

БАНК Ж КЛИЕНТ

Информационное издание

Газета издается с мая 2004 года

СОБЫТИЕ

НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин в составе делегации Ассоциации региональных банков России посетил Чехию и встретился с президентом Республики Вацлавом Клаусом.

Как отметил руководитель кредитно-финансовой организации, Почетный консул ЧР в ХМАО Дмитрий Мизгулин, с каждым годом сотрудничество Югры и Чехии динамично развивается.

«Почетное консульство Чешской Республики в г. Ханты-Мансийске и Представительство банка в г. Праге давно стали базовыми площадками для проведения переговоров, рабочих встреч и заключения взаимовыгодных контрактов между представителями деловых кругов, органов власти, деятелями культуры и искусства наших стран.

Все больший интерес к сотрудничеству с промышленными предприятиями Югры проявляют крупные чешские компании и финансовые институты», – добавил Дмитрий Мизгулин.



Президент Чехии Вацлав Клаус и руководитель Ханты-Мансийского банка, Почетный консул ЧР Дмитрий Мизгулин

Делегация российских банкиров была приглашена на дружеский ужин, устроенный президентом Вацлавом Клаусом, в котором приняли участие председатель Центробанка Чехии Зденек Тума, известные политики, а также послы Франции, Швеции, Ливана и Украины.

СОТРУДНИЧЕСТВО

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА



Руководство Ханты-Мансийского банка обсудило с представителями «Ландесбанк Берлин АГ» (Германия) вопросы дальнейшего сотрудничества по привлечению инвестиций в экономику региона, а также открытия крупных кредитных линий предприятиям округа.

Как отметил первый заместитель президента Ханты-Мансийского банка Александр Смирнов, в настоящее время «Ландесбанк Берлин АГ» является одной из самых активных европейских структур в области финансирования российских сделок.

«Мы сотрудничаем с нашими немецкими коллегами уже на протяжении шести лет. За это время Ханты-Мансийский банк получил более 30 млн. долларов США для кредитования предприятий ХМАО, а также крупных российских компаний в г. Москве, Новосибирске, Тюмени, Санкт-Петербурге и др. Эти средства пошли на приобретение нового оборудования и модернизацию производства. Уверен, что наше партнерство продолжится и будет полезным отечественным предприятиям реального сектора», – сообщил Александр Смирнов.



СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ЛИТЕРАТУРНАЯ ПРЕМИЯ «ЮГРА»



Президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин и лауреат премии «Югра» Даниил Гранин

В Санкт-Петербурге состоялась церемония награждения лауреатов литературной премии «Югра» за 2009 год, организатором которой традиционно выступает Ханты-Мансийский банк.

Как отметил президент кредитной организации Дмитрий Мизгулин, сегодня очень важно внимательное отношение к печатному слову и людям, занимающимся литературным творчеством. «Современные писатели и поэты формируют основы общественной культуры, дают человеку возможность мыслить и развиваться духовно. Поэтому и органы власти, и бизнес-институты просто обязаны системно поддерживать литераторов, профессиональная деятельность которых направлена на решение важной государственной задачи – воспитание думающего и грамотного молодого поколения страны!» – подчеркнул Дмитрий Мизгулин.

Лауреатами литературной премии «Югра» за 2009 год стали Даниил Гранин, Павел Крусанов, Михаил Федосеев, Александр Семенов, Адам Глобус.

НОВОСТИ

Итоги I квартала

Ханты-Мансийский банк по итогам первого квартала увеличил активы на 13,3% до 179,3 млрд. рублей.

Собственные средства банка составили 26,2 млрд. рублей. Объем кредитного портфеля превысил 75,6 млрд. рублей. Портфель ценных бумаг с начала года увеличился на 72% и достиг 32,6 млрд. рублей. Сумма привлеченных средств населения составила 38,6 млрд. рублей, объем средств на счетах юридических лиц увеличился на 26,3% до 36,3 млрд. рублей.

С начала 2010 года банк получил прибыль до налогообложения в размере 241 млн. рублей.

Лидер УрФО по обслуживанию банковских карт

Ханты-Мансийский банк занял 1-е место среди региональных банков и 15-е общероссийское в рейтинге кредитных организаций по обороту денежных средств в банкоматах, проведенном Интернет-ресурсом Bankir.Ru.

Как сказано в отчете, ежемесячно через устройства самообслуживания финансового института проходит порядка 1,5 млн. транзакций на сумму более 6,4 млрд. рублей.

Как отметил начальник управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников, столь значительные показатели напрямую связаны с интенсивным развитием сети организации.

«На сегодняшний день мы несомненные лидеры в УрФО не только по объемам операций, но и по количеству работающих банкоматов и информационно-платежных киосков, которых насчитывается 670 штук, а также функционируют более 3600 единиц POS-терминалов. Вполне естественно, что такая политика дает свои результаты – наши клиенты могут воспользоваться услугами этих устройств в большинстве населенных пунктов ХМАО, ряде городов Тюменской, Курганской и Томской областей, ЯНАО, а также в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске», – уточнил Игорь Дойников.

Госзаказ-2010

Ханты-Мансийский банк в 2010 году продолжает принимать активное участие в торгах на оказание финансовых услуг, проводимых государственными и муниципальными заказчиками, а также субъектами естественных монополий.

