

БАНК Ж КЛИЕНТ

Информационное издание

Газета издается с мая 2004 года

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Делегация Суоми в гостях у Ханты-Мансийского банка



В Ханты-Мансийском банке прошла встреча руководства кредитной организации с представителями рабочей группы Финско-российской комиссии по научному и технологическому сотрудничеству.

Зарубежная делегация была представлена специалистами в области экономики и финансов, высшей школы и научно-исследовательских институтов страны Суоми. Гости интересовались вопросами развития региональной экономики, перспективы банковского дела в Югре и возможности сотрудничества Финляндии и ХМАО в сфере инвестиционных проектов.

Первый вице-президент Александр Смирнов познакомил зарубежных гостей с Ханты-Мансийским банком, рассказав об основных направлениях деятельности организации, перспективах развития и дальнейшего совершенствования работы с клиентами.

Секретарь рабочей группы экономист Банка Финляндии Хэли Симола отметила, что сегодня ощуща-

ется определенный информационный голод – финские компании, желающие наладить деловые контакты с коллегами из России, не имеют достоверных сведений о состоянии дел в регионах.

«Мы посетили автономный округ и Ханты-Мансийский банк в частности, чтобы получить информацию о состоянии экономики, финансов, кредитной сферы, производства из первых рук. Зная о том, что Югра – территория с богатым инвестиционным потенциалом, мы знакомимся с представителями коммерческих предприятий и организаций с прицелом на перспективное сотрудничество, – сказала госпожа Симола. – Полученная информация будет доведена до деловых кругов Финляндии – предприятий, банков, общественных организаций». По ее мнению, это позволит финским бизнесменам более четко ориентироваться в ситуации и, скорее всего, станет очередным шагом для сближения двух северных территорий.



РАЗВИТИЕ

В НОВЫЕ РЕГИОНЫ!

Ханты-Мансийский банк, за последние пять лет кардинально расширив свое присутствие на территории ХМАО, с июня начал работу в Томской области, где в г. Стрежевом появился первый офис финансовой организации.

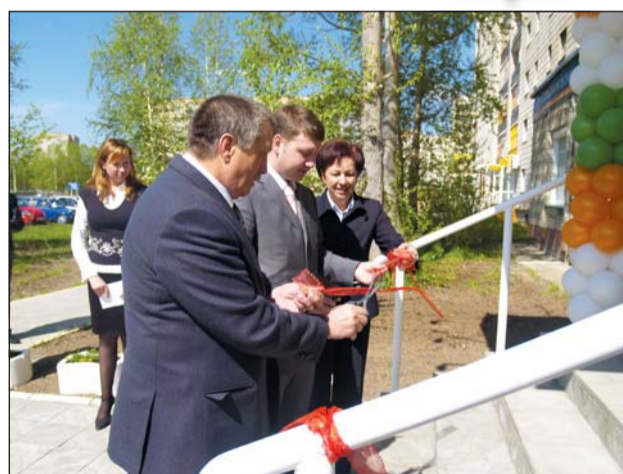
О планах и перспективах деятельности в регионе рассказывает директор Нижневартовского филиала Ханты-Мансийского банка Татьяна Садовская.

– Татьяна Николаевна, Ханты-Мансийский банк итак на сегодняшний день по количеству точек обслуживания клиентов является ведущим за Уралом. С чем связаны столь серьезные планы по расширению своего присутствия, в частности, в Томской области?

– Действительно, на ближайшие два года разработан план по расширению филиальной сети, что позволит Ханты-Мансийскому банку вдвое увеличить ее объем в регионах, в том числе и в новых для нас. К примеру, в Томской области, с которой у ХМАО налажено социальное и экономическое сотрудничество. Отмечу, что мы достаточно давно рассматривали возможность прихода в этот регион.

Тысячи людей ежегодно вахтовым методом работают на территории Югры, в том числе в Нижневартовске, масса студентов из округа учится в томских вузах. А учитывая то, что наш банк имеет широкую разветвленную сеть не только в ХМАО, но и на территории других субъектов Федерации, это позволит более эффективно выстраивать партнерские отношения как предприятиям, так и населению.

Поэтому вполне естественно, что наш банк стремится к развитию своего бизнеса на территории Томской области, в частности в Стрежевом, географически самом близком к Югре городе.



Глава г. Стрежевого А. Трошин, вице-президент банка Ю. Жигалкин и директор Нижневартовского филиала Т. Садовская открывают новый офис

– Не боитесь конкуренции?

– Мы прекрасно понимаем, что в Стрежевом существует своя специфика рынка и, естественно, есть банки, которые исторически занимают здесь ключевые позиции.

Но и мы далеко не новички в банковском бизнесе и являемся практически ровесниками кредитно-финансовой системы России нового образца. Прекрасно знаем регион, его потребности. Несмотря на то, что чисто административно регионы разные, территориально они находятся рядом. Стрежевой вообще в непосредственной близости от Нижневартовска. Население наших городов постоянно общается.

