



БАНК Ж КЛИЕНТ

Информационное издание

Газета издается с мая 2004 года

СОБЫТИЕ

ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК – ЛАУРЕАТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

В Москве прошла церемония награждения победителей юбилейной Национальной банковской премии, которая является одной из престижнейших профессиональных наград. Лучшие кредитно-финансовые организации определяются экспертным советом и жюри.

Ханты-Мансийский банк стал лауреатом в номинации «Лидер в развитии сети банкоматов» и обладателем почетной награды – статуэтки Крылатого льва.

«Банк более 6 лет является Principal Member в международных платежных системах MasterCard Worldwide и VISA International. На сегодняшний день организация располагает собственным процессинговым центром, самой крупной сетью эквайринга на территории УрФО, эмиссия пластиковых карт пре-

высила 700 тыс. шт. Установлено порядка 700 банкоматов и более 3500 POS-терминалов, через которые каждый день проходит порядка 145 тыс. транзакций.

Для держателей пластиковых карт доступны такие дополнительные возможности, как оплата услуг сотовой и городской связи, коммунальных платежей, дошкольных образовательных учреждений, налоговых сборов, всего порядка 110 видов сервисных функций.

Мы плодотворно сотрудничаем с предприятиями и учреждениями региона по обслуживанию зарплатных проектов. С юридическими лицами заключено свыше 4500 договоров, в рамках которых также осуществляется льготное кредитование работников», – отметил президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин.



ПАРТНЕРСТВО

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Ханты-Мансийский банк подписал соглашение о сотрудничестве с региональным отделением общественной организации «Союз пенсионеров России».

Как отметил первый заместитель президента банка Александр Смирнов, документ предусматривает активизацию совместной работы по поддержке пожилых людей, различных мероприятий с их участием, а также организацию помощи в получении информации о правах, льготах и специализированных услугах.

«Необходимо отметить, что подписание соглашения – это логичное продолжение нашей системной деятельности по оказанию поддержки пенсионерам Югры. Ханты-Мансийский банк уже достаточно давно и продуктивно реализует целый ряд программ в данном направлении.

Серьезная работа велась по развитию Социального проекта организации. В его рамках было открыто 225 тысяч специализированных карт и 40 тысяч вкладов, на которые перечисляются пенсии и различные пособия. Принципиальной особенностью данных продуктов являются льготные условия обслуживания и повышенный процент за размещение средств на счете.

Отдельным направлением стала реализация благотворительных программ. Ханты-Мансийский банк активно участвует в мероприятиях по поддержке нуждающихся. Оказывается помощь ветеранским организациям, пенсионерам, инвалидам, малообеспеченным семьям, в том числе в рамках договоров о социальном партнерстве с муниципалитетами. Только в 2009 году на данные цели было направлено более 100 млн. рублей», – уточнил Александр Смирнов.

Председатель правления отделения «Союз пенсионеров России» по ХМАО Оксана Горбачева добавила, что в течение года при непосредственной помощи Ханты-Мансийского банка уже проведено несколько мероприятий.

«В рамках данного соглашения мы будем обсуждать программы, которые банк планирует реализовывать для пенсионеров, а также людей, готовящихся выйти на заслуженный отдых.

Со своей стороны, Союз может консультировать финансовую организацию по различным вопросам. Ведь мы напрямую занимаемся всеми социальными проектами для пенсионеров и владеем полной информацией



Подписание соглашения между общественной организацией «Союз пенсионеров России» и Ханты-Мансийским банком

о том, что необходимо сделать, чтобы пожилым людям было еще более удобно пользоваться финансовыми услугами и льготами.

Отмечу, что за время сотрудничества мы внимательно изучили все социальные проекты банка. И могу сказать, что он на сегодняшний день является безусловным лидером в плане помощи нашему старшему поколению», – уточнила Оксана Горбачева.

Справка:

Ханты-Мансийский банк продолжает развивать Социальный проект, в рамках которого для получения пенсий, пособий, различных льгот оформляются специальные карты организации с повышенной процентной ставкой на остаток денежных средств.

По итогам 2009 года пенсионерам – держателям социальных карт в качестве процентного дохода начислено свыше 212 млн. рублей, что в 2 раза больше, чем в 2008 году.

Стоит отметить, что и география Социального проекта значительно расширилась, теперь к его участникам присоединились жители Кургана, Томской области, а также Ямало-Ненецкого автономного округа.

НОВОСТИ

Кадровый резерв главы государства



Президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин вошел в состав резерва управленческих кадров, находящихся под патронажем главы государства Дмитрия Медведева.

Список из 500 лиц, вошедших в президентский кадровый резерв, опубликован на официальном сайте Кремля.

«В качестве критериев были сформулированы требования к профессиональным и личным качествам кандидатов, – отметил руководитель администрации президента РФ Сергей Нарышкин. – Это успешность, управленческие способности, стратегическое мышление, положительная репутация и соответствующая компетенция».

Итоги года

Валюта баланса Ханты-Мансийского банка по итогам 2009 года составила 302,34 млрд. рублей – рост на 28%.

За указанный период собственные средства банка увеличились на 37,08 % – до 26 млрд. рублей. Кредитный портфель вырос на 9,54 % – до 74,74 млрд. рублей. Сумма привлеченных средств населения увеличилась на 33,87% – до 37,05 млрд. рублей, объем средств на счетах юридических лиц достиг 28,76 млрд. рублей. Прибыль до налогообложения по итогам 2009 года составила 600 млн. рублей.

