



Банк.НОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№7 (46), июль 2012

В номере:

Крупным планом

Завершилось стартовавшее в конце мая всеобщее анкетирование сотрудников Белгазпромбанка по оценке степени удовлетворенности выстроенной в банке системой коммуникаций. По данной теме высказались 400 сотрудников. Какие выводы в итоге сделаны?

Будем знакомы!

Героев нашей рубрики «Будем знакомы» знают все, потому что они (за редким исключением) отдали нашему банку очень много лет. Поэтому целью сегодняшнего материала будет не представление заместителей директоров (их у нас в банке и так все знают). Мы попросили их рассказать о себе то, что часто бывает незаметно за повседневной работой (хотя и о рабочих задачах, естественно, не забываем).

Vip-зал

23 июня прошла очередная встреча участников VIP-клуба Белгазпромбанка. На этот раз ее формат был сугубо семейным, о чем свидетельствует название мероприятия – «День семьи с Белгазпромбанком».

Культпросвет

Читатели "Bank.NOTE" уже хорошо знакомы с такими белорусскими представителями парижской школы живописи, как Шрага Зарфин и Осип Любич. Сегодня в рамках серии статей, посвященных художественной коллекции Белгазпромбанка, мы предлагаем вам познакомиться с биографией и творчеством Михаила Кикоина.



Они сказали: «прорвемся», и они прорвались!

Девятый туристический слет сотрудников Белгазпромбанка завершился убедительной победой сборной Витебской областной дирекции, которой удалось прервать многолетнюю традицию команд головного банка оставлять золотые медали у себя в Минске.

В номере:

Они сказали: «прорвемся», и они прорвались!.....	3
По мотивам детских сказок	6
«Любит наш народ банковский турслет!»	13
Чистая победа «Северной губернии».....	19
Турслет: церемония закрытия	25
Турслет: вместо послесловия.....	31
Корпоративные коммуникации: тренды и перспективы.....	35
Будем знакомы: заместители директоров дирекций	43
День семьи с Белгазпромбанком	52
Gold-статус: страхование на все случаи жизни.....	57
Художники коллекции Белгазпромбанка: Михаил Кикоин.....	60

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№7 (46) июль 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

Они сказали: «прорвемся», и они прорвались!



Девятый туристический слет сотрудников Белгазпромбанка завершился убедительной победой сборной Витебской областной дирекции, которой удалось прервать многолетнюю традицию команд головного банка оставлять золотые медали у себя в Минске.

Команда «Северная губерния» обратила на себя внимание еще во время предыдущего, восьмого турслета, взлетев на второе место фактически из небытия. Безусловно, решающим фактором, который привел их к «золоту», стало назначение два года назад на должность директора витебского филиала Геннадия Сараны (это произошло как раз накануне турслета-2010). Витебская команда «Газики» готовилась к своему участию еще без Геннадия Маратовича, заняла там 10-е место и ничем примечательным по большому счету не отметилась.

Спустя год ситуация кардинально изменилась — слаженное выступление команды вместе с отличной группой поддержки привело к вертикальному взлету в «турслетовской» иерархии. В 2011-м чемпионству Витебска помешало лишь поражение в волейболе от более сыгранной команды Дмитрия Кузьмича.

Год назад команда «Северная губерния» выбрала себе такой девиз:

Мы из губернии, мы не сдаемся,

Сказали: «прорвемся» — значит, прорвемся!

Те, кто хотя бы чуть-чуть знакомы с Геннадием Маратовичем и его командой, не сомневались, что в 2012-м году «Северная губерния» приедет к Вилейскому водохранилищу только за «золотом». И они действительно прорвались.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Итоги конкурсной программы девятого туристического слета сотрудников Белгазпромбанка:

№	Команда	1	2	3	4	М
1	Витебская областная дирекция	1	1	5	1	9
2	Команда Сергея ДОБРОЛЕТА	2	3	6	2	13
3	Команда Сергея ШАБАНА	4	2	8	4	18
4	Команда Владимира ДЯКОВИЧА	5	10	1	3	19
5	Команда Дмитрия КУЗЬМИЧА	8	5	2	7	23
6	Брестская областная дирекция	6	11	3	6	26
	Гродненская областная дирекция	3	9	4	10	26
	Команда городской дирекции №1	7	4	10	5	26
7	Гомельская областная дирекция	7	8	9	9	33
8	Команда городской дирекции №2	10	12	7	7	36
9	Могилевская областная дирекция	9	6	12	11	38
10	Минская областная дирекция	11	7	11	12	41

ПРИМЕЧАНИЕ.

В данной таблице конкурсная программа турслета обозначена следующим образом: 1. Танцевально-лесенная пародия; 2. «Визитка»; 3. Спортивно-туристическая полоса; 4. Волейбол. М – сумма занятых командой мест во всех четырех конкурсах.

Три победы в четырех зачетных конкурсах турслета сняли все вопросы. Они выиграли даже в волейболе, по ходу которого команде из Витебска на пути к чемпионству безуспешно противостояли сразу три команды из головного банка.

Понятно, что свой вклад в победу «Северной губернии» внесли все участники их дружины, но роль личности в истории тоже нельзя переоценить, потому что в составе чемпионов-2012 есть и те, кто занимал 10-е место в 2010 году. Соответственно, люди остались те же. Но самое замечательное, что за два года директору филиала удалось изменить сознание не только своей команды (которая в этом году не боялась никого), но и всего банка (то, что именно команда из Витебска сильнейшая, к концу слета понимали все). Пример «Северной губернии» замечателен прежде всего тем, что он наглядно вписывается в идеологию нашего банка, один из постулатов который может звучать примерно так: «мы сами – кузнецы собственного счастья». Или так: «только мы сами определяем собственную жизнь».

Еще одними героями прошедшего слета стала команда Гомельской областной дирекции, которая впервые за девять лет приняла полноценное участие в творческой программе слета. Возможно, как шутил председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико на церемонии закрытия, таким образом, команда отблагодарила банк за улучшение условий работы — переезд в новое здание. В любом случае, для первого раза гомельчане выступили очень успешно (чего только стоит их победа в рыбалке). А их директор, помимо того, что не мешал работе творческого штаба своей команды (об этом Валерий Николаенко сказал в интервью нашему изданию еще два месяца назад), но и приготовил вкуснейший плов. По отзывам тех, кто его пробовал, это блюдо заняло бы безоговорочное первое место в гастрономическом соревновании, если бы такое, конечно, значилось в конкурсной программе слета.

Каждая команда-участница заслуживает добрых слов, потому что формального подхода к участию в слете больше не было ни у кого. Труднее всем было командам городских дирекций, чей общий штатный состав по итогам централизации существенно сократился. Тем не менее, они выглядели очень достойно. Команда брестского филиала впервые выступала под руководством нового директора и не подвела Наталью Арцимену. Гродненцы также неплохо выступили, особенно в пародии и на спортивной полосе. «Большая розница» сильно обновила свой коллектив, и все равно сохранила высочайший уровень. Да и другие команды головного банка также находятся в порядке, и каждая из них в следующем году постарается улучшить свои позиции в общем зачете.

В заключение хочу сказать о команде, к подготовке которой принимал участие сам — речь о «Войсках дяди Вовы». Мы всегда выступали исключительно живыми голосами, отказываясь от «плюсовой» фонограммы, потому что, на наш взгляд, в ней есть что-то ненастоящее. Притом делали это сознательно, понимая, что драйв от нахождения на сцене во время пения «живьем» ничем не заменишь, пусть и не все при этом получается. Мы не отступились бы от этой идеи, даже если бы на «плюс» перешли абсолютно все. Но нас услышали раньше — со следующего года председатель правления предложил отказаться от «плюсовки», при этом оборудовав базу проведения слета современными и качественными микрофонами и другим звуковым оборудованием.

Благодаря этому решению десятый, юбилейный слет станет совершенно иным по своему формату. Нам, как и сборной «Северной губернии», как и команде Гомельской областной дирекции, удалось чуть-чуть изменить жизнь вокруг себя. По крайней мере, на три дня, во время которых проходит наш туристический слет. И это просто замечательно!

Юрий КАРПИЦКИЙ

Фото Алеси РЕУТОВОЙ

На заглавном фото: победители девятого корпоративного турслета Белгазпромбанка — команда Витебской областной дирекции

По мотивам детских сказок

Корпоративный турслет в очередной раз стал праздником спорта, творчества и интересного отдыха. Соревновательная программа, по традиции, начиналась вечером в пятницу: ее открывал конкурс танцевально-песенных номеров-пародий по сюжетам мультфильмов под названием «Герои любимых мультфильмов на сцене Белгазпромбанка».



Немногие знают, что по культовым в свое время песням Леонида Утесова сняты не менее замечательные мультфильмы (к примеру, «Старая пластинка»). Свою версию знаменитой «Прекрасной маркизы» представила команда Сергея Шабана, назвав свой номер «Разговор с акционерами». Для съемок мультфильма из запасников банка команда одолжила два недавно приобретенных шедевра. Обещали все вернуть в целости и сохранности! (Если кроме шуток, то на самом деле речь идет про пародии на картины коллекции Белгазпромбанка.) Это было динамичное и яркое выступление, которое жюри для первого номера оценило очень хорошо (как правило, первым выступающим получить высокие оценки сложнее остальных).



Команда городской дирекции №1 представила мюзикл по следам мультфильма «3 поросенка». Поросята раздолбайского вида настраивали публику на несерьезный лад, у них это получилось, и жюри достаточно позитивно оценило усилия этой команды по созданию творческой атмосферы в зале.



Командой Минской областной дирекции была представлена пародия на тему «Шрэк – история любви, оставшаяся за кадром», которая получилась любопытной, но, на субъективный взгляд автора этого материала, немного затянутой.



Областная дирекция «Могилев-газпром-мультфильм», как и прочие, не желающая отставать от модного поветрия по созданию ремейков, представила на суд публики новую версию всеми любимого мультфильма «Пластиковая ворона». Музыка Геннадия Гладкова, слова народные, т.е. банковского народа из Могилева: «Пластиковый банк».



На предыдущем турслете команда Витебской областной дирекции взлетела на небывалые для себя высоты, наверняка поэтому очень кстати оказались вариации на тему мультфильма «Летучий корабль».



Это было отточенное выступление во главе с директором филиала, который сменил балетные пуанты из прошлогодней «Визитки» на образ Водяного. Отрепетирован номер был буквально до блеска, поэтому 9,83 балла, полученные от жюри, стали убедительной заявкой на победу в конкурсе. Не могла не растопить сердце жюри и еще одна, казалось бы, мелочь – перед началом номера всем членам жюри команда из Витебска раздала программки с текстовой аннотацией к данному номеру. Как видим, в большом деле мелочей не бывает. Кроме того, нужно отметить девушек из группы поддержки. После этого номера они определенно вошли в образ, и затем на протяжении слета настолько активно поддерживали боевой дух своей команды, что за это были удостоены специального приза оргкомитета.



Брестская областная дирекция больше всего любит лето, поэтому вполне логично выбрала объектом своей пародии «Каникулы в Простоквашино». Команда запомнилась прежде всего роскошным костюмом кота Матроскина (к которому потом присоединилась корова... и другие герои).



Команда Гомельской областной дирекции удивила публику, уже привыкшую видеть «полный минимализм», полноформатной историей про Машу и медведя на воздушном шаре. :-)



Карьерный рост завел Винни-Пуха и Кролика так далеко, что, как говорится, кролик допрыгался, а Винни-Пух так распух, что на них и свалилась колоссальная ответственность провести кастинг. Согласно условий кастинга, дальнейшее участие членов комиссии в конкурсе было невозможным. И это повергло их в отчаяние. Шокированные, Кролик и Винни-Пух решили действовать по принципу – «Раз не мы, значит никто!» Изобретательная «Розница» представила, как выглядел бы мультфильм, снятый по мотивам такого сюжета.



Тема пиратов и сокровищ была раскрыта в выступлении городской дирекции №2: «Остров сокровищ». По сцене плавала картонная «Бригантина», появившись на горизонте и во время второго дня соревнований.



«Войска Дяди Вовы» (то есть В.В.Дяковича) показали свою версию «Клада кота Леопольда». История, с одной стороны, содержала аллюзии на банковские реалии, а с другой, была выдержана в духе главного героя мультфильма: он мышей хоть и проучил, но сделал это очень по-доброму! Хотя кто кого в итоге проучил, еще большой вопрос.



Тема жилищного вопроса была всегда актуальна. У Гродненской областной дирекции есть свой собственный, новенький теремок, поэтому кому, как не им, знать все тонкости привлечения клиентов в недавно открывшееся финучреждение! Эту тему гродненцы раскрыли блестяще, за что заслужили достойное третье место в конкурсе. Особо запомнились два момента: камео (т.е. эпизодическая роль известной персоны – прим.ред.) Валериана Попко в роли медведя, в окружении других жителей леса, и большой плакат с изображением нового здания филиала.



Команда под руководством Д.М.Кузьмича всегда использовала в своих выступлениях эффектные образы (Э. Джон, С. Шнуров...). В этом году они решили замахнуться на Евровидение и представили вариации на тему мультфильма «Летучий корабль» под названием «Корпоративные бабушки». Несмотря на то, что выступили «корпоративщики», как обычно, интересно, жюри поставило им только 8-е место. В итоге первый конкурс завершился безоговорочной победой команды из Витебска, второе место завоевала «Большая розница», третьими неожиданно для многих стали гродненцы.