(Продолжение на стр. 5)

НОВОСТИ

Население доверило банку 30 млрд. рублей

Ханты-Мансийский банк в январе – мае продолжил планомерное развитие по всем направлениям деятельности, увеличив валюту баланса на 31,43% – до 139 млрд. рублей, собственные средства на 6,81% – до 12,2 млрд. рублей. Кредитный портфель вырос на 15,68% и составил 50 млрд. рублей, портфель ценных бумаг на 15,49% – до 16,9 млрд. рублей. Объем средств на счетах юридических лиц равен 26,9 млрд. рублей.

Прибыль до налогообложения достигла 1,02 млрд. рублей.

Инкассаторы банка в Ханты-Мансийском районе

Ханты-Мансийский банк выиграл открытый конкурс на право заключения муниципального контракта с администрацией Ханты-Мансийского района – оказание услуг инкассации.

Как отметил руководитель дирекции кредитной организации по Ханты-Мансийску и району Роман Голуб, банк продолжает активно сотрудничать с администрацией муниципального образования.

«В рамках данного контракта будет осуществляться доставка денежных средств, предназначенных для выдачи зарплаты бюджетникам района. Кроме того, планируется и дальнейшее расширение сети обслуживания населения – необходимо обеспечить современными банковскими услугами всех жителей территории», – уточнил Р. Голуб.

Реализуя стратегию развития розничного бизнеса, в мае текущего года в Горноправдинске установлен банкомат с функцией приема наличных денег Cash-in. Уже сейчас население и организации района могут открыть счета в банке, оформить и получить кредиты, пластиковые карты.

Сегодня на территории Ханты-Мансийска и района действует 5 дополнительных офисов, одна операционная касса, 43 банкомата, 20 информационно-платежных киосков, более 440 POS-терминалов.

Лучшие менеджеры страны – в Ханты-Мансийском банке

Главный бухгалтер Ханты-Мансийского банка Вера Маринина стала лауреатом ежегодной Международной премии «Банковская корона» в номинации «Лучший менеджер».



«Банковская корона» – престижнейший национальный конкурс женщин-лидеров банковского сообщества России. Организован Ассоциацией региональных банков и журналом «Банковское дело» при поддержке международных общественных женских объединений в области финансов.

При выборе победителей учитывался ряд критериев, среди которых деловая и общественная активность руководителя, роль в создании благоприятного климата в коллективе.

Вера Маринина работает в должности главного бухгалтера банка практически с основания кредитно-финансовой организации.

ФИЛИАЛЫ

Тюмень: стратегия развития

Тюменский филиал Ханты-Мансийского банка начал работу в феврале 1994 года и на сегодняшний день является одним из самых крупных и успешных подразделений организации. За эти годы был реализован целый комплекс мероприятий, позволивший завоевать доверие тысяч клиентов, установить партнерские отношения



с крупнейшими предприятиями города и области. Устойчивая динамика развития филиала дала возможность значительно укрепить позиции в банковском секторе Тюменской области. Об этом напрямую свидетельствует объем клиентской базы, которая насчитывает более 3000 юридических лиц. Ежемесячно в офисе филиала открывается свыше 100 расчетных счетов предприятий и организаций.

О работе и перспективах развития Тюменского филиала рассказывает его директор Татьяна ПОПОВА.

– Каковы слагаемые успеха эффективной деятельности филиала?

– Наш филиал это, по сути, лицо Ханты-Мансийского банка на финансовом рынке Тюменской области, где сегодня работает 110 представительств различных кредитных организаций. В настоящее время филиал – это универсальное подразделение, имеющее серьезную ресурсную базу и осуществляющее максимально возможный комплекс услуг. Один лишь перечень продуктов для физических и юридических лиц состоит более чем из 100 позиций. А по количеству банкоматов (45 штук) мы входим в число трех ведущих банков областного центра.

Активное участие в социальной и общественной жизни города дает свои результаты по расширению клиентской базы. Специалисты банка постоянно участвуют в тематических мероприятиях и семинарах, способствующих продвижению банковских продуктов потенциальному потребителю. Так, только за последние 2 месяца филиал презентовал ипотечные и другие кредитные программы сразу на 3-х выставках, прошедших в Тюмени. В марте состоялся семинар на тему «Банковские продукты и услуги – инструмент повышения эффективности бизнеса», организатором которого выступал Ханты-Мансийский банк совместно с Торгово-промышленной палатой Тюменской области. Это позволило еще раз заявить о наших возможностях и перспективах сотрудничества с предприятиями малого и среднего бизнеса. Участие в подобных мероприятиях, безусловно, положительно сказывается на результатах деятельности филиала.

– Какова основная стратегия развития банка в регионе, где столь сильна конкуренция?

– Коротко нашу стратегию можно сформулировать фразой: «быстро, качественно, надежно». Умение ценить чужое время помогает расширению круга клиентов и партнеров банка. Максимальное и оперативное решение заявленных клиентом вопросов – вот главная задача филиала.

Немаловажный момент – открытость банка, которая обеспечивается в том числе благодаря информационно-консультационному центру, где можно получить необходимые сведения по нашим финансовым продуктам.

