



2013 | Интегрированный отчет

Стратегия СОЦИАЛЬНОГО предпринимательства





ОАО «УРАЛСИБ» является членом
Глобального договора ООН
(The United Nations Global Compact)
и российской сети Глобального договора.
www.unglobalcompact.org



ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ»
входит в состав участников Пилотной
программы Международного совета по
интегрированной отчетности (IIRC).
www.theiirc.org



Полное фирменное наименование Общества:

Открытое акционерное общество «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» (далее «Общество»). Полное фирменное наименование Общества на английском языке: Open Joint-Stock Company «Financial Corporation URALSIB».

Сокращенное фирменное наименование Общества:

ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ». Сокращенное фирменное наименование Общества на английском языке: OJSC «Financial Corporation URALSIB».

Границы и область охвата Отчета

ОАО «ФК УРАЛСИБ» является головной организацией в структуре банковского холдинга. Интегрированный отчет о деятельности Общества (далее «Отчет») подготовлен на основе консолидированной информации о деятельности ОАО «ФК УРАЛСИБ» и его дочерних и зависимых обществ, образующих группу компаний «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» (ФК «УРАЛСИБ»). Общество создано в марте 2007 года в результате преобразования Общества с ограниченной ответственностью «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» в Открытое акционерное общество «Финансовая корпорация УРАЛСИБ». Общество является холдинговой компанией, владеющей пакетами акций и долей в уставных капиталах дочерних и зависимых обществ.



www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=12480
информация об Обществе, выпущенных и выпускаемых им ценных бумагах.



www.uralsib.ru
Официальный сайт ФК «УРАЛСИБ»



www.uralsib.ru/about/social_responsibility
Электронные версии годовых отчетов ФК «УРАЛСИБ»



www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=12480
Информация об Обществе, выпущенных и/или выпускаемых им ценных бумагах

Мы будем признательны, если вы найдете время и выскажете свое мнение о качестве раскрытия информации в этом Отчете.

Запросы о предоставлении дополнительной информации и предложения по содержанию следующего отчета можно направлять в Департамент управления отношениями с инвесторами Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» по адресу: csr@uralsib.ru

Головной офис Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» расположен по адресу: 119048, Россия, Москва, ул. Ефремова, 8. Факс: +7 (495) 723 70 06.

Данные в Отчете приводятся за период с 1 января по 31 декабря 2013 года. Отчет подготовлен в соответствии с Руководством по отчетности в области устойчивого развития (Sustainability Reporting Guidelines) Глобальной инициативы по отчетности GRI G4, Отраслевым приложением для финансовых организаций GRI FSSS, Стандартом Интегрированной отчетности Международного совета по интегрированной отчетности (The International Integrated Reporting Council / IIRC).

Информация, представленная в Отчете, заверена третьими сторонами: KPMG

Отчет сформирован на основе данных консолидированной финансовой отчетности ОАО «ФК УРАЛСИБ» за 2013 год, подготовленной по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и заверенной аудиторской компанией KPMG.

GRI

Отчет прошел процедуру заверения GRI Materiality Matters Check (MMC). Разработчик стандарта G4 – Глобальная инициатива по отчетности (GRI) – подтвердил, что показатели эффективности деятельности Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» за 2013 год раскрыты в полном соответствии с требованиями стандарта GRI G4 и Отраслевого приложения для финансовых организаций FSSD (Financial Services Sector Disclosures). Вариант применения стандарта G4 – «основной».



Художественная концепция

В основу дизайна положена идея социального предпринимательства, которая является стержневой для Отчета о деятельности Корпорации за 2013 год. Каждый раздел начинается с детально прорисованной иллюстрации на шмуцтитуле, мотив которой раскрывает ключевые точки влияния Корпорации на качество социальной среды. Техника векторного коллажа позволяет выстроить объемный образ современного предпринимателя, представив на своеобразной карте множество аспектов его социальной активности, и проследить взаимосвязь общества с деятельностью Финансовой корпорации «УРАЛСИБ».

Дизайн и предпечатная подготовка – B2B Zebra Group
Печать – типография ТалерПринт



Отчет напечатан на бумаге COCOON OFFSET, состоящей на 100% из целлюлозы вторичной переработки. Бумага произведена во Франции компанией ARJOWIGGINS с учетом международных стандартов менеджмента качества, экологического менеджмента и системы безопасности. Низкий уровень негативного влияния на окружающую среду подтвержден сертификатами: FSC (FOREST STEWARDSHIP COUNCIL) и EU-Flower.
Отчет напечатан компанией B2B ZEBRA GROUP, имеющей сертификат цепочки поставок FSC.

2013 ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ «УРАЛСИБ»



СОДЕРЖАНИЕ

Краткая история ФК «УРАЛСИБ»	2
Обращение председателя Совета директоров ФК «УРАЛСИБ».....	6
Корпоративная культура	8
Цепочка создания ценности	10
Бренды	12
Социально ориентированные продукты	20
Вклад ФК «УРАЛСИБ» в сообщество.....	25
Инфраструктура	26
География	28

СТРАТЕГИЯ..... 30

Обзор ситуации на финансовом рынке	32
Комплексный стратегический план.....	38
Реализация бизнес-стратегий.....	42
Реализация функциональных стратегий.....	47
Интервью	52

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 68

Ключевые финансовые показатели.....	70
Финансовый анализ по бизнес-сегментам	74
Объем государственной поддержки.....	76

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 78

Поддержка развития предпринимательства	80
Частно-государственное партнерство	82
Благотворительная деятельность.....	83

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА 88

Управление экологическими рисками	90
Показатели экологической эффективности	92

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ..... 94

Деятельность ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ»	96
Схема корпоративного управления	98
Система комплаенс-контроля.....	103
Система риск-менеджмента	107
Управление персоналом	115

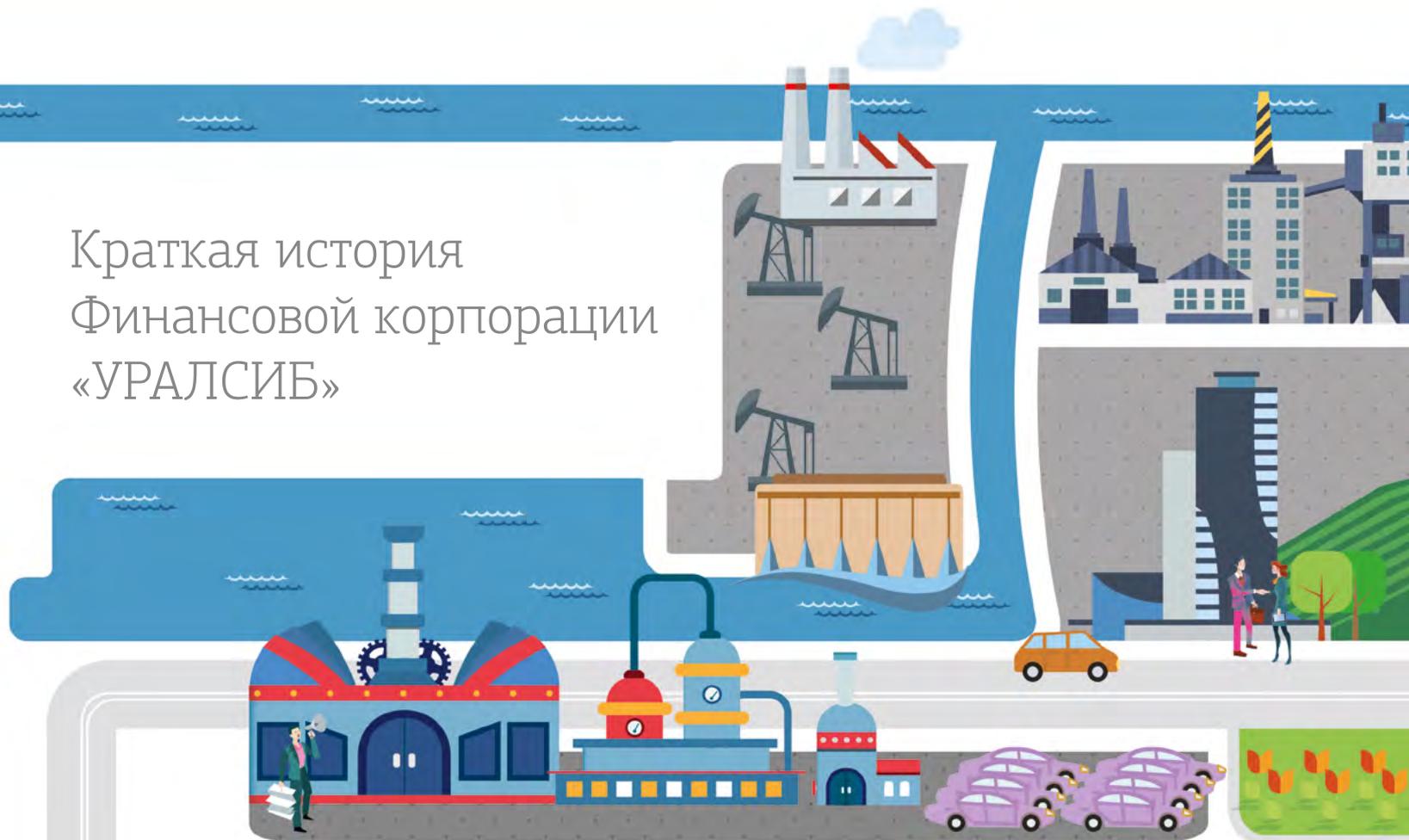
НАГРАДЫ И СОБЫТИЯ..... 130

Награды.....	130
События.....	132

ПРИЛОЖЕНИЯ 137

Общие сведения об Отчете.....	137
Область охвата и границы Отчета.....	138
Цепочка поставок организации	140
Заинтересованные стороны.....	141
Участие в ассоциациях и внешних инициативах	145
Таблица стандартных элементов GRI	147
Соответствие The Global Compact.....	152

Краткая история Финансовой корпорации «УРАЛСИБ»



1988

Основан АКБ «Автобанк», обслуживающий автомобилестроительный комплекс. Банк стал ядром ФК «УРАЛСИБ».

1994

Создан отдел VIP-обслуживания Депозитарной компании «НИКойл» – первой финансовой структуры, работающей с крупным частным капиталом.

1996

Создана группа компаний «НИКойл», к которой присоединен коммерческий банк «Родина». Основана Управляющая компания «НИКойл» (УК «НИКойл»).

1993

Основана Нефтяная инвестиционная компания «НИКойл» (НИК «НИКойл»).

1995

Создано специализированное подразделение Инвестиционной компании «НИКойл» – Nikoil Private Bank.



2002

АКБ «Автобанк», Лизинговая компания «Капитал» и «Промышленно-страховая компания» интегрированы в состав Финансовой корпорации «НИКОЙЛ».

2004

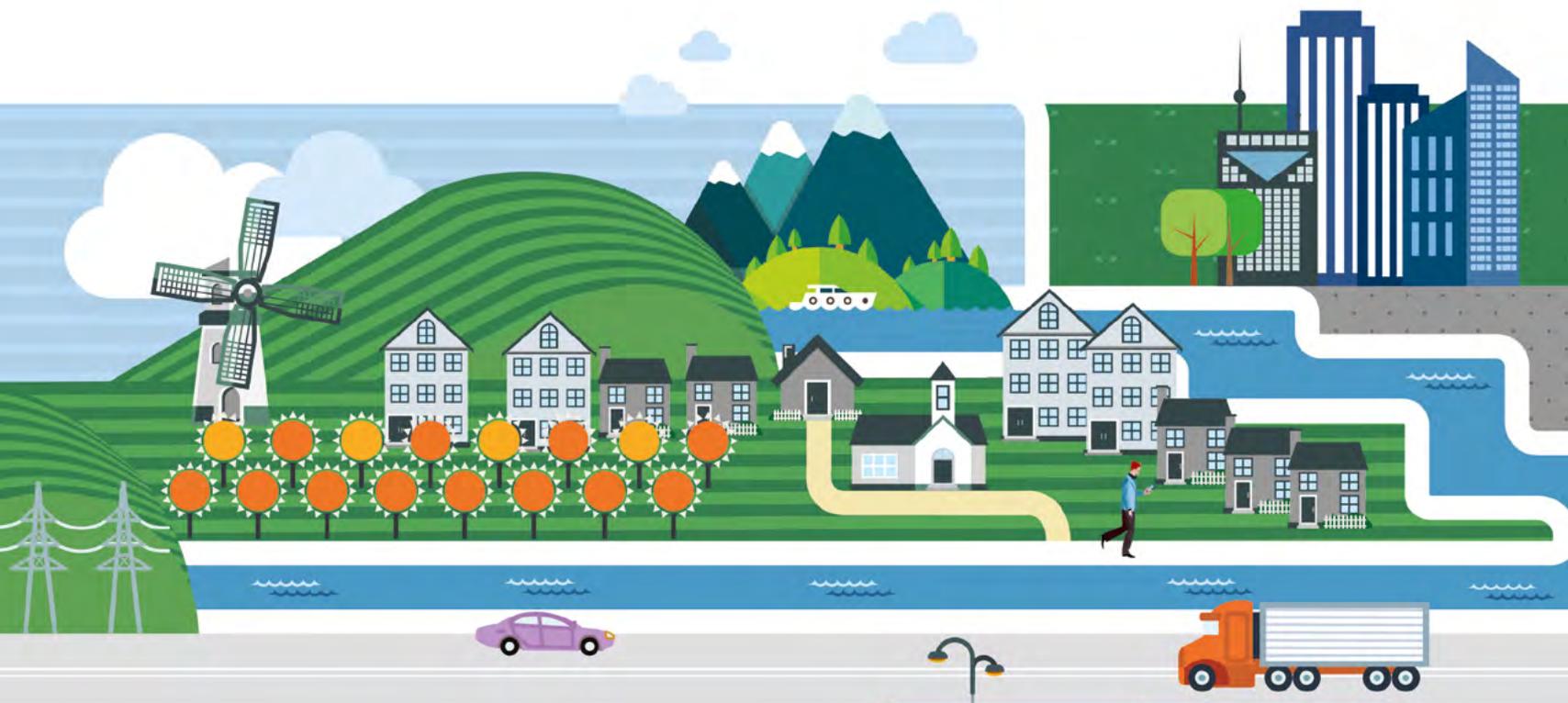
Финансовые компании корпорации объединены под брендом «УРАЛСИБ».
 Лизинговые активы объединены в холдинг «Лизинговая компания УРАЛСИБ».
 Управляющая компания «НИКОЙЛ» перешла на новый бренд – Управляющая компания «УРАЛСИБ».
 Опубликовано первый Социальный отчет в соответствии с требованиями международного стандарта GRI.

2000

Основана Лизинговая компания «Капитал» (Москва).
 Создан Корпоративный негосударственный пенсионный фонд «Урало-Сибирский пенсионный Фонд».

