



Банк.МОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№3 (42), март 2012

В номере:

Крупным планом

Международный женский день стал отличным поводом для знакомства наших читателей с новым руководителем брестского филиала Натальей Арцименей. Осенью прошлого года она возглавила крупнейшее по численности региональное подразделение Белгазпромбанка, и теперь в совете директоров филиалов у нас работают две представительницы прекрасной половины человечества – Владислава Зиндер из Могилева и героиня данного материала.

Будем знакомы!

Продолжают нашу рубрику «Будем знакомы», где мы рассказываем о сотрудниках Белгазпромбанка, добросовестно исполняющих свои обязанности и добившихся определенных успехов, менеджеры корпоративного бизнеса.

Банк и общество

Брестский гандбольный клуб имени Мешкова впервые в своей 10-летней истории вышел в четвертьфинал европейского клубного турнира. Место среди восьми сильнейших в розыгрыше Кубка обладателей кубков этого сезона брестчане завоевали, обыграв по сумме двух игр шведский клуб «Луги».



Живущие в сетях

Скоро исполнится год с того момента, как Белгазпромбанк вышел в социальные сети. За это время сформировалось целое сообщество интернет-пользователей, которые читают и комментируют наши новости, обсуждают продукты и услуги банка, дают положительные или отрицательные рекомендации другим пользователям. Мы связались с наиболее активными участниками нашего сообщества, чтобы составить коллективный портрет людей, которые общаются с банком при помощи социальных сетей.



В номере:

Живущие в сетях	3
Спрашивайте — мы обязательно ответим!.....	13
Все цветы, какие есть на свете... ..	17
Наталья Арцименя: жизнь по принципу трех «П».....	21
Будем знакомы: менеджеры корпоративного бизнеса.....	24
Рекордный клиент.....	32
Среди кредитных экспертов выбрали лучших	34
Жажда скорости.....	37
Родные стены помогли... ..	44

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№3 (42) март 2012 г.

Главный редактор — Юрий КАРПИЦКИЙ
Специальный корреспондент, верстка — Павел КАНАШ
Дизайн — Руслан ВАРИКАШ
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121, г. Минск, ул. Притыцкого, 60/2
Тел. (017) 229-16-54, факс (017) 201-48-45
E-mail: Karpitskiy@bgpb.by

Живущие в сетях

Скоро исполнится год с того момента, как Белгазпромбанк вышел в социальные сети. За это время сформировалось целое сообщество интернет-пользователей, которые читают и комментируют наши новости, обсуждают продукты и услуги банка, дают положительные или отрицательные рекомендации другим пользователям. Мы связались с наиболее активными участниками нашего сообщества, чтобы составить коллективный портрет людей, которые общаются с банком при помощи социальных сетей.



Участники нашего «сетевого» сообщества — люди различного возраста и статуса. Объединяет их, помимо Интернета, только одно — активная жизненная позиция. А значит, что Белгазпромбанк и наши «сетевые» партнеры смотрят в одном направлении. Следовательно, таким сообществом можно только гордиться

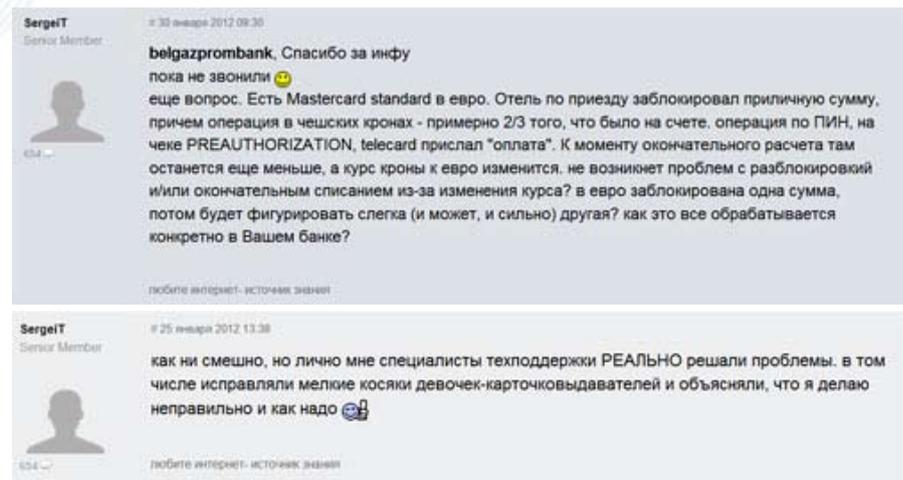
Белгазпромбанк представлен во всех основных социальных сетях, и с течением времени каждая сеть получила свое предназначение. В блоге Белгазпромбанка публикуются наиболее объемные материалы, связанные с неформальной жизнью банка – нашим сотрудникам большинство публикаций в Живом журнале знакомы по корпоративному изданию. В ЖЖ заходят в основном те, кто связан с банком более-менее непосредственно, с целью прочитать новости, которые не найдешь на официальном сайте банка.

В наших группах в Facebook, ВКонтакте, Одноклассниках объединены, как правило, сотрудники банка, а также люди, связанные с нашими коллегами хорошими межличностными контактами. Условно говоря, в этих социальных сетях все друг друга знают, поэтому данные группы используются прежде всего как дополнительный новостной канал. Там публикуются как новости, размещаемые на официальном сайте, так и ссылки на интересные публикации о банке на других интернет-ресурсах, включая и блог Белгазпромбанка. Возможно, и эту статью ряд наших сотрудников сейчас читают не в газете или на banknote.by, а именно в «своей» социальной сети.

В качестве источника «обратной связи» хорошо зарекомендовали себя Twitter и ветка Белгазпромбанка на форуме onliner.by. В этих социальных сетях наиболее активны действующие и потенциальные клиенты, которые делятся впечатлениями о нашем банке, задают свои вопросы. Разница между этими каналами коммуникации заключается в их специфике – с учетом того, что в Twitter длина сообщения ограничена 140 символами. Соответственно, и общение, как правило, проходит в формате «вопрос – ответ». Как говорится, больше ничего лишнего. А у посетителя форума onliner.by нет ограничений в выражении собственных мыслей, поэтому это отличная площадка для дискуссий, которые бывают весьма и весьма жаркими.

По ту сторону экрана

Представление нашего «сетевое» сообщества начнем с самого опытного его участника. Знакомьтесь, **Сергей Трухан, 45 лет**, пользователь **SergeiT на форуме onliner.by**.



Основная сфера интересов пользователя Sergei T – пластиковые карты и все, что с ними связано

— Я работаю ведущим инженером-программистом в одной из крупнейших IT-компаний Беларуси. С недавних пор имею карточку MasterCard Standard Белгазпромбанка. Естественно, перед тем, как сделать выбор, в каком банке обслуживаться, предварительно я провел некоторую подготовительную работу. Мои требования были примерно такими: банк по своим показателям должен входить в топ-10 банков Беларуси, но быть не из топ-2, а также проводить адекватную процентную и кредитно/депозитную политику (насколько я, дилетант в этом вопросе, могу оценивать). Кроме того, он должен иметь возможность открыть чиповую карту, лучше в евро, для стран евро и «около евро» зоны, расчеты с платежной системой также в евро (для избежания лишних конвертаций, особенно через рубль). Желательно, чтобы отделение банка находилось недалеко от дома или работы.

Почитав Onliner, сайты других банков, я пришел к выводу, что Белгазпромбанк — едва ли не единственный, который удовлетворяет всем моим пожеланиям. К тому же банк понравился на каком-то иррациональном уровне.

Опыт сотрудничества с Белгазпромбанком у меня совсем небольшой, но исключительно положительный. Социальные сети меня не интересуют, я не зарегистрирован ни в одной из них. Форум onliner — это, пожалуй, единственное исключение.

До самых до окраин

С развитием Интернета все земные расстояния постепенно ужались до одного нажатия клавиши Enter, поэтому нет ничего удивительного в том, что участники нашего сообщества живут не только в столице.

Владимир Шадурский (@dzisna в Twitter) живет в самом маленьком городе Беларуси – Дисне, что в Миорском районе Витебской области. Население Дисны не превышает двух тысяч человек, там нет отделения Белгазпромбанка, зато хорошо работает Интернет:



Uladzimir Shadurski
@dzisna

Читаю



@belgazprombank сделал вывод: если нужно решить вопрос лучше в твиттер написать, а не звонить 120 или общаться с онлайн консультантом :D

2 декабря 11 в 14:21 с помощью Mobile Web · Разместить твит

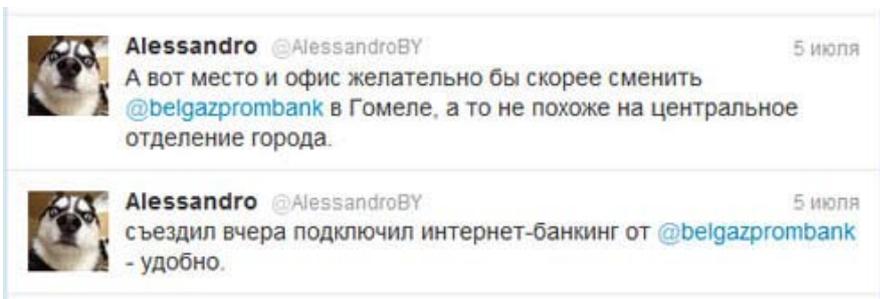
Пользователь @dzisna с Белгазпромбанком предпочитает общаться с помощью Твиттера

— Мне 32 года, имею среднее специальное образование, работал бухгалтером, инженером по АСУП, в настоящее время безработный. Являюсь клиентом банка с августа 2009г, хотя если учесть, что я пользуюсь EasyPay, то я клиент банка уже с 5-летним стажем. Зашел на местную почту и увидел рекламу, что можно получить пластиковую карточку Белгазпромбанка абсолютно бесплатно, и мне еще проценты будут идти. Решающим фактором для оформления стало то, что заполнить анкету и получить карточку можно было прямо в почтовом отделении.

Я зарегистрирован во многих социальных сетях: Вконтакте, Twitter, Одноклассники, Facebook, Google+ и др. В основном пользуюсь ими для общения с друзьями. Твиттером пользуюсь для чтения новостей и с недавних пор через этот сервис общаюсь с некоторыми мобильными операторами. Однажды узнал, что там есть и Белгазпромбанк. Подписался на обновления, узнал много интересного про другие услуги банка, в том числе и про интернет-банкинг.

К сожалению, у нас в городе нет отделения банка, поэтому когда мне понадобилось получить консультацию специалиста, я позвонил по единому номеру банка 120, но мне не смогли помочь. После я попробовал обратиться к онлайн-консультанту на сайте банка, что тоже не принесло успеха. Когда я уже хотел поехать в соседний город в отделение банка, решил проконсультироваться в твиттере. Каково было мое удивление, когда мне почти сразу ответили, задали пару уточняющих вопросов и дали полные и исчерпывающие ответы на все мои вопросы. После этого случая общаюсь с банком только через твиттер. Думаю, когда в августе закончится карточка, завести новую и еще вторую, но в валюте.

Александр Литвинович (ник в Твиттере @AlessandroBY) живет в Гомеле.



@AlessandroBY ждет не дожидаясь, когда гомельский филиал Белгазпромбанка переедет в новое здание, и совсем скоро желание Александра Литвиновича осуществится

— Мне 23 года. По образованию я электромонтер, сейчас учусь в Гомельском государственном университете им. Ф.Скорины по специальности «инженер информационных технологий», также совмещаю с учебой и работу. Род занятий на сегодня весьма узкопрофильный, но от этого не менее интересный — работаю мастером по изготовлению ключей в ЧУП «Сам-мастерс плюс». Наша организация является клиентом Белгазпромбанка – соответственно, и я тоже. Пользуюсь услугами банка уже более года и очень доволен сервисом обслуживания клиентов.

В различных социальных сетях провожу довольно много времени, но это не мешает мне работать и учиться. Главное предпочтение на данный момент в использовании социальных сетей приходится на Twitter и Вконтакте – от остальных довольно знаменитых социальных сетей с течением времени постепенно отказался из-за ненужности. Twitter использую как для общения, так и просто для записи каких-то интересных событий – также с течением времени этот сервис стал довольно популярным среди различных компаний нашей страны. Хотелось бы заметить, что и представители Белгазпромбанка в Twitter неоднократно консультировали и помогли в решении проблем. Вконтакте используется у меня в основном как медийная площадка, где можно найти различный контент для разнообразия своего досуга.

Я постоянно слежу за блогом Белгазпромбанка в Живом журнале, так как мне интересно, чем живет и дышит банк, также там встречаются очень интересные и познавательные статьи для людей, которые только со стороны знакомы с банком. Однозначно одним из более интересных способов следить за различными событиями банка является и Twitter, который постоянно и читаю.

Поддержка банка в социальных сетях – очень полезная и порой незаменимая опция для лояльности клиентов, на мой взгляд. Сам лично больше предпочитаю общаться с представителями банка именно в таком формате, если возникает мгновенный вопрос, который не требует каких-то профильных знаний в определенной области. А если даже таковые вопросы и возникают, то мгновенно могут сориентировать, к кому именно лучше обратиться для более быстрого решения вопроса. Хотелось бы пожелать Белгазпромбанку дальнейшего развития, увеличения количества банковских отделений, также оставаться постоянно онлайн со своими клиентами!

Сетям все возрасты покорны

Не все участники нашего сообщества оказались такими многословными, более того, не все они являются нашими клиентами. Тем не менее, они достаточно активно общаются с нами на различных ресурсах. Как правило, это форум на onliner.by, но есть и «твиттеряне». С некоторыми из них мы также познакомимся.