Высокий рейтинг

Агентство «Рус-Рейтинг» по итогам января подтвердило кредитный рейтинг Ханты-Мансийского банка на уровне «ВВВ», прогноз «стабильный».

Как сказано в отчете аналитиков агентства, основными факторами, влияющими на устойчивые позиции кредитно-финансовой организации на рынке и в рейтинговых таблицах, являются предоставление государственных ресурсов, финансовая и политическая поддержка основного акционера в лице региональных органов государственной власти, а также системообразующее значение банка для ХМАО.

Ханты-Мансийский банк является крупнейшим за Уралом и одним из ведущих региональных кредитно-финансовых институтов страны.

Сеть эквайринга растет

Ханты-Мансийский банк по итогам прошедшего года практически на треть увеличил сеть обслуживания банковских карт, значительно расширив при этом спектр сервисов и услуг для их держателей.

Как пояснил вице-президент финансовой организации Юрий Жигалкин, на сегодняшний день общее количество банкоматов и информационно-платежных киосков составляет порядка 700 штук, а действующих терминалов более 3500 устройств.

«Несмотря на кризисный год, мы сумели сделать действительно многое и полностью выполнили все поставленные планы. Активная работа по внедрению нового оборудования велась не только на территории ХМАО, но и за его пределами, в таких городах как Тюмень, Санкт-Петербург, Новосибирск, Курган», – отметил Юрий Жигалкин.

Помимо этого, банк расширял и функционал устройств. В течение года внедрен ряд новых сервисов по приему платежей, что существенно расширило возможности держателей банковских карт по оплате жилищно-коммунальных, телекоммуникационных, образовательных и иных услуг. На сегодняшний день, в зависимости от территории обслуживания, клиенты могут воспользоваться 110 различными сервисами.

Говоря о планах на текущий год, он добавил, что число банкоматов и информационно-платежных киосков будет увеличено на 20%, POS-терминалов – на 30%, количество новых сервисов также на вырастет 30%.

ВЛАСТЬ

**Глава Советского района Сергей УДИНЦЕВ:****«Ханты-Мансийский банк – взвешенная политика во благо территории»**

– За многие годы сотрудничества Ханты-Мансийский банк зарекомендовал себя профессиональным и социально ответственным партнером, заботящимся о нуждах населения и повышающим доступность своих услуг жителям Советского района.

Правильно выбранная стратегия нашей совместной деятельности охватывает все важные сферы жизни муниципального образования, что позволяет району развиваться и укреплять свой экономический и инвестиционный потенциал. Строительство,

жилищно-коммунальный комплекс, малый бизнес – это лишь небольшой перечень направлений работы.

Органы власти всегда находят поддержку банка в реализации значимых проектов. Основным приоритетом на сегодняшний день является решение жилищных проблем населения. Только в 2009 году более 300 семей территории были обеспечены новым комфортным жильем. Этого удалось достигнуть благодаря взвешенной кредитной политике Ханты-Мансийского банка, предоставившего займы строительной отрасли, что позволило начать реализацию программы «Развитие и модернизация жилищно-коммунального комплекса Советского района на 2009-2012 гг.».

Уверен, что благодаря участию банка мы сможем ежегодно не только сохранять темпы строительства, но и увеличивать их!

РАЗВИТИЕ

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД!

Филиал Ханты-Мансийского банка в г. Советском – старейшее подразделение организации на территории Югры, приступившее к работе в 1993 году. За более чем 16-летнюю историю оно прочно заняло свое место на финансовом рынке Советского района. О деятельности филиала рассказывает его директор Наталья МЫШЕНКОВА.

– Наталья Анатольевна, каким для филиала был прошедший 2009 год?

– Несмотря на то, что острая фаза финансового кризиса миновала, многие банки продолжали ощущать его последствия – нехватку ресурсов, ограничение перечня услуг. В то же время Ханты-Мансийский банк в целом и Советский филиал в частности продолжили укреплять свои позиции. Мы старались не просто «пережить» сложное время, а совершенствовать свою работу, внедряя новые услуги, улучшая качество обслуживания клиентов.

Филиал задействован в реализации всех знаковых программ Советского района, среди которых проекты развития и модернизации жилищно-коммунального комплекса, поддержки малого и среднего бизнеса и многое другое. Мы живем интересами региона и со своей стороны делаем все, чтобы в нем была стабильность, а людям здесь жилось комфортно. Думаю, наши клиенты видят это и доверяют нам.

– Какие ключевые моменты в работе филиала вы могли бы отметить в прошедшем году?

– Если говорить о розничном бизнесе, то следует сказать об активной реализации Социального проекта банка. Сотрудники филиала совместно с представителями Пенсионного фонда РФ на регулярной основе проводили встречи с представителями старшего поколения, как говорится, вживую. Прямые контакты позволяют более доступно объяснить преимущества предлагаемого продукта, ответить на вопросы, уделить внимание каждому персонально. Для пожилых людей это особенно важно. Кроме того, во время этих встреч



многие пенсионеры смогли оформить социальную карту на месте, не посещая здание филиала. Наши сотрудники консультировали горожан непосредственно в офисах Пенсионного фонда РФ, представительстве Ханты-Мансийского негосударственного пенсионного фонда.