Как пояснил вице-президент кредитной организации Виталий Мосунов, по итогам прошедшего года банк выиграл 50 тендеров, получив таким образом право обслуживать новых клиентов, в том числе администрацию г. Казани, Министерство финансов Республики Карелия, ОАО «РЖД», отделение Управления Федерального казначейства и отделение Фонда обязательного медицинского страхования в г. Ноябрьске, Государственную инспекцию труда Тюменской области, отделение Пенсионного фонда РФ в г. Ишиме.

Специалисты Ханты-Мансийского банка на прошедшей в Москве VI Всероссийской форум-выставке «Госзаказ-2010» обсудили последние изменения в законодательстве, касающиеся порядка проведения тендеров. Теперь государственные и муниципальные заказчики обязаны проводить их в электронной форме.

«Являясь прежде всего государственным банком, мы проводим планомерную политику по реализации значимых социально-экономических проектов. Организация выигрывает во многих торгах, в том числе и за пределами Югры. Этому способствуют развитая сеть банка, его многолетний опыт работы и современные технологии.

Отмечу, что мы полностью поддерживаем законодательную инициативу об электронной форме проведения тендеров. Считаю, что именно такой способ наиболее удобный, прозрачный и адекватный сегодняшнему дню», – отметил Виталий Мосунов.



ВЛАСТЬ

Глава г. Ханты-Мансийска
Андрей БУКАРИНОВ:

«Финансовая стабильность»



– Сложно сегодня представить окружной центр без Ханты-Мансийского банка. Кредитная организация, много лет успешно работающая на территории автономного округа и города, стала своеобразной визитной карточкой Югры, гарантом финансовой стабильности региона.

Отношения администрации города и Ханты-Мансийского банка – это взаимовыгодное сотрудничество, проверенное многолетней совместной работой. Регулярно в столице Югры открываются новые, высокотехнологичные подразделения финансовой организации, осуществляются мероприятия, направленные на повышение качества обслуживания, населению предлагается широкая линейка продуктов и услуг, а предприятиям, бизнесменам – выгодные условия кредитования, проводятся различные стимулирующие лотереи и розыгрыши призов среди клиентов.

Своей стабильностью, оперативностью принятия финансовых решений, качеством сервиса Ханты-Мансийский банк прочно завоевал доверие земляков.

Практически каждый горожанин пользовался услугами банка – осуществлял денежные переводы, оформлял кредит, открывал вклад, оплачивал покупки картой организации.

Завоевав прочные позиции на финансовом рынке, банк продолжает свое динамичное развитие на территории муниципального образования, уделяя внимание не только своей основной деятельности, но и выступая в качестве спонсора практически всех мероприятий культурной и спортивной сферы, проходящих в Ханты-Мансийске, оказывая адресную помощь людям старшего поколения и ветеранам.

Глава Ханты-Мансийского района
Петр ЗАХАРОВ:

«Банк интересных решений»



– Очень многие финансовые организации, работающие на территории округа и района, строят свою политику в регионе в соответствии с указаниями головных офисов, которые находятся далеко за его пределами. Ханты-Мансийский банк выгодно отличается тем, что все его управленческие решения принимаются здесь, на территории Югры, с оценкой местных реалий.

Я думаю, у муниципалитета и Ханты-Мансийского банка большие возможности для сотрудничества, тем более что его руководство охотно идет навстречу нашим инициативам, само предлагает интересные решения для большей доступности населению современных финансовых услуг. Конечно, поставить в каждом поселке банкомат пока невозможно чисто технически. Однако в двух крупных населенных пунктах они уже работают, а в ряде поселков действуют POS-терминалы. И сейчас мы ведем переговоры о том, чтобы увеличить их функционал. Также руководство банка предложило создать в поселках района консультационные пункты. В них после соответствующего обучения сами же местные жители смогут вести разъяснительную работу среди населения, принимать заявления на кредиты, заполнять все необходимые бумаги. В итоге людям не надо будет ехать для этого в Ханты-Мансийск. Данной инициативе я придаю особое значение, ведь, кроме очевидных удобств для наших земляков, она позволит создать рабочие места. Я считаю, что с Ханты-Мансийским банком удобно сотрудничать, он всегда готов идти на диалог. Причем я говорю не только как руководитель района, но и как клиент организации.

РАЗВИТИЕ

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО БАНКА

С момента создания Дирекции банка по г. Ханты-Мансийску прошло чуть более двух лет. За это время одно из самых молодых подразделений кредитной организации активно развивается на территории окружного центра и района, а на его базе проходят «обкатку» многие проекты и идеи, которые в дальнейшем внедряются в других филиалах Ханты-Мансийского банка. Руководитель Дирекции Роман ГОЛУБ рассказал о новых банковских технологиях, сегодняшнем дне подразделения, его планах на будущее.



– Роман Анатольевич, ваше подразделение можно назвать экспериментальной площадкой Ханты-Мансийского банка. Добавляет ли это сложности в основной работе и какие разработки прошли тестирование у вас?

– Создать универсальный алгоритм работы, который одинаково подходил бы для всей филиальной сети банка, крайне сложно. Необходимо учитывать множество сопутствующих факторов – наличие производственных предприятий, организаций торговли и сервиса, количество жителей, уровень их достатка и даже возрастной критерий. Географическое положение, а точнее транспортная инфраструктура, также играет важную роль.

