отдела Липатовым А.С.. К виновным применены меры административного воздействия. Дан ответ. 03.11.2010».



Надписи «Осторожно, порог!» и желтые полосы на ступеньках в здании головного банка появились в ответ на обращение нашего клиента, оставленное в книге жалоб и предложений



Стиль изложения некоторых отзывов в книге жалоб и предложений Белгазпромбанка может вызывать улыбку, но большинство написано по существу, а не с целью (как это модно сейчас говорить) «потроллить»

«Хочу выразить искреннюю благодарность сотруднику вашего банка, Ломоносу Александру Сергеевичу за чуткое, внимательное, радушное отношение к клиентам банка, за оперативность и высокую исполнительскую дисциплину. Большая просьба оказать дополнительное вознаграждение по итогам работы за месяц и способствовать его карьерному росту. Отдельным его коллегам не мешало бы брать пример. За такими специалистами, как Ломонос А.С. – достойное будущее». (Довнар Леонид Иосифович, 29 октября).

Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Добролетом С.М., директором департамента Антони Е.В. Будет учтено при премировании за октябрь 2010».

«Сегодня в 10.30 утра курс доллара был 3040 Br. Когда я пришел в банк в 12.10, курс доллара стал 3035 Br. Мне сказали, что курс поменяли в 12.00. Завлекая людей более высоким курсом, банк сознательно идет на привлечение клиентов. Прошу ответить, насколько этически банк поступает по отношению к ним. И кто мне компенсирует потраченное время и транспортные расходы?» (Пригожин Евгений Самуилович, 27 октября).

Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Добролетом С.М., начальником управления Чечетом В.М. Дан исчерпывающий ответ о праве банка в определенное время менять курсы валют».

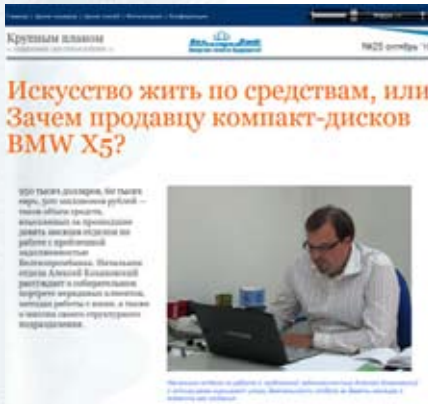
«Выражаю искреннюю благодарность сотрудницам банка Шубелько Елене Ивановне и Гарбин Нине за профессионализм, доброжелательное и чуткое отношение к клиентам, быстрое и качественное обслуживание. Прошу руководство банка поощрить этих сотрудниц.» (Ермолович Елена Анатольевна, 17 ноября).

Ответ: «Рассмотрено заместителем председателя правления Добролетом С.М., директором департамента Антони Е.В. Будет учтено при премировании за ноябрь 2010».

В целом, как видно из книги, клиенты знают о своих правах и достаточно ревностно ожидают уважения к ним. Стиль изложения некоторых отзывов может вызывать улыбку, но это не отменяет того факта, что большинство написано по существу, а не с целью (как это модно сейчас говорить) «потроллить».

Павел КАНАШ

«Банк.НОТЕ»-2010: в Новый год – без долгов!



В октябрьском номере нашего корпоративного издания начальник отдела по работе с проблемной задолженностью Алексей Кохановский рассуждал о собирательном портрете нерадивых клиентов, методах работы с ними, а также о миссии своего структурного подразделения. Удалось ли научить жить по средствам наших должников?

— Каковы предварительные итоги работы отдела за 2010 год?

— Если говорить о статистических данных, то результаты работы отдела по работе с проблемной задолженностью по «классическим» кредитам головного банка и минских филиалов таковы:

— поступления денежных средств от должников – 5,5 миллиардов рублей, из них пени 271 миллион белорусских рублей;

— должниками под контролем банка или же в судебном порядке продано 62 автомобиля, 4 квартиры, 2 жилых дома, 1 законсервированный жилой дом, 1 земельный участок;

— за 2010 год подано 44 иска о взыскании задолженности по кредитным договорам. При этом по 19 из них к сегодняшнему моменту произведено полное взыскание задолженности; по 7 судебным производствам заключены мировые соглашения, условия которых должниками исполняются; по 7 делам в ходе исполнительного производства долг частично взыскан, по 11 исполнительным производствам денежных удержаний в пользу банка пока не осуществлялось.

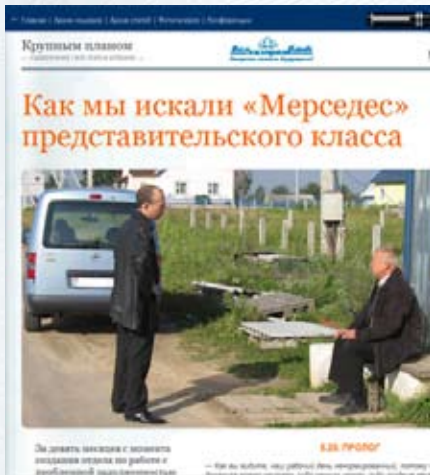
Из числа судебных дел прошлых лет, перешедших к нам «по наследству» от юридического управления, закрыто в связи с взысканием задолженности 12 исполнительных производств, по 22 исполнительным производствам прошлых лет долг частично погашен, нет исполнительных производств прошлых лет, по которым удержания в 2010 году не производились бы.