Такая политика позволила филиалу всего за полгода в 3 раза увеличить ежемесячную эмиссию социальных карт. Не менее продуктивной в ушедшем году была работа по продвижению кредитных карт. На начало 2010 года их количество составляет более 2 тысяч. Кроме того, значительно расширена сеть платежных терминалов: на сегодняшний день уже установлено 135 устройств в основных торгово-сервисных предприятиях, которые занимают 70% объема рынка товаров и услуг Советского района.

Удачным решением стало внедрение новой услуги – мобильный банкинг. Его популярность среди наших клиентов постоянно растет. Во всех отношениях это очень удобно и практично: с помощью мобильного телефона совершать операции со своим банковским счетом – просматривать баланс, мини-выписки, производить платежи. Многим моим знакомым эта новинка пришлась по душе.

– А как в филиале развивается направление корпоративного обслуживания?

– За 16 лет работы удалось зарекомендовать себя надежным партнером для представителей бизнес-сообщества Советского района. Нашими клиентами являются крупнейшие предприятия и организации территории. Мы предоставляем им широкий спектр банковских услуг, работаем в различных финансовых направлениях. Благодаря этому в ушедшем году был оформлен 91 договор на обслуживание банковского счета с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Скажу пару слов и о муниципальных организациях. Показательным моментом, на мой взгляд, является то, что практически все они обслуживают свои

зарплатные проекты в нашем филиале, а это более 5,5 тысячи счетов.

Несмотря на то, что 2009 год был непростым для банковского сектора, мы старались поддерживать наших корпоративных клиентов, совершенствуя предлагаемые услуги, внедряя новые технологии, подходя индивидуально к проблемам и потребностям каждого.

К примеру, были предоставлены кредиты ОАО «ЮТЭК-Совэнерго», ОАО «ЮКЭК», ЗАО «Строймонтаж». Деятельность каждой из этих организаций является стратегически важной для Советского района. Благодаря поддержке филиала Ханты-Мансийского банка целый ряд предприятий реализовал важные для района программы.

Положительным моментом, способствующим привлечению корпоративных клиентов, является внедрение новейших банковских технологий. Одно из последних нововведений, которое сразу же было оценено по достоинству, – SMS-информирование для юридических лиц и индивидуальных предприятий. Данная услуга позволяет получать сообщения о движении средств по банковским счетам в режиме реального времени, что, безусловно, очень удобно для наших клиентов.

Подобный сервис на территории Советского района не может предложить ни одна финансовая организация, что делает обслуживание клиентов в нашем филиале еще более удобным и привлекательным.

– Всем известна аксиома: основа любой организации – ее кадровый состав. Наталья Анатольевна, что вы можете сказать о своем коллективе?

– Вы правы. Кадры решают все! Наш коллектив – это профессионалы своего дела. Благодаря активной работе и постоянному совершенствованию навыков сотрудников мы смогли не только устоять в непростое время, но и продолжили динамичное движение вперед. Наш коллектив всегда настроен на получение только положительного результата.

В новом финансовом году мы, как и раньше, будем прилагать все усилия по развитию работы с населением, муниципалитетом, предприятиями. А самое главное – наши клиенты видят в нас надежных партнеров!

ПАРТНЕР

Генеральный директор ЗАО «Строймонтаж» Николай ХОЛОДКОВ:**«Партнерство, которое будет продолжаться»**

действие с ведущим кредитным институтом Югры представляется нам задачей особой важности.

– Сотрудничество с Ханты-Мансийским банком – это позитивный шаг в направлении стратегического развития и укрепления материально-технической базы компании.

Совершенствуя партнерские отношения с финансовыми организациями, мы получаем возможность реализовывать планы по продвижению своих услуг на российский рынок стройиндустрии. И в этом контексте взаимодействие с ведущим кредитным институтом Югры представляется нам задачей особой важности.

В 2010 году строительной компании «Строймонтаж» исполняется 15 лет, более 13 из которых мы являемся деловыми партнерами. Ханты-Мансийский банк выгодно отличают оперативность и гибкость в принятии решений, минимальный пакет документов при оформлении сделок, чуткий и внимательный подход к клиенту.

Сфера нашего сотрудничества разнообразна – овердрафтное кредитование, факторинговое финансирование, предоставление в короткие сроки заемных средств на осуществление основной производственной деятельности и обеспечение тендерных заявок. Персонал ЗАО «Строймонтаж» насчитывает порядка 600 высококвалифицированных специалистов, которые, являясь участниками зарплатного проекта банка, получают денежные средства на пластиковые карты финансовой организации, имеют возможность оформления льготных кредитов.

Уверен, что наше партнерство будет успешно продолжено и в будущем.





УСЛУГИ

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ НАБИРАЕТ СКОРОСТЬ

По данным статистики, производство автомобильного транспорта в период кризиса откатилось на десятилетие назад и сейчас, после некоего роста, в лучшем случае находится на уровне 2003 года. Одной из причин снижения спроса в этой сфере является сворачивание программ кредитования. Однако сегодня ситуация меняется в положительную сторону. О перспективах работы в этом направлении мы ведем разговор с начальником управления потребительского и ипотечного кредитования Ханты-Мансийского банка Ириной КОРНИЕНКО.

– Ирина Юрьевна, как однажды остроумно пошутил ведущий программы «Top Gear» – скорость никогда никого не убивала... А вот внезапная остановка – да.

Вероятно, столь резкое торможение в плане кредитования может оказаться просто смертельным для автопроизводителей. Как вы охарактеризуете сегодняшнюю ситуацию?