И все же механизм, оптимизирующий процессы принятия управленческих решений, изменение регламента внутрибанковской работы, касающихся кредитования, вкладных операций, сервисного обслуживания, вполне по силам привести к некой средней величине. Тестирование новых разработок, до их внедрения на всей территории присутствия Ханты-Мансийского банка, проводится на базе нашей Дирекции.

Естественно, что основной деятельности это не мешает, а проходит в плановом режиме.

– Не могли бы вы рассказать о некоторых новинках?

– Например, на базе средних школ окружного центра № 1, 3 и Гимназии № 1 мы приступили к реализации пилотного проекта «Школьная карта». Она будет выдаваться детям в возрасте от 7 до 16 лет как дополнительная карта к счету родителей, открытому в нашем банке. При этом 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 финансовых операциях ребенка родители смогут узнать из SMS-отчетов, где указываются дата, сумма

и место совершения покупки, а также при получении выписок о движении средств.

«Школьную карту» в большей степени можно отнести к разряду социальных проектов Ханты-Мансийского банка. Данный продукт не решает глобальных задач, и с точки зрения получения прибыли – отдача от него минимальная. Зато очень высок воспитательный аспект. Основной целью проекта является приобщение подрастающего поколения Югры к современным банковским технологиям, развитие у ребенка ответственности при расходовании денежных средств. Кроме того, школьная

карта дает возможность родителям следить за расходами своих детей.

Когда школьная карта «разойдется» по округу, зависит от заинтересованности, в первую очередь, взрослых. Правда, замечу, что еще до того момента, как наши специалисты начали подготовительную работу в школах, к нам стали обращаться родители учеников с просьбой поскорее выдать им такую карту. Полезная информация распространяется, как оказалось, быстрее, чем реализация самого проекта. Поэтому можно сделать вывод, что интерес к новинке есть.

– В октябре прошлого года в окружном центре был открыт современный офис, в работе которого применены различные новинки в сфере обслуживания клиентов. Это также относится к разряду экспериментов?

– Отчасти, да. В деятельности этого дополнительного офиса используются технологические новинки, позволяющие повысить качество сервисного обслуживания, – электронная очередь, «зона 24» с круглосуточным доступом горожан к банкоматам и информационным киоскам, «электронный кассир». Но открытие нового отделения было обусловлено в большей мере тем, что расположенные поблизости подразделения банка уже не справлялись с возрастающим потоком клиентов. Этот район Ханты-Мансийска можно смело назвать его деловым центром: вокруг расположены сеть правительственных учреждений, крупные торговые центры, магазины, офисы организаций, жилые дома. Если с начала работы здесь осуществлялось около 200 операций ежедневно, то теперь эта цифра возросла до 500.

– В зоне ответственности Дирекции не только окружная столица, но и Ханты-Мансийский район. Недавно его возглавил новый руководитель. Как теперь выстраиваются взаимоотношения с муниципальным образованием?

– Администрация муниципалитета и ее новый руководитель Петр Захаров прекрасно понимают, какие

материально-технические затраты несет Ханты-Мансийский банк для того, чтобы население района могло пользоваться кредитно-финансовыми услугами наравне с другими жителями Югры. Небольшие поселки, сложная транспортная схема, низкая прибыльность бизнеса заставляют кредитные организации отказываться от планов развития здесь банковской инфраструктуры. Но мы продолжаем динамично расширяться на территории муниципального образования.

Еще полтора года назад в районе у нас практически ничего не было. На сегодняшний день в крупных поселках – Горноправдинске и Луговском – установлены банкоматы с функцией выдачи наличных средств, организованы постоянные консультационные пункты, где наши специалисты знакомят жителей близлежащих деревень с продуктами и услугами, помогают написать заявление на открытие карточного счета, произвести ряд банковских операций и даже открыть вклады, не выезжая в Ханты-Мансийск. Кроме этого, еще в 14 населенных пунктах установлены устройства, позволяющие держателям банковских карт получить наличные средства. В ближайшем будущем такая возможность появится у жителей еще 5 поселков.

Это стало необходимым потому, что постоянно увеличивается количество предприятий и учреждений, которые становятся участниками зарплатных проектов Ханты-Мансийского банка. Развивая пластиковое направление, мы должны предоставить возможность населению использовать универсальный платежный инструмент – банковскую карту. Для этого активно работаем с индивидуальными предпринимателями, занятыми в сфере торговли и сервиса: в 32 магазинах района установлены платежные терминалы. А поставить терминал – это привести в банк корпоративного клиента.

Для более качественного обслуживания населения мы привлекаем к работе агентов, проводим их обучение. Кроме того, ведем просветительскую работу среди населения, рассказывая о технических возможностях использования пластиковых карт (различные платежи, денежные переводы, погашение налоговых задолженностей и кредитов, пополнение вкладов), «Мобильного банкинга».

В планах на будущее – открытие новых представительств банка на территории района. Продолжим развитие и в окружном центре. Город растет, кредитно-финансовые услуги все более востребованы. Собираемся открыть несколько точек обслуживания физических лиц, Центр кредитования, ориентированный на работу с юридическими лицами, чтобы индивидуальные предприниматели, представители малого и среднего бизнеса могли в одном месте оформить документы на открытие расчетного счета, получение кредита. Здесь же будет проводиться и расчетно-кассовое обслуживание. Уверен, что это громадный плюс для корпоративных клиентов.