Важным результатом работы мне видится то, что несмотря на рост количества проблемных должников, сотрудникам отдела совместно с должниками удается «разрулить» большинство имущественных споров в досудебном порядке: люди либо изыскивают денежные средства на погашения долгов, либо реализуют под контролем банка залоговое имущество. Поэтому валообразного роста числа исков по «классическим кредитам» не произошло. Но и рубеж, после которого надо подавать иск в суд, мы тоже понимаем. В судебной работе мы стремимся сейчас так строить свою деятельность, чтобы взыскание задолженности начиналось уже фактически на следующий день после подачи иска.

Понятно, что в силу объективных факторов всю проблемную задолженность по суду не взыщешь. Кто-то из кредитополучателей находится в тюрьме; кто-то потерял работу, в нетрезвом состоянии разбил машину, а дома у него «шаром покати»; кто-то «продал» машину по доверенности в Россию, а кредит не выплачивает и прочее. Но и эти убытки мы стремимся закрывать, хотя бы и частично взысканием пени. Как говорится – все в общий котел.

— Учатся ли клиенты банка жить по средствам?

— Что касается того, учатся ли наши должники жить по средствам, то мой ответ таков: большинство должников понимающие люди, которые после соответствующего разъяснения добровольно избавляются от имущества, ставшего им не «по карману». Но встречаются и такие, которые меры в своих запросах не знают и стараются жить по принципу «человек создан для счастья, а не для работы». Однако в итоге все становится на свои места: то, что должнику не по чину, не соответствует его доходам, он с большими или меньшими потерями теряет.



ТЕМ ВРЕМЕНЕМ...

«Мерседес» в обмен на мировое соглашение

В октябре корреспондент «Банк.НЕТ» отправился в рейд Солигорск вместе с экономистом 1 категории отдела по работе с проблемной задолженностью Сергей Ковалем. Целью поездки было побеседовать с должником Александром К., который имел просроченную задолженность по кредиту. Как завершилась эта история?

– Рассчитался ли Александр К. по своим долгам?

– Вопрос по Александру решился в тот же вечер, когда мы возвращались домой из командировки по его делу. Был найден действенный рычаг давления – его отец, телефон которого мы узнали заранее. Связались с ним, отец был не в курсе и сказал, что поможет – и слово сдержал. В течение одного-двух дней была погашена вся задолженность по госпошлине, а также была внесена существенная сумма в счет погашения основного долга и процентов. С Александром в суде было заключено мировое соглашение, согласно которому он обязуется осуществлять плановые платежи в срок, установленный кредитным договором – что он и выполняет до настоящего времени. Когда мы сейчас созваниваемся, он даже подшучивает по поводу той истории.

– Что интересного произошло с момента розыска «Мерседеса»?

– У нас есть в работе известный белорусский певец. Его приходится стимулировать каждый месяц, то есть, к сожалению, оплата кредита идет в «ручном» режиме: не позвонишь – не оплатит. Сколько раз ни пытались его набирать, когда нужно оплачивать – не берет трубку (а звонишь поручителю – тот трубку берет). На четвертый день пропал полностью. Звоним поручителю: «такой-то не платит в очередной раз». «А мне сказал, оплатил!» – говорит тот. «Не оплатил!». Тот подумал и выдает сакраментальную фразу: «Если он не платит... значит, у него нет денег!». Я, конечно, улыбнулся. Но дело серьезное: «Если он не платит, то платите вы, в конце концов!».

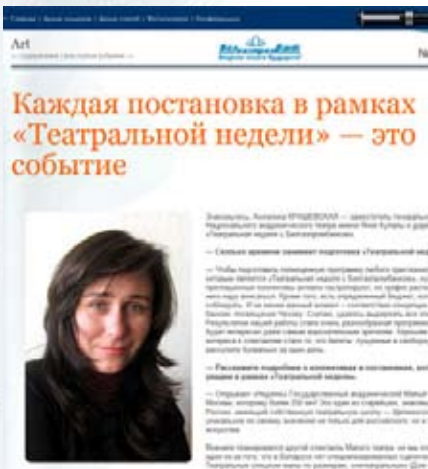
В итоге сам должник тем же вечером сам позвонил мне на мобильный телефон, что, в принципе, редкость. Говорит, «я такой-то». «Я вас узнал (имена не называю по понятным причинам). Когда будет оплата? Три дня обещали, сегодня четвертый». «Я не могу физически! Но скажу другое: если вы сидите перед телевизором, включите ОНТ в 19.20, я там буду выступать».

К сожалению, увидеть выступление я не мог, так как ехал по другим должникам. Но вот наш сотрудник Дмитрий Ядченко на следующий день рассказал: «Смотрю телевизор, а там сидит этот... неплательщик злостный... говорит, как хорошо у нас в Беларуси живется!». При этом нашему банку денег не платит! Мы в отделе посмеялись. Но на следующий день он все оплатил. И платит все время с пеней, за что ему плюс. То есть банк возмещает все понесенные расходы по недополученным денежным средствам, которые должны быть оплачены в срок.