Специалисты центра предоставляют квалифицированную помощь по любым вопросам банковской тематики. Современные технологии, грамотный персонал, широкий спектр услуг – все это позволяет качественно и оперативно работать с клиентами.

– Сегодня всем понятно, что главное в динамичном развитии не только современные технологии, но и квалифицированный персонал. По каким критериям отбираются работники в Тюменский филиал?

– Мы интенсивно развиваемся, и за последние три года численность наших сотрудников выросла в два раза и превысила 200 человек. Коллектив у нас молодой, средний возраст специалистов составляет 30 лет. В филиале ежегодно проходят практику около 20 студентов тюменских вузов, из них отбираем лучших с последующим трудоустройством. Эти ребята быстро делают карьеру, потому что по окончании учебных заведений уже имеют прекрасные практические профессиональные навыки, которые приобретают у нас. Молодежь обладает не только хорошими знаниями, но и большой работоспособностью, инициативой и энергией.

– В 2007-2008 годах Тюменский филиал очень активно занимается развитием сети подразделений на территории города. А каковы планы по открытию точек продаж в других населенных пунктах области?

– На сегодня сеть обслуживания клиентов уже насчитывает 4 операционные кассы и 7 дополнительных офисов, включая 2 новых подразделения в Тюмени и открытое в марте отделение в г. Ишиме. Но естественно, что дальнейшие планы у нас достаточно обширны.

Помимо расширения своего присутствия в Тюмени, филиал занимается освоением новых территорий. Как я уже и сказала, это дополнительное отделение в Ишиме, который представляет собой универсальное подразделение, оказывающее полный спектр банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам. Уверена, что появление данного офиса имело большое социальное значение для жителей города, ведь в условиях интенсивного развития Ишима необходимость деловых структур и населения в банковских продуктах возрастает. Ханты-Мансийский банк не только помогает обеспечивать эту

потребность, но и гарантирует высокое качество оказываемых услуг. Уже сейчас офис демонстрирует хорошие результаты по количеству обслуживаемых клиентов – активно открываются расчетные счета, оформляются кредиты как физическими, так и юридическими лицами, принимаются вклады, отправляются переводы.

Во втором полугодии 2008 года планируется запуск нового офиса в Тобольске. Это будет также полнофункциональное подразделение, открытие которого позволит максимально реализовать все наши предложения и наработки для жителей этого, второго по размеру, города в области.



Филиал Ханты-Мансийского банка в г. Тюмени

Что касается планов по дальнейшему развитию на территории Тюмени, то мы будем совершенствовать и расширять банкоматную сеть с самым разнообразным набором возможностей, предоставляемых держателям карт Ханты-Мансийского банка.

Безусловно, увеличится и количество отделений в городе. Принимая во внимание растущие темпы жилищного строительства, уже приступил к работе новый дополнительный офис «Южный», расположенный в одном из густонаселенных микрорайонов города. Готовится к открытию еще одно отделение в строящемся районе «Тюменский», в планах запуск офиса в крупном районе новостроек – «Восточный-2».

– На что будет делаться упор в работе новых офисов?

– Основной принцип – быть удобными. Помещения планируются нами так, чтобы с увеличением числа клиентов не снижались качество и скорость обслуживания. А гибкий график работы позволяет обслуживать большее количество людей.

Продукты Ханты-Мансийского банка вполне конкурентоспособны и не только не уступают предложениям местных и федеральных организаций, но по ряду позиций превосходят их. Наша же задача – сделать услуги территориально доступными жителям города.

Именно поэтому филиал планирует открытие офисов во всех крупных микрорайонах города, что позволит обеспечить максимальное удобство в обслуживании уже существующих клиентов филиала, а также предоставить полный комплекс банковских продуктов для жителей данных районов. Реализация программы развития даст возможность филиалу банка к 2010 году занять существенную долю кредитно-финансового рынка Тюменской области.



Новый офис в г. Ишиме

**ПАРТНЕР**

Генеральный директор ЗАО «Антипинский нефтеперерабатывающий завод»

Геннадий ЛИСОВИЧЕНКО:

«Сомнений не возникло – работаем с Ханты-Мансийским банком!»

Антипинский нефтеперерабатывающий завод начал свою работу в 2006 году. Практически сразу же у нас завязались прочные партнерские отношения с Тюменским филиалом Ханты-Мансийского банка. Открытие расчетного счета – первый этап нашего сотрудничества. Следующим шагом стало заключение договора на реализацию зарплатного проекта, который был подписан уже в мае 2006 г. Сотрудники предприятия смогли ощутить все преимущества получения заработной платы на пластиковые карты кредитной организации. Для удобства на территории завода был установлен банкомат, что еще раз подчеркнуло, как серьезно относятся в Ханты-Мансийском банке к своим клиентам.

В поисках финансового партнера мы обращались в различные кредитные организации, но именно Ханты-Мансийский банк проявил наибольшую гибкость, оперативность по отношению к нашему предприятию, предложив самые выгодные условия сотрудничества. Когда у завода появилось дочернее предприятие «Антипинский НПЗ-продукт», сомнений уже не возникало – обслуживаться оно будет также в Ханты-Мансийском банке. Кредит, зарплатный проект, расчетно-кассовое обслуживание, инкассация наличных денежных средств – эти задачи мы успешно решаем вместе с Тюменским филиалом банка.