**УСЛУГИ****НА ОСОБОМ ДОВЕРИИ**

По статистике, у каждого пятого россиянина есть банковские карты. Причем большинство из них оформлено в рамках так называемых «зарплатных проектов». Другими словами, люди с их помощью получают свои заработанные деньги.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что данные услуги являются неотъемлемой частью корпоративной культуры большинства компаний, неким стандартом удобного и безопасного расчета предприятия с персоналом.

Чем этот сервис может быть интересен владельцам карт, кроме удобства получения наличных? О предпочтениях и лояльности финансовых институтов по отношению к зарплатникам мы беседуем с вице-президентом Ханты-Мансийского банка Юрием ЖИГАЛКИНЫМ.

– Юрий Алексеевич, сами банки не скрывают, что привлечение на обслуживание нового крупного предприятия является сейчас большой удачей. Насколько часто такие праздники случаются на вашей улице?

– Давайте вспомним, что еще совсем недавно зарплатные проекты шли скорее в «нагрузку», например, к банковскому кредиту. И в подавляющем большинстве они реализовывались на крупных предприятиях. Кстати, работники некоторых из них далеко не всегда приветствовали переход от наличных к карточкам. Это было вполне объяснимо – тогда они служили лишь промежуточным элементом при получении денег. Кстати, лет 10 назад надо было еще поискать банкомат, чтобы обналичить средства. Понятно, что раньше такой сервис был выгоден скорее банкам и крупным компаниям. Их руководители осознавали, что гораздо проще отправить платеж в кредитную организацию и перевести деньги на счета сотрудников, чем развозить наличные по многочисленным офисам, которые зачастую находятся в разных городах.

Поэтому исторически сложилось, что крупные клиенты первыми перешли на зарплатные проекты и уже давно обслуживаются в различных банках.

С другой стороны, ситуация в последние годы кардинально изменилась – инициатива перевести зарпла-



ту на карты очень часто исходит от самих сотрудников предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса.

– Повысилось самосознание людей или их финансовая грамотность?

– Несомненно, и то, и другое. Люди просто поняли, что сотрудничество с банком в рамках зарплатных проектов напрямую выгодно не только руководству предприятий, но и непосредственно им самим.

Ведь зарплатный проект сегодня – это не просто перечисление средств на карту. В его рамках человек автоматически приобретает целый пакет дополнительных услуг. Это касается практически всех направлений – кредитования, различных финансовых операций и всевозможных бонусных программ.

– Получается, как говорили в свое время, что у нас все равны, но некоторые – ровнее?

– Работники предприятия переводят свои денежные счета на обслуживание в банк. Другими словами, оказывают нам определенное доверие. А финансовая организация в свою очередь идет на значительные уступки по своим предложениям.

К примеру, возьмем кредитные карты. То время, когда они выдавались всем без исключения, а некоторыми банками буквально навязывались клиентам, ушло вместе с мировой финансовой стабильностью.

Теперь их могут получить, как правило, только работники предприятий, которые сотрудничают с банком в рамках зарплатных проектов. Аналогичное предложение действует и в нашей организации.

Причем, если прежде клиенты могли получить кредитные карты после заключения зарплатного договора и наличия на своем счете в течение 6 месяцев стабильного дохода, то теперь кредитная карта выдается практически одновременно с зарплатной. Для этого заработка сотрудника должен быть не менее 10 тыс. рублей в месяц. Лимит средств по новому продукту составляет от 20 до 100 тыс. рублей.

Отмечу еще один немаловажный момент. Если клиент в течение полугодия без нарушений пользуется нашей кредитной картой, то по истечении данного срока у него появляется право на снижение процентной ставки и увеличение лимита до 300 тыс. рублей.

(Окончание на стр. 5)

НОВОСТИ**Новостройки по докризисным условиям**

Ханты-Мансийский банк запустил новый продукт «Новостройка», который выдается в соответствии со стандартами Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Как сообщила начальник управления потребительского и ипотечного кредитования финансовой организации Ирина Корниенко, процентная ставка на этапе строительства дома зависит от величины первоначального взноса и колеблется от 12 до 13,75% годовых.

«После окончания возведения объекта и передачи квартиры в залог банка ставка автоматически снижается до 10-10,75%. При этом в рамках программы учитываются льготные условия для участников государственных жилищных и социальных проектов», – уточнила Ирина Корниенко.

Она также добавила, что Ханты-Мансийский банк работает по стандартам АИЖК уже более года и участвует во всех проектах Агентства, направленных на поддержку как людей, нуждающихся в своем жилье, так и строительных компаний, возводящих объекты.

Новый дизайн карт

Ханты-Мансийский банк приступил к выпуску карт Visa, дизайн которых посвящен чемпионату мира по футболу FIFA 2010.



Как сообщил вице-президент финансовой организации Юрий Жигалкин, обновленная карта будет красочной и запоминающейся.

В основу ее дизайна положено изображение кубка чемпионата мира по футболу на небесно-голубом фоне. Всего будет выпущено пять тысяч таких карт. На сегодняшний день держатели классических карт, у которых закончился срок их действия или есть потребность в дополнительной, могут оформить новую. Банк впервые выпускает карты к какому-то конкретному спортивному событию.

