

# БАНК Ж КЛИЕНТ

Информационное издание

Газета издается с мая 2004 года

## БРИФИНГ

### НА СТРАЖЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

В Югре презентовали первую в России услугу по оплате налоговых платежей через банкоматы



Совместный брифинг налоговой службы и Ханты-Мансийского банка

**Ханты-Мансийский банк совместно с Управлением федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу провели брифинг по внедрению новой услуги – погашение налоговых платежей через банкоматы и информационно-платежные киоски организации в режиме реального времени.**

Как отметил вице-президент банка Юрий Жигалкин, на всей территории округа любой владелец карты кредитно-финансовой организации или же стороннего банка сможет перечислить деньги по четырем видам налогов: транспортному, земельному, имущественному и на доходы физических лиц.

«Все, кто сталкивался с оплатой задолженностей по налогам, знают, что при заполнении бланков могут возникнуть проблемы, потому что необходимо указывать массу реквизитов. Нам удалось совместно с УФНС по ХМАО наладить такую технологию, при которой человек в банкомате набирает в специальной графе свой ИНН и тут же видит сумму текущей задолженности, включая пени и штрафы», – пояснил Юрий Жигалкин.

Отвечая на вопрос журналистов, начальник управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников отметил, что проект является продолжением политики финансовой организации по дистанционному обслуживанию клиентов.



Руководитель УФНС по ХМАО – Югре Владимир Кравченко и вице-президент банка Юрий Жигалкин

«На сегодняшний день уже порядка 70 различных видов платежей можно осуществить с помощью банкомата. Проанализировав ситуацию с перечислениями в целом, мы определили, что сейчас 40% из них составляют именно налоговые. Могу сказать, что большая часть очередей в кассах создается именно из-за этих операций, которые реально занимают много времени и достаточно трудоемки. Мы уверены, что нововведение значительно снизит нагрузку на наши подразделения и упростит схему оплаты», – сказал Игорь Дойников.

Руководитель Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре Владимир Кравченко уточнил, что данное нововведение первое в России.

«Да, сейчас действует несколько подобных проектов, но они все либо находятся в пилотном режиме или же работают по другому принципу. К примеру, оплата через специализированные терминалы, причем расчет осуществляется различными средствами, при этом люди сталкиваются с различными проблемами. Что же касается оплаты налогов через банкоматы, то здесь мы с Ханты-Мансийским банком первые в России», – отметил Владимир Кравченко.



Под пристальным вниманием прессы

Он также уточнил, что УФНС по ХМАО ежедневно получает информацию о состоянии счетов физических лиц и предпринимателей, размещенную на специальном обособленном сервере, с которого и берутся данные, когда человек обращается с запросом через банкомат.

«Добросовестным гражданам эта услуга будет очень полезна. Сейчас у нас в округе более 1 млн. налогоплательщиков – физических лиц и 40 тыс. индивидуальных предпринимателей. Кстати, рассматривается возможность в дальнейшем ввести такую услугу и для данной группы лиц.

Уверен, что уже в течение года большинство жителей округа будет оплачивать налоговые задолженности именно через банкоматы. Уже сегодня только в Ханты-Мансийске таким способом перечислено более 1 млн. рублей, хотя мы широко и не рекламировали данную услугу. Это действительно удобно, лично я сам буду платить налоги только таким способом. Думаю, что данный опыт заинтересует другие региональные управления», – добавил Владимир Кравченко.



Услуга по приему налоговых платежей уже работает

## НОВОСТИ

### Развитие продолжается

Ханты-Мансийский банк в январе-августе увеличил валюту баланса на 68,2% – до 177,9 млрд. рублей.

Собственные средства банка выросли на 20,6% и составили 13,8 млрд. рублей. Кредитный портфель увеличился на 45,2% – до 62,8 млрд. рублей, портфель ценных бумаг на 37,2% – до 21,2 млрд. рублей.

Сумма привлеченных средств населения выросла на 16,3% – до 26,4 млрд. рублей, объем средств на счетах юридических лиц составил 34,4 млрд. рублей. Прибыль до налогообложения достигла 1 млрд. 906 млн. рублей.

### Диалог власти и бизнеса

Губернатор ХМАО Александр Филипенко провел рабочую встречу с президентом Ханты-Мансийского банка, председателем комиссии по бюджету, финансам и экономической политике Думы Югры Дмитрием Мизгулиным.

В ходе разговора обсуждались вопросы реализации на территории региона значимых социально-экономических проектов, а также перспективы дальнейшего развития ведущего кредитно-финансового учреждения округа.

В частности, Дмитрий Мизгулин отметил: «Ситуация на мировых финансовых рынках не оказала серьезного влияния на деятельность Ханты-Мансийского банка, который продолжает интенсивное развитие и добивается хороших результатов. Практически по всем ключевым направлениям зафиксирован серьезный рост показателей. Организация ежегодно обслуживает более 2,5 млн. человек и порядка 30 тыс. предприятий. В планах дальнейшее повышение капитализации, активное внедрение новых продуктов, а также удвоение сети обслуживания клиентов до 205 офисов продаж».

Подводя итоги встречи, глава региона отметил вклад Ханты-Мансийского банка в развитие социальной и производственной инфраструктуры Югры, подчеркнув, что только совместными усилиями власти, общества и бизнеса можно добиться необходимых результатов в вопросах повышения качества жизни населения округа.

