



апрель  
2011

**Вестник УРАЛСИБА**



## Содержание

---

### **Важные события в жизни Корпорации**

УРАЛСИБ в рейтингах.....3

Отчет о деятельности в области устойчивого развития ФК "УРАЛСИБ" стал лауреатом премии "Лучшее корпоративное медиа года — 2011".....3

БАНК УРАЛСИБ провел круглый стол на ежегодной конференции Ассоциации молодых предпринимателей России.....4

50 тысяч клиентов БАНКА УРАЛСИБ стали участниками благотворительной программы "Достойный дом детям!".....4

БАНК УРАЛСИБ проводит «Дни открытой ипотеки».....6

БАНК УРАЛСИБ начал весеннюю федеральную рекламную кампанию по потребительскому кредитованию.....6

БАНК УРАЛСИБ предоставил клиентам возможность перевода с карты на карту при помощи банкомата.....6

ФК «УРАЛСИБ» продолжает просветительскую деятельность в сфере повышения финансовой грамотности населения.....6

### **Новые назначения**

Новые назначения менеджеров должностного уровня М2-М3.....9

### **Тема номера**

Донор - от слова «дарить»: сотни сотрудников ФК приняли участие в «Днях донора».....11

### **Актуально**

И.Р. Муслимов о проекте «Восход».....20

«То, как мы все здесь делаем» или корпоративная культура для менеджеров.....25

### **Личное дело**

Интервью с «ветеранами» Корпорации Н.И. Аносовой и М.А. Мамлеевым.....27

### **Секреты здорового питания**

Рецепты от шеф-повара.....34

---

Дирекция корпоративной культуры и внутренних коммуникаций УПИРП СЧР благодарит за помощь в подготовке материалов Н.И. Аносову, А.С. Киевского, М.А. Мамлеева, М.А. Попович, Корпоративный Университет, Управление по связям с общественностью.



## Важные события в жизни Корпорации

### УРАЛСИБ в рейтингах

- **БАНК УРАЛСИБ занял 2-е место по кредитованию малого и среднего бизнеса в 2010 году**

В соответствии с рейтингом портала Кредит для бизнеса.Ру, БАНК УРАЛСИБ занял 2-е место по объему кредитования малого и среднего бизнеса в 2010 г. Объем кредитов, выданных малым и средним предпринимателям, увеличился на 5,45% и составил 229,2 млрд. рублей. Кредитный портфель Банка по состоянию на 31 декабря 2010 года — 75 млрд. рублей.

- **БАНК УРАЛСИБ вошел в топ-10 ведущих банков по "Индексу впечатления клиента"**

По данным исследования "Индекс впечатления клиента — 2010: сектор розничных банковских услуг после финансового кризиса", организованного ПрайсвотерхаусКуперс, УРАЛСИБ вошел в топ-10 ведущих банков России.

Методика отбора банков заключалась в привлечении "тайных покупателей", которые посещали отделения банков и оценивали участников по пяти позициям, представляющим особую важность для клиентов: "Бренд", "Коммуникации", "Окружение", "Предложение" и "Культура".

"В центре внимания этого исследования находились каналы "физического" взаимодействия с клиентами (т.е. отделения банка), так как они оказались наиболее показательными с точки зрения оценки деятельности каждого банка", — поясняется в исследовании.

Кроме того, по результатам исследования была проведена специальная оценка эффективности продаж. При посещении отделений банка "тайными покупателями" собиралась

информация о таких компонентах, как методы стимулирования продаж, качество работы менеджеров по продажам, техника построения взаимоотношений.

### Отчет о деятельности в области устойчивого развития ФК "УРАЛСИБ" стал лауреатом премии "Лучшее корпоративное медиа года — 2011"



Отчет Финансовой Корпорации "УРАЛСИБ" о деятельности в области устойчивого развития за 2009 год стал лауреатом Ежегодной всероссийской премии "Лучшее корпоративное медиа года — 2011" в номинации "За эффективный инструмент

формирования корпоративной культуры и продвижения принципов социально-ответственного бизнеса".

В этом году нефинансовые отчеты впервые были выдвинуты на соискание премии, которая присуждается Ассоциацией директоров по коммуникациям и корпоративным медиа (АКМР) России лучшим корпоративным СМИ с 2005 года. Это свидетельствует о том, что социальная отчетность как новый для России канал коммуникации становится все более востребованной, позволяя компаниям эффективно взаимодействовать с широким кругом заинтересованных сторон.



## Важные события в жизни Корпорации

"Данные о деятельности в экономической, социальной и экологической сферах создают объемный и многогранный образ Корпорации. При этом простота и доступность изложения делают этот отчет действительно эффективным инструментом коммуникации. Например, соискатели вакансий могут получить полную информацию об "УРАЛСИБе" как о работодателе, а партнеры – оценить качество корпоративного управления. В России около полутора десятков банков готовят нефинансовые отчеты, но на сегодняшний день качество отчета УРАЛСИБа вне конкуренции", — отметил член экспертного совета премии, руководитель Центра общественных связей Агентства по страхованию вкладов А. Загрядский.



### **БАНК УРАЛСИБ провел круглый стол в рамках 4-ой ежегодной конференции Ассоциации молодых предпринимателей России**

Традиционная конференция "Вместе за создание условий молодому бизнесу!" собрала представителей Государственной Думы, Минэкономразвития, Ассоциации молодых предпринимателей России, ОПОРЫ России, партии "Единая Россия" и, безусловно, самих молодых предпринимателей. Одним

© «Вестник УРАЛСИБа» 2005-2011. ДККиВК УПирП СЧР

из партнеров мероприятия выступил БАНК УРАЛСИБ, который провел круглый стол для начинающих бизнесменов.

Руководитель Московской региональной дирекции Банка С.Д. Кулагина и Руководитель дирекции по работе с малым бизнесом О.Н. Мельникова рассказали собравшимся о том, как предприниматели могут воспользоваться банковскими услугами.

"Для БАНКА УРАЛСИБ работа с малым бизнесом и, особенно, с молодыми предпринимателями — это не просто часть бизнеса, но и важная социальная миссия. Помогая молодежи развить собственное дело, Банк стимулирует предпринимательскую активность населения", — пояснила Светлана Дмитриевна. По ее словам, достигнута договоренность о подписании соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией молодых предпринимателей и БАНКОМ УРАЛСИБ, которое предполагает проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности предпринимателей и продвижение банковских продуктов для малого бизнеса.

Кроме того, Банк и Ассоциация анонсировали создание постоянно действующей экспертной площадки, основными целями которой станут разработка подходов и реализация совместных программ по повышению доступности кредитных ресурсов для малого бизнеса и поддержке активной молодежи (студентов, выпускников ВУЗов).

### **50 тысяч клиентов БАНКА УРАЛСИБ стали участниками благотворительной программы "Достойный дом детям!"**

Программа "Достойный дом детям!" позволяет не только получать качественные банковские услуги, но и оказывать





## Важные события в жизни Корпорации

помощь детям, оставшимся без попечения родителей. Каждый желающий в любой момент может к ней присоединиться. Для этого достаточно открыть специальную банковскую карту или вклад. В соответствии с условиями программы, Банк перечисляет в Детский фонд "Виктория" из собственных средств 0,5% от суммы ежемесячного оборота по карте MasterCard "Достойный дом детям!", и от суммы процентов, начисленных по вкладу "Достойный дом детям!".