Из оптимистичных прогнозов – и я считаю, в целом по показателям работы нашего отдела – наиболее благоприятным является то, что у нас на сегодняшний день в продаже по залоговому имуществу присутствует только один автомобиль. Нет ни одной машины на конфискации, что было год назад. Сегодня у нас только один «Фольксваген-Каравелла». Не сильно злостный нарушитель, он пошел на сотрудничество с банком и в досудебном порядке решил «разрулить» данную ситуацию. То есть минимизировать свои финансовые потери, а также не создавать банку дополнительной головной боли. Приехал, поставил машину, и если получится, мы ее реализуем до Нового года.

Подготовил Павел КАНАШ

«Банк.NOTE»-2010: банк и общество



Очередную «серию» наших историй с продолжением можно озаглавить просто — банк и общество.

Анжелика Крашевская возглавила Центр визуальных и исполнительских искусств

О чем мы рассказывали:

Директор международного фестиваля «Театральная неделя с Белгазпромбанком» Анжелика Крашевская в октябрьском номере рассказала нашим читателям о том, что осталось за кулисами фестиваля.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №25, октябрь 2010 года

В наступающем году сотрудничество Анжелики Крашевской и нашего банка станет более системным. По инициативе Белгазпромбанка и Министерства культуры Республики Беларусь создан Центр визуальных и исполнительских искусств, который будет заниматься организацией и проведением театральных и кинематографических фестивалей, Национальной театральной премии, развитием проектной деятельности и работой с заграничными фондами. Также на базе центра, который возглавила Анжелика Крашевская, откроется студия театрального искусства (современный экспериментальный театр).

ПРОЧИТАНО

Центр визуальных и исполнительских искусств основан в Минске по инициативе Министерства культуры Беларуси и ОАО «Белгазпромбанк».

Центр планирует организовывать в Минске мастер-классы, тренинги, семинары, встречи с именитыми специалистами в области театра и кино, а также выезд белорусских актеров, режиссеров, театральных менеджеров на стажировку за границу. Центр уже начал работу по регистрации в нескольких международных театральных сетях (IETM — международный форум представителей театра, ITI — международный театральный институт, ITYARN — совместный проект Международной ассоциации и университетов по исследованиям в области театра для детей и молодежи).

Работа центра визуальных и исполнительских искусств будет содействовать выходу белорусского театрального и киноискусства на международный уровень, созданию совместных постановок и кинофильмов, позволит наладить профессиональные контакты, необходимые для организации заграничных гастролей, участия в фестивалях, убеждены в Министерстве культуры.

По материалам БЕЛТА



Эхо соревнований в «Спортинг-клубе» докатилось до Амстердама

О чем мы рассказывали:

30 сентября 2010 г. состоялся турнир партнеров ОАО «Белгазпромбанк» по стендовой стрельбе, посвященный 20-летию банка. В состязании приняли участие порядка 50 наших контрагентов — представителей банков, небанковских кредитно-финансовых учреждений и международных финансовых организаций из Австрии, Беларуси, Великобритании, Венгрии, Германии, Казахстана, России и США.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №26, ноябрь 2010 года

Начальник управления финансовых институтов Ирина АНТОНОВА:

— Как участники соревнований оценили их итоги?

— Они очень высоко оценили уровень проведения мероприятия: на нас буквально обрушился поток положительных, порой весьма эмоциональных отзывов. Наши гости, в том числе и представители белорусских банков (что очень приятно), отметили беспрецедентность организации подобного мероприятия в республике.

Представители международных финансовых организаций (ЕБРР, МФК и EFSE) заявили, что мероприятие по уровню креативности может поспорить с международными тимбилдинговыми семинарами, регулярно проводимыми в этих организациях.

Гости также благодарили команду Белгазпромбанка за чудесно проведенное время, за возможность попробовать себя в новом качестве (некоторые стреляли по тарелочкам и из лука впервые), за положительные эмоции и благоприятную для налаживания личных и профессиональных контактов атмосферу.

Кстати, очень полезным оказался фото- и видеоотчет, подготовленный для гостей турнира. Мы были приятно удивлены, когда на последней банковской конференции SIBOS в Амстердаме турнир Белгазпромбанка обсуждался не только его участниками, но и теми, кто не смог принять участие в мероприятии, однако видел фото и видео и слышал отзывы коллег. Так что можно с полной уверенностью утверждать: резонанс широкий и позитивный – турнир удался! Еще раз хочу, пользуясь возможностью, поблагодарить нашу пиар-команду и группу поддержки из управления делами, особенно Александра Липского и Сергея Кротенко за огромную помощь в организации турнира!

Проведение подобных мероприятий способствует развитию нашего бизнеса, укреплению деловых связей и имиджа банка, и, конечно, было бы полезно проводить их на регулярной основе. Инвестиционно-банковский бизнес обладает большим творческим потенциалом для организации подобных мероприятий, и мы надеемся, что у нас будет возможность его реализовать.



Информационные поводы «Шанса»

В октябре мы рассказывали о том, что международный благотворительный фонд «Шанс», который создавался при содействии «Белгазпромбанка», за два года своей работы стал крупнейшим в Беларуси. Фонду удалось собрать 2,2 миллиарда рублей, которые израсходовали на лечение и восстановление более сотни детей. Хотя с этого события прошло не так много времени, в жизни «Шанса» произошло уже много интересного.

— Какие акции с участием «Шанса» состоялись после празднования двухлетия фонда?