### Лучший налогоплательщик 2008 года



Ханты-Мансийский банк стал лауреатом ежегодной Международной премии «Лучший налогоплательщик года», коротая была вручена кредитной организации в рамках церемонии официального признания «Элита национальной экономики».

Международная премия учреждена Государственной Думой Российской Федерации и Фондом содействия развитию предпринимательства и проводится при официальной поддержке Администрации Президента РФ, Совета Федерации РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ, Счетной палаты РФ, Московской городской Думы, Совета министров Союзного Государства Белоруссии и России, а также Российского союза налогоплательщиков.

#### СПРАВКА:

На сегодняшний день Ханты-Мансийский банк располагает самой большой сетью банкоматов и информационно-платежных киосков в УрФО, которая насчитывает более 500 устройств, кроме того, установлено 1900 POS-терминалов.

## ВЛАСТЬ

## Глава Белоярского района Сергей МАНЕНКОВ: «Ханты-Мансийский банк – стремление развивать самое перспективное!»



**В сентябре этого года коллектив Белоярского филиала Ханты-Мансийского банка отпраздновал пятилетие с момента создания.**

Эта дата – прекрасный повод отметить успешность и постоянное динамичное развитие банка. Филиал работает в Белоярском всего несколько лет, но за это время он сумел завоевать авторитет у жителей района, учреждений и организаций. Пять лет назад руководство банка рискнуло прийти на территорию, где действовала банковская инфраструктура, представленная филиалами трех сильных кредитно-финансовых организаций. И это решение оказалось верным.

Сегодня филиал предоставляет широкий спектр услуг, максимально учитывая потребности и индивидуальные особенности своих клиентов, обеспечивая высокое качество, доступность и опера-

тивность обслуживания. Успешно используются новейшие банковские технологии и инструменты денежно-кредитного регулирования. Все это было бы невозможно без инициативы, энергии, мастерства и опыта, без стремления развивать все самое перспективное, передовое, новое.

Мне приятно, что между Ханты-Мансийским банком и местной властью есть понимание того, что мы вместе ответственны за происходящее в регионе и отдельно взятых городах и поселках. Именно это стало залогом нашего плодотворного сотрудничества и воплощения в жизнь многих социально значимых для территории проектов. Готовность к реализации таких программ говорит о патриотическом настрое по отношению к краю, где нам выпало жить. И это не может не радовать!

## РАЗВИТИЕ

## ФИЛИАЛ ОКАЗЫВАЕТ РЕАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ НАСЕЛЕНИЮ РАЙОНА

**Ханты-Мансийский банк в Белоярском уже стал для людей надежным финансовым помощником. Складывается ощущение, что он был в городе всегда, хотя с момента открытия прошло всего лишь 5 лет. О деятельности подразделения рассказывает его директор Теймураз ОРБЕЛИАНИ.**

– Теймураз Ревазович, что позволило филиалу Ханты-Мансийского банка так органично вписаться в городской финансовый «ландшафт»? Какие банковские продукты кредитная организация предлагает жителям Белоярского?

– Жизнь любого предприятия, работающего на территории, неразрывно связана с развитием города. Ведь чем выше благосостояние населения, тем будет успешней сам банк. Филиал организации делает все возможное, чтобы белоярцы обслуживались на высоком уровне, предоставляя современные и качественные услуги населению. Ханты-Мансийский банк работает по различным направлениям: от социальных проектов для особой категории граждан – пенсионеров и получателей различных пособий, до индивидуальных программ для крупных предприятий региона.

Перед нами была поставлена серьезная задача – активная работа с рядовыми клиентами: вкладные операции, все виды кредитования, развитие сети банкоматов и платежных терминалов, пластиковый бизнес. Другими словами, сделать банковские услуги максимально доступными, понятными и востребованными. Как мне кажется, нам это удалось, и мы прочно заняли достойное место на рынке.

Правда, пять лет назад, начиная развивать в Белоярском зарплатные проекты, мы столкнулись с определенными сложностями. Не секрет, что все новое вызывает опасение и недоверие: людям сложно порой ломать стереотипы, жизненный уклад. Северяне, к счастью, народ мобильный, современный, и белояр-

цы по достоинству оценили преимущества банковских карт.

Но дебиторскими картами мы не ограничились и единственные из финансовых организаций, работающих на территории, предложили горожанам достаточно новый для региона банковский продукт – кредитные карты. Услуга нашла своего потребителя. Специалисты филиала посетили большинство городских предприятий с мобильным офисом и оформляли кредитки желающим.

Кредитная карта – современный удобный платежный инструмент, которым, как и обычной банковской картой, можно без какой-либо комиссии расплачиваться за покупки и услуги в торгово-сервисной сети. Кроме того, это доступный кредит в кошельке, не требующий поручительства и оформления большого количества бумаг.

В Белоярском районе филиалом выдано порядка 16 тысяч банковских карт. Из них 51% по зарплатным проектам. Каждый зарплатник имеет право получить кредитную карту банка. Причем процентная ставка для них гораздо ниже, чем для обычных потребителей данного вида банковского продукта.

Параллельно с развитием пластикового направления мы расширяем сеть платежных терминалов и банкоматов. Жители города и района уже привыкли, что банкомат – это универсальное устройство, помогающее решать ежедневные финансовые вопросы: оплата коммунальных услуг, городской и сотовой телефонной связи и многое другое.