«До этого у нас были карты со спортивной тематикой – биатлон и лыжный слалом. Но совместный опыт такой работы с официальным спонсором чемпионата мира по футболу – международной платежной системой Visa – у нас первый. Уверен, что в дальнейшем появятся карты к другим знаковым событиям или историческим датам», – отметил Юрий Жигалкин.

Гарантии для реального сектора экономики

Министерство финансов Российской Федерации на основании сведений, полученных от Центрального банка РФ, опубликовало перечень кредитных организаций, которые вправе выдавать налогоплательщикам банковские гарантии в целях применения заявительного порядка возмещения НДС.

Ханты-Мансийский банк вошел в этот список в числе 195 финансовых учреждений страны.

Как отметил вице-президент кредитной организации Виталий Мосунов, среди корпоративных клиентов банка есть большое количество предприятий, у которых возникает право на применение заявительного порядка возмещения НДС.

«Внесение Ханты-Мансийского банка в государственный реестр дает возможность еще более тесно сотрудничать с предприятиями реального сектора экономики. Выступая гарантом перед налоговыми органами, банк не просто оказывает финансовую поддержку корпоративным клиентам, но и стимулирует развитие экономики региона», – добавил Виталий Мосунов.

ПАРТНЕР**Генеральный директор ОАО «ЮТЭК» Олег ЧУМАК:****«У нас общие задачи»**

– ОАО «Югорская территориальная энергетическая компания» создана правительством автономного округа в марте 2004 года для обеспечения надежной и качественной поставки энерго-ресурсов потребителям муниципальных образований Югры и с целью привлечения инвестиций в коммунальную энергетику.



За период производственной деятельности компания выросла в холдинговую структуру, состоящую из 20 дочерних и 2 зависимых обществ. В группу компаний ОАО «ЮТЭК» входят предприятия, осуществляющие производство и сбыт тепловой и электрической энергии, услуги по передаче электрической энергии, эксплуатацию и обслуживание объектов коммунального хозяйства, оказание биллинговых и сервисных услуг. С основания компании Ханты-Мансийский банк стал для нас надежным партнером.

Для выполнения поставленных задач необходимо наличие стабильных финансовых ресурсов и широкого спектра банковских услуг. Рассмотрев альтернативные варианты, в результате конкурса было определено, что наиболее выгодные условия для группы компаний ОАО «ЮТЭК» предлагает Ханты-Мансийский банк – универсальная кредитная организация федерального значения, имеющая диверсифицированную ресурсную базу и осуществляющая весь набор операций на финансовом рынке.

При выполнении функций Гарантирующего поставщика электрической энергии потребителям округа, основная доля которых население, предприятия жилищно-коммунального хозяйства и потребители, финансируемые из бюджетов различных уровней, у ОАО «ЮТЭК» возникает необходимость в привлечении заемных средств для ликвидации кассовых разрывов. В такой ситуации помогает овердрафт от Ханты-Мансийского банка.

Активно реализуются зарплатные проекты, подавляющее большинство работников холдинга (их свыше 2700 человек) имеют пластиковые карты банка и пользуются займами на льготных условиях, в рамках подписанного соглашения между компанией и кредитной организацией. За период шестилетнего сотрудничества компания воспользовалась широким спектром услуг – расчетно-кассовое обслуживание, размещение свободных денежных средств на депозите, валютные операции, операции с векселями, лизинг и другие. Можно отметить, что Ханты-Мансийский банк уделяет особое внимание выработке эффективных решений, применению новейших технологий, поддерживает высокий стандарт обслуживания.

В настоящее время идут переговоры по финансированию инвестиционных проектов в сфере электро- и теплоэнергетики, обсуждаются вопросы запуска электронных систем приема платежей, эквайринга. Уверен, что в дальнейшем наше сотрудничество с Ханты-Мансийским банком будет также динамично развиваться.



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК

КОНКУРС ДЕТСКОГО РИСУНКА



ТЕМЫ КОНКУРСА:

- «Сибирское богатство»
- «65 лет Победы!»
- «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК, я и моя семья!»

ПРИЗЫ ДЛЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ:

В двух возрастных группах: 7-10 лет и 11-13 лет

Главные призы:

- 6 видеокамер
- Призы:
- 60 коллекционных иллюстрированных подарочных изданий - книги о Западной Сибири
- 6 mp3-плееров

Рисунки и заявки для участия в конкурсе необходимо через Почту России направить по адресу:
628012 г. Ханты-Мансийск, ул. Мира, д.38,
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК, Управление маркетинга.

Работы на конкурс принимаются с 1 апреля по 31 мая 2010 года на территории Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа, Тюменской области, г. Кургана, г. Стрежевого.

Подробные условия конкурса:
www.khmb.ru

«СИБИРСКОЕ БОГАТСТВО»

СНИЖЕНЫ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ!*

ИПОТЕКА

ПРОСТОЙ ОТВЕТ НА КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС!



*Снижение ставок по кредитам не распространяется на ранее выданные кредиты. Новые процентные ставки по ипотечным кредитам на первичном рынке жилья в ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК действуют с 12.04.2010. Подробные условия кредитования: www.khmb.ru, в офисах банка. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1971. Вся информация является справочной/рекламной, может быть изменена банком и не является публичной офертой.