На базе филиала кредитной организации уже сейчас сформирован расчетный центр группы предприятий ЗАО «Антипинский нефтеперерабатывающий завод». Это позволяет осуществлять централизованный контроль финансовых потоков компаний, а также значительно повышает оперативность расчетов внутри группы предприятий.



Планов по развитию у нас множество. Это и открытие второй очереди завода, и строительство сети заправок на территории города, и создание транспортного предприятия. Безусловно, эти замыслы будут воплощаться в жизнь вместе с Ханты-Мансийским банком. Кредитование текущей деятельности предприятия, лизинговые операции, расчетно-кассовое обслуживание – далеко не полный перечень проектов, совместная реализация которых нам предстоит.

За весь период сотрудничества мы оценили надежность и мобильность банка. В лице Тюменского филиала мы нашли понимание и индивидуальный подход, позволивший выстроить взаимоотношения на долгую перспективу. Несомненно, Ханты-Мансийский банк – серьезный деловой партнер, мы ценим наши отношения и уверены, что с каждым годом совместные проекты будут приумножаться.

Директор ФГУ ЦР ФСС РФ «Тараскуль»

Сергей МАЛЬЦЕВ:

«Здоровое сотрудничество»



Центр реабилитации ФСС РФ «Тараскуль» в прошлом году отметил 30-летие. Своим солидным для санаторно-курортного учреждения возрастом здравница обязана во многом главному принципу – работать только с надежными и проверенными партнерами. Ханты-Мансийский банк – один из них.

Мы сотрудничаем уже достаточно давно: с 2003 года все финансовые операции, начисление и расчеты по заработной плате Центр реабилитации проводит через филиал Ханты-Мансийского банка в Тюмени. Стоит отметить, что кредитная организация предложила санаторию «Тараскуль» и дополнительные бонусы: предоставление ссуд сотрудникам на льготных условиях, размещение в корпусе здравницы операционной кассы и банкомата, что очень удобно и отдыхающим, и персоналу.



Удивительно, но вот уже пять лет сотрудники огромного коллектива Центра реабилитации не представляют своей жизни без Ханты-Мансийского банка, который является помощником для каждого: оплата коммунальных услуг, погашение кредитов, денежные переводы, получение заработной платы на пластиковые карты организации – все эти услуги оказывает операционная касса, размещенная в здравнице.

Нам выгодно и удобно работать с Тюменским филиалом Ханты-Мансийского банка. За годы сотрудничества он вырос, укрепился, постоянно предлагает новые продукты. В основе многолетнего сотрудничества лежит высокий профессионализм каждого сотрудника кредитной организации, порядочность, доброжелательность и самое главное – стремление понять клиента. Именно таким должен быть, с нашей точки зрения, надежный деловой партнер!

НОВОСТИ

Социальные пособия в Югорске

Ханты-Мансийский банк по итогам аукциона, проводимого администрацией города Югорска, приступил к выпуску карт, на которые будут осуществляться перечисления денежных средств на содержание детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, а также единовременных пособий по оплате оздоровительных путевок в 2008 году.

Как сообщил вице-президент Ханты-Мансийского банка Виталий Мосунов, социальная карта является удобным, выгодным и простым способом получения и накопления пенсий, социальных пособий, дотаций, стипендий.

«Наш социальный проект действует уже на протяжении 5 лет практически во всех населенных пунктах Югры. Всего в его рамках оформлено более 146 тысяч специализированных карт, то есть каждый десятый житель региона является участником программы», – отметил Виталий Мосунов.

Банк кредитует малый бизнес Санкт-Петербурга

Ханты-Мансийский банк стал участником программы «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства», утвержденной Правительством Санкт-Петербурга. Ее главная задача – снижение стоимости кредитов для данной категории представителей бизнеса.

Теперь частные предприниматели Санкт-Петербурга могут получить в филиале Ханты-Мансийского банка кредит на пополнение оборотных средств для развития производства, с возможностью компенсации части затрат согласно условиям программы.

Как отметил директор Санкт-Петербургского филиала банка Валерий Кочешков, среди клиентов – структуры, занимающиеся строительством, торговлей и грузоперевозками, работающие в сфере производства, агропромышленного комплекса. «В текущем году банк планирует как минимум в два раза увеличить объемы подобных кредитов, и я уверен, что данная программа в Санкт-Петербурге будет этому активно способствовать», – отметил В. Кочешков.

Карты – выпускникам!

Ханты-Мансийский банк традиционно вручил банковские карты выпускникам Югры, окончившим школу с золотой и серебряной медалями, а также победителям окружных, городских и районных предметных олимпиад.



Деятельность организации направлена не только на оказание услуг клиентам, но и на повышение финансовой грамотности и информированности населения в области банковской деятельности. Как отметил первый вице-президент Александр Смирнов, сегодня реализуется ряд программ, ориентированных на молодое поколение, наиболее активную и восприимчивую к новым знаниям категорию.