Постоянным спросом у населения пользуются и банковские вклады: на счетах физических лиц размещено более 390 млн. рублей. Это показатель не только благосостояния общества, но и доверия к Ханты-Мансийскому банку. Но и мы регулярно предлагаем нашим вкладчикам новые депозитные продукты, повышаем процентные ставки по уже имеющимся.

Остаются востребованными у населения города и района такие банковские услуги, как денежные переводы. Ежемесячно к нам обращается более 4 тыс. человек, отправляющих свои средства по России, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья.

– Как строится работа филиала с предприятиями малого и среднего бизнеса?

– Если говорить о территории Белоярского, то мы сотрудничаем с более чем 230 субъектами малого и среднего бизнеса, а это практически подавляющее большинство из работающих предпринимателей. Среди клиентов банка – организации, занимающиеся строительством, торговлей и грузоперевозками, предприятия производственной сферы и агропромышленного комплекса. Малый бизнес, как никто другой, умеет считать



деньги, поэтому и востребованы только те услуги, которые реально необходимы, которые помогают вести дело.

В первую очередь, это кредитование. Оценивая специфику деятельности и финансовое состояние заемщика, Ханты-Мансийский банк предлагает различные условия. Например, под залог товаров в обороте, под поручительство и залоги третьих лиц, под недвижимое и движимое ликвидное имущество.

Для некоторых видов кредитов существует упрощенная процедура оформления: с минимальным пакетом документов, без залога. У нас действует несколько различных продуктов, из которых предприниматель может выбрать

подходящий. Также востребованы расчетно-кассовое обслуживание, инкассация.

При оформлении кредита мы зачастую помогаем предпринимателю оформить бизнес-план, реально оценить свои силы, потому как банк напрямую заинтересован в его успешности.

На сегодняшний день объем кредитных ресурсов, предоставленных филиалом субъектам малого и среднего бизнеса, уже достиг 111 млн. рублей.

– Теймураз Ревазович, Ханты-Мансийский банк – социально ориентированная кредитная организация. Как Белоярский филиал выстраивает работу в этом направлении?

– Социальная политика Ханты-Мансийского банка – это одно из ведущих направлений в деятельности организации. Сотрудники филиала стали добрыми друзьями ветеранов Белоярского, центра помощи детям «Горизонт», школы-интерната села Казым и многих других.

Это подарки к праздникам, финансовая помощь, просто приятные сюрпризы.

Регулярно банк проводит конкурсы для детей и лотереи для клиентов, в которых в качестве призов они могут получить массу полезных вещей – от ноутбуков, сотовых телефонов до путевок в зарубежные страны.

Сегодня уже трудно представить Белоярский без Ханты-Мансийского банка. Являясь действительно сильной кредитно-финансовой организацией, он активно участвует в реализации различных социальных проектов и оказывает реальную поддержку населению.

Когда есть выбор, предприятия должны бороться за своего клиента, предлагая лучшие условия. А клиент будет выбирать.

И выбирает он сегодня Ханты-Мансийский банк. Это решение основано на доверии и стабильности финансового учреждения – самого молодого банка в Белоярском районе.



Здание головного офиса филиала Ханты-Мансийского банка в г. Белоярском



## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

## БРОНЯ КРЕПКА, И СОФТЫ НАШИ БЫСТРЫ...

Современная банковская сфера зарекомендовала себя как одна из наиболее прогрессивных в плане разработки и внедрения новейших информационных технологий.

Эти ресурсы рассматриваются финансовыми организациями как обязательное условие для поддержания своей конкурентоспособности на рынке, возможности к дальнейшему развитию, обеспечению безопасности.

Ханты-Мансийскому банку всего за несколько последних лет удалось войти в число лидеров среди кредитных организаций страны практически по всем основным показателям, а также занять место в 1000 крупнейших мировых институтов. Во многом это стало возможным благодаря планомерному внедрению новейших ИТ. О планах и дальнейшей стратегии развития данного направления рассказывает вице-президент Ханты-Мансийского банка Сергей ГРЕБНЕВ.

– Сергей Владимирович, из каких основных блоков состоит ИТ-политика в банковской сфере?

– Надо понимать, что банки изначально просто обязаны быть хорошо оснащены технически, потому что без этого невозможно строить современный бизнес. Если сравнивать кредитные организации между собой по степени и уровню автоматизации, то, по моему мнению, надо брать за основу долю осуществляемых инновационных проектов. К примеру, на сегодняшний день в ИТ-сфере существует ряд актуальных направлений, в числе которых «Интеграция», «Хранилище данных», «Мультисервисная корпоративная сеть». Кстати, далеко не все финансовые организации занимаются реализацией данных программ. Это достаточно дорого и сложно с технической точки зрения.

Ну, к примеру, что такое «Мультисервисная корпоративная сеть»? Это система передачи данных по выделенным каналам повышенной пропускной способности, которая связывает в единый ресурс все подразделения банка, вне зависимости от места их расположения.

Мы сумели осуществить данный проект, и сейчас все службы головного банка (17 филиалов и более 120 точек продаж организации) в режиме реального времени могут обмениваться между собой любой информацией. Отмечу важный момент – мы сознательно создали резервный вариант сети. К примеру, если по каким-то причинам из строя выйдут наземные каналы, то автоматически включаются спутниковые. Тем самым банк не теряет в критические моменты возможность передачи важной информации – транзакции от банкоматов, POS-терминалов и т.п.