Березово 2-10-59 • Белоярский 41-351 • Ишим 6-43-55 • Когалым 25-655 • Курган 41-71-91
Лангепас 2-72-14 • Мегион 2-62-06 • Муравленко 26-190 • Нефтеюганск 230-307
Нижневартовск 49-49-49 • Новый Уренгой 925-098 • Ноябрьск 425-549 • Нягань 69-506
Пыть-Ях 460-469 • Радужный 5-56-56 • Советский 3-18-16 • Стрежевой 3-20-92 • Сургут 77-99-99
Тобольск 24-69-770 • Тюмень 455-277 • Урай 35-335 • Ханты-Мансийск 390-800



УСЛУГИ

НА ОСОБОМ ДОВЕРИИ

(Окончание. Начало на стр. 3)

По карте Ханты-Мансийского банка предусмотрен льготный период кредитования до 2 (двух) календарных месяцев. То есть, получив ее и потратив даже всю сумму, но полностью вернув средства в течение данного периода, клиент не платит банку проценты за пользование кредитом. Таким образом, если четко рассчитать возможность погашения задолженности в льготный период, вы получаете «бесплатные» деньги.

Кроме того, есть возможность открыть к зарплатной карте овердрафт в объеме 100% от размера среднемесячной оплаты труда. При этом не требуется длительного оформления залогового обеспечения либо поручительства.

– А если говорить об обычных кредитах?

– Я отмечу, что меры по либерализации условий кредитования у нас принимаются с осени прошлого года. Если посмотреть на динамику, то снижение ставок происходит практически ежемесячно, и на сегодняшний день их минимальный порог приблизился к кризисным показателям.

Только за последнее время для всех клиентов займы стали доступней на 1%. В то же время для участников зарплатных проектов и заемщиков с положительной кредитной историей, которые не допускали нарушений соглашений, это уменьшение составило 2%.

С ноября прошлого года начал действовать принципиально новый для нашей организации продукт – потребительский кредит без обеспечения. Он предлагается участникам зарплатных проектов банка или клиентам, имеющим положительную кредитную историю. Человек может в течение 1-3 дней получить от 30 до 300 тыс. рублей под 21% годовых сроком на 3 года. Кредит предоставляется при минимальном пакете документов.

– Заметно, что при рекламе зарплатных проектов очень многое строится вокруг банковских карт. Понятно, что именно они являются неотъемлемой частью данного сервиса. В этом ключе что предлагает Ханты-Мансийский банк?

– Как я говорил вначале, это раньше банковская карта была переходным моментом между кошельком и банкоматом. Благо теперь даже самый неискушенный пользователь знает о ее возможностях гораздо больше.

Сейчас, получив карту нашего банка, клиент пользуется и всем спектром других услуг, предоставляемых организацией. Это и перечисление через банкоматы всевозможных платежей – коммунальных, за пребывание детей в дошкольных образовательных учрежде-

ниях, оплата сотовой и городской телефонной связи. В общей сложности действует более 100 видов расчетов, в зависимости от территорий.

Я сейчас не буду перечислять всех преимуществ карт Ханты-Мансийского банка. О них можно узнать в любом нашем отделении или на официальном сайте.

– При выборе банка-партнера по зарплатным проектам руководство предприятий смотрит и на сеть обслуживания карт. Ханты-Мансийский банк сейчас лидирует по количеству банкоматов и POS-терминалов в округе. А за его пределами он будет вести столь же активную политику?

– На сегодняшний день мы по данному показателю занимаем 1-е место в УрФО и 15-е в стране. Непосредственно в регионе, а также городах присутствия банка работает порядка 700 банкоматов и информационно-платежных киосков, функционирует почти 4000 единиц POS-терминалов. Вполне естественно, что такая политика дает свои результаты – наши клиенты могут воспользоваться услугами этих устройств в большинстве населенных пунктов ХМАО, ряде городов Тюменской, Курганской и Томской областей, ЯНАО, а также в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске. В планах увеличить сеть обслуживания банковских карт на 30-40% буквально в течение года.

Попутно мы будем расширять сотрудничество с другими финансовыми институтами, чтобы наши клиенты могли снимать наличные средства в сторонних банкоматах без комиссий. Такие переговоры уже ведутся.

– Оценивая вышесказанное, можно предположить, что работникам зарплатных проектов однозначно выгодно. С другой стороны, далеко не все руководители предприятий спешат заключать такие договоры с банками. По вашему мнению, какие перспективы у данного направления?

– Я уверен, что оно будет развиваться. И, в первую очередь, на это повлияет государственная политика по прозрачности бизнеса.

Убежден, что в скором времени «серые схемы» оплаты труда, деньги в конвертах навсегда уйдут из оборота. И сотрудничать с банками будут даже небольшие частные предприятия. А мы в свою очередь продолжим расширять спектр услуг и сервисов, предоставляемых участникам зарплатных проектов.

Справка: Более 2500 организаций страны перечисляют зарплату своим сотрудникам на карты Ханты-Мансийского банка.

На сегодняшний день общая эмиссия карт международных платежных систем Visa International и MasterCard Worldwide составляет более 750 тыс. штук. Из них выданных в рамках зарплатных проектов – 350 тыс. карт.



НОВОСТИ

Развитие продолжается!