– Действительно, как-то недолго у нас просуществовала потребительская благодать на автомобильном рынке – максимум года-два. Именно с 2006 по 2008-й автокредитование достигло своего расцвета, и покупка машины для многих людей стала реальностью. Мы это можем оценить даже визуально, посмотрев на улицы городов. Разнообразие модельного ряда, новые красивые авто и регулярные пробки.

Однако, как часто бывает, совершенно неожиданно подкрался экономический кризис. Темпы инфляции на потребительском рынке пошли вверх, доходы населения – вниз.

По объективным причинам (в финансовом секторе появились проблемы с ликвидностью) банки начали повышать ставки и ужесточать условия кредитования. Так, если летом 2008 года практически каждый второй автомобиль был приобретен с использованием заемных средств, то в первой половине прошлого – лишь 10-15% машин. Естественно, что у автодилеров в разы упали продажи, у автопроизводителей – темпы производства.

– Значит, мы нашли виновных в коллапсе отечественного автопрома – это банки. Не дают денег, повышают в разы ставки?

– К сожалению, у отечественных автопроизводителей подушки безопасности отсутствуют не только в машинах. Они не были предусмотрены и в стратегии развития. А прошедший год был для отрасли лобовым столкновением с реальностью.

Если же не иронизировать и оценить ситуацию в целом, то, действительно, без кредитных средств автопром практически встал.

Я вас уверяю, что и для самих банков полный или частичный отказ от автокредитования был, мягко сказать, непростым решением. Это очень объемный и крайне важный участок работы. И, безусловно, все финансовые организации стремятся снова вернуть свои позиции на данном рынке. На сегодняшний день отчетливо видно, что дело сдвинулось с мертвой точки.

Я буду говорить на примере нашего банка. С осени прошлого года мы вошли в государственную программу субсидирования автокредитов, значительно смягчили условия их выдачи, снизив ставки и отказавшись от обязательного страхования машин. Так, кредиты в рамках государственной программы на сегодняшний день предоставляются банком по ставке от 9,67 до 10,17% годовых.

– Значит, банки пошли навстречу рядовым гражданам и, как следствие, на помощь автопроизводителям. С другой стороны, востребованы ли сейчас автокредиты у самого заемщика и как изменился его портрет?

– Не секрет, что жители нашего региона очень любят машины. Если верить статистике, то он по количеству

автомобилей на человека занимает одно из первых мест в стране. Будем объективны, в данных суровых погодных условиях проще и комфортней передвигаться на своем автомобиле, чем на общественном транспорте или пешком. Да и экономическая ситуация у нас выглядит более оптимистично, чем в среднем по стране.

Если говорить о большинстве клиентов, то их предпочтения практически не изменились. Как правило, они приобретают новые автомобили иностранного производства стоимостью около 500 тыс. рублей. Эту сумму человек получает в банке по стандартной программе кредитования сроком до 5 лет, под ставку от 15,5% годовых. Учитывая реалии рынка, мы предлагаем автокредиты на приобретение как новых, так и подержанных машин. Работаем со всеми автосалонами округа и с большинством дилеров на территории УрФО.

– Проводит ли Ханты-Мансийский банк какие-либо стимулирующие программы?

– Одна из таких сезонных акций проходит сейчас, в течение февраля. На это время ставки для всех категорий заемщиков по продукту «Автомечта» снижены на 1% и составляют от 14,5 до 15,5% годовых.

Для заемщиков, которые попали в сложную финансовую ситуацию в связи с потерей работы или по другим объективным причинам, в банке введены программы, которые предусматривают реструктуризацию задолженности по кредитному договору. Клиенту может быть предоставлена пролонгация срока кредит-

ного соглашения и, как следствие, изменение графика погашения задолженности, отсрочка платежей. За это время человек, как правило, устраивается на новое место работы или ищет иные источники погашения задолженности перед банком.

– Вы сказали, что ваша организация участвует в государственной программе субсидирования автокредитов. Известно, что с начала года она была приостановлена, но теперь заработала снова. Будет ли Ханты-Мансийский банк продолжать деятельность по ней в 2010 году?

– Правительство РФ возобновило действие программы субсидирования государством автокредитов на текущий год, выделяя на данные цели 1 млрд. рублей.

Я напомню, что по ней предусмотрена компенсация процентов по кредиту в размере 2/3 ставки рефинансирования при покупке автомобиля российского производства не дороже 600 000 рублей.

Безусловно, Ханты-Мансийский банк, как один из основных игроков на рынке автокредитования, продолжает активную работу по данной программе.

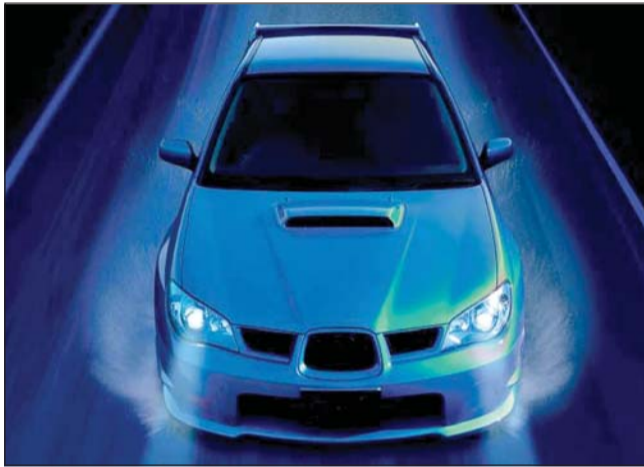
– Ваш прогноз на текущий год – вернется ли автокредитование на докризисный уровень?