«В частности, это ежегодный выпуск карт для медалистов и победителей олимпиад, программа «Юность Сибири», специальные стипендии, учрежденные банком для лучших студентов региональных вузов. Мы стремимся сформировать у молодежи основы практических навыков, что несомненно поможет им в современном мире, где многое зависит от финансовых знаний», – сообщил А. Смирнов.

Акция проводится Ханты-Мансийским банком на протяжении нескольких лет. В текущем году карты получили более 800 выпускников по всему округу.




ПРОСТЫЕ ЦЕННОСТИ!

www.khmb.ru



Владимир Александрович, 45 лет



Финансовые услуги для бизнеса на выгодных условиях!


Моя жизнь – это мое Дело! Как трудно все начиналось – идея, конкуренты, работа по 16 часов...

Если бы не мои коллеги, партнеры и семья, я бы, наверное, не добился успеха. Нужны были деньги на развитие, и нам поверили – успешного бизнеса без доверия между партнерами не бывает!

Теперь все финансовые услуги только там – в Ханты-Мансийском банке. Нас там понимают!



Владимир, 30 лет



Ваш путь к финансовой свободе!


Нравится мне рыбалка! Увлекательное это занятие, но без расчета и опыта здесь не обойтись – удивительно, но очень похоже на фондовый рынок акций – там тоже «улов» при умении может быть таким же большим.

Не так давно увидел рекламу брокерского обслуживания в Ханты-Мансийском банке, позвонил – оказывается, не так уж все и сложно – заключил договор, начал с покупки паев ПИФов, затем купил акции нефтяных и газовых компаний, подключил интернет-трейдинг – удобно, всегда в курсе ситуации на фондовом рынке. Всегда есть возможность заработать – главное, чтобы компьютер был под рукой.

Оказалось, что выгоднее работать на себя! Прибыль вкладываю в акции, в паи ПИФов, катер вот себе купил с прибыли...



Сергей, 34 года




Быстрые денежные переводы близким людям

Я люблю и умею работать! Таких в России называют «мастер на все руки». В начале по вахтам работал – месяц в Сибири, месяц дома подрабатывал. Немного привыкнешь на одном месте – пора собираться в дорогу.

Деньги жене и дочери я всегда через банк пересылал – я их надежда и опора! Потом постоянную работу доверили, квартиру здесь арендовал, семью перевез. Теперь родителям помогаю – деньги каждый месяц по-прежнему перевожу через Ханты-Мансийский банк, очень удобно – тарифы невысокие, большая сеть офисов, **три системы переводов на выбор – Migom, Blizko, WesternUnion.** Другим родственникам деньги в подарок к праздникам тоже через Ханты-Мансийский банк перевожу – **быстро, безопасно, надежно!**



Андрей Анатольевич, 39 лет



Незабываемые впечатления в кредит!

Катера, снегоходы для активного отдыха

Не понимаю я людей, которые у телевизора выходные проводят!

Совсем другое дело – отдых на природе, на речке, у костерка, да еще в хорошей компании, с семьей и друзьями. Говорят, человек столько дней прожил, сколько он видел рассветов и закатов... Как все-таки красиво в лодке со спиннингом на рассвете! В каких прекрасных местах я за последние годы побывал!

И это все благодаря катеру, который я купил в **кредит «Автомечта» Ханты-Мансийского банка.** Теперь снегоход в кредит планирую купить – зимы-то у нас в Сибири длинные. А небольшой телевизор можно и на природу взять...

Ханты-Мансийский банк предлагает брокерские услуги по приобретению и продаже акций ведущих российских компаний и других ценных бумаг на выгодных условиях с минимальными затратами времени и средств.

Белоярский (34670) 4-13-55
Лангепас (34669) 2-05-31
Мегион (34663) 2-62-06, 2-62-10
Москва (495) 977-98-33
Нефтеюганск (3461) 23-03-03, 23-03-43
Нижневартовск (3466) 49-49-09, 49-49-34
Новосибирск (383) 222-78-90
Нягань (34672) 6-09-66, 6-09-44
Пыть-Ях (34614) 6-04-84
Радужный (34668) 3-71-05, 3-67-27
Советский (34675) 3-45-43
Сургут (3462) 77-30-15
Тюмень (3452) 45-52-59
Ханты-Мансийск (34671) 90-859, 90-871, 90-626
Югорск (34675) 7-16-14

E-mail: broker@khmb.ru



РАЗВИТИЕ

В НОВЫЕ РЕГИОНЫ!

(Окончание.
Начало на стр. 1)

Мы приходим к клиентам с хорошо продуманными и, главное, полностью прозрачными условиями взаимоотношений. Более того, по надежности наш банк стоит в ряду ведущих финансовых организаций страны. Являясь своеобразной визитной карточкой одного из самых динамично развивающихся регионов, предприятием с государственным капиталом, доля которого составляет 92 процента, мы никогда не занимались какими-то сомнительными операциями, не вели рискованную политику. Это и позволило совершенно спокойно пройти через все экономические кризисы, не потеряв доверие клиентов.