2003

Приобретена банковская группа «Урало-Сибирский банк» с широкой филиальной сетью.



2005

Пять банков Корпорации (АБ «ИБГ НИКОйл», АКБ «АВТОБАНК-НИКОЙЛ», «Урало-Сибирский Банк», АКБ «Брянский народный банк» и АКБ «Кузбассуголь-банк») реорганизованы в универсальный сетевой банк федерального уровня – Банк «УРАЛСИБ».

«Брокерская компания НИКОйл» переименована в «УРАЛСИБ Кэпитал».

Проведен ребрендинг Частного банка Nikoil Private Bank на «УРАЛСИБ | Банк 121».



2010

Два банка («АКБ Стройвестбанк» и «АКБ УРАЛСИБ-ЮГ БАНК») присоединены к Банку «УРАЛСИБ».

Банк «УРАЛСИБ» стал членом Глобального договора ООН (The United Nations Global Compact).

2007

Основана холдинговая компания «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» (головная организация в структуре банковского холдинга).

НПФ «УРАЛСИБ» вышел на розничный пенсионный рынок.



2012

Банк «УРАЛСИБ» открыл в Твери Операционный центр, в котором сосредоточены процессы обработки и сопровождения расчетных операций и платежей клиентов всей филиальной сети.

Банк «УРАЛСИБ» занял первое место среди компаний финансового сектора в рейтинге лидеров корпоративной благотворительности.



2011

Банк «УРАЛСИБ» подписал соглашение с «Банком Москвы» об объединении банкоматных и терминальных сетей.

Банк «УРАЛСИБ» и Сбербанк России учредили федеральную компанию «УЭК» («Универсальная электронная карта»).

2013

На базе Частного банка «УРАЛСИБ | Банк 121» создан новый бренд – «УРАЛСИБ | Private Bank».

Разработана новая миссия УРАЛСИБа: «Социальное предпринимательство на основе ценности».

Обновлен «Кодекс этики, экологии и ценности».



Философия УРАЛСИБа – строить бизнес на этических принципах, опираясь в своей деятельности на осмысление непреходящих ценностей.



Обращение председателя Совета директоров ФК «УРАЛСИБ»

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

Время подтверждает верность выбранной нами стратегии перестройки бизнеса на модель социального предпринимательства. В ее основе – нацеленность на улучшение жизни людей, стремление к высшим идеалам и непреходящим ценностям: доверию, созиданию, любви. Приоритетом становится вклад Корпорации в развитие общества, и именно с этой точки зрения мы смотрим на то, что сделано, что предстоит в ближайшей перспективе, и что определяет нашу стратегию на многие годы вперед. Сегодня в России идет процесс формирования культуры национально-предпринимательства, и нас радует, что среди клиентов все больше бизнесменов новой формации, создающих общую ценность. Это – социальные предприниматели. Чтобы в них поверить, важно заглянуть чуть дальше стратегических бизнес-планов и понять, что путь к ценности пролегает через социальное воздействие и прибыль, которая отражает эффективность социального воздействия. И нам представляется очень важным их поддерживать. Это партнерство способно сформировать долгосрочный и устойчивый курс на благо страны, общества и самореализации.

Минувший год был для нашей Корпорации юбилейным – УРАЛСИБу исполнилось 25 лет. За четверть века стараниями многотысячного коллектива создана устойчивая деловая репутация. Мы понимаем, что доверие формирует прозрачность, а партнерство основывается на этических принципах ведения бизнеса. Для себя мы определили ключевые: ответственность, честность, результативность, инновационность, социальная ответ-

ственность. Жизнь показывает, что нам удалось найти такое сочетание, при котором принципы проникают в суть друг друга и поддерживают устойчивость философии и идеологии ответственного ведения бизнеса.

Оглядываясь назад, мы вновь и вновь переживаем прилив энергии, с которым происходило становление финансового бизнеса России. Я горжусь, что в него вложен труд моих партнеров и коллег, что у УРАЛСИБа такая высокопрофессиональная команда. Сейчас стратегически важно переосмыслить опыт, которым мы обладаем, и осознать новую меру ответственности перед будущими поколениями. Уверен, что абсолютное большинство наших сотрудников поддерживают выбранный вектор на развитие социального предпринимательства. В этом может быть наше призвание. Мы объединяемся на основе общей ценности и стремимся к единству, которое обеспечивает синергию бизнеса всех компаний, входящих в финансовую корпорацию. Позитивное отношение друг к другу, желание поделиться знаниями и опытом, поддержать и помочь – это еще один уровень надежности. Мы полны желания укреплять благородные мотивы, с которыми ведем бизнес: инвестируем, зарабатываем, возвращаем прибыль инвесторам, заботимся о стоимости бизнеса.



**С уважением,
Николай Цветков**

Корпоративная культура



Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» развивает модель управления по ценностям (Management by Values – MBV).



В 2010 году Корпорация приступила к реализации проекта поэтапной модернизации всей системы управления. Переход на новую модель управления продиктован серьезными изменениями в бизнес-коммуникациях. Основная задача проекта – внедрение личностных параметров в менеджерское мышление, причем не только на теоретическом уровне, но и в повседневной практике. В конце 2013 года на конференции ключевого менеджмента был разработан и предложен к обсуждению в коллективах новый проект миссии УРАЛСИБа: «Социальное предпринимательство на основе ценности».

Новая миссия означает для всех сотрудников более высокую степень развития, ясную нацеленность бизнеса на социальную ответственность перед своими сотрудниками и перед обществом, удержание фокуса внимания на благородных мотивах поведения. Социальное предпринимательство понимается как бизнес, у которого ведущими мотивами выступает улучшение социальной среды на основе модели управления по ценностям. Корпорация стремится к тому, чтобы эти высокие слова стали делами, – создать продукты и услуги, меняющие жизнь в стране к лучшему.

Переход на новую систему управления осуществляется на основе принципов, зафиксированных в Кодексе корпоративной этики, который является первичным по отношению ко всем корпоративным стандартам и регламентам. Действие Кодекса распространяется на все

компании, входящие в Группу. В связи с утверждением новой миссии в 2013 году в Корпорации принят обновленный «Кодекс этики, экологии и ценности». Он обозначил стратегическую цель Корпорации – достижение финансового результата для создания условий, при которых реализуются благородные мотивы поведения каждого сотрудника организации. Это наше обещание миру и обществу вести свою деятельность по модели социального предпринимательства, управляя бизнесом на основе общей для всех ценности.

«Кодекс этики, экологии и ценности» показывает корни и историю создания Корпорации, определяет правила и мотивы поведения во всех областях деятельности – в отношениях друг с другом, с клиентами, с партнерами, с профессиональным и международным сообществами. Он придает импульс проактивной позиции каждого сотрудника Корпорации – от топ-менеджеров до специалистов. Такой подход должен способствовать укреплению репутации Корпорации как социально ответственного предпринимателя, объединяющего финансовые и филантропические компании федерального масштаба.

В 2013 году проведена диагностика выраженности благородных мотивов поведения по результатам тестирования по методике «УРАЛСИБ-MBV», результатом которой стало признание того, что наиболее ярко выраженными для сотрудников Корпорации являются мотивы «общественная польза» и «созида-

тельность». Их развитие позволит нам увеличить рост вовлеченности сотрудников в социально ответственную деятельность и создать положительный пример корпоративного управления на основе ценностей для профессионального сообщества и государства. Долгосрочная стратегия развития корпоративной культуры Корпорации предполагает ясное понимание каждым сотрудником своих внутренних побуждений, желаний и намерений, своего места в мире, в обществе и семье, в профессии и компании – это то, что наполняет работу и жизнь смыслом, формирует мотивы поведения. Большое значение имеет развитие благородных мотивов сотрудников и создание условий для их реализации.

Вместе с Кодексом, взаимодействие между компаниями Группы по существенным вопросам управления рисками, внешней и внутренней социальной политики, а также экологической безопасности регулируется требованиями российского законодательства, внутрикорпоративными нормативными документами и международным стандартом социальной ответственности (ISO 26000).

ПРИОРИТЕТНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СФЕРЫ, В КОТОРЫЕ УРАЛСИБ НАПРАВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА И РЕСУРСЫ (МОДЕЛЬ SOCIAL ENTREPRENEURSHIP – SE)



Цепочка создания ценности

Для Корпорации ключевыми драйверами повышения инвестиционной привлекательности являются: эффективное использование капитала, рост операционной эффективности, развитие эффекта синергии и предложение клиентам комплексных финансовых услуг на основе продуктов и сервисов Корпорации.

01.01.2013



Миссия

Финансовые услуги и энергия денег на благо человека и общества

- ☐ Розничный банк
- ☐ Корпоративный банк
- ☐ Региональный банковский бизнес
- ☐ Взыскание просроченной задолженности

Миссия

Заботимся о благосостоянии клиента и его семьи, предлагая опыт и экспертизу мирового уровня

- ☐ Обслуживание VIP-клиентов

Миссия

Повышаем благосостояние населения, профессионально управляя доверенным нам капиталом

- ☐ Паевые инвестиционные фонды
- ☐ Индивидуальное доверительное управление
- ☐ Управление институциональными активами

Показатели динамики рынка в 2013 году

Активы банковского сектора +16 % Темпы роста в Управлении активами ускорились почти втрое – до 23 % Объем резервов НПФ +9,7 %

**Миссия**

Социальное предпринимательство на основе ценности

- ☐ Построение сбалансированного портфеля инвестиций
- ☐ Развитие человеческого капитала сотрудников
- ☐ Повышение качества социальной среды, в которой действуют Корпорация и дочерние общества

Целевые показатели к 2018 году



* В соответствии со стратегией развития ключевого актива Группы – Банка «УРАЛСИБ» до 2018 года (утверждена Наблюдательным советом Банка).

**Миссия**

Повышаем социальный уровень жизни населения, профессионально управляя доверенным нам капиталом

- ☐ Формирование накопительной части трудовой пенсии
- ☐ Частные пенсионные программы
- ☐ Корпоративные пенсионные программы

**Миссия**

Обновление и развитие российского бизнеса

- ☐ Лизинговое обслуживание корпоративных клиентов

**Миссия**

Строим финансовый мост между вашими потребностями и рынками капитала

- ☐ Брокерское обслуживание частных и корпоративных клиентов
- ☐ Корпоративные финансы (рынки акционерного и заемного капитала, консалтинг)
- ☐ Аналитические исследования

31.12.2013

Финансовый капитал**Производственный капитал****Человеческий капитал****Интеллектуальный капитал****Природный капитал****Социальный капитал**

Бренды



Деятельность компаний, входящих в Финансовую корпорацию «УРАЛСИБ», базируется на партнерских отношениях с клиентами и принципах социального предпринимательства. Эти принципы действуют на всех этапах создания ценности для клиентов – от разработки нового продукта до продвижения и сервисного обслуживания.



Банк «УРАЛСИБ»



Банк «УРАЛСИБ» – один из крупнейших российских универсальных банков федерального уровня. Под единым брендом предоставляются услуги частным клиентам, малому бизнесу, крупным корпоративным клиентам, финансовым институтам. Линейка услуг насчитывает более 40 продуктов. Бренд представлен в семи федеральных округах России. Банк «УРАЛСИБ» является основным активом Финансовой корпорации «УРАЛСИБ».

Согласно принятой стратегии развития продуктовых направлений, в 2013 году акцент был сделан на развитии маржинальных продуктов – потребительском кредитовании и кредитных картах.



Уставный капитал
Банка на 31 декабря
2013 года



Величина
собственных
средств



Размер активов



Количество регио-
нов РФ, в которых
действует Банк

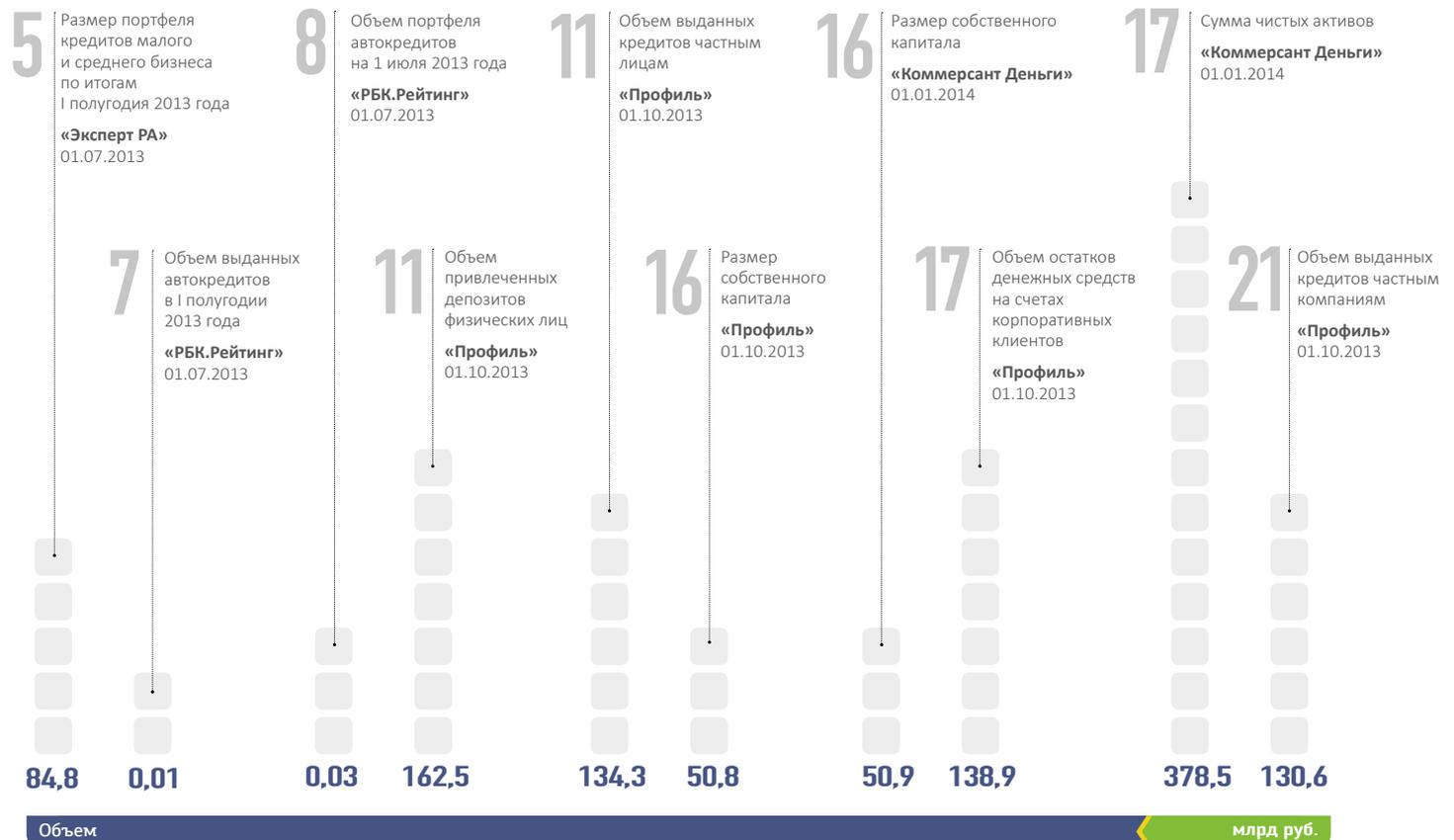
Достаточность капитала Банка «УРАЛСИБ»

Норматив достаточности капитала Банка по российским требованиям бухгалтерского учета превышал установленный минимум на 2,26 п.п. и составлял 12,26%. Нормативы достаточности капитала Банка превышали минимальный уровень, рекомендованный Базельским соглашением, на 1,78 п.п. и составлял 11,78%.

