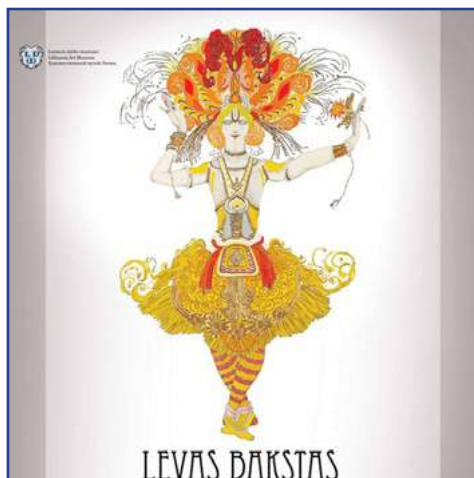


Банк.НОТЕ

№5 (92), май 2016



**Выставка «Время
и творчество Льва
Бакста» открылась
в Вильнюсе**



Белорусские и литовские СМИ рассказали об открытии выставки Бакста в Вильнюсе 3



Белгазпромбанк завоевал 6 наград на премии «Банк года» 11



Заслуженный работник ОАО «Белгазпромбанк»: Людмила Гурская 12

В номере

Время сбалансированных решений и показателей.....	6
Реализация стратегии цифрового банкинга повысит эффективность работы банков.....	9
Банк упростил доступ малому и среднему бизнесу к кредитным ресурсам.....	10
Ориентация – на быстрые и простые кредиты.....	14
Реалити-шоу «Мой бизнес» завершило отбор участников для второго сезона.....	16
Клиентская зона: теперь в формате 24/7.....	17
Семинар «Партнерские отношения в бизнесе».....	18
Одна из лучших в Trade Finance e-Learning Programme.....	23
Замки древней Литвы.....	25



Восток – дело тонкое..... 20



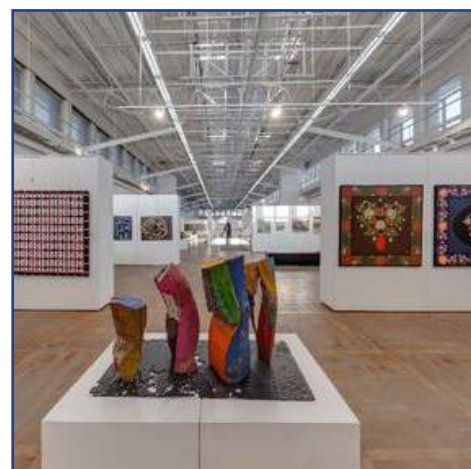
Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№5 (92), май 2016 г.

Редактор — Павел КАНАШ
Обложка — Виктор ЖУК

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

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



Белгазпромбанк объявил приём заявок на участие в «Осеннем салоне-2016»..... 24

Белорусские и литовские СМИ рассказали об открытии выставки Бакста в Вильнюсе

29 апреля в литовской столице в торжественной обстановке состоялось открытие выставки Белгазпромбанка «Время и творчество Льва Бакста». Мероприятие, которое в прямом эфире транслировалось вторым каналом национального телевидения, также освещалось представителями СМИ государств-соседей.

В официальном открытии приняли участие министр культуры Республики Беларусь Борис Светлов, министр культуры Литовской Республики Шарунас Бирутис, председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико, генеральный директор Национального художественного музея Республики Беларусь Владимир Прокопцов, директор Художественного музея Литвы Ромулдас Будрис, руководители крупнейших учреждений культуры и бизнес-структур Литвы, представители дипкорпуса. О выставке Белгазпромбанка написали Baltnews.lt, Obzor.lt и Delfi.lt, основной информационный портал в Литве (для справки, Delfi — сеть крупнейших новостных интернет-изданий в Прибалтике).

Как рассказал куратор выставки Владимир Счастный, коллекция Белгазпромбанка начала формироваться пять лет назад, а ее основой стали работы художников Парижской школы, так как многие из них родились в Беларуси: Марк Шагал, Хаим Сутин, Осип Цадкин и другие. «Недавно в связи с юбилеем Л.Бакста и в рамках подготовки к выставке банком было приобретено восемь работ Л.Бакста, то есть сейчас это вполне серьезная коллекция. Ведь





после Л.Бакста осталось мало живописных работ, потому что всю жизнь он был связан с театром и вынужден был зарабатывать на жизнь и на содержание своих родственников. Так что картин осталось мало, но большинство из них находится в крупных музеях», - рассказал куратор выставки. По его словам, ценность привезенных картин не разглашается, однако куратор сообщил, что в Вильнюс приехала одна картина, стоимость которой составляет 1 млн. долларов. Это морской пейзаж, сделанный Бакстом в несвойственной ему манере на отдыхе после первого сезона "Русских балетов". Данная выставка также дополнена несколькими картинами Л. Бакста из частных собраний Андрея Балыко и Александра Васильева. В ней также представлены работы из частных коллекций Роландаса Валюнаса и Марюса Янкаускаса. (Источник: Delfi.lt)



Не остались в стороне и отечественные средства массовой информации.

"Помимо представления творчества мастера, родившегося в Гродно, международный проект ставит цель вспомнить об общем культурном пространстве Беларуси, России, Литвы, Латвии и Польши и подумать о том, как это пространство развивать и взаимообогащать", - сказал Владимир Счастный. Проект достаточно полно показывает деятельность Бакста как художника, сценографа. По словам председателя правления Белгазпромбанка Виктора Бабарико, представление таких выставок является началом формирования своеобразных экосистем. Каждый из нас представляет собой индивидуальность, но всех объединяет некая экосистема, которая включает бизнес, творчество, считает он. (Источник: БелТА)

- С одной стороны, каждый из нас несет какую-то особенность - национальную, профессиональную, территориальную, - заявил председатель правления банка Виктор Бабарико. - А с другой - мы все-таки часть чего-то большого и целого. Творчество таких художников, как Бакст, демонстрирует потрясающее единство этих противоположностей. Бакст - еврейский художник, выходец из Беларуси, живший в Российской империи, признанный во всем мире.

Директор Художественного музея Литвы Ромуалдас Будрис уверен в успехе выставки.

- Организовать выставку такого знаменитого художника, как Бакст, которого знают во всем мире, одному музею

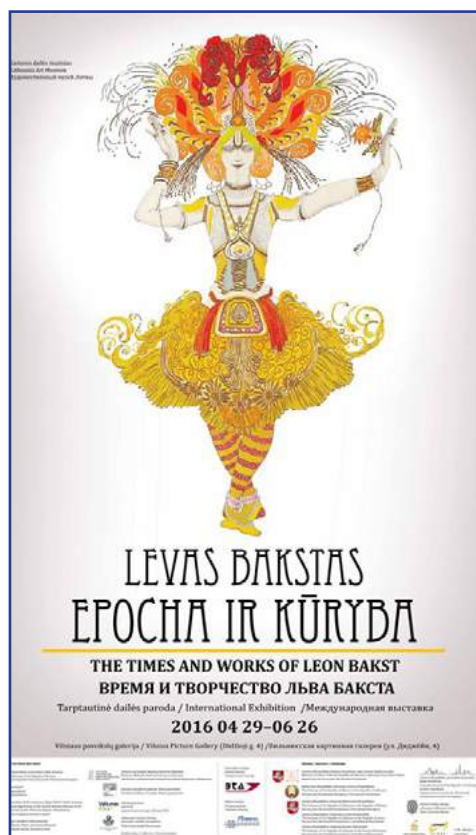


очень сложно. Когда мы объединились, получилась очень серьезная выставка, к которой уже есть повышенный интерес публики.

Открывали выставку с большой помпой – с трансляцией по второму каналу телевидения на всю Литву, в присутствии министров культуры Литвы и Беларуси, дипломатов и литовской культурной элиты. В Вильнюсской картинной галерее, которая расположена в самом центре Старого города, экспозиция пробудет тоже почти два месяца - до 26 июня, а затем отправится в Ригу. Так что если обладатели шенгенских виз не успели посмотреть ее в Минске, могут сделать это в соседней столице. (Источник: «Комсомольская правда в Беларуси»)

Сможет ли уникальная выставка открыться в Гродно, пока неизвестно. Председатель правления банка ОАО «Белгазпромбанк» Виктор Бабарико заявил, что в Гродно пока не выказали желание принять у себя данную экспозицию. В то же время министр культуры Беларуси Борис Светлов отметил, что Гродно никогда не отказывался от проведения крупных выставок, тем более выставки, посвященной творчеству их земляка Льва Бакста. Но сейчас город готовится к масштабному событию – Фестивалю национальных культур. Более реальным будет открыть выставку в областном центре осенью. (Источник: «Вечерний Гродно»)

Фото: Томас КАПОЧЮС



Время сбалансированных решений и показателей



В нынешних условиях Белгазпромбанк не планирует бурного роста показателей. Трезво оценивая ситуацию, банк намерен сохранить имеющиеся достижения и предлагает своим клиентам новые финансовые инструменты, позволяющие получить максимум выгоды в рамках современной денежно-кредитной и налоговой политики. Об этом в интервью «Экономической газете» рассказал заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Кирилл БАДЕЙ.