– Корпоративные и частные клиенты наверняка уже давно обслуживаются в банках, близких или аффилированных с работающими в регионе производственными структурами? Захотят ли они сменить финансовую организацию?

– Мы приходим в основном как универсальный, розничный банк. В этом секторе бизнеса у организации есть очень существенные наработки. Мы будем делать упор на проекты в области ипотечного, потребительского и автокредитования.

На сегодняшний день наш банк сотрудничает со всеми автосалонами Нижневартовска, в которых стреловчане приобретают автомобили. Уверена, что населению будут интересны наши предложения по кредитным картам, вкладам, которых у нас более 10 видов.

В то же время наши услуги выгодны представителям малого и среднего бизнеса. Ханты-Мансийский банк –

одна из немногих кредитных организаций, которая очень тесно сотрудничает с этой категорией предпринимателей.

Среди клиентов – предприятия, занимающиеся строительством, торговлей и грузоперевозками, производящие различные товары и оказывающие услуги. Средства, предлагаемые банком в рамках программы кредитования малого бизнеса, отвечают большинству потребностей. Заемщики могут взять ссуду практически на любые цели, связанные с развитием бизнеса. Наш

Глава г. Стрежевого Алексей Трошин в ходе церемонии открытия нового офиса Ханты-Мансийского банка отметил:

«Банк имеет хорошую репутацию, входит в число лучших, надежных, авторитетных финансовых организаций страны. Мы рассчитываем, что с его приходом многим жителям нашего города удастся решить свои финансовые вопросы».

банк уже давно и действительно продуктивно работает по лизинговым схемам, занимается проведением операций в сфере внешнеэкономической деятельности.

Мы заинтересованы и в сотрудничестве с предприятиями как в плане реализации зарплатных проектов, так и в области кредитования, комплексного обслуживания. Деятельность Ханты-Мансийского банка будет полезной жителям Стрежевого, ведь нам есть что предложить.



Кредитно-кассовый офис в г. Стрежевом

УСЛУГИ

БАНК В ДОМАШНЕМ КОМПЬЮТЕРЕ

Ханты-Мансийский банк до конца года планирует выпустить 800 тысяч пластиковых карт и активно продолжить внедрение принципиально новых услуг, которые кардинальным образом изменят систему взаимоотношений клиента и кредитно-финансовой организации.

О том, какие нововведения ждут пользователей карт и когда это случится, рассказывает вице-президент банка Юрий ЖИГАЛКИН.

– Юрий Алексеевич, эксперты сходятся во мнении, что в текущем году большинство банков не покажет рекордов по объемам эмиссии карт как в предыдущие периоды, но зато произойдет активное совершенствование линейки продуктов. Каковы планы Ханты-Мансийского банка?

– Да, действительно, сейчас наблюдается замедление темпов прироста количества карт, что, по моему мнению, связано с некоторым насыщением рынка. Банки начинают уделять большее внимание качеству услуг, и мы в этом плане не исключение.

Скажу больше, на сегодняшний день наш банк является во многом первопроходцем в деле продвижения карточных продуктов среди региональных финансовых организаций, а по их количеству, комплексности не уступает любой крупнейшей федеральной структуре.

К примеру, сегодня наши клиенты могут осуществить с помощью банкомата более 60 видов платежей. Это и расчет за услуги ЖКХ, пребывание детей в дошкольных учреждениях, оплата сотовой и телефонной связи, кабельного телевидения...

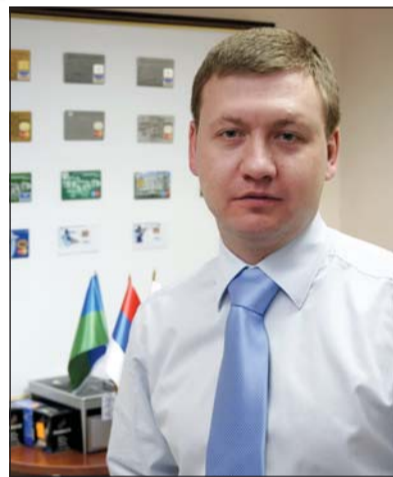
В то же время я не совсем согласен, что расширение продуктовой линейки не подразумевает увеличение объема эмиссии карт. К примеру, по нашим планам в текущем году она возрастет на 15%.

– Каким образом станут реализовываться такие масштабные планы?

– В настоящее время разрабатывается целый комплекс мероприятий, который позволит выполнить поставленные задачи.

Безусловно, с каждым годом увеличивается клиентская база, так как идет планомерное развитие филиальной сети. Активно продвигаются зарплатные проекты, которых сегодня у нас более 2,5 тыс. как на территории округа, так и за его пределами.

Мы регулярно выводим на рынок новые услуги. Так, с начала года действуют два свежих кредитных продукта, ориентированные на самые широкие слои населе-



ния, что также позволяет говорить о дальнейшем росте эмиссии.

Первый – неперсонифицированная кредитная карта Citrus/Maestro, которая выдается клиентам, заключившим с банком договор по вкладу на сумму более 100 тыс. рублей. Отмечу, что общее количество оформленных депозитов у нас уже превышает 250 тыс. штук.