Дмитрий (ник Nomido на onliner.by)

nomido # 21 декабря 2011 17:30
Junior Member



nomido:

у меня есть сберегательная карта в USD и есть расчетная карта Visa Classic в USD. обе карты принадлежат мне. у меня есть подключенный интернет банк. допустим на сберегательной карте у меня 1000\$, на расчетной 0\$. я хочу перевести со сберкарты 100\$ на расчетную карту через интернет банк.

- 1) какая комиссия/вознаграждение будет удержано при переводе?
- 2) какие другие скрытые/неявные средства будут удержаны с меня?
- 3) какой баланс будет у меня по обоим картам по итогам такого перевода?

Получил сегодня ответы на свои вопросы:

- 1) 0.1% - как и указано на сайте в описаниях карточных продуктов и списке вознаграждений банка
- 2) ~1.5% об этой комиссии нигде явно не написано, сотрудники банка при заключении договоров об этом не предупреждают.
- 3) баланс будет зависеть от того в какой день пройдет перевод. дополнительная комиссия получается из разницы покупки продажи валюты. т.е. на 21 число при переводе 100\$ на счет придет 98.58\$ потому что сначала надо продать по 8340, а потом купить по 8460

некоторые сотрудники (суппорт карточек) даже на прямой вопрос: есть какая либо дополнительная комиссия - говорят нет. и только на вопрос куда делись деньги - рассказывают о том что на счет приходит меньше денег из-за того, как технически организован перевод.

Пользователь nomido: “Есть ощущение, что над текущими проблемами ведется работа, и банку важны замечания своих клиентов. Если эти ощущения воплотятся в реальном результате, это будет замечательным поводом для нашего дальнейшего плодотворного сотрудничества”

— Мне 30 лет, образование высшее, род занятий — IT-сфера, опыт работы в которой 10—12 лет. Клиентом Белгазпромбанка являюсь скорее условным, т.к. на мой взгляд, у банка есть ряд ограничений и недоработок, которые лично мне мешают использовать сервисы банка в полной мере. На некоторые мои замечания и предложения я уже получил ответы, теперь хочу посмотреть, какое время займет реализация задуманного и в каком виде будет результат. На основании этого буду думать — продолжать обслуживаться в текущем банке или начинать более тесное сотрудничество с Белгазпромбанком.

Время в социальных сетях нисколько не провожу и, соответственно, их не использую. Форум onliner.by социальной сетью не считаю и общение на нем начал только потому, что не нашел другого места, где я могу обсудить интересующие меня моменты.

В целом пока лично у меня впечатление о банке больше позитивное. Есть ощущение, что над текущими проблемами ведется работа, и банку важны замечания своих клиентов. Если эти ощущения воплотятся в реальном результате, это будет замечательным поводом для нашего дальнейшего плодотворного сотрудничества.

Юрий Потапчик (BOZIA83 на форуме onliner.by)


user55 # 18 февраля 2012 12:04
 Senior Member
 Поюзав услуги других банков, вынужден констатировать, что Газмяс не такой уже и плохой. Если бы его сберкарта была не 8%, а чуток повыше, отнес бы туда. Но жадность газмясовцев пока побеждает добро. Это при том, что в других банках можно получить 8,5% после 5 тыс., а не после 10 тыс. как в Газмясе. И все им мало.

BOZIA83 # 18 февраля 2012 12:46
 Senior Member
 user55, уважаемый, вместо того, что бы плавать желочью на БГПБ лучше бы пошевелились и достали купон +1% к валютной сберкарте и было бы у вас 9% после 10,000 как у меня. Всего хорошего.

Пользователь BOZIA83 на onliner.by в основном интересуется депозитами. Его хорошее отношение к нашему банку заметно хотя бы потому, что нас он в обиду не даст. Мы дорожим такими клиентами

— Мне 31 год, образование высшее (юрист), рантье, работал юрисконсультантом в коммерческих организациях, потом открыл свою фирму. С приходом кризиса прекратил деятельность организации. Являюсь клиентом Белгазпромбанка. Оценка банку — «хорошо» с плюсом. До «отлично» не хватает хорошего интернет-банкинга. В социальных сетях (Одноклассники и Вконтакте) время не провожу.

Андрей Козик (@andykozik в Twitter)


Natalia Krashevskaya @Natali_Kr 21 июня
 Все дружно поприветствовали и зафолловили @belgazprombank ;)

Andrey Kozik @andykozik Читаю

@Natali_Kr @belgazprombank , какая-то уж больно веселая аватара у банкиров... Наверняка они знают больше, чем знаем мы : D

21 июня 11 в 16:37 с помощью web · Разместить твит

← Ответить ↻ Ретвитнуть ★ В избранное

Если учесть, что этот пост в Твиттере был опубликован в самый разгар экономического кризиса и валютных проблем, пользователь @andykozik обладает хорошим чувством юмора. Кстати, @Natali_Kr, которая поприветствовала банк в Твиттере - не кто иная, как новый генеральный директор информагентства "Интерфакс-Запад"

— Мне 19 лет, студент Института бизнеса и менеджмента технологий БГУ, Соорганизатор встреч профессионалов с студентами alterededu.headmade.by, Сооснователь сайта Jobama.net. Несомненно, социальные сети прочно вошли в мою жизнь. В среднем, в социальных сетях типа Вконтакте и Facebook я провожу около 3 часов в день. Ленту в твиттере проверяю около 2 раз за день. Очень приятно на просторах интернета видеть официальный твиттер-аккаунт Белгазпромбанка. Не являясь клиентом этого банка, хочу отметить, что постоянно ловил себя на мысли: «Как это удобно быть клиентом и общаться со своим банком с помощью твитов, и при этом быть уверенным, что всегда ответят и помогут!»

Дмитрий Левкович (@DVLevkovich, Twitter)
Levkovich Dmitry
 @DVLevkovich

Читаю



@belgazprombank так а что с кредитами?чего приостановили?)

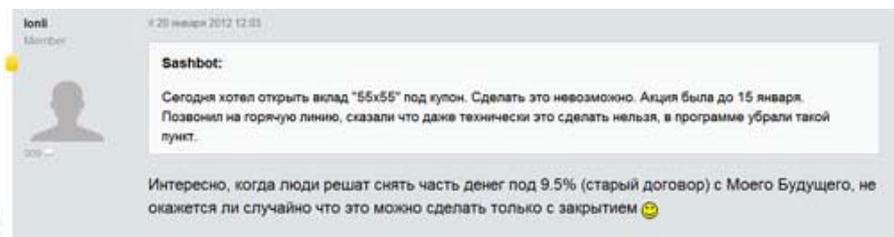
31 октября 11 в 11:24 с помощью web - Разместить твит

Twitter замечателен своей оперативностью. Этот вопрос был задан спустя несколько минут после обнародования информации о приостановлении нашим банком большинства розничных кредитных продуктов

— Я работаю финансовым менеджером в компании Атлант-М (сеть салонов автомобильных дилеров в РБ, РФ и Украине). На данный момент я не являюсь клиентом Белгазпромбанка, но свой первый кредит я получал именно в вашем банке по программе Delay. В тот момент (это был 2008 год) это была одна из выгоднейших программ на рынке потребительского кредитования.

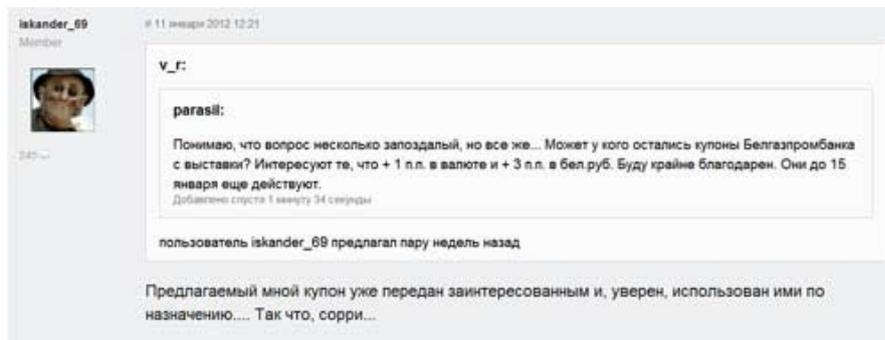
В настоящий момент интернет-сообщество весьма активно, и в том числе оно активно использует в своих коммуникациях Twitter и Facebook. Поэтому современному банку необходимо там не просто присутствовать, а вести открытый диалог с пользователями. Я регулярно читаю ленту Белгазпромбанка в Twitter и Facebook, остальные ресурсы использую в меньшей степени. Наиболее идеален в данный момент Twitter, так как он позволяет весьма оперативно получать информацию и делиться с ней как публично (через ленту), так и приватно (через персональные сообщения).

Так как я не являюсь клиентом Белгазпромбанка, то отслеживаю вас в интернете не особенно активно (я только подписан на вас в Twitter). Вы там весьма активны, но, на мой взгляд, необходимо еще добавить информативности в сообщениях. Чтобы были не только сообщения об обновлениях в блоге и на сайте, но и оперативная информация по курсам, ставкам кредитов/депозитов, изменениям в тарифах и тому подобное. Главное начать, а там все получится.

Андрей Копытов (Lonli на onliner.by)

Пользователь lonli доверяет Белгазпромбанку свои сбережения, а значит, и активно интересуется всеми нюансами наших депозитов

— Вкратце о себе — программист, закончил БГУИР в 2006 году, ранее обслуживался в вашем банке по зарплатной программе. Был всем доволен. Сейчас имею ряд вкладов в нескольких валютах, а также сберкарту. Доверяю Белгазпромбанку в качестве хранилища своих сбережений. Надеюсь, банк это доверие оправдает и впредь. Твиттер ваш, как и другой, не читаю. В Живой журнал иногда, раз в неделю, захожу, особенно если есть ссылка на форуме.

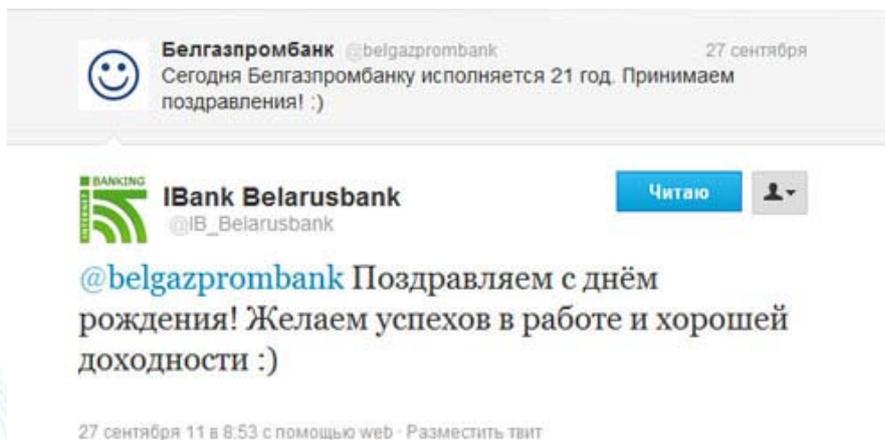
iskander_69 на onliner.by

iskander_69 не только сам воспользовался купоном, который наш банк распространял среди посетителей выставки “Банк. Страхование. Лизинг”, но и передал его другому пользователю форума onliner.by

— Образование — высшее экономическое, клиентом банка являлся 55 дней (по всей видимости, пользователь *iskander_69* намекает на то, что воспользовался нашим депозитом «55х55» — прим. ред.) Отзывы об обслуживании — положительные, без каких-либо претензий. Классическими социальными сетями не пользуюсь и не собираюсь. Для себя я нахожу на таких форумах возможность получения “живой” информации и советов от сообщества практических пользователей услугами банка, продавцов товаров, услуг, “авторитетности” публичной информации и так далее, и тому подобное.

Эксперты-практики

Среди наших «сетевых» читателей есть и эксперты в нашем деле. Это практики, которые от имени своих организаций ведут в социальных сетях ежедневную кропотливую работу. Среди них есть и коллеги из других банков. Например, начальник управления систем электронного банкинга Беларусбанка **Юрий Францевич** ведет аккаунт **@IB_Belarusbank** в **Твиттере**.



Коллеги из Беларусбанка не забыли поздравить нас с днем рождения

— Мне 42 года, окончил БГЭУ, факультет международных экономических отношений по специальности внешнеэкономическая деятельность, экономист. Помимо белорусского и русского, владею немецким, английским и польским (надо еще доучить)... Увлечения: автомобили, книги, интернет, фотография. Уже более 6 лет работаю в ОАО "АСБ Беларусбанк", сейчас отвечаю за систему "Интернет-банкинг" (разработка, поддержка и т.д.).

Для более тесного общения с клиентами банка, проведения разъяснительной работы, а также для оперативного реагирования на жалобы и предложения веду микроблог в Twitter (@IB_Belarusbank) и в Живом журнале. Так сложилось, что я не клиент вашего банка и никогда им не был, но слежу за вашими новостями. Периодически (1-2 раза в неделю) захожу на ваш сайт. Подписан и с интересом читаю ваш микроблог в Twitter.

О том, стану ли я когда-нибудь клиентом вашего банка, сказать не могу, зато могу утверждать, что присутствие банков в социальных сетях необходимо развивать. Когда происходит открытое и непосредственное общение с клиентом, он видит, что его не оставляют один на один с его проблемами, быстро реагируют на обращения, то и у него постепенно меняется отношение к банку на более доверительное. К тому же, как показывает практика, многие люди просто не знают и не догадываются о существующих в банке услугах и сервисах, а социальные сети позволяют оперативно проинформировать клиентов и дать целевую консультацию.