«Хранилище данных» – то куда, собственно, и стекается вся информация по мультисервисной корпоративной сети. Это крайне важный блок, от которого зависит, сможем ли мы оптимально использовать собранный массив информации при проведении операций, управлении финансовыми ресурсами, составлении отчетов, планировании отдельных видов бизнеса.

– Понятие «Интеграция» сейчас активно обсуждается. Что это значит для банков?

– Интеграция – это сейчас одно из интереснейших направлений. В чем суть?

Раньше банки пытались автоматизировать разные сферы бизнеса с помощью одного разработчика программ.



Практика показала, что это не самый оптимальный путь, потому что один производитель зачастую не может реализовать все поставленные задачи.

К примеру, любой самолет собирается из деталей, произведенных десятком совершенно различных компаний. Двигатели делают одни корпорации, авионику – другие, оснащением салона занимаются третьи.

Аналогичная ситуация и с информационными технологиями в банковской сфере. Финансовые организации стремятся выбрать по каждому направлению бизнеса лучший продукт и, как правило, дело приходится иметь с разными компаниями-производителями.

И тогда встает вопрос, как все эти программы объединить в единую систему, чтобы она надежно функционировала. Причем, многие разработчики просто не думают о том, как их технология будет взаимодействовать с другими ИТ-продуктами, или сознательно не стремятся к такой возможности.

Когда интеграция проводится качественно и с использованием современного инструментария, кредитная организация получает систему с высокими параметрами и сервисом. Мы создаем единое технологическое пространство, которое позволяет как можно более эффективно обслуживать клиентов и, что самое главное – внедрять новые продукты.

– Говоря о новых продуктах, перспективах, в каком направлении будет работать ИТ-служба банка в течение ближайших лет?

– За предыдущие несколько лет мы закончили модернизацию «железа», чисто технической составляющей – компьютеров, и т.п. Сейчас порядка 70% всех наших усилий направлено на совершенствование имеющихся и внедрение новых технологий.

ИТ – это такая сфера деятельности, где многое может измениться за очень короткий отрезок времени. Не берусь прогнозировать даже на ближайшие 5 лет по основным приоритетам, отмечу лишь, что банки вынуждены следовать мировым тенденциям в значительной степени даже больше других отраслей экономики.

В стратегических планах Ханты-Мансийского банка стоит развитие архитектуры информационной системы таким образом, чтобы она могла гибко подстраиваться под задачи бизнеса, не терять производительности и, что самое главное, иметь возможность модернизации.

Банк продолжит развитие услуг, обеспечивающих клиентам комфортный доступ через Интернет, мобильную телефонную связь к своим счетам, базам финансовой информации. В 2009 году мы запустим Интернет-банкинг.

Продолжится совершенствование систем защиты информации, автоматизации розничных услуг.

Отмечу, что внедренные технологии всегда направлены на интересы бизнеса. В качестве примера могу привести сделку по покупке кредитных портфелей у других банков. Если для бизнес-подразделений это задача в принципе простая, то с точки зрения технологий намного сложнее. Речь идет о передаче информации о заемщике, о состоянии кредита из одного банка в другой. А в каком виде она хранилась у другой финансовой организации, как отразить ее в нашей – это, поверьте, достаточно трудоемкий проект.

– Ханты-Мансийский банк заявляет о том, что до 2011 года практически вдвое увеличит сеть обслуживания клиентов, будет активно развиваться в новых регионах. С какими проблемами может столкнуться ИТ-служба банка при этом?

– Не думаю, что расширение присутствия банка приведет к дополнительным проблемам. Та же мульти-сервисная сеть будет доступна в новых точках.

Если же мы станем приобретать бизнес других банков, то необходимо думать о том, как их перестроить под наши стандарты. Уверен, что с этой задачей мы справимся, потому что, как я уже отмечал, нами создана система, способная на оперативную модернизацию.

– Любой пользователь персонального компьютера знает, что качественное и, главное, лицензионное программное обеспечение – вещь не дешевая. Какова цена вопроса в банковском бизнесе информационных технологий?

– Действительно, любой уважающий себя банк, который настроен на развитие и внимательно относится к безопасности операций, тратит на ИТ не меньше 10% своих административно-хозяйственных расходов. И порядка 50% от действительно немалых бюджетов информационно-технических подразделений идет именно на программное обеспечение. В Ханты-Мансийском банке данному направлению уделяется повышенное внимание. По развитию ИТ мы сейчас однозначно в числе лидеров. Практически все нововведения, которые на сегодняшний день есть на рынке, у нас применены.

– Вы упомянули безопасность как один из наиболее важных элементов ИТ. Ханты-Мансийский банк подвергался атакам со стороны хакеров?

– Естественно, что при создании архитектуры своей информационно-технической системы в нее были внесены элементы, которые препятствуют проникновению извне. Это есть и в концепции построения нашей мультисервисной корпоративной сети. К примеру, мы используем зашифрованные каналы передачи данных своим клиентам. На всех этапах, где информация может быть каким-либо образом снята злоумышленниками, проводим специальные охранные мероприятия.

Кстати, ЦБ РФ выпустил стандарты безопасности, которые обязывают банки защищаться, причем защищаться эффективно. Финансовые институты должны построить надежную систему управления информационной безопасностью, своеобразную броню. Кстати, данные стандарты родились с учетом зарубежной практики, которая выверена годами.