– Лично я этого бы очень хотела. Люди должны ездить на своих новых, комфортных и, самое главное, надежных автомобилях. Во всем мире это уже давно не роскошь, а насущная необходимость. И не вижу причин, почему наши граждане должны быть в стороне от цивилизации.

Давать же сегодня какие-либо прогнозы достаточно сложно. Несмотря на мнение некоторых аналитиков, давайте признаем, что кризис еще не закончился. Мировая экономика застыла в нерешительности. Даже правительства, международные финансовые институты, различные экспертные структуры, располагающие куда большим объемом информации для выводов, регулярно пересматривают свои прогнозы.

Автокредитование – это очень значительный участок работы, и банки никогда не откажутся от него. Думаю, как и по остальным кредитам, по данному направлению будут постепенно предлагаться более мягкие условия, проводиться всевозможные стимулирующие мероприятия.

А я желаю всем нашим клиентам опираться в своем выборе на проверенные временем автомобильные марки и надежных финансовых партнеров!



НОВОСТИ

Ставки по кредитам снижены

Ханты-Мансийский банк в четвертый раз значительно снижает процентные ставки по кредитам.

Так, с 1 февраля в рамках новых условий потребительский займ под поручительство юридических лиц «Доверительный» можно взять под 16% годовых. По ряду продуктов, в частности кредитам «Корпоративный», под залог банковского вклада, жилого или нежилого имущества, ставки были снижены с 19% до 17%.

Как пояснила начальник управления потребительского и ипотечного кредитования Ирина Корниенко, по самым популярным продуктам такая позитивная тенденция наметилась с осени прошлого года, когда начала стабилизироваться ситуация на финансовом рынке страны.

«Со своей стороны мы планомерно ведем политику, направленную на уменьшение долгового бремени для наших клиентов. Данное снижение уже четвертое по счету и затронуло линейку кредитов, ставки по которым ранее не менялись. Отмечу, что параллельно с потребительскими ссудами с февраля на один пункт – до 14% годовых, снижены проценты и по ипотечным кредитам», – уточнила Ирина Корниенко.

Шаг навстречу бизнесменам

Ханты-Мансийский банк снова снизил процентные ставки по кредитам для малого бизнеса, уменьшив их на 1,5 – 2% в зависимости от программы, по которой оформляется займ.

Как сообщил начальник управления кредитования и инвестиций организации Олег Мосин, теперь средства на пополнение оборотного капитала можно привлечь по ставке от 14,5% годовых, на развитие бизнеса или на покупку недвижимости – от 15%.

Он также напомнил, что помимо снижения ставок в банке действует дисконтная программа, позволяющая сделать кредит более привлекательным.

«Клиент, пользующийся расчетно-кассовым обслуживанием, эквайрингом, инкассацией, зарплатным проектом, а также размещающий на наших счетах депозиты, имеет возможность получить скидку до 3% годовых к стандартной процентной ставке. Ее размер определяется индивидуально и зависит от количества и объема используемых услуг», – пояснил Олег Мосин.

На сегодняшний день портфель кредитов, предоставленных банком субъектам малого бизнеса (юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, имеющим годовую выручку до 400 млн. рублей, со средней численностью работников не более 100 человек), превышает 6 млрд. рублей.

Универсальный расчетный инструмент

Клиенты Ханты-Мансийского банка все чаще используют для расчета пластиковые карты.

Только по итогам прошлого года через банкоматы, POS-терминалы и информационно-платежные киоски люди оплатили товаров и услуг на сумму более 6 млрд. рублей, проведя свыше 10 млн. транзакций. Это на 50% больше, чем в 2008 году.

Как отметил начальник управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников, на сегодняшний день, в зависимости от территории обслуживания, клиенты могут воспользоваться 110 различными сервисами.

«Банковская карта уже давно стала многофункциональным финансовым инструментом, который позволяет человеку полностью управлять своими средствами. Естественно, что банки, принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке, стремятся как можно интенсивнее развивать различные карточные сервисы. Только по итогам прошлого года мы ввели 35 новых дополнительных услуг. На сегодняшний день наши клиенты могут рассчитаться через устройства самообслуживания, в том числе используя систему «Мобильный банкинг», с предприятиями жилищно-коммунального комплекса, операторами сотовой и городской телефонной связи, за Интернет, а также осуществить переводы средств с карты на карту, погасить кредиты, пополнить вклады и многое другое», – уточнил Игорь Дойников.

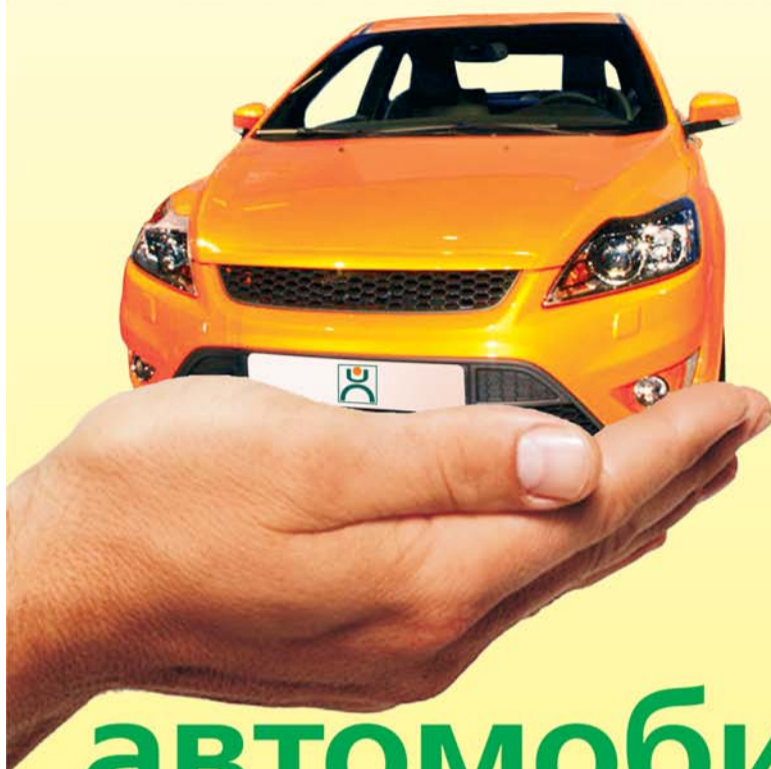
Кроме того, он добавил, что в ближайших планах введение в действие Интернет-банкинга.