Директор благотворительного фонда «Шанс» Наталья МАХАНЬКО:

— 8 ноября на телеканале ОНТ вышло ток-шоу «Выбор» на тему: «Благотворительность: легко ли быть добрым?» В качестве гостей в студию программы были приглашены представители органов власти, общественных организаций, известные тележурналисты и медиаперсоны, а также родители детей, нуждающихся в помощи. Я рассказала об опыте нашей работы, который позволяет судить о том, что действенный механизм оказания благотворительной помощи существует. Его преимущества перед так называемой помощью «из рук в руки» в том, что расходование средств, поступающих на благотворительный счет, абсолютно прозрачно.

30 ноября в Минске прошла благотворительная акция «Красное платье». По решению организаторов средства, собранные на благотворительном показе, были перечислены в наш фонд. Когда нам предложили участие в акции «Красное платье», мы долго думали, насколько это целесообразно. И все-таки, взвесив все «за» и «против», мы пришли к выводу, что любой информационный повод, способный привлечь внимание общественности к теме благотворительности, хорош. У людей появляется желание разобраться «кому?», «зачем?» и «каким способом?» помогать. А это уже немало. Общественный резонанс, вызванный премьерой акции «Красное платье» в Минске, уже принес свои плоды. Во-первых, очевидно, что людей, которых волнует тема благотворительности, становится все больше. Во-вторых, приятно осознавать, что доверие к «Шансу» растет. В том числе и среди людей публичных, имеющих – возможно, кому-то захочется оспорить эту позицию – определенный вес в обществе. Так, на наш благотворительный счет перечислили средства супруга премьер-министра Сидорская Людмила Владимировна, на постоянной основе перечисляет средства дочь Шеймана Виктора Владимировича. Также в мероприятии приняли участие и оказали финансовую поддержку супруги послов различных посольств Республики Беларусь. Активное участие в организации лечения приняли супруги послов Украины и Литвы. Благодаря их помощи были отправлены в клинику на операции и обследования два ребенка с врожденным пороком сердца. В-третьих, поток перечислений на благотворительный счет нашего фонда вырос. И это самое главное. Такие акции, как «Красное платье», дают детям шанс стать здоровыми. Что может быть лучшим противовесом общественным стереотипам? Мне, кажется, ответ очевиден.

8 декабря Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С.Кунявского и Международный благотворительный фонд помощи детям «Шанс» провели «круглый стол» «Корпоративная благотворительность: технологии добра». Участие в этом мероприятии принял коммерческие организации, представители государственных органов власти, коммерческие и некоммерческие организации. Начальник отдела рекламы и связей с общественностью Сергей Приемко выступил с докладом на тему «Опыт осуществления благотворительной деятельности ОАО «Белгазпромбанк», который, на мой взгляд, заслуживает самой высокой оценки.



Егор Чернов спел «Волшебную песню»

О чем мы рассказывали:

13-летний Егор Чернов — сын экономиста отдела корпоративного бизнеса могилевского филиала Белгазпромбанка Анжелики Черновой принял участие в финале национального отбора на детское «Евровидение».

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №25, октябрь 2010 года

На вопросы корреспондента корпоративного издания ответила мама Егора:

– Какие творческие планы Егора на следующий год?

– Прежде всего, хотелось бы поблагодарить год уходящий. В 2010 году Егор стал участником и победителем ряда конкурсов — «Радужный вернисаж» (Могилев), радиопроjekt «Как зажигаются звезды» радио «Мир», «Золотая пчелка» (Климовичи), «Юные таланты Беларуси» (детский оздоровительный лагерь «Зубренок»). И, конечно, самым серьезным успехом, по моему мнению, стал выход в финал республиканского детского конкурса «Песня для Евровидения», являющегося национальным отборочным туром международного детского конкурса песни «Евровидение-2010».

Егор Чернов во время подготовки к конкурсу «Песня для Евровидения» дважды выступал с Ириной Дорофеевой в рамках ее тура по Могилевской области.



Егор Чернов во время подготовки к конкурсу «Песня для Евровидения» дважды выступал с Ириной Дорофеевой в рамках ее тура по Могилевской области

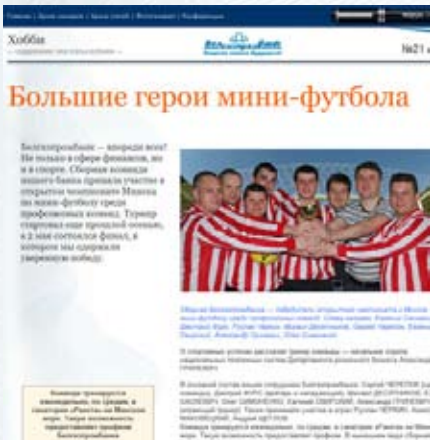
Наша «песенная» жизнь в следующем году будет во многом зависеть от Егора. А точнее, от начала мутации или «ломки голоса». Наш преподаватель, Нелли Николаевна Бордунова, считает, что Егор, повзрослев, станет тенором. Кстати, Егору именно этого и хочется. Если все будет еще в порядке, то участвовать в конкурсах обязательно будем. В октябре мы записали для Егора одну новую композицию под названием «Magic song». Это первая его песня на английском языке. По мнению знатоков, она получилась очень неплохая, «европейская». Еще сегодня в работе две песни: «Радуга» и «Хорошо». Я думаю, уже по названиям видно, что это жизнеутверждающие вещи с очень хорошим настроением. Когда они будут готовы, обязательно разместим их на сайте Егора.