Итоги конкурса танцевально-песенных пародий

Место	Команда	Средний балл
1	Витебская областная дирекция	9,83
2	Команда Сергея ДОБРОЛЕТА	8,92
3	Гродненская областная дирекция	8,79
4	Команда Сергея ШАБАНА	8,54
5	Команда Владимира ДЯКОВИЧА	8,42
6	Брестская областная дирекция	8,33
7	Гомельская областная дирекция	8,04
7	Команда городской дирекции №1	8,04
8	Команда Дмитрия КУЗЬМИЧА	7,88
9	Могилевская областная дирекция	7,63
10	Команда городской дирекции №2	6,71
11	Минская областная дирекция	6,25

Как видим, сразу восемь команд уместились в интервал в 1 балл, поэтому задача жюри была крайне сложной, ведь им приходилось делать свой выбор из практически одинаково хороших выступлений.

Павел КАНАШ
 Фото Алеси РЕУТОВОЙ

«Любит наш народ банковский турслет!»

Второй день турслета по традиции начался с церемонии торжественного открытия. Флаг соревнований по традиции поднимал руководитель команды-победителя слета-2011 Дмитрий Кузьмич. Погода не подвела: если в пятницу еще изредка накрапывал дождь, то в субботу и утром в воскресенье светило солнце, изредка заходящее за облака. Одним словом, для активного времяпрепровождения — то, что надо!



Команда С.В. Шабана лишний раз доказала, что знает толк в юморе. Их визитка представляла собой блатную песню, исполненную навзрыд. Причем каждый следующий куплет был все более печальным, тем самым доводя градус абсурда до критической отметки. Песня не могла не откликнуться в сердцах жюри и публики. «Кто там восьмерку поставил? Здесь только десять!» – слышались недовольные реплики «из зала».



Городская дирекция №1 явно решила снискать лавры фильма «Артист» и показала самый, я бы сказал, архаусный и концептуальный номер – саундтреком к нему служила классическая музыка, от Баха до Оффенбаха и современной обработки Вивальди в исполнении Ванессы Мэй. «Немое» выступление осталось не всеми понято, но заслужило овации в партере – за смелость!



Команда Минской областной дирекции обыграла свою аббревиатуру (МОД) как «модные люди». Они не стали изобретать велосипед и обратились к жанру капустника и старой доброй бардовской песне. Выступление доказало, что «МОДные люди могут позволить себе все» (в том числе и разнокалиберные шутки, от удачных до неформатных и чуть грубоватых). В завершение, забавно в их исполнении выглядела семья банковского работника глазами обывателя.



Могилевчане, как известно, уже четвертый год подряд стали победителем в конкурсе «Лучший предприниматель года». Разумеется, они не могли удержаться, чтобы не вручить самим себе премию, в которой были представлены шуточные номинации («Чтоб вы так жили, как мы вас ждем», «Если друг оказался вдруг», «Лучше меньше, но своим» и другие). Сергей Кармызов, получая «приз», спародировал слезные благодарности на западных церемониях вроде «Оскара». А в финале выступления прозвучала переработка модного хита сезона.



Команда Витебской областной дирекции заставила хохотать даже самых серьезных людей. Они представили коллекцию курьезных и нелепых, но иногда реально случающихся ситуаций, с которыми не понаслышке знакомы не только специалисты кассового обслуживания, но и обычные клиенты банка. Для большего эффекта все эти ситуации были сконцентрированы в одном месте в одно время, и животрепещущую тему в ярком выступлении витебчан зрители восприняли «на ура».



Выступление брестчан было длинное и, судя по всему, содержательное, но, к сожалению, многие реплики попросту не было слышно. А вот завершила его песня по мотивам старого хита «Веселых ребят» «Мы бродячие артисты».



Всех заснувших на предыдущем номере Гомельская областная дирекция разбудила мощным рэпом, плавно переходящим в популярную попсовую мелодию «Валера», тонко намекающую на Валерия Николаенко. Юмор у команды простой, но эффектный (к примеру, миниатюра про «Сон на собеседовании» или про кредит под минус двадцать процентов). В качестве завершающего саундтрека прозвучала новая версия песни с красноречивым названием «We Are The Winners», с которой наши соотечественники Litesound выступали на «Евровидении».



«Розница» запомнилась своим богато оформленным караоке-баром «Надежда». Музыкальное оформление номера было впечатляющее, от оперетты до шансона. Кульминационным моментом стало «живое» соло на трубе в исполнении бармена.



Команда Городской дирекции №2 спела героическую песню в старых советских традициях. В своем номере они постарались воссоздать морскую, «пиратскую» романтику – насколько удачно, судить было публике.



А ВДВ заставили улыбнуться благодаря трем «живым» башням Sky Towers и вообще, их выступление, как и в первый день, подарил приятные, теплые эмоции. Мелодия из «Чипа и Дэйла» пролилась настоящим бальзамом и вызвала приступ ностальгии по 90-м! Правда, звуковая техника была и не на стороне ВДВшников (микрофоны упорно не хотели работать), что сказалось на оценках жюри.



Гродненская областная дирекция, подобно Минской, оригинально расшифровала аббревиатуру: ТИГРЫ – «типичные гродненцы»! Банковские служащие в их видении предстали эдаким суровым отрядом спецназа (с военными речевками и прочими необходимыми атрибутами), и покинули сцену под аккомпанемент песни Олега Газманова.



Итоги конкурса «Визитка»

Место	Команда	Средний балл
1	Витебская областная дирекция	10
2	Команда Сергея ШАБАНА	9,26
3	Команда Сергея ДОБРОЛЕТА	9,13
4	Команда городской дирекции №1	9,00
5	Команда Дмитрия КУЗЬМИЧА	8,83
6	Могилевская областная дирекция	8,67
7	Минская областная дирекция	8,58
8	Гомельская областная дирекция	8,54
9	Гродненская областная дирекция	8,50
10	Команда Владимира ДЯКОВИЧА	8,38
11	Брестская областная дирекция	7,88
12	Команда городской дирекции №2	6,92

Можно смело утверждать, что на смену банковскому гимну брестского авторства двухлетней давности пришел новый! «Корпоративка» своей немного хулиганской, но очень живой песней «Любит наш народ банковский турслет» (автор слов - Дмитрий Симанович, музыка - Сергей Шнуров, исполнитель - Юрий Токарь) поставила жирную точку в «Визитке».

Плотность результатов по итогам «Визитки» стала еще выше. Иногда команды разделяли сотые доли балла, что лишний раз подтвердило уровень показываемых номеров, одинаково высокий практически у всех команд.

Павел КАНАШ
Фото Алеси РЕУТОВОЙ

Чистая победа «Северной губернии»

По завершении творческой части участников и зрителей ждали еще два вида конкурсной программы, причем не менее зрелищных — спортивно-туристическая полоса и волейбол.

Спортивно-туристическая полоса

В прошлом году полоса, предложенная организаторами слета, полюбилась многим. Ее этапы были с одной стороны, достаточно простые, не требовавшие какой-либо специальной подготовки, а с другой – очень зрелищные. Чего только стоили попытки команд поочередно забить большой гвоздь небольшим молоточком!

И на этот раз ожидания зрителей были оправданы, причем организаторы пошли на смелый шаг, полностью изменив наполнение этапов полосы по сравнению с прошлогодней. Участники выходили на старт в соответствии с проведенной жеребьевкой, в составе каждой из команд выступали по шесть человек. Команды поочередно на скорость преодолевали шесть этапов, на четырех из них за неправильное исполнение можно было «заработать» штрафное время, которое прибавлялось к фактическому.



Началась эстафета с преодоления «гати». В распоряжении каждой из команд были деревянные перекладины, с помощью которых нужно было преодолеть три участка гати. Главным для участников было не только как можно быстрее преодолеть препятствие, но и не упасть в «гать», потому что любой шаг в сторону кого-либо из членов команды карался серьезным штрафом: если кто-то оступался в «гать» одной ногой, команда получала 10 секунд штрафа, двумя ногами – 30 секунд.

Притом каждая команда могла проходить этот этап как заблагорассудится. Кто-то использовал по одной перекладине на каждом из отрезков «гати». Кто-то для лучшей устойчивости брал по две. Но чем дальше проходила эстафета, тем команды более уверенно проходили этап – видимо, им удавалось учесть чужие ошибки.



Второй этап был коротким и простым, но штрафа на нем не избежал никто. Каждому из участников давалась одна попытка, чтобы забросить теннисный мяч в корзину. За каждый промах команды получали штраф в 5 секунд. Лучше других этап прошли команды городской дирекции №1 и «Большая розница», на их счету 4 попадания из 6 попыток. Трем командам не удалось попасть вообще ни разу.



Третьим этапом было прохождение по двум параллельным веревкам, но они после преодоления «гати» участникам эстафеты были совершенно не страшны.



Да и следующий этап – бревно было пройдено практически без «жертв», штрафные секунды за заступ получили только четыре команды из двенадцати.



Чемпион эстафеты определялся на предпоследнем ее этапе – «боулинге», казалось бы, совершенно простом конкурсе. Участникам всего-то и требовалось, что сбить баскетбольным мячом шесть «кеглей», роль которых играли пол-литровые пластиковые бутылки с питьевой водой. Однако справиться с эмоциями в соревновательном азарте многим участникам было чрезвычайно сложно, и, как показал ход состязаний, больше всего времени терялось именно на этом этапе.



Отметав «кегли», каждая команда с разбегу упаковывалась в палатку, после того, как все шестеро человек находились внутри, секундомер останавливался.

Среди команд первой пятерки, быстрее других эстафету пробежала команда Витебской областной дирекции, показав суммарное время 3 минуты 52 секунды, что было на минуту быстрее, чем у ближайшего преследователя.

Однако бежавшие следом брестчане улучшили время лидера сразу на 15 секунд – 3.37! Лидерство сборной из города-героя сохранялось до того момента, пока на старт под 10-м номером не вышла команда ВДВ. Стремительно пройдя боулинг, «войска дяди Вовы» сбросили с времени Бреста еще 25 секунд – 3.12! Бежавшая вслед за ними команда из Гродно также показала неплохой результат – 3 минуты 50 секунд, в итоговом зачете это четвертое место.

Завершала эстафету команда Дмитрия Кузьмича – по ходу дистанции они шли быстрее всех, но на боулинге они также застопорились. Те, кто следил за секундомером судьи, понимали, что исход эстафеты решат мгновения. Так и получилось, команда Дмитрия Кузьмича продемонстрировала результат в 3.13, проиграв чемпионам эстафеты лишь 1 секунду. Радости команды ВДВ не было предела. Разочарованные 10-м местом в «Визитке», они выложились на эстафете полностью, поэтому свою победу на этом слете они заслужили. И «Корпоративка» также расстроенной не выглядела, потому что второе место в таком непредсказуемом конкурсе сложно назвать неудачей. Третье место в полосе осталась за командой из Бреста.

Итоги прохождения туристической полосы

Место	Команда	Чистое время прохождения дистанции (мин.сек)	Штрафное время (мин.сек)	Итоговое время (мин.сек)
1	Команда Владимира ДЯКОВИЧА	2.57	0.15	3.12
2	Команда Дмитрия КУЗЬМИЧА	2.53	0.20	3.13
3	Брестская областная дирекция	3.02	0.35	3.37
4	Гродненская областная дирекция	3.25	0.25	3.50
5	Витебская областная дирекция	3.32	0.20	3.52
6	Команда Сергея ДОБРОЛЕТА	3.49	0.10	3.59
7	Команда городской дирекции №2	3.54	0.50	4.44
8	Команда Сергея ШАБАНА	3.59	0.55	4.54
9	Гомельская областная дирекция	5.02	0.30	5.32
10	Команда городской дирекции №1	6.00	0.20	6.20
11	Минская областная дирекция	4.44	1.40	6.24
12	Могилевская областная дирекция	5.23	1.20	6.43

После трех видов программы положение в общем зачете было следующим:

Витебская областная дирекция – 7 баллов;

Команда Сергея ДОБРОЛЕТА – 11 баллов;

Команда Сергея ШАБАНА – 14 баллов;

Команда Дмитрия КУЗЬМИЧА – 15 баллов;

Команда Владимира ДЯКОВИЧА и Гродненская областная дирекция – по 16 баллов.

Витебской областной дирекции для победы в турслете было достаточно выйти в полуфинал волейбольного турнира. Соответственно, «Большой рознице» для того, чтобы стать первыми, нужно было самим выигрывать волейбол и ждать осечки соперника. На третье итоговое место претендовали сразу четыре команды.

Волейбол

Волейбольный турнир проходил по классической формуле. На первом этапе команды были разбиты на четыре группы, «матками» в которых были команды головного банка. Затем после игры каждый с каждым победители групп выходили в полуфинал, а там в дело вступала олимпийская система – проигравший выбывает.

Если кто помнит турслет-2011, то у них наверняка осталась в памяти эпическая битва «Корпоративки» и Витебска в самом первом матче прошлогоднего волейбольного турнира. Тогда «Северная губерния» проиграла и, соответственно, осталась за чертой полуфинала. Пятое место в волейболе поставило тогда крест на их мечтах о «золоте» турслета-2011. В этот раз Витебск приехал взять реванш, в том числе и на волейбольной площадке. И шанс для реванша «Северной губернии» предоставил его величество жребий. В групповом турнире им вновь предстояло встречаться с командой Дмитрия Кузьмича...

И на этот раз упорный и напряженный матч завершился победой витебской команды, которую не жалея себя добыли не только игроки на площадке, но и группа поддержки за ее пределами.