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК



Победитель
окружного
конкурса
“Лидер бизнеса
Югры”
в номинации
“Финансы”



кредит

«Автомечта»

на приобретение автомобилей,
снегоходов, катеров и других
транспортных средств

автомобиль за 8 часов!*

В феврале 2010 года процентные ставки уменьшены для всех групп заемщиков!

**Льготные условия и скидки для клиентов с зарплатной картой
банка или положительной кредитной историей!**

* Срок рассмотрения кредитной заявки на приобретение новых транспортных средств по программе “Автомечта” (в рублях) банком не более 8 часов.
Подробные условия услуг банка: www.khmb.ru, в офисах ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК. Вся информация является справочной/рекламной, может быть изменена банком и не является публичной офертой.

МОНЕТА – ЛУЧШИЙ ПОДАРОК!



РОССИЙСКИЕ И ИНОСТРАННЫЕ МОНЕТЫ ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ

**МОНЕТНЫЙ ДВОР**

ИНВЕСТИЦИИ, ПРОВЕРЕННЫЕ ВРЕМЕНЕМ

Ханты-Мансийский банк по итогам прошлого года реализовал свыше 10 тыс. памятных монет из драгоценных металлов, что более чем в два раза превышает показатели 2008 г.

Рынок памятных и инвестиционных монет для России – понятие относительно новое, точнее сказать, забытое старое. За долгие годы советской власти традиция переводить часть своих сбережений в драгметаллы, пожалуй, сошла на нет. Сегодня россияне при выборе инструмента сохранения и приумножения своих накоплений даже не догадываются, что спустя многие десятилетия вернулась такая возможность, как покупка золота и монет из драгоценных металлов.

Филиал Ханты-Мансийского банка в г. Санкт-Петербурге начал активную продажу монет в июне 2009 года. Как отметил директор территориального подразделения организации Валерий Кочешков, эта услуга является очень популярной.

«Мы прогнозировали положительную динамику продаж, но не ожидали, что спрос на монеты будет таким высоким. С другой стороны, интерес горожан понятен: в Санкт-Петербурге расположен монетный двор, основанный Петром I, а с 2008 года проходят международные конференции по монетам «COINS». Кроме того, в городе действует Общество коллекционеров, с которым мы активно сотрудничаем, и даже планируем провести совместный семинар «Инвестиции, о которых не говорят», – добавил Валерий Кочешков.

Представитель общества коллекционеров г. Санкт-Петербурга Альберт Балтин:

– Ханты-Мансийский банк на сегодняшний день, пожалуй, единственный в нашем городе, где есть большой выбор монет, а самое главное – уровень цен здесь один из самых низких.

В России рынок инвестиционных, памятных и коллекционных монет еще только формируется, и эта ниша еще относительно свободна. Мы приятно удивлены, что на помощь в пополнении уникальных коллекций нумизматов Санкт-Петербурга пришел сибирский банк из далекого Ханты-Мансийска.

Директор ООО «Морское Агентство «Дельта» Эдуард Винцкевич:

– Желание заняться нумизматикой родилось у меня давно, однако нехватка времени как-то отодвигала эту мечту все дальше и дальше. Но сотрудничество нашей компании и Ханты-Мансийского банка подтолкнуло к реализации моих идей.

Однажды я обратил внимание на расположенный в офисе филиала стенд, где были размещены самые разнообразные монеты, и с этого дня началась новая «эра»



Клиенты Санкт-Петербургского филиала банка всегда могут ознакомиться с ассортиментом монет

в моей жизни. Вспоминаю свое впечатление, когда приобрел первые монеты: четкость и деловитость персонала, оперативность оформления документов приятно удивили. Великолепное обслуживание и уважительное отношение чувствуется во всем – нет ни суеты, ни беготни, действия персонала лаконичны и размеренны.

С тех пор я знаю все, что происходит с памятными монетами в Ханты-Мансийском банке: ассортимент, цены, наличие, даты появления новинок в филиале финансовой организации, о чем мне любезно сообщают по электронной почте. Очень нравится система предварительных заказов: я всегда могу написать и забронировать те или иные интересующие меня монеты.

Безусловно, влюбившись в свое увлечение, я влюбился в Ханты-Мансийский банк!