– Смотрел ли он финал детского Евровидения в Минске? Что интересного Егор для себя почерпнул?

– Да, Егор побывал на финале «Детского Евровидения-2010» и вместе с остальными 15 тысячами зрителей, присутствующими в спорткомплексе «Минск-Арена», получил огромное удовольствие от состоявшегося шоу. На финале присутствовали и другие участники белорусского отборочного тура, поэтому ребятам было особенно интересно не только увидеть конкурсантов из разных стран и «Минск-Арену», но и пообщаться «вживую». Егор рассказал, что ему очень интересно было увидеть повзрослевших победителей всех предыдущих детских конкурсов песни «Евровидение». Очень понравилось попури из выступлений триумфаторов прошлых лет.

– Планирует ли он покорить европейскую сцену в следующем году?

– Если честно, то это вопрос, который для меня самой пока остается секретом. Об этом без ложной скромности могу сказать как кузнец из фильма «Формула любви»: «Здесь все от меня зависит». А если без юмора, то есть два основных момента, которые могут не дать Егору второго шанса. Во-первых (и опять-таки о ней) мутация, а во-вторых (как и в этом году) его взрослость. Победителю отборочного тура «Детского Евровидения - 2010» Даниилу Козлову столько же лет, как и Егору. Но кто в это поверит, увидев ребят вместе? И еще нельзя забывать о фортуна. Хотелось бы, чтобы эта богиня счастья, случая и удачи почаще улыбалась всем нам, а мы будем улыбаться ей и жизни!



Защитят ли свой титул наши футболисты?

О чем мы рассказывали:

Сборная Белгазпромбанка стала победителем открытого чемпионата Минска по мини-футболу среди профсоюзных команд.

Полный текст публикации - в «Банк.NOTE» №21, июнь 2010 г.

— Планируется ли защита чемпионского звания?

Начальник отдела национальных платежных систем управления розничных операций, тренер мини-футбольной команды Александр ГРИНЕВИЧ:

— На сегодняшний день (беседа состоялась 16 декабря — прим. ред.) существует договоренность об участии команды ОАО «Белгазпромбанк» по мини-футболу в открытом чемпионате профсоюзов, который закончится в апреле 2011 года.

Так как мы выступаем в ранге победителей прошлогоднего турнира, то задача-минимум – быть в тройке призеров, максимум – победить. В команде появились молодые, талантливые игроки из числа сотрудников банка. Но без «легионеров» (на прошлом турнире под «знаменами» Белгазпромбанка выступали несколько бывших профессиональных футболистов — прим. ред.) выполнение задачи проблематично – будем привлекать! Команда, к сожалению, тренируется всего 1 раз в неделю, но многие игроки поддерживают форму самостоятельно.

Подготовил Павел КАНАШ

Новогодние «Елки» Андрея Курейчика



Незадолго до Нового года лидерство в отечественном кинопрокате захватила российская комедия «Елки». Одним из авторов ее сценария является молодой, но уже весьма известный белорусский драматург Андрей Курейчик, кстати, VIP-клиент Белгазпромбанка.

Мы не могли упустить возможность поговорить с ним как о «Елках», так и других творческих проектах нашего соотечественника.

— Андрей Владимирович, новый фильм «Елки» публика принимает «на ура». В момент работы со сценарием вы могли предполагать, что реакция будет настолько позитивная, или это стало для вас приятным сюрпризом?

— Вы знаете, это была наша цель – чтобы реакция была позитивной, потому что мы снимали новогоднюю комедию. Хотя, конечно, предсказать или угадать точную реакцию невозможно, это я уже прошел на своих предыдущих фильмах. Но в данном случае (я сужу по московской и минской премьерам, а также по рассказам о том, как проходила премьера в других городах) – фильм действительно принимается «на ура».



Тимур Бекмамбетов подобрал замечательный актерский состав. Одну из самых главных ролей исполнил президент Российской Федерации Дмитрий Медведев. По словам Андрея Курейчика, видеозапись новогоднего обращения, прозвучавшего в фильме, согласовывалась на самом высоком уровне

— Согласитесь ли вы с мнением некоторых зрителей, которые считают, что главная российская новогодняя премьера этого сезона («Елки») имеет все шансы стать такой же классикой, как «Ирония судьбы»?

— Думаю, да, потому что этот фильм – об очень простых людях, которые живут на территории от Камчатки до Ленинграда. Это наши соседи. И сами истории не придуманные, они в большинстве своем происходили с кем-то когда-то. Это настоящие новогодние случаи, поэтому, когда кино о тебе самом, то его смотреть интересно. Так же, как фильм «Ирония судьбы» – про таких же простых советских людей, попавших в необычную ситуацию.



В свою очередь, для минской премьеры «Елок» Ургант и Светлаков записали видеообращение, в котором пожелали белорусской публике приятного просмотра

Справка «Банк.NOTE»

Действие картины «Елки» разворачивается по очереди в 11 городах России: Калининграде, Казани, Перми, Уфе, Бавлах, Екатеринбурге, Красноярске, Якутске, Новосибирске, Санкт-Петербурге и Москве. Следует отметить, что студия Тимура Бекмамбетова Vazelevs, снявшая картину, сама прокатывала ее, и не все поначалу верили в успех этого мероприятия. Но в итоге этот новогодний альманах возглавил список самых кассовых фильмов.