Естественно, что у нас есть специализированные службы, отслеживающие это направление. Отмечу, что нельзя выстроить механизм, а потом год-два отдыхать. Это безостановочная деятельность, ведь так называемые хакеры постоянно разрабатывают новые виды нападения, а мы совершенствуем защиту.

## ПАРТНЕР



### Директор Белоярского филиала Фонда поддержки предпринимательства Югры Диана КУДЕЛИЧ:

### «Мы решаем одни и те же задачи!»

– Мы тесно сотрудничаем с филиалом Ханты-Мансийского банка в г. Белоярском на протяжении уже почти пяти лет.

Сегодня на территории города и района работает более 130 субъектов малой формы предпринимательства, свыше 690 индивидуальных предпринимателей. В большинстве своем они ощущают дефицит средств, необходимых для развития производства, приобретения сырья и расходных материалов. И здесь им на помощь приходит Ханты-Мансийский банк. Мы в свою очередь в рамках окружной программы «Государственная поддержка малого предпринимательства в ХМАО – Югре на 2004-2010 годы» компенсируем заемщикам часть затрат по уплате процентной ставки за пользование кредитом. На данный момент более 60% от всех

обратившихся в филиал Фонда за получением компенсации по оформленным кредитам являются клиентами Белоярского филиала Ханты-Мансийского банка.

В целях дальнейшего качественного решения многих финансовых проблем, присущих малому и среднему бизнесу, между кредитной организацией и Фондом поддержки предпринимательства Югры было подписано соглашение о сотрудничестве.

Стоит отметить и тот факт, что наш филиал стал победителем в номинации «Мы за одно» конкурса «Лучший клиент», проводимого Ханты-Мансийским банком в прошлом году. Уверена, что и в дальнейшем наши организации будут плодотворно сотрудничать на благо развития малого и среднего бизнеса на территории Белоярского района.



Генеральная лицензия ЦБ РФ №1971



# ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

# ВКЛАДЫ

## СПОСОБНЫ КОПИТЬ БОГАТСТВА



## ПОДОБНО ЮГОРСКОЙ ЗЕМЛЕ

Северное сияние

VIP

Рентный

Югорский

Новый вклад

**Новогодний биатлон**

с 22 сентября 2008 г.

**ПОДАРКИ ВКЛАДЧИКАМ:** 1000 серебряных монет, билеты на этап Кубка мира по биатлону 2009 года! \*

\* Подробная информация о вкладах в отделениях Банка

- **Выгодное накопление на срок от нескольких дней до 3-х лет**
- **Чем дольше Ваши деньги находятся во вкладе, тем выше процентная ставка**
- **Пополнение вкладов через банкоматы, информационно-платежные киоски и офисы банка**

### Филиалы Ханты-Мансийского банка

Белоярский 4-13-51	Москва 977-98-33	Нягань 6-09-44	Сургут 53-06-37
Берёзово 2-10-59	Нефтеюганск 23-03-02	Пыть-Ях 46-04-99	Тюмень 45-52-77
Курган 41-12-61	Нижневартовск 49-49-52	Радужный 5-56-56	Ханты-Мансийск 90-800
Лангепас 2-05-31	Новосибирск 222-22-08	Санкт-Петербург 334-28-02	Югорск 7-49-24
Мегион 2-62-09	Ноябрьск 42-54-87	Советский 3-18-16	

[www.khmb.ru](http://www.khmb.ru)



## УСЛУГИ



# ВКЛАДЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС



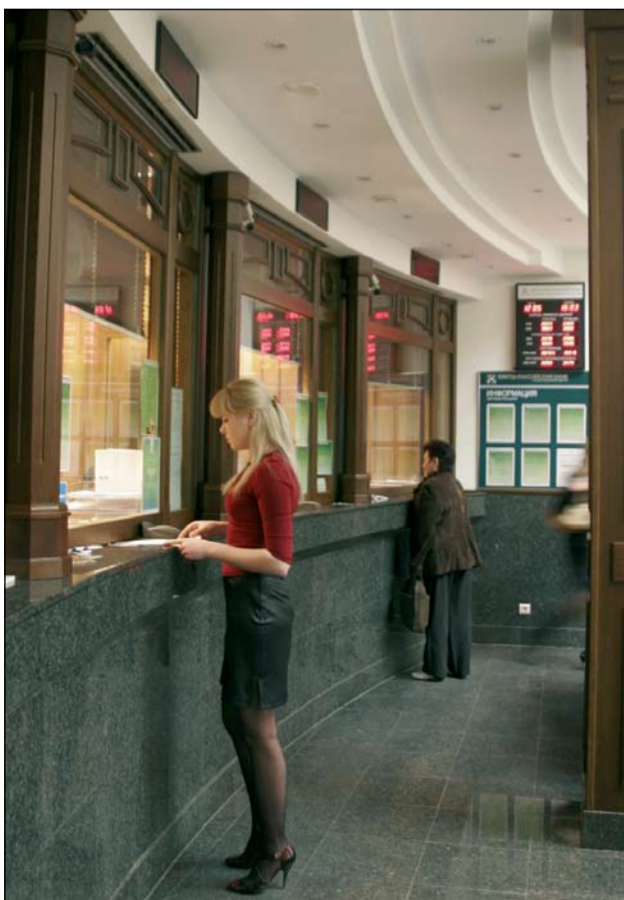
Еще совсем недавно россияне задавались вопросом: «А стоит ли доверять свои сбережения банкам?». Сегодня это уже неактуально, и потенциальные вкладчики стоят перед выбором, где конкретно разместить свои деньги и под какой процент. По информации Главного управления Центрального банка России по Тюменской области, депозиты физических лиц по состоянию на 1 августа 2008 года увеличились относительно аналогичной даты предыдущего года на 23,6%. Основной объем вкладов – 105 млрд. рублей – находится на счетах жителей Югры, четвертая часть этих средств – 26,4 млрд. рублей – в Ханты-Мансийском банке. В последнее время вкладчики предпочитают размещать сбережения на длительный срок, выбирая национальную валюту – рубли.