Заместитель генерального директора ГУП «Инпредсервис» Алла Шевченко:

– Положительный опыт работы с Ханты-Мансийским банком натолкнул руководство ГУП «Инпредсервис» на мысль воспользоваться дополнительными услугами организации, а именно – приобретение инвестиционных и памятных монет для осуществления представительских функций предприятия. Это очень удобно при работе с консульствами и иностранными представительствами. А большой ассортимент монет, компетентность персонала и быстрота оформления вселяют уверенность, что сотрудничество будет эффективным и взаимовыгодным.

ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ

НОВЫЙ ОФИС В СУРГУТЕ

Ханты-Мансийский банк открыл в Сургуте новый дополнительный офис, который расположен по адресу: проспект Набережный, 2а.

В торжественной церемонии приняли участие руководители городской администрации и представители бизнес-сообщества.

Вице-президент кредитной организации Игорь Мороз, открывая мероприятие, заявил, что основа политики Ханты-Мансийского банка – это создание максимально комфортных условий обслуживания клиентов.

«На протяжении 2009 года в рамках общей концепции развития филиальной сети было открыто 9 новых



Экскурсия для гостей по новому офису Сургутского филиала

дополнительных офисов организации. Наши отделения появились в ряде территорий, где Ханты-Мансийский банк до этого времени вообще не был представлен», – добавил Игорь Мороз.

Как отметил директор филиала организации Олег Мызгин, данное розничное отделение, помимо предоставления полного спектра услуг для физических лиц, будет особо ориентировано на работу в двух основных направлениях – кредитование и обслуживание держателей банковских карт.

«На сегодняшний день сотрудники более 400 предприятий города и Сургутского района являются участниками зарплатных проектов, и объемы обслуживания банковских карт постоянно увеличиваются. Кроме того, выгодные условия кредитования стимулируют увеличение спроса на продукты банка. Поэтому было принято решение в данных направлениях организовать работу по обслуживанию клиентов в отдельном офисе», – добавил Олег Мызгин.

Заместитель главы г. Сургута Роман Марков отметил, что Ханты-Мансийский банк – современная кредитно-финансовая организация, динамично развивающаяся на территории города.

«Банк делает все, чтобы его клиенты чувствовали себя комфортно. Открытие розничного офиса позволит горожанам пользоваться услугами и продуктами кредитной организации на самом высоком качественном уровне», – добавил Роман Марков.

НОВОСТИ

Зарплата на банковскую карту

Ханты-Мансийский банк в г. Белоярском проводит активную работу по продвижению зарплатного проекта, в рамках которого были перезаключены договоры с 45-ю бюджетными учреждениями города на ближайшие три года.

Как отметил директор Белоярского филиала организации Теймураз Орбелиани, сейчас банк сотрудничает с большинством муниципальных предприятий города.

«На протяжении нескольких лет мы успешно работаем с 75-ю МУП Белоярского, чьи сотрудники получают заработную плату на карты нашей организации.

В свою очередь мы постоянно расширяем сеть обслуживания и количество дополнительных сервисов. Сейчас держатели карт могут оплатить услуги и получить денежные средства в 12 наших банкоматах, расположенных на территории города и района. Практически во всех крупнейших торговых точках функционируют более 100 POS-терминалов», – уточнил Теймураз Орбелиани.

Он также добавил, что в первом квартале планируется установка еще одного полнофункционального устройства и трех информационных киосков.

«Карманные деньги» для школьников

Ханты-Мансийский банк приступил к реализации пилотного проекта «Школьная карта» в средних школах окружного центра № 1, 3 и гимназии № 1.



Школьная карта будет выдаваться детям как дополнительная к счету родителей, открытому в Ханты-Мансийском банке. Плата за обслуживание счета не взимается.

По карте установлен лимит расхода средств с возможностью его изменения по заявлению владельца. Кроме того, функционал услуги ограничен – отсутствует возможность снятия наличных денежных средств. Обо всех денежных операциях ребенка родители смогут узнать из SMS-отчетов, где указываются дата, сумма и место совершения покупки, а также при получении выписок о движении средств.

«Школьная карта дает возможность обеспечить ребенка «карманными деньгами», одновременно контролируя его ежедневные расходы. При помощи этого продукта учащиеся могут рассчитываться в школьных столовых за питание, а также использовать ее как средство платежа при покупках в торгово-сервисных предприятиях как на территории России, так и за ее пределами», – отметил руководитель проекта Управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Червоный.

«Основной задачей проекта является приобщение подрастающего поколения Югры к современным банковским технологиям, развитие у ребенка ответственности при расходовании денежных средств», – добавил начальник Управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников.

Оригинальный дизайн карты позволяет использовать ее в качестве пропуска в школу: на лицевой части нанесены фамилия и имя, а на оборотной стороне располагается фотография ребенка.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО

КАССИР-ОПЕРАЦИОНИСТ 2009 ГОДА

В конце года в Ханты-Мансийском банке прошел конкурс профессионального мастерства среди кассиров-операционистов. Победу в нем одержала представительница филиала организации в г. Тюмени Наталья АЛЕКСАНДРОВА.

Наталья Александрова:

– В Ханты-Мансийском банке работаю с июня 2009 года. Начинала в отделе кассовых операций и денежного обращения, но с января 2010 г. меня повысили. Теперь тружусь на новом месте – в операционном отделе обслуживания юридических лиц.

Кассиром-операционистом я проработала всего полгода, и сразу – участие в конкурсе профмастерства. В Ханты-Мансийске были представлены лучшие специалисты, достойные соперники. И я до конца не была уверена в своей победе, ждала результатов. Только после того, как объявили призера 2-го места, и это была не я, промелькнула мысль – «неужели победила?». Так все и случилось! Коллеги были очень рады за меня, все поздравляли!