С момента старта программы в сентябре 2009 года во всех регионах присутствия Банка было выпущено более 36 500 банковских карт и открыто более 18 500 вкладов "Достойный дом детям!". В Фонд "Виктория" перечислено 14 млн. 227 тыс. 201 рубль. Собранные деньги были направлены на проект Детского фонда "Виктория" "Дом для достойной жизни", цель которого — обеспечить воспитанникам детских домов комфортные и безопасные условия жизни.

Фонд оказывает помощь, ориентируясь на индивидуальные нужды каждого детского дома. В частности, дети Шарканской школы-интерната (Удмуртская республика) получили возможность пользоваться современными уютными санитарными комнатами. В них сделан капитальный ремонт: установлены душевые кабины и новая сантехника, произведена замена труб, положена кафельная плитка. Дошколятам Республиканского детского дома (Удмуртская республика) Фонд "Виктория" купил специальную детскую мебель: столы, стулья,



шкафчики для одежды и стеллажи. Воспитанники Детского дома Карабашского городского округа (Челябинская область) теперь активно проводят время на новой игровой площадке с качелями, каруселями, горками и спортивным комплексом.

"Совместная программа с БАНКОМ УРАЛСИБ "Достойный дом детям!" стартовала в 2009 году. За это время, благодаря тому, что к программе присоединилось значительное число клиентов Банка, мы сделали жизнь более чем шестисот детей радостнее и комфортнее: провели ремонтные работы в помещениях, подарили дошкольникам мебель, обустроили комнаты психологической разгрузки, отремонтировали и оборудовали социальные гостиные, дали возможность детям весело проводить время на свежем воздухе, играя на новых спортивных площадках. Спасибо всем людям с добрыми сердцами за поддержку программы "Достойный дом детям!", — поблагодарила Председатель правления Детского фонда "Виктория" Татьяна Дмитриевна Летунова.

Заместитель Председателя Правления БАНКА УРАЛСИБ И.В. Филатов добавил: "Вклады и карты "Достойный дом детям!" — это не просто банковские продукты, но и реальная программа вовлечения клиентов в благородное дело. Для нас очень важно, что мы смогли предложить нашим клиентам уникальные инструменты, позволяющие просто и легко принимать участие в благотворительности — оказывать помощь детям-сиротам. Хочется поблагодарить более 50 тысяч наших вкладчиков и держателей карт, которые выбрали именно эти благотворительные продукты".



## Важные события в жизни Корпорации

### **БАНК УРАЛСИБ проводит "Дни открытой ипотеки"**

В марте 2011 года БАНК УРАЛСИБ провел семинары-встречи "Дни открытой ипотеки" для физических лиц в Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Челябинске и Уфе.

Посетители "Дней открытой ипотеки" получили подробную информацию о приобретении жилья в кредит, ознакомились с программами кредитования БАНКА УРАЛСИБ, задали вопросы и получили индивидуальные консультации представителей Банка и других участников рынка недвижимости: компаний-застройщиков и сотрудников агентств недвижимости.

Каждый участник мероприятия получил Сертификат, который дает возможность предъявителю получить скидку на процентную ставку при оформлении ипотечного кредита.

### **БАНК УРАЛСИБ начал весеннюю федеральную рекламную кампанию по потребительскому кредитованию**

География кампании — крупнейшие города страны: Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Краснодар, Нижний Новгород, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Воронеж, Пермь и Кемерово. В кампании задействованы федеральное радио, интернет, пресса, реклама на транспорте, что обеспечивает необходимый охват целевой аудитории.

В центре коммуникации один из флагманских продуктов БАНКА УРАЛСИБ — кредит "Удобный". О потребительских свойствах "Удобного" красноречиво говорит его название - данный кредит предоставляется без залога и поручителей на срок от 1 до 5 лет по предъявлению всего двух документов: паспорта

гражданина РФ и копии трудовой книжки, заверенной работодателем. Срок рассмотрения заявки – 1 день.

### **БАНК УРАЛСИБ предоставил клиентам возможность перевода с карты на карту при помощи банкомата**

БАНК УРАЛСИБ предложил своим клиентам новую услугу — теперь они смогут осуществить безналичный перевод с карты на карту при помощи банкомата.

Услуга доступна держателям кредитных и дебетовых карт Банка. Для того чтобы осуществить перевод, достаточно знать номер карты получателя средств. Им может выступать любое физическое лицо, являющееся держателем любой банковской карты Банка УРАЛСИБ.

Перевод возможен только в рублях и подтверждается введением ПИН-кода. Зачисление переведенных денежных средств производится на следующий рабочий день. Комиссия взимается только за перевод с кредитной карты и по сумме приравнена к комиссии за снятие наличных. Максимальная сумма перевода составляет 600 тыс. руб. в день и 1 млн. руб. в месяц.

### **ФК «УРАЛСИБ» продолжает просветительскую деятельность, направленную на повышение финансовой грамотности населения**

В предыдущем номере мы уже сообщали об участии Корпоративного университета СЧР и Управляющей компании ФК «УРАЛСИБ» в национальном проекте повышения финансовой грамотности населения РФ. Эта работа продолжается, и на этот раз в организованных Корпорацией семинарах приняла



## Важные события в жизни Корпорации

*участие одна из самых уязвимых социальных групп – дети, оставшиеся без попечительства родителей.*

*Как ни странно, знание финансовых продуктов и услуг необходимо не только взрослым, но даже детям. Ребята из детских домов, как правило, не сталкиваются с понятием «деньги», ведь их попечитель – государство - обеспечивает их всем необходимым. Вырастая, многие из них остаются совершенно не подготовленными к самостоятельному ведению хозяйства. Им непросто вписаться в социальную и профессиональную жизнь. Многие воспитанники детдомов по незнанию продают жилье, которым их обеспечивает государство, проигрывают деньги в автоматах, надеясь быстро разбогатеть.*



*Перед организаторами семинаров стояла задача объяснить ребятам экономическую суть денег и функционирование банковской системы. Сотрудники ФК «УРАЛСИБ» по своей инициативе разработали для них специальные методики финансового просвещения.*

*22 марта 2011 г. сотрудники ФК «УРАЛСИБ» и специалисты «Школы бизнес-тренингов для молодежи» при организационной поддержке фонда «Виктория» провели для воспитанников Детского дома №59 две деловые игры, направленные на помощь ребятам в адаптации во взрослой жизни и призванные дать подросткам первый опыт и основные знания в области*



*финансовой грамотности.*

*В деловой игре для школьников 3-5 классов "Деньги дикие и домашние", приняли участие двадцать человек. Участвуя в*





## Важные события в жизни Корпорации

смоделированных игровых ситуациях "Натуральный обмен", "Товарно-денежные отношения", ребята узнали о значении денег в жизни человека, на практике познакомились с базовыми понятиями финансового мира. По окончании деловой игры к обсуждению и разбору методики были приглашены учителя начальной школы и воспитатели детских домов.

Вторая деловая игра была разработана для учащихся 6-8 классов и называлась "Азбука рынка". В ней приняли участие 45 детей. Школьники познакомились с понятиями «рынок», «рыночные отношения», «цена» и ее формирование.



Участниками была смоделирована деятельность коммерческой фирмы – конструкторского бюро, задача которого – разработать инновационный продукт и продвинуть его на

рынке. Ребятам наглядно показали необходимость получения стабильного дохода как основы для сбережений и инвестиций.