С учетом того, что в других группах события развивались в соответствии с рейтингом – остальные команды головного банка выиграли свои группы. Проблемы были только у «Розницы», которая по традиции сложно втягивается в волейбольный турнир. Команда Сергея Добролета в своем стартовом матче уступала городской дирекции №1 со счетом 12:14. В итоге победа досталась «Рознице» с большим трудом – 17:15.



Перифразируя известное “футбольное” высказывание, можно сказать, что в волейбол играют все, а побеждает, как всегда, Витебск

После завершения группового турнира стало очевидно, что Витебск станет чемпионом 9-го турслета, «Розница» — вторая, команда Дмитрия Кузьмича и гродненцы остались за пределами тройки.

В полуфиналах Витебск победил команду ВДВ, а «Розница» была сильнее команды Сергея Шабана. Матч за третье место завершился победой ВДВ-шников, но эта локальная победа принесла им только моральное удовлетворение, потому что бронзовые медали по итогам турслета завоевала команда Сергея Шабана. А «Розница» оставалась единственной командой из головного банка на пути к цели Витебска выиграть волейбольный турнир. «Северная губерния» в финальном матче одержала чистую победу, поведя в самом начале встречи и не отдавая своего преимущества до финального свистка.

Если схема проведения волейбольного турнира останется прежней, и «сеяться» в группы будут по 4 команды, то в их числе должны быть и чемпионы волейбольного турнира-2011. А это значит, что с большой долей вероятности (а именно, в 75%) в одной из групп пересекутся сразу две команды из головного банка. Поэтому следующий волейбольный турнир станет, судя по всему, еще интереснее.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Фото Алеси РЕУТОВОЙ

Турслет: церемония закрытия

Кто читал регламент турслета, то помнит, что изначально конкурсная программа насчитывала пять соревнований, а в окончательном протоколе их осталось четыре. Прежде чем перейти к подведению итогов, восполним этот пробел.

Утром в субботу участники собрались на берегу Вилейского водохранилища, чтобы посмотреть, кому удастся собрать наибольший улов. Пользуясь несовершенством регламента турнира рыболовов, команда из Витебска воспользовалась лодкой, все остальные ловили с берега. С одной стороны, прямого запрета на использование лодки не было, с другой стороны – у Витебска появлялось дополнительное преимущество по сравнению с остальными участниками.

В результате, несмотря на то, что наибольший улов собрали витебские рыбаки, оргкомитет воспользовался своим правом принять компромиссное решение. «Северной губернии» на церемонии вручили поощрительный приз за наибольший улов, команде из Гомеля достался приз за победу в рыбалке, однако данный конкурс из соревновательной программы 9-го слета был исключен.

Подведение итогов



Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико (*на фото*), закрывая церемонию проведения турслета, сказал следующее:

– Прежде чем начать вручать официальные призы, я могу сказать искренне: девятый слет войдет в историю турслетов Белгазпромбанка. Впервые на этом слете было продемонстрировано то, ради чего он и задумывался. Конечно, главное – участие, но не просто формальное участие, а в честной и принципиальной борьбе. И впервые на этом слете ни одна из команд не проявила безразличия к туристическому слету, поэтому он стал праздником соревнования, дружбы и принципиальной конкуренции группы Белгазпромбанка – с этим я вас и поздравляю! Огромное спасибо за то, что реальный интерес и реальную волю к победе проявили все команды. Здорово, что за эти две бессонные ночи (а так и происходит, ведь в пятницу все готовятся, продолжают последние тренировки, а в субботу все чувствуют победителей) и на эти два дня мы становимся не просто единым коллективом, но одной семьей.



Как будет сформировано жюри творческих конкурсов дальше — вопрос пока открытый

Помимо этого, Виктор Дмитриевич обозначил две проблемы, которые нужно будет решать уже в будущем году, во время юбилейного слета. Первая — судейство творческих конкурсов.

— Мне кажется, что формат, который мы сейчас нащупали, самый правильный. Легко нанять независимое жюри, которое ходит с секундомерами. Такое же судейство можно сделать и на творческих конкурсах. Но есть дилемма. Независимое жюри может оценить регламент, соответствие девизу и все остальное. Но понимаете, если это будет не наше жюри, они не смогут оценить внутрибанковские шутки. В этих конкурсах весьма важно понимание, о чем говорят люди, даже несмотря на нарушение регламента или недостаток профессионализма.

Мы над этим думаем и были бы очень рады, если бы у вас родились предложения сформировать правильное жюри. Из кого его выбрать? Этот вопрос остается насущным.

Вторая проблема, использование командами «плюсовой» фонограммы. Председатель правления сказал следующее:

— Не знаю, как вам, но мне кажется, что использование полной фонограммы (когда теряется сам голос) – это проблема. Но ее можно решить. Если мы сделаем «Надежду» постоянной базой туристических слетов, то можем ее оборудовать достойной техникой, чтобы оставить только минуса и живой голос. Если вы согласитесь с таким предложением, то на следующем турслете будут использованы только живые голоса с фонограммой «минус один».

Затем наступило время вручения поощрительных призов. Коллектив Гомельской областной дирекции был премирован за то, что ему удалось сломить сопротивление руководство дирекции и полноценно влиться в турслетовское движение. Вместе с тем директор Гомельской областной дирекции был поощрен специальным призом за вкуснейший плов, автором которого он является.

Витебская областная дирекция получила приз за самую активную поддержку, команда ВДВ – за победу на туристической полосе.



Приз зрительских симпатий, который определял вот этот симпатичный юноша в кепке, достался команде Сергея Шабана. Ей же достались бронзовые медали



«Большая Розница», несмотря на то, что сильно обновила свой состав, который год подряд остается в призовой тройке — это безальтернативно самая стабильная команда нашего банка.

— Хочу отметить интересную вещь, которую вы сделали, и которую, как мне кажется, нужно очень ценить, — сказал Виктор Бабарико в адрес команды «Большая Розница». — Вы даете шанс новым людям, новой команде. Это здорово. Кто-то из предыдущего поколения пошел в продюсеры, кто-то вообще в большие начальники. Но ваша новая команда просто замечательная — это новое лицо розницы. И отдельное спасибо Сергею Михайловичу Добролету — за стабильность, это признак мастерства!»



Затем на импровизированную сцену были приглашены чемпионы турслета-2012, которые получили заслуженные золотые медали, полагающиеся к ним призы, аплодисменты всех участников слета, приветственные и теплые слова от председателя правления банка...



...после чего руководитель команды-чемпиона Геннадий Сарана опустил флаг соревнований, и девятый корпоративный турслет сотрудников Белгазпромбанка был официально объявлен закрытым

Обратная связь

На форуме banknote.by участники слета оставили свои отзывы, некоторые из которых мы предлагаем вашему вниманию:

Меня неприятно удивила Гомельская дирекция, отступив от стиля: «Пришел-увидел... И ушел»!

А теперь по порядку:

- 1) Фонограмма. Считаю, когда какие-то выступления совершаются под фонограмму, теряется смысл турслета. Если ее не будет — это плюс и... все на этом!*
- 2) Стороннее жюри. Это нужно! Не согласен с тезисом, что жюри не поймет специфику шуток. Специфика на то и специфика, чтобы ее понимали участники и оценивали ее смехом либо не смехом. И здесь мне особенно не нравится, когда люди все кладут на алтарь победы в турслете. Какая победа? В чем? Это все равно, что в семье кто сильнее мама или папа.*
- 3) Команда ВДВ. Она всегда поет вживую, а ей такие оценки ставят... За что, мне не понять.*
- 4) Команда Бреста. Когда-то слышал такую фразу: “Эти брестчане: никакого порядка. Своя республика тут у них в Бресте”. Молодцы ребята, о вас все знают! Кроме того, кто все-таки танцы в субботу продолжил, а? Конечно, брестчане!*

Kastrama

Согласна. Огорчил Гомель. Была одна из моих любимых команд. Всегда кратко и лаконично.

Также грустно, когда некоторые команды просто берут номера, показанные ранее Уральскими пельменями, немного переделывают и выдают за свои, а потом еще получают высокие баллы за это.

Понравилась команда Шабана. Не повезло ребятам немного с жеребьевкой. Выступай они не первые – оценки были бы выше.

Отдельное спасибо Корпоративке за новый гимн Турслета.

Да и Розница как всегда молодцы. Шестой год подряд занимают призовые места. Действительно, постоянство — знак качества.

Идея с проведением турслета каждый год на Вилейке не понравилась, менять места значительно интереснее. Вспомнить хотя бы прекрасные лесные озера в Лепеле. Великолепная полевая кухня в Могилеве. Заросший Гомель с чудными мостиками и песчаным пляжем.

Карамель

По судейству творческих конкурсов. Находясь в зале, мне не всегда была понятна логика выставляемых оценок в отношении некоторых команд. Есть два предложения. Первое – жюри после выступления каждой команды пускай выставляет оценки в свои бюллетени, но не надо их публично озвучивать до того, как выступят все команды. Тогда, во-первых, до самого конца сохранится интрига по поводу того, кто же победил, а во-вторых, у представителей команд, входящих в жюри, не будет соблазна слегка «утопить» своих непосредственных конкурентов, занизив им оценку.

Второе предложение касается того, если оценки будут, как и раньше, озвучиваться публично. Желательно, как это делается в популярных российских телепередачах, чтобы члены жюри не просто молча ставили оценки, но и высказывали свое мнение публично. Иначе не всем понятно, что в выступлении команд жюри понравилось больше, а что – меньше. Сильно по времени эта мера конкурс затянуть не должна, а логика выставления оценок, возможно, станет куда более понятной.

Проходила мимо

Завершившийся девятый туристический слет стал временем «Северной губернии». Удастся ли им впервые в истории банка стать чемпионом два раза подряд, узнаем уже в 2013-м.

Юрий КАРПИЦКИЙ,

Павел КАНАШ

Фото Алеси РЕУТОВОЙ

Турслет: вместо послесловия

Корпоративный турслет – это далеко не только победы и занятые места, это были замечательные дни активного отдыха. Более того, именно за хорошим настроением, а никак не за медалями, и приезжает на слет абсолютное большинство наших участников. Фотограф Аlesia РЕУТОВА, чьи снимки использованы в «турслетовских» публикациях, зафиксировала немало интересных мгновений. И мы решили в качестве бонуса к основному тексту предложить вашему вниманию небольшой фоторепортаж.



С богатым уловом витебской команды могли попозировать все желающие. Только для этого нужно было рано встать, что в условиях субботнего утра для многих было непосильной задачей



Ведущие творческих конкурсов Руслан Черкин и Андрей Скиба приложили все свои силы, чтобы найти и предложить зрителям изюминку в каждом выступлении. По общему мнению, дуэт ведущих оказался на высоте



Шутки выступающих команд находили благодарный отклик в зрительской аудитории



Участники не упускали возможности для репетиций, даже находясь в полевых условиях





Обед на свежем воздухе – самый вкусный...



... и это правда!



Эти фотографии, на наш взгляд, вообще в комментариях не нуждаются. До встречи в будущем году на 10-м корпоративном турслете!

Фото Алеси РЕУТОВОЙ

Корпоративные коммуникации: тренды и перспективы

Завершилось стартовавшее в конце мая всеобщее анкетирование сотрудников Белгазпромбанка по оценке степени удовлетворенности выстроенной в банке системой коммуникаций. По данной теме высказались 400 сотрудников. Какие выводы в итоге сделаны?

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Анкетирование проводилось с 28 мая по 22 июня 2012 года совместными усилиями управления по работе с персоналом (разработка методологии и организация процесса на учебном портале) и управления развития (авторы идеи).

Цель опроса: анализ существующей в банке коммуникативной модели. К участию были приглашены более 1000 сотрудников банка, за исключением технического персонала и кассиров/специалистов по ОКР, из них приняли участие в опросе 402 человека, представляющие как головной офис, так и все областные (городские) дирекции.

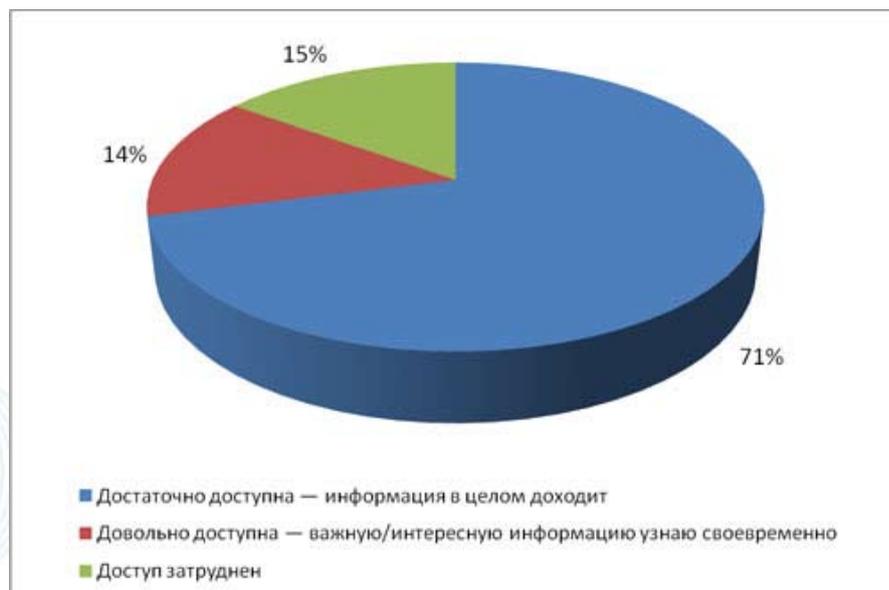
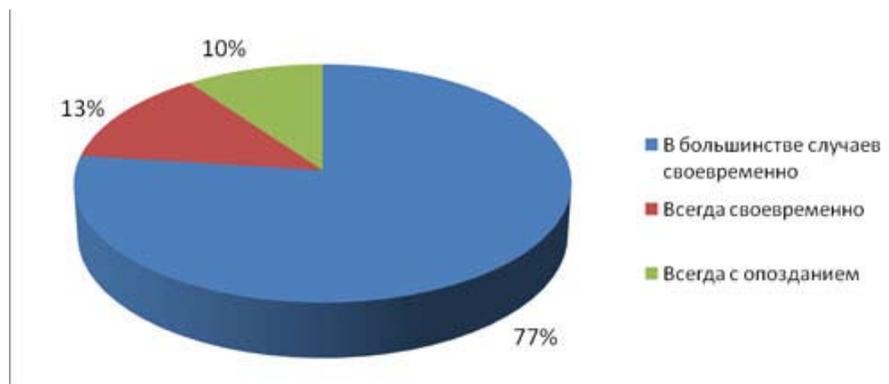
Главная задача данной акции — получить общую оценку степени востребованности сотрудниками банка различных каналов доступа к информации, возможностей делового и неформального общения с коллегами, доверия к источникам информации — решена. И, что самое главное, по итогам опроса появилась основа для размышлений о дальнейших путях развития системы внутренней коммуникации.