– Какие целевые параметры развития на этот год утвердил совет директоров Белгазпромбанка?

– При утверждении параметров развития на 2016 год Совет директоров банка исходил из сложившихся экономических реалий и трезвых оценок перспектив как экономики Республики Беларусь в целом, так и возможностей банка в частности.

Банк планирует получить прибыль в размере 1050,0 млрд. руб., что незначительно отличается от фактически полученной прибыли за 2015 год в рублевом выражении. При этом допускаем, что прибыль в долларовом выражении, отражая динамику курса, снизится с 65,6 млн.\$ в 2015 году до 46,7 млн.\$ в 2016 году. Активы в валютном эквиваленте не будут иметь тенденции к росту, что может привести к снижению их рентабельности до 3,0% (против 3,8% в 2015 году). Рост капитала и планируемое уменьшение размера прибыли с необходимостью должны привести и к уменьшению рентабельности капитала - с 30,3% до 26,5%.

Мы полагаем, что такой подход оправдан, банк должен ставить перед собой реальные цели с учетом ситуации на рынке, экономической среды и баланса риска и доходности.

– Как влияет динамика валютных курсов на прибыль, стоимость активов и капитала банка?

Поскольку белорусский рубль – функциональная валюта для белорусских субъектов хозяйствования, финансовая отчетность банка по международным и национальным стандартам формируется в белорусских рублях. Таким образом, учет финансовых результатов банка, его активов, обязательств и капитала производится в национальной денежной единице.

Изменения на валютном рынке отражаются на финансовом результате банка в виде переоценки его валютных требований и обязательств. Соответственно, при короткой валютной позиции (состояние, когда требования в валюте меньше валютных обязательств) формируют прибыль или убыток при длинной валютной позиции (требования превыша-

ют обязательства в валюте) в случаях укрепления национальной валюты, или обратный результат – при ослаблении национальной валюты. Величина ОВП (открытой валютной позиции) банков ограничена 10% нормативного капитала. Для Белгазпромбанка лимит ОВП немногим более превышает 540 млрд. рублей. Исходя из этой цифры, ваш читатель может определить потенциальные доходы или убытки банка в той или иной рыночной ситуации.

Таким образом, можно констатировать, что клиенты белорусских банков надежно защищены от валютного риска банков, поскольку валютная структура активов и обязательств банков сбалансирована.

Несколько другая ситуация обстоит с банковским капиталом. Как известно, собственный капитал банка – фундаментальная основа его надежности. При этом капитал банка в соответствии с действующим законодательством формируется в белорусских рублях – довольно нестабильной валюте, если анализировать всю историю ее существования.

Подобная практика вызывает определенную озабоченность со стороны акционеров и иностранных кредиторов. Особенно это касается иностранных акционеров, которые вносят в капитал банка иностранную валюту, которая затем конвертируется в белорусские рубли. Поэтому перед банком стоит задача максимально повышать эффективность своей работы, в том числе, чтобы компенсировать возможные потери инвестиций от курсовых колебаний.

– Как изменился объем розничного и корпоративного кредитных портфелей за 2015 г.? Как сложится их динамика на 2016 г.?

– В 2015 году кредитный портфель в целом вырос на 52,3% (в долларовом эквиваленте произошло незначительное снижение – на 2,8%), в белорусских рублях доля портфеля практически не изменилась (на уровне 22,5%).

На 2016 год Белгазпромбанк планирует удерживать сложившийся объем кредитов без существенного роста (прирост кредитного портфеля в реальном вы-

ражении планируется на 7,0-7,5%). В отношении кредитов населению планируется прирост портфеля за год на 10,7%.

Более высокие темпы роста ограничивает некоторый дефицит платежеспособных заемщиков: с одной стороны, ставки в национальной валюте высоки, что увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, с другой стороны, кредитование в иностранной валюте, где ставки существенно ниже, возможно только при наличии у потенциального заемщика достаточных поступлений в валюте. Сложная экономическая ситуация в республике и в странах - основных торговых партнерах приводит к необходимости особенно внимательно относиться к оценке финансового состояния заемщиков, оценке залога. Такая взвешенная кредитная политика позволила нашему банку удерживать долю просроченных кредитов на невысоком уровне (на 01.01.2016 доля просроченных и пролонгированных кредитов в портфеле банка составила всего 1,4%, в то время как по всей банковской системе в среднем - 2,6%).

– Как повлияло обложение подоходным налогом процентов по вкладам физлиц и ограничение ставок для юрлиц на депозитный портфель вашего банка?

– Введение налогообложения процентов по вкладам физических лиц ощутимого влияния на депозитный портфель банка сейчас не оказывает, с момента принятия Декрета №7 объем привлеченных от населения средств только увеличился (примерно на 3% в долларовом эквиваленте). Учитывая, что собственно взимание налога с процентов будет происходить с 01.04.2016, выводы можно будет делать спустя некоторое время.

Безусловно, введение любых новых налогов – мера крайне непопулярная. Как известно, хороший гражданин всегда справедливо требует, чтобы было больше хороших дорог, хороших школ, хороших больниц и меньше налогов. Но стоит заметить, что данный налог не является уникальной разработкой отечественных экономистов – эта практика давно применяется во многих странах.

В любом случае, все нововведения и рекомендации стимулируют к пересмотру продуктовой линейки, предложению новых продуктов и услуг.

Альтернативой банковскому вкладу для размещения свободных денежных средств физических лиц являются облигации собственной эмиссии Белгазпромбанка, обладающие высокой доходностью, при этом физические лица

освобождены от уплаты подоходного налога с доходов, получаемых от облигаций. С ценными бумагами можно совершать любые, предусмотренные законодательством, сделки, например, дарение.

Что касается ограничения ставок для юридических лиц, то мы рассматриваем эту меру как вынужденную, но не рыночную. Не думаем, что она может существенно повлиять на депозитный портфель нашего банка.

– Как вы оцениваете ситуацию с ликвидностью в банковской системе РБ? Может ли помочь отечественной экономике существенное увеличение денежной массы, как предлагают некоторые ученые?

– Ситуацию с рублевой ликвидностью в республике наглядно характеризуют объемы операций поддержки ликвидности: средние объемы таких операций в первые месяцы 2016-го увеличились втрое по сравнению с 2015 годом, очевидно, что банковская система испытывает определенный дефицит национальной валюты. Жесткая денежно-кредитная политика, высокие девальвационные ожидания, собственно, и обуславливают стабильно высокие ставки по белорусским рублям, о чем было упомянуто выше.

Что касается помощи отечественной экономике, наверное, нельзя рассматривать только монетарные меры как единственно возможные и достаточные, нужен комплексный подход, в противном случае если и будет положительный эффект, то, скорее всего, краткосрочный.

– Как вы оцениваете с точки зрения рисков и возможностей ситуацию в экономике и на банковском рынке? Где опасно, а куда стоит идти?

– Мы все хорошо осознаем риски, с которыми столкнулись в последнее время. Макроэкономическая неопределенность, сокращение платежеспособного спроса, спад производства, инфляция, девальвация, сокращение реальных доходов граждан. В целом мы понимаем причины и последствия этих явлений, ищем пути решения возникших проблем. Основную угрозу для банков в настоящее время представляет кредитный риск. Как это ни парадоксально, в кризис спрос на деньги растет. В тяжелой ситуации у бизнеса возникает желание решать свои проблемы, связанные с падением выручки, путем долгового финансирования. Это касается и физических лиц, которые в «хорошие» годы

привыкли жить чуточку лучше, а сейчас посредством заемных средств пытаются соответствовать тому уровню. Такую ситуацию можно охарактеризовать как «латание дыр». Для банка в данной ситуации ключевым направлением является выявление среди заявленных на финансирование проектов только тех, которые имеют перспективу не только по сохранению бизнеса, но и по обеспечению возвратности вложенных банком средств в полном объеме.

Вторая угроза для банка исходит от клиентов, которые либо начали инвестиционные проекты и желают их завершить в изменившихся условиях, либо стремятся их запустить на падающем рынке и твердо убеждены, что завтра все будет хорошо, но при этом у них отсутствует четкий план и ресурсы. Таким клиентам банк, скорее всего, откажет в финансировании.

Кризис – это одновременно и период новых возможностей как для нашей экономики в целом, так и для каждого из нас в частности.

В настоящий момент мы являемся свидетелями ломки и крушения старой экономической системы. Это дает нам уникальную возможность выбрать новую модель экономического развития. По нашему мнению, такой моделью может стать краудэкономика. Современные информационные технологии позволяют существенно сократить дистанцию между потребителем и производителем продукта или услуги, а соответственно, сократить и стоимость конечного продукта для потребителя. Вторым важным трендом является мобильность и адаптивность производства к новым запросам потребителей. Наиболее успешными, на наш взгляд, в таких условиях будут малые и средние предприятия. Учитывая данные тенденции, мы корректируем и свои планы по совершенствованию и разработке новых продуктов. Уже сегодня мы начинаем использовать краудплощадки для оценки потребительского спроса и предварительного заказа на продукты и услуги своих потенциальных заемщиков и, соответственно, для формирования их потенциальной клиентуры. И призываем представителей «новой экономики» присмотреться к данному инструментарию в том числе и как к альтернативному и эффективному банковскому каналу привлечения финансирования для своего бизнеса.