В конце игры все участники традиционно получили сувениры от «УРАЛСИБа» и памятные сертификаты об участии в игре, а наиболее отличившиеся команды и участники – ценные призы. Воодушевление, энтузиазм и благодарность читались в глазах детей.

Для ребят участие в таких мероприятиях не только интересно, но и, безусловно, полезно для предстоящей жизни во «взрослом» мире.





## Новые назначения

### **Александр Вячеславович Афонин назначен Главным Исполнительным директором корпоративного банковского бизнеса по клиентской работе**

Приказом Главного Управляющего директора Финансовой Корпорации "УРАЛСИБ" № 5 от 25.02.11 Александр Вячеславович Афонин назначен на должность Главного Исполнительного директора корпоративного банковского бизнеса по клиентской работе.



Александр Вячеславович родился 19.02.1972 г. в Грозном.

В 1995 году окончил Московский государственный технологический университет «Станкин» по специальности «информационные технологии». В 1998 году получил второе высшее образование в Академии народного

хозяйства при Правительстве РФ по специальности «финансы и кредит». Получил аттестат ФКЦБ, а ранее - аттестат Минфина 1-й категории на ведение профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. В 2008 году окончил программу повышения квалификации бизнес-школы Insead (Франция) в области лидерство, организационных структур и клиентоориентированного подхода.

© «Вестник УРАЛСИБа» 2005-2011. ДККиВК УПирП СЧР

Александр Афонин имеет более чем 10-летний опыт работы в области клиентских отношений в банковском корпоративном секторе. Деятельность в этой сфере начинал в Альфа-Банке в 2000 году, работал старшим менеджером, начальником группы, заместителем начальника отдела по работе с крупными клиентами ряда отраслей промышленности. С 2002 по 2010 год работал в МДМ-Банке: С 2002 по 2007 занимал должности заместителя начальника, начальника отраслевых управлений по работе с крупными корпоративными клиентами, заместителя начальника департамента по работе с крупными клиентами. С 2007 по 2008 - заместитель руководителя Дирекции по работе с корпоративными клиентами Корпоративно-Инвестиционного блока. С 2008 по декабрь 2010 г. возглавлял упомянутую Дирекцию. Отвечал за руководство отраслевыми клиентскими подразделениями головного банка и функциональное руководство региональными клиентскими службами, непосредственно принимал участие в создании корпоративно-инвестиционного блока (CIB).

До прихода в банковскую сферу Александр Афонин работал в финансовых компаниях, являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг: 1997-1998 – начальник операционного управления, впоследствии генеральный директор ЗАО «Атомик»; 1998-1999 - заместитель генерального директора ОАО УК «Созидание».

Имеет сына девяти лет.



## Новые назначения

### **Юрий Владимирович Соловьев назначен Главным исполнительным директором корпоративного банковского бизнеса по кредитной работе**

Ю. В. Соловьев родился 24 марта 1973 года.

В 1995 году Юрий Владимирович с отличием окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Мировая экономика», получив квалификацию «экономист».



С 1993 по 1999 гг. работал экономистом в ПРОМРАДТЕХБАНКе в отделе активных операций и валютно-финансовом отделе.

С 1994 по 1998 гг. прошел путь от старшего специалиста до заместителя руководителя Департамента кредитования и инвестиций в АКБ развития нефтехимической промышленности «НЕФТЕХИМБАНК».

С 1998 по 2000 гг. руководил подразделением по работе с корпоративными клиентами в ГК «Работбанк» (Нидерланды).

© «Вестник УРАЛСИБа» 2005-2011. ДККиВК УПирП СЧР

Карьеру в ФК «УРАЛСИБ» Ю.В. Соловьев начал в 2001 году. В АКБ «ИБГ НИКОйл» Юрий Владимирович пришел на должность начальника Управления коммерческого кредитования ФБ коммерческого кредитования и торгового финансирования.

С 2004 по 2005 гг. был руководителем Функционального блока коммерческого кредитования и торгового финансирования, заместителем руководителя Функционального направления финансирования корпоративных клиентов ОАО АКБ «АВТОБАНК-НИКОЙЛ».

С 2005 по 2007 гг. Ю. В. Соловьев – исполнительный директор дирекции корпоративного банковского бизнеса, руководитель функционального направления финансирования клиентов ОАО АКБ «АВТОБАНК-НИКОЙЛ».

С 2007 года - исполнительный директор исполнительной дирекции финансирования корпоративных клиентов ГИД КББ, руководитель департамента кредитно-финансовых операций ГИД КББ.

Женат, имеет двоих детей.



## Тема номера

### **Донор - от слова «дарить»**

**Сотни сотрудников УРАЛСИБА приняли участие в ежегодных «Днях донора»**

Многие из нас хотят делать добрые дела, но не всегда знают, как. ФК «УРАЛСИБ» не только поощряет добрые помыслы своих сотрудников, но и помогает им воплотиться в жизнь. С 2008 года для Корпорации стало традиционным ежегодное проведение «Дней Донора». Эта масштабная акция проходит в рамках Соглашения о социальном сотрудничестве с Федеральным медико-биологическим агентством (ФМБА).



В первой половине марта в 31 регионе Корпорации прошли очередные «Дни Донора». В акции приняли участие 524 сотрудника.



Главный исполнительный директор ФК «УРАЛСИБ» С.Б. Бастрыкина отметила, что сотрудники участвовали в акции с энтузиазмом: «Благодаря соглашению о социальном сотрудничестве с ФМБА России акция прошла скоординированно и вызвала большой отклик. Замечательно, что государство предоставляет такую возможность помогать другим людям».

Для того чтобы сдать кровь, не требовалось затрачивать дополнительное время и ехать в специальные учреждения:





## Тема номера

хватило лишь желания помочь. Все технические условия были созданы организаторами. Необходимая техника для забора крови была установлена прямо в офисах ФК, а также в Мобильных комплексах заготовок крови, дежуривших неподалеку.



Многие сотрудники УРАЛСИБА с удовольствием откликнулись на предложение помочь, тем более что сделать это оказалось так просто.

**Донорство крови** (от лат. *donare* — «дарить») — добровольное жертвование собственной крови или её компонентов для последующего переливания нуждающимся больным или получения медицинских препаратов

Сдававший кровь четыре раза, из них два - уже во время работы в УРАЛСИБЕ, главный специалист БН УКА в Москве Кямран Мовсумов отметил:

«Это очень удобно - не надо никуда ехать. Здорово, что у нас поддерживаются такие социальные проекты».

В офисах, где установка такой техники была невозможна, желающие сдать кровь обращались в Центры переливания крови.

В этом году кто-то решил сдать кровь впервые, а кто-то делает это регулярно и является заслуженным донором. Желающие участвовать в акции подошли ответственно к подготовке: заблаговременно узнали критерии здоровья, позволяющие сдать кровь, придерживались определенных правил питания.

В Иркутском филиале провели предварительные лекции «Донорство крови. Влияние на здоровье», «Кто такой донор», показали тематические фильмы. Для некоторых сотрудников стало откровением, что сдача крови является не просто безопасной процедурой, но даже полезной. При сдаче крови





## Тема номера

организм начинает вырабатывать её заново, поэтому донорство – это своего рода очищение, обновление крови.

Кровь одного донора может помочь нескольким людям. Ведь «целиком» донорскую кровь не используют. Каждую дозу крови разделяют на компоненты. Нуждающийся в переливании пациент получает именно тот компонент, который ему необходим. Таким образом, один человек может спасти сразу несколько жизней!

