

# Банк.НОТЕ

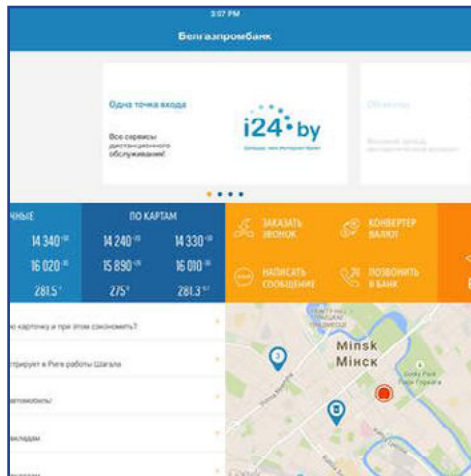
№6 (81), июнь 2015



На «Рижской бирже»  
оценили Шагала



«Хаим Сутин»  
взял «Телевершину» ..... 5



Мобильное приложение  
Белгазпромбанка:  
теперь и для планшетов! ..... 6



День Победы в Бресте ..... 16

## В номере:

На «Рижской бирже» оценили Шагала .....	3
«А что, если...» .....	4
«Четверть века – история роста, развития и успеха!» .....	9
«Биржа идей» как пролог к краудсорсингу .....	10
Коллекция банка пополнилась работой последователя Шагала .....	19
Скоро Leto! .....	20



Bank Academy:  
от компетенций к результату .... 12



Ежегодная маркетинговая премия  
«Энергия успеха» в номинации  
«Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал  
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE  
№6 (81), июнь 2015 г.

Редактор — Павел КАНАШ  
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121,  
г. Минск, ул. Домбровская, 9,  
каб. 1304.2

Тел/факс (017) 229-16-54,  
e-mail: kanash@bgpb.by



Чемпионат хоккейных  
прогнозистов ..... 18

# На «Рижской бирже» оценили Шагала

Картины из корпоративной коллекции Белгазпромбанка принимают участие в представительной выставке «Шарм Прованса», открывшейся 30 апреля 2015 года в музее «Рижская биржа» в столице Латвии.

Белгазпромбанку выпала честь представлять на этом беспрецедентном по авторскому составу мероприятии (Ван Гог, Гоген, Ренуар, Сезанн, Матисс, Пикассо, Дюфи) творчество Марка Шагала. При формировании экспозиции организаторы остановили свой выбор на работах Шагала из коллекции Белгазпромбанка, так как они блестяще отражают мир фантазии великого мастера.

На выставке представлены три картины из банковского собрания: «Часы на пылающем небе» (1947–1950), «Зелёный пейзаж» (1948–1950) и «Влюблённые» (1981). Эти шедевры живописи вместе с произведениями Пабло Пикассо призваны отразить феномен знаменитой Парижской школы в общем контексте экспозиции.

В рамках выставки «Шарм Прованса» работы из коллекции Белгазпромбанка впервые демонстрируются в Латвийской Республике. Для музеев Латвии данная экспозиция – первый проект подобного международного масштаба. Среди других участников выставки – Музей Орсе, Центр Жоржа Помпиду, Музей Пикассо в Антибе, Музей Гране в Экс-ан-Прованс, Государственный музей изобразительных искусств им. Пушкина.



Картина Марка Шагала «Часы на пылающем небе» из корпоративной коллекции Белгазпромбанка в экспозиции выставки «Шарм Прованса». Фото: Ieva Lūka ([www.leta.lv](http://www.leta.lv))

В рамках проекта издан подробный каталог выставки, содержащий репродукции произведений из коллекции Белгазпромбанка. В пресс-конференции по случаю открытия выставки принял участие советник председателя правления Белгазпромбанка Владимир Сажин, который дал интервью для нескольких

СМИ об участии представляемого им финансового учреждения в проекте «Шарм Прованса». Комментарий В. Сажина транслировался в новостном сюжете телеканала ОНТ.

Выставка «Шарм Прованса» в музее «Рижская биржа» продлится до 5 июля.



Советник председателя правления Белгазпромбанка Владимир Сажин на пресс-конференции в Риге. Фото: Ieva Lūka ([www.leta.lv](http://www.leta.lv))

# «А что, если...»

Белгазпромбанк запустил конкурс на разработку оригинального арт-объекта, который будет создан и установлен перед новым центральным офисом в Минске по адресу ул. Притыцкого, 60. Заявки на конкурс «А что, если...» принимаются до 15 июня.

Чтобы продемонстрировать жюри свой проект, необязательно быть профессионалом. Любой творчески мыслящий человек может прислать макет арт-объекта на конкурс «А что, если...». Решение о победителе будет принимать жюри, состоящее из представителей Белгазпромбанка. Лучший арт-объект (с указанием имени его автора) будет реализован и установлен в Минске на улице Притыцкого, 60.



Подробная информация о проекте – на сайте конкурса [www.aesli.by](http://www.aesli.by).

И в социальных сетях:  
[www.vk.com/aesli\\_by](http://www.vk.com/aesli_by)  
[www.facebook.com/aesli.by](http://www.facebook.com/aesli.by)

## Работы участников

ПРИСЫЛАЙТЕ СВОИ РАБОТЫ, И ОНИ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОЯВЯТСЯ НА САЙТЕ

Люди и птицы



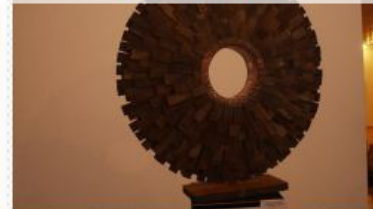
Мешок с деньгами



Пламя жизни



Солнце внутри



Солнечное сияние



Цивилизация. Память



Без названия



Без названия



# «Хаим Сутин» взял «Телевершину»

Фильм Олега Лукашевича и Александра Алексеева «Хаим Сутин. Жажда цвета» из цикла «Художники Парижской школы. Уроженцы Беларуси» победил в номинации «Лучшая культурно-просветительская программа» на XI Национальном телевизионном конкурсе «Телевершина».

Год назад по инициативе Белгазпромбанка и при поддержке Белтелерадиокомпании на белорусском телевидении стартовал авторский документальный цикл Олега Лукашевича «Художники Парижской школы. Уроженцы Беларуси». Первой картиной, показанной широкому зрителю, стал победитель «Телевершины-2015» – фильм «Хаим Сутин. Жажда цвета». В фильме впервые показываются уникальные документы из архивов Франции, которые касаются пребывания Хаима Сутина в Париже. Главным экспертом выступил Марк Рестеллини, директор Парижской Пинаотеки. Самое дорогое полотно Хаима Сутина из коллекции Белгазпромбанка за 1,8 миллиона долларов – портрет «Ева» – предваряет начало фильма.

Просветительско-образовательный проект «Художники Парижской школы. Уроженцы Беларуси» посвящён талантливым живописцам, которые в начале XX века иммигрировали во Францию из Беларуси и там вошли в интернациональную группу художников, которую позже стали объединять под именем



«Парижской школы». К этой группе принадлежали всемирно известные мастера – Пабло Пикассо, Амедео Модильяни, Пит Мондриан. Не менее знамениты имена уроженцев Беларуси Марка Шагала, Льва Бакста, Хаима Сутина. Однако до 2011 года ни одной работы в стиле постимпрессионизма, кубизма и фовизма их авторства в самой Беларуси не было. Благодаря инициативе Белгазпромбанка во главе с председателем Виктором Бабарико произведения многих известных экспрессионистов Парижской школы приехали на историческую Родину.

Телевизионный цикл Олега Лукашевича и Александра Алексеева состоит из 9 документальных фильмов, над которыми творческая группа работала около 2 лет. Каждый выпуск цикла – увлекательный рассказ о художнике. Авторы проекта рассказали не только о творчестве уже названных Шагала, Бакста, Сутина, но и о работе и жизни художников, чьи имена знакомы лишь

узкому кругу интересующихся: Наде Ходасевич-Леже, Осипе Цадкине, Михаиле Кикоине, Пинхусе Кремене, Осипе Любиче, Шраге-Файбише Зарфине.