Порадовал тот факт, что общая степень информированности сотрудников достаточно высока (большинство из нас знает, чего от него ждут на работе и в большинстве случаев своевременно получает информацию). Ну а то, что среди источников информации о событиях в банке лидирует неформальное общение с коллегами (при том что информативность его оценена как невысокая) — говорит о потребности узнавать не просто голые факты, но и знакомиться с различными точками зрения на них. Именно обсуждения дают нам пространство для размышлений, рассмотрения разных точек зрения, споров и поиска оптимальных решений.

Отсюда и интерес к возможностям внутренней социальной сети, который явно прослеживается у 80% респондентов – налицо потребность в инструменте для организации оперативного делового общения, тем более сегодня, когда головной офис разместился на двух площадках, а возможность использования такого канала коммуникации дирекциями позволит им «централизоваться» в информационном пространстве банка по-настоящему.

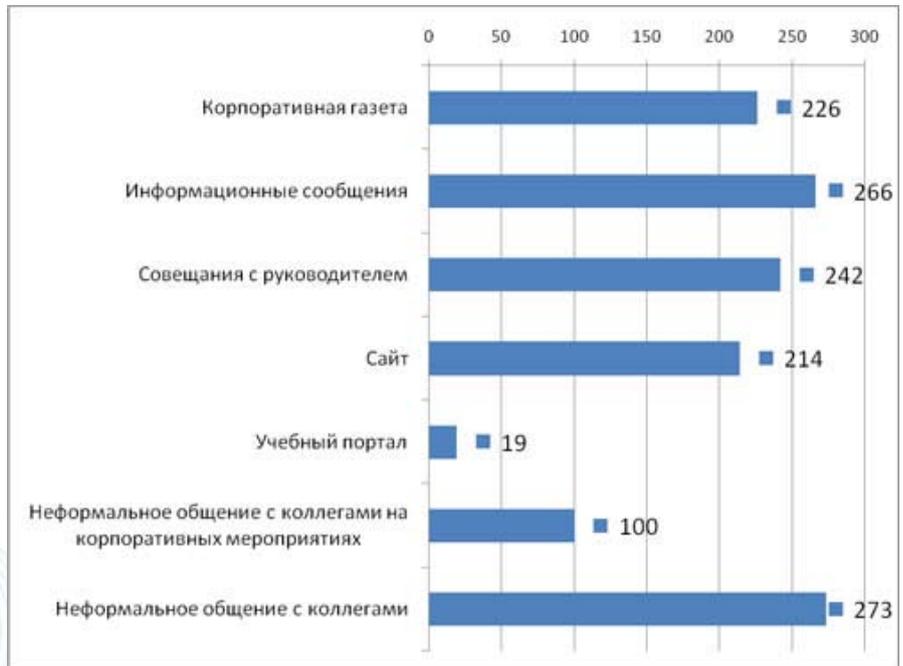
Количество и качество

Опрос по поводу эффективности коммуникаций состоял из 16 вопросов, расшифровку ответов на 9 наиболее существенных из них мы сейчас предлагаем вашему вниманию.

1. Насколько доступна вам информация о событиях, происходящих в банке?**2. Насколько своевременно вы получаете информацию о событиях, происходящих в банке?**

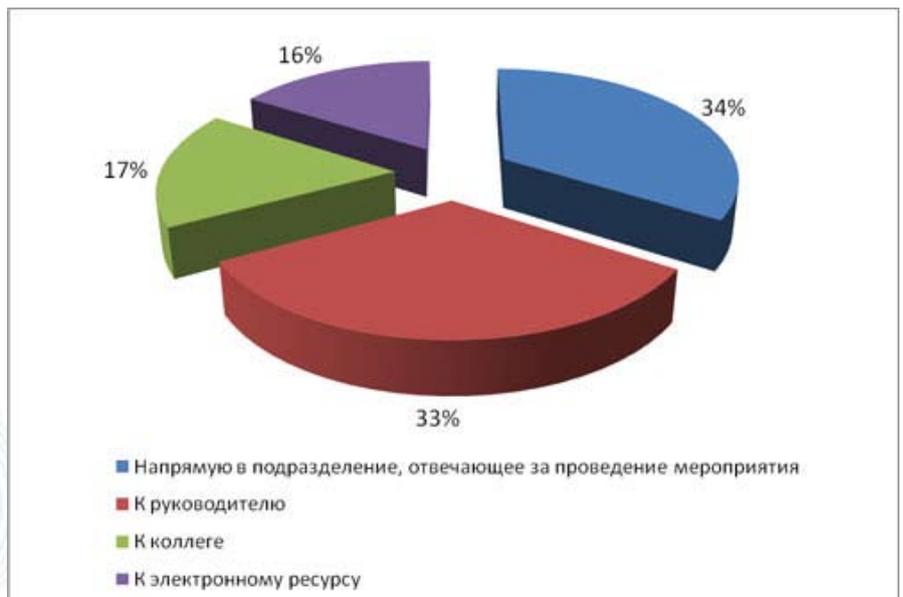
Вывод из этих двух вопросов следующий: в банке налажена система обмена информацией – более 80% респондентов отметили в целом доступность информации и своевременность ее получения.

3. Из каких источников вы получаете информацию о событиях, происходящих в банке?



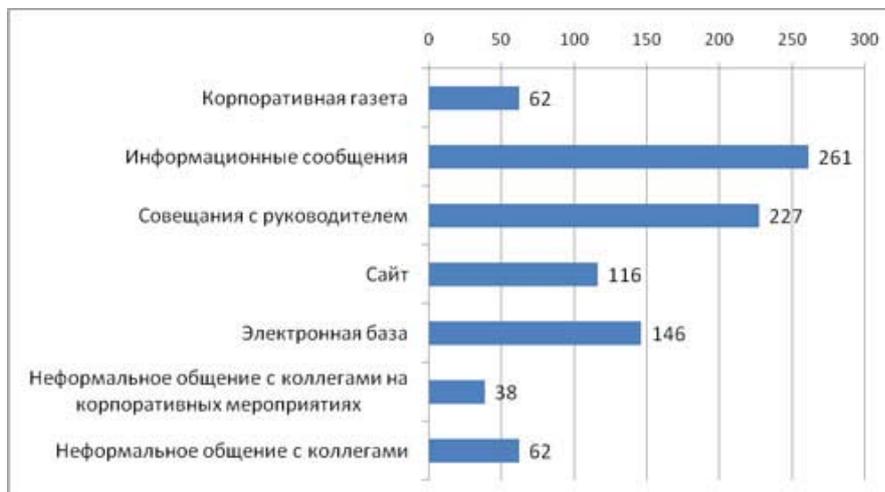
Наиболее часто источником информации о событиях, происходящих в банке, выступает неформальное общение с коллегами (о чем свидетельствуют ответы 70% респондентов), информационные сообщения (67%) и совещания с руководителем (60%)

4. Если вам необходимо получить информацию о событиях/мероприятиях, куда/к кому вы предпочтете обратиться?



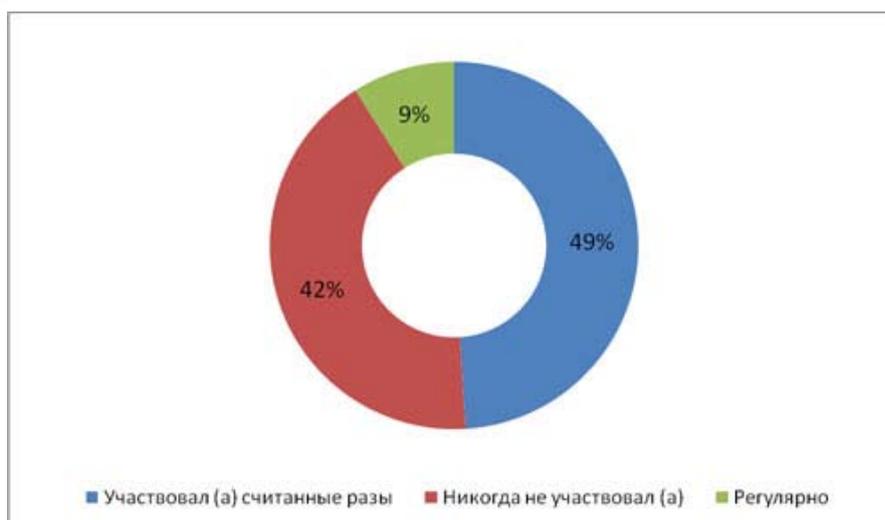
В случае необходимости получения информации о происходящих событиях работники банка предпочитают обращаться к руководителю либо непосредственно в подразделение, отвечающее за проведение мероприятия.

5. Какой из перечисленных источников информации вы бы отнесли к наиболее информативному и важному?

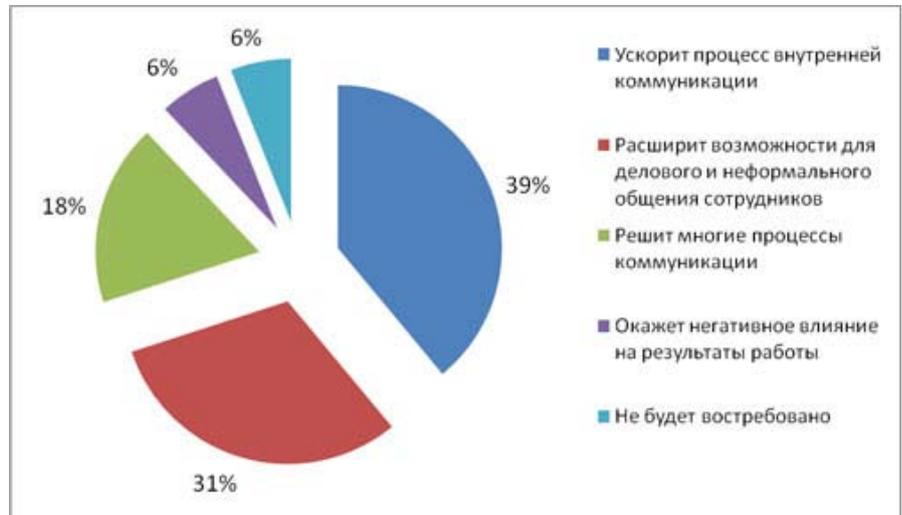


Наиболее информативными источниками информации, по мнению респондентов, являются «совещания с руководителем/собрания» — 66% ответов и «информационные сообщения» — 57%.

6. Часто ли вы участвуете в опросах/анкетировании по вопросам, касающимся событий, происходящих в банке?