Основные продуктовые направления в 2013 году

ПРОДУКТЫ	Объем	Δ, %
Ипотечные кредиты		
Объем ипотечных кредитов	13 085 млн руб.	-4
Количество ипотечных кредитов	8,7 тыс. шт.	-7
Выданные кредиты малому бизнесу	9 859 млн руб.	-6
Выданные автокредиты	20 497 млн руб.	+18
Выданные потребкредиты	30 988 млн руб.	+34
Портфель кредитных карт	10 408 млн руб.	+56

Позиции в рейтингах



Управляющая компания «УРАЛСИБ»



УК «УРАЛСИБ» управляет одним из крупнейших на российском рынке коллективных инвестиций семейством паевых инвестиционных фондов – «УРАЛСИБ Фонд», а также активы Пенсионного фонда России (ПФР) и 15 крупнейших негосударственных пенсионных фондов России.

Статус одного из лидеров рынка обязывает УК «УРАЛСИБ» разрабатывать максимально эффективные, высокотехнологичные стратегии инвестирования, нацеленные на сохранение и приумножение переданных в управление капиталов. Управляющая компания активно участвует в работе экспертных групп по пенсионной реформе и в формировании сегмента фондов целевого капитала.

Основные продуктовые направления в 2013 году

млн руб.

ПРОДУКТЫ	Объем	Δ%
Управление пенсионными активами		
Резервы НПФ	4 914	40,2
Накопления ПФР	4 932	13,0
Накопления НПФ	10 646	-18,1
Управление средствами корпоративных клиентов		
Корпоративные клиенты	9 206	910,6%*
Фонды целевого капитала, СРО	45	9,8%
Управление средствами частных инвесторов		
Открытые паевые инвестиционные фонды	9 875	-7,0
Интервальные паевые инвестиционные фонды	1 354	-4,2

*Рост связан с привлечением крупного клиента.

+ 8,2
млрд руб.

Увеличение общего объема активов под управлением по итогам года

42,6
млрд руб.

+23,7%

Общий объем средств в управлении

1,15
млрд руб.

+66,9%

Резервы страховых компаний

1,16
млрд руб.

+2,5%

Собственные средства

Позиции в рейтингах

AAA Максимальная надежность Национальное РА	A⁺⁺ Исключительно высокий/наивысший уровень надежности и качества услуг «Эксперт РА»
A Высокий уровень качества управления 8 ПИФами** «Эксперт РА»	14 Место в рейтинге по общим активам под управлением «Эксперт РА» 01.07.2013

**Рейтинг присвоен 8 ПИФам под управлением УК «УРАЛСИБ»:
УРАЛСИБ Первый, УРАЛСИБ Профессиональный, УРАЛСИБ Отраслевые инвестиции, УРАЛСИБ Консервативный, УРАЛСИБ Энергетическая перспектива, УРАЛСИБ Нефть и Газ, УРАЛСИБ Финансовый сектор, УРАЛСИБ Перспективные вложения.

«УРАЛСИБ | Private Bank»



Основные продуктовые направления:

- ☞ банковские услуги;
- ☞ инвестиционные услуги;
- ☞ юридическое и налоговое консультирование;
- ☞ консультирование в нефинансовой сфере «Стиль жизни».

«УРАЛСИБ | Private Bank» – это специализированное подразделение Банка «УРАЛСИБ», предлагающее услуги в области управления благосостоянием клиентам, готовым разместить для управления средства, эквивалентные сумме 1 млн долларов и более. Клиентская стратегия строится на сочетании лучших мировых традиций Private Banking и глубоком знании специфики российского рынка. Банк предлагает долгосрочное управление благосостоянием, разрабатывая индивидуальную программу управления капиталом для каждого клиента.

Весной 2013 года Частный банк провел ребрендинг. Изменились позиционирование, название (в прошлом «УРАЛСИБ | Банк 121»), логотип, слоган и фирменный стиль. Концепция нового бренда:



Концепция нового бренда: «Профессиональная экспертиза международного уровня на российском рынке».



Количество
клиентов



Активы
под управлением



Чистый
операционный доход

«Профессиональная экспертиза международного уровня на российском рынке». Принцип работы по модели «Открытая архитектура» позволяет банку подбирать лучшие финансовые решения и предоставлять все услуги в «одной точке». Это обеспечивает клиенту экономию времени, удобство, контроль над принятием решений и стратегический взгляд на инвестиции. В 2013 году «УРАЛСИБ | Private Bank» приступил к разработке нового комплексного продукта «Долгосрочное управление благосостоянием».

В сеть зарубежных партнеров «УРАЛСИБ | Private Bank» входят крупнейшие частные банки и управляющие компании, а также поставщики нефинансовых услуг из Швейцарии, Австрии, Великобритании, Сингапура, Лихтенштейна и Монако.



НПФ «УРАЛСИБ»



Основные показатели за 2013 год

млн руб.
(если не указано иное)

ПОКАЗАТЕЛЬ	Значение	Позиция в рейтинге*
Доходность пенсионных накоплений	8,38%	21
Объем пенсионных накоплений в управлении	3 880,1	36
Количество застрахованных лиц по ОПС	60	40
Объем собственного имущества	4 321,21	44
Объем пенсионных резервов в управлении	293,74	59

* Рейтинг SBONDS (на 01.01.2014)

НПФ «УРАЛСИБ» – рыночный негосударственный фонд с гибким продуктовым рядом, настроенным на индивидуальные потребности клиента, и широкой сетью обслуживания. Миссия фонда – повышать уровень жизни граждан при выходе на пенсию. Клиент получает индивидуальный подход, высокий уровень сервиса и возможность приумножить свои пенсионные накопления. Среднегодовой доход НПФ выше уровня инфляции. Преимуществом фонда

является информационная открытость и прозрачность – клиент в любое время может запросить информацию о состоянии своего счета с учетом движения средств за отчетный период. Корпоративные пенсионные программы, предлагаемые фондом, позволяют работодателю сформировать дополнительную пенсию для своих сотрудников и построить конкурентоспособный пакет компенсаций и льгот.

Доходность пенсионных накоплений (% от Стоимости чистых активов)

8,38%

60 000
человек

Количество застрахованных лиц по Обязательному пенсионному страхованию

Позиции в рейтингах

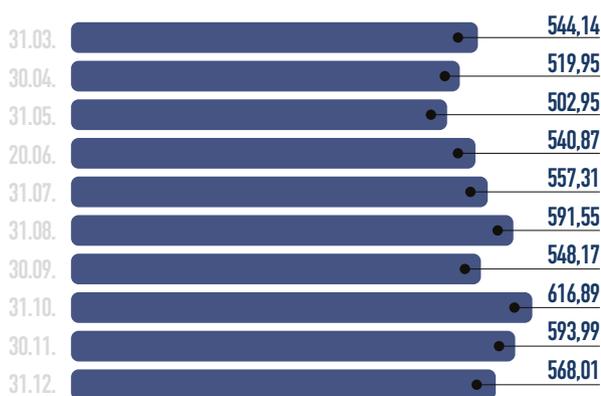


«УРАЛСИБ Кэпитал»



Основные показатели за 2013 год		млрд руб.
ПОКАЗАТЕЛЬ	Значение	Δ, %
Общий торговый оборот за 2013 год (включая РЕПО и срочный рынок FORTS)	2 677	-3,08
Торговый оборот по акциям за 2013 год (включая РЕПО и срочный рынок FORTS)	2 036	-2,02
Торговый оборот по облигациям за 2013 год (включая РЕПО)	641	-6,29
Общий торговый оборот (срочный рынок FORTS)	954	-22,75
Общий объем организованного в 2013 году облигационного выпуска	30,8	-38,28
	15 эмитентов 19 эмиссий	
Сумма эмиссий в качестве андеррайтера	32,4	-20,78
	29 эмитентов 38 эмиссий	

Сумма собственных средств (2013)



«УРАЛСИБ Кэпитал» предлагает полный спектр услуг в области инвестиций и финансов российским и международным клиентам. Компания специализируется на брокерском обслуживании и проведении торговых операций с ценными бумагами, организации выпусков долговых ценных бумаг, предоставлении консультационных услуг по сделкам на рынках капитала в области слияний и поглощений в России и за ее пределами. Услугами «УРАЛСИБ Кэпитал» можно воспользоваться в любом отделении Банка УРАЛСИБ.

Клиентам доступна современная система интернет-трейдинга, которая позволяет принимать независимые инвестиционные решения и открывает прямой доступ на фондовый, срочный рынки Московской Биржи, а также международные площадки LSE, NYSE и XETRA. С 2013 года система интернет-трейдинга предоставляет клиентам также доступ к валютной секции Московской Биржи и Американской торговой площадке NASDAQ. Компания обеспечивала высокую надежность торговых операций клиентов.

На рынке долгового капитала в 2013 году «УРАЛСИБ Кэпитал» предложил клиентам новые продукты: выпуск субординированных долговых ценных бумаг, выпуск ипотечных облигаций и иных секьюритизированных инструментов по российскому праву, выпуск облигаций российских эмитентов под гарантии иностранных юридических лиц.

Позиции в рейтингах



Лизинговая компания «УРАЛСИБ»



Лизинговая компания «УРАЛСИБ» развивает диверсифицированные каналы продаж. Компания предлагает в финансовый лизинг автотранспорт, спецтехнику и оборудование. Масштабная филиальная сеть компании позволяет быть ближе к клиенту и предлагать выгодные условия финансовой аренды. Продуктовое предложение компании ориентировано на удовлетворение потребностей малого и среднего бизнеса.

Основные показатели за 2013 год

млн руб.

ПОКАЗАТЕЛЬ	Значение	Δ%
Объем нового бизнеса	13 777	- 53,1%
в том числе оперативный лизинг/аренда	10	- 88,1%
Текущий портфель	29 891	- 9%
Объем полученных лизинговых платежей	13 388	13,6%

По версии Европейской лизинговой ассоциации Leaseurope ЛК «УРАЛСИБ» вошла в топ-40 лизинговых компаний Европы.

+13,6%

Объем полученных лизинговых платежей

Позиции в рейтингах

«Эксперт РА»
01.07.2013



A⁺

Очень высокий уровень финансовой устойчивости «Эксперт РА»

B⁺

Долгосрочный рейтинг ЛК «УРАЛСИБ» в иностранной валюте FitchRatings

Страховая группа «УРАЛСИБ»*



Страховая группа «УРАЛСИБ» представлена в 72 регионах. 69 филиалов компании объединены в 8 региональных дирекций.

Клиентами Страховой группы «УРАЛСИБ» являются 4 млн человек и более 200 тыс. предприятий различных отраслей экономики. В компании работает 3500 сотрудников и более 5000 агентов по продаже страховых продуктов.

Страховая группа «УРАЛСИБ» работает для частных и корпоративных клиентов, предоставляя им полный спектр страховых услуг в 250 городах России. Имеющиеся лицензии на 22 вида страхо-

Количество клиентов

4 000 000
человек

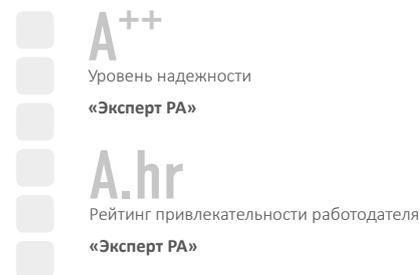
200 000
предприятия

вания позволяют компании предлагать программы страхования имущества, грузов, строительно-монтажных рисков и всех видов ответственности, автострахования, добровольного и обязательного медицинского страхования, страхования от несчастных случаев, страхования туристов и долгосрочные накопительные программы страхования жизни. Таким образом, Страховая группа «УРАЛСИБ» по праву считается универсальной страховой компанией федерального масштаба.

Компания предлагает финансовые решения в соответствии с потребностями клиентов на каждом этапе их жизненного цикла, в удобной для них форме, месте и времени по справедливой цене.

Основные показатели за 2013 год		млн руб.
ПОКАЗАТЕЛЬ	Значение	Δ%
Рост бизнеса		
Обязательное медицинское страхование (ОМС)	23 673	54
Добровольное медицинское страхование	1 830,7	1
Автострахование (КАСКО)	7 596	22,9
ОСАГО	4 699,7	48,5
Страхование ответственности	666,9	35,1
Страхование от несчастного случая	817,5	6,4
Чистая прибыль	75	-75,56
Размер активов	20,3	20
Суммарный объем сборов	40,4	39

Позиции в рейтингах



Компания входит в топ-15 ведущих участников рынка по объему сборов. По итогам 2013 года Страховая группа «УРАЛСИБ» вошла в десятку лидеров по автострахованию.

* ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» является миноритарным акционером Страховой группы «УРАЛСИБ» (менее 10% голосующих акций) и не оказывает существенного влияния на ее деятельность. Данный актив рассматривается акционерами как перспективный.

Социально ориентированные продукты



В соответствии с разработанной в 2013 году миссией – «Социальное предпринимательство на основе ценности» – одной из приоритетных задач Корпорации является создание и продвижение социально ориентированных финансовых продуктов и услуг.



УРАЛСИБ традиционно удерживает лидирующие позиции в таких социально значимых областях, как кредитование малых и средних предприятий и кредитование населения. Линейка продуктов с выраженной социальной составляющей формируется по двум стратегическим направлениям: поддержка государственных программ социального развития и поддержка стратегических направлений внешней социальной политики Корпорации.

ПРОДУКТ	Показатель	2013	2014	Δ, %
Потребительское кредитование	Объем выданных кредитов	23.13	31.00	134,03%
Социальная карта	Количество действующих карт	143,47	160,80	112,08%
Достойный дом детям	Количество действующих карт	99,43	152,09	152,96%

1

Универсальная электронная карта (УЭК)

В 2013 году Банк «УРАЛСИБ» приступил к выпуску и обслуживанию универсальных электронных карт (УЭК) в 15 регионах России, включая Москву и Подмоскowie, Башкортостан, Республику Коми, Удмур-

тию, Архангельскую, Астраханскую, Калининградскую, Кемеровскую, Мурманскую, Нижегородскую, Омскую, Тамбовскую, Тюменскую и Челябинскую области.