– В какой мере акционеры банка участвуют в его жизни? Чего больше: по-

мощи с докапитализацией или хлопот с дивидендами?

– Взаимоотношения банка с акционерами – одна из самых интересных и важных тем в части выстраивания системы корпоративного управления. Как вам известно, основными акционерами банка являются ПАО «Газпром» (РФ, Москва) – 49,66% и «Газпромбанк» АО – 49,66% (РФ, Москва). Кроме этого, в состав акционеров банка входит Открытое акционерное общество «Газпром трансгаз Беларусь» и Республика Беларусь (уполномоченный держатель – Министерство энергетики Республики Беларусь).

Наши отношения с акционерами можно охарактеризовать как доверительное партнерство. Наши акционеры прекрасно понимают, что без инвестиций в капитал банка, технологии, персонал нельзя рассчитывать на долгосрочный рост и повышение конкурентоспособности. Акционеры банка и его топ-менеджеры заинтересованы в долгосрочном перспективном развитии банка, а не в краткосрочном эффекте в виде дивидендов. В этом у нас никогда не было разногласий.

– *Может ли сегодня девальвация рубля улучшить конкурентоспособность белорусского экспорта?*

– Если говорить о ценовой конкуренции на внешних рынках – может. Но, как ранее отмечалось, однобокие меры ведут, как правило, к временному эффекту: повышать конкурентоспособность отечественных товаров только снижая цену (либо лишая потребителя выбора), и не развивая технологии, не расширяя рынки сбыта – это тупиковый путь. При этом по ряду позиций конкурировать по цене с тем же Китаем очень непросто.

– *Какие инструменты хеджирования валютных рисков доступны субъектам хозяйствования в Беларуси? Какими из них пользуется клиенты Белгазпромбанка?*

– Традиционно под инструментами хеджирования валютных рисков понимают срочные контракты на покупку-продажу иностранной валюты (форвард, фьючерс, опцион). Реже для этих целей используют контракты на сырье или биржевые индексы.

На крупных биржевых площадках торгуется большое количество таких инструментов. Но, к сожалению, срочные контракты на белорусский рубль пока на международном рынке не представлены. На БВФБ есть возможность для заключения сделок по срочным кон-

трактам по белорусскому рублю против основных мировых валют, но активность участников торгов пока крайне низкая.

Тем не менее, в настоящее время валютное законодательство Республики Беларусь позволяет субъектам хозяйствования заключать сделки с подобными инструментами при посредничестве уполномоченных банков, как на внутреннем, так и международном рынках. Например, если у предприятия обязательства в форме кредита или займа сформированы в долларах США, а основную выручку предприятие получает в российских рублях, то есть смысл задуматься о покупке контракта на покупку или на право покупки долларов за российский рубль в будущем, и таким образом ограничить свой риск в случае возможного обесценивания российского рубля. Уверен, что с развитием культуры управления корпоративными финансами, ростом масштабов внешнеторговых операций, развитием технологий и снижением издержек, связанных с доступом к данным торговым площадкам, классические операции хеджирования будут набирать популярность среди белорусских субъектов хозяйствования.

С точки зрения сегодняшней экономической ситуации, на мой взгляд, клиентов банка могут заинтересовать ряд кредитных продуктов банка, ориентированных на ускорение оборачиваемости капитала. Недавно мы предложили клиентам кредитный продукт «бизнес-рассрочка», в рамках которого предприятия оптовой торговли могут заменить коммерческий займ – отсрочку платежа на денежные средства, предоставляемые банком за его клиента. При этом расходы оптового продавца за такое финансирование существенно ниже, чем потенциальный валютный риск, который находит свое отражение в торговой наценке при формировании отпускной цены.

Мы понимаем, что для бизнеса время – это деньги, поэтому предлагаем клиентам малого бизнеса ряд кредитных продуктов, по которым субъекты малого и среднего бизнеса могут получить кредитные ресурсы буквально в течение 1-2 дней. В частности, это кредитный продукт «Быстрее быстрого», позволяющий получить решение банка о кредитовании в течение 48 часов в пределах 500 млн. рублей без залога на срок до 3-х лет, а также новинка в нашей линейке кредитных продуктов – Онлайн-кредит для клиентов банка – юридических лиц и индивидуальных предпринимате-

лей, принятие решения и фактическая выдача которого осуществляется в течение 1-го банковского дня без необходимости посещения банка и тем более заключения обеспечивающих этот кредит сделок.

– *Существуют ли подобные инструменты для частных клиентов?*

– Частным клиентам, на мой взгляд, в условиях глобальной нестабильности крайне важно оперативно принимать финансовые решения и оперативно их реализовывать. Для этого важно иметь возможность получить доступ к управлению своими счетами и финансированию в режиме реального времени. Предложенное в прошлом году мобильное приложение и интернет-банк уже во многом отвечают данным потребностям. Существует оперативная возможность оформить кредит на банковскую карту и моментальные переводы между картами, открытыми в различных валютах – хорошая возможность совершать валютнообменные операции в режиме online. В качестве механизма хеджирования валютного риска для частного клиента можно рассматривать и возможность приобретения сегодня товаров с использованием карты беспроцентной рассрочки «Карта покупок» с параллельным размещением средств на «ОН-вклад» на период рассрочки. Здесь как минимум клиент получает процентный доход по вкладу и сегодняшнюю цену на товар, которая может измениться завтра. И самое главное, все эти операции можно делать в режиме online, экономя время на поход в банковское учреждение.

– *В 2015 г. банк сократил объем сделок РЕПО с НБРБ? (Средства не нужны или это невыгодно?)*

– На мой взгляд, это положительно характеризует систему управления ликвидностью банка. Очень приятно, что журналисты обращают внимание на такие профессиональные тонкости.

– *Что вам больше всего нравится в профессии банкира?*

– Интерес заключается в том, что современный банк – это уникальный по своим возможностям финансовый и технологический инструмент для реализации любых, даже самых сложных, проектов.

Когда вы работаете в одной из конкретных отраслей экономики, то круг ваших интересов, знакомств и партнерских взаимоотношений ограничивается, как правило, рамками этой отрасли. В банкинге же таких рамок просто нет.

О стратегии цифрового банкинга и эффективности работы банков

В Беларуси реализация стратегии цифрового банкинга будет способствовать повышению эффективности работы банков за счет оптимизации численности персонала и снижения затрат. Такое мнение в комментарии агентству ПРАЙМ-ТАСС высказали представители ряда белорусских банков. Как отметила заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Елена Антони, Белгазпромбанк уже несколько лет назад определил движение в сторону дигитализации всех потоков в качестве основы концепции развития банка.

«Мы в последние несколько лет реально осуществляем переход к цифровому банкингу. Мы считаем, что цифровой бандинг – это не самоцель, а инструмент для построения новой финансовой модели. Поэтому цифровой бандинг для нас – это уже давно неотъемлемая часть развития банка», - сказала Елена Антони.

АКЦЕНТ НА ДБО-КАНАЛЫ

По ее словам, в этой части Белгазпромбанк уже на протяжении нескольких лет системно развивает все дистанционные каналы банковского обслуживания (интернет-банк, мобильное приложение и т.п.).

«Онлайн-каналы предпочтительнее по нескольким причинам: во-первых, мы



ближе к клиенту (то есть ему не нужно куда идти, чтобы совершить ту или иную операцию), во-вторых, это очень быстро (клиент сразу видит результат своих операций в онлайн) и, в-третьих, - конечно, себестоимость онлайн-каналов существенно дешевле для банка, чем каналов традиционных. В 2014 году мы разработали и приняли стратегию развития всех наших дистанционных каналов обслуживания клиентов, и мы в этом направлении движемся», - сказала Елена Антони.

При этом она подчеркнула, что дистанционные каналы обслуживания позволяют банку получить много дополнительной информации о своих клиентах.

«Посредством каналов ДБО мы получаем достаточно много финансовой информации о клиенте, то есть фактически мы можем анализировать профиль клиента, формировать и предлагать продукты, исходя из потребностей клиентов», - отметила Елена Антони.

Р2Р-ПЕРЕВОДЫ

Одним из направлений цифрового банкинга являются Р2Р-переводы (между карточками любых банков Беларуси), и Национальный банк озвучил свои планы о внесении требования для банков

об обязательном обеспечении с определенного момента возможности для клиентов осуществлять Р2Р-переводы. Некоторые белорусские банки находятся пока в процессе внедрения данного сервиса, в то время как ряд банков уже предложил такую услугу клиентам.

Так, например, в Белгазпромбанке на сегодняшний день реализована возможность осуществлять Р2Р-переводы. «У нас сегодня уже есть возможность работать с держателями других карт, и у нас есть сервисы, которые позволяют привлекать к дистанционному обслуживанию клиентов других банков. Конечно, мы очень рассчитываем на запуск системы единой идентификации, которая планируется с 1 января 2017 года, это позволит банкам, которые технологически готовы предложить еще больший спектр продуктов для клиента вне зависимости от того, в каком банке он обслуживается. В результате клиент будет выбирать не банки, а лучшие сервисы в различных банках. Я считаю, что это хорошая инициатива со стороны Национального банка Беларуси, и она даст толчок для развития цифрового банкинга в Беларуси для всех банков, которые готовы в это вкладываться», - сказала заместитель председателя Белгазпромбанка.