Среди причин успеха «Елок» называют большое количество звезд (роли исполнили Иван Ургант, Сергей Светлаков, Мария Порошина, Вера Брежнева, Никита Пресняков, Сергей Гармаш, Артур Смольянинов, Виктор Вержбицкий, Кристина Асмус), хорошую рекламную кампанию и удачный сценарий.

— Сколько времени вы потратили на написание сценария? Как шла работа над ним? Взаимодействовали ли вы с другими сценаристами?

— Работал я три месяца, с февраля по апрель 2010 года. Было непросто. Сценарии всегда непросто рождаются, особенно когда стоят очень сжатые сроки и нужно дать максимально высокий результат. Ставки были велики— новогодняя комедия, очень сложный жанр. Мы работали с другими сценаристами. У каждого был свой участок, я автор трех историй — «Девочка и президент»; «Вор и милиционер» (с Сергеем Гармашом и Артуром Смольяниновым); и история о попутчике (с Ургантом и Светлаковым). Над ними пришлось поработать очень серьезно.



Герои фильма - таксист и поп-дива, бизнесмен и актер, сноубордист и лыжник, студент и пенсионерка, пожарник и директриса, вор и милиционер, гастарбайтер и Президент России

— Почему, по-вашему, стоит посмотреть «Елки»?

— Потому что под Новый год невозможно иметь плохое настроение. Нужно обязательно приобщиться к этому прекрасному празднику, который для нас является самым главным в году, как ни крути. А «Елки» – это на данный момент единственная настоящая новогодняя комедия в кинопрокате. Я убежден, что те, кто пойдут туда или с семьей, или с любимым человеком (да и просто одному можно сходить), получат максимальный позитивный заряд. Мы целый год посвятили тому, чтобы это случилось.



Герои картины оказываются в самый канун Нового года в очень непростой ситуации, выйти из которой им поможет только чудо... или Теория шести рукопожатий, согласно которой каждый человек на земле знает другого через шесть знакомых

— Над какими проектами вы сейчас работаете? Это художественные фильмы, сериалы, спектакли?

— Сейчас я работаю по всем направлениям. Делаю большой телепроект с кинокомпанией «Версия» (на который вы мне как раз сейчас и звоните), с замечательным продюсером Дэвидом Гамбургом. Он выйдет в следующем году на канале НТВ. Прекрасным режиссером Иваном Солововым снимается мое кино во Франции. Там заняты французские актеры, и позже этот фильм будет частично сниматься в России – то есть это международный проект. Я готовлю свои новые пьесы для презентации в Минске, и в январе-феврале столичной публике будут представлены совершенно новые, еще никогда не ставившиеся пьесы. На самом деле, работы очень много. И слава богу!

— Удастся ли вам совмещать работу и общение с семьей? Ведь по специфике своей профессии вы проводите жизнь в разъездах.

— Да, это проблема. Хотя моя жена, актриса Национального театра имени Янки Купалы, часто бывает на гастролях, и понимает специфику творческой жизни. Хотелось бы больше проводить времени с семьей, хотя мне в этом смысле повезло – я могу писать дома. На самом деле я так и делаю, мне не надо ходить куда на работу каждый день. Частые творческие командировки – это данность моей жизни уже много лет.



Артур Смольянинов и Сергей Гармаш сыграли вора и милиционера соответственно

— Заканчивается 2010 год, и по традиции, подводятся его итоги. Скажите, какие фильмы уходящего года произвели на вас наибольшее впечатление как на зрителя?

— Мне понравился последний фильм Кристофера Нолана «Начало». С удовольствием посмотрел фильм «Край» Алексея Ефимовича Учителя, если брать российское кино. Хорошее впечатление оставил фильм «Масакра» молодого белорусского режиссера Андрея Кудиненко. Так что были в этом году кинооткрытия – причем не только американские и европейские, снимали и на наших просторах хорошее кино. Дай бог, чтобы в 2011-м его стало больше и оно было разнообразнее.

— В недавнем интервью после просмотра «Масакры» вы сказали, что это «интересный поворот, так как представляет жанр, который в Беларуси раньше не снимался». Как вы оцениваете перспективы белорусского кинематографа – оптимистично или нет?

— В долгосрочной перспективе оцениваю очень оптимистично, потому что у нас немало талантливых людей. Многие из них сейчас работают за границей, но я надеюсь, что они вернуться на родину и продолжат снимать в Беларуси. Конечно, ближайшие годы будут трудными – это и из-за экономического состояния кинематографа, и потому что мы еще находимся в состоянии ломки, трансформации от советского способа кинопроизводства к современному продюсерскому кино. И это путь очень тяжелый.



Фильм «Елки» вполне может стать одним из главных блюд новогоднего праздника, таким же, как шампанское, мандарины и салат оливье. Подавать это кино можно в любое время суток абсолютно любой аудитории. Фильм простой, легкий, смешной и добрый.

— В чем, по-вашему, главная причина того, что отечественное кино не может пробиться на зарубежные (прежде всего российские) экраны? Отсутствие продюсера, денег – или талантливого сценария? Или чего-то еще?