Также в нашем сообществе отметился и один из наиболее авторитетных медиа-экспертов в нашей стране, обладатель практически всех возможных наград в нашей стране в сфере PR, а также ряда зарубежных премий, пресс-секретарь МЧС **Виталий Новицкий**, (он ведет блог **manny_calaverra** в Живом Журнале, а также аккаунт @112by в Твиттере):

Comments

(4 комментария — [Оставить комментарий](#))



manny_calaverra () wrote:

2 Дек, 2011 15:09 (местное)

В твиттере бы ретвитнул) Хороший материал

[Ссылка](#) | [Ответить](#) | [Ветвь дискуссии](#) | [Удалить](#) | [Spam](#) | [Скрыть](#) | [Заморозить](#)

| [Track This](#) | Выбрать:

Комментарий пресс-секретаря МЧС к материалу "О людях и машинах", опубликованном в блоге Белгазпромбанка. В нем мы рассказывали о том, что должны знать обычные пользователи о банкоматах

— Мне 31 год, работал на Белорусском радио, телеканале ОНТ. В МЧС — шестой год. Клиентом Белгазпромбанка не являюсь — моя зарплатная карточка находится в другом банке.

Новые реплаи (ответы пользователей) проверяю не только с 9 до 18, но и в свободное время. Цели? Очень хороший вопрос. Едва ли можно реально оценить роль социальных сетей в жизни нашего общества. Количество пользователей Twitter в Беларуси по самым оптимистичным оценкам — до 90 тысяч человек. Согласитесь, что это очень мало для 10-миллионной страны.

Но, как выяснилось, здесь “живут” очень многие журналисты, эксперты, активные пользователи байнета. Получать от них feedback (*сбор мнений, отзывов, обратная связь — прим. ред.*) — это дорогого стоит. Немаловажным является фактор т.н. “кризисных ситуаций”. Общеизвестно, что неприятности случаются, и столкнуться с той или иной проблемой может клиент любой компании. Очевидно, что и у любого гражданина может возникнуть непонимание, связанное с работой той или иной организации. Twitter в таких случаях — это возможность оперативно решать сложные вопросы. Да и в кризисных коммуникациях (когда корпоративные правила не позволяют размещать «негативную» заметку на собственном интернет-ресурсе), реплаи в Twitter будут очень эффективны в плане спасения репутации.

Кроме того, Twitter — хороший индикатор качества вашего web-ресурса. Пытливые пользователи сети Интернет оказываются более удачливыми и настырными, чем разработчики, в поиске багов, недочетов, непонятных для пользователя моментов на вашем сайте. “Моя система совершенна”, — так скажет маркетолог. Пиарщик грустно улыбнется и покажет несколько сообщений из Twitter.

Я читаю ваш блог в ЖЖ, он весьма информативен. Ваши материалы рассчитаны на широкий круг читателей и это замечательно. Удалось уйти от принципа маркетологов “если текст не давит жестко на потенциального клиента — это плохой текст”. Убежден, что таким неагрессивным PR можно добиться хороших результатов. Думаю, что ваши френды и фолловеры — очевидное подтверждение эффективности работы. Диалог в соцсетях полезен. И главное, чтобы он был.

Исследователи феномена социальных сетей давно определили основное правило успеха любой компании, которая решается туда выйти — главное, чтобы состоялся диалог, потому что очень важно, чтобы и компании, и клиенты научились слышать друг друга.

Как видно из данного исследования, участники нашего «сетевого» сообщества — люди различного возраста и статуса. Объединяет их, помимо Интернета, только одно — активная жизненная позиция. А значит, что Белгазпромбанк и наше “сетевые” партнеры смотрят в одном направлении. Следовательно, таким сообществом можно только гордиться.

Юрий КАРПИЦКИЙ

P.S. О том, кто из сотрудников банка помогает организовать диалог в социальных сетях, можно узнать из следующего материала.

Спрашивайте — мы обязательно ответим!

Вторая часть нашей «сетевой» темы посвящена сотрудникам банка, которые во многом и обеспечивают эффективность диалога с клиентами в социальных сетях. Именно они (каждый — в своей области) отвечают на вопросы клиентов. Итак, начинаем снимать маски.



Чтобы наши френды, фолловеры и форумчане как можно лучше представляли, кто вступает с ними в диалог, мы попросили коллег ответить на следующие вопросы.

- Что интересует клиентов в вашей области лучше всего?
- Какие пожелания и вопросы вам запомнились?
- Сколько времени занимает подготовка ответа?
- Это для вас в большей степени рутина или творческая работа?

Вот что у нас получилось.

Вопросы по пластиковым картам

Начальник отдела претензионной работы и эквайринга Дмитрий ФУРС:

— Интернет становится одним из самых эффективных каналов коммуникации с клиентами, поэтому общение через интернет-форумы и социальные сети не менее важно, чем через другие каналы. Удобство такого общения я вижу в том, что ответ может прочитать не только тот, кто непосредственно задает вопрос, эта информация становится доступна всем, кто в ней заинтересован.

Наших клиентов интересуют разные вещи, и это понятно. За кажущейся простотой расчетов по банковским пластиковым карточкам стоит достаточно сложная система, состоящая из множества элементов, отсюда возникают нюансы. Если клиент хочет досконально во всем разобраться, то наша задача — помочь ему. Кроме того, в настоящее время нашим банком предлагается широкий спектр банковских пластиковых карточек, которые базируются на новейших технологиях: карточки с микрочипом, с поддержкой технологии 3D Secure. Порой клиенту сложно разобраться в этих новшествах, не сразу понятно, для чего они служат и как могут помочь, в чем уникальность их потребительских свойств. Многих интересуют вопросы курсообразования при расчетах по карточкам. Встречаются и специфические вопросы, что очень радует, так как говорит о том, что наши клиенты относятся к категории “продвинутых пользователей”.

Некоторые вопросы требуют особого подхода, так как отвечать нужно стараться понятным “человеческим” языком, без применения специфических терминов. Ответы на вопросы для меня — творческая работа, которой стараюсь уделять внимание и время. Мне нравится, когда клиенты проявляют интерес к нашим услугам, поэтому обратная связь — это очень важно.



Руководитель группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт Светлана ЕЛИСЕЕНКО:

— Практически все сотрудники нашего подразделения отвечают на вопросы клиентов, поэтому позволю себе обобщить нашу точку зрения. Прямой диалог с клиентами для нас очень важен, благодаря этому мы можем лучше узнать их потребности и улучшить обслуживание. Ведь все, что мы делаем, мы делаем для них. Поэтому очень важно знать, где у клиентов возникают сложности и что их интересует.

В области пластиковых карт клиентов зачастую интересуют условия выпуска карты, время работы и где ее можно получить. Много вопросов поступает о том, где может быть использована карта, для каких операций, некоторые очень подробно расспрашивают о том, какие курсы конверсий применяются.

Всегда запоминаются нестандартные ситуации. Например, когда клиенты обращаются с просьбой о перевыпуске карты, находясь за границей. Если это возможно, мы всегда идем навстречу клиенту. Ответы на вопросы занимают от одной минуты до целого дня (когда для правильного ответа необходимо привлечь сотрудников из смежных подразделений). Иногда самое сложное при подготовке ответа – понять, какую информацию клиент действительно хочет получить. Вот в этом и кроется момент творчества (*улыбается*).

Вопросы по совершенствованию Интернет-банкинга



Начальник отдела расчетов и дистанционного обслуживания Сергей ШЕВКУНОВ:

— На самом деле нам много вопросов задают по различным интернет-каналам: и на внешних ресурсах (различных форумах и порталах), и на внутренних (электронная почта, сервис почтовых сообщений в Интернет-банке, “онлайн-консультант”).

Обращения клиентов можно разделить на следующие группы:

— необходима помощь по использованию существующих услуг (мы приводим разъяснения);

— конструктивные пожелания по развитию ДБО (мы обязательно учитываем все озвученные потребности наших клиентов);

— эмоциональные высказывания по итогам фактического опыта клиента в конкретной ситуации (позитив говорит нам, что мы на правильном пути, а негатив служит поводом для разбора ситуаций и необходимых корректировок).

В целом, конечно, можно отметить возрастающий интерес к сервисам Интернет-банка. Интернет-банкинг – это особый вид отношений между банком и клиентом, который априори позволяет клиентам больше, допускает больше возможностей по использованию времени клиента на его же усмотрение, что не может не нравиться. Поэтому попробовав то, что есть в нашей системе дистанционного обслуживания, клиенты реально жаждут продолжения. Почти всех интересуют сроки. “Когда появится то-то?” – самый часто задаваемый вопрос.

Отзывов об Интернет-банке реально много, поэтому приведу пример самого первого, который оставил сотрудник из группы тестировщиков: “WOW, работает!” На большинство вопросов ответ готовится сразу.

Интернет-вопросы - это эффективный вид общения, который позволяет получить информацию, представляющую большой практический интерес. В отличие от телефонных разговоров, электронное сообщение избавляет от сопутствующих эмоций, временных ограничений и позволяет получить максимально адекватный и полезный для обеих сторон эффект. К ответам отношусь ответственно. А творческий или рутинный характер приобретает мой ответ, - зависит от самого вопроса.

Ведущий экономист отдела расчетов и дистанционного обслуживания Максим КРАСОВСКИЙ:



— В мои обязанности входит подготовка ответов на вопросы клиентов в сфере дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Вопросы могут поступать на e-mail банка, через интерфейс услуги «Интернет-банк» либо от сотрудников банка, ответственных за работу с клиентами на различных интернет-форумах и в социальных сетях. Очень приятно, когда в переписке присутствует вежливое обращение и благодарность за оказанную помощь. Казалось бы мелочь, а приятно!

Количество времени, затраченного на подготовку ответа на тот или иной вопрос, может существенно отличаться. Ответы на часто задаваемые вопросы подготавливаются в течение 5-10 минут. Однако при ответе на некоторые вопросы может потребоваться помощь других подразделений банка (в том числе технических), в этом случае процесс подготовки ответа может затянуться.

На мой взгляд, подготовка ответа – это скорее творчество. Думаю, со мной согласятся те, кто хоть раз пытался изложить свои мысли на бумаге, соблюдая определенную стилистику, и старался, чтобы эти мысли были понятны другим людям.

Специалист отдела расчетов и дистанционного обслуживания Алина МИЛЯВСКАЯ:



— Особенно запомнился мне один чрезмерно благодарный клиент, который обратился с проблемой по входу в Интернет-банк. В ходе общения выяснилось, что требовались дополнительные настройки браузера, через который клиент пытался войти. Вопрос, казалось бы, на первый взгляд, ничем и не запоминающийся, если бы после решения этой проблемы клиент не стал настойчиво расспрашивать о том, где находится мое рабочее место, чтобы вручить мне в качестве благодарности шоколадку (улыбается).

В основном, подготовка ответа занимает менее пяти минут, если вопросы касаются операций или выписок по счетам. Если же клиент интересуется особенностями настройки того или иного сервиса, задает вопросы, решение которых связано с работой других подразделений, время на подготовку увеличивается. Тем не менее, ни одно сообщение не остается без оперативного ответа.

Однозначно назвать рутинной это нельзя. Общение с клиентом непредсказуемо, никогда не знаешь, какой ждать вопрос, да и стилистика общения у всех клиентов разная – это очень интересно с психологической точки зрения. Безусловно, большинство вопросов имеют схожий характер, но есть и достаточно нестандартные вопросы, требующие весьма творческого подхода.



Экономист 2-й категории отдела расчетов и дистанционного обслуживания Инна КУПРИЯНОВА:

— В мои задачи входит ведение такого почтового ящика, как post@bgppb.by, с которого и осуществляется ежемесячная рассылка выписок по карт-счетам на адреса электронной почты клиентов. И именно на этот почтовый ящик клиенты присылают свои просьбы на очередную выписку, не дождавшись стандартной рассылки, либо не получив выписку «благодаря» антиспамовой настройке своего ящика. А уже прочитав выписку, отправляются вопросы по отраженным в ней операциям, уплаченным комиссиям и рассчитанным процентам.

Самый важный вопрос, который заставил меня сформулировать определение выписки, был от клиента-новичка: «А что это такое?». И запомнилось обращение клиента, который не только отправил письмо с незарегистрированного в нашей системе адреса электронной почты, но и не указал контактной информации о себе. Поэтому первое, что пришлось писать ему в ответ – это спрашивать фамилию, имя, отчество. И, конечно, клиенты Белгазпромбанка – люди деловые, о рекламе в социальных сетях не забывают, поэтому не упускают возможности указать ссылки на рабочие e-mail, на другие корпоративные сайты.

Сформировать и отправить клиенту выписку не займет и 5 минут. Параллельно проверяю, действительно ли уходила от банка выписка клиенту – если да, а клиент утверждает, что не получал, остается советовать ему обратиться к администратору своего почтового сервера. Чуть больше времени займет перепроверить расчет процентов и комиссионного вознаграждения.

Рутина ли это или творческий процесс? Нет, для моих обязанностей это уж слишком громкие названия. Скорее, это приятное и полезное отвлечение от основной работы.

Павел КАНАШ

Вместо послесловия

Как видно, важность и значимость общения в социальных сетях понимают обе стороны — как банк, так и клиенты. За кажущейся простотой переписки на форуме, блоге или группе в социальной сети стоит работа целой команды. Ответы, которые занимают несколько строчек, иногда готовятся долго и мучительно, потому что цена ошибки здесь очень высокая — доверие пользователей. Конечно, не всякое общение проходило гладко, но самое главное — у нас на самом деле складывается свое «сетевое» сообщество людей с активной жизненной позицией. И обычная житейская логика подсказывает, что все мы должны были когда-нибудь встретиться. Так получилось, что местом нашей встречи стали социальные сети. Оставайтесь с нами, а мы постараемся, чтобы с нами было интересно.

С уважением, ваш @belgazprombank

Все цветы, какие есть на свете...