На сегодняшний день ведущая кредитно-финансовая организация Югры предлагает вклады на любой вкус. Устойчивый интерес клиентов к депозитам обусловлен разносторонней линейкой этих продуктов. Ее основу составляют: «До востребования», «Югорский», «V.I.P.», «Рентный», «Северное сияние», а также социальные вклады – «Пенсионный до востребования», «Детский плюс», «Школьные каникулы». Они ориентированы на широкий круг населения, имеют гибкие условия с рядом конкурентных преимуществ для клиентов.

Наиболее массовым остается вклад «Югорский», который изначально был ориентирован на самые разные категории потребителей. Преимущество данного продукта – невысокая нижняя планка первоначального взноса, что делает его популярным даже среди людей с относительно небольшим уровнем дохода.

Для состоятельных клиентов банк предлагает элитные депозиты «V.I.P.», «Рентный» с высокими процентными ставками. При этом вклад «Рентный» позволяет ежемесячно снимать со счета начисленные проценты. Предусмотрен и срочный вклад – «Северное сияние», предполагающий получение повышенных процентных ставок за достаточно короткий период.

Современные условия рынка, острая конкуренция в сфере депозитных операций диктуют кредитным организациям новые задачи – завоевав доверие клиента, необходимо предложить ему нововведение, которое будет интересно и выгодно. Среди качественных нововведений Ханты-Мансийского банка стоит отметить прогрессивные процентные ставки по вкладам, которые на сегодняшний момент одни из самых высоких в регионе. Максимальное нахождение денежных средств на депозите дает возможность получать хороший доход. Для удобства клиентов предусмотрены промежуточные процентные ставки, позволяющие при досрочном расторжении договора свести финансовые потери к минимуму.



Ханты-Мансийский банк планомерно повышает процентные ставки по вкладам. Так, в сентябре изменения затронули рублевые депозиты «Югорский», «V.I.P.» и «Рентный». Теперь максимальная ставка по вкладу «Югорский» составляет 11,5%, «V.I.P.» – 12%, «Рентный» – 10,75%, «Северное сияние» – 13,5%. Корректируются также и промежуточные ставки, которые возрастают вместе с основными. Произошло изменение и по валютным вкладам – ставки по депозитам в евро теперь равны долларovým. Кроме того, внедрен новый продукт «Престиж плюс», предусматривающий доходность 14% годовых.

Еще одно новшество Ханты-Мансийского банка – пополнение вкладов через банкоматы и информационно-платежные киоски. Данная сервисная возможность позволяет переводить денежные средства на вклады «Югорский», «V.I.P.» или «Рентный» (открытые в рублях), не прибегая к услугам операционных касс. Теперь клиенты в любое удобное для них время могут самостоятельно перевести деньги с банковской карты на депозит. Стоит отметить и тот факт, что при пополнении вклада через банкоматы и информационно-платежные киоски отсутствуют какие-либо ограничения по минимальной вносимой сумме.

Среди розничных банковских продуктов в последнее время также выходят на передний план кредитные карты. Удобное современное платежное средство теперь доступно еще большему числу клиентов кредитно-финансовой организации. Ханты-Мансийский банк утвердил новые условия по использованию данных карт.

Ранее, заключив договор банковского вклада на сумму не менее 100 тыс. рублей, люди получали в подарок кредитную карту с лимитом в 50 тыс. рублей.

Теперь вкладчики, доверившие банку денежные средства в объеме более 700 тыс. рублей, имеют возможность бесплатно получить кредитную карту с лимитом в 300 тыс. рублей. Этот продукт, как и прочие кредитные карты банка, имеет льготный период до 2-х календарных месяцев.

Среди требований, предъявляемых к клиентам для получения карты, – гражданство РФ, регистрация по месту расположения банка или его филиала, а также возрастной ценз.

В ближайшее время Ханты-Мансийский банк планирует внедрение новых продуктов – серии сезонных вкладов, приуроченных к различным датам. К примеру, в сентябре 2008 года начал действовать вклад, посвященный проводимым в окружном центре международным соревнованиям по биатлону. Для самых активных вкладчиков предусмотрены бонусы-билеты на соревнования стреляющих лыжников, а первой тысяче клиентов – памятные серебряные монеты, которые будут вручать звезды олимпийского биатлона. Следующей сезонной новинкой станет новогодний вклад, действие которого начнется в последних числах декабря. Особенности практически всех сезонных проектов – высокие процентные ставки и ограниченный период действия депозита.