— Скорее всего, все вместе. Я могу лишь добавить, что в любой области плох монополизм. А в Беларуси сложился абсолютный монополизм в области кино. У нас один-единственный кинопроизводитель — это «Беларусьфильм». И конечно, этой студии не хватает конкурентной борьбы, чтобы действительно пытаться пробиться на серьезные международные рынки. Кстати, Министерство культуры поддерживает идею, чтобы у нас было много кинопроизводителей, они конкурировали. Тогда самый лучший продукт обязательно привлечет внимание на международном рынке.

— Где и как вы планируете встретить Новый 2011 год?

— Планирую его встретить дома, в семейном кругу, за бутылочкой хорошего французского шампанского. Много лет подряд мы встречали этот праздник где-то в гостях, в шумных компаниях, и в этом году почему-то хочется настоящего семейного уюта.

От всей души поздравляю сотрудников Белгазпромбанка с Новым годом! Я являюсь давним и преданным вашим клиентом. Надеюсь на то, что банк будет расти, предоставлять все больше разнообразных услуг. И от всей души надеюсь, что следующий год будет еще более успешным!

Павел КАНАШ

Нас читают и в Италии!



В преддверии Нового года всегда есть место для сказки. Несмотря на то, что детство осталось далеко позади, все равно подсознательно ждешь пускai и не волшебства, но чего-то необычного. И оно состоялось – оказалось, что наше корпоративное издание, пускai, и рассчитано, прежде всего, на внутреннюю аудиторию, пользуется спросом и за рубежом. Оказывается, что нас читают, например, в Италии. Корреспондентам «Банк.NOTE» удалось сначала познакомиться, а, затем и взять интервью у одного из наших зарубежных читателей.

Наш коллега, сотрудник одной из крупнейших финансовых банковских групп Италии Banca Popolare dell'Emilia Romagna Марко ГРЕЧИ свою практику в русском языке поддерживает, читая pdf-версию нашего корпоративного издания на сайте Белгазпромбанка.

В рождественском номере журнала меньше всего хотелось обсуждать какие-то серьезные проблемы, и мы с Марко побеседовали, в первую очередь, на отвлеченные темы. Наш коллега поделился своими впечатлениями о пребывании в нашей стране, рассказал о своих любимых русских писателях, а также о том, что итальянцы думают о мифах про них. А в завершение он выделил самую интересную, на его взгляд, рубрику «Банк.NOTE».

— Марко, скажите, пожалуйста, как вам удалось так хорошо выучить русский язык?

— Я начал учить русский язык много лет назад, когда посещал вечерние курсы культурной ассоциации «Италия — СССР» в Парме. Моя страсть к языку появилась после того, как я прочитал некоторые произведения классической русской литературы, в частности Толстого и рассказы Чехова. Я подумал: было бы здорово читать эти произведения в оригинале! И так я начал изучать ваш язык на серьезном уровне. Стал переписываться с некоторыми россиянами. С тех пор, в частности, с одной семьей из Екатеринбурга мы стали хорошими друзьями и гостим друг друга семьями.



Здание Banca Popolare dell'Emilia Romagna в Модене

— Расскажите о банке, в котором вы работаете.

— Он, как многие другие итальянские банки, имеет долгую историю. Наш банк был основан в Модене в 1867 году под названием «Banca popolare di Modena» («Народный банк Модены»), который управлял сбережениями ремесленников и предпринимателей. С течением времени банк присоединил к себе другие местные кредитные учреждения, и сегодня является шестой по величине банковской итальянской группой. Наш регион, l'Emilia Romagna (Эмилия Романья), – специализируется на экспорте. Здесь производится керамическая плитка, одежда и модные аксессуары, высокотехнологичное оборудование для пищевой промышленности, двигатели, спортивные автомобили, и так далее. Наше структурное подразделение состоит из двенадцати человек. У каждого из моих коллег налажены отношения с иностранными банками определенной географической территории.

Справка «Банк.NOTE»

Марко Гречи. Родился в 1961 году в г.Парма, Италия. Там же получил высшее экономическое образование. Изучал, кроме технических дисциплин (финансы, право, экономика, маркетинг) французский и английский языки, которые продолжил потом совершенствовать в индивидуальном порядке, посещая вечерние курсы языковой школы. В банковской группе Banca Popolare dell'Emilia Romagna, которая базируется в Модене, работает с 1988 года. Сейчас — сотрудник департамента по взаимодействию с международными финансовыми институтами. Профессиональная специализация — банки Восточной Европы и государств Центральной Азии.

Живет в пригороде Пармы с женой и тремя детьми. Супруга Каролина преподает язык и английскую литературу в высшей школе. Детям (два сына и дочка) соответственно 19, 15 и 8 лет.



Кафедральный собор в Модене

— Как проходит ваш рабочий день?

— Он начинается примерно так: я просыпаюсь в 6 часов, чтобы успеть на поезд в 6:50 до Модены (ехать нужно примерно 45 километров). Таким образом, в офис я прибываю к 8 часам.

Моя работа состоит в основном из анализа деятельности банков определенной географической территории (для меня это, как я уже отмечал, Восточная Европа и страны Центральной Азии). Я анализирую данные бюджета банков, с которыми у нас есть корреспондентские отношения, и собираю соответствующие новости, опубликованные в СМИ, касающихся этих банков.

Периодически совершаю заграничные служебные поездки, необходимые для поддержания отношений нашего банка с иностранными корреспондентами.