Кроме того, в настоящее время активно оформляются кредитные карты MasterCard Electronic и Visa Classic, которые предоставляются физическим лицам, имеющим стабильный доход не менее 15 тыс. рублей в месяц, при этом

им необязательно иметь дебетовые карты банка, т.е. быть нашими клиентами.

– Вы отметили, что эти предложения действуют уже полгода. А что нового было внедрено банком в последнее время?

– Буквально в июне наши клиенты получили возможность, приобретая паи ПИФов в Ханты-Мансийском банке на сумму не менее 100 тыс. рублей, бесплатно получить и кредитную карту с лимитом 50 тыс. рублей и льготным периодом кредитования до 2-х календарных месяцев.

Отмечу, что банк является агентом по продаже, обмену и погашению ПИФов трех Управляющих компаний: ООО «Ренессанс Управление Инвестициями», КИТ Фортикс Инвестмент Менеджментс (ОАО), ОАО «НМ-Траст».

Также мы в два раза, до 5%, снизили размер обязательного платежа по кредитным картам. Ранее клиент, воспользовавшись средствами, обязан был ежемесячно возвращать на счет не менее 10% от снятой суммы.

К примеру, потратив 50 тыс. рублей, человек должен был перечислить в течение месяца на карточный счет 5 тыс. рублей. Теперь же он обязан возместить лишь 5% – 2,5 тыс. рублей. Данное решение связано с тем, что банк пошел на значительное увеличение установленных кредитных лимитов на 40-50% – до 300 тыс. рублей.

Это позволит вполнью снизить ежемесячную финансовую нагрузку на клиента, а также увеличить срок возврата ссуды в два раза, что, безусловно, повысит привлекательность наших кредитных продуктов.

На сегодняшний день кредитками Ханты-Мансийского банка пользуются почти 100 тыс. жителей региона, они выдаются бесплатно и не содержат скрытых комиссий. Процентная ставка варьируется от 19 до

22% годовых. Подобные выгодные условия есть лишь у очень незначительного числа банков.

– Одним из самых перспективных направлений на сегодняшний день считается «Интернет-Банкинг», т.е. сервис, позволяющий клиенту дистанционно управлять своим счетом. Планирует ли Ханты-Мансийский банк запустить данную услугу?

– Действительно, это направление сейчас развивается стремительными темпами, и мы просто не можем игнорировать требования времени. Наш банк активно работал над решением технических вопросов в сфере безопасности данной услуги, и могу сказать, что клиентом она будет представлена до конца лета.

О чем собственно идет речь?

Имея компьютер и доступ в Интернет, любой человек сможет самостоятельно в режиме реального времени управлять своими банковскими счетами 24 часа в сутки из любой точки мира. По сути, система «Интернет-Банкинг» превращает компьютер в филиал Ханты-Мансийского банка. Это принципиально изменит систему взаимоотношений, снизит нагрузку на наши дополнительные офисы, в значительной мере сэкономит время клиента и даст ему возможность более оперативно управлять своими финансовыми средствами.

– Востребованность банковских услуг влечет за собой и нагрузку на операционные кассы финансовых организаций. Как Ханты-Мансийский банк планирует решать данную проблему?

– Да, проблема очередей существует, и она актуальна для любого розничного банка.

Не секрет, что сейчас наша организация является одной из немногих в регионе, которая дает клиентам возможность производить платежи в налоговые органы. Они занимают практически половину из общего объема операций, что зачастую создает повышенную нагрузку на оперкасы.

В этой связи мы взяли за осуществление серьезного проекта, аналогов которому пока нет в стране – внедрение оплаты налоговых платежей через банкоматы организации, которых на сегодняшний день действует более 450 штук. Согласно нашим планам данная услуга будет запущена уже в течение ближайшего месяца.

Примерно в это же время наши клиенты получат возможность пополнять свои вклады через банкоматы и другие специальные устройства.

Основной задачей на сегодня является системное переориентирование клиентов на безналичные расчеты, что в значительной мере увеличит качество работы и создаст более комфортные условия для сотрудничества с банком.



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Ищем забытые храмы Югры

Ханты-Мансийский банк приобрел надувную лодку с мотором для ребят из военно-патриотического кружка «Егеря» при воскресной школе храма Покрова Пресвятой Богородицы (Ханты-Мансийск), с помощью которой они смогут проводить более масштабный поиск забытых храмов и часовен на территории Югры.

Как пояснил руководитель кружка Вадим Акимов, юные егеря занимаются водными походами по рекам региона, проводя исследования территорий, накапливая и сохраняя неоценимый материал об истории родного края.

«На катамаранах мы с ребятами ходим по рекам и ищем заброшенные деревни, в которых были храмы и часовни, устанавливаем в этих местах поклонные кресты.

Подаренная Ханты-Мансийским банком современная лодка дает нам возможность расширить географию поиска, а в случае непредвиденных ситуаций быстро доставить детей в безопасное место», – В. Акимов.



БАНК – ДЕТЯМ

Ханты-Мансийский банк выступил партнером конкурса рисунка на асфальте «Детство мое семицветное», который прошел на центральной площади г. Лянтора.