ЗА БЕСКОНТАКТНЫМИ КАРТАМИ БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ

В рамках развития цифровой стратегии регулятором прорабатывается вопрос о том, чтобы новые терминалы со следующего года устанавливались только с возможностью приема бесконтактных карт. Банки активно развивают и данное направление.

«Мы считаем, что на данном этапе за бесконтактными картами будущее, и когда мы освоили эту технологию, то начали выпускать все карточки с бесконтактной функцией. То же касается и устройств, которые мы устанавливаем. Думаю, через какое-то время у нас в стране и эквайринговая сеть будет очень развита с точки зрения приема бесконтактных карт. Особенно, конечно, был бы хорош прорыв (а он будет), когда транспортники все будут принимать бесконтактные карты», - сказала Елена Антони.

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ БАНКИ ПОЛУЧАТ БОЛЬШУЮ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ

Как отметила Елена Антони, развитие цифрового банкинга даст стимул дополнительному развитию банков и технологичные банки получат большую клиентскую базу.

«На этапе внедрения, конечно, банк несет определенные инвестиционные затраты, но в целом без физического присутствия клиента операции обходятся для банка гораздо дешевле. Поэтому все эти проекты достаточно быстро окупаются. Те банки, которые окажутся быстрее, получат большую клиентскую базу, причем речь идет о тех клиентах, за которыми будущее, а это вся молодежь. Новое поколение сегодня гораздо мобильнее, оно ориентировано на технологичные продукты и сервисы, и этого они ожидают от банков. И банки не должны быть консервативны в этой части».

При этом, по ее словам, цифровой банкинг – это только инструментарий, и в ближайшее время изменится парадигма взаимоотношений между банками и клиентами. «Нужно смотреть не только на технологию этих взаимоотношений, а надо смотреть на психологию. Это означает, что банки уже не продуктами должны мыслить, а перестраивать свое видение того, какие взаимоотношения выстраиваются между потребителем и поставщиком услуг», - сказала Елена Антони. В качестве примера она привела эксперимент Белгазпромбанка с внедрением краудфандинговой площадки, с помощью которой клиенты банка могут самостоятельно выбрать проект, в который они готовы инвестировать свои сбережения.

«Наш годовой опыт (в этом проекте – ред.) показывает, что модель, когда не банк перераспределяет средства, а клиенты сами решают, во что им инвестировать, работает», - резюмировала Елена Антони.

Оксана Боурш, ПРАЙМ-ТАСС

Белгазпромбанк упростил доступ малому и среднему бизнесу к кредитным ресурсам

С 1 апреля 2016 года Белгазпромбанк расширил возможности для получения кредитных ресурсов малым и средним бизнесом и внедрил ряд изменений. Они коснулись самого востребованного продукта – кредита «Быстрее быстрого», кредитов на приобретение основных фондов и пополнение оборотных средств.



Изменению условий кредитования способствовало как снижение с 1 апреля ставки рефинансирования, так и работа Белгазпромбанка с текущим кредитным портфелем, направленная на формирование более привлекательных и доступных предложений для бизнеса.

В 2,5 раза увеличена сумма кредита по одному из самых востребованных кредитных продуктов «Быстрее быстрого» – до 500 млн. рублей при сохранении

сроков принятия решения по кредиту – в течение 48 часов. При этом с 60 млн. до 100 млн. увеличена сумма выдачи кредита без обеспечения.

«Мы в Белгазпромбанке понимаем, что для бизнеса, при пользовании кредитными ресурсами, важны такие факторы, как процентная ставка и срок кредитования. Поэтому мы также снизили процентную ставку по кредиту до 33% годовых», - отмечает заместитель председателя правления Белгазпромбанка Кирил Бадей.

Кроме собственных кредитных ресурсов Белгазпромбанк совместно с Банком развития Республики Беларусь открывает доступ к специальным программам: финансирование субъектов малого и среднего бизнеса по ставке 26,5% годовых и финансирование стартап-компаний с опытом работы до 1 года по ставке 15,5% годовых (с 1 мая).

Белгазпромбанк завоевал 6 наград на премии «Банк года»



На премии «Банк года», организованной порталом Myfin.by, Белгазпромбанк удостоен 6 наград! Он занял 4 первых и 2 вторых места. Церемония награждения состоялась 29 апреля в Минском Dipservice Hall. Мероприятие собрало представителей банков, крупного бизнеса и масс-медиа.

Белгазпромбанк признан лучшим «Банком для бизнеса» и «Самым динамичным банком среди крупных». Кроме того, «золото» присуждено в номинациях «Онлайн-банк» и «Банковский сервис». 2-е место Белгазпромбанк получил как «Банк за безнал» и за «Карту рассрочки».

На фото справа: приятную миссию получить дипломы исполнил директор департамента корпоративного бизнеса Александр Вожаев.

Выбор зависел от мнения жюри и интернет-пользователей. Но, например, в номинации «Самый динамичный банк» победители определялись автоматически – по итогам статистики 2015 года, предоставленной Национальным банком Республики Беларусь.

Организаторы конкурса пообещали, что приложат все усилия для того, чтобы премия «Банк года» стала традиционной. По их словам, главной чертой конкурса останутся объективность и прозрачность выбора номинантов и победителей.



Заслуженный работник ОАО «Белгазпромбанк»: Людмила Гурская



2 мая в Белгазпромбанке состоялось торжественное вручение знака «Заслуженный работник ОАО «Белгазпромбанк»» заместителю начальника управления риск-менеджмента Людмиле Гурской. Награждение проходило в неформальной обстановке и собрало тех, кто пришел «по зову сердца» и захотел высказать теплые слова и вручить подарки на память.

Людмила Гурская в окружении членов правления Белгазпромбанка

– Уважаемая Людмила Николаевна! Сегодня нам посчастливилось от имени нашего огромного коллектива сказать слова благодарности вам за те годы и труд, которые вы отдали нашему банку, – сказал заместитель председателя правления Дмитрий Кузьмич. – Уже около 22 лет вы самоотверженно трудитесь во благо Белгазпромбанка. В своем профессионализме вы являетесь примером не только для действующих сотрудников, но и для будущих поколений коллектива банка. Вы никогда не считались со своим личным временем, и отдавали все силы и здоровье на развитие нашего банка. За эти годы вы были награждены, пожалуй, всеми наградами, которые можно было получить (и благодарности, и почетные грамоты, и почетный знак Белгазпромбанка). В 2010 году правление Национального

банка наградило вас почетной грамотой за вклад в развитие банковской системы в целом. Мы вас очень ценим и любим, и хотим сказать огромное спасибо за то, что вы все эти годы были с нами. Но осталась ещё одна награда – самая высокая: знак «Заслуженный работник ОАО «Белгазпромбанк»». Впервые его получает не член правления и не член Совета директоров. Думаю, это замечательный пример, чего может добиться человек, который готов отдать всего себя ради служения банку.

– Действительно, как сказал Дмитрий Михайлович, для меня это пример того, что невозможное возможно! – ответила Людмила Гурская. – Я ценю годы, проведенные с вами. Бывало нелегко, пришлось пройти через многое. Но благодаря поддержке со стороны руководства и инициативных людей

удавалось решать многие вопросы и продвигать нужные проекты. И вместе мы превратились из небольшого банка «Олимп», в который я когда-то пришла, в замечательный Белгазпромбанк, которым стоит гордиться. Несмотря на то, что я человек требовательный – как к окружающим, так и в первую очередь к себе, я всегда чувствовала доброе отношение и уважение тех, с кем приходилось работать. Спасибо большое вам всем за это! Я всегда буду гордиться тем, что была сотрудником Белгазпромбанка. И тепло, исходящее от вас, будет согревать меня еще долгие-долгие годы. Спасибо, я вас всех люблю!



Фото с коллегами на память

Ориентация – на быстрые и простые кредиты

Как изменилась за последний год кредитная политика Белгазпромбанка и повлияла ли на нее текущая экономическая ситуация в стране? «Сегодня при кредитовании физических лиц и клиентов малого бизнеса мы стараемся оперативно реагировать на уже сформированную потребность клиентов в получении простых и быстрых кредитов с упрощенными процедурами выдачи», – рассказал начальник управления экспертизы розничных кредитов Сергей ЧЕРЕПОК.

– Чем мы руководствуемся в работе с нашими клиентами – это унификация процедур, которые были в сегменте кредитования физических лиц и клиентов малого бизнеса. Наши пути развития в кредитовании розничных клиентов предполагают соответствие общим трендам в банковском сегменте и в предложении продуктов потребителю – это простота условий продукта, оптимизация процедур оформления и выдачи, унификация инструментов оценки кредитоспособности и банковских рисков. Такие изменения позволяют упростить сопровождение продуктовых линеек внутри банка и дать клиенту понятный продукт, который облегчает ему процесс выбора. У него первично есть потребность в какой-то сумме кредитования, и мы хотим эту потребность удовлетворить максимально быстро.