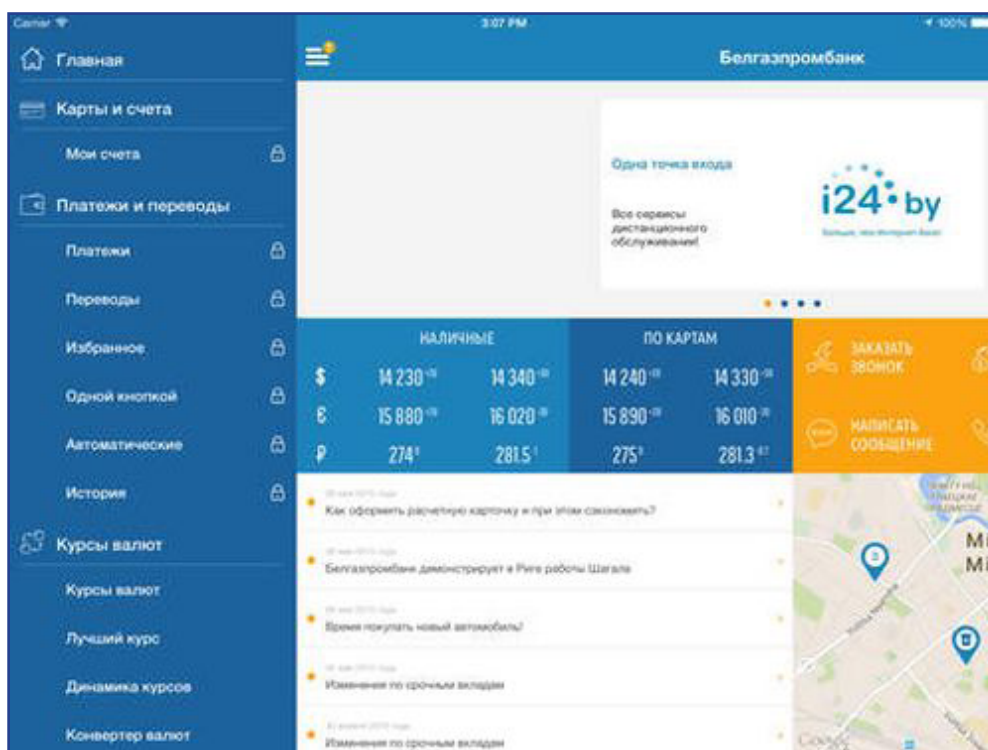
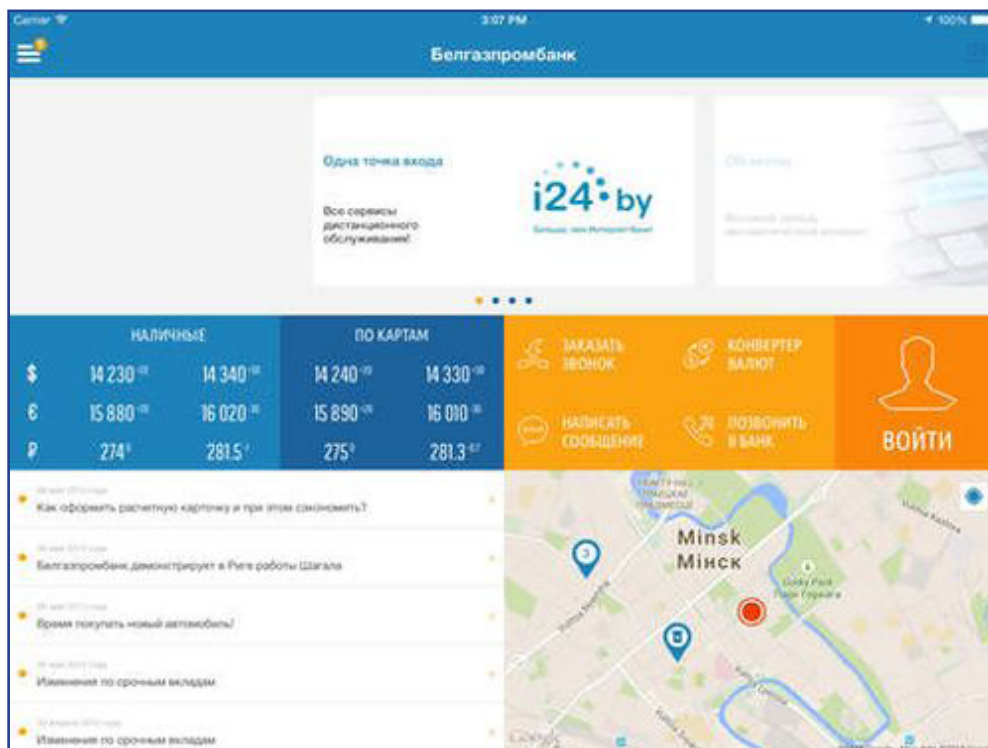


# Мобильное приложение Белгазпромбанка: теперь и для планшетов!

Мобильное приложение Белгазпромбанка вышло на новый уровень своего развития. Версия приложения 3.0 теперь доступна и в операционной системе Apple для электронных планшетов. Об этом сообщили в управлении процессинговых и дистанционных систем ОАО «Белгазпромбанк».



– Мы видим, что потребителю в настоящее время всё больше нравится использовать различные виды портативных устройств: не только телефоны, но и планшеты, – рассказал заместитель начальника управления Сергей ШЕВЧУНОВ. – Поэтому мы активно развиваем наши мобильные приложения и для широкоформатных электронных устройств.



Теперь можно по достоинству оценить удобство и богатый функционал мобильного приложения не только на смартфоне, но и на большом экране планшета. 30 апреля увидела свет планшетная версия для системы Android, и с 21 мая она стала доступна для Apple-устройств.

Разработчики ожидают, что приложение станет более привлекательным для клиентов, потому что с ним будет комфортнее работать в любых режимах.

– На данный момент пользователь может установить приложение на каждое своё мобильное устройство. Он может воспользоваться им в любой момент, в любом месте – как ему удобно, – добавил Сергей Шевкунов.

Мобильное приложение Белгазпромбанка – это простой и безопасный способ совершать платежи, получать актуальную информацию по картам, искать ближайшие банкоматы, инфокиоски и отделения Белгазпромбанка, банков-партнёров и Белпочты, предприятий, обеспечивающих скидки для наших клиентов, определять лучший обменный курс по отделениям Белгазпромбанка и быть всегда на связи.

Добавим, что в эти дни управление процессинговых и дистанционных систем ОАО «Белгазпромбанк» празднует юбилей. Мобильному приложению исполнился год: его релиз состоялся 20 мая прошлого года. И четыре года назад, 22 мая был запущен интернет-банк. По случайному совпадению эти события произошли примерно в одно время. Поздравляем!

### Динамика, рекорды и рейтинги

– Очень интересная информация! Ведём график (см. ниже), который отражает количество новых подключений к интернет-банку в каждом месяце. Как видите, в 2011 году было менее 500 регистраций. 2012-й – показатели выше,

**РЕКОРДЫ**

**Лучший показатель точки продаж по количеству зарегистрированных клиентов в месяц:**  
642 клиента (июль 2013)

Отдел розничных операций, Минск  
Руководитель: Ирина Владимировна Сидорова

---

Региональные рекорды

Лучший показатель точки продаж по количеству зарегистрированных клиентов В МЕСЯЦ за период с начала 2012 года:

Брест, Брестская область	Витебск, Витебская область	Гомель, Гомельская область	Гродно, Гродненская область	Минская область	Могилёв, Могилёвская область	Минск
316 клиентов апрель 2013 ЦБУ 104 Руководитель: Мосейчук Л.Г.	183 клиента февраль 2013 Витебская областная дирекция (ОРБ) Руководитель: Ганюшенко А.Л.	199 клиентов февраль 2013 Гомельская областная дирекция (ОРБ) Руководитель: Махов С.А.	119 клиентов сентябрь 2013 ЦБУ 402 Руководитель: Гузовская С.С.	134 клиента октябрь 2013 Минская областная дирекция (ОРБ) Руководитель: Мажар Н.А.	116 клиентов октябрь 2013 Могилёвская областная дирекция (ОРБ) Руководитель: Дорошенко Л.А.	642 клиента июль 2013 Отдел розничных операций Руководитель: Сидорова И.В.