Приближается едва ли не самый ожидаемый праздник года. 8 марта мы прославляем все то, что делает наших жен, матерей, дочерей единственными и неповторимыми. Их красоту и доброту будут восхвалять новые сотни стихотворных строчек и охапки цветочных букетов. Что мужчины Белгазпромбанка хотели бы сказать представительницам прекрасной половины человечества, которые работают рядом с ними? Давайте узнаем!



Мы поинтересовались у наших мужчин, что они думают о женщинах, которые работают рядом с ними, какие цветы они считают самыми подходящими, а также попросили в своих пожеланиях прекрасной половине нашего банка уложиться в пять слов. Вот что у нас получилось.



Директор городской дирекции №2 Андрей АНДРЕЙЧИКОВ:

— На работе я стараюсь не думать о женщинах (улыбается). А если серьезно, то наши коллеги — это трудолюбивые, ответственные, исполнительные и в то же время доброжелательные и обаятельные сотрудницы, которые любят свою работу.

Весенний женский праздник 8 Марта немислим без цветов. Все цветы чем-то хороши. Выбор букета зависит от внутреннего настроения и от того, кому он предназначен (желательно знать предпочтения женщины). В большинстве случаев это — розы. Желаю нашим коллегам весеннего яркого солнца и море цветов.



Директор гомельского филиала Валерий НИКОЛАЕНКО:

— По соотношению объема работы на рубль зарплаты – женщины лучшие! В остальном тоже, а их минусы – это продолжение их плюсов. Букет подарить акварельный или винный, а цветы пусть растут! И лучше в поле, а не в целлофане. Желаю вам, милые женщины, весны, свободы, любви, веселья и перемен!



Заместитель директора филиала №7 Сергей КАРМЫЗОВ:

— Маленький мальчик спросил маму: “Почему ты плачешь?”

— Потому что я – женщина.

— Я не понимаю!

Мама обняла его и сказала: “Этого ты не поймешь никогда”. Тогда мальчик спросил у отца: “Почему мама иногда плачет без причин?”

— Все женщины иногда плачут без причин – ответил отец.

Потом мальчик вырос, стал мужчиной, но не переставал удивляться, почему же женщины плачут. Наконец он спросил у Бога. И Бог ответил:

— Задумав женщину, Я хотел, чтобы она была совершенной.

Я дал ей плечи такие сильные, чтобы держать весь мир, и такие нежные, чтобы поддерживать детскую головку.

Я дал ей дух настолько сильный, чтобы вынести роды и другую боль.

Я дал ей волю, настолько сильную, что она идет вперед, когда другие падают, и она заботится о павших и больных, и усталых, не жалуясь.

Я дал ей доброту любить детей при любых обстоятельствах, даже если они обижают ее.

Я дал ей силу поддерживать мужа, несмотря на все его недостатки.

Я сделал ее из его ребра, чтобы она защищала его сердце.

Я дал ей мудрость понять, что хороший муж никогда не причиняет жене боль намеренно, но иногда испытывает ее силу и решимость стать рядом с ним, без колебаний.

И, наконец, Я дал ей слезы. И право проливать их, где и когда необходимо.

И тебе, сын Мой, надо понять, что красота женщины не в ее одежде, прическе или маникюре. Ее красота в глазах, которые открывают дверь к ее сердцу. Тому месту, где обитает ЛЮБОВЬ”.

Так пожелаем же женщинам, в окружении которых мы работаем, ясных, чистых глазок и чтобы из них если и капали слезы, то только любви и радости, а дверь к их сердцам открывалась только достойным мужчинам, знающим, что для женщины означает ЛЮБОВЬ.

Пусть радостью сегодня солнце светит

В тени оставив сноп больших тревог,

И все цветы, какие есть на свете,

Цветут сегодня пусть у Ваших ног!!!

Милые женщины! Пусть вам улыбается солнце, смеются цветы!



Начальник отдела корпоративного бизнеса городской дирекции №1 Павел СКОВРОНСКИЙ:

— Как хорошо, что женщины, работающие в банке, находятся рядом с нами! Желаю им здоровья и благополучия. Самые подходящие цветы в этот день, на мой взгляд, тюльпаны. С 8 марта, наши любимые!



Ведущий юрист юридического управления Сергей КОСТРОМА:

— Мысль, которая блуждает у меня в голове о женщинах, работающих рядом. “Зачем столько фантазировать? Так рождаются слухи!”. Пожелание: “Вернитесь в реальный мир” (улыбается). Первое, что приходит на ум, когда я задумываюсь о цветах, уместных на 8 марта, это мимоза. А я бы искал маки (улыбается). Если бы в этот день нужно было послать СМС только из пяти слов, то они были бы такие: “Киоск. -10. Так тебя люблю!”.



Ведущий экономист центра розничных услуг Евгений СВИРСКИЙ:

— Женщины, которые работают рядом со мной, обладают такими качествами, как женственность, красота, целеустремленность. Я считаю, что в этот день лучше подойдут весенние цветы: фрезия, тюльпан, нарцисс. Желаю им радости, солнца, любви, здоровья и больше финансов!

ПОДСКАЗКА МУЖЧИНАМ

Уже близится всемирный женский день, а Вы не знаете, какой подарок сделать своей любимой девушке, маме, бабушке, сестре, коллеге? Хотя умные люди говорят, что главное не подарок, а внимание к женщине, есть некоторый список нежелательных презентов, которые ни под каким соусом не стоит преподнести 8 марта:

Бытовая техника: кухонный комбайн, соковыжималка, блендер, пылесос, кастрюли, сковородки — все это можно преподнести в подарок в любой другой день, ни одна нормальная женщина не обрадуется в свой праздник такому явному намеку на то, что вы видите в ней только домохозяйку.

Некоторые недалёковидные мужчины пытаются совместить приятное с полезным, покупая на 8 марта в подарок различные компьютерные аксессуары, аудио-, видео- или фототехнику. Дескать, вот тебе, любимая, новейшая суперпроизводительная видеокарта, будешь еще быстрее пасьянс раскладывать!

Одежда. Даже самый чуткий ко всем капризам своей женщины мужчина не сможет угадать, понравится ли ей это дорогое платье от известного модного дома, или симпатичные туфельки от Prada. Тем более, есть большая вероятность не угадать с размером.

А вот несколько вариантов, как поздравить своих женщин с чувством и душой, можно выбрать и оригинальные поздравления:

Хорошо известно, что женщины любят ушами. Дамам постоянно нужно уделять внимание, делать комплименты, замечать ее новую прическу или обновку, иными словами, слова — наше главное оружие. Поэтому для устного поздравления, которое не отменяет основной подарок, можно сочинить стихи.

Во все времена цветы для женщины являлись отличным подарком, который может поднять настроение одним своим видом. Можно обратиться к профессиональным флористам, составителям букетов специально под 8 марта, она посоветуют лучшее решение. Как всегда актуальны розы, ирисы, герберы и тюльпаны.

После того, как вы сделаете оригинальное поздравление и вручите букет любимых цветов, можно преподнести основные подарки. Здесь очень большой выбор: ювелирные украшения - кулоны со знаком зодиака, браслеты, ожерелья, не обязательно дорогие, главное, чтобы они красиво смотрелись; возьмите самую красивую фотографию и закажите сделать торт с этой фотографией на вершине!

Помните, не так уж и важно, что именно вы дарите, главное — как вы это делаете, окружите вниманием и заботой ваших женщин.

Редакция корпоративного издания «Банк. NOTE» присоединяется к многочисленным поздравлениям в адрес наших прекрасных коллег и желает, чтобы окружающие вас мужчины дарили свое внимание и заботу не только в день 8 марта, но и весь год.

Наталья Арцименя: жизнь по принципу трех «П»

Международный женский день стал отличным поводом для знакомства наших читателей с новым руководителем брестского филиала Натальей Арцименей. Осенью прошлого года она возглавила крупнейшее по численности региональное подразделение Белгазпромбанка, и теперь в совете директоров филиалов у нас работают две представительницы прекрасной половины человечества – Владислава Зиндер из Могилева и героиня данного материала.



Директор брестского филиала Наталья Арцименя 8 марта наверняка получит букет своих любимых роз

— Наталья Михайловна, как вы относитесь к празднику 8 марта?

— Мне, как и любой женщине, приятно получать знаки внимания, а 8 марта – это еще один повод для этого. Каждый год в этот день муж дарит нам с дочерью небольшие (или большие — это зависит от ситуации) сюрпризы, сувениры, подарки.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Вся трудовая деятельность Натальи Арцимени связана с банковской сферой. После окончания Пинского учетно-кредитного техникума (ныне – Полесский государственный университет), Наталья Михайловна сначала с отличием окончила Белорусский государственный экономический университет, а совсем недавно и также с отличием — магистратуру при этом же университете.

Свою трудовую деятельность Наталья Арцимена начала в 1990 году в отделении Жилсоцбанка в Минске. В этом же году по распределению она уехала в Брест, а еще через год – в Барановичи, где 18 лет проработала на различных должностях в местном отделении Национального банка. За многолетнюю плодотворную работу Наталья Арцимена награждена Почетной грамотой Национального банка Республики Беларусь.

В Белгазпромбанке работает с 2008 года, возглавив ЦБУ №3 в Барановичах. С октября 2011 года Наталья Арцимена является директором брестского филиала Белгазпромбанка.

— Какие подарки вам запомнились больше всего? Или спрощу по-другому: какие цветы вам больше всего нравятся?

— Если о подарках мужа – то 41 подаренная роза. Я сразу же ответила на оба вопроса. Если о подарках вообще – то самый запомнившийся — это когда на мой день рождения коллектив ЦБУ в г.Барановичи встречал меня под чудесную классическую музыку, исполняемую приглашенным специально по этому поводу скрипачом.

— Если перейти к производственным делам, расскажите, пожалуйста, как вы пришли в Белгазпромбанк?

— В отделение Национального банка приехали представители Белгазпромбанка, на встречу с которыми начальник отделения почему-то пригласил и меня. Почему, я поняла несколько позже, когда предложение возглавить ЦБУ в Барановичах было озвучено именно мне. Я практически сразу же согласилась, потому что Белгазпромбанк – это имя, солидный серьезный банк и бренд, который знают все.

А предложение возглавить брестский филиал Белгазпромбанка, которое мне поступило летом 2011 года, стало для меня совершенно неожиданным. На принятие решения у меня было достаточно времени. Помимо объективных сложностей, связанных с переездом в другой город, передо мной встала необходимость выбора другого толка, так как именно в это же время от другого банка поступило предложение перейти на работу к ним в достаточно крупное отделение в Барановичах на одну из руководящих должностей. Самым главным аргументом для переезда в Брест (помимо естественной мотивации выхода на новый уровень и масштаба решаемых задач) стала поддержка семьи, без которой я бы не решилась сменить место жительства.

— Как вам сейчас живется на два города?

— Несмотря на то, что Барановичи остаются для меня родными, я уже живу в областном центре практически на постоянной основе. Дело в том, что после моего назначения муж также переехал на работу в Брест, а наша дочь сейчас учится в Минске, поэтому получается, что наша семья живет даже не на два, а на три города (улыбается). В Барановичах мы собираемся всей семьей через выходные, потому что дочери из Минска добираться туда значительно ближе. Но в Брест к нам она тоже приезжала, и здесь ей все очень понравилось.

— Работая в Барановичах, вы имели возможность видеть коллектив брестского филиала снаружи. Сейчас у вас сформировался взгляд изнутри. Насколько они отличаются?

— Естественно, отличаются, ведь наиболее полное впечатление о человеке можно получить, когда работаешь с ним бок о бок и видишься ежедневно. Но взгляд снаружи мне был очень полезен, потому что еще во время работы в Барановичах я понимала, что коллектив филиала — очень профессиональный. На любые вопросы я и другие сотрудники ЦБУ, которые обращались в Брест за консультациями, получали грамотные и квалифицированные ответы.

— Как ваш приход на должность директора воспринял коллектив филиала?

— В принципе, нормально, потому что для нашего банка я человек не новый. Хотя первые два месяца мне было трудно, так как предстояло за короткое время познакомиться с положением дел и получить представление о возможностях наших сотрудников (а брестский филиал — самый многочисленный в системе Белгазпромбанка).

Однако коллективу, возможно, было даже труднее, так как им необходимо было оперативно перестроиться под мои требования. Чтобы ускорить процесс взаимной адаптации, я первым делом постаралась на наших внутренних планерках довести до руководителей подразделений основные моменты, по которым буду организовывать работу на филиале, а также основные пожелания и требования по этому поводу.

В начале моей работы на филиале я отметила для себя, что сотрудники были немножечко зажатыми. Сейчас мне нравится, что они стали раскрываться, проявлять инициативу. Сегодня коллектив, спасибо ему за поддержку, меня воспринимает хорошо. В последнее время поступает достаточно много очень интересных предложений по совершенствованию нашей работы – и я этому рада. Всегда приветствую, чтобы сотрудники могли высказать свое мнение вне зависимости от позиции руководства. Естественно, окончательное решение все равно за руководителем, но когда люди могут свободно высказаться, это тоже многое значит.

— Как вы будете осуществлять кадровую политику на филиале? Будете ли привлекать на ключевые должности специалистов со стороны, оставите все, как есть сейчас, или будете искать резервы среди действующих сотрудников?

— Стараюсь руководствоваться примером моих руководителей по работе в Национальном банке, на примере которых я поняла, что нужно уметь работать с тем коллективом, который у тебя есть. А в работе я стараюсь руководствоваться правилами трех «П»: профессионализм, порядочность, преданность своему банку и банковскому делу. Этим правилам стараюсь следовать сама, и по таким же критериям оцениваю работу своих подчиненных.

— Насколько успешно прошла ваша адаптация в «Совете директоров филиалов» нашего банка, как идет работа с головным банком?