Кредитный продукт «Благородное дело»

2

Для социальных предпринимателей Банк «УРАЛСИБ» разработал специальный кредитный продукт. Получить кредит «Благородное дело» могут участники программы поддержки социального предпринимательства, которую Банк реализует вместе с Общероссийской общественной органи-

зацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» и Фондом «Наше будущее». В программе уже приняли участие более 35 социально ориентированных бизнес-проектов. Для получения кредита требуется минимальный пакет документов: анкета на получение кредитных ресурсов,

копия паспорта, учредительные документы юридического лица или свидетельство ИП, официальная и управленческая отчетность. Процентная ставка по кредитам для социальных предпринимателей ниже 10%. При работе с данным сегментом Банк не ставит перед собой цель извлечения прибыли.

3

Кредитный продукт «Социальная ответственность»

Банком «УРАЛСИБ» и Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» подписано Соглашение о сотрудничестве в области поддержки социального предпринимательства.

Соглашение предусматривает поддержку 12 проектов из различных регионов России, в рамках которых предпринимателям будет предоставлен доступ к грантам и льготным кредитам на развитие бизнеса,

консультирование специалистами в части юридических и финансовых вопросов, обучение и т. п. Специально для участников этого проекта Банк разработал кредитный продукт «Социальная ответственность», который максимально учитывает специфику данной отрасли. Максимальная сумма по продукту предусмотрена в размере 10 млн рублей на максимальный срок 60 месяцев, предусмотрен индивидуальный график и отсрочка по выплате основного долга до 6 месяцев.

10
млн руб.

Максимальная сумма
по продукту


60
месяцев

Маркетинговая кампания «Ипотека для родителей»

4



Основной посыл кампании – «Снижаем ставку на 0,5% за каждого ребенка».

За время проведения акции «Ипотека для родителей» было выдано 1226 кредитов на сумму 1949 млн рублей, что составляет около 35% от общего количества выданных ипотечных кредитов в период проведения акции.

Каналы коммуникации:

- 📻 радио;
- 🌐 Интернет;
- 📣 наружная реклама;
- 📄 печатные СМИ.

5

«Дни открытых идей» для предпринимателей

Акция «Дни открытых идей» проводится в рамках программы поддержки малого бизнеса. Специалисты Банка «УРАЛСИБ» организуют семинары для руководителей малых предприятий, клиентов Банка в целях повышения общего уровня финансовой грамотности, информирования предпринимателей об эффективных способах использования банковских продуктов, о существующих государственных программах поддержки федерального и регионального уровня.

В 2013 году традиционная акция Банка прошла в 72 городах России. Был организован телемост, который связал Краснодар, Ростов-на-Дону, Владимир, Белгород и Во-

лгду. В нем приняли участие Наталья Ларионова, директор департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития РФ, Евгения Круглова, заместитель начальника управления налогообложения центрального аппарата Федеральной налоговой службы России, и Илья Филатов, заместитель председателя Правления Банка «УРАЛСИБ». Предприниматели получили возможность напрямую задать вопрос руководителям федеральных ведомств и получить ответы на горячие вопросы.

В Краснодаре мероприятие посетили 115 человек, а по всей Южной региональной дирекции – более 400 предпринимателей.



В Южной региональной дирекции «Дни открытых идей» посетило более

400
предпринимателей

Повышение уровня финансовой грамотности населения РФ

6



В рамках «Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ», которая началась в 2012 году при сотрудничестве с ФСФР, Банк «УРАЛСИБ» успешно провел деловую игру «Мир успешных людей», разработанной Корпоративным университетом компании.

Главная образовательная и воспитательная задача деловой игры «Мир успешных людей» – подготовка школьников к жизни в реальных условиях рыночной экономики, развитие финансовой грамотности подростков и навыков личного финансового плани-

рования, обучение их формам совершения операций по сбережению, страхованию и приумножению капитала.

В 2013 году в городах России тренерами компании успешно проведена 21 деловая игра «Мир успешных людей». В этих играх приняли участие более 300 подростков. Деловая игра проводилась для школьников общеобразовательных школ, учащихся школ-интернатов для детей-инвалидов, для студентов колледжей Москвы и других городов России.


УРАЛСИБ | *Private Bank*

Банк предлагает уникальную образовательную программу – «Наследник». Она была создана специально для клиентов «УРАЛСИБ | Private Bank», желающих подготовить своих детей к грамотному управлению семейным капиталом. Обучение проводится под руководством

персонального наставника – Частного банкира. Программа включает несколько этапов: финансовое планирование и управление капиталом, нефинансовые возможности Private Banking, благотворительность и филантропия, практика в одном из частных банков Швейцарии.

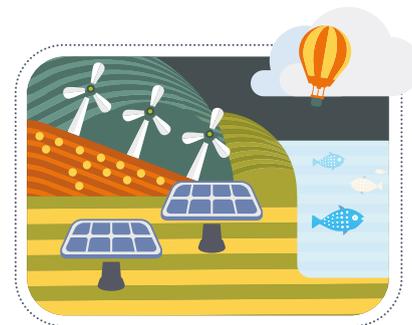


УРАЛСИБ | **УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ**

В 2013 году компания зарегистрировала Правила доверительного управления открытого паевого инвестиционного фонда акций «УРАЛСИБ Социально ответственный бизнес». Он позволяет инвестировать в бумаги российских и западных компаний, следующих общепринятому стандарту ведения социально ответственного бизнеса ESG (Environment, Social, Governance) и управляемых по ценностям (MBV), что является своеобразным «знаком качества». Принцип формирования портфеля

основан на оценке работы компаний с точки зрения их отношения к окружающей среде, ответственности перед обществом, корпоративного управления и управления по ценности.

Фонд акций «УРАЛСИБ Социально ответственный бизнес» запущен в рамках среднесрочной стратегии, направленной на внедрение культуры социально ответственного инвестирования в России через создание и предложение рынку соответствующих продуктов.



УРАЛСИБ | **НПФ**

Фонд предлагает 5 пенсионных программ, учитывающих возраст, социальное положение, финансовые возможности и инвестиционные предпочтения клиентов. Уникальное преимущество программ – возможность выбора инвестиционной стратегии для своих пенсионных накоплений. Клиенты могут воспользоваться одной из двух инвестиционных стратегий:

- сбалансированной (до 40% акций или до 80% облигаций), минимальная сумма взноса 10 тыс. рублей;
- консервативной (до 100% облигаций), минимальная сумма взноса 30 тыс. рублей.

На современном пенсионном рынке такой возможности не предлагает ни один НПФ.



УРАЛСИБ | КЭПИТАЛ

Компания регулярно проводит открытые бесплатные вебинары для участников рынка и начинающих инвесторов, которые позволяют получить навыки онлайн-торговли.

Начиная с 2009 года «УРАЛСИБ Кэпитал» организует для инвесторов и эмитентов долгового рынка облигационные конференции,

посвященные вопросам государственного регулирования, макроэкономическим вопросам и отношениям инвесторов и эмитентов. Прошедшая в 2013 году пятая по счету конференция получила название «Вызовы новой реальности» и собрала более 320 представителей бизнеса, государственных органов и средств массовой информации.



На сайте компании начинающим инвесторам предоставляется возможность воспользоваться симулятором интернет-трейдинга QUIK и принять участие в онлайн-семинарах.

www.uralsibenter.ru

УРАЛСИБ | ЛИЗИНГ

В 2013 году Лизинговая компания «УРАЛСИБ» осуществила настройку стандартного продуктового предложения под потребности предприятий малого бизнеса. В 2013 году стало возможным приобретение оборудования в лизинг индивидуальными предпринимателями и предприятиями, находящимися на упрощенной системе налогообложения, за счет организации финансирования без анализа бухгалтерской отчетности клиента. Также были изменены требования по минимально допустимому сроку регистрации предприятий: с 12 до 6 месяцев.

В целях снижения финансовой нагрузки на клиентов Лизинговая компания «УРАЛСИБ» сотрудничает с фондами поддержки малого и среднего бизнеса. Меры государственной поддержки осуществляются в виде субсидирования региональными фондами части лизинговых платежей: возмещение затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по оплате лизинговых платежей и аванса, а также части затрат, связанных с уплатой процентов по договорам финансовой аренды. В планах компании разработка и реализация совместно с фондами программы предоставления поручительства по договорам лизинга.



УРАЛСИБ | СТРАХОВАНИЕ

Страховая группа «УРАЛСИБ» реализует проект «Купи полис – помоги детям!» в поддержку инициативы Благотворительного детского фонда «Виктория» по строительству детской деревни в Армавире – альтернативного традиционным детским домам инновационного решения обустройства домашних условий для оставшихся без родителей детей.

Каждый проданный компанией полис автострахования «Каско Классик», полис страхования квартир «Моя крепость – Стандарт квартира» и полис страхования жизни и здоровья «Семейный» увеличивает благотворительный бюджет СГ «УРАЛСИБ» на 100 рублей. Объем благотворительных отчислений за 2013 год составил 5,7 млн рублей.

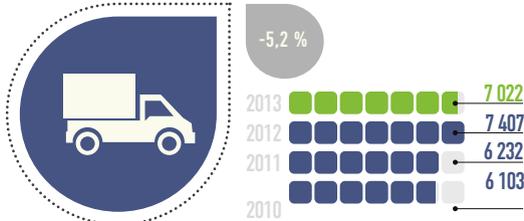
5,7
млн руб.

Объем благотворительных отчислений по проекту «Купи полис – помоги детям!» за 2013 год

Вклад ФК «УРАЛСИБ» в сообщество*

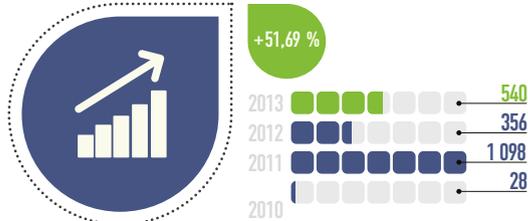
Поставщики

контракты**, млн руб.



Акционеры

дивиденды, млн руб.



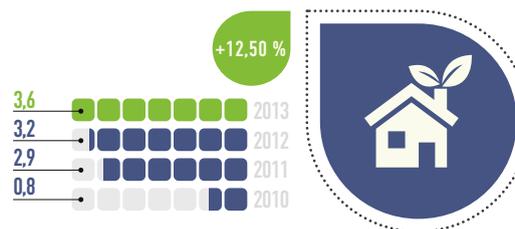
Сотрудники

млн руб.



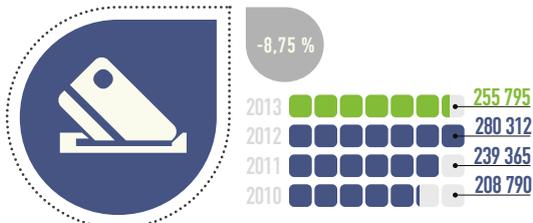
Окружающая среда

млн руб.



Клиенты

кредитные продукты, млн руб.



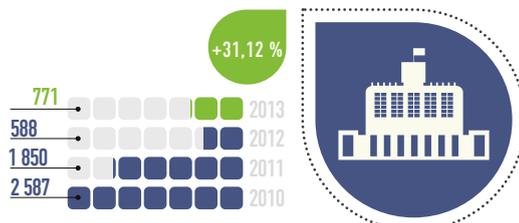
Общество

млн руб.



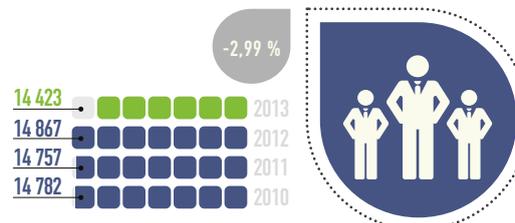
Государство

налоги, млн руб.



Занятость

рабочие места, шт.



* Данные представлены на основе консолидированной финансовой отчетности ФК «УРАЛСИБ» по МСФО за 2013 год.

** Данные приводятся по статье «Административные и операционные расходы».

Инфраструктура

ФК «УРАЛСИБ»

Количество штатных сотрудников тыс. чел.

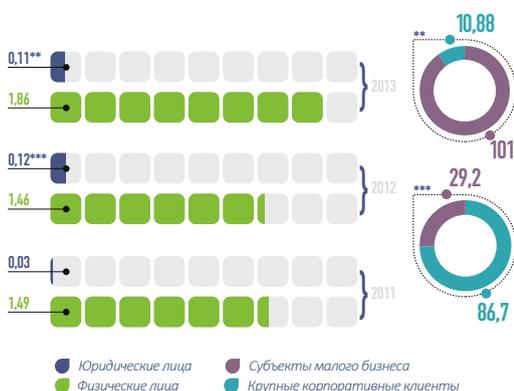


Внешние социальные программы и благотворительность млн руб.



Банк «УРАЛСИБ»

Количество активных* клиентов млн чел.



*Активный розничный клиент характеризуется соответствием как минимум одному критерию:

- наличие срочного депозита с остатками на отчетную дату от 5 тыс. руб. в рублевом эквиваленте;
- наличие текущего счета (карточный, депозит до востребования) с остатками на отчетную дату от 500 руб. в рублевом эквиваленте;
- наличие оборотов по счетам клиентов на сумму от 200 руб. в рублевом эквиваленте в течение хотя бы одного из трех месяцев, предшествующих отчетной дате;
- наличие непогашенного кредита либо наличие кредитной карты с утилизацией лимита более 5% по состоянию на отчетную дату.

Активный субъект малого предпринимательства характеризуется соответствием следующему критерию:

- наличие оборота по расчетным счетам клиента на сумму от 1 тыс.руб. в рублевом эквиваленте в течение месяца, предшествующего отчетной дате.

Количество банкоматов и терминалов тыс. шт.



Точки продаж

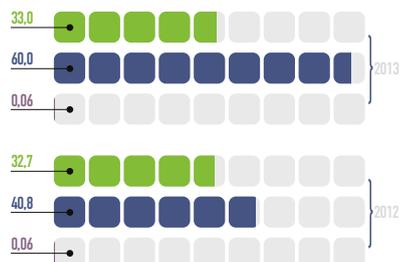


Пластиковые карты млн шт.



НПФ «УРАЛСИБ»

Количество клиентов тыс. чел.



- Физические лица по негосударственному пенсионному обеспечению
- Физические лица по обязательному пенсионному страхованию
- Юридические лица

Точки продаж



Лизинговая компания «УРАЛСИБ»

Количество клиентов (юр. лица) тыс. чел.



Точки продаж млн руб.



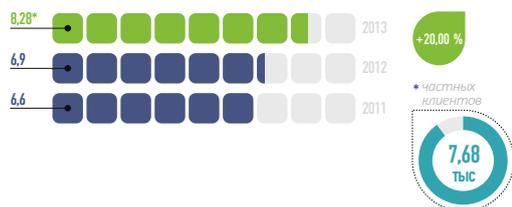
Управляющая компания «УРАЛСИБ»

Количество клиентов (пайщиков) тыс. чел.