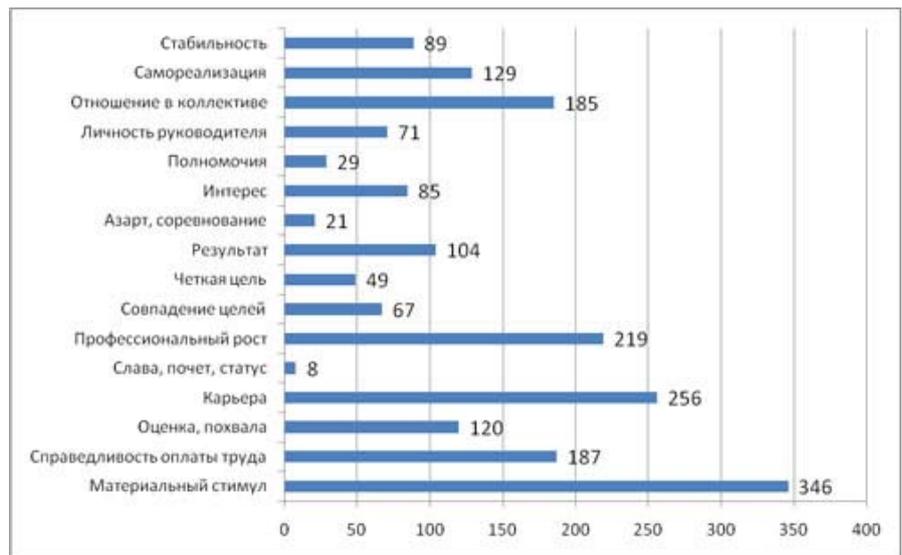


7. Создание внутрикорпоративной социальной сети, на ваш взгляд:



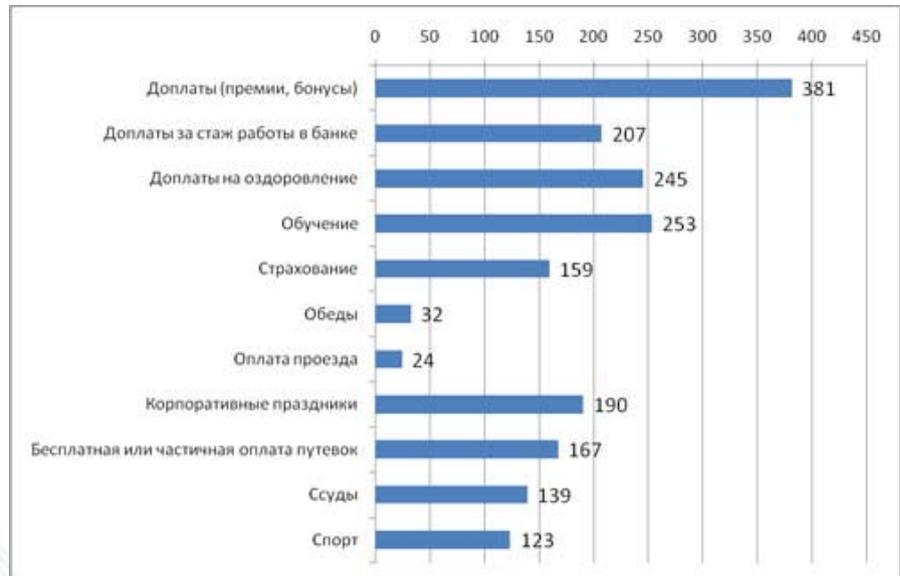
88% респондентов позитивно относятся к идее создания корпоративной сети. 12% считают, что общение в сети не будет востребовано либо окажет негативное влияние на эффективность работы, так как будет отнимать много времени.

8. Выберите 5 мотиваторов, которые, на ваш взгляд, побуждают людей работать наиболее эффективно



Наиболее существенными мотиваторами, по мнению респондентов, выступают «материальный стимул», «карьера», «профессиональный рост», «справедливость оплаты труда» и «отношения в коллективе»

9. Из перечисленных видов мотивации выберите те, которые вам наиболее интересны



Соответственно, работники банка больше заинтересованы в следующих видах мотивации: «доплаты» (96% опрошенных), «обучение» (64%), «доплаты на оздоровление» (64%), «доплаты за стаж» (52%), «корпоративные праздники» (48%)

Вопросы 10-16

Ответы респондентов свидетельствуют о преобладании достаточной степени удовлетворенности рабочим микроклиматом: сотрудники знают, чего от них ожидают на рабочем месте. Они имеют возможность заниматься на работе тем, что у них лучше всего получается. В рабочем коллективе прислушиваются к мнению работников, руководители разделяют стремление работников к развитию. Вместе с тем сотрудники не так часто слышат отзывы, похвалы и оценку их прогресса в профессиональной сфере.

Выводы

Большинство работников банка в качестве основного средства получения и обмена информацией использует неформальное общение либо чтение информационных сообщений. Активность общения посредством электронных коммуникаций либо обращения к электронным ресурсам невелика, хотя большинство сотрудников позитивно относятся к идее общения в корпоративной сети. Таким образом, внедрение корпоративной социальной сети может быть сопряжено с низкой пользовательской активностью.

Наряду с материальными стимулами работникам важны отношения в коллективе, возможности обучения и карьерного роста.

С целью повышения удовлетворенностью рабочим процессом сотрудникам важно получать регулярную обратную связь.

Корпоративной социальной сети быть!

Прокомментировать итоги опроса мы попросили председателя правления Белгазпромбанка Виктора БАБАРИКО:

— Насколько совпали ваши ожидания (по поводу эффективности системы обмена информацией, доступа сотрудников к информации, эффективности различных каналов распространения информации) с полученными результатами по итогам опроса?

— Я бы не сказал, что этот опрос решил какую-то очень важную и четко поставленную задачу, но в его рамках выявились, как мне представляется, интересные тенденции. Одна из задач, которую хотелось бы решить — удовлетворенность наших сотрудников существующей системой коммуникаций. Результат опроса показал, что с одной стороны, у нас все очень хорошо, и это радует и вдохновляет, потому что у активного человека есть всегда возможность установить коммуникации, то есть он всегда получит необходимую ему информацию любым удобным для него способом. С другой стороны, у меня есть ощущение того, что какого-то канала коммуникации не хватает, и таким каналом вполне может быть корпоративная социальная сеть.

Еще, несмотря на то, что в опросе приняли участие более трети сотрудников банка, и это – действительно очень большая цифра, непонятна точка зрения на происходящие в банке коммуникационные процессы порядка 70% сотрудников банка.

Естественно, если человек менее активен, больше направлен внутрь себя, то его тяжелее вывести в общее коммуникативное пространство. Но в целом опрос показал, что система коммуникаций, построенная в банке, хотя и не идеальна, как любая система, но работает удовлетворительно. Иначе говоря, все каналы коммуникаций, связанные с обеспечением профессиональной деятельности, наш коллектив удовлетворяют.

— Видите ли вы необходимость в создании внутрикорпоративного портала (в том числе корпоративной социальной сети)?

— Безусловно, я сторонник развития коммуникаций и поддерживаю развитие социальной сети, в которую будут вовлечены сотрудники банка. Эту меру я однозначно воспринимаю как необходимость, но у меня пока нет ответа, как сделать ее интересной для наших сотрудников, которые и так удовлетворены существующей системой коммуникации. С одной стороны, более 80% участников опроса поддерживают создание внутренней социальной сети. С другой стороны, тот уровень информированности и удовлетворенности говорит о том, что сейчас почти невозможно улучшить то, что уже хорошо работает.

Нужно понять, какую нишу займет эта социальная сеть – то есть знать, что там будет обсуждаться. По рабочим моментам средств коммуникаций у нас достаточно, значит там, скорее всего, интереснее будет обсуждать не столько моменты, связанные с нашей профессиональной деятельностью, сколько иные проекты отдельно взятого человека с его увлечениями.

— Если корпоративная социальная сеть будет создана, насколько часто вы будете ею пользоваться?

— Не первый год я для себя пытаюсь найти ответ, почему люди живут в социальной сети. Я искренне пытаюсь заставить себя стать частью новой среды общения в рамках сетевых сообществ, однако могу поставить себе за вовлеченность туда твердую двойку. У меня есть аккаунты везде и всюду, но дальше регистрации я нигде не дошел. И это никоим образом не камень в огород социальных сетей.

Ответ, наверное, состоит в следующем — есть замечательная фраза: «если можешь не писать – не пиши». Я могу не писать в социальные сети, и поэтому я туда не пишу (*улыбается*). Но я с удовольствием отвечаю. Поэтому если меня вовлекать в корпоративную социальную сеть Белгазпромбанка, я честно и искренне говорю, что с удовольствием буду отвечать на любые вопросы.

Но что самое главное – мы всегда позиционируем банк как место, где каждый человек может реализовать себя как с профессиональной стороны, так и со стороны социальной. И если корпоративная социальная сеть позволит вовлечь в процесс коммуникаций и способствовать профессиональной или социальной самореализации наших сотрудников – это будет очень здорово.

Ульяна ЗАХАРОВА,

начальник управления развития,

Юрий КАРПИЦКИЙ

Будем знакомы: заместители директоров дирекций

Героев нашей рубрики «Будем знакомы» знают все, потому что они (за редким исключением) отдали нашему банку очень много лет. Поэтому целью сегодняшнего материала будет не представление заместителей директоров (их у нас в банке и так все знают). Мы попросили их рассказать о себе то, что часто бывает незаметно за повседневной работой (хотя и о рабочих задачах, естественно, не забываем).

В результате у нас получился материал, из которого можно узнать, что один из героев нашей рубрики познакомился со своей будущей женой на корпоративном туристическом слете. Другой собрал коллекцию черепашек, третий служил в ВДВ, четвертый попал в банковскую сферу на пути из конструкторского бюро машиностроения, а пятый увлекся велосипедом настолько, что ездит на нем и на работу. Надеемся, что данная рубрика позволит посмотреть на наших героев чуть-чуть по-другому.



Игорь ХОРСЕЕВ, Минская областная дирекция

Начинал я свою трудовую деятельность экономистом в Государственном налоговом комитете в отделе по контролю за деятельностью предприятий негосударственной формы собственности, где проработал около 5 лет после окончания института Народного хозяйства имени Куйбышева.

Как было принято поколением 60-70-х, два года отдал службе в армии, проходил службу в десантных войсках 5-й бригады специального назначения г. Марьина Горка, имею более 20 прыжков с парашютом. Хотя время купания в фонтанах и разгрома витрин давно прошло, считаю 2 августа (День ВДВ) своим праздником, в этот день мы традиционно собираемся с сослуживцами, вспоминаем былые времена.

В Белгазпромбанк я пришел на работу в качестве заместителя директора филиала №1 в июне 2002 года по приглашению советника председателя правления Валерия Владимировича Селявко, уже имея за плечами большой опыт работы на руководящей должности. На текущий момент я курирую следующие направления деятельности: розничный бизнес, развитие региональной сети, техническое оснащение и работа касс, организационно-хозяйственные вопросы.

Являясь одним из минских филиалов, мы достаточно давно оценили потенциал развития крупных районных центров Минской области и необходимость присутствия банка в наиболее динамично развивающихся с точки зрения развития малого и среднего бизнеса городах. Таким образом, уже в 2002 году филиал стал, по сути, областной структурой банка, а в текущем году этот статус был закреплен официально путем преобразования филиала в областную дирекцию.

Я помню открытие первого ЦБУ (ранее это было РКЦ) в г. Дзержинске. В 2002 году в филиал обратилось руководство Дзержинской швейной фабрики «ЭЛИЗ», и за неделю на ее площадях было открыто структурное подразделение в маленькой комнате 20 кв.м. с одной кассой. На сегодня ЦБУ №506 г. Дзержинска является одним из самых больших наших ЦБУ, имеет большую клиентскую базу, современный офис площадью более 150 кв.м., численность сотрудников 8 человек. Сейчас в состав Минской областной дирекции входят 6 высокорентабельных центров банковских услуг, где работает половина сотрудников дирекции, и на которые приходится более 50% клиентской базы и доходов дирекции.

Что касается розничного бизнеса, то здесь тоже приходилось все создавать с нуля, поскольку изначально банк ориентировался на работу с малым и средним бизнесом, а взаимодействие с физическими лицами в основном ограничивалась депозитами. Лишь в 2007 году был создан отдел розничного бизнеса, и мы начали системно работать на рынке продажи розничных банковских продуктов, делая упор на региональную сеть. В настоящее время с учетом ЦБУ в «рознице» работает более 20 человек, предоставляется широкий перечень банковских услуг.

В планах на этот год максимально перевести клиентов - юридических лиц на зарплатные проекты с использованием банковских пластиковых карт с предоставлением максимума дополнительных услуг и сервисов (овердрафты, Телекард, Интернет-банк), увеличение эмиссии пластиковых карт премиального класса, организация работы по обслуживанию физических лиц в продленном режиме во всех точках продаж Минской областной дирекции.

В ближайших планах также открытие новых точек присутствия банка в Слуцке и Жодино, плюс дальнейшее развитие существующих ЦБУ, как в плане наращивания клиентской базы, так и улучшения внешнего облика офисных помещений.



Спортом я занимался с детства. Так получилось, что учась в институте, я пришел в зал тяжелой атлетики, и вот уже более 25 лет занимаюсь этим видом спорта. И хотя я не достиг выдающихся результатов (сдал норматив мастера спорта по гиревому спорту), до сих пор регулярно посещаю зал. У нас создан клуб ветеранов, и мы помогаем студентам-спортсменам добиться успехов в жизни, личными средствами поддерживаем команду БГУ по армрестлингу (наши ребята становились призерами чемпионатов мира и Европы).

Также я являюсь приверженцем активного образа жизни, свободное время посвящаю многочисленным увлечениям: люблю русскую баню, играю в русский бильярд, русские шашки (когда-то занимался серьезно, сейчас играю на любительском уровне), зимой катаюсь с семьей на лыжах, пробовал заниматься альпинизмом (будучи в Крыму, осуществил подъем на гору). Положительно отношусь к проведению корпоративных мероприятий, в том числе спортивных. Ежегодно принимаю участие в корпоративных туристических слетах, считаю важным общение с коллективом и коллегами в неформальной обстановке, поскольку многие вопросы и проблемы разрешаются зачастую именно путем простого человеческого общения.



Павел СКОВРОНСКИЙ, городская дирекция №1

В Белгазпромбанке я работаю с февраля 2010 года. Вся моя 15-летняя профессиональная деятельность связана с банковским делом. Начинал карьеру с должности экономиста Департамента управления ресурсов (подразделения с функциями казначейства) Белинвестбанка (до 2001 года – Белбизнесбанк). Там же возглавил вновь образованный отдел ценных бумаг. Удалось попробовать кропотливую работу методолога и вдоволь получить адреналина, заключая дилерские сделки. Считаю большим подарком судьбы, что сразу после института получил и интересную работу, и дружный коллектив.