— Расскажите подробнее о Модене. Мы знаем, что этот город подарил миру таких людей, как Энцо Феррари и Лучано Паваротти! На какие достопримечательности здесь в первую очередь обращают внимание туристы?

Модена, исторический центр города

— Модена – город, основанный в 183 году до нашей эры, и чем-то напоминающий мою родную Парму. Ее расцвет пришелся на средневековую эпоху: в 1598 году она стала столицей маленького одноименного герцогства и была независимой до 1859 года, когда примкнула к объединенной Италии. Модена входит в число наиболее популярных среди туристов итальянских городов. Здесь есть такие достопримечательности средневековья, как выдающийся романский собор, заложенный в 1099 году, и колокольня под названием «Ghirlandina» (1319 год), выполненная в готическом стиле и ставшая символом города. Кроме того, можно посетить барочный Дворец герцогов и библиотеку Эсте, славную своей подборкой средневековых манускриптов. Модена и Парма, прежде всего, известны в кулинарном мире – эта область возведена поистине в ранг искусства в этих городах и в соответствующих провинциях. Здесь производятся такие известные во всем мире гастрономические продукты, как бальзамический уксус, пармская ветчина, сыр пармезан и вина ламбруско.



Марко Гречи в Москве во время бизнес-поездки



Во время отпуска, в Ирландии



Марко Гречи в Альпах

— **Есть ли у вас какие-либо хобби и увлечения в свободное от работы время?**

— Прежде всего, мне нравится путешествовать: я объездил всю Италию и Европу. Летом в обязательном порядке стараюсь проводить несколько дней в Альпах, где я совершаю восхождения и бываю на экскурсиях. Другая моя страсть – чтение. Я читаю, прежде всего, художественные произведения и литературную критику. Меня увлекает русская литература. Именно в Парме любители славянской культуры учредили филиал культурной ассоциации «Красный Угол». Я участвую в театральных представлениях и семинарах этой ассоциации, посвященных славянским авторам, прозаикам и поэтам.



На вершине Монблана

— **Что говорят об Италии иностранцы? Например, в глазах обычных белорусских жителей Италия — это, в первую очередь, мафия, паста, Венеция. Как к таким стереотипам относитесь лично вы и ваши знакомые?**

— Иностранцы думают, что Италия – страна, в которой живется очень хорошо благодаря климату и благоприятному социально-экономическому положению. Мне кажется, это мнение не вполне отражает реальную ситуацию, потому что в Италии также много проблем: до сих пор существует мафия (прежде всего на юге страны); молодые люди испытывают серьезные трудности с поиском работы, и, в связи с этим они вынуждены жить на попечении родителей достаточно долгое время. Что касается трех основных стереотипов об Италии в глазах иностранцев, то я бы подкорректировал их таким образом: мафия, pizza, vacanze (последнее переводится как «каникулы» — прим. ред.). С «мафией» соглашусь; «пицца» тоже является правдой, но в более широком понимании: итальянцы действительно любят хорошую кухню, традиционные дары нашей земли, и всегда получают удовольствие от богато накрытого стола. Гастрономические привычки и радость от присутствия за одним столом вместе с друзьями являются неотъемлемыми качествами итальянского характера.

*Семья Гречи**Марко с женой Каролиной*

— **Как давно вы читаете «Банк.NOTE»? Какие материалы вам интересны?**

— Ваш журнал я открыл для себя в феврале 2010 года, блуждая по просторам интернета в поисках финансовой информации о вашем учреждении. На сайте вашего банка нашел ссылку на «Банк.NOTE» и с тех пор его с удовольствием читаю, в том числе, чтобы поддержать свои знания русского языка. Меня интересует, прежде всего, информация о культуре, также понравилась статья, которую вы посвятили самым древним банкам мира, в числе которых итальянский Banca Monte dei Paschi di Siena. С удовольствием читаю материалы, посвященные искусству, культуре и театру. Немало интересного для себя нашел в разделе «Банк и общество».



За рождественским столом

— Что вы знаете о Беларуси? Бывали ли вы в Минске?

— Многие итальянцы до сих пор считают, что Беларусь – часть России. Они думают, что Беларусь переводится как «Белая Россия», и идентифицируют ее как западную часть большой России.

Первый раз я был в Беларуси десять лет назад. В Гомеле посетил семью ребенка по имени Костя, который когда-то приезжал к нам на лето в рамках международной оздоровительной программы. В феврале этого года я побывал по рабочим вопросам в Минске. Город мне очень понравился. Он современный, чистый и гостеприимный.

Я несколько раз бывал в российских городах, и по сравнению с ними Минск мне показался более западным и менее славянским. При этом Беларусь выгодно отличается от стран Западной Европы низкой плотностью населения и менее безумным темпом жизни. Сельскохозяйственный сектор у вас очень развит, и чувствуется большое внимание к продуктам земледелия. В этом смысле я вижу некоторое сходство с Италией. Беларусь с ее лесами, реками и озерами для меня в каком-то смысле кажется Эдемским садом.

Юрий КАРПИЦКИЙ, Павел КАНАШ

Фото — из семейного архива Марко ГРЕЧИ

На заглавном фото: Марко Гречи внутри головного офиса Banca Popolare dell'Emilia Romagna

P.S. Благодарим начальника управления финансовых институтов Ирину АНТОНОВУ за содействие в организации этого материала