«УРАЛСИБ Кэпитал»

Количество зарегистрированных на ММВБ клиентов тыс. чел.



«УРАЛСИБ | Private Bank»

Количество клиентов семей



География



Лондон

**URALSIB
Securities Limited**

**Центральный офис
ФК «УРАЛСИБ»**

Москва

**Центральный
федеральный
округ**

В Москве расположены
главные офисы:

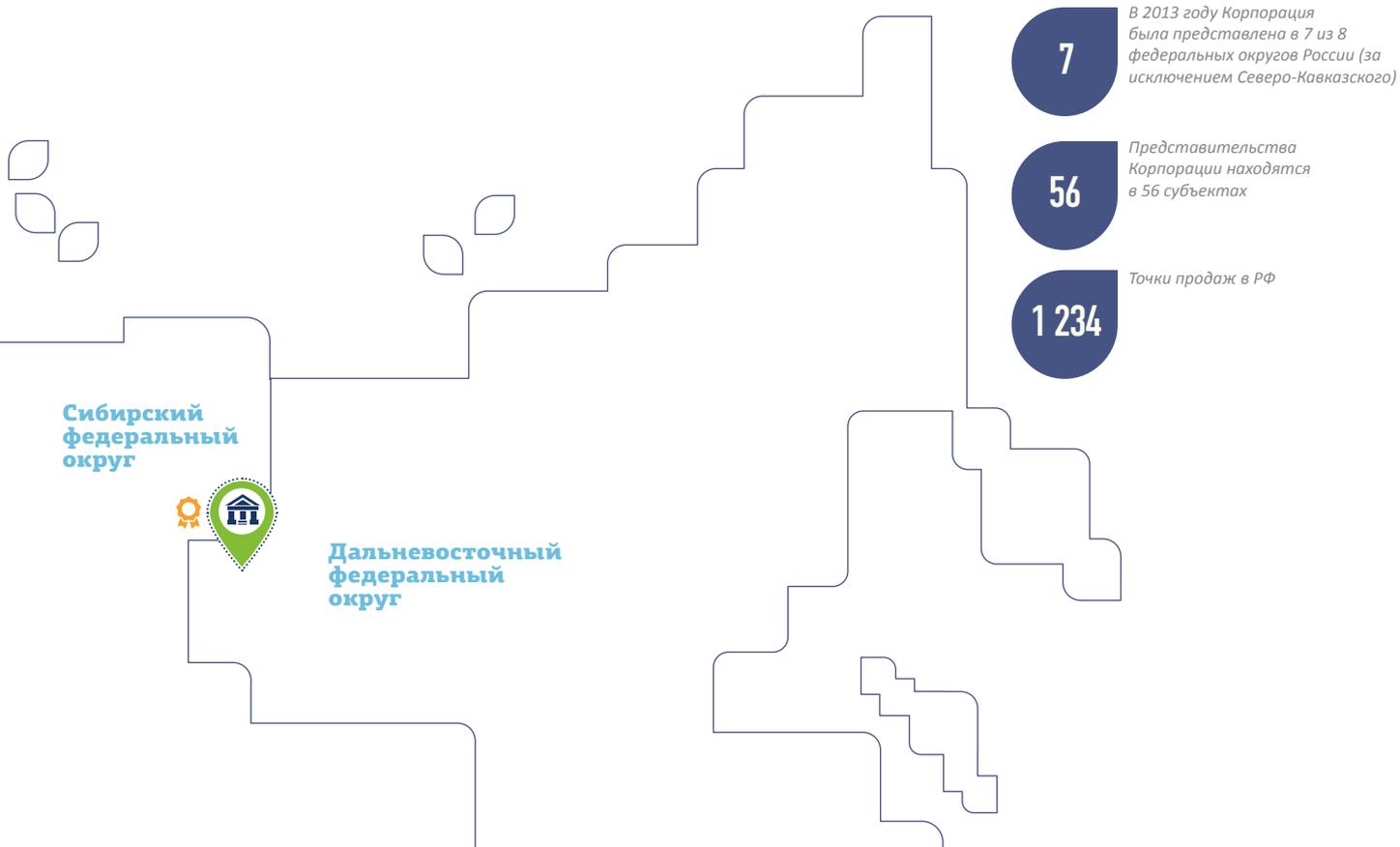
Частного банка
Управляющей компании
НПФ «УРАЛСИБ»
Лизинговой компании
«УРАЛСИБ Кэпитал»



В ФК «УРАЛСИБ» действуют два управленческих центра: Центральный офис (ЦО) в Москве отвечает за реализацию общекорпоративной стратегии, Удаленный центральный офис (УЦО) в Уфе руководит региональным развитием.



В Республике Башкортостан, Краснодарском крае и Кемеровской области Корпорация традиционно занимает лидирующее положение и формирует финансовую инфраструктуру территории.



Структура региональной сети ФК «УРАЛСИБ» (по региональным дирекциям)



Управление региональной сетью Банка осуществляется через 7 региональных дирекций: Приволжскую, Северо-Западную, Южную, Сибирскую и Дальневосточную, Уральскую, Центральную и Московскую. Региональная сеть Банка насчитывает 438 офисов продаж. Закрытие офисов продаж Банка в 2013 году проводилось в рамках мероприятий по повышению эффективности региональной сети Банка.

Офисы Частного банка, Управляющей компании, головной офис НПФ «УРАЛСИБ», головной офис Лизинговой компании и головной офис компании «УРАЛСИБ Кэпитал» расположены в Москве.

Привлечение и обслуживание клиентов НПФ «УРАЛСИБ» осуществляется в офисах Банка «УРАЛСИБ».

Региональная сеть Лизинговой компании включает в себя 47 филиалов.

Доступ «УРАЛСИБ Кэпитал» к международным рынкам обеспечивает офис в Лондоне (URALSIB Securities Limited).



УРАЛСИБ

1 Стратегия



Стратегия Финансовой корпорации «УРАЛСИБ», в рамках которой виды бизнеса осуществляли свою деятельность в 2013 году, отражает фокус на развитии социального предпринимательства и корпоративной социальной ответственности.

ФК «УРАЛСИБ» использует собственную методологию, позволяющую обеспечить целостность и последовательность процесса стратегического планирования, полноту информации, а также сонастроить стратегии отдельных портфельных компаний ФК «УРАЛСИБ» для достижения наилучших результатов.



Обзор ситуации на финансовом рынке

Экономика России в 2013 году

В 2013 году прирост российской экономики замедлился до 1,3% (против 3,4% в 2012 году). Практически полностью прирост ВВП обеспечило конечное потребление. Однако внутренний спрос постепенно исчерпывает свой потенциал для поддержки роста экономики. Замедление темпов роста доходов населения до 3,3% с 4,2% в 2012 году, а также темпов роста потребительского кредитования до 28,7% с 39,4% в 2012 году привело к снижению потребительской активности (оборот розничной торговли увеличился на 3,9 % против 5,9% в 2012 году). При этом основным поддерживающим фактором роста доходов населения стала индексация зарплат в бюджетной сфере, а также пенсий и социальных пособий.

В 2013 году существенно снизился вклад внешнеторговой деятельности в рост экономики. По итогам 2013 года средняя цена на нефть марки Urals снизилась до 107,9 долларов/баррель (-2,4 % к 2012 году). В результате товарный экспорт в 2013 году сократился на 1,2% (при этом доля сырой нефти и нефтепродуктов сохраняется на уровне около 54 %) на фоне роста товарного импорта на 2,6 %. Положительное сальдо торгового баланса сократилось на 7,8 %, снижаясь, таким образом, два года подряд.

Главными факторами, оказавшими негативное влияние на экономический рост в 2013 году, стали стагнация промышленности и спад капитальных инвестиций. По итогам года реальный прирост промышленного производства составил символические 0,4 % (по сравнению с 3,4 % в 2012

году). При этом прирост обрабатывающих производств замедлился до 0,5% с 5,1% в 2012 году, а добывающие сектора показали прирост на 1,1%, что чуть выше уровня 2012 года (1,0%). Опережающий рост зарплат и доходов населения над динамикой промышленного производства свидетельствует о снижении производительности труда и эффективности экономики. Объем инвестиций в основной капитал по итогам года снизился на 0,2% в реальных ценах (против прироста на 6,8% в 2012 году).

Таким образом, сокращение инвестиций зафиксировано впервые с 2009 года. Снижение инвестиционной активности сопровождалось значительным оттоком капитала – чистый вывоз капитала частным сектором достиг 59,7 млрд долларов, что почти на 11 % выше показателя за 2012 год (53,9 млрд долларов). Поддержать инвестиционный спрос не смогла и строительная отрасль. Объемы строительства сократились на 1,5 % (с положительного прироста на 2,4 % в 2012 году).

Рост уровня безработицы (до 5,6 % по методике МОТ с 5,3 % в 2012 году), сохранение высокого уровня инфляции (6,5 %) и ослабление валютного курса рубля (почти на 8 % к доллару США в номинальном выражении) затрудняют развитие бизнеса.

Банковская система

В 2013 году совокупные активы банковского сектора увеличились на 16 % и достигли 57,4 трлн рублей. По сравнению с 2012 годом темп прироста активов снизился почти на 3 процентных пункта, что обусловлено ограничением кредитования в связи



*Рост оборота
розничной
торговли*



*Прирост
промышленного
производства*

с ужесточением норм резервирования и повышением коэффициентов риска по потребительским ссудам, а также неблагоприятной макроэкономической ситуацией.

Норматив достаточности капитала Н1 в целом по банковской системе снизился до 13,5 % с 13,7 % на начало года. Ключевые факторы снижения – изменение подхода к учету рыночного риска, начиная с отчетности на 1 марта, и повышение коэффициентов риска по потребительским кредитам с 1 августа. По нашим оценкам, без законодательных изменений Н1 сохранился бы на уровне 2012 года.

С 2014 года введены дополнительные нормативы для базового (Н1.1) и основного (Н1.2) капиталов в рамках внедрения стандартов Базель III. Минимальное значение Н1.1 установлено на уровне 5 %, Н1.2 – 5,5 %. С 1 января 2015 года минимальное значение Н1.2 повышается до 6 %.

Совокупный кредитный портфель

В 2013 году драйвером роста банковского рынка продолжило оставаться кредитование физических лиц. Темпы прироста розничного кредитования замедлялись на протяжении всего года и составили 28,7 % (по сравнению с 39,4 % в 2012 году). В наибольшей степени сдерживали наращивание кредитных портфелей частные банки, вынужденные ужесточить требования к заемщикам.

Темпы роста розничного кредитования у частных банков замедлились до 24,3% по сравнению с 37,1 % в 2012 году. Прирост портфелей у госбанков замедлился в меньшей степени (до 34,1 % с 41,9 %). С 1 января 2014 года Банк России повысил коэффициенты риска по кредитам со ставкой выше 45 %, а с 1 марта 2014 года – резервы по необеспеченным ссудам, выданным после 1 января 2014 года. В совокупности с ужесточением процедур андеррайтинга заемщиков и мерами по борьбе с мошенничеством это станет фактором дальнейшего замедления рынка розничного кредитования.

В 2013 году на 54 % увеличился объем банковских кредитов государственным финансовым органам для финансирования дефицита местных и региональных бюджетов, которые недополучили около 1 трлн рублей налоговых доходов из-за неблагоприятной экономической ситуации. Таким образом, доля кредитов бюджетам в совокупном кредитном портфеле банковской системы достигла 2 %, что является историческим максимумом и может в перспективе негативно отразиться на устойчивости банковской системы.

Качество активов

Совокупный объем просроченной задолженности в 2013 году вырос на 11,2 %, что соответствует показателю 2012 года (11,0 %). Самая неблагоприятная ситуация сложилась в розничном сегменте, где просроченная задолженность возросла на 40,7 % (по сравнению с 7,4 % в 2012 году), что стало следствием двухгодичного «кредитного бума». В результате опережающего роста просроченной задолженности относительно объема кредитной задолженности доля просроченной задолженности в портфеле увеличилась до 4,4 % с 4,0 % на начало года.

Для поддержания качества портфелей банки перенастраивают скоринговые модели, повышают требования к заемщикам и пересматривают целевые клиентские сегменты в сторону клиентов с более высоким уровнем дохода, положительной кредитной историей, а также действующих некредитных клиентов (зарплатные клиенты, вкладчики) и клиентов, привлекаемых по корпоративному каналу. Кроме того, в 2013 году банки активно передавали проблемные кредиты коллекторам, в том числе на ранней стадии просроченной задолженности, чтобы избежать досоздания резервов и снизить давление на капитал.

Объем просроченной задолженности юридических лиц (нефинансовых организаций) в 2013 году увеличился всего лишь на 1 %. В отличие от 2012 года, в 2013 году главным фактором роста просроченной



*Темпы прироста
розничного креди-
тования*

задолженности в корпоративном сегменте стали крупные заемщики (прирост на 3,9%), в то время как объем просроченной задолженности по кредитам малого и среднего бизнеса снизился на 3,1%. В относительном выражении доля просроченной задолженности в портфеле кредитов малого и среднего бизнеса сократилась до 7,1% с 8,4% на начало года, по кредитам крупным корпоративным клиентам – до 3,3% с 3,5% в 2012 году.

Ресурсная база

Суммарный объем средств клиентов в 2013 году увеличился на 16% (или на 14,2%, исключая положительную валютную переоценку) против 15,5% (16,7% в реальном выражении) в 2012 году. Таким образом, в реальном выражении привлечение средств клиентов в 2013 году замедлилось. Факторами, определившими такую динамику, стали негативные макроэкономические условия: падение прибыли и замедление роста оборотов компаний, снижение темпов роста реальных доходов населения, рост оттока капитала из частного сектора (62,7 млрд долларов против 54,6 млрд рублей в 2012 году), снижение ставок по депозитам (по всему спектру депозитов населения и по долгосрочным депозитам предприятий), а также рост недоверия к кредитным организациям на фоне массовых отзывов лицензий, начиная со второго полугодия.

Вклады физических лиц в банках в 2013 году увеличились на 19% (на 17,6% без учета положительной валютной переоценки), что стало минимальным темпом прироста с 2008 года (для сравнения: в 2012 году прирост составил 20%, или 21,1% в реальном выражении). Негативное влияние на розничное привлечение оказало неблагоприятный фон в банковском секторе в связи с отзывом лицензий. Несмотря на ослабление рубля (официальный курс рубля к доллару снизился в 2013 году на 7,8%), склонность населения к сбережениям в иностранной валюте в 2013 году оказалась умеренной. Объем валютных

вкладов увеличился на 10,4% в долларовом выражении, что почти втрое ниже показателя за 2012 год (27,3%). Прирост рублевых вкладов составил 19% (21,2% в 2012 году). Такая динамика связана с существенно более низкой доходностью валютных депозитов, а также высоким риском получения убытка в долгосрочной перспективе от конверсионных операций ввиду повышенной волатильности курса.