— Мое вхождение в состав совета директоров филиалов оказалось достаточно простым, потому что мы уже были знакомы до этого. С коллегами общаемся нечасто, но когда я к ним обращаюсь за советом, всегда получаю необходимую помощь, за что очень благодарна. С головным банком мы также общаемся плодотворно, я ощущаю профессионализм, поддержку и готовность помочь нашему филиалу на любом уровне.

— В предновогоднем опросе директоров филиалов среди основных задач филиала на 2012 год вы отметили приумножение клиентской базы и рост корпоративного кредитного портфеля. Как вы оцените начало текущего года?

— Начало года у нас получилось хорошим. Например, нашим клиентом стало такое крупное предприятие, как «Савушкин продукт», с которым мы сегодня плодотворно сотрудничаем. Пользуясь случаем, хочу выразить благодарность головному банку за содействие в организации работы с этим статусным клиентом. Очень тесно мы сотрудничаем с Жабинковским сахарным заводом, и в принципе, на сегодняшний день я могу сказать, что с нашими крупными клиентами — VIP-уровня, стратегическими партнерами, я как новый руководитель нашла общий язык.

Первые две недели своей работы я посвятила посещению всех крупных клиентов филиала, познакомилась с руководителями предприятий, представителями власти. И на сегодняшний день я считаю, что это правильный и своевременный шаг. В банковском бизнесе конкуренция достаточно большая, поэтому мне и всему коллективу филиала всегда будет над чем работать.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Будем знакомы: менеджеры корпоративного бизнеса

Продолжают нашу рубрику «Будем знакомы», где мы рассказываем о сотрудниках Белгазпромбанка, добросовестно исполняющих свои обязанности и добившихся определенных успехов, менеджеры корпоративного бизнеса.



Юрий ТОКАРЬ, головной банк

Я пришел в Белгазпромбанк 4 июля 2006 года на должность экономиста отдела инвестиционных банковских продуктов департамента корпоративного бизнеса сразу после окончания факультета менеджмента БГЭУ.

История моего прихода в банк началась с того, что я встретил друга, который проходил в Белгазпромбанке преддипломную практику. Выслушав его восторженный рассказ о банке, сотрудниках, для себя твердо решил, что местом моей будущей работы будет наш банк. В тот же день позвонил в управление по работе с персоналом, мне предложили пообщаться и переключили звонок на тогдашнего директора департамента корпоративного бизнеса Владимира Владимировича Дяковича, который пригласил меня на собеседование с ним и начальником отдела Александром Александровичем Васильевым. Вспоминаю, как я ожидал звонка из банка с информацией о результатах собеседования и согласовании моей кандидатуры с курирующим заместителем председателя правления. Неделя показалась мне вечностью. И вот он – долгожданный звонок. Владимир Владимирович сообщил, что собеседование мной успешно пройдено, кандидатура одобрена. Радости моей не было предела.

С тех пор прошло почти 6 лет, однако процедуру трудоустройства и первые шаги в должности менеджера корпоративного бизнеса и сейчас помню в мельчайших подробностях.

В настоящее время работаю в должности ведущего экономиста того же отдела. В 2010 году получил второе высшее образование – закончил юридический факультет БГУ. Полученные знания в области юриспруденции помогают мне не только в профессиональной деятельности при работе с клиентами, но и с легкостью позволяют находить общий язык с нынешним директором департамента корпоративного бизнеса Александром Станиславовичем Вожаевым, который долгое время работал начальником юридического управления банка.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что мне нравится моя работа, а также общение с интересными людьми, мне важно чувствовать себя полезным и нужным банку. Работа не позволяет мне длительное время находиться в одиночестве и трудиться в условиях изоляции от клиентов, коллег. Если работаешь менеджером корпоративного бизнеса, потребность в общении будет всегда удовлетворена.

Главное в моей работе – результат, то есть решение поставленных перед отделом инвестиционных банковских продуктов задач в максимально короткие сроки, наиболее оптимальным и эффективным способом.

Какой клиент был самым трудным? Считаю, что у настоящего профессионала своего дела не должно быть трудных клиентов. В моей практике были клиенты, к которым был нужен более гибкий подход, чем подход к большинству других. Среди них известный в корпоративных кругах Василий Иванович (фамилию называть не буду) – топ-менеджер и собственник организации, которая является одним из крупнейших вкладчиков банка. С ним мне посчастливилось начать работать в первые месяцы своей работы в банке. Достаточно долго общение с Василием Ивановичем происходило по схеме «ученик-учитель», казалось, без шансов на выравнивание позиций. Один звонок Василия Ивановича в банк вызывал у меня панику. Но постепенно Василий Иванович стал мягче, в сложных ситуациях мы быстрее стали находить основу для компромисса. В настоящее время возражений по поводу качества обслуживания, уровня процентных ставок по договорам депозита от Василия Ивановича практически не поступает. Считаю, что взаимодействие с данным клиентом являлось и до сих пор является для меня регулярным тренингом по технологии управления коммуникацией с клиентом, своеобразными курсами повышения квалификации в области переговоров и стрессоустойчивости, эффективность которых трудно переоценить.

Я выбрал Белгазпромбанк, потому что моя работа помогает творчески самореализовываться и интеллектуально совершенствоваться, постоянно вынуждает повышать свой профессиональный уровень. Кроме того, что немаловажно, я получаю от работы в Белгазпромбанке не только моральное, но и материальное удовлетворение. Известно, что немаловажной чертой современного работника является потребность к карьерному росту, карьеризм (в хорошем смысле слова). В этой связи в голову приходит изречение Александра Суворова, которое я поддерживаю: «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом».



Анна ВОЙТОВА, головной банк

Я пришла в Белгазпромбанк в апреле 2009 года. Сразу после окончания университета по распределению я попала в Беларусбанк, где получила колоссальный опыт работы в сфере кредитования юридических лиц корпоративного бизнеса. Затем в моей карьере был Приорбанк, после чего я пришла в Белгазпромбанк. Сейчас работаю ведущим экономистом в отделе кредитования и гарантий управления корпоративного кредитования. Считаю, что мой выбор был и остается хорошим, хотя тогда я знала о банке немного и основывалась скорее на собственной интуиции.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что еще в школьные годы поставила для себя цель работать в банке. Не знаю, чем это объяснить, это было где-то на подсознательном уровне. Первой ступенью к моей цели было поступление в экономический класс в школе, потом в БГУ. Преподаватели в университете рассказывали про свою работу в банках, и мне не терпелось испытать себя на этом поприще.

Попав именно в корпоративное кредитование, поняла, что это мое. Мне нравится общаться с интересными людьми, узнавать новое и делиться с другими своими знаниями. Очень нравятся наши руководители, которые являются настоящим примером того, к чему стоит стремиться. Порой ты общаешься с человеком, за которым стоят громкие брэнды, про которые ты слышал в СМИ и никогда не представлял, что сможешь разговаривать с ним в реальной жизни.

Главное в моей работе — удовлетворение с обеих сторон. Клиент должен остаться довольным настолько, чтобы не возникло желание изменить обслуживающий банк. Как говорит директор нашего департамента Татьяна Васильевна Авраменко, «вы – куратор проекта...», и это накладывает свой отпечаток. Понимаешь всю ответственность за работу с клиентом, несмотря на вклад в нее многих людей. Хотя мы называемся экономистами, а не менеджерами, ответственность за итог работы на нас лежит не меньше. Когда проект удается, ты понимаешь свою значимость для нашего банка.

Какой клиент был самым трудным? Нельзя четко определить, какой клиент является трудным, какой «легким». Бывают ситуации, когда у людей есть определенный стереотип, который необходимо безболезненно сломать.

Я выбрала Белгазпромбанк, потому что работа здесь является неотъемлемой частью моей жизни. Мы проводим с коллективом большую часть будней, делим вместе радости и горести. Работа является таким местом, где бывают и неожиданные сюрпризы, где можно встретить людей, которые повлияют на твою последующую жизнь.



Александр ГРИНЬ, филиал №1

Я пришел в Белгазпромбанк в 2008 году. До этого 11 лет работал на Минском авиаремонтном заводе, занимался внешнеэкономической деятельностью предприятия. Так что работа корпоративного менеджера мне была хорошо знакома. При этом надо сказать, что наша работа в банке — не «менеджер корпоративного бизнеса» в общем, а менеджер по активным продажам (по крайней мере, так задумывалось). Этим технологиям пришлось обучаться на месте – ежегодные семинары, специальная литература, разъяснения опытных «продажников», руководителей банка и филиала – без постоянного повышения своего профессионального уровня невозможно эффективно работать и конкурировать с продавцами других банков.

Главное в моей работе — понимать, какой банковский продукт должен быть необходим тому или иному предприятию в текущий момент еще до того, как начинаешь разговор с клиентом. Понимание складывается из опыта, из видения окружающей среды, а также из анализа сведений о предприятии, доступных в открытых (и не очень) источниках. Кроме этого, работа менеджера на филиале очень универсальна. Важно поддерживать квалификацию, достаточную для того, чтобы самостоятельно обслужить клиента как на этапе прихода в банк, так по ряду вопросов – и в дальнейшем.

Какой клиент был самым трудным? Для «легких» клиентов Белгазпромбанку менеджеры по продажам не нужны, потому что такие клиенты приходят к нам сами. Задача, которая ставится у нас – привлечь к сотрудничеству с банком ключевые предприятия региона. До сих пор это были районы, где присутствуют наши ЦБУ, а с текущего года задача расширяется – наладить контакт с главными предприятиями всех остальных районов Минской области. Конечно, это трудно! Ведь за таких клиентов конкурируют все основные банки.

Я выбрал Белгазпромбанк, потому что моя работа дает мне возможность видеть, из чего состоит и как работает бизнес в нашей республике. Удастся заниматься любимым делом. Конечно, как и любой нормальный сотрудник, я стремлюсь к профессиональному и служебному росту, улучшению материального благосостояния, но главное для меня – выполнять интересную работу.


Инна КОРЗУН, минская городская дирекция №1

Я пришла в Белгазпромбанк в мае 1996 года. Менеджером стала работать не сразу. Сначала была должность кассира в обменном пункте — в те времена работа для меня была новая (т.к. я закончила химфак БГУ), ответственная, интересная, но это был первый этап. Через какое-то время стала экономистом в валютном отделе. Специфика работы в филиале предполагает взаимозаменяемость – занималась обслуживанием юридических лиц, с 2000 по 2009 была агентом валютного контроля. Стала ведущим экономистом, затем главным. Получила второе высшее образование по специальности «финансы и кредит». После объединения рублевых менеджеров и агентов валютного контроля стала универсальным менеджером по обслуживанию юридических лиц в отделе корпоративного бизнеса.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что мне нравится то, чем я занимаюсь. Многих своих клиентов я знаю уже 15 лет – со дня основания 4-го филиала (сейчас — городская дирекция №1). Это – ООО «Ситек», ООО «Системный анализ С», СООО «Профметаллсервис», ИП «Делойт и Туш», УП «Мультикапс», ООО «Люкспол», ООО «Энгэсон», ООО «Радаксис». Я не ошибусь, если скажу, что за эти годы мы съели с ними пуд соли. Огромная благодарность всем моим клиентам за многолетнюю верность и лояльность к Белгазпромбанку. Мне очень хочется верить, что и я причастна к их успеху. Постоянство, вера в свои силы и Белгазпромбанк помогли моим клиентам выживать во многих непростых ситуациях, а с их помощью и нашему банку становиться крепче и увереннее.

Главное в моей работе — сохранить клиентов, а также привлечь новых и доказать, что мы готовы им помогать, а также настроены на многолетнюю и успешную работу. Очень бывает жаль, когда по независящим от тебя причинам клиенты переходят на обслуживание в другой банк. Понимаешь — это бизнес, экономика, жизнь, но все равно, каждый раз задумываешься, что сделано не так, можно ли было сохранить клиента. Ведь потерять гораздо легче, чем найти.

Какой клиент был самым трудным? Крупный клиент, потому что он требует хорошей профессиональной подготовки, задает много разных и непростых вопросов, постоянно держит в напряжении. Небольшие клиенты также требуют поддержки, советов, участия. Но и крупным, и средним, и мелким клиентам необходимо внимание, их понимание того, что мы рады и готовы помогать им всем, что каждый из них для нас важен. Я всегда стремилась соответствовать требованиям своих клиентов – старалась помогать им, а они своим вниманием помогали мне чувствовать свою необходимость.

Я выбрала Белгазпромбанк, потому что моя работа означает причастность к серьезному делу, уверенность в завтрашнем дне. Хочется сказать огромное спасибо моему руководству, сотрудникам, которые все эти годы были рядом, благодаря их помощи и поддержке я стала профессионалом. Надеюсь и в будущем оправдывать их доверие, совершенствоваться в своей нынешней профессии, а может быть и попробовать себя в других сферах банковской деятельности на благо Белгазпромбанка.


Алексей ЯКУШЕВИЧ, городская дирекция №2

В Белгазпромбанк я пришел в мае 2010 года. До этого работал в банке-партнере, сначала около года в кредитной экспертизе, потом еще год в отделе "Collection", но возможности для самореализации там были ограничены, поэтому пришлось уйти.

Я работаю менеджером отдела корпоративного бизнеса, потому что по профессии я экономист, а по призванию – продажник. Потому что профессия менеджера корпоративного бизнеса востребованная, престижная и перспективная, она требует высшей степени усердия, самоорганизации, целеустремленности и ответственности каждый день, что само по себе дает огромный потенциал для саморазвития.

Самое главное в моей работе — это продавать, продавать и еще раз продавать! А именно, необходимо сделать такое предложение, которое среди подобных на рынке показалось бы клиенту оптимальным.