Тренд на оптимизацию и переход к быстрым кредитам позволяет нам скон-



центрировать продвижение, то есть рекламу и инструменты продаж наших продуктов, потому что вариативность продуктовых линеек при ограниченном бюджете на продвижение приводит к формуле «всего по чуть-чуть», и мы в должной мере не заявляем о том или ином новшестве: сервисе или про-

дукте.

В начале года запущены «Энергичные кредиты». Это итог совместной работы службы маркетинга банка и подразделений розничного бизнеса, направленной на объединение основных характеристик наших кредитных продуктов, что позволяет клиенту ориентировать-

Энергичные кредиты

Быстрая зарядка для Вашего кошелька!

Отправить заявку



Кредит «Быстрее быстрого»

Решение о кредитовании принимается в течение 48 часов с момента обращения в банк

[Подать заявку](#)



ся на сумму и срочность оформления. Мы не распространяемся на варианты – это дополнительная вещь, которую клиенту нет нужды выбирать. Дополнительные сервисы можно обсудить в течение нескольких секунд, а если, к примеру, клиенту нужен кредит на 50 миллионов за полчаса, то он выбирает «Энергичные кредиты».

В работе с этим продуктом мы уже ощутили преимущества специализации и выделения собственного контакт-центра. Таким образом, клиент не отдален, мы не оставляем его наедине с нашим сайтом, который выполняет не «продажную», а в основном информационную функцию. Мы как бы говорим: покажи свою потребность, и если она в пределах быстрого оформления и той суммы, которую мы закладываем в «Энергичные кредиты», то мы свяжемся, обсудим детали, договоримся о визите в ближайшее время.

Проанализировав запросы клиентов малого бизнеса, мы заметили тенденцию перераспределения заявок в сторону небольших сумм, простых процедур и коротких сроков рассмотрения заявок. Мы откликнулись на поведенческий тренд наших клиентов и увеличили лимит выдачи по кредиту «Быстрее быстрого» до 500 миллионов, сохранив простые процедуры и прежние требования к обеспечению. По срокам рассмотрения продукт остается одним из самых быстрых кредитов. С запуска продукта прошло более полугодя, и принимая решения об изменении условий кредитования до 500 млн руб., мы оценили качество сформированного кредитного портфеля и потенциал оптимизации отработанных

процедур рассмотрения заявок. Уже сейчас у нас есть четкое понимание тенденций на рынке, и если отклик увеличится, мы готовы его обработать. Соответствующие изменения в подразделениях управления экспертизы произведены, мы четко распределили функционал и специализировали группу экспертов на работе именно с быстрыми кредитами. Мы, безусловно, готовы идти дальше в этом направлении.

В будущем мы будем концентрироваться на увеличении кросс-продаж банковских продуктов. В настоящее время существуют варианты оптимизации программных комплексов, с которыми приходится работать сотрудникам при обслуживании клиента. Наши ближайшие задачи – оптимизация и удовлетворение максимального перечня потребностей клиента. Он может сегодня выступать директором фирмы, которой требуется финансирование,

но мы хотим, чтобы он как минимум получал возможность оформить другой продукт лично для себя, например, «Карту покупок», расчетную карту и т.п.. И напоследок отмечу еще одно направление нашей деятельности: мы понимаем сложность ситуации на рынке, в частности, в ранее очень популярной сфере операций с недвижимостью. Это существенный сегмент экономики, в том числе и нашего кредитного портфеля. Рефинансирование не требует разработки продукта. Для нас это понятный, нормальный обеспеченный кредит. На тенденции последнего времени мы реагируем предложением рефинансировать ранее полученные кредиты, если их сопровождение сегодня становится неподъемным для клиента. Мы готовы подставить плечо и пересмотреть условия кредитных договоров клиентам, работающим с другими банками, если они упираются в проблему ежемесячного погашения.



Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!

**КАРТА ПОКУПОК
В НАШЕМ МАГАЗИНЕ!**

ПОКУПАЙ СЕЙЧАС – ПЛАТИ ПОТОМ

КАРТА ПОКУПОК
VALID THRU 00/00
MasterCard

Реалити-шоу «Мой бизнес» завершило отбор участников для второго сезона

При участии Белгазпромбанка на телеканале ОНТ стартует второй сезон масштабного социально-образовательного проекта «Мой бизнес». Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико вошёл в число экспертов-менторов для начинающих бизнесменов. Поучаствовать в проекте «Мой бизнес» может как владелец крупной компании, так и каждый, у кого есть интересные идеи.

В первом сезоне более 700 предпринимателей прислали свои заявки. В новом телесезоне проект идёт в регионы. Предварительные отборы прошли во всех областных центрах Беларуси.

Только самые перспективные идеи будут представлены менторам. Они уже изучают анкеты. И в прямом эфире «Радио ОНТ» профессионалы дали советы потенциальным участникам.

Поучаствовать в проекте «Мой бизнес» может как владелец крупной компании, так и каждый, у кого есть интересные идеи. 12 лучших идей, отобранных из общего числа и прошедших этап презентаций, получат помощь влиятельных и успешных бизнесменов. Радио ОНТ знакомит слушателей с менторами нового сезона – предлагаем вашему вниманию запись интервью с Виктором Бабарико: https://youtu.be/5bv_4EdqXSE
P.S. Как нам стало известно, среди тех, кто подал заявки для участия во втором сезоне проекта, есть три сотрудника Белгазпромбанка!



Клиентская зона: теперь в формате 24/7

В головном офисе Белгазпромбанка по адресу ул.Притыцкого 60/2 начала работу клиентская зона (с банкоматом, инфокиоском и автоматической депозитарной машиной) в формате 24/7.

Это созданная для удобства клиентов зона самообслуживания, где можно воспользоваться всеми преимуществами доступа к наиболее востребованным банковским услугам круглосуточно. Формат 24/7 доступен клиентам любого банка.

Зона самообслуживания в формате 24/7 предназначена для оказания широкого комплекса розничных услуг, которые можно получить с помощью инфокиоска и банкомата. Наиболее распространенные операции – пополнение банковских платёжных карт, снятие наличных, платежи за услуги и прочее. Кроме того, в зоне 24/7 установлена автоматическая депозитарная машина (АДМ), куда в любое удобное для клиента время (при наличии договора на расчетно-кассовое обслуживание с ОАО «Белгазпромбанк») можно сдать торговую выручку. Зачисление происходит в режиме on-line.

Новая клиентская зона в формате 24/7 Белгазпромбанка в круглосуточном режиме начала работать с 18 апреля. Для доступа к зоне самообслуживания необходимо воспользоваться любой банковской платёжной карточкой.



Семинар «Партнерские отношения в бизнесе»

Каждая история несостоявшихся партнерских отношений уникальна, но все они до боли похожи в своем завершении: потеря времени и денег, разрыв дружеских и даже родственных отношений. О том, как предотвратить подобные ситуации, 14 апреля рассказал адвокат, управляющий партнер адвокатского бюро «Степановский, Папакуль и партнеры» (SP&P) Александр Степановский на семинаре, организованном совместно с Белгазпромбанком.

Когда достигнуто понимание – свобода обретена

Нужно ли подписывать партнерское соглашение? И в каких случаях? Как оказалось, случаи бывают разными, но все они сводятся к вопросу о первоначальных договоренностях, которые в большинстве своем не были оговорены и тем более прописаны. Выход очевиден – прежде чем начинать совместный бизнес – сесть за стол переговоров и подписать партнерское соглашение.

Особое внимание Александр Степановский уделил блоку вопросов, которые должны быть прописаны в соглашении. Как оказалось, большинство предпринимателей даже не задумываются о том, сколько всего им нужно обсудить с бизнес-партнером, вплоть до темы брачного контракта. Хотя казалось бы, при чем тут бизнес?

И, конечно, не остались без внимания вопросы негативных финансовых последствий и тема ответственности за невыполнение партнерами условий





партнерских соглашений. Здесь не может не радовать стремление белорусских предпринимателей к юридически грамотному оформлению своего бизнеса, но при этом сохраняются вопросы к белорусскому законодателью.

В целом, встреча получилась интересной и насыщенной яркими примерами из адвокатской практики Александра Степановского.

Берегите себя и свой бизнес!

Алёна Марьянская, SP&P

После выступления Александра Степановского заместитель начальника управления экспертизы розничных кредитов Белгазпромбанка Елена Белковец рассказала про новые тренды и возможности в кредитовании малого и среднего бизнеса. По видеоконференцсвязи к беседе подключились сотрудники и клиенты областных дирекций Белгазпромбанка.

СПРАВКА «Банк.NOTE»:

Внушительная команда «сильных юристов» АБ «Степановский, Папакуль и партнеры» имеет обширный экспертный опыт; помимо прочего, их сильными сторонами являются конкурентное законодательство, защита интеллектуальной собственности и гостиничный бизнес. Среди их клиентов – ЕБРР, Microsoft и Министерство экономики Республики Беларусь.