многократное переливание крови, десятки незнакомых людей пришли на помощь и бескорыстно сдали свою кровь. С тех пор и я 2-3 раза в год сдаю кровь. Мне приятно осознавать, что таким образом я тоже могу помочь людям в трудной ситуации, подарить надежду на выздоровление, а, может, и спасти чью-то жизнь. Считаю, что нельзя быть равнодушным к чужой боли, если можешь сделать добро – сделай, и оно к тебе вернется».

Диспетчер Олеся Карпицкая из Кемерово стала донором впервые: «Намерение сдать кровь было у меня давно, но не было подходящего случая. Очень удобно, что этот процесс организовал Банк. Все желающие дружно собрались и съездили в Областной центр крови. Оказывается, сдача крови занимает совсем немного времени. Потратив всего полчаса, ты спасешь человеческую жизнь».

Начальник управления организации розничных продаж филиала Елена Зыбина является донором уже много лет: «Началось все с несчастья, случившегося с моим близким человеком. Когда моей маме срочно понадобилось

Управляющий филиалом ОАО «УРАЛСИБ» в г.Иркутске Владимир Семенников сказал: «Мы не первый год проводим такие акции, и каждый раз получаем очень высокий отклик. У нас в Корпорации сильны традиции добровольчества, помощи ближнему. Кроме того,

По данным Всемирной организации здравоохранения, люди, постоянно сдающие кровь, живут в среднем на 5 лет дольше среднестатистического человека.



наши сотрудники ведут здоровый образ жизни, поэтому, как правило, все желающие бывают допущены к этой ответственной процедуре».



## Тема номера

О ходе мероприятий в Краснодаре рассказал заместитель руководителя Южной региональной дирекции по управлению и развитию сети ОАО «УРАЛСИБ» Игорь Гончаров: «В прошлом



году наши сотрудники впервые решили сдать кровь, и вот сейчас мы завершаем уже четвертый подход. Особо радует тот факт, что люди идут делать добро не по приказу или указанию, а по собственной доброй воле. Ими движет сознательное решение оказать помощь тем, кто в ней нуждается. Более того, я убежден, что донорство - это еще и часть здорового образа жизни, и те, кто решится на этот шаг, сделают лучше не только другим людям, но еще и себе». Игорь Витальевич

подчеркнул, что по сложившейся неформальной традиции все средства, полученные как краснодарскими донорами, так и их коллегами в других филиалах банка в Южном регионе, передаются подшефным детским домам. В этот раз было принято решение купить для детей фрукты.

В Челябинске и Ставрополе акция «Дни Донорства» проводилась впервые. Добровольцы Ставропольского филиала решили передать денежные средства, полученные в качестве



компенсации на питание в день сдачи крови, в фонд благотворительной помощи Никите Трушечкину, которому требуется срочная дорогостоящая операция. Члены коллектива филиала, которые из-за ограничений по здоровью не могут быть донорами, внесли свой посильный денежный вклад. 5 марта все деньги были перечислены на счет благотворительной помощи ребенку.

В Челябинском филиале доноры присоединились к акции "Благо в каждый дом" вместе с сотрудниками, которым по тем или иным причинам не удалось сдать кровь. Все денежные средства пойдут на покупку мороженого и приобретение дивана для детей из подшефных детских домов № 2 и № 6.



## Тема номера

*В Новосибирском филиале сотрудники также решили направить собранные средства на ближайшие добровольческие акции.*

*В московских офисах, помимо «Дней донора», была организована акция «Подари книгу»: сотрудники покупали книги, писали в них теплые пожелания и передавали для отправки в детские дома.*

*Итоги «Дней донора» были подведены 15 марта на видеоконференции с участием представителей Корпорации, Минздравсоцразвития и ФМБА России в Москве, Уфе, Новосибирске, Екатеринбурге, Краснодаре и Санкт-Петербурге.*

*Активные доноры реже страдают сердечно-сосудистыми заболеваниями и легче переносят кровопотерю при ДТП и других несчастных случаях.*

*Руководитель ФМБА России Владимир Уйба сказал: «Служба крови серьезно заинтересована в сотрудничестве с*

*бизнесом в части развития добровольного донорства. Если внутри Корпорации донорство одобряется, это сильно мотивирует работников к тому, чтобы стать донором. Тот факт, что сотрудники ФК «УРАЛСИБ» не просто проводят «Дни донора», но и организуют благотворительные акции в пользу детей,шний раз доказывает, что в Корпорации работают действительно неравнодушные, социально ответственные люди».*

*Главный врач станции переливания крови в Екатеринбурге Марина Смирнова оценила качественные параметры: «Все 100%*

*сданной крови признаны годными к переливанию. Надеемся на продолжение сотрудничества».*

*Подобные мероприятия наглядно показывают, что в ФК «УРАЛСИБ» работают неравнодушные люди, готовые прийти на помощь ближнему.*

*Благодаря сдаче крови происходит активизация системы кроветворения - клеток красного костного мозга - и стимуляция иммунитета. Сказывается некоторая разгрузка органов, которые участвуют в утилизации умирающих эритроцитов: селезенки, печени.*

*Донорство – это:*

- укрепление организма: повышение устойчивости к кровопотере при авариях, несчастных случаях, ожогах, тяжелых операциях;*
- продление молодости за счет стимуляции кроветворения, самообновления организма;*
- профилактика заболеваний сердечно-сосудистой системы;*
- профилактика болезней иммунной системы, нарушений пищеварения, атеросклероза, деятельности печени, поджелудочной железы;*
- выведение из организма лишнего балласта: избытка крови и ее элементов.*

*Спасибо всем нашим донорам, которые среди обыденности и суеты нашли несколько минут для доброго дела, не прошли мимо и не остались равнодушными!*





## Тема номера



Филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Архангельск



филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Челябинск





## Тема номера



филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Великий Новгород



Филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г.Красноярск



Филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Новосибирск



«День донора» в Москве



## Тема номера



Филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Владимир



Филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г.Курган



филиал ОАО «УРАЛСИБ» в г. Кемерово





## Тема номера





### **И.Р. Муслимов рассказывает о проекте форматирования региональной сети**

**Уважаемые коллеги!**



В конце 2010 года Правление приняло решение о формировании в структуре Корпорации бизнес-единиц – экономически обособленных подразделений, таких как «Розничный банк», «Корпоративный инвестиционный банк», «Управление качеством активов». Создание бизнес-единиц позволит им

сфокусироваться на продажах и самостоятельно управлять затратами на поддержку и обеспечение бизнеса. Следствием этого стала необходимость форматирования региональной сети с целью создания специализированных сбытовых сетей ключевых видов бизнеса. Для решения этой задачи 27.12.2010 был открыт проект "ВОСХОД".

Временные рамки проекта - 27.12.2010 – 01.04.2011. Функции Управляющего совета проекта осуществляет Правление Банка, Оперативный совет возглавил мой Заместитель по региональному бизнесу Е.А. Гурьев.

#### **ЗАЧЕМ**

Сегодня на рынке наблюдается ужесточение конкуренции, и хотя "УРАЛСИБ" входит в число 15 крупнейших финансовых групп страны, мы заметно уступаем многим игрокам по ряду ключевых показателей (например, соотношению *cost/income* или производительности труда продающих подразделений).