Перед юными художниками стояла задача как можно красочнее выразить цветными мелками свою мечту, ощущения детства.

В конкурсе участвовали ребята от 7 до 15 лет в трех возрастных группах. Жюри оценивало оригинальность замысла, мастерство воплощения идеи.

Ханты-Мансийский банк помог в организации праздника спорта для детей Мегиона.

Ханты-Мансийский банк предоставил призы для детей – участников праздника «Веселые старты», прошедшего в поселке УБР, который является одним из районов Мегиона.

В соревнованиях по велосипедным гонкам, перетягиванию каната и прыжкам на скакалках участвовали 45 маленьких спортсменов, для которых подобное мероприятие проводилось в поселке впервые.

Акция «Социальная»



Заместитель директора филиала в г. Радужном Ольга Хмелева поздравляет победителя акции Надежду Крицак

Ханты-Мансийский банк наградил первых победителей акции «Социальная», которая проводится среди держателей социальных карт и владельцев вкладов «Пенсионный до востребования».

До конца года ежемесячно на территории ХМАО будет проходить розыгрыш сертификатов на приобретенные продукты питания.

В июне их получили первые 13 человек.

Как отметил начальник управления маркетинга банка Владислав Волков, активная реализация социально значимых программ является одним из приоритетных направлений деятельности кредитной организации.

«Наши условия обслуживания данных карт достаточно выгодные для студентов, пенсионеров, других льготных категорий граждан. Проводя акцию «Социальная», мы стараемся сделать клиентам небольшой подарок. Всего по итогам мероприятий будет выдано более 100 сертификатов», – сообщил В. Волков.

НАШИ КАДРЫ

РЭНДЗЮ: память, логика, целеустремленность!

Более 25 лет начальник отдела информационно-обеспечения филиала банка в Тюмени Владимир Двоеглазов увлечен древнекитайской настольной игрой рэндзю. Эта игра одновременно простая, доступная 5-летнему малышу, и сложная, с богатством комбинаций и стратегических замыслов, игра, не уступающая по красоте и неожиданности более распространенным у нас шахматам и шашкам.

Владимир Двоеглазов:

«Я познакомился с этой игрой, когда учился в Томском государственном университете на физико-математическом факультете. Поскольку деятельность моя связана с точными вычислениями, логикой и последовательностью выполнения действий, рэндзю очень подходящее занятие, ведь цена ошибки может быть велика, нужна максимальная сосредоточенность и концентрация, глубокий расчет возможных вариантов развития партии.

В Томске был очень сильный клуб рэндзистов, мы участвовали в российских и международных чемпионатах, на этих соревнованиях я выполнил гроссмейстерские нормы международной федерации рэндзю – 7 дан.

В Тюмени тоже есть своя команда, игроки которой входят в сборную России, последние три года я в ней капитан».

Владимир Двоеглазов дважды выступал за Россию на командных чемпионатах мира, в 2002 и в 2004 годах, на этих играх нашим спортсменам не хватило совсем чуть-чуть до тройки лидеров, в итоге они заняли 4 место. Среди личных достижений Владимира – 3 место на чемпионате мира в 2002 году.



Владимир Двоеглазов:

«Я на все соревнования брал с собой флажок нашего банка, для моральной поддержки, и президенту Международной федерации рэндзю господину Петеру Йонссону подарил книгу о Ханты-Мансийске. После участия в различных соревнованиях, путешествий по разным городам и странам хотелось показать друзьям-соперникам Россию, пригласить их в гости в Тюмень.

Идею эту удалось воплотить в жизнь, когда в городе был организован и проведен командный чемпионат мира по рэндзю. В Тюмени впервые состоялись соревнования такого уровня. Теперь Сибирь прочно вписана в историю развития этой игры. Немного похвастаться – сообщество рэндзистов отметило организацию соревнований, и я был избран в члены Международной федерации рэндзю».

Выдержки из международных правил рэндзю:

- Рэндзю – игра для двух противников, заключающаяся в выставлении на доску черных и белых камней по определенным правилам.
- Доска имеет 15 вертикальных и 15 горизонтальных линий с 225 пересечениями. Камни ставятся на пересечениях линий.
- Один из игроков имеет в своем распоряжении черные камни, другой – белые.
- Оба игрока должны делать ходы поочередно. Черные (игрок с черными камнями) начинают игру первыми, делая ход в середине доски.
- Победителем будет игрок, первым поставивший непрерывный ряд из пяти камней своего цвета.

Не нужно говорить, какая любимая игра в семье Двоеглазовых: трое детей Владимира (Алена – 12 лет, Аня – 6 лет, Артем – 4 года) с удовольствием выстраивают ряды из белых и черных камней – развивают память, логику, трудолюбие и целеустремленность. Владимир Сергеевич всегда рад приобщить новичка и дать пару полезных советов.

Во всемирной паутине постоянно организуются интернет-турниры по рэндзю. Участие в этих соревнованиях позволяет Владимиру Двоеглазову не терять форму и всегда поддерживать связь с друзьями по клетчатой доске из разных стран мира.