Ханты-Мансийский банк открыл в Тюмени тринадцатый дополнительный офис, тем самым реализовав планы активного развития на территории города и юга области.



Офис оказывает весь комплекс банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам. Клиенты могут осуществлять здесь переводы в рублях и в иностранной валюте, производить коммунальные и другие платежи, совершать валютно-обменные операции, открывать вклады и оформлять банковские карты. Для юридических лиц предлагается расчетно-кассовое обслуживание, ведение зарплатных проектов, кредитование, эквайринг.

Помимо этого, в помещении нового офиса установлен круглосуточный многофункциональный банкомат, дающий возможность не только снимать деньги с карты, но и пользоваться широким набором дополнительных услуг.

Как отметила директор Тюменского филиала кредитной организации Татьяна Попова, стратегия развития направлена на то, чтобы сделать банковские продукты территориально доступными для жителей города.

«Сегодня нами реализованы планы по открытию офисов практически во всех крупных микрорайонах и центральной части Тюмени. Это позволяет обеспечить максимальную доступность и удобство в обслуживании клиентов банка, предоставление жителям полного комплекса кредитно-финансовых услуг», – уточнила Татьяна Попова.

На сегодняшний день на территории юга Тюменской области действует 13 дополнительных офисов, 3 операционные кассы и более 70 банкоматов кредитной организации.

Новые возможности «Автомечты»

Ханты-Мансийский банк изменил условия кредита «Автомечта». По ссудам, предоставляемым с 29 марта, процентная ставка снижена на 1 пункт, а с 12 апреля увеличена сумма возможного займа до 2 млн. рублей.

Как отметила начальник управления потребительского и ипотечного кредитования финансовой организации Ирина Корниенко, теперь минимальная ставка по данному продукту, без учета кредитов по государственной программе, составляет 14,5% годовых.

«Постепенно автокредитование становится одной из самых востребованных услуг у населения. Заработали программы субсидирования и господдержки. Да и кризисные явления во многих регионах сказываются уже не в прежней мере. Наблюдается такая тенденция, которой не было год назад – все больше людей заинтересовано в покупке именно дорогих автомобилей, стоимость которых превышает 1 млн. рублей. Принимая во внимание реалии рынка, мы пошли на изменения своих предложений», – уточнила Ирина Корниенко.

Она также добавила, что банк снизил минимальный первоначальный взнос с 30% (от стоимости транспортного средства) до 10%.

Кроме того, увеличен срок действия решения финансовой организации о предоставлении автокредита с 1 до 3 месяцев и установлено ограничение по размеру взимаемой комиссии за выдачу займа – 3% от объема кредита, но не более 9 000 рублей.

Справка: Ханты-Мансийский банк по итогам 2009 года вошел в тридцатку лидеров рынка автокредитования и на сегодняшний день занимает 1-е место среди финансовых организаций УрФО по данному направлению. Банк является участником государственной программы субсидирования автокредитов.

РЕАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Представители филиала Ханты-Мансийского банка в г. Советском приняли участие в открытии уникального в округе фермерского комплекса по выращиванию свиней.

В конце 2009 года филиалом банка была открыта кредитная линия главе фермерского хозяйства Елене Багаевой на строительство специализированного комплекса, а также закуп необходимого оборудования и инвентаря.

По словам Елены Багаевой, подобный объект на сегодняшний день единственный в Югре. «Он открывает широкие возможности по проведению селекционной работы. Строящиеся площади позволят завезти и вырастить до 10 тысяч породистого свиного поголовья. Без Ханты-Мансийского банка этот проект мог не реализоваться. В наше время очень важно иметь надежного финансового партнера. Спасибо за помощь!» – добавила Елена Багаева.

Как отметила директор Советского филиала Ханты-Мансийского банка Наталья Мышенкова, крепкий малый и средний бизнес крайне важен для развития инфраструктуры любого муниципального образования.

«Активная поддержка предпринимателей для нас как для системообразующего банка ХМАО является одним из приоритетных направлений развития. Финансовая организация предлагает ряд льготных условий



На открытии нового комплекса

при открытии и обслуживании счетов, а также кредитовании. Уверена, что строительство уникального для округа комплекса крестьянского хозяйства активизирует процессы реализации аграрных программ», – сообщила Наталья Мышенкова.

ГОСТЬ НОМЕРА

ЗОЛОТОЙ КЛИЕНТ БАНКА

В Ханты-Мансийском банке прошла встреча президента финансовой организации Дмитрия Мизгулина и чемпионки XXI зимних Олимпийских игр в Ванкувере по биатлону Светланы Слепцовой.

Как отметил Дмитрий Мизгулин, в целом для банка поддержка спорта в Югре является одной из приоритетных задач.

«Ежегодно направляются значительные ресурсы на проведение различных соревнований, в том числе и международного уровня, оснащение профессиональных и юношеских команд, организацию работы детских секций. Светлана Слепцова – наш давний друг, и многие сотрудники организации являются ее преданными болельщиками.

Хочу отметить, что коллектив банка очень спортивный, об этом свидетельствуют ежегодные внутрикорпоративные олимпиады и многочисленные победы работников на всевозможных состязаниях. От лица организации я поздравляю Светлану с победой, которая на общем фоне выступления российской сборной стала еще более значимой и яркой!» – сказал Дмитрий Мизгулин.