Реализация программы преобразований позволит нам улучшить бизнес-показатели за счет

- более эффективного управления бизнесами Корпорации и наиболее полной реализации потенциала их сотрудничества;
- концентрации усилий на стратегических направлениях бизнеса и росте их масштаба.

В ходе реорганизации бизнесы получают возможность напрямую контролировать свою деятельность в регионах и затраты. Это будет мотивировать руководителей развивать свой вид бизнеса, даст им необходимые для этого ресурсы.





Сбытовые сети ключевых бизнес-подразделений Банка – розничного и корпоративного блока – будут нацелены на удовлетворение потребностей целевых клиентов. Они перестанут отвечать за поддержку бизнеса и административно-хозяйственную деятельность.

Эти функции – расчетов, юридического сопровождения, административно-хозяйственной и IT поддержки, управления персоналом – возьмёт на себя сформированная вертикаль функций поддержки.

Также будет создана независимая рискованная вертикаль, задачей которой будет обеспечение независимости и объективности принимаемых кредитных решений.

### **КАК**

Процесс перехода региональной сети на целевую структуру разделен на 4 ключевых направления:

1. Формирование целевой ФЭМ (финансово-экономической модели) и плановых BS&PL региональной сети
2. Переход региональной сети на целевую организационно-штатную структуру
3. Настройка системы полномочий в новой организационно-штатной структуре
4. Настройка процессов поддержки и обеспечения бизнес-единиц в региональной сети

Первые три будут завершены к 1 апреля 2011 года, реализация четвертого продолжится вне рамок проекта "ВОСХОД".

Каждое направление включает в себя целый ряд мероприятий. Так, будет разработана целевая финансовая структура и штатные расписания; назначены руководители и определены сферы их ответственности и т.д.

Параллельно с преобразованием организационной структуры начнётся централизация поддерживающих функций. Ближайшие недели мы потратим на детализацию новой организационной структуры и формулирование приоритетных задач для основных направлений бизнеса.

Стоит отметить, что обязанности большинства сотрудников региональной сети не изменятся.

Те, для кого переход к новой организационной структуре будет означать пересмотр зон ответственности и обязанностей, будут проинформированы об этом в ближайшее время.

Мы постараемся сделать проводимые преобразования максимально прозрачными для всех их участников.

### **ЧТО ДАЛЬШЕ**

После завершения проекта бизнес-единицы РББ и КББ продолжат настройку и реинжиниринг бизнес-процессов в рамках линейной деятельности и утвержденных бизнес-планов, а Центр поддержки займется разработкой целевой модели централизации общепанковских служб поддержки.

Уважаемые коллеги! Я понимаю, что организационные преобразования, как и любые изменения, неизбежно сопровождаются тревогой и временной неопределённостью. Это естественно и объяснимо. Однако топ-менеджмент сделает всё для того, чтобы реализация проекта не привела к



## Актуально

ухудшению условий труда или иным негативным последствиям, а, напротив, способствовала улучшению наших рыночных позиций и упрощению многих бизнес-процессов за счёт внедрения новых технологий.

Уверен, вы осознаёте необходимость перемен и разделяете уверенность топ-менеджмента Корпорации, что все запланированные изменения – к лучшему. Надеюсь на вашу поддержку и готовность участвовать в новом этапе развития нашей Корпорации.

С уважением,

Главный управляющий директор ФК,  
Председатель Правления Банка УРАЛСИБ  
И.Р. Муслимов

**Страницу проекта «Восход» на vk-портале представляет Е.А. Гурьев**

*Уважаемые сотрудники региональной сети!*

Уверен, что Вы уже знаете, что такое Проект «Восход», и слова «бизнес-единица», «макрорегион», «регион», «специализированные сбытовые сети» уже не вызывают у Вас вопросов типа «А что это такое?». Начиная с ноября 2010 года, Председатель Правления Банка, члены Правления и региональные директора должны были и объясняли Вам не только суть данных терминов, но и причины указанных преобразований. Данные разъяснения, по мере реализации Проекта «Восход», будут продолжаться на региональных советах и на страницах нашего Портала.

От себя (про причины преобразований) скажу так: мы научились сдерживать расходы, но мы не можем себе позволить, учитывая рыночные реалии, складывающуюся динамику продаж в субъектах региональной сети.



Поэтому основной идеологией преобразований выступил следующий постулат: освободить продающие подразделения от несвойственных им функций, а именно: кредитный менеджер (розничный и корпоративный) не должен заниматься просрочкой и у него не должно быть бэк-офисных



## Актуально

обязанностей, управляющий дополнительным офисом не должен заниматься обеспечивающими функциями и так далее.

В рамках такого подхода в бизнес-единицах: будут сформированы продающие подразделения, подразделения организации продаж; будут отдельные от продаж аналитические подразделения (например, продажи корпоративным клиентам и кредитный анализ будут работать на общий результат, но независимо друг от друга); будут должностные лица, отвечающие за качество сервиса и офисные каналы в наших точках продаж.

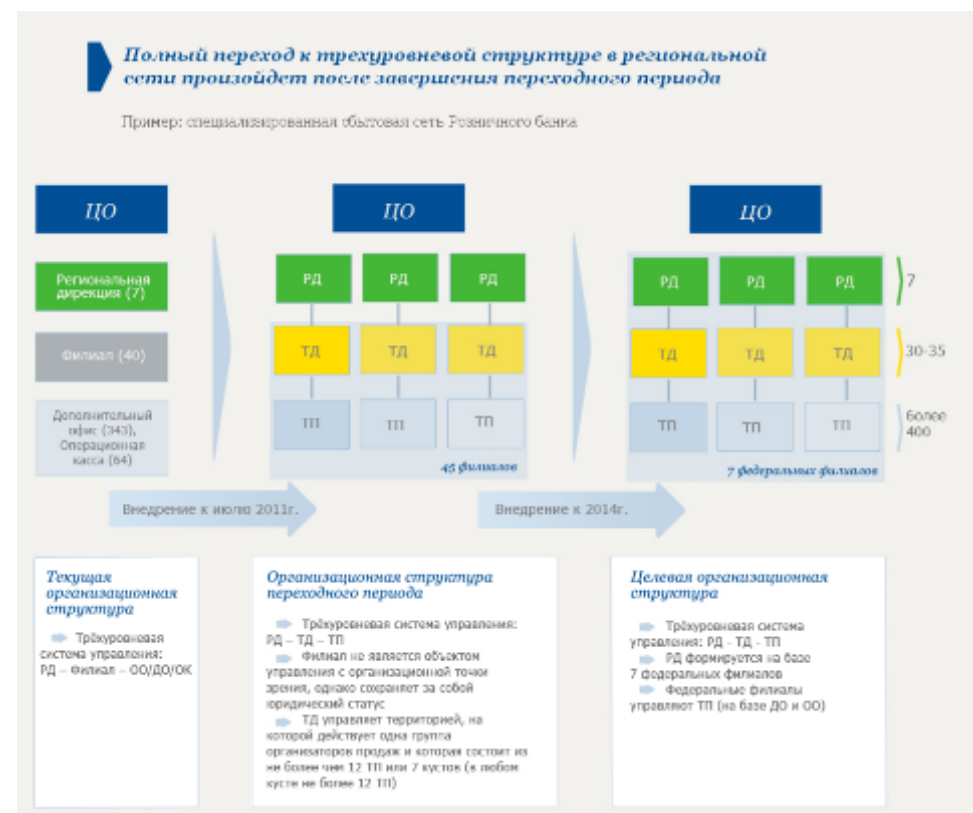
А «просрочкой», обеспечением и поддержкой бизнеса (кроме операционно-кассовой, она останется внутри бизнес-единиц) займутся отдельные подразделения, специализирующиеся на этих функциях: БН «Управление качеством активов» и Корпоративный центр.