European Legal 500

Сильная национальная команда, работающая с полным спектром корпоративных и коммерческих вопросов. Отмечается ее уникальное ноу-хау в вопросах конкуренции, включая согласование сделок по слиянию и проведение антимонопольных расследований. Проводит дополнительную экспертизу интеллектуальной собственности, имеет опыт защиты интеллектуальной собственности и судебного преследования в этой сфере, в частности, в области торговых знаков и авторских прав.

Chambers Europe

«Ориентированного на клиента» Александра Степановского ценят за «его способность выносить суждения, приходить к правильному выводу и получать нужные ресурсы». Он консультирует по вопросам присоединения и поглощения, реорганизации и банкротства компаний.

Chambers Global



Восток – дело тонкое



В марте 2016 года начальник отдела развития бизнеса с финансовыми институтами управления финансовых институтов Андрей Хотенко в рамках гранта, полученного от индийского правительства, принял участие в Международной образовательной программе по банковскому делу и финансам. Обучение проходило на базе Национального института банковского менеджмента в городе Пуна, расположенном в 150 километрах от побережья индийского океана, к юго-востоку от города Мумбаи.

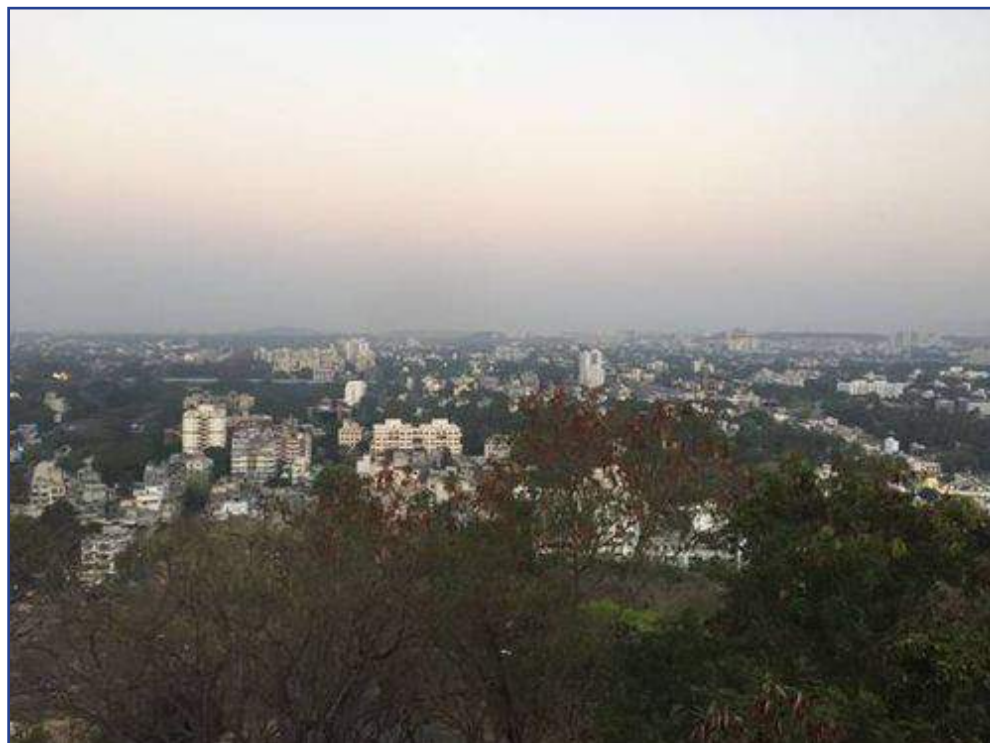
В Международной образовательной программе приняли участие представители коммерческих и центральных банков, небанковских финансовых

участники международной образовательной программы по банковскому делу и финансам

организаций из 13 стран: Перу, Парагвай, Филиппины, Непал, Польша, Россия, Таджикистан, Киргизия, Узбекистан, Бангладеш, Фиджи, Эль Сальвадор, Беларусь. В качестве лекторов выступали как преподаватели Нацио-

нального института банковского менеджмента, так и эксперты в области международных отношений и финансов ведущих банков Индии.

Место обучения организаторами было выбрано не случайно. Пуна является



Вид на Пуна с возвышенности Парвати Хил, второй по высоте точки города, 640 метров над уровнем моря



Один из блоков общежития на территории института



Автомобильный мост Бандра-Ворли, самый длинный в Индии, длина составляет 5,6 километров



Вид на Мумбаи с морского моста Бандра-Ворли

культурным и научно-образовательным центром штата Махараштра. В городе располагается множество образовательных учреждений в области информационных технологий, финансового менеджмента, повышения квалификации, которые привлекают студентов и специалистов со всего мира, включая европейские страны. И это неудивительно, ведь высшее образование в стране предоставляется на уровне программ европейских вузов.

В Пуне проживает почти 3,5 млн человек, и по численности населения это девятый город в Индии и второй в штате Махараштра. Несмотря на многолюдность и оживленность улиц города, в институте, на базе которого проводилась образовательная программа, для обучения созданы все условия для спокойного и размеренного образовательного процесса. От суеты и шума города его отделяют густые тропические вечнозеленые широколиственные растения. Наряду с лекционными и административными аудиториями на территории института расположены столовая, кампус, компьютерный зал, медицинский корпус. Библиотека института насчитывает более 66 тысяч книг, а также более 200 авторитетных международных и национальных изданий.

- В первый день пребывания в институте я узнал, - рассказывает Андрей, - что индуистские храмы начинают работать в 5 часов утра, служба сопровождается громкой молитвой, которая распространяется на всю округу че-



Здание Резервного банка Индии в Мумбаи



Вход в головной офис Резервного банка Индии

рез выставленные на улице огромные динамики. Один из таких храмов находился в непосредственной близости от кампуса. Возможно, это было сделано специально, чтобы студенты успели подготовиться к началу учебного дня. Лекции и практические занятия проводились ежедневно (включая субботу) с 9 часов утра до 6 часов вечера.

Обучение проходило на английском, который наряду с хинди является государственным языком Индии. Основным фокусом обучения были вопросы развития бизнес-направлений и ценообразования по банковским продуктам с учетом аспектов риск-менеджмента. Участники были ознакомлены с требованиями основных положений международных стандартов в области банковского регулирования и надзора Базель-3. Особенно интересной для меня была тема осуществления инвестиционных банковских операций (форексных, межбанковского кредитования, сделок на рынках долгового и долевого капитала, торговли финансовыми деривативами, операций финансирования торговли) и определения стоимости банковских ресурсов и инструментов. Два дня было посвящено нетворкинговым мероприятиям, в ходе которых каждый участник рассказал о своей

стране, особенностях функционирования национальной банковской системы, а также презентовал свою компанию.

В один из дней образовательной программы было организовано посещение головного офиса Резервного банка Индии (центральный банк страны), расположенного в центре Мумбаи. Потребовалось более 7 часов, чтобы на автобусе преодолеть расстояние в 150 километров от Пуны до Мумбаи. Причиной тому загруженность дорог – автомобильные пробки начинались еще на горном серпантине за 20 километров до города. Более чем 21 млн жителей, проживающих в Мумбаи, делают его одним из самых густонаселенных городов мира. Архитектура города разнообразна и напоминает о колониальном прошлом страны. Много зданий в духе английской неоклассики и неоготики, трущобы подпирают небоскребы, а количество высотных новостроек впечатляет.

В Мумбаи состоялась встреча с топ-менеджерами Резервного банка Индии, в ходе которой участники образовательной программы были ознакомлены с особенностями развития банковской системы Индии, одним из достижений которой считается высокий уровень вовлеченности клиентов разного уровня и профиля в сферу банковского обслуживания. Если на этапе формирования индийские банки, в основном, обслуживали только жителей крупных городов (Бангалор, Дели, Калькутта, Хайдарабад, Мумбаи и другие), то в настоящее время создана разветвленная сеть офисов по всей Индии, которая предоставляет индийским банкам доступ к самым удаленным уголкам многочисленных штатов. В настоящее время в Индии присутствуют все современные финансовые продукты от мобильного и интернет-банкинга до краудфандинга (например, краудфандинговая платформа для сбора пожертвований Ketto). Вместе с тем на первый план выходит задача по распространению современных банковских услуг в наиболее отдаленные регионы страны, особенно в сельской местности. В настоящее время доступ к современным банковским услугам имеют лишь 60% населения, а на селе и того меньше – всего 30%.

Как отметили представители индийско-



Начальник отдела развития бизнеса с финансовыми институтами управления финансовых институтов Андрей Хотенко

го регулятора, наличие дешевых и квалифицированных трудовых ресурсов – одно из конкурентных преимуществ индийской экономики. Более 60% населения страны моложе 25 лет. Сбережения домашних хозяйств в среднем составляют 30% ежемесячного дохода. Это особенность финансового менталитета индийцев. Внутренние сбережения являются одним из источников фондирования традиционно высоких темпов роста ВВП, который в 2015 году составил 7,3%.

По завершении Международной образовательной программы всем участникам были вручены дипломы.