Светлана Слепцова также ответила на несколько вопросов нашего корреспондента, касающихся перспектив развития спорта в стране и регионе.

– Светлана, прошедшая Олимпиада в Ванкувере была не простой для всех наших спортсменов. Каковы ваши общие ощущения от этого главного спортивного события года?



– Олимпиада началась трагично, с гибели грузинского спортсмена, и могу сказать, что у всех сразу сложилось ощущение, что она будет очень тяжелой. Так и произошло.

Я не буду говорить об общей организации соревнований принимающей стороной, скажу лишь о биатлоне. С этим видом спорта в Канаде достаточно сложно. Его там просто нет, и о нем сами жители страны практически ничего не знают. Когда мы разговаривали с канадцами уже на стадионе о биатлоне, они честно признавались, что узнали о нем за две недели до соревнований! Поэтому не нужно удивляться тому, что сами состязания были устроены не совсем на должном уровне. Я говорю

о подготовке трассы, трибун, организационных моментах.

Могу отметить, что команда выложилась действительно на полную и не было ни одного человека из нас, кто бы берег силы. Лично для меня это стало очень серьезным испытанием, и когда я получила золотую медаль, сразу подумала, как это ни странно звучит: «Наконец-то все закончилось!». Действительно, напряжение было страшным!

– Если для Канады биатлон совершенно не «родной» вид спорта, то для

Югры он является визитной карточкой. По вашему мнению, что будет с ним в ближайшие годы?

– Без пафоса говорю – я горжусь, что родилась в Ханты-Мансийске и выросла на нашем прекрасном стадионе. И если раньше в Ханты-Мансийском автономном округе было только два основных вида спорта – лыжи и биатлон, то сейчас есть масса секций – теннис, хоккей, бальные танцы. У ребят, безусловно, больше выбора для самореализации.

С другой стороны, при мощной финансовой базе, кратно лучших условиях для тренировок, сборов, наличии прекрасной экипировки наша молодежь не показывает существенных результатов. В чем причина – я затрудняюсь сказать...

Меня мой первый тренер в школе нашел и привел на стадион. Может быть надо почаще к детям ходить и внимательней смотреть на ребят? Не придут к вам будущие чемпионы сами!

Есть и другая проблема – сейчас действительно пошло другое поколение. Многие больше близок Интернет, компьютеры, а не подвижные виды спорта. Куда проще провести время на диване, чем на лыжне.

– Что вы пожелаете нашим юниорам?

– Надо ставить для себя четкие цели и добиваться их. Это трудно, необходимо немислимое терпение. Но сейчас для достижения олимпийских результатов у нас есть все. Главное, чтобы мотивация была правильная и еще немного везения!



НАШИ КАДРЫ

ЛЮБИМЫЙ ЦВЕТ – ЗЕЛЕНЫЙ

У начальника общего отдела филиала банка в г. Санкт-Петербурге Александра Беспалова любимый цвет – зеленый. Это цвет сукна на бильярдном столе, а в бильярд Александр Иванович играет с восьми лет.

Александр Беспалов:

«Тогда мне трудно было доставать до игрового поля, но очень сильно хотелось поработать кием. Дедушка у меня работал маркером (маркер – человек, ведущий подсчет очков при игре) в одном из районных центров Донбасса, что под современным Донецком. В то время бильярд был полностью коммерческим.

Более системно начал заниматься в военном училище (Ярославское финансовое). После училища – служба в рядах ВС СССР, и где только ни бывал, везде тянуло в бильярдную.

А первые настоящие игры я увидел в Москве, когда учился в военной академии. Знаменитая бильярдная в парке Горького и не менее известные игроки того времени...

С 1985 года я был переведен в Ленинград. Служил в Военной артиллерийской академии главным бухгалтером и очень часто после работы переезжал через Литейный мост в Дом офицеров, чтобы посмотреть,



как играют одни из лучших бильярдистов СССР. Мотал все на ус и занимался самообразованием. Поставил в академии бильярдный стол и периодически тренировался. Примерно через 7 лет я понял, что умею играть и в 1993 году принял участие в первом чемпионате Ленинграда, где занял 8-е место».

Александр Беспалов:

«В бильярде примерно 40-50% – это техника, а остальное – нервы. Кто первым сломается, тот и проиграл. Лучшей «лакмусовой бумажкой» для игрока является именно комбинированная пирамида – это классика бильярда, вдумчивая, хитрая многоходовка, сыгрывание чужих (прицельный шар) и своих шаров (биток). Кроме этого, тактика предполагает такой прием, как «отыгрыш», т.е. комбинацию, в результате которой соперник ставится в заведомо сложное положение.

Отдельное направление в бильярде – это трюки, любимое зрелище для непрофессиональной аудитории. В серьезной же игре они проходят очень редко и, как правило, их делают от «безысходности» или на «кураже», и эти удары проводят только такие великие бильярдисты, как, например, Евгений Сталев».

Александр Иванович стоял у истоков зарождения массового бильярда в Санкт-Петербурге. Несколько лет подряд являлся секретарем Федерации бильярдного спорта города. Этот спорт один из немногих, не имеющих возрастных ограничений. Минскому игроку Николаю Нельги в 2009 году исполнилось 100 лет, а Александру Беспалову в апреле – только 60.