Темпы роста корпоративного привлечения по-прежнему ниже, чем в розничном сегменте. Прирост средств юридических лиц на срочных и текущих счетах (без учета депозитов Минфина РФ и счетов внебюджетных фондов) в 2013 году составил 16,4%, что несколько выше показателя 2012 года (13,7%). Прирост объема средств корпоративных клиентов в 2013 году, как и в 2012 году, был обеспечен ростом срочного привлечения на 17,2%, в то время как прирост остатков на расчетных и текущих счетах составил 14,2% в номинальном выражении.

Ликвидность

Ситуация на денежном рынке в IV квартале 2013 года оказалась под давлением сезонного роста объема наличной денежной массы, а также валютных интервенций Банка России в связи с возросшим во втором полугодии оттоком валюты из страны. Кроме того, отзыв лицензий у 29 кредитных организаций, в том числе у крупного Мастер-Банка, спровоцировал nervoznost на межбанковском рынке. Рост рисков и недоверия банков друг к другу привел к закрытию лимитов и росту ставок (ставка overnight MosPrime в конце декабря достигла 6,98% – максимума с 2009 года).

В результате спрос банков на рефинансирование Банком России вырос. К концу года объем задолженности банков перед Банком России по операциям РЕПО достиг исторического максимума, превысив 3,1 трлн рублей. Также Банк России с июля проводит аукционы по предоставлению ссуд под залог нерыночных активов, объем

задолженности банков по которым к концу декабря достиг почти 1,4 трлн рублей. Таким образом, объем кредитов Банка России на балансах кредитных организаций возрос в 2013 году на 65% и превысил 4,4 трлн рублей, что составляет около 7,7% совокупных пассивов и является максимальным уровнем с середины 2009 года. Частично повышенный спрос на средства Банка России в декабре объясняется выводом бюджетных средств с депозитов Минфина РФ в рамках исполнения бюджетного процесса. Так, в декабре объем бюджетных средств на депозитах снизился на 1 трлн рублей до 0,45 трлн рублей, что на 40% ниже суммы, размещенной в конце 2012 года. В целом суммарная доля фондирования из государственных источников (кредиты Банка России, депозиты Минфина РФ, средства бюджетов и внебюджетных фондов на расчетных счетах) в пассивах банков на 1 января 2014 года возросла до 8,6% с 7,1% годом ранее. В ближайшей перспективе зависимость банковского сектора от рефинансирования Банком России сохранится на высоком уровне.

Прибыль

По итогам 2013 года совокупная прибыль российских банков составила 993,6 млрд рублей, что на 1,8% ниже показателя за 2012 год. Главный фактор снижения прибыли – трехкратный рост отчислений в резервы на возможные потери по ссудам (прирост резервов в 2013 году составил 321,6 млрд рублей по сравнению с 107,8 млрд рублей годом ранее), который полностью нивелировал прирост чистого процентного дохода. Изменения институциональных параметров банковского рынка также несут негативный характер. Количество убыточных кредитных организаций к концу года достигло 88, что в 1,6 раза выше, чем по итогам 2012 года. При этом совокупный убыток убыточных банков увеличился в 2 раза – до 18,7 млрд рублей. Рентабельность активов в 2013 году продолжила снижаться и составила 1,9% против 2,3% в 2012 году. Рентабельность капитала также снизилась и соста-

вила 15,2% по сравнению с 18,2% годом ранее.

Рынок управления активами

По итогам 2013 года объем рынка доверительного управления в РФ составил 3,064 трлн рублей. Темпы роста в прошедшем году ускорились почти втрое – до 23% (против 8% в 2012 году), что было обусловлено активизацией роста сегмента пенсионных накоплений НПФ перед отменой трансфер-агентских соглашений между НПФ и ПФР.

Обязательное пенсионное страхование (ОПС)

Объем обязательных пенсионных накоплений в управлении НПФ и УК в 2013 году составил 1,126 трлн рублей, увеличившись за год на 60%. В последние годы сегмент вносил существенный вклад в рост рынка управления активами, поэтому приостановка перевода пенсионных накоплений в НПФ и УК существенно снизит динамику данного сегмента.

В ближайшей перспективе ужесточение регулирования пенсионного рынка (в частности, акционирование НПФ) может снизить инвестиционную привлекательность отрасли. По данным «Эксперта РА», поток пенсионных накоплений в УК может возобновиться к 2016 году.

Негосударственное пенсионное обеспечение (НПО)

По итогам 2013 года объем резервов НПФ увеличился на 9,7% и составил 831,6 млрд рублей. При этом количество участников программ добровольного пенсионного страхования остается стабильным (6,77 млн человек). Невысокий прирост

сегмента НПО обусловлен низкой популярностью корпоративных пенсионных программ среди предприятий малого и среднего бизнеса, а также недостаточным уровнем финансовой грамотности населения. Также сдерживающее влияние на сегмент добровольного пенсионного страхования оказала реализация программ экономии издержек на предприятиях, развитие сегмента страхования жизни, отсутствие господдержки (в частности, налоговых льгот).

Паевые инвестиционные фонды (ПИФ)

Совокупная стоимость чистых активов (СЧА) открытых и интервальных фондов к концу 2013 года возросла до 120,3 млрд рублей (против 104,5 млрд рублей в 2012 году). Приток средств пришелся на фонды облигаций и фонды денежного рынка, а из фондов акций и смешанных инвестиций наблюдался отток. Средняя доходность от инвестирования в ПИФы по итогам года составила примерно 1,7%, что не только вдвое ниже показателя прошлого года, но и существенно меньше доходности альтернативных направлений инвестирования (банковские депозиты, покупка недвижимости и драгоценных металлов).

Рынок лизинга

По данным «Эксперта РА», объем нового бизнеса в 2013 году сократился на 1,5% и составил 1,3 трлн рублей. Совокупный лизинговый портфель увеличился на 14,6% до 2,9 трлн рублей. Темпы прироста стоимости имущества (без НДС) по новым заключенным сделкам составили 1,7%. Это говорит о том, что в 2013 году сокращался размер финансовой надбавки по лизингу – снижались средний срок сделки, стоимость заемных ресурсов, маржа лизинговых компаний.


8,6%

Суммарная доля фондирования из государственных источников


16%

Рост суммарного объема средств клиентов

Наибольшие темпы роста показал сегмент авиатехники (+69%). Факторами роста стали стимулирующие государственные программы по обновлению парка воздушных судов и потребность в размещении имеющихся ресурсов лизинговыми компаниями с госучастием. Сегмент автотранспорта также продемонстрировал положительную динамику объема новых сделок (легковой транспорт прирост на 13,5%, грузовой – на 33%). В 2013 году продолжилось сокращение сегмента-лидера – ж/д техники (-17,6% относительно 2012 года). В целом объем рынка, очищенный от сегментов ж/д и авиатехники, кардинально не изменился.

В 2013 году доля малого и среднего бизнеса составила 32,2% всего объема нового бизнеса на рынке, что почти на 2,6 процентных пункта меньше, чем в 2012 году. При этом сокращение пришлось на сделки с субъектами среднего бизнеса (-35,2% по сравнению с 2012 годом). В то же время объемы новых сделок с малым бизнесом выросли (на 7,5%).

В 2013 году изменилась территориальная структура новых сделок. Доля Санкт-Петербурга выросла до 12,7% с 7,4% благодаря крупным авиасделкам. В разрезе федеральных округов уменьшилась доля Уральского ФО (до 10,1% с 13,3%) и Сибирского ФО (до 7,2% с 9,5%). Без учета крупных сделок доля Москвы составляет почти 25% (с учетом крупных сделок доля объема нового бизнеса 42%).

Средний уровень просроченной задолженности в лизинге за 2013 год в сегменте небольших сделок составил около 3,5–4%, по крупным сделкам – около 1–1,5%. Либерализация требований к лизингополучателям, снижение платежеспособности клиентов и значительный временной разрыв между датами подготовки финансовой отчетности в совокупности

будут способствовать ухудшению качества общего портфеля по рынку и росту числа судебных исков к клиентам.

Рынок инвестиционно-банковских услуг

Первичный рынок размещений облигаций

Объем размещений корпоративных облигаций увеличился в 2013 году на 46% и составил порядка 1,8 трлн рублей. Широкий круг качественных эмитентов и относительно небольшие сроки заимствования позволили показать очередной рекорд. При этом в 2013 году объем эмиссии биржевых облигаций возрос на 82%, тогда как рост размещения классических облигаций составил всего 22%. Высокие потребности регионов в дополнительных денежных средствах для покрытия дефицита бюджетов обусловили рост объема размещений муниципальных облигаций на 23% до 151,8 млрд рублей.

Вторичный рынок акций и облигаций

В 2013 году негативное влияние на конъюнктуру российского рынка акций оказывали неустойчивое состояние мирового финансового рынка, кипрский банковский кризис, эскалация политической напряженности. Дополнительными сдерживающими факторами роста котировок выступили торжественное экономии РФ, отток капитала, низкая инвестиционная привлекательность российских активов и активные действия ЦБР по «зачистке» банковского сектора.



32,2%

Доля малого и среднего бизнеса



12,6
трлн руб.

Суммарный биржевой объем сделок с рублевыми облигациями

Российский фондовый рынок завершил 2013 год практически без изменений, индекс ММВБ вырос на 2% и составил 1504 пункта. Индекс РТС снизился на 5% до 1443 пунктов. Наибольший прирост в 2013 году показал потребительский сектор. Инвестиции в сводный индекс этой отрасли принесли бы почти 25%. Также в лидерах финансовый сектор, который, несмотря на массовый отзыв банковских лицензий в IV квартале, подрос на 16%. Общая капитализация рынка акций на конец 2013 года составила 25,3 трлн рублей.

По итогам 2013 года объем рынка рублевых облигаций в обращении увеличился на 19,1% и составил 9,4 трлн рублей по номинальной стоимости. Рынок корпоративных облигаций вырос в 2013 году на 24,6% до 5,2 трлн рублей. Доля корпоративных облигаций в общем объеме рынка рублевых облигаций достигла своего исторического максимума – 55,2% против 52,7% в 2012 году. Рынок муниципальных облигаций вырос за год на 13,4% и составил 498,6 млрд рублей.

Суммарный биржевой объем сделок с рублевыми облигациями в 2013 году превысил 12,6 трлн рублей, что на 17% больше показателя за 2012 год. Объем сделок с муниципальными облигациями в 2013 году составил порядка 445 млрд рублей, что на 10% ниже показателя 2012 года. Объем сделок с корпоративными облигациями в 2013 году снизился на 1,1% и составил около 5,95 трлн рублей. Это обусловлено, с одной стороны, неблагоприятной конъюнктурой, а с другой – отсутствием «панических» продаж, которые нередко наблюдались в предыдущие годы в кризисные моменты. Кроме того, порядка 75% обращающихся облигаций входит в Ломбардный список Банка России, и банки не спешили продавать облигации, предпочитая использовать их в операциях рефинансирования.

В 2014 году ситуация на внутреннем рынке акций и корпоративных облигаций будет также находиться под влиянием обост-

рения рисков, связанных с сокращением инвестиционной активности, ускорившимся оттоком капитала.

В 2014 году можно ожидать повышения спроса на качественные субфедеральные и корпоративные облигации после их включения в Euroclear и Clearstream. Интерес российских банков к облигациям поддержит расширение возможностей рефинансирования в Банке России.

M&A

По данным KPMG, в 2013 году состоялось 320 сделок на сумму 108,4 млрд долл. Доля внутренних сделок по слияниям и поглощениям достигла 86,9 млрд долл., или 80% от всей суммы сделок, объявленных в 2013 году. Стоимость иностранных активов, приобретенных российскими инвесторами, упала на 71% до 4,6 млрд долл., а количество сделок уменьшилось на 23%. На долю сделок по покупке иностранными инвесторами российских активов пришлось 16% рынка, который в стоимостном выражении увеличился на 6% до 16,9 млрд долл. Лидером на рынке слияний и поглощений в стоимостном выражении продолжает оставаться отрасль энергетики и природных ресурсов (61% от общей суммы сделок). В частности, покупка «Россетями» 79,64%-й доли в «ФСК ЕЭС» за 14,4 млрд долл. стала девятой по стоимости сделкой в мире. Наибольшую активность продемонстрировали компании сектора недвижимости и строительства – 61 сделка. Иностранные инвесторы в 2013 году наибольший интерес проявляли к отрасли металлургии и горнодобывающей промышленности (23% по сумме сделок).

IPO/SPO/PO

В 2013 году первичное размещение акций провели 5 компаний, из которых три состоялись на зарубежных площадках. Производитель программного обеспечения Luxoft

и оператор мобильных платежей Qiwi провели IPO на Нью-Йоркской фондовой бирже, головная компания банка «Тинькофф кредитные системы» – на Лондонской фондовой бирже. Через несколько месяцев на фоне высокого интереса инвесторов Qiwi и Luxoft провели SPO.

В России прошло всего два размещения. В начале года свои бумаги внутри собственной торговой системы разместила Московская Биржа. Последнее размещение среди российских компаний провела АЛРОСА. Продажа акций АЛРОСА также стала крупнейшей приватизационной сделкой, прошедшей в форме IPO.

Рынок прямых инвестиций

Под влиянием замедления роста экономики РФ в 2013 году общий объем прямых и венчурных инвестиций в РФ снизился на 30% и составил 3,07 млрд долл. При этом количество сделок увеличилось на 33% до 238, что обусловлено главным образом активным участием бизнес-ангелов на ранних стадиях финансирования проектов. Наибольший объем инвестиций зафиксирован в секторе «Информационно-телекоммуникационные системы» (более 70%), что связано с распространением мобильных устройств и высокой востребованностью технологий обработки данных (Big Data и Business Intelligence). Наибольшая роль в формировании российского рынка Private Equity по-прежнему принадлежит российским инвесторам, активность государственных структур остается достаточно высокой.



3,07
млрд долл.

Общий объем прямых и венчурных инвестиций в РФ

Комплексный стратегический план



Стратегия ФК «УРАЛСИБ» сфокусирована на развитии социального предпринимательства и корпоративной социальной ответственности.



ФК «УРАЛСИБ» использует собственную методологию, позволяющую обеспечить целостность и последовательность процесса стратегического планирования, полноту информации, а также сонастроить стратегии отдельных портфельных компаний ФК «УРАЛСИБ» для достижения наилучших результатов.