Отмечу, что основой как продающих подразделений в региональной сети, так и иных подразделений будем мы с Вами. Никто не собирается увольнять текущий и набирать на эти места новый персонал. Профессионализм, лояльность, приверженность Финансовой Корпорации - вот критерии, которые были и останутся основой для кадровых решений в период изменений.

С уважением, Е.А. Гурьев

Чтобы сделать процесс изменений максимально прозрачным, создан раздел проекта на РИР "УРАЛСИБ-РЕГИОН" ([http://bk/regions\\_rf/text/sunrise/index.html](http://bk/regions_rf/text/sunrise/index.html)).

В нём представлена информация о предпосылках и целях проекта, его основных этапах и мероприятиях, о целевой модели управления и организационной структуре и процессе перехода к ним.





Здесь можно ознакомиться с ответами представителей проектного офиса на часто задаваемые вопросы о порядке



## Актуально

разделения розничного и корпоративного бизнесов, и задать собственные вопросы.






**Проект «Восход»**

«Проект «Восход» – шаг на пути к построению новой Финансовой Корпорации путём выделения самостоятельных бизнес-направлений и внедрения новой системы регионального управления»


[Читать все](#)

Новая структура




Какие преобразования нас ждут? Что такое новая система управления?

Ключевые события



Новосети, школы и основные направления проекта

Ваши вопросы



Как будет проводиться разделение розничного и корпоративного бизнесов?

Ф.О.О. «УралСиб» 2011.  
Создано в соответствии с Законом  
«О защите информации»  
www.ural-sib.ru





### «То, как мы все здесь делаем» или корпоративная культура для менеджеров.

ФК «УРАЛСИБ» уделяет много внимания личностному развитию и эффективности менеджеров. «Time manager international» вместе с сотрудниками Корпоративного Университета ФК «УРАЛСИБ» разработала и успешно реализует целевую программу развития менеджеров, в которую вошел целый комплекс программ обучения, в том числе и тренинг по корпоративной культуре, основанной на управлении по ценности.

Целями программы «Корпоративная культура, основанная

Руководитель департамента Интегрированный Бэк-офис Дмитриева И.А.: **«Очень интересно, познавательно, качество подачи материала очень высокое, жизненные примеры»**

на системе управления по ценности» являются и знакомство с понятиями корпоративная философия и корпоративное кредо, и развитие компетенций управления по ценностям и принципам. Кроме того, программа призвана дать слушателям понимание того, как общечеловеческие ценности сонастраиваются с ценностями клиентов, компании-работодателя.

Тренинг рассчитан на два полных учебных дня. Первый день

Руководитель департамента качества активов розничного банковского бизнеса Галимов И.А.: **«Очень интересно и нужно для работы и не только. Нужно, в том числе, и для построения отношений в семье, с друзьями. Спасибо большое!»**

целиком посвящен понятию корпоративной культуры в целом. Ее определений много, но, пожалуй, самое емкое и всеобъемлющее дают в своей книге «Корпоративная культура» Терренс Дил и Аллан Кеннеди: «The way we are doing things around here» - «то, как мы все здесь делаем». Наличие формализованной корпоративной культуры ранее было присуще западным компаниям; российские стали придавать ей большое значение лишь спустя время.

В курс вошли примеры самых известных компаний, которые заняли лидерские позиции на рынке благодаря сильной корпоративной культуре, разделяемым сотрудниками ценностям, миссии и видению. Интересным примером является компания ZAPPOS, которая настолько уверена в своей корпоративной культуре, что по прохождении испытательного срока предлагает **каждому** сотруднику достаточно крупную материальную выплату вместе с предложением покинуть

Главный исполнительный директор частного банковского бизнеса Веклов А.Ю.: **«Прекрасные преподавательские навыки, прекрасно проведенный тренинг»**

компанию, однако процент желающих уйти минимален.

ФК УРАЛСИБ, безусловно, является ярким представителем компаний с развитой корпоративной культурой, ведь она не просто зиждется на наборе тривиальных ценностей, а действительно уникальна!

Начальник управления информационных сервисов Яковлева Е.Е.: **«Очень вдохновляющий семинар и преподаватель! Большое спасибо!»**



## Актуально

Принципы управления по ценности и корпоративные компетенции занимают центральное место в первой половине тренинга. Менеджеры имеют возможность не только получить теоретические знания о составляющих корпоративной культуры, но и понять, как они влияют на их

Руководитель  
дирекции  
стратегического  
развития и  
методологии Белоконов  
М.А.: **«Очень  
подготовленный  
лектор. Считаю, что  
данный курс  
необходим для  
широкого круга  
руководителей»**

управленческую деятельность, выработать новые пути управления через призму ценности. Не секрет, что менеджеры являются для своих подчиненных основным источником информации, и принципы их работы, их методы принятия решений и ведения бизнеса являются примером и катализатором деятельности подчиненных. Глубокое понимание, принятие и транслирование во всей своей деятельности корпоративной философии

является отправной точкой успешности бизнеса и здоровой атмосферы внутри Корпорации.

Второй день тренинга направлен на развитие эмоциональной компетентности и эмоционального лидерства. Для каждого менеджера важно быть не только управленцем, но и лидером в своем направлении, эмоциональным лидером, который создает для своих подчиненных «здоровую» рабочую реальность, обеспечивают комфортный психологический климат в своей команде.

В 2010 году тренинг уже посетили около 250 менеджеров и ключевых сотрудников Корпорации, и популярность программы постоянно растет. Программа обучения составлена таким

образом, что за два дня у слушателей формируется исчерпывающее понимание управления на основе ценности и появляются практические инструменты для создания подлинной команды.

Для тех, кто пока не нашел времени, тренинг будет проводиться до конца 2011 года, и лучшие тренеры Школы менеджмента «ТМИ – менеджер сервис» ждут вас!

Руководитель  
департамента кассового  
обслуживания и  
инкассации Аносова  
Е.В.: **«Тренер от Бога,  
интересно, живо,  
полезно. Очень  
позитивные  
впечатления от  
тренинга»**

Первый Вице-президент, заместитель Председателя Правления ОАО "УРАЛСИБ" Дементьев А.В.:

**«Профессионально,  
доброжелательно,  
адекватно»**



## Личное дело

**Наталья Игоревна Аносова,**  
главный экономист Дирекции расчетно-кассовых  
операций отметила 15-летний юбилей работы в  
Корпорации

**- Наталья Игоревна, знаем, что вы работаете в Корпорации уже 15 лет. Как все начиналось?**

- С Корпорацией связан практически весь мой трудовой стаж. В январе 1995 года на последнем курсе института я пришла на работу в АКБ «АВТОБАНК» в Управление кассовых операций, затем была переведена в Операционное управление, в котором работаю и сейчас. С первых дней работы в Банке поразила атмосфера, которая царила в коллективе. Я сразу почувствовала, что попала в команду не только настоящих профессионалов, стоящих у истоков АКБ «АВТОБАНК», готовых в любой момент научить, подсказать, объяснить, но и просто замечательных людей - дружных, отзывчивых, вдохновленных едиными ценностями. Затем был период объединения банков под единым брендом «УРАЛСИБ». Все сотрудники мобилизовали свои силы и знания, чтобы сложный процесс объединения никак не повлиял на качество обслуживания клиентов. И у нас это получилось! Количество клиентов, открывающих счета в наших Дополнительных офисах, растет с каждым днем, и это говорит о многом.