Ханты-Мансийский банк выбрала за его надежность и успешное развитие. Самым важным в своей работе считаю добросовестность.

Начальник отдела кассовых операций и денежного обращения филиала банка в г. Тюмени Светлана Плотникова:

– Наталья, несмотря на небольшой трудовой стаж в должности, успешно прошла внутреннее тестирование и получила высокие оценки. Став победительницей оборочного этапа, поехала в Ханты-Мансийск представлять на конкурсе Тюменский филиал.

Еще на первом собеседовании с Натальей мне очень понравилось ее стремление узнать что-то новое. Я считаю, что ей помогли выиграть усидчивость и внимательность.

Можно сказать, что мы были уверены в победе, ведь она готова на 100% и могла ответить на любой вопрос.

Начальник Учебного центра Ханты-Мансийского банка Алексей Коген:

– Ни для кого не секрет, что клиент, приходящий в банк, ассоциирует организацию с работником, который помогает ему получить нужную услугу. Поэтому именно кассир-операционист формирует первое впечатление и



Вице-президент банка Юрий Жигалкин и призеры конкурса. Наталья Александрова (вторая справа)

представление как о сотрудниках, так и о надежности и стабильности банка в целом.

Наталья – спокойная, доброжелательная, уверенная и сильная. Ей удастся совмещать эти качества с женственностью, чуткостью и доброжелательностью. Безусловно, нельзя не отметить подход Натальи к своей работе – «Доверяй, но проверяй!». Например, в задании «Пересчет купюр и выявление фальшивки за минимальное время» конкурсантка, став заложницей обстоятельств (счетная машинка дала сбой), не растерялась, а выполнила полный цикл кассовых процедур заново, от начала до конца, и ни одна мышца на ее лице не дрогнула!

Начальник Управления по работе с персоналом Ханты-Мансийского банка Алексей Косачев:

– Конкурсы профессионального мастерства мы проводим с 2007 года. Для сотрудников это в первую очередь возможность самовыражения, шанс продемонстрировать высокий уровень квалификации, навыки активных продаж, владение стандартами обслуживания клиентов.

Мы надеемся, что такие мероприятия смогут помочь выявить и поощрить лучших сотрудников. Кроме этого, конкурсы профессионального мастерства будут стимулировать личностный рост, что, в конечном счете, положительно скажется на качестве обслуживания клиентов Ханты-Мансийского банка.



ИПОТЕКА

Счастье
измеряется
в метрах!

После свадьбы решили – жить будем отдельно от родителей, поэтому арендовали однокомнатную квартиру. Потом ребенок родился. Собрали семейный совет и постановили – сын должен расти в своей квартире.

Взяли ипотеку в Ханты-Мансийском банке. Почему там? Друзья посоветовали. Там и ставки низкие, и обслуживание хорошее.

Сделали ремонт, справили новоселье. В общем, жизнь продолжается!

КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Деньги на время,
успех навсегда!

У меня есть свое Дело. Я вложил в свой бизнес все знания и опыт. Наступали моменты, когда мне было тяжело, но я никогда не сдавался и не опускал руки.

Я добился успеха и шел к своей цели не один – со мной всегда рядом мой надежный партнер, который никогда не подводил меня – это Ханты-Мансийский банк.

Я знаю, что он всегда меня поддержит. Ведь он в меня верит!

НАШИ КАДРЫ

МАШИНЫ – НЕ ИГРУШКИ

Машины всегда занимали в жизни заместителя начальника отдела кредитования филиала банка в г. Советск Сергея Сытника ведущую роль. В 11 лет он увлекся техникой, а в начале банковской карьеры специализировался на автокредитовании. В 2005 году всерьез занялся коллекционированием масштабных моделей автомобилей.



Сергей Сытник:

«Как-то пришел к другу в гости, а ему подарили модель Mercedes. Он невзначай и предложил: давай собирать коллекцию, посмотрим, у кого будет больше экспонатов? Первой моей моделькой стал ВАЗ-2110. Друг остановился на одном авто, а у меня их уже за

сотню, и чем больше расширяется мой «автопарк», тем сильнее затягивает это хобби».

Поначалу в коллекции были легковушки, затем прибавились серьезные машины – «Урал-4320», КамАЗ. Сергей находит свои экспонаты в Екатеринбурге, Набережных Челнах, Старом Осколе, Харькове. Через Интернет разыскал завод в Казани, выпускающий по лицензии ОАО «КамАЗ» модели грузовиков. Теперь у него цель – собрать все машины этого предприятия, из 56-ти есть уже 48.

Сергей Сытник:

«Меня поразила детализация исполнения автомобилей. Двери и ходовые части, даже самые миниатюрные, подвижны, покрытие – автомобильная краска, на колесах натуральная резина. Все модели из металла и имеют довольно существенный вес!»

Одной из самых дорогих является идентичная копия КамАЗа – участника ралли «Дакар-2010». Экипажи Владимира Чагина и Фирдауса Кабировова взяли первые два места в данном марафоне, при этом экипаж Владимира Чагина стал шестикратным победителем «Дакара» в классе грузовиков».

Сын Костя с восьми лет активно принимает участие в выборе моделей и понимает: коллекционирование – это не просто покупка очередной игрушки, это серьезное хобби. Кроме автомобилей, папа с сыном собирают из конструкторов различные модели кораблей, военной техники. Экспонаты хранятся на специальных полках Костиной комнаты. Это уже его коллекция!