Кроме этого, Ханты-Мансийский банк на территории своего присутствия проводит среди вкладчиков различные стимулирующие лотереи и розыгрыши призов, среди которых – туристические поездки за границу, видеокамеры, ноутбуки... Призовой фонд акций, как правило, от 500 тыс. до 1 млн. рублей. Подведением итогов занимаются специально созданные комиссии, которые выбирают победителя по принципу «случайных чисел», что гарантирует 100-процентную объективность. Вкладчики, выигравшие главный приз, получают сертификат делового партнера кредитной организации – туристического агентства «Континент» (г. Ханты-Мансийск, ул. Мира, 51, руководитель – Игорь Ахмедов), в соответствии с которым они вправе выбрать удобное для поездки на курорт время. При желании победитель может внести корректировку – изменить место отдыха, сервисный уровень отеля и т.п.

Значительное внимание банком уделяется розыгрышам среди особых категорий клиентов. С мая по декабрь 2008 года Ханты-Мансийским банком проводится «Социальная лотерея», участие в которой принимают физические лица – держатели социальной карты или заключившие договор банковского вклада «Пенсионный до востребования». Победителям лотереи вручаются сертификаты на приобретение продуктов питания.

Ханты-Мансийский банк – участник государственной системы страхования вкладов – и в дальнейшем планирует активно развивать это направление своей деятельности, предлагая клиентам выгодные условия для хранения денежных средств.

## НОВОСТИ

## Ипотека сегодня

Ханты-Мансийский банк заключил соглашение с АНО «Ипотечное Агентство ХМАО – Югры», в рамках которого сотрудники агентства будут предлагать клиентам ипотечные продукты финансовой организации.



Руководитель агентства Евгений Чепель и вице-президент банка Юрий Жигалкин подписывают соглашение

Как отметил начальник управления потребительского и ипотечного кредитования банка Олег Мосин, кроме прямых каналов продаж своих услуг используются и альтернативные – агентства недвижимости, ипотечные брокеры, риэлторские фирмы.

«Учитывая, что Ипотечное Агентство Югры имеет достаточно развитую сеть на территории ХМАО, то есть практически во всех муниципальных образованиях работают его представительства, мы пришли к взаимовыгодному соглашению по расширению своих предложений и возможностей для клиентов.

Агентство будет продавать наши стандартные, рыночные ипотечные продукты, получая определенную комиссию. Отмечу, что таким способом работают многие банки, а у специализированных ипотечных организаций продажей посредством подобных соглашений составляют до 50% от общего объема сделок», – уточнил Олег Мосин.

## Строим вместе

Ханты-Мансийский банк открыл кредитную линию ЗАО «Строительно-промышленный комбинат» (г. Нижневартовск) в размере 250 миллионов рублей для финансирования расходов и затрат, связанных с комплексным жилищным строительством в районе Старого Вартовска.

Как сообщила директор Нижневартовского филиала финансовой организации Татьяна Садовская, на данном участке в дальнейшем планируется строительство жилого массива, а также муниципальных учреждений – школ, детсадов, культурно-досуговых центров. Общая площадь объектов составит порядка 55 тысяч кв. метров.

«Мы на постоянной основе сотрудничаем с ведущими застройщиками нашего города, и данный контракт с ЗАО «Строительно-промышленный комбинат» уже не первый. Буквально в прошлом году нами подписан договор на сумму более 400 млн. рублей с одной из крупнейших компаний о финансировании строительства жилого комплекса в центре Нижневартовска. Общая площадь строения, которое станет архитектурным украшением города, – 80 тысяч квадратных метров, и работы будут закончены уже в 2009 году», – отметила Татьяна Садовская.

Всего Нижневартовский филиал Ханты-Мансийского банка открыл строительным компаниям кредитных линий на сумму около 2 млрд. рублей.

## Сотрудничество северных регионов

Ханты-Мансийский банк и ЗАО «Ленстройтрест» приступили к реализации совместной программы.

В рамках достигнутых договоренностей строительная компания «Ленстройтрест», входящая в десятку крупнейших застройщиков Санкт-Петербурга и являющаяся одним из лидеров в сегменте панельного строительства, и Ханты-Мансийский банк объявили о начале сотрудничества по реализации программ ипотечного кредитования.

Финансовый директор ЗАО «Ленстройтрест» Валерия Малышева отметила: «Сотрудничество с Ханты-Мансийским банком очень привлекательно для нас, в том числе в свете расширения деятельности компании в сибирском регионе, жители которого активно проявляют интерес к приобретению жилой недвижимости в Санкт-Петербурге».



СПОРТИВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

# СНОВА СРЕДИ СИЛЬНЕЙШИХ ФУТБОЛЬНЫХ ДРУЖИН



**В Москве на стадионе «Крылья Советов» прошел «Второй Национальный Банковский Кубок» по футболу. На этот раз в турнире участвовали 16 команд.**

**Региональные финансовые институты были представлены Ханты-Мансийским банком (победителем прошлогоднего Кубка) и КБ «Ассоциация» из Нижнего Новгорода.**

Футбольная дружина Ханты-Мансийского банка уверенно вышла в полуфинал турнира, где, к сожалению, уступила право играть за «золото» команде новгородцев. Стоит отметить, что «Ассоциация» выиграла у хантымансийцев по пенальти – основное время победителя не выявило.

В матче за третье место – копией прошлогоднего финала – сошлись футболисты банка «Авангард» и Ханты-Мансийского банка. Эмоции команд остались в полуфинале: в итоге желая победить у прошлогодних чемпионов оказалось чуть больше, чем у самой титулованной команды межбанковских турниров – банка «Авангард».