2013-й – ещё больше... С каждым годом темпы прироста увеличиваются! Мы прибавляем и прибавляем. Ура! ))

А это всё происходит почему? Потому что точки продаж банка работают эффективно и подключают пользователей очень активно. Мы ведём рейтинг точек по подключению к интернет-банку (см. выше рекорды в точках продаж). Летом этого года будет открыта онлайн-регистрация на сервисы ДБО, и работа по подключению клиентов в ДБО будет оптимизирована в точках продаж, но надо сказать спасибо руководителям и сотрудникам точек продаж за напряжённую работу и такие высокие показатели в тот период, когда мы работали в «ручном режиме»!

Отметим, что рейтинги нашего приложения среди белорусских банков самые высокие.

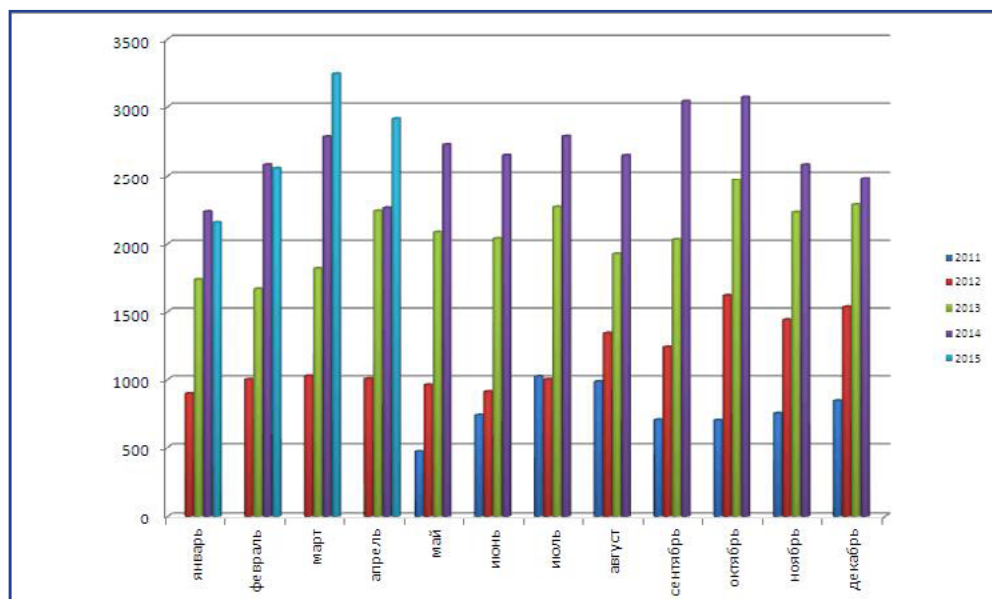
### Планы по дальнейшему развитию ДБО

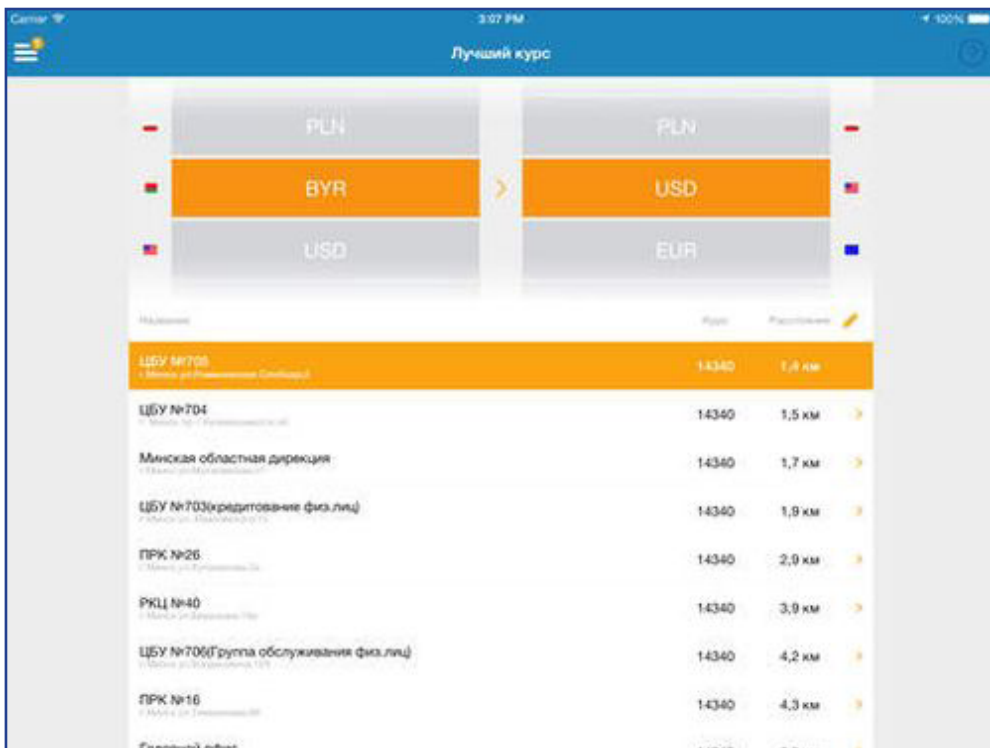
– В ближайшее время запустим функциональность по платёжным карточкам в мобильном приложении. Это долгожданный проект, запуск которого мы откладывали ввиду процесса миграции процессингового центра (из-за чего могут возникнуть краткосрочные перебои, чего клиентам и нам не хотелось бы – мы не хотим негатива в этом отношении, и желаем сохранить позитивное восприятие приложения).

Также идет разработка функции, когда приложение сможет выполнять операции карточками, эмитированными другими банками.

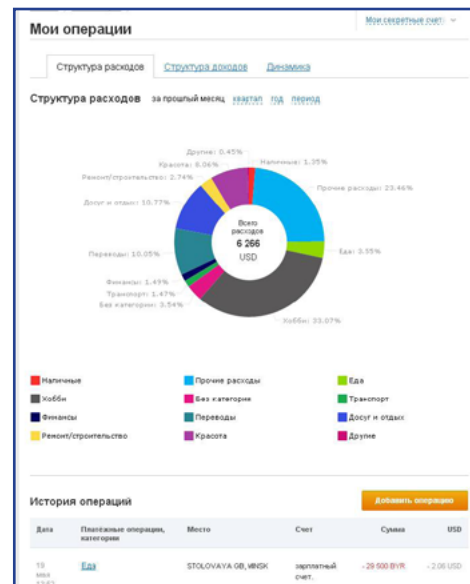
Большая заслуга рабочей группы: впереди миграция на новые юридические рельсы нашей системы ДБО. Это позволит оказывать гораздо больше услуг для наших пользователей. Речь идёт не только о действующих клиентах банка – держателях пластиковых карт, а о расширении круга потенциальных клиентов. Мы готовим запуск онлайн-регистрации клиентов и более эффективные технологии по использованию карт других банков в наших системах.

Подходит к этапу запуска интересный сервис совместно с Национальным банком по предоставлению нашим пользователям кредитной истории. Практически завершили тестирование персонального финансового менеджера. Летом начнется тестирование объединенной системы ДБО для физических и юридических лиц.