В основе методологии планирования лежит система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – BSC), которая, наряду с применением классического набора перспектив («Ресурсы», «Процессы», «Стейкхолдеры» и «Результат»), дополнена перспективой – «Социальный результат». «Социальный результат» – перспектива высшего уровня, в системе KPI она отвечает за исполнение миссии Корпорации. С этой целью на всех этапах планирования бизнес-стратегий и поддерживающих их функциональных стратегий вводятся три типа целевых показателей: устойчивое развитие организации, персональное развитие сотрудников и управление влиянием деятельности организации на устойчивое развитие внешней социальной и экологической среды. Удержание в фокусе корпоративной стратегии этих трех ключевых областей позволяет Финансовой корпорации вести деятельность, ориентируясь на модель социального предпринимательства, в основе которой лежит синергия стратегических интересов бизнеса, государства и общества.

В 2013 году портфельные компании Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» начали переход к новой бизнес-модели, нацеленной на формирование комплексного диверсифицированного предложения для клиентов. Ключевыми процессами новой бизнес-модели будут эффективное управление синергиями между портфельными компаниями ФК «УРАЛСИБ» и развитие культуры инноваций.

Факторами успеха, обеспечивающими эффективную реализацию стратегии ФК «УРАЛСИБ», выступают:

- широкая линейка финансовых решений и продуктов, позволяющая обеспечить потребности целевых клиентских сегментов;
- долгосрочные партнерские отношения с клиентами на основе глубокого понимания их потребностей;
- географическая диверсификация бизнеса федерального масштаба за счет широкой сети и представленности в большинстве регионов Российской Федерации;
- управление издержками и повышение операционной эффективности ключевых активностей портфельных компаний ФК;
- эффективное развитие синергий между портфельными компаниями ФК;
- системное управление инновациями;
- креативная команда профессионалов и единая корпоративная культура управления по ценности.

Согласно принятой стратегии ФК «УРАЛСИБ» уделяет существенное внимание вопросу обеспечения устойчивого развития. В связи с этим традиционные задачи – повышение экономической эффективности и сохранение рыночных позиций – дополнены задачами, отражающими глубокое понимание менеджментом и сотрудниками портфельных компаний важности вопроса корпоративной социальной ответственности.

Перечень ключевых направлений деятельности Корпорации на среднесрочную перспективу включает в себя:

- повышение удовлетворенности клиентов (линейка востребованных и удобных продуктов, многоканальный сервис, высокое качество обслуживания, безопасность и защита персональных данных, укрепление репутации и доверия к бренду, программы лояльности);
- выстраивание отношений с сообществом (взаимодействие с инвестиционным сообществом и СМИ, формирование общественного мнения, реализация программ повышения финансовой грамотности, социально ориентированные продукты, совместные с органами государственной власти проекты по поддержке малого бизнеса, благотворительная деятельность);
- повышение качества корпоративного управления (улучшение организационной структуры и структуры корпоративного управления, повышение прозрачности и улучшение качества отчетности, защита интересов акционеров, развитие синергий между портфельными компаниями ФК);
- повышение вовлеченности и удовлетворенности сотрудников и репутация ответственного работодателя (управление эффективностью, мотивация, обучение; персональное развитие, конкурентный социальный пакет, программы здорового

образа жизни; единая корпоративная культура управления по ценностям);

- позитивное влияние на окружающую среду (энерго- и ресурсоэффективность, применение возобновляемого сырья, «бережливые» технологии).

Мировой опыт показывает, что социально ориентированный бизнес является более инновационным, вызывает большее доверие заинтересованных сторон, что делает его более привлекательным для инвестирования. Таким образом, реализация стратегических инициатив в области развития социального предпринимательства и корпоративной социальной ответственности позволит достичь главной цели ФК «УРАЛСИБ» – увеличить акционерную стоимость портфельных компаний и ФК и обеспечить возврат на капитал выше среднерыночного уровня.

Достижение плановых показателей в рамках перспективы «Социальный результат» обеспечивается за счет сочетания трех инновационных моделей управления:

- корпоративной культуры на основе ценностей (модель Management by Values – MBV);
- социального предпринимательства (модель Social Entrepreneurship – SE);
- социального инвестирования, ориентированного на достижение позитивных изменений в обществе (модель Social Investment – SI).

Данная методология полностью отвечает приоритетам развития Корпорации и позволяет учитывать все аспекты деятельности в экономической, социальной и экологической сферах. Она обеспечивает требуемый уровень централизации при оперативном планировании.

Система динамического сценарного моделирования

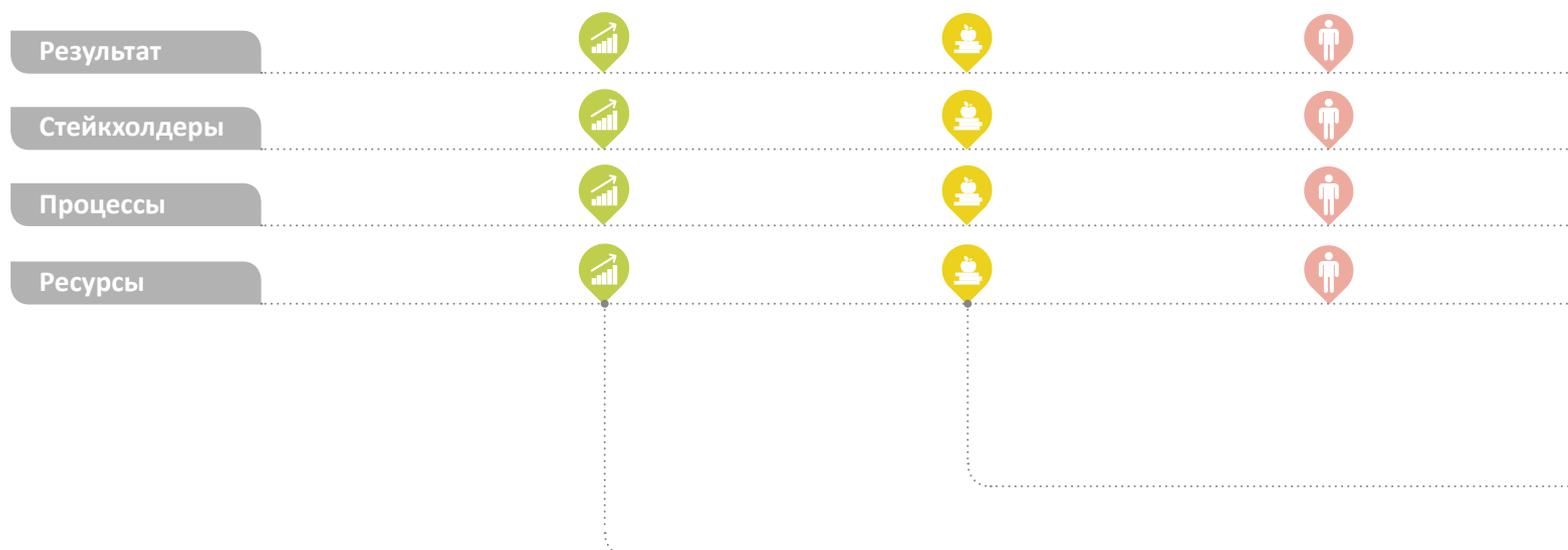
ФК «УРАЛСИБ» использует систему динамического сценарного моделирования для оперативного прогнозирования баланса, прибылей и убытков, позиции по ликвидности и достаточности капитала для Банка и Корпорации в целом. Кроме того, модель позволяет строить прогнозы с высокой степенью достоверности на основе оперативных данных мониторинга ключевых внутрикорпоративных данных, макроэкономических показателей и задаваемых стратегических инициатив.

Двухуровневая модель стратегического планирования ФК «УРАЛСИБ»

I. Стратегическая перспектива высшего уровня



II. Стандартные перспективы стратегических карт (BSC)



Стратегии социального инвестирования

Модель (SI) – определяет принципы распределения прибыли и нефинансовых ресурсов Корпорации на социально значимые проекты

SI-KPI's

Бизнес-стратегии

Бизнес-KPI + CP

Бизнес-KPI + CP

Бизнес-KPI + CP

Бизнес-KPI + CP

Функциональные стратегии

Функциональный KPI + MBV

стр. 8

Функциональный KPI + LEAN

стр. 49

Бизнес-модель

Предпринимательский замысел ФК «УРАЛСИБ», интегрированный на основе модели социального предпринимательства

Бизнес-направления

Розничный банк

Корпоративный банк

Региональный банковский бизнес

Взыскание просроченной задолженности

Обслуживание VIP-клиентов

Паевые инвестиционные фонды

Индивидуальное доверительное управление

Управление институциональными активами

Формирование накопительной части трудовой пенсии

Частные пенсионные программы

Корпоративные пенсионные программы

Брокерское обслуживание частных и корпоративных клиентов

Корпоративные финансы

Лизинговое обслуживание корпоративных клиентов

Реализация бизнес-стратегий



В 2013 году Банк «УРАЛСИБ» продолжил развивать модель универсального сетевого банка федерального уровня. В рамках программы централизации в 2013 году более половины филиалов преобразованы в операционные офисы и создана база для перехода на структуру макрофилиалов в 2014 году. В конце года УРАЛСИБ приступил к реализации программы реформирования офисов продаж, проанализировал потребности клиентов в регионах.

В соответствии с принятой миссией ФК «УРАЛСИБ» и поставленными задачами по стратегической перспективе высшего уровня «Социальный результат» часть прибыли была направлена на финансирование более 200 благотворительных проектов и акций. В проекты корпоративной благотворительности и добровольчества было вовлечено более трети сотрудников Банка. Банк «УРАЛСИБ» занимает 2-е место в ежегодном общепромышленном рейтинге «Лидеры корпоративной благотворительности – 2013». Среди компаний финансового сектора Банк занимает 1-е место третий год подряд.

Банк активно развивает направление социально ориентированных продуктов. В частности, банковские продукты серии «Достойный дом детям», реализуемые совместно с Детским фондом «Виктория». На конец 2013 года количество активных счетов

и карт «Достойный дом детям» составило 180 тыс. шт. Совместно с Министерством экономического развития и объединением «ОПОРА РОССИИ» для клиентов целевого клиентского сегмента «Малый бизнес» внедрена программа «Социальный предприниматель/социальный бизнес».

Розничный банковский бизнес

В рамках подготовки к внедрению стандартов Базель III Банк в течение 2013 года придерживался стратегии снижения объема активов и реструктуризации портфеля в целях повышения доли розничного бизнеса.

Стратегия розничного банковского бизнеса в 2013 году была направлена на повышение доходности портфеля за счет наращивания доли высокомаржинального потребительского кредитования. При этом ключевой задачей становится управление рисками в целях обеспечения сохранения уровня маржи с учетом стоимости риска. Внедрение аналитической CRM позволяет не только дифференцировать клиентскую базу, но отслеживать платежную дисциплину клиентов, что ведет к снижению рисков Банка. Помимо беззалогового кредитования, Банк продолжал развивать ипотечные программы. Идет активное сотрудничество с застройщиками в рамках реализации совместных программ

кредитования на покупку жилья. Также в 2013 году была реализована программа «Ипотека для родителей» на покупку жилья в новостройках, в рамках которой ставка по кредиту была снижена на 0,5% за каждого несовершеннолетнего ребенка. Банк продолжает развивать электронные и дистанционные каналы обслуживания. В промышленную эксплуатацию была введена обновленная и современная версия интернет-банка с улучшенным интерфейсом, с широкими возможностями настройки и современной системой безопасности, использующей одноразовые ключи, отправляемые по SMS, что отвечает потребностям клиентов в удобстве и повышении безопасности.

Кроме того, реализован ряд интересных карточных проектов. Начата эмиссия кобрендинговых дебетовых и кредитных карт Visa Gold «ЛУКОЙЛ – УРАЛСИБ» с технологией бесконтактных платежей PayWave и возможностью накапливать баллы для оплаты топлива, запущена кредитная карта «УРАЛСИБ Госуслуги» с доступом к portalу www.gosuslugi.ru, пройдена сертификация по предоставлению продуктов и услуг платежной системы American Express, запущена программа Experience, в рамках которой клиентам предлагается комплект из двух карт платежных систем MasterCard и American Express, привязанных к одному банковскому счету запущена программа привилегий



УРАЛСИБ приступил к реализации программы переформатирования офисов продаж.



«Комплимент», в рамках которой клиент, расплачиваясь картой Банка, накапливает бонусные баллы. Также был расширен функционал Универсальной электронной карты Банка «УРАЛСИБ». Реализация федеральной программы по выдаче универсальных электронных карт начата в 15 субъектах РФ.

Малый бизнес остается приоритетным целевым клиентским сегментом Банка

По объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу Банк стабильно входит в пятерку ведущих российских банков. В 2013 году кредитный процесс для клиентов сегмента малого бизнеса совершенствовался за счет автоматизации стадии прохождения кредитных заявок и централизации андеррайтинга. Банк предлагает широкий спектр кредитных продуктов для малого бизнеса: беззалоговые кредиты («Бизнес-Доверие»), целевые кредиты, залогом по которым выступает приобретаемое имущество («Бизнес-Оборудование», «Бизнес-Авто», «Бизнес-Ипотека»), на инвестиционные цели под залог имеющегося имущества («Бизнес-Инвест»), для пополнения оборотных средств («Бизнес-Оборот»), а также «Бизнес-Овердрафт», позволяющий клиенту оперативно управлять собственной ликвидностью и покрывать

кассовые разрывы. Стимулирование продаж продуктов малого бизнеса поддерживается за счет активного проведения федеральных акций «Дни открытых идей». Два раза в год Банк в 72 городах России проводит специальные просветительские семинары «Дни открытых идей» в поддержку малого предпринимательства, на которых разъясняются вопросы государственных программ поддержки и кредитования малого и среднего бизнеса. В период действия акции во всех регионах присутствия Банка снижаются процентные ставки по кредитам. Все участники семинаров получают сертификаты на бесплатное открытие расчетного счета и бесплатную установку системы «Банк-Клиент».

Корпоративный банковский бизнес

Корпоративный банковский бизнес в 2013 году продолжил развивать бизнес на основе клиентоориентированной модели и четкого сегментирования клиентов. Приоритетным сегментом остаются предприятия среднего бизнеса. Для повышения комиссионного дохода активно развивалось предложение транзакционных продуктов (интернет-эквайринг, хеджирование валютных рисков, cashpooling с овердрафтом и др.). В условиях наличия ограничений на рост активов приоритетными регионами остаются регионы, у которых емкость рынка кредитования в

сегменте среднего бизнеса и плотность конкуренции позволяют нарастить объем кредитного портфеля с целевой доходностью. В фокусе Банка – экономически развитые города, где сосредоточены потенциальные клиенты. В разрезе отраслей ключевые клиенты Банка – это строительные компании всех сегментов строительного бизнеса: жилищная стройка, нежилищный девелопмент, строительство торговых, офисных центров, гостиничный сегмент, всевозможные сети, их сложно назвать маленькими, это сети региональных супермаркетов, продуктовый ритейл, промышленный ритейл, местные сети ресторанов, кафе, кофеен, сети фитнес-услуг, маленькие производства, а также субподрядчики для крупных компаний. Для повышения доходности был реализован ряд инициатив по оптимизации ценообразования, включающих введение системы контроля дисциплины ценообразования и предоставления скидок.