В напряженной борьбе со счетом 2:1 северяне завоевали бронзу, в очередной раз подтвердив звание одной из сильнейших команд корпоративной футбольной лиги.



НАШИ КАДРЫ

# ВОСПИТАНИЕ РЫЦАРЯ

**Три года назад Наталья Ануфриева, старший бухгалтер-операционист операционного отдела филиала в г. Белоярском, привезла из Москвы восточный меч. Именно с него началась небольшая семейная коллекция холодного оружия.**

**Наталья Ануфриева:**

*«Просто понравился красивый меч и купили. Конечно, оружие не наточенное, хотя при желании можно это сделать и колбасу, к примеру, резать. Но такие вещи приобретают не для пользы, а для красоты. Это же произведение искусства: ручная ковка, многослойная сталь, драконы по рукоятки.*

*Сыну Сереже очень нравится. Ему сейчас 10 лет – возраст становления мужского характера, рыцарского романтизма. Он придумывает истории про эти мечи, кем были выкованы, где побывали. Сражаться на мечах не пробовал, оружие довольно тяжелое, пока не по возрасту. Читает книги: гладиаторские бои, рыцарские турниры. Для меня меч – олицетворение мужества, благородства, отваги, хороший образ для воспитания мальчика. Получилось увлечение для всей семьи».*

Коллекция все время пополняется. Некоторые экземпляры привезены из Америки, Малайзии, Китая. Во время отпуска в Москве Наталья нашла «Восточный центр», специализирующийся на культуре восточных единоборств, который теперь регулярно посещают.

**Наталья Ануфриева:**

*«Мы всегда стараемся что-то оригинальное разыскать.*

*В Америке нашли скорпиона, который на руку надевается, и острые ножи выдвигаются. Похожее оружие у гладиаторов в фильмах можно увидеть. Ну, конечно, мы его привезли.*

*В самолетах такие сувениры сдают в специальную оружейку, простым багажом не провезешь. Как-то встретили точную копию автомата Калашникова. В коллекцию не вписывается, уже не холодное оружие, но все равно купили».*



Все друзья знают об увлечении семьи Ануфриевых и в подарок стараются привезти что-нибудь новенькое для коллекции. В собрании мечей нет редких или особо ценных экземпляров, у Натальи не было такой цели.

Хотя коллекционирование может быть весьма дорогим удовольствием. К примеру, недавно зафиксирована продажа личного оружия героя обороны Севастополя 1854-55 гг. и участника русско-турецкой войны 1887-88 гг. генерала Эдуарда Тотлебена. Такой раритет обошелся любителю эксклюзива в сумму с пятью нулями, выраженную в американской валюте.

**Наталья Ануфриева:**

*«Когда в доме собираются гости, наша коллекция всегда в центре внимания. Особенно мужчинам нравится помахать мечом. Кто-то детство вспоминает и воплощает свои давние мечты о подвигах.*

*Раз нашему Сереже нравится средневековая романтика, я рада поддерживать его увлечение. Наверное, сражаться в мечтах на мечах лучше, чем «рубиться в стрелялки» на компьютере».*



Американский экспонат коллекции

НОВОСТИ

## Подарок от Visa International

**Клиент Ханты-Мансийского банка, житель окружного центра Михаил Иванов выиграл приз международной платежной системы Visa International.**

Накануне Олимпиады в Пекине состоялся розыгрыш путевок на главные соревнования четырехлетия. Участником акции «Олимпийское движение VISA» мог стать любой держатель банковской карты системы, оплативший с ее помощью покупки или услуги на сумму от 500 рублей.

Помимо основных, разыгрывались и утешительные призы: дорожные сумки и футболки с фирменной символикой организаторов кампании, один из которых и получил Михаил Иванов.

«Пластиковой картой Ханты-Мансийского банка пользуюсь уже более шести лет. За это время привык расплачиваться ею везде и даже не задумываюсь, есть ли в кошельке наличные. Очень удобно, позволяет вносить различные платежи в одном месте, что значительно экономит мне массу времени. Ну а получить при этом еще и приз от «VISA» – вообще здорово!» – сказал Михаил Иванов.



Подарок Михаилу Иванову вручил начальник управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников

«Кредитная организация регулярно проводит среди владельцев банковских карт и вкладчиков различные стимулирующие лотереи, розыгрыши ценных призов. Кроме того, банк принимает участие в аналогичных акциях деловых партнеров, и вот свежий пример – клиент Ханты-Мансийского банка выиграл один из призов акции «Олимпийское движение VISA», – отметил начальник управления розничного бизнеса и платежных систем банка Игорь Дойников.

## Победа в кроссе «Золотая осень»

**В окружном центре прошел легкоатлетический кросс «Золотая осень», участие в котором приняли более 200 спортсменов, представлявших 19 предприятий и организаций города.**



Старт женского забега

Забег проходили в нескольких возрастных группах, на дистанциях от 500 м у женщин до 3000 м у мужчин.

Спортсмены Ханты-Мансийского банка, традиционно сильные в легкоатлетических дисциплинах, в очередной раз это подтвердили, заняв в общекомандном зачете I место.

В личном первенстве на верхнюю ступень пьедестала поднялись Галина Комогорцева, Екатерина Смирнова, Ирина Фомина. Юлия Деомидова в своей группе стала второй, Николай Святохин – третьим.