Скриншот мобильного приложения Белгазпромбанка для планшетов в iTunes



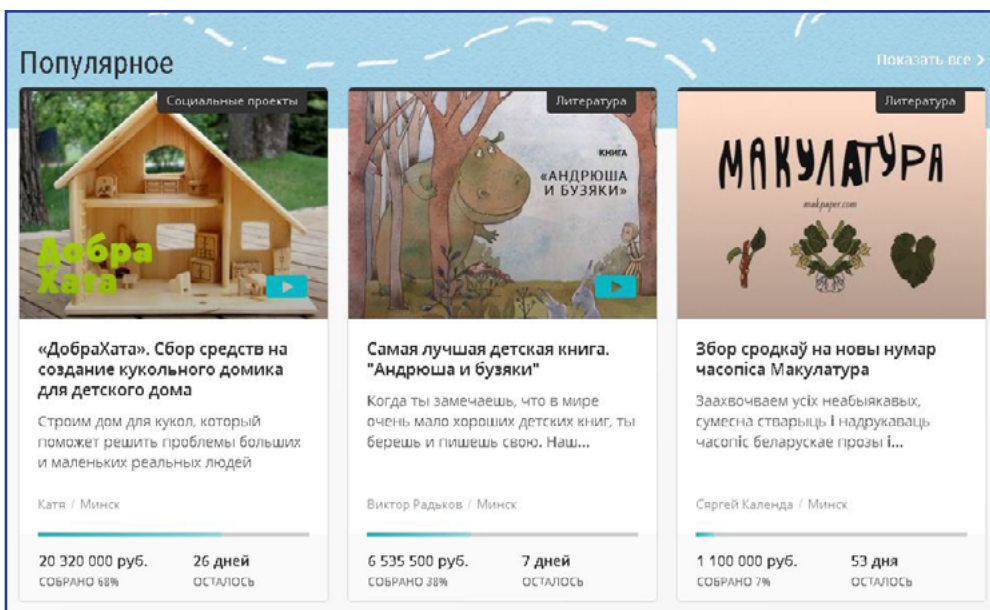
Тестирование персонального финансового менеджера практически завершено

Ещё предмет для гордости: в части текущего функционала мы уже реализовали возможность открыть вклад в онлайн, а сейчас появилась возможность открыть в онлайн овердрафт. Она доступна для держателей зарплатных карт Белгазпромбанка – это хорошее преимущество для наших зарплатных клиентов (юридические лица, обслуживаемые по зарплатным проектам). Для сотрудников этих предприятий-клиентов – уникальная возможность оформить такой кредит без прихода в банк. Это шикарная, передовая на нашем рынке функция. В сложных юридических условиях не каждый банк может воплотить её правильно. И нужно воздать должное управлению банковских карт и нашим юридическим службам за их качественную работу, стремление сделать жизнь клиентов лучше и умение находить эффективные решения в непростых ситуациях!

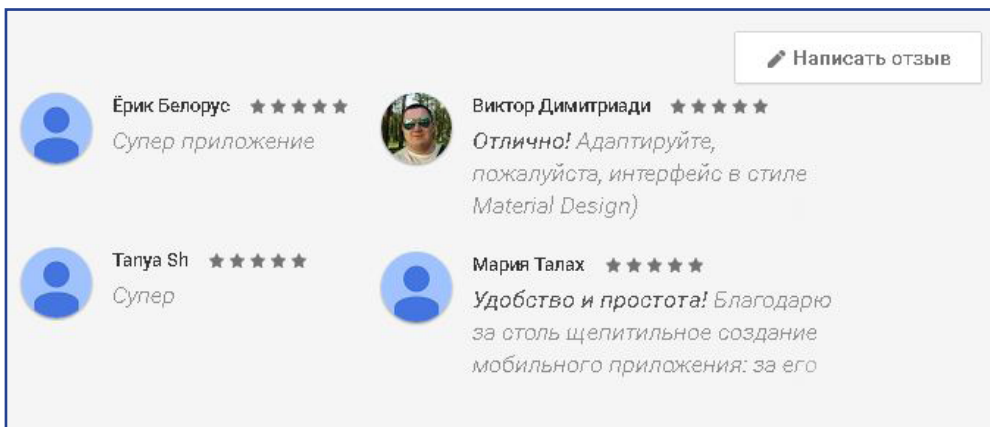
Мы готовы поддерживать «Улей», собирающий деньги для краудфандинга. Планируется интегрировать его с нашим ДБО для упрощения процессов регистрации и совершения платежей.

Ещё назревает один интереснейший проект – «биржа депозитов», онлайн-площадка для вкладных операций. Это очень крутая задумка, реализуемая совместно с Департаментом розничного бизнеса, но её подробности пока придержим в секрете. ))

Впрочем, учитывая темпы нашего развития, ближайшие официальные новости на тему ДБО Белгазпромбанка – не за горами.



Скриншот сайта ulej.by



Рейтинги нашего приложения среди белорусских банков самые высокие. У нас средняя оценка – 4.7 из 5 баллов.



# «Четверть века – история роста, развития и успеха!»



Под таким девизом с 19 по 21 июня состоится 12-й туристический слёт сотрудников ОАО «Белгазпромбанк». Уже пятый раз подряд он пройдёт на базе республиканского оздоровительного центра «Надежда», расположенного на берегу Вилейского водохранилища.

– Особенностью турслёта-2015 является то, что год юбилейный для Белгазпромбанка, и все мероприятия проходят под знаком его 25-летия, – подчеркнул член оргкомитета, начальник отдела социального развития Александр АВЛАСЕН-

КО. – Это отражается в названии как всего турслёта, так и творческого конкурса: «От юбилея к юбилею – мы всё богаче и сильнее!». Кроме того, в этом году туристический слёт полностью финансируется за счет профкома. В банк пришло много новых людей, молодых сотрудников, которые своими свежими творческими идеями могут внести лепту в общее дело. В турслёте могут принять участие все желающие. Часть людей по-прежнему перемещается на автобусах, часть – своим транспортом. Маршрут будет указан в инструкции. По поводу безопасности: мы по-прежнему рассчитываем на ответственность и самостоятельность наших работников. Учитывайте то, что мы находимся на берегу водохранилища. Не стоит забывать правила поведения на воде, разведения костров и в целом правила безопасности при проведении массовых мероприятий. Мы ежегодно проводим мониторинг мнений по поводу проведения турслёта и всегда стараемся их учитывать при планировании следующего. Это касается и работы жюри, и независимых судей на спортивных состязаниях, и проведения жеребьёвки с ши-

роким привлечением представителей команд. У главного судьи соревнований Александра Ильясюка богатый опыт, он всегда уделяет пристальное внимание правилам судейства и подсчёту очков. Выработанная нами система не даёт сбоев, и это касается оценки как творческих конкурсов, так и спортивных соревнований. Мы хотим, чтобы люди себя не истязали физически, а прежде всего получали позитивный эмоциональный заряд и чувствовали единый корпоративный дух!

*Соревновательная программа слёта осталась без изменений – зрители увидят два творческих конкурса, рыбалку, спортивно-туристическую полосу и волейбол. Как и в прошлые годы, в слёте примут участие 10 сборных – шесть команд из областных дирекций и ещё четыре представят головной банк (команды Сергея Добролета, Владимира Дяковича, Дмитрия Кузьмича и Сергея Шабана). На главном фото: предыдущий турслёт завершился победой команды «ВДВ» под руководством заместителя председателя правления Владимира Дяковича.*

# «Биржа идей» как пролог к краудсорсингу



Одним из самых активных пользователей корпоративного форума банка и участников проекта «Биржа идей» является заместитель начальника управления стратегического планирования и бюджетирования Сергей ЖУКОВСКИЙ. Мы решили узнать, что он думает об этом проекте (и насколько полезным для банка считает)? Что вдохновляет на такую активность и служит источником идей? Наконец, каким образом нужно держать себя в «креативном тонусе»?

– Идея проекта «Биржа идей» была симпатична мне всегда. Впервые о краудсорсинге я услышал 3-4 года назад, когда Сбербанк к своему 170-летию реализовал в 2011 году масштабный краудсорсинговый проект «Сбербанк-21». Интересно, что в проекте Сбербанка главной задачей было не только собрать предложения по продуктам, но и почерпнуть у народных масс «инновационные идеи, касающиеся собственного развития и развития всей страны на ближайшие 10 лет». Самые интересные идеи легли в основу двух докладов, представленных на конференции в ноябре 2011 г. Темы докладов: «Сбербанк-21-Будущее» и «Россия-21-Прогресс». Так что самый масштабный российский краудсорсинговый проект отличался не только размахом, но и гуманитарной направленностью.