Какой клиент был самым сложным? Все относительно, и если брать саму коммуникацию, то я таких еще не встречал. Ну а если включать в понятие "сложный клиент" саму схемотехнику сделки, то могу сказать честно, что сложные клиенты были, и я уверен, еще будут.

Я выбрал Белгазпромбанк, потому что для меня работа здесь — огромный шаг вперед на пути к профессиональному совершенству.


Валентина ДУБ, брестский филиал

Я пришла в Белгазпромбанк в 1999 году, когда мне в числе других коллег предложили работу во вновь открывающемся филиале Белгазпромбанка в Бресте. А вообще мой банковский стаж начался 20 лет назад после окончания Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. В то время создавался первый в Бресте коммерческий банк. Участвовать в становлении чего-то нового и малоизвестного всегда безумно интересно. Работала на различных участках и в разных должностях. Сейчас я – главный экономист отдела корпоративного бизнеса.

Работа менеджера корпоративного бизнеса — это не просто высокопрофессиональное, качественное и быстрое обслуживание клиентов, это, прежде всего, непосредственное живое общение с людьми. Всегда получаю моральное удовлетворение от осознания того, что тебе доверяют как профессионалу и начинающий предприниматель, и VIP-клиент.

Белгазпромбанк стал для меня больше, чем просто работой, где сложились не только профессиональные, но и дружеские взаимоотношения с коллегами. Хочется сказать много приятных и теплых слов начальнику отдела корпоративного бизнеса Виктору Карпуку, который всегда готов понять и помочь, а также поблагодарить нового директора нашего филиала Наталью Арцимену за неиссякаемую энергию. Достоянная социальная поддержка банка – что еще нужно, чтобы любить и гордиться своей работой? В нашем филиале, как впрочем, и в банке в целом, нет случайных людей. Это опытные сотрудники, которые съели вместе пуд соли и много раз на практике доказывали эффективность и качество своей работы.


Наталья КУШНЕРОВА, витебский филиал

Я пришла в Белгазпромбанк в 1999 году. Началось все с кассы пересчета, куда я была принята кассиром вечерней кассы. Спустя полгода мне предложили должность экономиста отдела валютных операций и ценных бумаг, где я и получила свой первый и самый ценный опыт общения и работы с людьми. Научилась заключать сделки покупки-продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, грамотно и оперативно реагировать на изменение курсов, регулируя позицию филиала так, чтобы финансовый результат был только положительный. И так шаг за шагом я осваивала банковскую науку, уже не представляла себя без нее. Ведь когда слышишь слова благодарности от клиентов, а результат заключенных сделок приносит хороший доход — это приятно вдвойне. После декретного отпуска я вернулась в банк в 2008 году, где уже не было бухгалтерии и кредитного отдела, а появились «розница», «корпоратив», «процессинг»!

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что мне нравится общаться с людьми, ощущать себя полезной, чувствовать, что участвуешь в решении насущных проблем.

Главное в моей работе — качественное и грамотное обслуживание клиента, умение быстро и доступно помочь ему разобраться с той или иной затруднительной ситуацией, будь то заполнение платежной инструкции или аккредитив. Использовать свои профессиональные навыки, учитывая быстроменяющуюся законодательную базу — еще одна из главных задач менеджера корпоративного бизнеса. Хочется, чтобы клиент, придя в Белгазпромбанк, остался довольным нашим обслуживанием и как результат — порекомендовал его своим партнерам.

Какой клиент был самым трудным? Случалось, когда клиента можно было назвать «трудным». Но, найдя подход к нему, он быстро выходил из этого разряда.

Я выбрала Белгазпромбанк, потому что здесь я занимаюсь любимым делом, добиваясь определенных успехов. Хочется действовать и принимать решения, стремиться к еще большему профессионализму, выполняя свои обязанности с полной самоотдачей. А благодаря нашему руководству в банке есть все условия для достижения высоких результатов.


Сергей ХОТЫЛЕВ, гродненский филиал

Я пришел в Белгазпромбанк менеджером отдела корпоративного бизнеса группы клиентских отношений 2 года назад. После окончания института по специальности «Правоведение» работал на крупном промышленном предприятии, пройдя путь от юрисконсульта 2-й категории до начальника юридического отдела. Переехав в Гродно, работал в представительстве российской компании – производителя специального промышленного оборудования. Но в рамках освоения аналогичной продукции белорусскими предприятиями, компания постепенно начала сворачивать здесь свою деятельность. Увидел объявление Белгазпромбанка, что требуется менеджер по продажам банковских продуктов корпоративным клиентам, причем обязательное экономическое образование по банковским специальностям не было обязательным. Меня это заинтриговало.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что мне нравится моя работа, поскольку она дает возможность сочетать предыдущий опыт и новые полученные здесь знания. Это здорово, поскольку очень важно продать клиенту не просто услугу, а полноценное партнерство. Главным в своей работе считаю как возможность содействовать развитию бизнеса и частной инициативы в стране, так и, простите за банальность, получение банком прибыли. Это в конечном итоге и есть взаимовыгодное сотрудничество.

Какой клиент был самым трудным? Могу лишь назвать категорию трудных клиентов, по крайней мере, для меня. Это клиенты, выбирающие банк лишь по одному критерию, «дайте мне меньший процент и уменьшите стоимость обслуживания, и я ваш. Другие доводы меня не интересуют». Если даже такой клиент все же к нам придет, он также может в любой момент уйти за те же полпроцента. Есть, конечно, и те, кто меняет свою точку зрения в процессе работы, но остаются и те, кто, получая минимальную сиюминутную выгоду на стороне, упускают гораздо более значительные дивиденды. Самое же приятное, когда приходит старый клиент и открывает у нас свою новую компанию, говоря при этом, что «звонили из 5-10 банков с предложениями сотрудничества, но я пришел только к вам».

Я выбрал Белгазпромбанк, потому что получил здесь возможность для самореализации. Для этого есть все необходимые условия, а дальше все зависит от тебя самого. А вообще, когда просыпаешься утром и с удовольствием идешь на работу – это неотъемлемая составная часть человеческого счастья, тем более, что большую часть жизни мы проводим на работе.



Юлия ФИДЕЛЬСКАЯ, могилевский филиал

Я пришла в Белгазпромбанк в июне 2009 года из Беларусбанка, в разгар ситуации с сокращениями. Пришлось пойти на риск и уйти с хорошо знакомой, привычной работы и попробовать себя на новом месте. Характер работы я меняла несущественно, на предыдущем месте я также работала с обслуживанием счетов юридических лиц, но здесь, в отделе корпоративного бизнеса, куда меня приняли в должности ведущего экономиста, спектр работ значительно расширился. Денежное обращение, валютный контроль, отчетность, ведение юридических дел – далеко не полный перечень обязанностей, постоянно выполняемых менеджером отдела корпоративного бизнеса.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что это очень ответственно и интересно. Моя работа развивает как личность и профессионала. Этот участок требует компетентности в очень многих вопросах, выходящих за рамки должностной инструкции. К примеру, нужно быть хорошим психологом, чтобы найти правильный подход к директорам, бухгалтерам, предпринимателям, ведь клиент должен быть уверен, что наш банк самый лучший, самый надежный, что со мной, конкретным менеджером, клиент может решить любой вопрос, даже если это не входит в мои прямые обязанности.

Главное в моей работе – понимание того, что в результате нашего общения клиент доволен обслуживанием, полученным в нашем банке. Удовлетворенность от качественно выполненной работы – главный критерий самооценки, наравне с высокой оценкой результатов моей работы начальством. Немаловажным является то, что в нашем филиале поощряют инициативу работников развиваться в смежных направлениях, поддерживают желание учиться и узнавать новое, пробовать себя в других областях работы.

Так называемый «трудный» клиент – это все тот же хорошо нам знакомый корпоративный клиент, просто на данный момент у него есть наболевший вопрос, и моя прямая задача, как менеджера корпоративного бизнеса, этот вопрос в кратчайшие сроки решить. Мне приятно сознавать, что за весь период работы я сумела все конфликтные ситуации разрешить грамотно. Есть клиенты, которые по любым вопросам обращаются именно ко мне, независимо от того, моя это компетенция или нет. Они из категории «потенциально трудных» перешли в разряд клиентов, которые нам, менеджерам Белгазпромбанка, дают более высокую оценку по сравнению с менеджерами иных банков. Поэтому у нас в последнее время наблюдается приток клиентов «по рекомендации».

Я выбрала Белгазпромбанк, потому что работа здесь для меня означает развитие в коллективе профессиональных, креативных, нацеленных на успех людей, которые своим примером и поддержкой дают толчок к моему собственному совершенствованию как человека и профессионала.



Светлана КАМОЗА, гомельский филиал

Я пришла в Белгазпромбанк в октябре 2010 года. До прихода сюда у меня был опыт работы как в рознице, так и с корпоративными клиентами. На работу в Белгазпромбанк я пришла случайно, потому что увидела объявление о вакансии в интернете. Сейчас я считаю, что приняла правильное решение, выбрав именно Белгазпромбанк.

Я работаю менеджером корпоративного бизнеса, потому что мне больше нравится работа именно с корпоративными клиентами. На мой взгляд, корпоративное кредитование охватывает очень широкую сферу, затрагивает ряд аспектов бизнеса клиента, с которым работаешь, а значит, ставит сложные задачи, пути решения которых зачастую являются нестандартными. Особенно это актуально для крупных клиентов, работа с которыми наиболее интересна.

Главное в моей работе — умение найти компромисс между потребностями клиента и банковскими нормами и стандартами, потому что иногда данные понятия находятся в очень разных плоскостях. Важно также быстро принимать решения, сконцентрироваться в нужный момент и в ограниченный промежуток времени выполнить то или иное задание.

Какой клиент был самым трудным? Не могу сказать, что какой-то отдельный клиент был для меня самым трудным. Но однозначно больше всего вопросов возникает в процессе работы с крупными VIP-клиентами. Как правило, много проблем связано с существующей в банке методикой определения стоимости залогового имущества, и в таких ситуациях необходимо находить компромисс. Тем не менее, мне больше нравится работать с крупными клиентами, потому что именно с ними связаны наиболее интересные проекты, предусматривающие привлечение торгового финансирования или использование нестандартных форм расчетов. Люблю нетипичные проекты, т. к. они заставляют думать не по шаблону и находить решения вне общепринятых рамок.

Я выбрала Белгазпромбанк, потому что у меня есть возможность заниматься тем, что мне нравится, причем в слаженном коллективе и очень доброжелательной атмосфере. А это немаловажный фактор, поскольку большинство из нас значительную часть времени проводят на работе.

Рекордный клиент

Число фирм и индивидуальных предпринимателей, обслуживающихся в брестском филиале ОАО «Белгазпромбанк», достигло трех тысяч.



Директор брестского филиала Белгазпромбанка Наталья Арцименя вручает юбилейный сертификат и международные пластиковые карты Visa Gold представителям предприятия «РеСпект-Пластик», ставшим трехтысячным корпоративным клиентом филиала: директору Валерию Котелеву и главному бухгалтеру Алле Романчук

Во вторник 28 февраля в брестском филиале Белгазпромбанка чествовали юбилейного клиента. Им оказалось частное предприятие «РеСпект-Пластик», одним из направлений деятельности которого является производство современных окон из ПВХ.

— Нам понравились предложенные банком условия обслуживания, — отметил директор предприятия Валерий Котелов. — Особенно привлекательными показались зарплатные проекты и кредитная политика. Для нас это особенно значимые позиции.

Именно это направление – обслуживание субъектов малого и среднего бизнеса, а также крупных предприятий, является определяющим в работе банка. Директор брестского филиала Наталья Арцименя приводит такие цифры: по официальным данным, в Брестской области зарегистрировано 28 тысяч субъектов хозяйствования (9 700 юридических лиц и 18 300 индивидуальных предпринимателей) и 10,7 % из них (3 тысячи субъектов) обслуживаются именно в филиале №3 ОАО «Белгазпромбанк».

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Среди крупных корпоративных клиентов брестского филиала Белгазпромбанка есть такие известные в стране предприятия, как «Брестгазоаппарат», «Брестский чулочный комбинат», БЭЛЗ, «ВестАвто», «КОМПО», «Брестское пиво», Жабинковский сахарный завод и другие. С декабря прошлого года число корпоративных клиентов пополнило и ОАО «Савушкин продукт».

Трехтысячного клиента поздравляли всем коллективом: его приход ознаменовал новую высоту, к которой теперь будет стремиться брестский филиал. Клиенту был вручен памятный сертификат, подтверждающий почетный статус, а директор и главный бухгалтер ЧП «РеСпект-Пластик» стали обладателями международной премиальной карты Белгазпромбанка Visa Gold, которой можно пользоваться по всему миру.

Как и полагается в таких случаях, в адрес нового клиента прозвучали пожелания успехов в бизнесе.

— *Мы надеемся, что наше сотрудничество будет долгим и плодотворным,* - сказала Наталья Арцименя, вручая сертификат.

Директор «РеСпект-Пластик» верит, что так оно и будет. Кризисный 2011-й год остался в прошлом. Пришло время для реализации новых планов и проектов. А при поддержке Белгазпромбанка сделать это будет и легче, и эффективнее.

Дмитрий ШАМАЙЛО,

ведущий экономист отдела корпоративного бизнеса брестского филиала

Среди кредитных экспертов выбрали лучших



17 февраля в конференц-зале Белгазпромбанка состоялось награждение лучших кредитных экспертов в области корпоративного бизнеса.

Вручение памятных дипломов, подкрепленных премией в виде оклада, проводили заместитель председателя правления Белгазпромбанка Дмитрий Кузьмич и директор департамента кредитования и инвестиций Татьяна Авраменко. Это был, кажется, последний день необычно морозной для Беларуси погоды этой зимы, поэтому вполне объяснимо, что не все номинанты (это касалось сотрудников филиалов) добрались до места проведения торжественной церемонии.