В 2001 году связи с реорганизацией, вызванной слиянием банков, перешел на работу в Главное операционное управление. Там прошел школу обслуживания клиентов: работал сначала заместителем начальника отдела по работе с юридическими лицами, потом заместителем начальника отдела розничного бизнеса. Для меня этот период был не взлетом и падением, а скорее сменой направления деятельности. В результате приобрел много новых друзей, не потеряв старых. Но в какой-то момент «заскучал». Перспективы профессионального и карьерного роста казались туманными. Без серьезных задач появилось ощущение, что плыву по течению, и желание что-то изменить в жизни. В результате сделал выбор в пользу Белгазпромбанка и, как оказалось, не ошибся.

Следующие два с половиной года работал начальником отдела корпоративного бизнеса, одного из самых интересных направлений банковского дела. Мне была предоставлена поддержка и свобода действий. Здесь оказались востребованными мои знания и весь предыдущий опыт. Приятно видеть свой вклад в общее дело, осознавать, что делаешь что-то важное, что твои усилия ценят.

Заместителем директора – начальником отдела стал всего лишь два месяца назад. Кроме корпоративного, теперь курирую розничный бизнес. Но это разделение не означает, что в городской дирекции есть вопросы, в которые не нужно вникать. И мне как новоиспеченному заместителю директора еще предстоит во многом разобраться и оправдать оказанное доверие. Надеюсь, что самые сложные задачи еще впереди.

Как «дорости» до заместителя директора? Секрет простой. Чтобы быть замеченным и востребованным — нужно делать больше, чем от тебя ждут и требуют. И это совершенно не сложно, если по-настоящему любить свою работу.

Текущий год для городской дирекции №1 складывается удачно. Приходят на обслуживание новые клиенты, а действующие клиенты расширяют бизнес. Пока нет прорыва, но радует постоянство, с которым из года в год растут показатели. В выполнении дирекцией планов стратегического развития на 2012 год не сомневаюсь.

Если говорить о «нерабочей» жизни, то это, конечно, семья: супруга, дочь и сын. Почти все свободное время с большим удовольствием провожу с ними. Предпочитаю активный отдых. Люблю командные игровые виды спорта, особенно футбол, и больше играть, чем смотреть. Профессионально не играл, но на любительском уровне выступал за команду подразделения банка, и дважды становился чемпионом. Половину из восьми сезонов был капитаном команды. Готовясь к турслету-2012, увлекся волейболом. Замечаю, что мой энтузиазм передается другим. Теперь в поездку на природу с семьей всегда с собой берем волейбольный мяч. Люблю природу Беларуси, туризм, поэтому не пропускаю корпоративные турслеты. Кстати, на одном из них познакомился со своей будущей супругой.



Наталья МИСЮТА, Брестская областная дирекция

На работу в Белгазпромбанк я пришла 8 февраля 1999 года – ровно через неделю после открытия филиала №3 в Бресте, на должность заместителя директора филиала – начальника кредитно-экономического отдела, пройдя соответствующую аттестацию в Национальном банке.

До этого, после окончания Ленинградского финансово-экономического института им. Н.А.Вознесенского, четыре года отработала на разных должностях в отделе банковского надзора в Главном управлении Национального банка по Брестской области и пять лет – начальником кредитного отдела одного из коммерческих банков г.Бреста. В настоящее время курирую корпоративный блок — расчетно-кассовое обслуживание и кредитование корпоративных клиентов Брестского региона.

Коллектив филиала с момента создания всегда ставил перед собой амбициозные цели и задачи. Этот год не является исключением. Повышение эффективности работы филиала, выполнение показателей плана стратегического развития и финансового плана — вот над чем мы постоянно работаем. В непростых условиях конкурентной борьбы с другими банками по выгодным тарифам, «дорогим» кредитам приходится постоянно бороться за удержание старых клиентов, привлечение новых. С этой целью в филиале, как и по всей системе Белгазпромбанка, внедрена и постоянно совершенствуется система активных продаж банковских продуктов, а также особое внимание уделяется высокому качеству обслуживания клиентов.

Надеемся, что совершенствованию качества обслуживания клиентов поможет и завершившийся 1 июня 2012 года нашим филиалом процесс централизации и перехода на единый БИК. Первые недели работы в новых условиях показывают, что имеют место недоработки и нестыковки по некоторым вопросам. Думаю, что некоторые проблемы можно считать «проблемами переходного периода», так как возможно недопонимание специалистами структурных подразделений этапов прохождения того или иного процесса. Однако ряд вопросов требует серьезного изучения и доработки с помощью соответствующих подразделений головного банка.

Кропотливая и слаженная работа всего большого высокопрофессионального коллектива теперь уже Брестской областной дирекции способствует расширению и укреплению позиций Белгазпромбанка в Брестском регионе. Это подтверждает и обслуживание в дирекции четырнадцати клиентов VIP-уровня, и открытие в феврале 2012 года текущих счетов уже трехтысячному клиенту (в январе 2009 года в филиале чествовали тысячного клиента).

Свободное от работы время предпочитаю проводить в общении с родными и друзьями. Люблю путешествовать – каждый отпуск стараюсь куда-либо поехать – как по уголкам родной Беларуси, так и по другим странам. Из каждой поездки уже много лет привожу себе сувенир – черепашку, такие же сувениры часто получаю в подарок и от друзей. На сегодняшний день у меня их целая коллекция – более семидесяти штук.

Александр ШЛЯХТО, Витебская областная дирекция

Я пришел на работу в Белгазпромбанк в феврале 2001 года на должность главного экономиста управления валютных операций и ценных бумаг по приглашению руководства филиала. До этого после окончания Витебского государственного технологического университета работал в другом банке, где попробовал себя в разных сферах, начав свою банковскую карьеру с должности старшего экономиста в отделе международных расчетов.

Таким образом, моя банковская карьера началась с 1995 года, и хочу заметить, стартовала она совершенно неожиданно и даже случайно, потому что становиться финансистом я не планировал, поскольку получал образование по «технарским» специальностям, решив тем самым связать свою трудовую жизнь с машиностроением и производством. Я получил хорошие рекомендации с университета и мне дали распределение в известное конструкторское бюро машиностроения, но в итоге я оказался в банке. Работа с финансами и цифрами мне показалась не менее интересной и более заманчивой, чем работа с чертежами и механизмами.



Поработав три года «валютчиком», набравшись немного опыта, захотелось освоить и другие направления банковского бизнеса. И когда появилась возможность стать «кредитником», я не раздумывая принял решение — меняю функционал, изучаю и обучаюсь банковской науке дальше. Так, в должности уже ведущего экономиста кредитного отдела я отработал в другом банке еще более двух лет.

Решение перейти на работу в Белгазпромбанк я принял, практически не раздумывая. Уже тогда, в 2001 году, наш банк был заметным игроком на банковском поле, активно внедрял новые технологии, позиционировал себя как финансовая организация поддержки малого и среднего бизнеса, был нацелен на европейские стандарты банковской деятельности и имел хороший состав акционеров. Вообще, с предыдущего места работы я уволился в пятницу, поставив в этот же день руководство в известность, чем вызвал у них недоумение, легкий шок и даже гнев, поскольку все произошло по сценарию «как снег на голову». А в Белгазпромбанке я работал уже с понедельника...

Главным экономистом я проработал четыре года, потом была должность начальника отдела ресурсов и валютных операций. А с переходом филиала на новый формат после проведенного реинжиниринга я стал занимать должность начальника отдела корпоративного бизнеса. Главные изменения в моей профессиональной деятельности и дальнейшем карьерном росте произошли с приходом в филиал нового директора Геннадия Маратовича Сараны – в начале прошлого года мне поступило предложение стать заместителем директора, курирующим корпоративный блок, являющийся важнейшим направлением деятельности любого банка.

В 2011 году корпоративный бизнес филиала развивался динамично: существенно вырос кредитный портфель, выросло количество клиентов, увеличились объемы валютных операций. За достаточно короткий период времени нашему коллективу удалось добиться значительного роста всех основных показателей, наши сотрудники доказали, что возможно все, если этого захотеть.

С приходом на должность нового директора филиал пережил серьезные преобразования, которые можно назвать системными. И эти преобразования затронули не только рабочую сферу, но и внеслужебную деятельность. Наша команда в прошлом году приехала на турслет за первым местом, однако получила второе, но, не покинув мечты «о золоте», реализовала их в новом 2012 сезоне. Пример Витебска показал, что нет ничего невозможного. А достигнутые хорошие результаты развития бизнеса и роста нашего филиала были получены благодаря индивидуальной самореализации каждого из сотрудников в отдельности и слаженной работе всего нашего коллектива в целом. Огромное спасибо каждому из них за этот труд!

По итогам пяти месяцев первого полугодия текущего года основные финансовые показатели нашей дирекции также достаточно сбалансированы. Это касается в первую очередь самого главного, на мой взгляд, показателя – финансового результата.

В моих планах в работе на второе полугодие текущего года и дальше — реализовать доведенные до дирекции стратегические показатели развития. Если говорить предметно, это в первую очередь наращивание кредитного портфеля, наращивание объемов проводимых операций с корпоративными клиентами, приносящих «прочие» доходы, оптимизация доходно-расходных составляющих бюджета дирекции в целом, и конечно, совершенствование работы с проблемной задолженностью по кредитам наряду с сохранением достаточно высокого качества кредитного портфеля.

**Андрей ШМАРОВСКИЙ, Гродненская областная дирекция**

Период моей работы в должности заместителя директора Гродненской областной дирекции не дотянул еще даже и до квартала, поэтому сочинение о себе и своей работе получается действительно небольшим. Жизнь человека в чем-то очень похожа на движение по лабиринту: за относительно прямыми участками следуют развилки, на которых перед тобой встают вопросы выбора. И очень важно сделать такой выбор, чтобы спустя годы ты мог с уверенностью считать его единственно правильным в сложившихся на тот момент обстоятельствах.

Достигнув в сфере банковского бухгалтерского учета и инвестирования уровней главного бухгалтера регионального управления и миноритарного акционера, я принял решение, изменившее мое будущее. Выбор мой был вполне осознанным. Взвесив все плюсы и минусы, закрыл проект “банковский учет” и пришел к выводу о необходимости реализации своего профессионального потенциала в проекте “банковский корпоративный бизнес”. Я решил, что в новом проекте надо двигаться с успешным и надежным банком, но в то же время всегда готовым к переменам. В 2002 году, я считаю, сделал правильный выбор, определив Белгазпромбанк местом своей работы.

За десятилетие работы я прошел по служебной лестнице от ведущего экономиста – и.о. начальника РКЦ-1 Гродненского филиала №6 до заместителя директора по корпоративному бизнесу Гродненской областной дирекции. Я благодарен всем, кто был, есть и будет рядом в команде, частью которой являюсь, а также и партнерам этой команды.

Продвижение по карьерной лестнице не является самоцелью для меня. Более важным я считаю непрерывность процесса, связанного с накоплением личного опыта, знаний и умений и использования их в интересах коллектива и банка. Объективно оценивая себя и окружающий мир, можно сказать, что мое инсталлирование в формат одного из лидеров дирекции явилось составляющей частью процесса реорганизации и трансформации банка. Но, в то же время, в этой составляющей есть и признание моей целеустремленности, профессионализма и добросовестности, и чувство некоторой удовлетворенности от достигнутого. Я думаю, все это вместе будет играть немаловажную роль в мотивации дальнейшего профессионального развития, планировании деятельности на перспективу, видении новых вершин и готовности к их покорению.

Занимаемая мною в настоящий момент должность, конечно же, предопределила переход от близких и понятных, осязаемых вещей к более глобальным. Время сейчас интересное. В тренде текущего момента: организация и налаживание долгоиграющих взаимоотношений с крупными региональными бизнесами, занятие банком стратегической позиции в Гродненской области.

Мои хобби остались неизменными с детства - это футбол, правда в настоящий момент я, к сожалению, значительно чаще нахожусь в положении зрителя, и художественная литература.



Сергей КАРМЫЗОВ, Могилевская областная дирекция

Я пришел на работу в Белгазпромбанк в августе 2007 года на должность главного экономиста в отдел розничного бизнеса. Понимал, что в большей степени приглашение на работу — это аванс и риск со стороны Владиславы Ивановны Зиндер (Киктенко), так как до этого сфера моей деятельности была юриспруденция. Теперь, когда прошло почти 5 лет, уверен, что принял правильное решение и не подвел руководителя. В своей работе в банке прошел путь от исполнителя до руководителя: главный экономист, начальник ЦБУ, заместитель директора. Блок, который я курирую – розничный бизнес. Но в силу сложившихся обстоятельств я сейчас исполняю обязанности директора дирекции и выполняю функции заместителя директора корпоративного бизнеса. «Три в одном» можно сказать. Не буду лукавить — сложно, но вместе с тем интересно, держишь себя в тонусе, ежедневно решаешь новые для себя задачи.

В качестве заместителя директора мне приходится искать пути достижения поставленных перед дирекцией задач. Под моим непосредственным руководством выстроена четкая схема проведения выездных презентаций, осуществляемых как сотрудниками розничного подразделения филиала, так и сотрудниками ЦБУ. На филиале разработан и внедрен Регламент взаимодействия структурных подразделений, где описан процесс передачи клиента от корпоративного бизнеса розничному и наоборот. Выявлены так называемые «информационные дни» на градообразующих государственных предприятиях, построены графики проведения на них презентаций. Данная работа позволила научить работников правильной постановке речи, избавила от нерешительности перед аудиторией и, на мой взгляд, самое главное – оперативно мыслить и находить правильные ответы на провокационные вопросы из зала. Постоянное обучение и самообучение сотрудников – важная составляющая нашей работы.