Запуск проекта «Биржа идей» в Белгазпромбанке стал решительным шагом в новое интересное направление. Я с самого начала рассматривал «Биржу идей» как «пробный шар», пролог к реализации масштабного краудсорсингового проекта на технологической площадке Белгазпромбанка. И должен заметить, что первый блин отнюдь не стал комом. С большим интересом следил за идеями и инициативами коллег. Приятно было отмечать, что в проект активно втянулась молодежь – молодые специалисты на местах, которые подавали яркие и креативные идеи, а также горячо отстаивали свою позицию.

Пассивное созерцание в таком захватывающем проекте было неприемлемо, поэтому с самого начала я принял в нем активное участие – подавал идеи, участвовал в дискуссиях. Должен признаться, что все свои идеи, которые попали на биржу идей, для себя я делил на 3 категории:

- реальные идеи с реальным эффектом, в которые я сам верил и которые хотел продвинуть на реализацию. Например, это идея совместного проекта с компанией MySafety, идея построения базы АНПА на основе ИС Консультант+;

- идеи имиджевого характера, которые я инициировал в большей части для того, чтобы привлечь к этой тематике

внимание коллег. Например, это идея проведения в Беларуси первого банковского хакатона, использование технологии iBeacon;

- экстравагантные идеи, которые я выдвигал просто для того, чтобы немного подзадорить коллег и показать им нестандартные приемы банковского маркетинга. Например, это идея ароматического маркетинга в банке.

Впрочем, приведенная классификация весьма условна. Банкинг стремительно меняется и то, что вчера казалось футуристической идеей, сегодня или завтра может стать реальностью. И если ароматический маркетинг с высокой долей вероятности не появится в белорусских банках в 2015 году, то про первый банковский хакатон мы, наверное, обязательно услышим (и я искренне надеюсь, что застрельщиком в этом проекте будет именно Белгазпромбанк).

Активность на «Бирже идей» – это одна из форм самореализации и самовыражения. Возможность перевоплощения в креативного директора и генератора высоковольтных идей. Если под строгим костюмом скупулесного банковского служащего у вас бьется сердце Леонардо да Винчи, Никола Теслы или Томаса Эдисона, то этот проект однозначно для вас! Не стоит бояться проявлять инициативу, показаться в чем-то недостаточно компетентным или вызвать снисходительные усмешки коллег. Помните: Ковчег был построен любителем. Профессионалы строили «Титаник».

Всем активным участникам «Биржи идей» присуща любознательность и инициативность – это катализатор, витамин их активности. Идеи редко рождаются на голом месте, изобрести велосипед чрезвычайно сложно, да и незачем. Лично для меня источником креатива является мониторинг конкурентной среды. Интернет-ресурсы, книги, общение с коллегами. Могу рекомендовать ряд интересных источников:

<http://futurebanking.ru/>

<http://rebanking.ru>

<http://www.mykolachumak.com/>

<http://arb.ru/b2b/rating/>

<http://digitaloctober.ru/>

## Идеи

◆ Название идеи	◆ Тип идеи	◆ Статус	◆ Дата
Система управления цифровым табло	0	На экспертизе и обсуждении	2015-04-22 14:16:29
РКО юридических лиц	0	На реализации	2015-04-22 14:23:50
Методолог в корпоративном кредитовании	2.2.1. Кредиты	На экспертизе и обсуждении	2015-01-15 11:24:41
Галерея/культурная площадка	0	На экспертизе и обсуждении	2015-03-26 17:22:32
Оптимизация процесса регистрации и подключения корпорат	0	На реализации	2015-02-09 15:16:22
Дополнительная услуга по кредитам в рамках проекта Dela	2.1.1. Кредиты	На реализации	2014-11-21 09:51:53
Экономия средств банка	3.1. Затраты	На доработке	2014-11-03 15:54:25
База-ЛНПА БГПБ на основе КОНСУЛЬТАНТ+	3.6. Другое	На экспертизе и обсуждении	2014-10-07 12:23:17
Бизнес-клуб	1.2.5. Другое	На экспертизе и обсуждении	2014-10-24 10:23:19
Установление лимита на Клиента	1.2.1. Кредиты	На доработке	2014-10-29 10:33:07

## Проблемы

Название идеи	Тип идеи	Статус	Дата
Финансовая грамотность	0	В публикации	2015-03-03 12:21:43
Старая ИТ-техника в дар.	3.6. Другое	В публикации	2014-10-01 08:34:34
Оптимизация операционных расходов	3.1. Затраты	В публикации	2014-09-29 09:48:58
Отсутствие актуальной и исчерпывающей информации о сотр	3.5. ИТ	В публикации	2014-10-31 13:35:53

Текущая статистика «Биржи идей» (скриншот корпоративного форума)

[Futurebanking.ru](http://Futurebanking.ru) - информационный портал с подборкой лучших бизнес-идей для банков и финансовых компаний, проект Издательского дома «Регламент»;

[Rebanking.ru](http://Rebanking.ru) - проект «Ребанкинг. Новые стратегии банкинга» объединяет сайт, сообщества в социальных сетях и офлайновые встречи, посвященные стратегиям и бизнес-моделям банков;

[Mukolachumak.com](http://Mukolachumak.com) - блог Николая Чумака – основателя и стратегического директора компании IDNT, которая специализируется на разработке и внедрении форматов

банковских отделений для розничных и private-банков. Изучал дизайн банков в Лондоне, Гонконге, Сингапуре и Токио;

[Arb.ru/b2b/rating](http://Arb.ru/b2b/rating) - рейтинги маркетинговых идей от Ассоциации российских банков;

[Digitaloctober.ru](http://Digitaloctober.ru) - центр новых технологий и технологического предпринимательства Digital October.

Это, конечно, лишь малая часть сайтов, журналов, которые я ежедневно мониторию. Остальным я готов поделиться с любым желающим – просто напишите мне по электронной почте.

И еще один совет. Если вы нашли в интернете описание интересной идеи, проекта и хотите узнать о ней больше – без колебаний выстраивайте коммуникации с интересными вам людьми и авторами этих проектов. Практика моего общения показывает, что наши коллеги из других банков России, Украины, Польши охотно откликаются, если вы проявляете живой интерес к их публикациям. Они дают комментарии, рассказывают то, что осталось за рамками интервью и статей, присылают дополнительные материалы и презентации. Иногда достаточно просто написать письмо и поблагодарить за интересную публикацию, как автор откликнется и у вас появится новый интересный собеседник.

Совсем недавно в Белгазпромбанке стартовала площадка [www.i24.by](http://www.i24.by), анонсированы идеи краудфандинга и краудинвестинга. Уверен, что у этих проектов большое будущее. Впрочем, «Биржа идей» и краудсорсинг не должны ограничиваться профессиональными банковскими проектами и идеями. Белгазпромбанк славится своей активной гражданской позицией и меценатством. Проект Сбербанка РФ, который я привел в качестве примера в самом начале статьи, говорит о том, что банковский краудсорсинг может иметь и гуманитарную направленность. Надеюсь, что мы проведем внутрибанковский краудсорсинг на тему социального развития в нашем банке, а может, и замахнемся на еще более глобальную тему и подискутируем о будущем нашей страны и общества.

Приятно осознавать, что Белгазпромбанк всегда на острие передовых технологий. Важно не сбавлять темп, не петь на кризис, а ловить идеи на лету и вертеть своей любопытной головой на все 360 градусов. Тогда у нас все обязательно получится.

# Bank Academy: ОТ КОМПЕТЕНЦИЙ К РЕЗУЛЬТАТУ

В апрельском номере «Банк.NOTE» мы уже рассказывали о новых тенденциях в корпоративном обучении и первом впечатлении участников программ «Руководитель корпоративного (розничного) бизнеса: от компетенций к результату».

Сегодня, по завершении полного курса, главный специалист отдела подбора обучения и развития, корпоративный тренер Валентина ЦЫГАНОВА узнала мнение участников о программе, тренерах и результатах. И наши руководители охотно откликнулись.