Андрей считает, что участие в Международной образовательной программе явилось важным элементом в процессе повышения его квалификации. Полученные знания помогут глубже оценивать и эффективнее решать стоящие перед отделом задачи. Установление деловых контактов с банковскими экспертами из различных стран и преподавателями одного из ведущих вузов Юго-Восточной Азии, в свою очередь, будет способствовать повышению качества работы над новыми проектами по закреплению за отделом направлению бизнеса и позволит при необходимости привлекать консультационную поддержку и перенимать успешный международный опыт.

Одна из лучших в Trade Finance e-Learning Programme

Главный экономист отдела развития бизнеса с финансовыми институтами управления финансовых институтов Елизавета Слесарева стала одним из лучших студентов ежегодного онлайн-обучения по вопросам торгового финансирования, предоставляемого Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) участникам Программы содействия развитию торговли во всех странах присутствия ЕБРР на бесплатной основе.

С момента запуска программы в 2010 году в онлайн-обучении приняли участие представители более чем 150 финансовых институтов из 26 стран. Представители Белгазпромбанка ежегодно принимают участие в данной программе. При этом Елизавета стала первой студенткой от Белгазпромбанка, которой удалось показать практически 100% результат и стать лучшей среди представителей белорусских банков в 2016 году.

ЕБРР проводит церемонию награждения лучших учеников ежегодно. В этом году церемония состоялась 17 марта в Минске в рамках конференции «Беларусь: Торговое финансирование 2016». Конференция собралась под своей эгидой представителей банковского и корпоративного сектора стран СНГ, а также западное инвестиционное сообщество для анализа возможностей и стратегии сотрудничества в области торгового финансирования.

Елизавета поделилась своими впечатлениями от обучения:

- Сотрудники нашего управления раньше не принимали участия в этой программе, и для меня это тоже была первая программа онлайн-обучения. Мне, конечно, очень приятно, что я стала первой в Белгазпромбанке, кто удостоен награды за высокий результат. Мои коллеги по отделу, кто начал обучение чуть позже меня, получают информацию о своих результатах только во время следующей церемонии награждения в следующем году, но я надеюсь, что они тоже окажутся среди лучших студентов. Программа мне очень понравилась. Удобно с точки зрения отсутствия привязки к месту и ко времени. Программа составлена грамотно, понят-



но и интересно. Включает в себя семь модулей: аккредитивы, гарантии, резервные аккредитивы, инкассо, правила Инкотермс 2010, социальные и экологические аспекты внешнеторговых операций по версии ЕБРР. Каждый модуль предлагает изучить теоретическую информацию. Теория представляет собой не просто прочтение соответствующих мануалов, но также презентацию с очень подробным разъяснением материала, блок-схемами, выделением важнейших моментов. После изучения теории можно было переходить к рассмотрению практических ситуаций, т.н. case-studies, и вопросам, направленным на закрепление пройденного. Почти как в школе.

В общей сложности на обучение был отведен 1 год. Учитывая большой объем и сложность информации, к прочтению инструкций и правил я приступила практически сразу после предоставления доступа к программе. Часть изучаемого материала была знакомой, часть приходилось перечитывать несколько раз, чтобы вникнуть в вопрос. В общем, несколько месяцев я провела в компании UCP, ISP, ISBP, URDG и прочей документации по международному торговому финансированию и документарным операциям.

Что понравилось больше всего в программе ЕБРР, так это практическая часть. Полезная вещь для всех специалистов, работающих в сфере торгфина (и не только для начинающих). Внимание часто уделяется, казалось бы, незначительным деталям, на которые

при прочтении теории не акцентируешь внимание. Подобраны сложные, неоднозначные ситуации, при первом рассмотрении вызывающие иногда даже недоумение.

Что касается самих тестов, то необходимо отметить большое количество практических вопросов, где знание чистой теории не поможет. С одной стороны, при сдаче тестов онлайн есть возможность воспользоваться всеми необходимыми источниками, однако вопросы формулируются таким образом, что иногда не сразу очевидно, где искать. К тому же, время для сдачи теста ограничено.

На мой взгляд, онлайн-обучение ЕБРР является очень полезным с точки зрения профессионального роста и его должен пройти каждый специалист, осуществляющий взаимодействие с финансовыми институтами. Хотя бы потому, что в настоящее время ЕБРР является одной из организаций, которая определяет тенденции развития международного бизнеса в регионе, продвигая данное направление в т.ч. в рамках Программы содействия развитию торговли. Также приятно осознавать, что руководство заботится о моем профессиональном росте и развитии. Возможность пройти онлайн-обучение по программе ЕБРР, которое позволило расширить имеющиеся знания и получить новые, - тому подтверждение. Надеюсь, в будущем я смогу применять полученные знания на практике, внося свой скромный вклад в развитие бизнеса с финансовыми институтами.

Белгазпромбанк объявил приём заявок на участие в «Осеннем салоне-2016»

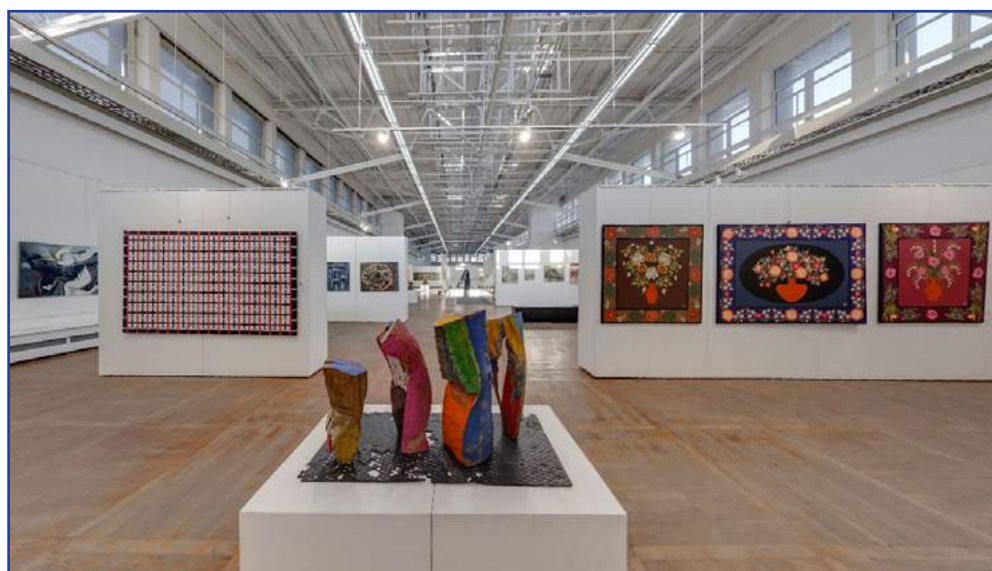
На сайте artbelarus.by начат приём заявок на участие в уникальном арт-проекте «Осенний салон с Белгазпромбанком», который во второй раз пройдёт во Дворце искусства в Минске с 29 сентября по 29 октября 2016 года.

К участию приглашаются молодые художники (в возрасте от 18 до 40 лет), граждане Республики Беларусь, с работами, созданными за последние три года в любых техниках и видах изобразительного искусства. Претендентам требуется заполнить электронную анкету, расположенную на сайте проекта «Арт-Беларусь», до 19 июня 2016 года 23 часов 59 минут.

Прошедшие конкурсный отбор произведения будут представлены на финальной выставке-продаже, которая откроется 29 сентября 2016 года во Дворце искусства. По итогам выставки международное экспертное жюри определит победителей проекта, которым будет оказано содействие в участии в знаменитом парижском «Осеннем салоне», традиционно проходящем с 1903 года в столице Франции.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Масштабный арт-проект «Осенний салон с Белгазпромбанком» стал истинным украшением культурной жизни белорусской столицы. Выставка воссоздаёт атмосферу легендарных парижских салонов начала XX века. Уникальность мероприятия заключается в том, что экспозицию работ современных белорусских художников дополняют произведения реальных участников фран-



цузских Осенних салонов (Л. Бакста, О. Мещанинова, О. Цадкина, С. Сорина, Д. Стелецкого, С. Зеликсона) из корпоративной коллекции Белгазпромбанка.

Одна из основных целей данного проекта – содействие формированию арт-рынка Беларуси, поэтому все представленные в его рамках произведения

молодых авторов предлагаются посетителям выставки для покупки.

Второй «Осенний салон с Белгазпромбанком» пройдёт в белорусской столице с 29 сентября по 29 октября 2016 года по адресу: Минск, ул. Козлова 3, Дворец искусства.

Замки древней Литвы



Фото Вадима МАЛЫХИНА

В конце марта отдел соцразвития организовал для сотрудников Белгазпромбанка тур выходного дня по историческим местам древней Литвы, по маршруту Крево - Боруны - Гольшаны - Родевичи - Лида - Гродно - Коробчицы. Поездка пользовалась большим успехом у наших коллег, которые не замедлили поделиться впечатлениями (приятно, что некоторые сделали это на родном языке).

Экономист 2-й категории ЦБУ №604 (г. Осиповичи) Галина ПИРОЖНИК:

– Падарожжа атрымалася вельмі цікавым і незвычайным, бо, папершае, заходняя Беларусь моцна адрозніваецца ад іншых бакоў нашай краіны – архітэктурай, дыялектамі, прыродай ды менталітэтам людзей,

а па-другое (што вельмі прыемна!), здзівіла любоў многіх калегаў да спадчыны, мовы...