Я убежден, что наш самый главный актив — это сотрудники, которые открывают перед нами новые возможности и одновременно задают какие-то границы. Самое важное в мотивации работников, помимо материального поощрения — это похвала. Вы можете добиться очень многого от человека, если будете его хвалить. Также очень важно общение, самые мелкие знаки внимания.

В 2011 году в Могилевской области открыто два ЦБУ. Сфера моей деятельности, в том числе и теперь — координация работы трех ЦБУ по Могилевской области. Горд тем, что 4-й раз подряд Могилевская дирекция побеждает в конкурсе «Лучший предприниматель года» — это достижение всего коллектива.

Текущий год для Могилевской дирекции — это очередная проверка нашей команды - как мы сможем в нынешних непростых условиях показать себя. Большие надежды возлагаем на корпоративный бизнес, увеличивая клиентскую базу и корпоративный кредитный портфель.

Для себя хотелось бы в 2012 году обновить знания по бизнес-переговорам на высших уровнях, по мотивации подчиненных. О себе хотелось бы отметить: у меня есть принцип «ни дня без строчки». Умные люди все давно сказали за нас, и постоянное чтение их мыслей, пожеланий, переживаний очень помогает в жизни философски и где-то с юмором смотреть на возникающие проблемы. Конечно, спорт. Это то, что позволяет и расслабиться от работы и держать себя в тонусе.

В «нерабочей жизни» любимейшее увлечение и забота — моя дочурка Аня. В этом году она идет в первый класс. Ей пришлось пройти сложный конкурс, и теперь она ученица школы искусств и будет профессионально заниматься хореографией. Всем хотелось бы пожелать здоровья, удачи, успехов.


Владимир АРЕШКО, Гомельская областная дирекция

Мне 44 года, есть жена и дочь. Банковский стаж 19 лет, из которых 15 лет работы в Приорбанке от экономиста до директора ЦБУ. В Белгазпромбанк пришел в январе 2008 года экономистом в отдел процессинга, где мне доверили то, с чего 15 лет назад я начинал путь банковского служащего – отчетность. Благо, директор отказался платить мне зарплату за этот участок, а поставил задачу организовать сеть центров банковских услуг в районных центрах Гомельской области. Вот это было интересно. За год мы открыли четыре ЦБУ (причем 3 из них — с нуля): полная свобода, поиски помещений, кадры, ремонты, ошибки и прочие удовольствия.

За этот год я понял, что при желании можно добиться чего угодно, и пока я считаю 2008г. самым интересным, продуктивным и динамичным в своей трудовой деятельности. Это, наверное, и стало фундаментом для дальнейших продвижений. Потом был отдел розничного бизнеса. И вот я заместитель, учитывая то, что основную часть своей трудовой биографии я был связан с розницей, курирую розничный бизнес, кассовую службу и, соответственно, данные направления в ЦБУ.

Качества, которыми нужно обладать, чтобы двигаться вверх, по моему мнению, это, несомненно, опыт работы, умение находить контакты с коллегами, умение отвечать за свои действия, любить жизнь, ну и, конечно же, оказаться в нужном месте в нужное время.

Текущий год пока складывается очень весело. Филиал суперактивно достроил здание и переселился, потом случилась централизация, затем прошла подготовка к турслету, после чего начинаем готовиться к официальному новоселью. Что касается розничного бизнеса, то в первом полугодии он спал, перебивались с овердрафтов на «Быстрые деньги», набрались депозитов, открыли депозитарное хранилище, отобрали у корпоратива курсообразование, приторговываем валютой – тоже интересно. Сейчас, после снижения ставки рефинансирования, появляются первые нормальные кредиты, так что надежда не умерла.

Планы на близкую и не очень перспективу – быть на последнем месте среди филиалов по объему просроченной задолженности. Это очень сложно, но если получится, я буду собой очень гордиться.

Что касается увлечений в нерабочее время – это путешествия. Много лет ходим с друзьями с рюкзаками в походы. Пройдено все Крымское побережье, Карпаты, Низкие и Высокие Татры в Словакии. 3 года назад увлекся велосипедом, теперь с той же командой уже не хожу, а езжу. Из достижений – проехал половину Крыма и все Закарпатье. В этом сезоне решил, что и на работу — тоже на велосипеде.

Подготовил Юрий КАРПИЦКИЙ


День семьи с Белгазпромбанком



23 июня прошла очередная встреча участников VIP-клуба Белгазпромбанка. На этот раз ее формат был сугубо семейным, о чем свидетельствует название мероприятия – «День семьи с Белгазпромбанком».

Гостям праздника представилась прекрасная возможность оградить себя от торопливых будней, сделать паузу, чтобы расслабиться, зарядить себя позитивом и провести один выходной день вместе с самыми близкими и родными людьми – своей семьей. Выбранная для проведения мероприятия площадка к этому располагала особенно, ведь Sporting Club просто создан для таких встреч! Настоящий аристократический уют загородного клуба, отличная европейская кухня, вежливый персонал и многочисленные зоны активности...

Несмотря на то, что утро субботы выдалось не солнечным и навевало определенные сомнения по поводу предстоящей погоды, уже в 10.00 гости начали активно собираться у входа на летнюю террасу ресторана «Лабрадор» на территории Sporting Club. На праздник «День семьи с Белгазпромбанком» приехали даже самые маленькие очаровательные гости: например, Маше Бремшмидт еще не исполнилось и 2-х лет.

Каждую семью впереди ожидали увлекательные приключения настоящего семейного квеста. Для этого гости по прибытии распределялись в команды: все получили бейсболки определенного цвета (синюю, красную, зеленую или оранжевую). Они и послужили знаком отличия для четырех команд.



Открыл «День семьи с Белгазпромбанком» заместитель председателя правления Дмитрий Кузьмич

—То, что вы приехали в выходной день сюда вместе со своей семьей, в очередной раз свидетельствует о правильном формате наших встреч, — отметил Дмитрий КУЗЬМИЧ. — Вы все помните Крещенское купание — первую встречу VIP-клуба в этом году, которая оставила после себя массу положительных эмоций. Думаю, что и сегодняшняя встреча, уже четвертая за последние полгода, будет не менее насыщенной и запоминающейся. Мы рады видеть вас снова.

Ведущий мероприятия рассказал о правилах проведения семейного квеста и предстоящих этапах соревнования. Он же представил гостям кураторов команд и провел жеребьевку. Каждая команда должна была пройти 4 основных этапа:

- кулинарный конкурс на приготовление шашлыка;
- соревнования по стендовой стрельбе;
- соревнования по стрельбе из лука;
- интеллектуальное командное соревнование «Схватка».

Для маленьких гостей праздника «День семьи с Белгазпромбанком» работала детская площадка, которая предлагала массу увлекательных занятий. Мамы могли спокойно оставить малышей под присмотром опытных воспитателей, которые провели с ними весь субботний день.



Первые два этапа конкурса пролетели незаметно. Настоящий азарт соревнований не заставил себя ждать



Впереди каждого ожидал еще один сюрприз – возможность выступить настоящим кулинарным экспертом, продегустировать шашлык и выставить оценку первым двум командам. Согласитесь, судейство вполне объективное.



После обеда соревнования продолжились. Каждая из команд достойно оспаривала свое право быть лучшей из лучших



Еще 2,5 часа увлекательных игр...



... и на площадке Sporting Club прозвучали заключительные фанфары, которые сообщили о том, что все четыре этапа семейного квеста завершены, и пришло время подводить итоги.

Пока в зоне барбекю гости дегустировали шашлык, приготовленный оставшимися двумя командами, компетентное жюри подводило итоги соревнований.

СПРАВКА "Банк.NOTE"

Гран-при семейного квеста получила команда «зеленых». В качестве подарка каждой семье было вручено приглашение на ужин в Sporting Club. Команда «зеленых» стала лучшей и в стендовой стрельбе. За это ее наградили сертификатами на стендовую стрельбу на площадке Sporting Club.

Первое место в стрельбе из лука заняла команда «синих». Подарком для победителей этого этапа стали сертификаты на стрельбу из лука на площадке Sporting Club.

Лучшим кулинаром была признана команда «оранжевых». Для совершенствования своих навыков в этом непростом деле каждой семье была вручена иллюстрированная книга истинного гуру кулинарного искусства Андрея Макаревича.

Самой интеллектуально подкованной и креативной стала команда «красных». За победу в соревновании «Схватка» каждая семья получила набор популярной игры «Твистер».

После торжественного награждения гостей ждал вкуснейший ужин, накрытый на летней террасе ресторана «Лабрадор». Завершающим событием вечера стал праздничный фейерверк, исполненный под композицию «Дорогами добра».

Ольга ДАНИШЕВСКАЯ,

главный специалист отдела маркетинга

Фото Сергея ПИЛИПОВИЧА

На главном фото: победителем конкурсной программы по итогам «Дня семьи» стала команда «зеленых»

Gold-статус: страхование на все случаи жизни

Начиная с июня 2012 года Белгазпромбанк начал предоставлять для держателей премиальных карт VISA Gold, MasterCard Gold, VISA Platinum новый сервис страхования держателя пластиковой карты. Расширение перечня дополнительных привилегий для владельцев карт премиального сегмента с учетом их индивидуальных потребностей – уже устоявшийся тренд для Белгазпромбанка.



Новый сервис от Белгазпромбанка включает уникальный набор страховок, который позволит чувствовать себя защищенным в любой точке мира

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Для карт **Visa Gold** и **MasterCard Gold** предоставляется:

Страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу. Сумма страхового покрытия – 50 000 долларов США. В этом случае выдается полис страхования, который можно использовать при оформлении документов на получение визы иностранного государства.

Для карт **Visa Platinum** предоставляется:

Страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу. Сумма страхового покрытия – 50 000 долларов США. В этом случае также выдается полис страхования, который можно использовать при оформлении документов на получение визы иностранного государства.

Страхование жизни на территории РБ и за ее пределами. Сумма страхового покрытия составляет 50 000 долларов США.

Страхование багажа. Сумма страхового покрытия – 500 долларов США в год.

Пакет страхования уже входит в полную стоимость карт Visa Gold, MasterCard Gold, Visa Platinum. Страховка оформляется по желанию клиента. Белгазпромбанк от своего лица страхует держателя карты по выбранным вариантам. Срок страховки равен сроку действия карты.

О том, как будет работать данная услуга, корреспонденту «Банк.НОТЕ» рассказывают руководитель группы текущих операций Светлана ЕЛИСЕЕНКО и ведущий экономист Руслан ТРОЦКИЙ.

— Чем привлекательна для клиентов эта услуга? Она ориентирована только на тех, кто собирается впервые завести премиум-карту?

Руслан Троцкий (Р.Т.): Весомым преимуществом пакетов страхования является то, что этот сервис понадобится всем, кто выезжает за границу, т.к. страховой полис можно использовать при подаче документов в посольства различных стран. Полис, который получает клиент, покупая премиальную карту, идентичен полису, который он получил бы при обращении в страховую компанию.

Преимуществами для клиента в данном случае является дополнительная денежная выгода и экономия времени.

Страхование предлагается как действующим клиентам - держателям премиальных карт Белгазпромбанка, так и тем, кто впервые приобретает такую карту. В случае приобретения премиальной карточки за предусмотренную банком плату стоимость пакета страхования уже будет включена в нее. Для действующих клиентов возможны варианты оплаты страхового пакета, в случае, если карта выпускалась с существенной скидкой.

— Что входит в страховые случаи?

Р.Т.: Перечень страховых случаев по каждому виду страхования определен утвержденными Правилами страхования.

Например, в соответствии с Правилами добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу № 8 (данный вид страхования пользуется наибольшей популярностью и предоставляется всем типам премиальных карточек) страховым случаем признается несение расходов в связи с причинением вреда здоровью либо жизни застрахованного лица в результате несчастного случая или болезни. Т.е. страховая компания возместит расходы на срочную медицинскую помощь, транспортировку в медицинское учреждение, неотложную стоматологическую помощь (до 150 долларов США) и другие расходы, которые связаны с наступлением страхового случая и указаны в Правилах страхования.

Для карт VISA Platinum дополнительно предоставляется страхование жизни на территории РБ и за ее пределами и добровольное страхование багажа. При страховании жизни страховыми случаями являются причинение вреда здоровью из-за болезни или несчастного случая, повлекшее постоянную утрату трудоспособности или жизни застрахованного лица. При страховании багажа — утрата, недостача или повреждение багажа в результате стихийного бедствия, пожара, хищения, а также несения расходов, возникших в результате задержки выдачи багажа на время более 5 часов.

Следует помнить, что в Правилах страхования содержится перечень ситуаций, которые не будут признаваться страховыми случаями, а также перечень расходов, которые не подлежат возмещению страховой компанией. Эти исключения являются стандартными для большинства страховых компаний. Получив страховой полис, необходимо ознакомиться с соответствующими Правилами страхования, которые находятся в свободном доступе на официальном сайте ЗАО «Кентавр»: ken.by.

— **Чем руководствовались при выборе партнера по программе страхования (ЗАСО «Кентавр»)?**

Р.Т.: Страховая компания “Кентавр” работает на рынке страхования Республики Беларусь более 20 лет и предоставляет широкий спектр страховых услуг, а также комплексные программы страхования юридических и физических лиц. Одним из важных факторов совместной деятельности стало то, что страховая компания «Кентавр» готова предоставлять уникальные пакеты страхования только для клиентов Белгазпромбанка.