– У нас ведь планировалось награждение победителей в пяти номинациях? – осведомился Дмитрий Кузьмич.

– Да, – подтвердила Татьяна Авраменко. – Но Юлия Данилова – руководитель группы микрокредитования (группа микрокредитования гродненского филиала стала победителем по количеству выданных кредитов по программе микрокредитования среди филиальной сети банка – 128 кредитов – прим. ред.) с конца января находится в декретном отпуске. У нее с планами, как видите, все в порядке.

– Жаль. Пожали бы руку! Она умудрилась и самый большой портфель по программе микрокредитования сформировать, а еще и помочь стране с улучшением демографической ситуации. Тогда наградим тех, кто не ушел в декрет. Пока не ушел, – этот полушутливый диалог перед оглашением победителей вызвал общее радостное оживление присутствующих.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

По результатам проведенного конкурса среди лучших кредитных экспертов в области корпоративного бизнеса его победителями признаны следующие сотрудники Белгазпромбанка:

Экономист 2-й категории отдела мониторинга кредитных операций **Наталья ЛОЗКО** получила диплом победителя в номинации «Эксперт по мониторингу, сопровождающий самый крупный кредитный портфель (по количеству договоров)» (177 сопровождаемых договоров).

Главный экономист отдела микрокредитования **Елена ВИШНЯКОВА** – «Кредитный эксперт, выдавший за период проведения конкурса наибольшее количество кредитов по программе «Микрокредитование» (41 кредитная операция).

Ведущего экономиста отдела кредитования и гарантий **Елену БОРОДИНУ** признали «экспертом, выдавшим за период проведения конкурса наибольшее количество корпоративных кредитных сделок» (26 договоров). Впрочем, в момент церемонии она находилась в заслуженном трудовом отпуске.

Наконец, руководитель группы отдела корпоративного кредитования филиала №3 **Валентина КОСМИЧ** стала победителем в номинации «Филиал (гордирекция), осуществивший наибольшее количество корпоративных кредитных операций» (40 договоров).



Лучшие кредитные эксперты банка так оценили секрет своего успеха. Наталья Лозко (слева): «Главное – это умение построить план и правильно организовать работу. Также важен индивидуальный подход к каждому клиенту». Елена Вишнякова (справа) получает почетную награду второй год подряд: «Я просто стараюсь хорошо выполнять свою работу. Да все мы стараемся делать ее в сроки и на должном уровне».

Микрокредитованию добавляют полномочий

Пользуясь случаем, заместитель председателя правления Белгазпромбанка сделал небольшой анонс изменений, которые коснутся работы некоторых подразделений корпоративного кредитования. В частности, отдела микрокредитования:

– Уже можно говорить, что в рамках формирования «Большой розницы» мы не только передаем наших мелких заемщиков, но и приобретаем, причем более крупных, — отметил Дмитрий Кузьмич.

Правление банка планирует в ближайшее время существенное расширение полномочий подразделений Банка в рамках программы микрокредитования. В случае принятия положительного решения по этому вопросу, будет произведена сегментация клиентов малого и среднего бизнеса по годовой выручке, что позволит расширить базу клиентов и повысить лимит на одного или группу заемщиков по программе «Микрокредитование».

— Тем самым мы распространим наши продукты микрокредитования и сопутствующие им упрощенные процедуры на более значительную группу клиентов, — пояснил Дмитрий Кузьмич. — Кроме того, я думаю, что мы сможем их порадовать с сокращением сроков рассмотрения заявок – не две-три недели как сейчас, а неделю.

Реконфигурация в связи с централизацией

Проводимая в Белгазпромбанке централизация предполагает возможный перевод VIP-клиентов из филиалов в головной банк.

– Учитывая, что городские дирекции стали частью головного банка, особенно минские, то у корпоративного кредитования появится возможность привлекать новых клиентов, перераспределять заявки между подразделениями для равномерной загрузки сотрудников банка и сокращения сроков предоставления ресурсов клиентам, – сказала Татьяна Авраменко.

– Не исключено, – ответил Дмитрий Кузьмич. – Процесс на самом деле сложный. И, наверное, еще нет полного понимания, как будет выглядеть «Большая розница». Но я думаю, что когда будет готовность заниматься корпоративными клиентами на дирекциях, наверное, по желанию крупных клиентов часть из них мы переведем на обслуживание в головной банк. Но надо понимать: пока не будет нового здания, забирать их некуда.

Дмитрий Кузьмич от имени правления Белгазпромбанка поблагодарил всех победителей и участников конкурса за энтузиазм, который они проявляют в выдаче кредитов и их сопровождении:

— В любом случае, наш банк не останавливается, не засыпает, постоянно движется, генерирует новые идеи, и это уже хорошо. Если мы не будем застывать на месте, а относиться к процессу обслуживания наших клиентов и изменения внутренних структур гибко, то тогда мы и будем двигаться вперед. Главное – не заостенеть и не остановиться в своем развитии!

Павел КАНАШ

На заглавном фото: сотрудники подразделений корпоративного бизнеса были рады успехам кредитных экспертов, победившим в своем профессиональном конкурсе

Жажда скорости

24 февраля состоялся уже второй в этом году VIP-клуб Белгазпромбанка, на сей раз – в формате горнолыжных соревнований «Alpine Ski Master Cup 2012». Местом проведения был выбран Республиканский горнолыжный центр «Силичи».



Главные призы «Alpine Ski Master Cup 2012»

Генеральным спонсором мероприятия выступил Белгазпромбанк. Поддержку в проведении соревнований обеспечили автомобильные бренды “Nissan” и “Skoda” (являющиеся клиентами банка) и многие другие известные компании.

Главный судья Юрий Казанский поздравил всех с открытием соревнований. Участники, среди которых были представители компаний, являющихся корпоративными клиентами Белгазпромбанка, а также члены их семей, опробовали трассу, а затем поднялись на вершину, где и был дан официальный старт.

Группа поддержки была также достаточно представительная. Например, среди болельщиков была заместитель генерального директора ИП «Делойт и Туш» Татьяна Валайтис:

– Наша компания, с одной стороны, является аудитором Белгазпромбанка и, с другой, вашим VIP-клиентом. Плодотворное сотрудничество между нашими организациями налажено давно, с 1998 года, и у нас нет желания переходить куда-либо. Ваш банк отличается тем, что умеет делать действительно интересные мероприятия. В частности, летом я была на VIP-клубе, который проходил в формате турслета. Это было очень интересно. Честно говоря, я не спортсменка, но мне соревнования очень понравились.

Для хронометрии использовалось лазерное оборудование, с которым проходят все самые крупные чемпионаты. Сеть магазинов «Штопор» обеспечила вкусный глинтвейн для тех, кто успел замерзнуть. Впрочем, зрителям можно было согреться с помощью импровизированных танцев под аккомпанемент бодрой музыки.



Каждому участнику соревнований давались по две попытки, по сумме которых и определялся итоговый результат



Возможность показать свои навыки в скоростном спуске была и у юных спортсменов



Заместитель председателя правления Белгазпромбанка Дмитрий Кузьмич выступил на достойном уровне, обойдя многих соперников. В итоговой таблице он занял седьмое место.

Об итогах «Alpine Ski Master Cup 2012» мы попросили высказаться завсегда VIP-клубов, директора швейной фабрики «ЭЛИЗ» Юрия Лукашевича:

– Опыта участия в соревнованиях у меня нет, и сегодня я в этом качестве, можно сказать, дебютирую. Самое важное – это ощущение, которое сегодня испытывают все. Я думаю, что это праздник, у всех замечательное настроение. И пусть победит сильнейший!

«Впечатления самые наилучшие», – не скрывал эмоций генеральный директор официального дилера «Skoda» в Беларуси СП ООО «ФелОкт-сервис» Георгий Каленчиц. – «И я очень доволен, что моя компания выступила в качестве спонсора сегодняшнего праздника».

Многие клиенты приехали целыми семьями. В их числе был директор фирмы «Рамтекс» Олег Пипченко:

– Я получил массу удовольствия. Это идеальное зимнее мероприятие, на которое я смог привести детей. Они у меня очень любят активные виды отдыха, в особенности горнолыжный спорт. Поэтому мы стараемся ездить по разным странам, везде катаемся на лыжах, и мне очень приятно, что банк, в котором я обслуживаюсь, организовал такой чемпионат.

– Вас такой формат устраивает?

– Более чем! Вы все правильно делаете: зимой – лучше всего лыжи, а летом – походы, сплавы на реках, собачьи упряжки, лазанье по горам, туризм в целом. Это все мое!



Самому молодому участнику (София Воронцова) было 5 лет, а год рождения самого «возрастного» (Анатолий Михайлович) – 1938-й! Не удивительно, что этот знаменательный факт жюри отметило поощрительными призами перед официальным награждением

Быстрейшим среди самых юных участников стал Серафим Миргородский. Среди женщин с результатом 58,44 секунды победила Жанна Архипова.



Кубок Белгазпромбанка победители получили из рук заместителя председателя правления Белгазпромбанка Александра Ильясюка



В основных соревнованиях победил директор компании «Волис» Андрей Торсунов (45,70 секунд), который и завоевал главный приз. Второе место — у Олега Алдакушина, который уступил чемпиону 2,46 секунды, третье — у Евгения Давыдова (48,86 секунд)

Победителей буквально искупали в овациях. Все лауреаты, помимо кубка Белгазпромбанка, получили специальные призы от спонсоров.



Завершило вечер выступление джаз-группы Евгения Владимиров

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Идея создания арт-проекта «Рисованный экватор» принадлежит словацкому художнику Андрею Смолаку, затем она получила поддержку Президента Словацкой Республики Ивана Гашпаровича и Чрезвычайного и Полномочного Посла Словацкой Республики в Республике Беларусь Мариана Серватки.

Идея проекта состоит в создании символической цепи человеческих рук вокруг земного шара, которая должна показать, как важна дружба и взаимопонимание между народами. Практическая реализация предполагает создание 40 075 картин (столько километров составляет окружность Земли по экватору) размером 20x20 см от выдающихся личностей мира. Проект займет от 5 до 7 лет и завершится созданием галереи, которая может быть открыта как в Словакии, так и в любой другой стране мира.

По мнению инициаторов и организаторов «Рисованного экватора», в будущем галерея станет замечательным туристическим объектом.

После подведения итогов соревнования и торжественного награждения участников кубками и грамотами гости переместились в «Старожытную залу» расположенного рядом ресторана «Завіруха». Здесь они, помимо приветственного аперитива от словацких производителей спиртных напитков, оценили выступление джаз-группы Евгения Владимировича и арт-проект «Рисованный экватор».



В Беларуси арт-проект «Рисованный экватор» представляет художница Илона Кособуко. Первыми на ее предложение присоединиться к этой акции откликнулись самые юные гости

На вечере с приветственным словом выступил Чрезвычайный и Полномочный Посол Словакии Мариан Серватка.

— *Сегодняшнее мероприятие показало пример, как спорт, бизнес и культура могут идти рука об руку, – отметил в своем выступлении высокий гость. — Организаторы попросили нас показать часть словацкой культуры. Мы подумали и, помимо информации о нашей стране, решили предложить арт-проект «Рисованный экватор». Мы будем рады, если и вы к нему подключитесь! Тележурналистка Ирена Горожанкина снимала фильмы о нашей стране, а несколько дней назад выпустила книгу «Живая вода Словакии», к которой я написал предисловие. Мы бы хотели передать вашим победителям экземпляры этой книги и ски-пассы (абонементы) на словацкие горы.*



Чрезвычайный и Полномочный Посол Словакии в Беларуси Мариан Серватка (в центре), а также тележурналистка Ирена Горожанкина вручили заместителю председателя правления Белгазпромбанка Дмитрию Кузьмичу книгу «Живая вода Словакии»

– *Очень приятно видеть сегодня столько наших добрых друзей, – сказал во время церемонии награждения победителей заместитель председателя правления Белгазпромбанка Александр Ильясюк. – В прошлом году при поддержке Белгазпромбанка прошел первый подобный турнир, сейчас количество участников увеличилось, у нас появились новые партнеры, поэтому хотелось бы всем пожелать, чтобы в следующем году мне все увидели на горнолыжной трассе и старых, и новых друзей.*

Формат проведения VIP-клуба так понравился всем клиентам и партнерам банка, что они в один голос подтвердили свое участие в соревнованиях 2013 года, а спонсоры заверили в увеличении поддержки следующего «Alpine Ski Master Cup».

Павел КАНАШ

Родные стены помогли

Брестский гандбольный клуб имени Мешкова впервые в своей 10-летней истории вышел в четвертьфинал европейского клубного турнира. Место среди восьми сильнейших в розыгрыше Кубка обладателей кубков этого сезона брестчане завоевали, обыграв по сумме двух игр шведский клуб «Луги».



Гандболисты БГК имени Мешкова (в красной форме) остановили шведский клуб «Луги» на пути в 1/4 финала Кубка обладателей кубков

По регламенту турнира путевка в четвертьфинал оспаривалась по итогам двух матчей, по одному на площадке каждой из команд. Однако представители шведского клуба предложили обе игры провести в Бресте, БГК не стал возражать.

Исход противостояния решился еще в первом матче, когда брестчане победили с умопомрачительной разницей + 18. Отрадно, что в субботу среди болельщиков, заполнивших Дворец спорта «Виктория» практически до отказа, была и внушительная группа поддержки, состоящая из сотрудников головного банка, которые приехали на игру на двух автобусах, а также коллектива брестского филиала.

Обе игры БГК имени Мешкова и «Луги» транслировались по белорусскому телевидению. Комментировал эти матчи самый известный спортивный журналист страны Сергей Новиков. Вот его впечатления, опубликованные в газете «Прессбол» и на ее сайте.