Начальник отдела корпоративного бизнеса Брестской областной дирекции Виктор КАРПУК:

– Все, что читалось на курсах, в той или иной мере знакомо каждому из участников программы. Но применяя мысль известного мастера восточных единоборств Брюса Ли «Я не боюсь того, кто изучает 10 000 различных ударов. Я боюсь того, кто изучает один удар 10 000 раз», было очень и очень полезно повторять материал, который ты знаешь теоретически и постоянно применяешь его в текущей своей профессиональной деятельности. Подобные программы, с моей точки зрения, помогают структурировать имеющиеся знания, полученные на практике, ну и, конечно же, дают новую полезную информацию. Для практиков ведь полезно периодически освежать свои знания. Нам нужна актуальная информация, действенные методы и технологии, показавшие свою эффективность в деле. Преподавание велось на должном уровне, все преподаватели имеют практический опыт в бизнесе, с ними можно было отдельно проконсультироваться по интересующим конкретным вопросам.



Обладатели сертификатов программы «Руководитель корпоративного бизнеса: от компетенций к результату»

Полученные знания позволяют шире взглянуть на деятельность в качестве руководителя бизнес-подразделения, повысить эффективность работы моего подразделения, увеличить спектр применяемых технологий управления бизнес-процессами. Практические примеры, отрабатываемые на курсах, позволяют провести сравнение и взять только самое лучшее для работы моего направления. Все это дает новый импульс для самореализации, так как это не только новые знания, но и возможность быть коучем для своих сотрудников.

Начальник центра банковских услуг № 701 Ольга КОЗЛОВСКАЯ:

– Любое корпоративное обучение является для меня большой мотивацией. Курс по программе «Руководитель корпоративного бизнеса: от компетенций к результату», проводимый бизнес-школой ИПМ, мне показался интересным и своевременным. Темы, затронутые в процессе обучения, были актуальны.

На одном дыхании прошел курс Марины Кожуровой. Проведенные дискуссии способствовали формированию взгляда на мой центр банковских услуг, на деятельность мою и моих сотрудников со стороны клиентов, осознанию, систематизации имевшихся и полученных



Ольга Козловская и Анна Бурвис

знаний. Постоянно учитываю то, что видит клиент, посещая ЦБУ, его потребности и ожидания.

Понравился курс Александра Самойлова по ведению переговоров, задания и игры. В повседневной жизни часто вступаю в переговоры с клиентами и сотрудниками. Полученные знания о схеме и техниках ведения переговоров можно использовать каждый день и в работе, и в жизни.



Обладатели сертификатов программы «Руководитель розничного бизнеса: от компетенций к результату»

Получив такие отзывы, мы решили более подробно осветить содержание программы и предоставить слово самим тренерам.

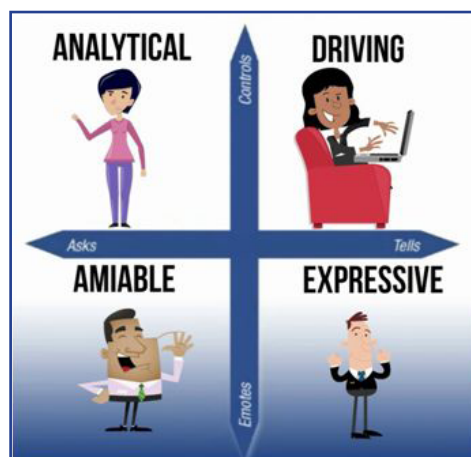
### Тема «Клиентинговый подход в бизнесе и основы клиентоориентированной коммуникации». Тренеры Марина Кожурова и Александр Рябухин

Начальник центра банковских услуг № 701 Ольга КОЗЛОВСКАЯ:

– Тренинг мне понравился. Сам по себе он явился возможностью актуализировать, систематизировать и дополнить имеющиеся знания и навыки; обсудить складывающиеся тенденции на рынке банковских услуг, проанализировать и понять текущий спрос, своевременно и гибко адаптироваться к современным реалиям, чтобы выходить с передовыми предложениями, востребованными потребителями.

Марина рассказала о тонкостях клиентингового подхода и о модели социальных стилей (SOCIAL STYLE Model), согласно которой выделяют 4 типа поведения: точный, решающий, экспрессивный и располагающий. Каждый из стилей имеет свои особенности поведения, мотивации и принятия решений. Участники определили свой предпочитаемый стиль взаимодействия с клиен-

тами, потренировались распознавать других и выстраивать коммуникацию в соответствии с индивидуальными особенностями человека.



Начальник отдела розничного бизнеса Брестской областной дирекции Светлана ОРЛОВА:

– Очень интересная тема, доступное изложение. Получены полезные знания по типологии клиентов и особенностях ведения переговоров с каждым типом.

И в завершение темы клиентоориентированной коммуникации участники оказались в Венеции на площади Сан-Марко. Так начал свое выступление Александр Рябухин, директор по маркетингу «Атлант-М», и поделился своим более чем 10-летним опытом внедрения клиентоориентированности.

В своем отзыве Павел Скворонский отметил, что выступление Александра Рябухина значительно превзошло ожидания.

### «Управление конфликтами. Профилактика конфликтных ситуаций». Тренер Марина Кожурова

Управление конфликтами, безусловно, важная и актуальная тема для каждого руководителя.

Известно, что в школах верховой езды не хвалят наездника, удержавшегося на вздыбленной лошади, так как знающему человеку понятно, что под опытным наездником лошадь не встанет на дыбы.

Так же и в случае руководства людьми: наибольшей похвалы достоин тот руководитель, который предупреждает конфликты или, по крайней мере, умеет их нейтрализовать.

О том, как распознавать конфликт, грамотно в нем ориентироваться и находить лучшие решения преодоления разногласий, узнали участники на тренинге по управлению конфликтами. Принимая участие в ролевых играх, работе над кейсами, в групповых дискуссиях и упражнениях, слушатели проверили на жизнеспособность собственные идеи по нахождению выхода из конфликтных ситуаций, предложили новые варианты и подходы.

### Тема «Каскадирование. Инструменты эффективного менеджмента». Тренер Сергей Соловьев

Самые неоднозначные реакции вызвала тема «Каскадирование» и тренер Сергей Соловьев. Мы получили разные мнения, от «Соловьев – тренер с характером» до «эпатажный буддист».

«Во время тренинга чувствовалось некоторое напряжение, тема каскадирования задач была раскрыта поверхностно и сумбурно», – говорили одни участники. Другие утверждали: «Очень интересно, живо, с яркими примерами, видно стремление тренера проникнуть в проблемы, волнующие аудиторию, и дать советы для решения конкретных сложных моментов». Было и такое мнение: «Тема обучения нужная и актуальная, но хотелось получить более практические навыки управления в привязке к банковской специфике руководителя розничного бизнеса».



«Представьте, что в солнечный день вы сидите в кафе на площади Св. Марка в Венеции. Кругом счастливые туристы, ликующие птицы...

Дружелюбный официант приносит вам «эспрессо» от Lavazza в миниатюрной чашечке, и вы наслаждаетесь вкусом кофе и окружающей красотой.

А потом получаете счет и понимаете, что выпили **самый дорогой** кофе в вашей жизни — 10 евро за чашку!

Тем не менее, вы платите не раздумывая, чтобы сохранить впечатление о замечательном дне и кофе, который стал частью этого впечатления. Здесь ваш эмоциональный опыт становится более важным, нежели рациональный выбор...

Спросите себя, заплатили бы вы 10 евро за чашку кофе в вашем родном городе?)»



го уровня отвечает на вопрос, почему мы собираемся это делать. Ответ на вопрос, почему, предопределяет ответы на все последующие вопросы: что, как, когда и кто.

Все 4 пункта необходимо определить обязательно, также как и то, что не надо делать, т.е. четкие границы зоны ответственности.

Далее следует определить основные понятия, необходимые для реализации решения.