**- Что для вас значит работа в Корпорации? Почему все эти годы Вы – с УРАЛСИБОМ?**

- УРАЛСИБ - это команда профессионалов высокого уровня, приоритетом которых являются честные и доверительные отношения, нацеленные на достижение наилучшего результата в работе, это команда единомышленников, готовых разделить радость твоих побед и протянуть руку



помощи в беде. УРАЛСИБ - это не только место работы, это - образ жизни со своими традициями, корпоративными ценностями, принципами и взглядами. Вот, наверное, почему,





## Личное дело

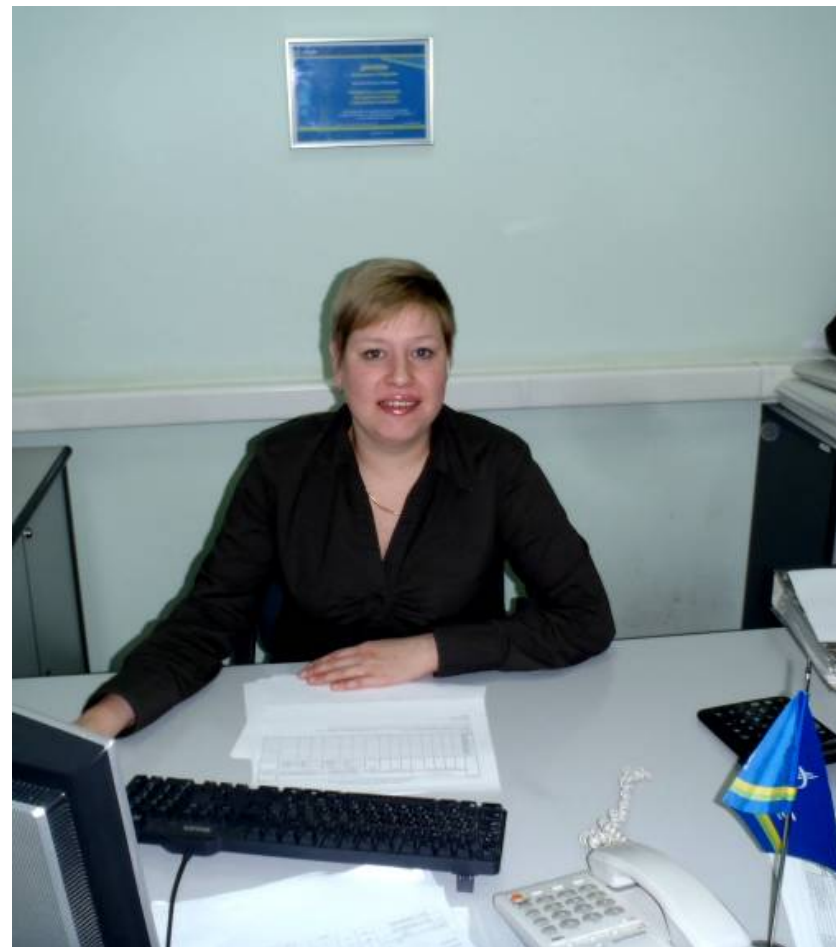
*придя в Корпорацию, люди задерживаются в ней на долгие годы. Мне сложно представить свою жизнь вне этого коллектива. Когда возникает необходимость помочь сотруднику Корпорации или кому-то из его близких, многие с готовностью спешат на помощь. Просматривая отчеты о собранных средствах, буквально видишь ту незримую ниточку, которая связывает нас в одно целое.*

**- Как Вы постигали тонкости профессии? Были ли у Вас учителя?**

*- Конечно, знаний, полученных в институте, было недостаточно для полноценной работы. Главное – это практика. Наверное, я сейчас не смогу припомнить случая, когда, обращаясь к более опытным коллегам за помощью, я бы не получила грамотный, исчерпывающий ответ. Да и сейчас мы каждый день чему-то учимся и учим других. Но все это - рабочие моменты. Я очень рада, что могу, пользуясь случаем, сказать огромное человеческое спасибо людям, которые сыграли большую роль не только в приобретении мною профессионального опыта, но и в духовном становлении. Это не только высококлассные специалисты, настоящие Руководители, умеющие создать в коллективе благоприятную для успешной работы атмосферу, но и замечательные люди. Про таких говорят человек «с большой буквы»: Е.М.Платонова, А.В.Рощупкина, А.В.Майорова, Е.В.Аносова, Е.В.Иванова, В.В.Чернявская. Именно этих людей я считаю своими Учителями.*

**- Расскажите немного о своем коллективе. Сложились ли в нем за время Вашей работы особые традиции? Появились ли у Вас на работе настоящие друзья?**

**- В 2007 году в ОАО «УРАЛСИБ» открылся Центр кассового**





## Личное дело

обслуживания, в котором трудятся сотрудники Департамента кассовых операций и инкассации, и 8 сотрудников Дирекции расчетно-кассовых операций, входящих в Департамент Расчетов коммерческого банка, где я работаю. Несмотря на то, что Дирекция принадлежит другому Департаменту, мы никогда не чувствовали себя здесь лишними, потому, что мы - одна большая семья! И Центр стал нашим домом. Не секрет, что большую часть времени мы находимся на рабочем месте, и я могу назвать себя счастливым человеком, потому, что с огромным желанием иду на работу. Мне комфортно в этом коллективе, меня окружают замечательные люди.

И так здорово, что большое внимание в Корпорации уделяется духовному развитию, появляется возможность развивать не только свои профессиональные способности, но и развиваться как личность, что очень ценно в наше время! Департамент расчетов коммерческого банка принимает активное участие в акциях и мероприятиях, проводимых в Корпорации. И мы гордимся, что наша Дирекция расчетно-кассовых операций в 2010 году заняла первое место в Новогоднем фестивале «Навстречу белому кролику». Незабываемое впечатление произвела на меня и поездка в село Шарاپово в Храм Живоначальной Троицы, организованная ГИД поддержки бизнеса. Очень хочется, чтобы такие мероприятия были как можно чаще и стали традицией.

**- Как сочетается Ваша увлеченность работой с интересами семьи? Хватает ли времени на общение с близкими?**

- Конечно, в будние дни времени на семью остается немного, но в моей семье к такому положению дел относятся с пониманием.

За пару вечерних часов, которые остаются до конца дня после возвращения с работы, я стараюсь получить максимально подробный отчет от сына о его успехах и, порой, неудачах в гимназии, музыкальной школе, шахматном клубе, прогуляться с любимой собакой, которая не дает нам расслабиться ни на минуту. И конечно, тем радостнее и долгожданнее становятся выходные дни. Один день я посвящаю домашним делам, от которых никуда не деться, а второй - отдыху, который мы планируем заранее. Помимо походов в театр, кино, поездок на экскурсии, стараемся зимой совершать семейные лыжные прогулки или походы на каток. Ну а летом, конечно, поездки на дачу, где уже собираемся большим составом: мама, семья моей сестры и моя семья. Это замечательное время, которого все ждут с нетерпением.