Интригу двухматчевого еврокубкового противостояния с третьей командой Швеции brave брестские гандболисты компактно упаковали в рамки одного тайма. Уже к перерыву субботнего поединка перевес мешковцев достигал девяти мячей — 19:10. А к финальной сирене он технично удвоился — 37:19. Повод огорчаться если и был, то пустяковый: никто из победителей не сподобился на идею догнать число голов до 41 — успеть-то можно было. Именно столько исполнилось в день победы рулевому БГК Гинтарасу Савукинасу...

Ближе к финальной сирене скамейка шведского клуба являла собой объект для сочувствия. Импозантные тренеры Юхан Санотти и Томас Акснер обескураженно перемещались вдоль нее перекрестными курсами, ненадолго останавливались друг возле друга, клали руки на плечи и о чем-то судачили с растерянными лицами, попеременно решительно хватая в руки зеленый транспарант — заявку на тайм-аут. А затем отрешенно бросали его на баул с мячами. По всему было видно, что наставники просто не знали, что посоветовать и прокричать ученикам, которые безнадежно заваливали еврокубковый экзамен.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

18 февраля. БГК ИМ. МЕШКОВА (БРЕСТ, БЕЛАРУСЬ) — ЛУГИ (ЛУНД, ШВЕЦИЯ) — 37:19 (19:10)

БГК ИМ. МЕШКОВА — Божич, Черепенько (вступил в игру с 26 минуты); Колеснев (2 гола), Кириленко (2), Новицкис (5), Ревин, Пракапеня (5), Благонадеждин (8 голов / из них 1 – с 7-метрового штрафного броска), Жултак (1), Баранов (1), Гросас, Татарин (3), Майнов (2), Башкин (3/1), Громыко (5).

ХОД ИГРЫ — 2:0, 2:1, 5:4, 7:4, 11:7, 14:8, 15:10 (26'), 19:10 — 20:10, 24:11, 25:15, 30:15, 34:16, 37:19.

19 февраля. ЛУГИ — БГК ИМ. МЕШКОВА — 24:25 (14:11)

БГК ИМ. МЕШКОВА — Черепенько, Божич (играл с 17-й по 33-ю минуты и вышел один раз на семиметровый); Стоянович (2 гола), Колеснев, Кириленко, Новицкис (1), Ревин, Пракапеня (3), Благонадеждин (5/3), Баранов (1), Гросас (2), Татарин (1), Майнов (3/1), Башкин (3), Громыко (4).

ХОД ИГРЫ — 0:2, 1:2, 2:3, 2:5 (8'), 6:5 (11'), 6:7, 8:7, 10:9, 12:9, 14:10, 14:11 — 15:11, 15:13, 18:15, 18:18 (39'), 19:18, 19:22 (49'), 20:23, 22:23, 22:25, 24:25.



Один из новичков команды полусредний Лазо Майнов (№77) продемонстрировал брестской публике весь свой богатый творческий арсенал. Его убойные броски прошивали защиту и вратаря соперников, несмотря на их отчаянное сопротивление

Кураж хозяйской дружины инерционно перетек и во второй тайм. Любопытно, что никому и в голову не пришло приберечь толику неясностей на завтра, ведь необходимо было еще достойно представить всей публике зимние трансферные приобретения. Македонский левша Майнов и польский линейный Жултак проявили себя фигурами потенциально видными, отработали презентацию инициативно, но добротню, без суеты.

Еще одного новичка из Македонии — Радослава Стояновича — Савукина поприветствовал до воскресенья. Как показалось, не из сомнений, а просто из смущения. Выкапывать застоявшуюся броневую муртуру против сметенных артобстрелом соперничьих бастионов было вроде как негуманно...

21 февраля в штаб-квартире Европейской федерации гандбола прошла жеребьевка стадии 1/4 финала Кубка обладателей кубков, согласно которой Брестский гандбольный клуб имени Мешкова на этом этапе встретится с командой «Арагон» из испанской Сарагосы. Первая игра состоится 17 или 18 марта в Бресте, ответный поединок — 24 или 25 марта. Более точные данные о времени проведения этих игр станут известны позднее.

Белгазпромбанк: вклад в настоящее и будущее

Как известно, поддержка Брестского гандбольного клуба имени Мешкова — крупнейший спонсорский проект Белгазпромбанка в области спорта, поэтому заслуга нашего банка в успехе команды на европейской арене является одним из определяющих факторов. После окончания первого матча с «Луги» мы поговорили с директором клуба Анатолием Петруковичем о сотрудничестве нашего банка с БГК имени Мешкова:

— Как впечатления от игры?

— Игра сложилась под нашу диктовку с первой до последней минуты. Очень хорошо вступил в игру наш вратарь Виталий Черепенько, это определило итоговый счет, потому что он в решающие моменты игры отразил несколько очень сложных бросков подряд, и игра у шведов расклеилась. Соперники так и не смогли собраться, потому что не могли пробить нашего вратаря. В целом команда сыграла отлично, билась на площадке с первой до последней минуты. Мне кажется, что успех определили именно командные действия – в защите и нападении игроки выполнили установку тренера, и это определило результат.

— Как вы оцениваете сотрудничество Белгазпромбанка с клубом?

— У нас сложилось замечательное сотрудничество, поэтому вклад Белгазпромбанка в развитие нашего клуба не оценим. Тем более, что наш клуб – это не только команда мастеров, но еще немало детских и юношеских команд, все им созданы замечательные условия для тренировок и дальнейшего прогресса. Например, среди наших воспитанников 1994-96 годов рождения есть несколько молодых ребят, которые при нормальном отношении к тренировочному процессу через несколько лет могут попасть в главную команду клуба.

Кроме всего прочего, мы как юридическое лицо являемся еще и клиентами Белгазпромбанка. У нас хорошее взаимопонимание с руководством банка, и еще раз повторюсь — замечательное сотрудничество по всем направлениям.

Люди БГК. Леонид Вашкевич:

продолжая дело Анатолия Петровича Мешкова

Брестский гандбольный клуб имени Мешкова – это не только голы, победы, медали и кубки, но и человеческие судьбы. Мы это осознали, познакомившись с двумя тренерами, работающими в структуре клуба – Леонидом Вашкевичем и Владимиром Костючиком. О деле их жизни очень хорошо написано в блоге на сайте клуба. С избранными выдержками мы хотели бы познакомить и наших читателей.

Один из тренеров молодежной команды БГК имени Мешкова Леонид ВАШКЕВИЧ недавно отметил свой полувековой юбилей:

— Сколько себя помню, вся моя жизнь связана с ручным мячом. Уже в шестнадцать лет защищал цвета Брестского педагогического института, где меня и заметил Анатолий Петрович Мешков. Выступал под его руководством, и тренером играющим был в команде этого замечательного человека. Анатолий Петрович для меня как второй отец, он мне очень многое в жизни дал.

С 1983 года работаю тренером и ни разу не пожалел, что выбрал такой путь. Провожу в зале почти целый день и, хотя тренерский хлеб нелегок, стараюсь делать свою работу качественно и честно. Так меня учил Анатолий Петрович Мешков, да и родители мои работы не боялись (мама проработала на телеграфе 45 лет).

Первый мой набор составили ребята 1973 года рождения. Впоследствии они выиграли чемпионат Беларуси и первые молодежные игры. Хотя сначала было нелегко, не хватало инвентаря, но сейчас приятно осознавать, что тридцать лет работы даром не прошли. Меня радует, что и в основной, и во второй команде БГК играют мои воспитанники.

Один из моих любимых учеников — Володя Костючик — продолжает наше дело. Сейчас мы работаем с ним вместе в БГК-2. Я горжусь Володей: он столько лет отпахал как игрок, становился лучшим линейным страны, но и на тренерской стезе уже достиг успехов, успешно отработав с молодежной сборной Беларуси. Да и за других своих воспитанников не стыдно: нашли себя в гандболе Женя Семенов и Виталик Мороз. Успел поиграть в Германии, а затем и в БГК Миша Усачев.

Раньше мы отправляли ребят-гандболистов в Минск – и в «Аркастрон», и в СКА. Но сейчас мы поставили задачу, чтобы все талантливые парни, которые есть в Брестской области, тренировались у нас. Тем более, что руководство БГК создает все условия для этого: у нас хорошие залы, мячи, форма, соревновательная практика. Что еще надо? И клуб нуждается в подрастающей смене, и у самих ребят есть стимул. Фактически у нас выстраивается пирамида, которая должна быть у каждого серьезного клуба: детские команды – вторая дружина – основной состав. Да и преемственность поколений в БГК прослеживается. Так что для наших парней выступать за честь клуба — не пустой звук. Местные ребята играют за свою команду, за свой город. И это очень важно.

Владимир Костючик: БГК еще станет чемпионом

С того времени, как в 2002-м началась история Брестского гандбольного клуба имени Мешкова, в структуре клуба остались лишь три человека. Это врач Анатолий Бастриков, тренер Владимир Савко и Владимир КОСТЮЧИК: славный в прошлом линейный минского СКА и сборной Беларуси стал первым игроком в БГК, с кем был подписан и зарегистрирован контракт. Второй раз в историю клуба Костючик вошел в 2005-м году, когда после окончания игровой карьеры возглавил только что созданный БГК-2. В роли главного тренера второй команды «мешковцев» Владимир работает уже седьмой год.

— Я всегда — и в СКА, и в БГК, и сборной Беларуси был рабочей лошадкой. Пускай в зарубежных клубах не играл, но за национальную сборную провел 45 матчей и, считаю, на международной арене выступал неплохо. Достижения могли быть и лучше, но где-то травмы подкараулили, хотя никаких обид у меня нет ни на судьбу, ни на тренеров.

Конечно, часто вспоминаю 2002-й — год образования клуба. Я пришел в БГК имени Мешкова из СКА, когда у меня закончился контракт. Познакомился с руководством в лице братьев Мешковых, обсудили планы клуба, и я сразу дал свое согласие, без всяких лишних разговоров. Для меня это было любопытно: интересный проект, перспективное приглашение.

За десять лет было много всего, но остались только хорошие воспоминания. В том числе и про 2005-й год — завершение моей игровой карьеры, положившей начало тренерской работе, когда образовалась наша вторая команда. Переход на роль тренера, конечно, дался нелегко. Но не скажу, что была какая-то болезненная адаптация. Я же остался в своем любимом деле и родном клубе. Разумеется, в работе со второй командой все делалось с чистого листа, а в таких случаях всегда бывают и вопросы, и проблемы. Но мы существуем и развиваемся, а ребята с первого набора (1988 – 1990 года рождения) теперь играют за национальную сборную и в основе первой команды клуба. Многие наши воспитанники привлекаются в сборные Беларуси различных возрастов.

Моя миссия прописана в контракте и озвучена руководством клуба – искать перспективных молодых ребят, которые со временем заиграют за основной состав нашей команды, будут попадать в юношескую, молодежную и национальную сборные Беларуси.

Последние годы ознаменовались жарким соперничеством брестского клуба с минским «Динамо», поединки с которым проходят на отличном уровне — и по зрительскому интересу, и по качеству игры. Я считаю, что это очень хорошо, как для самих клубов, так и для всего чемпионата.

Если объективно оценить направление, которое сегодня выбрал БГК, игроков и тренерский штаб, которые есть в наличии, то в этом сезоне я жду только чемпионства. И это не просто бравада. Ребята хотят и могут побеждать. Видно, что коллектив этим живет. Думаю, чемпионат и Кубок страны БГК взять по силам. Да и в еврокубках нужно идти как можно дальше.



Юрий Татарин (№31) запомнился нашим болельщикам своими стремительными фланговыми проходами и филигранно четкими бросками еще со времен “Кубка Белгазпромбанка”

Верим в команду

Как известно, этот сезон для БГК имени Мешкова юбилейный. В 2012 году исполняется 10 лет со дня основания клуба. Кроме того, свое 50-летие отметит один из учредителей БГК имени Мешкова и его главный идейный вдохновитель – Александр Мешков, который является членом Совета директоров Белгазпромбанка. Поэтому перед клубом стоят самые максимальные задачи – победа в чемпионате и Кубке страны, а также максимальное продвижение по еврокубковой «тропе». Главным и единственным конкурентом для БГК в Беларуси является минское «Динамо», которое три последних года становилось чемпионом страны. Естественно, и в этом году они не хотят уступить пальму первенства брестским гандболистам.

Сейчас наступает пора решающих матчей в чемпионате страны, победитель в котором наверняка определится по итогам серии игр между БГК и «Динамо». До конца чемпионата командам осталось встретиться четыре раза. Клубы уже дважды встречались, и оба раза побеждали динамовцы. Далее основные конкуренты в борьбе за «золото» выигрывали во всех матчах. Однако за неделю до игр со шведами БГК неожиданно проиграл дома минскому СКА, что еще больше усложнило ситуацию.

Работники клуба во время нашей беседы передавали единственное пожелание сотрудникам нашего банка – организовать достойную поддержку команде, особенно во время игр в Минске, потому что в Бресте трибуны в любом случае будут заполнены до отказа – команду в ее родном городе любят и чтут. В составе БГК и «Динамо» выступают мастера хорошего европейского уровня – лидеры сборных Беларуси, России, Литвы, Польши, Македонии. Приходите на гандбол, и вы увидите то, за что эту игру любят зрители во многих странах – скорость, динамичность, обилие голевых комбинаций, непредсказуемость исхода матча до самого финального свистка.

Сейчас для того, чтобы все-таки выиграть «золото», БГК нужно побеждать во всех оставшихся матчах. В том числе, четырежды обыграть своих главных соперников, а это, учитывая результаты двух прошедших встреч – крайне сложная задача.

Юрий КАРПИЦКИЙ