— **Какие ожидания у вас от программы страхования? На какие результаты вы нацелены?**

Светлана Елисеенко: Самым главным нашим ожиданием является то, чтобы наши клиенты были довольны качественными услугами, которые мы предоставляем.

Уже в момент запуска услуг страхования мы наблюдали интерес как со стороны существующих клиентов, так и со стороны тех, кто принял решение быть клиентом банка благодаря этому новому сервису. Думаю, что в дальнейшем, благодаря пакетам страхования возможно увеличение объема продаж премиальных банковских карт и повышение заинтересованности в этом сервисе у существующих держателей премиальных карт.

Внедрение нового сервиса стало результатом плодотворной работы нескольких подразделений банка (управление банковских карт, юридическое управление, управление системно-технологического обеспечения розничного бизнеса). Когда мы разрабатываем новые сервисы для наших премиальных продуктов, в первую очередь для нас важны качество предоставляемых услуг и заинтересованность клиентов в этих услугах. В свое время мы оценили опыт разных банков (как в нашей стране, так и за ее пределами), изучили особенности предоставления таких услуг, и только после этого начали разрабатывать свои страховые сервисы, которые являются нашим конкурентным преимуществом на рынке премиальных пластиковых карт. Именно поэтому нашим клиентам – держателям премиальных карт предоставляется такая дополнительная выгода, как пакет страхования. Новые страховые услуги являются для нас существенным достижением цели предоставления качественного сервиса на рынке банковских услуг страны.

А вы уже оформили страховку перед отпуском?

Павел КАНАШ

Художники коллекции Белгазпромбанка: Михаил Кикоин



Читатели “Bank.NOTE” уже хорошо знакомы с такими белорусскими представителями парижской школы живописи, как Шрага Зарфин и Осип Любич. Сегодня в рамках серии статей, посвященных художественной коллекции Белгазпромбанка, мы предлагаем вам познакомиться с биографией и творчеством Михаила Кикоина.

Михаил (Мишель) Кикоин (31 мая 1892, Гомель — 4 ноября 1968, Париж) — французский художник Парижской школы, выходец из Беларуси.

После рождения Михаила его семья обосновалась в небольшом городке Резекне (в настоящее время это территория Латвии). Там его дед по материнской линии был раввином, а отец, Перец Кикоин, советником в банке. В 1904 году семья переезжает в Минск, где Михаил Кикоин учится в коммерческой школе; он знакомится с Хаимом Сутиным, который был на тот момент подмастерьем у портного.

В 1908 году Кикоин и Сутин поступают в Академию Живописи Крюгера, затем оба художника учатся в школе изящных искусств Вильно, там, кстати, они знакомятся с еще одним будущим выходцем художников Парижской школы Пинхусом Кременем. В 1912 году Кикоин приезжает в Париж и устраивается у своего кузена Жозефа; он записывается в школу изящных искусств в мастерскую Ф. Кормона.

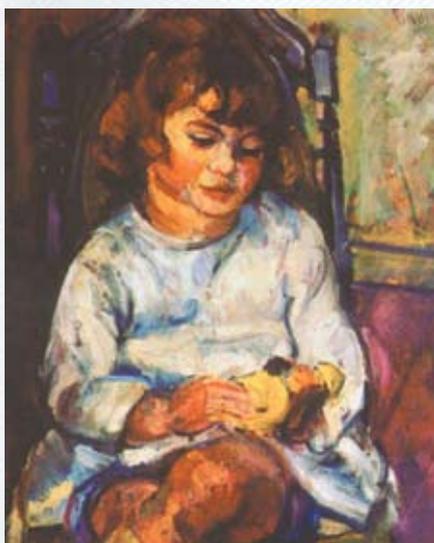


“Автопортрет”, 1930 год



Мишель Кикоин и его однокашники по школе изящных искусств в Вильно

В 1914 году Кикоин женится на Розе Бунимович, с которой он познакомился еще в Минске. Позже у них родилось двое детей: Клер и Жак. В том же году Кикоин устраивается в интернациональном общежитии художников «Улей» (фр. La Ruche), где к этому времени уже обитали его виленские однокашники Сутин и Кремень.



«Детские мечты», 1924 год



Роза и Мишель Кикоины

В 1919 году в Галерее Шерон проходит его первая выставка. Работы Кикоина привлекают внимание любителей искусства: доктор Монтло, художественный критик, пишет статью о его живописи; г-н Дескав, его первый коллекционер, покупает пятнадцать картин и сорок рисунков.

С началом Первой Мировой войны вместе с Сутиным хотел записаться добровольцем в Иностранный легион, но его не взяли по состоянию здоровья.



*Портрет Сутина работы
Кикоина*

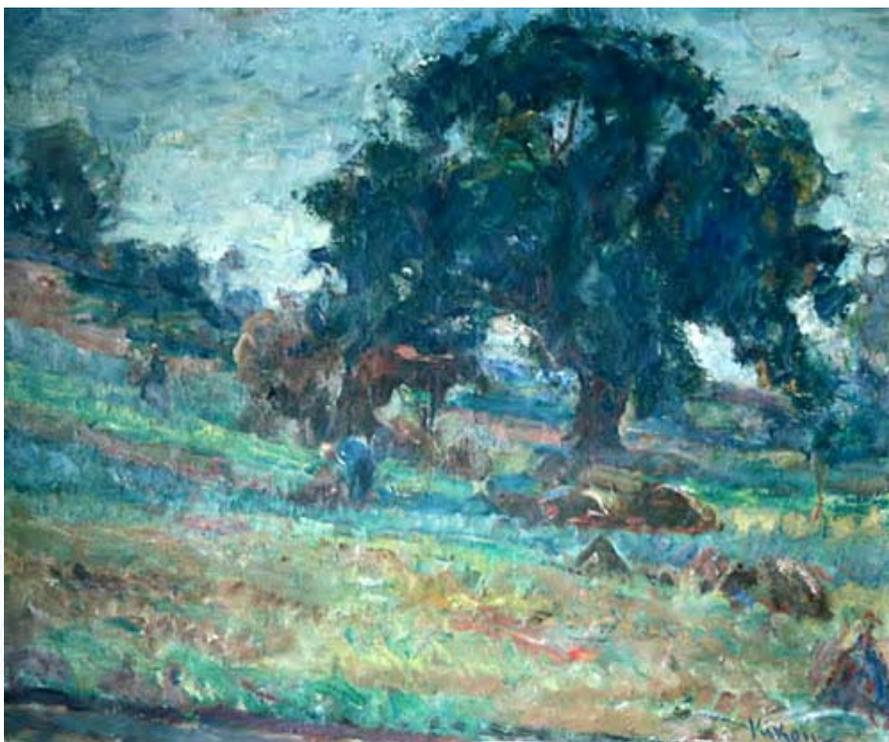
С 1922 по 1923 годы он путешествует по югу Франции с Сутиным: сначала в Саре, затем в Кань-сюр-Мер. Во время своего пребывания на юге он наполняет свои работы светом и пишет экспрессионистские пейзажи.



«Пейзаж в окрестностях Анни-сюр-Серен», около 1928 года



«Ваза с цветами»

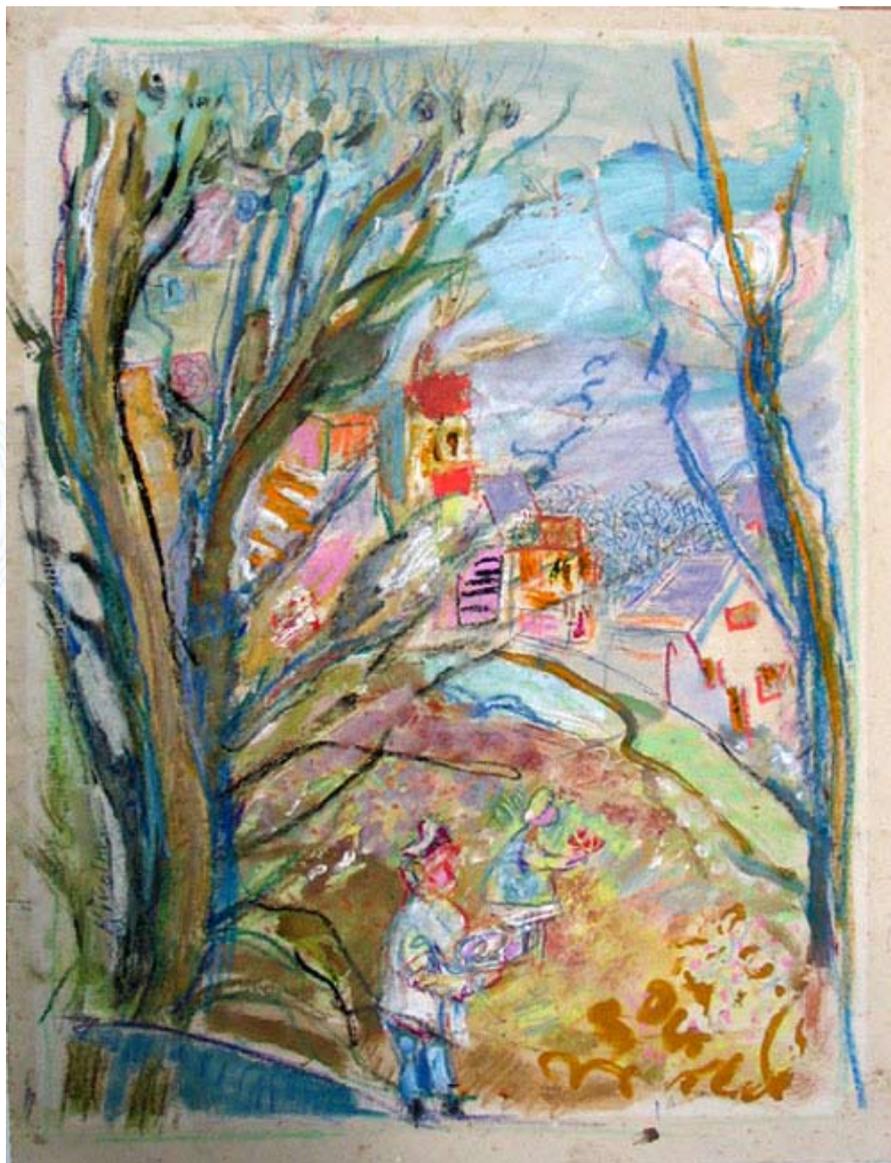


«Сенокос»



«Маленькая девочка», 1950-1955

В 1924 Кикоин получил французское гражданство, а через год покупает дом в местечке Анни-сюр-Серен. Затем в 1927 году он покидает «Улей» и поселяется в Монруж (город, расположенный юго-западнее Парижа – прим.ред.), после чего переезжает на Монпарнас (богемный квартал французской столицы – прим.ред.), где в 1933-м открыл собственную мастерскую и работал там до конца жизни. А летом обычно жил с семьей на юге Франции.



«Сельский пейзаж», 1960-е годы

Кикоин устраивал персональные выставки в галереях Ликорн, Неттер, Бернхейм, Бийе; позже — в Монпелье, Нью-Йорке, Париже, Лондоне и других городах. В 1928 году представил свои работы на выставке современной французской живописи в Москве.

В годы Второй мировой войны был, как и его семья, депортирован в концентрационный лагерь. После окончания войны он возвращается в Париж.



«Натюрморт с цветами»



«Композиция с собакой»

С 1958-м году Кикоин постоянно жил в Каннах. Первую ретроспективную выставку провел в 1962-м году в Кань-сюр-Мер. Активно экспонировался на тематических выставках: «Русские художники-эмигранты в Париже» (Лондон, 1954), «Сутин и его круг» (Нью-Йорк, 1959), «Русские художники Парижской школы» (Париж, 1961). Михаил являлся родственником (у них был общий дед или прадед) Исаака Константиновича Кикоина, физика, академика Академии наук СССР, который был одним из основных ученых, работавших над «атомным вопросом» в СССР. В связи с «железным занавесом» и засекреченностью И. К. Кикоина взаимоотношения между ними были невозможны.

Кикоин писал пейзажи, портреты, натюрморты, ню в духе Поля Сезанна, Пьера Боннара и Хаима Сутина. Эффектно живописал цветом и добивался художественной выразительности посредством наложения ярких красок и игры светотени. Индивидуальность художника проявлялась в стремлении через простые формы выявить страдание и драматическое напряжение.

Мишель Кикоин умер в своей парижской мастерской 4 ноября 1968-го года.

Произведения Кикоина хранятся в музеях Франции, США, Японии, а также в частных коллекциях. С одной стороны, Кикоин как художник недооценен, но, с другой стороны, он до сих пор не пользуется особым вниманием у покупателей, особенно по сравнению с другими выходцами Парижской школы.

Сегодня его вещи продаются не намного дороже, чем в 1990-е годы. Если 20 лет назад «масло» Кикоина в среднем стоило 10–20 тысяч долларов, то к 2010 году этот диапазон переместился в сторону увеличения максимум на несколько тысяч долларов, хотя он работал с лучшими художниками не только Парижской школы, но и мирового искусства. Работы его друга и главного единомышленника Хаима Сутина стоят миллионы, а картины Кикоина пока не достигли и 100 тысяч евро. Ценовой рекорд принадлежит работе «Лежащая», проданной за 80 тысяч евро в 2007 году на аукционе «Совком».

Подготовил Павел КАНАШ

На заглавном фото: Мишель Кикоин, 1962 год, кадр из д/ф «Хаим Сутин» (Франция)