**- Чем Вы увлекаетесь?**

- Самое главное мое хобби - это воспитание сына, ему 13 лет, но пока, слава Богу, трудности переходного возраста нас не коснулись. Все остальное я называю приятными увлечениями. Это чтение (если я передвигаюсь на общественном транспорте, книга - мой неизменный атрибут), кулинария (очень люблю баловать своих домашних чем-нибудь вкусеньким), люблю ухаживать за комнатными растениями. Водительские права я получила восемь лет назад и ... положила их в дальний ящик. Однако, видя своих коллег-автомобилистов, я все чаще стала задавать себе вопрос: «А почему я так не смогу?» И вот я уже третий год за рулем, и теперь не представляю себе, как же я раньше могла передвигаться только пешком.



## Личное дело



И еще одно свое увлечение я «подсмотрела» в нашем коллективе. Многие женщины Корпорации увлечены вышиванием крестом, и вот, глядя на эти шедевры, я тоже пристрастилась к рукоделию. Я еще новичок, и пока до конца моя первая работа не завершена, но я уверена, что она не станет последней.

**- Какой совет Вы можете дать новому сотруднику ФК «УРАЛСИБ», который стремится сделать карьеру в Корпорации?**

- Сотрудникам, которые начинают свою карьеру в УРАЛСИБЕ, особенно молодым специалистам, я могу сказать, что им крупно повезло. УРАЛСИБ – это огромная профессиональная школа. Бытует мнение, что необходимо менять место работы каждые пять лет, но в УРАЛСИБЕ ежегодно увеличивается количество сотрудников, отмечающих многолетние юбилеи работы в Корпорации. И эта статистика говорит сама за себя. И еще: нередко сотрудники УРАЛСИБА находят себе другое место работы, но через какое-то время возвращаются обратно. Все эти факты красноречиво свидетельствуют о том, что работать в УРАЛСИБЕ не только престижно, но и комфортно. Добро пожаловать в нашу дружную семью! Всем коллегам я желаю здоровья им и их близким, душевного спокойствия, огромных профессиональных успехов и простого человеческого счастья.





## Личное дело

### **Марат Альбертович Мамлеев,**

*начальник Управления анализа эффективности и контроля издержек региональной сети, заместитель руководителя Департамента управления эффективностью и бизнес-технологий РБ, отметил 10-летний юбилей работы в Корпорации*

**- Марат Альбертович, знаем, что вы работаете в Корпорации уже 10 лет. Как все начиналось?**

— Начиналось все в сентябре 2000-го года. После окончания института и небольшого летнего отдыха я устроился на работу в тогда еще ОАО РИКБ «Башкредитбанк». Начиная свою деятельность специалистом в Управлении маркетинга, где занимался анализом рынков и вопросами ценообразования и тарификации. Думаю, именно работа в данном подразделении и определила во многом мою дальнейшую карьеру.

**- Что для вас значит работа в Корпорации? Почему все эти годы Вы – с УРАЛСИБОМ?**

- Безусловно, работа в ФК значит для меня очень много, ведь я начал работать в Корпорации после окончания института, и в моей жизни это единственное официальное место работы. Говорят, мы проводим на работе треть всей жизни, для меня это справедливо в прямом смысле - мне сейчас 33. Почему все эти годы я в УРАЛСИБЕ? Наверное, потому, что никогда не возникало желания и причин его покинуть.

*Мне повезло. Работая в Управлении маркетинга, а затем в Департаменте региональной сети, мне довелось участвовать во многих интересных масштабных проектах Банка. Это развитие филиальной и дочерней сети Башкредитбанка, интеграция с Корпорацией (Круг-1), проект «Ермак» и т.д. Все это позволяло мне постоянно развиваться и расти профессионально.*



**- Как Вы постигали тонкости профессии? Были ли у Вас учителя?**



## Личное дело

---

- Хороший вопрос. Как раз благодаря очень динамичному развитию нашей Корпорации постигать тонкости профессии приходилось быстро и разносторонне. Безусловно, были учителя, благодаря которым мне это удавалось.

В первую очередь, хочу отметить Елену Александровну Мусиенко, которая была фактически наставником в первый год моей работы. Во многом она и заложила основы для дальнейшей успешной работы: добросовестное отношение к делу, системность в решении задач, умение аргументированно отстаивать свою позицию и так далее. Пользуясь возможностью, хочу от всей души ее поблагодарить и сказать СПАСИБО!

Были и другие коллеги, которые на разных этапах моей карьеры мне очень помогли, но боюсь, обо всех не расскажешь.

**- Расскажите немного о своем коллективе. Сложились ли в нем за время Вашей работы особые традиции? Появились ли у Вас на работе настоящие друзья?**

- Коллектив у нас просто замечательный. Частенько с ребятами выезжаем на рыбалку. С некоторыми из них я

работаю в одном подразделении уже по 6-8 лет. Конечно, за такое долгое время люди перестают быть просто коллегами, а становятся настоящими друзьями.

**- Как сочетается Ваша увлеченность работой с интересами семьи? Хватает ли времени на общение с близкими?**

- Большой вопрос. Он меня действительно беспокоит. Конечно, проводить с близкими столько времени, сколько хочется, зачастую не получается. Выход я вижу в том, чтобы максимально сочетать свои увлечения с увлечениями семьи. Вот, например, в этом году стал брать сына с собой на хоккей, супруга тоже активный болельщик.

**- Чем еще Вы увлекаетесь?**

- Люблю летом выезжать на рыбалку; как уже говорил, активно «болею» за хоккей; когда есть возможность, люблю поиграть в бильярд и боулинг.



**- Какой совет Вы можете дать новому сотруднику ФК «УРАЛСИБ», который стремится сделать карьеру в Корпорации?**

**- Главное не бояться и не сторониться серьезных и сложных задач. Быть открытым и уметь общаться с людьми.**





## Секреты здорового питания

*Бренд-шеф Управления питания Александр Киевский продолжает знакомить Вас с рецептами здоровых и полезных блюд.*

*В дни Великого поста мы предлагаем Вам приготовить картофельную запеканку.*

### *Ингредиенты:*

Картофель	5 шт.
Лук репчатый	1 головка
Цуккини небольшой	1 шт.
Морковь	1 шт.
Чеснок	1 зубчик
Зелень	3 веточки

### *Рецепт приготовления*

*Картофель отварить и натереть на терке, лук тонко нарезать, морковь натереть, все овощи припустить с маслом, добавить чеснок. В глубокий противень выложить слой картофеля, сверху тушеные овощи, затем рубленый шпинат и цуккини, закрыть оставшимся картофелем. Смазать маслом, запекать в духовке 15-20 минут.*

*Приятного аппетита!*



### **Интересно...**

*Картофель - самый калорийный овощ. Высокую питательность ему придают углеводы в виде крахмала.*

*Однако роль крахмала в питании невелика. Постепенно расщепляясь в кишечнике, он превращается в глюкозу, которая через кровь распространяется по всему организму.*

*В клетках глюкоза подвергается окислению, при этом освобождается энергия, необходимая для поддержания работоспособности человека. В отличие от многих продуктов, содержащих белок, картофель оказывает «подщелачивающее» действие на организм человека, что очень важно для людей, страдающих повышенной кислотностью.*

*Кроме крахмала в картофеле есть белки, аскорбиновая кислота и большое количество витаминов.*