**Секрет № 2. САР, или что делает организацию управляемой**

На практике довольно часто возникают ситуации, когда решение сформулировано корректно, и нам совершенно ясно, что следует делать, но мы не можем исполнить решение, потому, что нам не хватает:

- полномочий,
- власти,
- влияния,
- комбинации всех этих трех параметров.

Шквал эмоций вызвало обсуждение вопроса «Полномочия», а именно их реальное наличие или отсутствие у участников (начальников отделов и ЦБУ) в свете очень точного определения, данного тренером.

Полномочия (authority - а) – юридически закрепленное право принимать решения (без согласования) на распределение ресурсов, необходимых для выполнения задачи.

Сергей рассказал историю 20-летней давности о том, как в результате превышения своих полномочий и в отсутствие должного контроля трейдер обанкротил один из старейших банков.

В завершение темы клиентоориентированной коммуникации участники оказались в Венеции на площади Сан-Марко. Так начал свое выступление Александр Рябухин, директор по маркетингу «Атлант-М»,

Известную нашим сотрудникам по внутрибанковской HR-конференции «Человеческий капитал: современные парадигмы управления» аббревиатуру Ицхака Адзизеса РАЕИ, Сергей Соловьев предложил с новой стороны, с точки зрения каскадирования задач.

Три секрета эффективного управления, предложенные тренером, выглядят следующим образом:

**Секрет № 1. Правильные решения**

Решение является хорошим, если может сделать организацию эффективной и результативной в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Корректно сформулированное решение отвечает четырем обязательным условиям процесса принятия решения. Эти условия соответствуют четырем функциям (РАЕИ) принятия решения, а полученное решение является РАЕИ-решением.

Когда мы принимаем решения, мы должны определить:

1. Что делать? (Р)
2. Как это делать? (А)
3. Когда это делать? (Е)
4. Кто должен это делать? (И)

При этом функция (Е) более высоко-



Банк Barings был продан голландскому банку ING за 1 фунт стерлингов с оставшимися долговыми обязательствами. Скандал с банком Barings до сих пор остается горячей темой и важным финансовым эпизодом в истории.

Власть (power - р) - способность (не право) наказывать и/или вознаграждать.

Сергей Соловьев сравнивает власть с

мечом самурая «Если ты вынул меч из ножен, то должен нанести удар».

Влияние (influence - i) - способность (не право) заставлять другого человека выполнять желательные действия без использования полномочий и власти.



В реальной жизни полномочия, власть и влияние не существуют друг без друга, они неизбежно пересекаются.

В случае, если полномочия, власть и влияние в конкретном случае совпали в одном человеке, такая ситуация называется СAPI - coalesced authority, power and influence.

Говорят, что такое встречается редко.

**Секрет № 3. Организационная структура и создание атмосферы доверия**

Начальник отдела инвестиционных банковских продуктов Юрий ТОКАРЬ:

– Обучение, безусловно, оказалось полезным. Хотелось бы отметить один из кейсов (с игральными картами) – в процессе выполнения задания была смоделирована система взаимодействия «руководитель-подчиненный-руководитель» в организации. Результат – масса полезных и интересных для себя открытий и выводов.

### Тема «Эффективные переговоры. Способы достижения успеха». Тренер Александр Самойлов

Начальник ЦБУ №604 (г. Осиповичи) Альбина АЛАДКО:

– Курс очень актуальный. Полученный материал для меня не совсем новый (в мае 2014 года принимала участие в корпоративном тренинге «Эффективная коммуникация в консультировании клиентов банка»), но тем не менее имеет огромную практическую ценность и применимость в работе. Этот тренинг дополнил и систематизировал получен-

ные ранее знания. Материал излагался очень интересно, динамично и с множеством примеров из личной практики тренера, что в немаловажной степени способствовало усвоению излагаемого материала. Огромное спасибо.

Заместитель начальника – руководитель группы обслуживания юридических лиц ЦБУ №705 Павел СКОВРОНСКИЙ:

– Семинар понравился. Такие мероприятия всегда интересны с точки зрения получения и развития имеющихся знаний и навыков, новых знакомств, общения с коллегами. Считаю, что тематика данного семинара максимально соответствует работе руководителя клиентского отдела. Все освещенные вопросы актуальны, наиболее полезной темой для себя выделю «Эффективные переговоры». Деловые игры не оставили никого безучастным. Было очень интересно поработать над решением поставленных задач в одной команде с руководителями других подразделений. Семинар проходил в рабочей, дружеской атмосфере. Он оставил много положительных эмоций, например, увлеченность, уверенность, удовольствие.

Своими впечатлениями от участия в программе поделился тренер Александр САМОЙЛОВ:

– Приятно было поработать с одним из ведущих банков страны. Приятно было видеть заинтересованных, желающих и умеющих учиться и развиваться. Сегодня обучение стало частью жизни для человека любого возраста при условии, что он стремится к эффективности в



своей работе, стремится показать хороший результат. Ведь качество нашей работы – это и наши удовлетворенные клиенты.

Жизнь современного человека состоит из большого количества коммуникаций. Умение осуществлять эффективную коммуникацию делает успешным в делах. Под эффективной коммуникацией мы понимаем умение добиться своей цели с помощью убеждения других людей в процессе общения. Неважно, кем вы работаете и какую должность занимаете. Умение вести переговоры нужно всем. Кто-то ведет переговоры со своими клиентами, кто-то с коллегами, а кто-то с руководством. Приятно видеть, что участники тренингов активно обсуждают возможность применения полученных навыков в работе.

Действительно, в тренинге переговоров (да и любом тренинге, развивающем коммуникативные навыки) есть много психологических моментов. Социальная психология и есть та наука, которая изучает отношения между людьми. Знание основ психологии облегчает понимание людьми друг друга.

На своих тренингах я желаю участникам не бояться расширять свой профессиональный инструментарий новыми навыками, применять все, что понравилось в тренинге, на практике. Ставить перед собой новые и более амбициозные цели. Тогда работа будет всегда интересной, увлекающей и мотивирующей. Будет приносить радость достижений и давать энергию. А жизнь энергичного, увлеченного человека всегда будет более насыщенной и полной.

Мы присоединяемся к пожеланиям Александра Самойлова и уверенно заявляем: «Начало положено! Продолжение следует...»

### АНОНС

11 и 12 июня 2015 года на базе Минского международного образовательного центра имени Й. Пау (IBB) управление по работе с персоналом проводит серию семинаров для руководителей структурных подразделений Белгазпромбанка. Семинары проведёт опытный бизнес-тренер, консультант, кандидат экономических наук Татьяна КОВАЛЁВА. Осуществляла консалтинговые проекты по вопросам работы с кадровым резервом, КПЭ, систем вознаграждений, корпоративной культуры, подготовки преемников, систем оценки и пр.

# День Победы в Бресте



Без преувеличения можно сказать, что одним из самых главных праздников Бреста является День Победы. В этом году в праздновании 70-летнего юбилея Великой Победы в городе над Бугом приняли участие многие десятки тысяч человек - жители города и туристы. На улицах развевались праздничные флаги, здания и фасады домов были украшены победной символикой.



Мероприятия 9 Мая начались с торжественного шествия колон с улицы Машерова к площади Церемониалов в Брестской крепости. Повсюду были расклеены плакаты «Са святам Перамогі, Беларусь!», на груди множества людей красовались георгиевские и красно-зеленые ленточки. Около 100 сотрудников Брестской областной дирекции Белгазпромбанка приняли участие в этом празднике (на заглавном фото). Многие работники пришли со своими детьми и друзьями.

Украшенные шарами, лентами, значками, а главное, с чувством глубокой и искренней благодарности к подвигу наших прадедов и прабабушек, мы вместе со всем городом продемонстрировали наше единство и солидарность в оценке «тех давно минувших дней».

Историю переписывают и будут переписывать, однако нашего отношения к этому подвигу не изменить. Героизм и мужество наших предков, жизнь свою положивших за нас, всегда в нашей памяти.

Люди, которые смогли остановить, а затем уничтожить беспощадную военную машину врага, доказали, что против силы оружия есть другая сила, в основе которой лежит преданность своей Земле, своей Родине.