Вясёлыя беларускамоўныя гіды, дэгустацыя піва і іншых смачных напояў :), «бульбяная бабка», бойкі ды народныя танцы, паганскія капішчы, жывы Ягайла з сучаснай завушніцай – праграма атрымалася насычанай і адначасова лёгкай.

У Гародні можна было абраць вольны час замест наведвання сінагогі, а калі шчэ надвор'е на самой справе стала вясновым, то шапцыраванне па старым горадзе прынесла шмат задавальнення!

«...Завецца ж спадчына мая ўсяго старонкай роднаю...». Дзякуй за арганізацыю дзівосных выхадных!





Начальник отдела управления проектами Андрей ШИШКО:

– Давялося трапіць у паездку «другой хваляй» – 26-27 сакавіка. Падарожжа атрымалася цудоўным – як з пункту гледжання зместу праграмы, так і ў плане арганізацыі самога мерапрыемства. Апроч наведвання найцікавейшых мясцінаў Гарадзенскай зямлі – храмаў, замкаў, знакавых для кожнага беларуса – уразілі расповяды экскурсаводаў падчас пераезду з аднаго месца ў іншае. Бачна было, што гэта не проста выпадковыя людзі, а тыя, хто насамрэч цікавіцца гісторыяй роднай зямлі, ведаюць гэтую гісторыю і намагаюцца падзяліцца сваімі ведамі з усімі! Мяркую, з гэтага і пачынаецца нацыянальнае адраджэнне, станаўленне самасвядомасці.





Што да найбольш запамінальнага, то гэта родная мова, якая суправаджала нас гэтыя два дні. І шчырая падзяка за гэта не толькі экскурсаводам, якія прапанавалі зрабіць падарожжа цалкам беларускамоўным, але і калегам, якія гэтую прапанову падтрымалі (некаторыя нават паміж сабой камунікавалі па-беларуску, што чуць было вельмі прыемна)! :)

Вялікі дзякуй арганізатарам – у будучыні з задавальненнем буду браць удзел у такіх мерапрыемствах! Прыемна, што ўсё ж жывая яна – Беларусь!..

Ведущий экономист группы обслуживания юридических лиц ЦБУ № 706 Александра ЛИСОВЕЦ:

– Потрясающая организация, экскурсия, масса положительных впечатлений! Спасибо огромное за такое увлекательное путешествие! Отдельно хочется выделить экскурсовода от бога Александра, который зацепил такой подачей исторических фактов и содержательных театральными миниатюр. Ждем новых увлекательных туров по Беларуси и России!

Ведущий экономист отдела процессинга и учета расчетных операций Ирина БАЗАРНОВА:

– Впечатления самые хорошие, яркие, запоминающиеся, начиная с первых минут поездки! Сопровождающие просто профессионалы своего дела: в нашем автобусе был Егор (спасибо ему отдельное за очень интересный рассказ об истории нашего края во время следования), затем его сменила Галина – тоже молодец. Видно, что люди любят то, чем занимаются. Особо отмечу интересную, необычную подачу информации в виде костюмированного представления, возможность участвовать в нем и окунуться в ту эпоху. А обед в Родевичах – выше всяких похвал (и борщ, и картофельная бабка, а настойка из дубовой бочки – просто класс). Потом еще мастер-класс по боевым искусствам и танцам того времени. В Коробчицах неожиданные 100 фронтальных грамм и закуски от партизан – очень к месту. Если можно, пожелание: побольше таких поездок по Беларуси!

Главный экономист отдела мониторинга кредитных операций физических лиц Светлана ФАДЕЕВА:

– Заполняя анкету после тура, я отметила сплошные плюсы. Перемещение в автобусе Neoplan было удобным и комфортным, гостиница в Гродно понравилась: быстрое заселение без лиш-

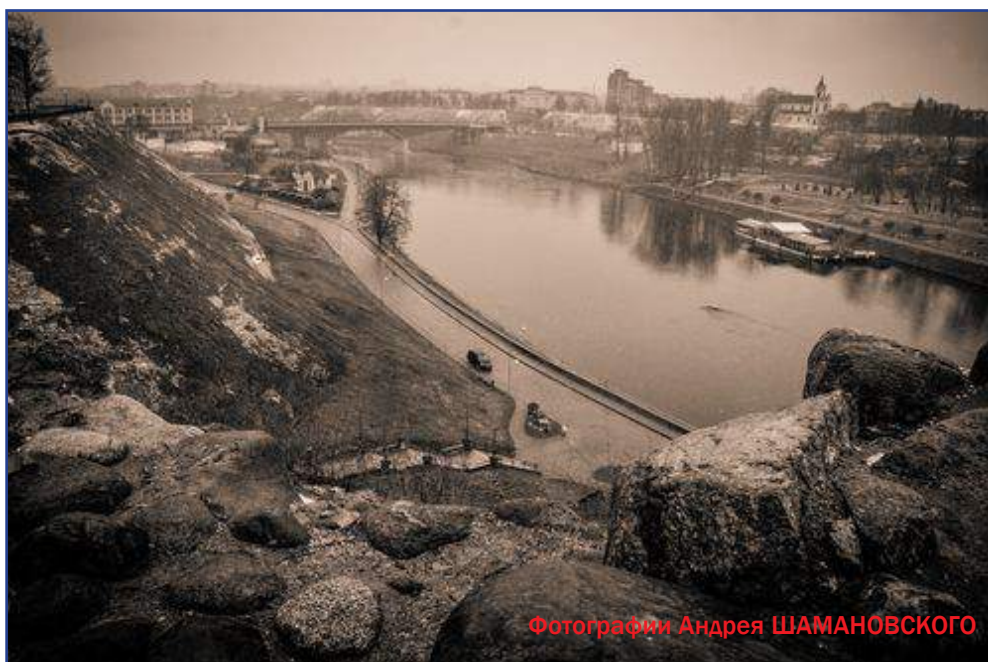
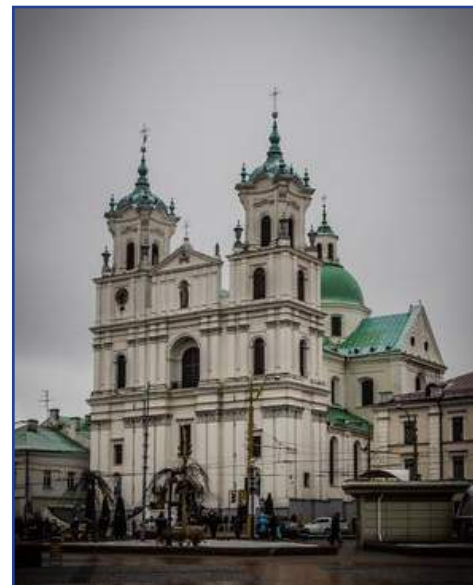


них проволочек, чистота, уют, всё очень здорово. Питание было вкусным и разнообразным. И не только питание, но и питье. Особенно восхитил обед под музыкальное сопровождение старинных инструментов на усадьбе в Родевичах: такой вкусный борщ, салат, картофельная бабка, тосты и шутки участников анимации! Очень понравились пиво и закуски в Лидской пивоварне, хамон в Коробчицах. Питание, можно сказать, постоянно приятно удивляло.

Работа сопровождающих: о, тут особая благодарность! В нашем автобусе сопровождающими были Егор (он же участник анимации), и Галина. Так чувствуется, когда люди на своем месте - любят свое дело и выполняют его превосходно. Слушать их было одно удовольствие. Столько интересного узнали об истории 14-15 веков, о выдающихся личностях, правителях, интересных событиях. Галина уточнила у нас – на каком языке вести повествование, я голосовала за белорусскую мову. Я не белоруска, но, зная украинский язык, понимаю белорусский. Галина общалась с нами на чудесном литературном белорусском языке, Егор – на русском и белорусском. Надо признать - с сопровождающими нам отчаянно повезло.

Для меня стала неожиданностью такая занимательная подача исторического материала с использованием анимации. Прекрасная идея, особенно для детей, подростков. Ну и взрослые в определенных условиях отчасти впадают в детство. Анимационные сюжеты удачно разработаны, легко и с юмором разыграны – это остается в памяти. Интересными были все пункты пребывания в рамках экскурсионной программы, но, пожалуй, самым впечатляющим было посещение музея Гродненской синагоги. Рассказ о зверствах нацистов на территории Гродненщины, портреты выживших в этом аду, их воспоминания о той страшной войне... Жаль, что с течением времени люди забывают уроки истории и снова пытаются решать проблемы с оружием в руках.

Мне очень понравился этот экскурсионный тур, мне он показался почти идеальным. Учитывая национальную историко-патриотическую тематику тура, я бы посоветовала гидам, с целью развития темы, рекомендовать туристам посетить спектакли Национального театра имени Янки Купалы (г. Минск): «Пінская шляхта» и «Другая сусветная» («Вторая мировая»). Огромное спасибо сотрудникам отдела социального развития!



Фотографии Андрея ШАМАНОВСКОГО