Руководитель группы инкассации и перевозки ценностей Денис Скребец и главный экономист группы клиентских отношений и инвестиционных банковских продуктов Тамара Зайцева с удовольствием дарили улыбки окружающим



За наши улыбки спасибо вам, ветераны!



Начальник отдела корпоративного бизнеса Брестской областной дирекции Виктор КАРПУК

# Чемпионат хоккейных прогнозистов

В хоккей, как известно, играют настоящие мужчины. Но удачно спрогнозировать исходы матчей может и слабый пол. Это доказала ведущий специалист отдела по работе с проблемной задолженностью Белгазпромбанка Юлия БУЛАТ.



Конкурс по прогнозированию матчей чемпионата мира по хоккею, который состоялся в в Праге и Остраве с 1 по 17 мая 2015 года, прошёл на внутреннем корпоративном портале. Наши коллеги оставляли свои прогнозы в соответствующей ветке внутри корпоративного портала.

– Занять первое место в конкурсе хоккейных прогнозистов мне помогла любовь к Хоккею и вера в себя! – призналась Юлия. – На протяжении чемпионата болела за Беларусь, и очень довольна их выступлением, 7 место – это хороший результат для белорусского хоккея. В финале болела за Россию, но понимала, что Канада сильнее, именно поэтому в финале поставила на Канаду.



Напомним, в финале завершившегося 17 мая в Чехии чемпионата мира по хоккею с шайбой сборная Канады уверенно, со счетом 6:1, переиграла российскую команду, не сумевшую отстоять титул, добытый годом ранее в Минске.

Организаторами и спонсорами конкурса прогнозистов уже не первый год являются администратор внутреннего корпоративного портала Тимур ВАМУШ и начальник отдела управления проектами Андрей ШИШКО:

– Примечательно, что в этом году самое большое количество участников, но планка для победы в турнире снижается. Сухие цифры: в 2013 году было 17 участников, победитель набрал 76 баллов. В 2014-м – 13 участников (у победителя 71 балл), в этом году – 27 участников, причём для победы хватило всего 59 баллов. Формула турнира (и, следовательно, количество матчей) вроде не менялась.

Наибольшее количество участников в 2015 году было от отдела по работе с проблемной задолженностью, управления развития и департамента корпоративного бизнеса – по 4 человека. При этом в первой тройке оказалось сра-

зу 2 представителя отдела по работе с проблемной задолженностью и 1 – из Брестской областной дирекции. Также отмечу рекордное количество девушек среди участниц – 5!

Помимо Минска в турнире приняли участие представители подразделений банка из Могилева, Осиповичей и Бреста.

Ну и второй год подряд наше состязание носит статус международного, т.к. в нем принимает участие житель из дальнего зарубежья – наш бывший сотрудник Сергей Кострома. В прошлом году он представлял Прагу, в этом – Вену!

Юлия Булат после 1 тура была 2-й, после 2-го тура – делила 2-3 места, после 3-го тура – 1-2 места, после 4-го тура возглавила таблицу и больше свое место никому не уступала.

Второе и третье места разделили специалист 2 категории отдела по работе с проблемной задолженностью Денис ЯНОВИЧ и экономист 2 категории группы кредитования и гарантий Брестской областной дирекции Андрей КОТ (к слову, прошлогодний победитель).

Поздравляем Юлию с заслуженной победой, Дениса и Андрея – с призовыми местами! Как обещают организаторы, памятные подарки скоро их найдут.

# Коллекция банка пополнилась работой последователя Шагала



У частного коллекционера из Москвы была приобретена картина Абрама Монозона «Игра в карты», созданная автором в 1962 году.

Приобретение сделано в рамках Национального историко-культурологического проекта «Арт-Беларусь», в задачи которого входит возвращение на Родину произведений рождённых в Беларуси художников, чьё творчество не представлено в отечественных музейных собраниях.

Работа Абрама Монозона, пополнившая банковскую коллекцию, относится к знаковому в творчестве мастера циклу «Коммунальная Москва». В произведениях этого цикла отражена неповторимая атмосфера послевоенных лет, где всё смешалось в котле коммунального быта, и в тесном сосуществовании между людьми нивелировались всякие различия – возрастные, классовые, национальные. Монозон не раз обращался в своём творчестве к шуточному сюжету пьяной драки, решённому в манере немецких экспрессионистов. По словам исследователя творчества художника Любви Агафоновой, на вопрос, почему у автора так много драк в работах, Абрам Исаакович обыкновенно отвечал: «А, наверное, подраться хотел». На самом деле, в этих работах нет какой-либо злости либо агрессии, они сделаны с любовно-шуточным отношением к тому окружению, к которому принадлежал сам художник. И, самое главное, в этих иронических произведениях проявились основные качества живописи Монозона: такие, как сложный насыщенный колорит и энергичный пастозный мазок.

Абрам Исаакович Монозон родился в 1914 г. в Могилёве. Его творчество развивалось в русле традиций специфической еврейско-белорусской школы живописи, заложенной Ю. Пэном и М. Шагалом. Несмотря на то, что большая часть жизни Монозона связана с Москвой, он навсегда сохранил память о родном белорусском городе и не раз обращался к его образам в ностальгическом цикле произведений «Воспоминания о местечке».

# Скоро Leto!



**Давним партнером и клиентом Белгазпромбанка является холдинг с родственным названием «БелГАЗавтосервис». В свежем номере их корпоративного издания опубликована статья о строительстве при участии банка крупного торгового центра, который откроется этим летом.**

Лето круглый год! Мечта любого белоруса. И она скоро станет реальностью. По проспекту Жукова, 44 на пересечении с улицей Путейской холдинг «БелГАЗавтосервис» нынешним летом открывает торговый центр Leto. Уже само название символизирует пик ажиотажных распродаж.

Удобное расположение на втором транспортном кольце, уникальный формат, особое внимание потребностям автовладельцев и более 1200 кв.м «деловой зоны». Все это предусматривает концепция торгового центра Leto.

Общая площадь объекта – 23 700 кв.м. Предусмотрено 645 парковочных мест для посетителей, самые удобные у трамвая – для людей с ограниченными возможностями. Два этажа магазинов: продуктовый супермаркет «Соседи», одежда и обувь, товары для детей, дома и интерьера, уникальные магазины. В фудзоне – кафе «Европицца» на 160 мест, кроме этого, детская зона, химчистка, ремонт одежды...

Холдинг «БелГАЗавтосервис» предусмотрел все самое необходимое для автовладельцев. Автомойка и экспресс-автосервис во встроенном паркинге на первом этаже торгового центра, а также магазин запасных частей и автомобильных принадлежностей, в котором найдется все для самых требовательных владельцев авто.

Офисный блок торгового центра представляет собой комфортную и практичную бизнес-территорию. Четыре этажа офисных помещений от 25 до 45 кв.м, конференц-зал с холлом для проведения кофе-брейков создают условия для повышения деловой активности.

Больше нам не придется стоять в длинных очередях на пограничных контрольно-пропускных пунктах, чтобы попасть на распродажу европейских брендов в аутлет-магазинах, реализующих коллекции прошлого сезона. Предвкушайте: постоянные скидки до 40% от цен производителя! Торговая политика таких магазинов предусматривает постоянные распродажи базового ассортимента. Это для гурманов, модниц и модников. Тех, кто заботится об имидже и умеет считать деньги.

Формат магазинов с дешевым товаром массового спроса («Все по 15 000») – это актуальный повседневный товар по более низким ценам. Дисконтные магазины: белорусские и прочие бренды с ассортиментом товаров от производителя или собственные торговые марки.

Для скорого попадания в Leto посетители торгового центра смогут воспользоваться бесплатным маршрутным такси от ближайших станций метро.

*Любой инвестиционный проект требует не только крупных первоначальных капитальных затрат, но и оборотных средств на всех этапах реализации. Надежным финансовым партнером строительства торгового центра Leto выступил Белгазпромбанк. С одним из лидеров банковского сектора «БелГАЗавтосервис» сотрудничает уже 10 лет.*