«УРАЛСИБ | Private Bank» является лидером российского рынка управления частным капиталом. Для каждого клиента Частный банк разрабатывает персональную программу управления благосостоянием, исходя из финансовой ситуации, целей и личных предпочтений.

В 2013 году Частный банк нарастил активы до 32 млрд рублей, доходность составила 0,1%. Реализована одна из наиболее важных задач – привлечение новых семей, на конец года эта цифра составляла 106 семей.

В апреле 2013 года Частный банк объявил о ребрендинге и смене имени, а в конце года SPEAR'S Russia Awards присвоила Банку 1-е место в номинации «Лучший российский банк, предоставляющий услуги частного банковского обслуживания и управления большими капиталами». Основное внимание уделяется совершенствованию модели работы с клиентами, расширению продуктового предложения, внедрению новой ИТ-платформы. Развитие этих трех направлений тесно связано с модернизацией программы обучения и развития сотрудников Частного банка, дополнительной подготовкой советников-консультантов. Завершение перечисленных стратегических задач планируется до 2015 года.

В 2013 году перед Управляющей компанией «УРАЛСИБ» стояла стратегическая задача стать ключевым провайдером комплексных инвестиционных решений и инструментов глобальной диверсификации. УК «УРАЛСИБ» помогает своим клиентам определить свой индивидуальный риск-профиль и выбрать подходящую инвестиционную стратегию. Продуктовая линейка расширена за счет запуска 6 новых фондов и 4 модельных портфелей. В том числе открыт ОПИФ социально ответственного бизнеса.

По данным Investfounds, по итогам 2013 года УК «УРАЛСИБ» занимает 11-ю позицию в рейтинге по объему средств под управлением (87 млрд рублей). По ключевым показателям эффективности компания входит в топ-5 на рынке. По совокупной стоимости чистых активов открытых и интервальных фондов ОПИФов и ИПИФов УК «УРАЛСИБ» занимает 2-ю позицию.

Также УК «УРАЛСИБ» заняла 9-е место в рейтинге Institutional Investors «RUSSIA'S TOP 20 MONEY MANAGERS».

УК «УРАЛСИБ» входит в список крупнейших игроков в сегменте управления пенсионными средствами. УК «УРАЛСИБ» занимает 9-е место по совокупному объему средств пенсионных накоплений в управлении (15,6 млрд рублей), 8-е место по объе-

му пенсионных резервов НПФ в управлении (4,9 млрд рублей), 5-е место по объему пенсионных накоплений ПФР в управлении (4,9 млрд рублей). В рейтинге крупнейших УК по объему резервов страховых компаний в управлении УК «УРАЛСИБ» занимает 9-е место (1,2 млрд рублей).

В 2014 году планируется дальнейшая диверсификация каналов продаж через улучшение партнерских отношений. Для наращивания базы состоятельных клиентов планируется создать эффективную и легальную инфраструктуру для зарубежных инвестиций. В условиях «закрывающихся» рынков акцент будет сделан на повышении эффективности управления рисками и решениях с максимально предсказуемыми результатами инвестиций. Также планируется последовательно улучшать уровень клиентского сервиса, развивать программы лояльности и предлагать гибкую ценовую политику. Большое внимание УК «УРАЛСИБ» продолжит уделять социальной направленности бизнеса через формирование культуры доверительного управления и повышение доверия к инвестированию.



В феврале 2013 года на правлении Банка утвержден актуализированный предпринимательский замысел Фонда на 2013 год в рамках утвержденной в 2012 году бизнес-модели развития НПФ до 2020 года, предусматривающей использование в качестве канала продаж специализированную сбытовую сеть Банка «УРАЛСИБ». В 2013 году Банк увеличил совокупный вклад учредителя в НПФ более чем на 20%, до 226 млн рублей, что позволяет НПФ успешно развиваться в рамках утвержденной стратегии.

В 2013 году НПФ «УРАЛСИБ» продолжил привлечение пенсионных накоплений через специализированную сбытовую сеть Банка «УРАЛСИБ», который является агентом Фонда. Наличие собственных дистрибуционных сетей является самым важным конкурентным преимуществом Фонда. При активном взаимодействии с Банком Фондом заключено и сдано в ПФР более 60 тыс. договоров. Объем пенсионных накоплений вырос на 65% и составил 3,9 млрд рублей. За 2013 год Фонд продемонстрировал рост практически по всем ключевым показателям, по состоянию на 31.12.2013 г.:

- активы выросли в 1,6 раза и составляют 4,3 млрд рублей;
- капитализация Фонда увеличилась до 1,2 млрд рублей за год.



В 2013 году Банк увеличил совокупный вклад учредителя в НПФ более чем на 20%, до 226 млн рублей, что позволяет НПФ успешно развиваться в рамках утвержденной стратегии.



Рост пенсионных резервов на 40% обусловлен успешной реализацией корпоративной пенсионной программы по НПО для сотрудников. Пенсионные резервы составляют 291,7 млн рублей, 90% этих средств – «кэптивные», перечисленные в пользу сотрудников Финансовой корпорации. Размер отчислений зависит от стажа сотрудника в Корпорации и составляет 0,5–12% заработной платы. Средний счет сотрудника Корпорации составляет порядка 90 тыс. рублей, средний счет розничных клиентов, самостоятельно накапливающих себе дополнительную пенсию по НПО в Фонде, превышает 100 тыс. рублей. Результаты управления пенсионными средствами соответствуют среднерыночному показателю доходности и превышают уровень инфляции, которая является бенчмарком для пенсионных накоплений и за 2013 год составила 6,5%.



Объем пенсионных накоплений



Инвестиционный банковский бизнес УРАЛСИБа в 2013 году был сфокусирован на развитии в сегменте долговых инструментов, с акцентом на работе с корпоративными эмитентами с кредитным рейтингом от В- до ВВ и муниципальными эмитентами. УРАЛСИБ стабильно входит в число крупнейших ведущих участников российского долгового рынка. По данным Sбonds, в 2013 году «УРАЛСИБ Кэпитал» выступил организатором 19 эмиссий 15 эмитентов объемом 30,8 млрд рублей; объем андеррайтинга за 2013 год – 29 эмитентов, 38 эмиссий, 32,4 млрд рублей. На рынке долгового капитала в 2013 году «УРАЛСИБ Кэпитал» предложил клиентам новые продукты: выпуск субординированных долговых ценных бумаг, выпуск ипотечных облигаций и иных секьюритизированных инструментов по российскому праву, выпуск облигаций российских эмитентов под гарантии иностранных юридических лиц.

По данным Sбonds, по итогам 2013 года «УРАЛСИБ Кэпитал» вошел в топ-10 в рэнкинге организаторов облигационных займов (рыночные выпуски), занимал 12-ю позицию в рэнкинге организаторов (все выпуски), вошел в топ-10 в рэнкинге андеррайтеров.

В 2013 году в инвестиционно-банковском бизнесе УРАЛСИБа активно развивалась услуга интернет-трейдинга. Система ин-

тернет-трейдинга позволяет инвесторам принимать независимые инвестиционные решения и открывает прямой доступ на фондовый, срочный рынки Московской Биржи, а также международные площадки LSE, NYSE и XETRA.

«УРАЛСИБ Кэпитал» занимает 23-ю позицию по объему сделок среди ведущих операторов рынка акций на ММВБ (РОТ+РПС) (125 млрд рублей) и 22-ю позицию среди ведущих операторов рынка облигаций ММВБ (261 млрд рублей).

Профессиональные награды в 2013 году:

- INVESTOR AWARDS
- 1-е место в номинации «Субфедеральные/муниципальные облигации: сделка года»
- 2-е место в номинации «Корпоративные облигации: сделка года»
- 3-е место в номинации «Корпоративные облигации: сделка года»

В течение 2013 года сотрудники инвестиционно-банковского подразделения ФК «УРАЛСИБ» участвовали в нескольких благотворительных акциях по сбору средств на лечение тяжелобольных детей и оказывали помощь малообеспеченным семьям.



В 2013 году приоритетами лизингового бизнеса ФК «УРАЛСИБ» являлись успешное использование альтернативных и электронных каналов продаж и синергия с видами бизнеса Корпорации, восстановление капитала и возврат инвестиций, финансирование малого и микробизнеса. В составе новых продаж объем сделок с МСБ по итогам 2013 года составляет 91%.

ЛК «УРАЛСИБ» перешла к принципиально иной модели оценки потенциальных клиентов: не по отраслевой принадлежности, а по этапу жизненного цикла, который проходит компания, и исходя из этого формируется продуктовый ряд. Лизинговый портфель диверсифицирован с точки зрения отраслевой принадлежности объектов лизинга, что позволяет компенсировать влияние возможных негативных тенденций в одной отрасли за счет других.

В 2014 году перед ЛК «УРАЛСИБ» стоит стратегическая задача укрепления финансового состояния и наращивания доходов. Планируется организация предпродаж лизинговых продуктов через сеть Банка «УРАЛСИБ», наращивание доли продаж через регулярных поставщиков для снижения зависимости объема продаж от продавцов Компании, развитие канала собственных продаж, улучшение клиентского сервиса.

Реализация функциональных стратегий

Развитие «бережливых» технологий (LEAN)

ФК «УРАЛСИБ» реализует масштабную программу по повышению эффективности операционных и поддерживающих подразделений – стратегическую программу «Каскад». В рамках программы предусмотрено 4 направления преобразований:

- централизация операционной поддержки;
- централизация поддерживающих функций;
- консолидация филиальной сети;
- внедрение «бережливых» технологий (LEAN*).

Внедрение LEAN является критическим фактором успеха для обеспечения непрерывных изменений и улучшения качества производственных процессов.

В 2013 году Корпорация продолжила реализовывать программу внедрения «бережливых» технологий (LEAN), стартовавшую в 2012 году. Сотрудники, прошедшие тренинговые программы под руководством консультантов компании McKinsey, самостоятельно проводили мероприятия по реализации проекта в подразделениях Банка «УРАЛСИБ».

Ключевой фактор успеха программы LEAN – изменение мышления и поведения сотрудников

Ключевые области программы LEAN

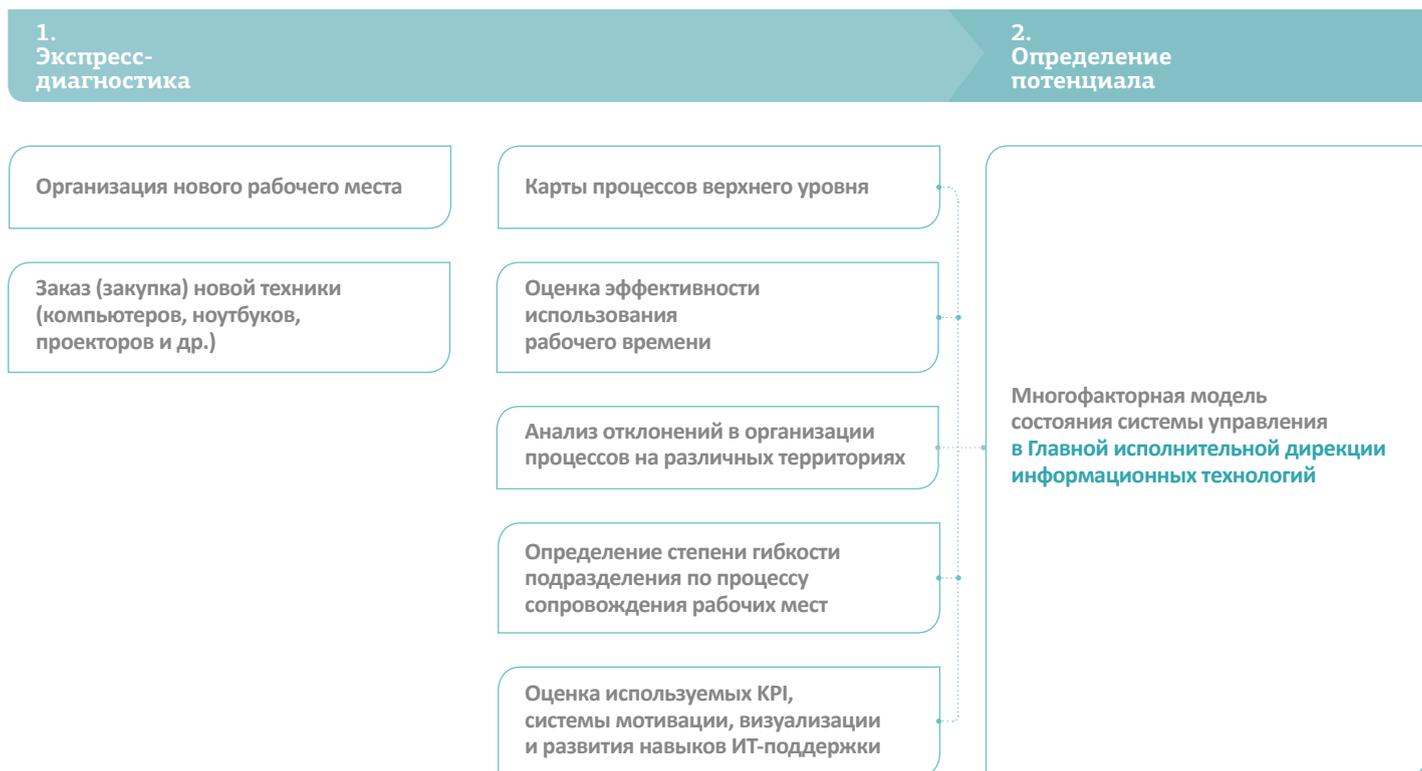
<p>Операционная система</p> <p><i>Способ конфигурации процесса для создания стоимости и минимизации потерь</i></p> <p>Оптимизация процессов и методов работы на результат:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оптимизация использования рабочего времени; • управление гибкой загрузкой персонала; • дизайн и трансформация процесса; • улучшение качества принятия решений. 	<p>Система управления</p> <p><i>Формальные структуры и системы, посредством которых происходит управление ресурсами</i></p> <p>Построение формальных структур и процессов в целях:</p> <ul style="list-style-type: none"> • схемы мотивации сотрудников; • управления производительностью; • постоянного совершенствования; • использования межфункциональных команд; • прозрачности и наглядного управления.
<p>Менталитет и поведение</p> <p><i>Как люди думают, чувствуют и ведут себя на рабочем месте по отдельности и вместе</i></p> <p>Сильное и квалифицированное руководство:</p> <ul style="list-style-type: none"> • развитие талантов и навыков; • работа в команде; • культура производительности; • ролевые примеры со стороны руководства. 	<p>Голос клиента</p> <p><i>Повышение удовлетворенности клиента за счет изменения скорости и качества обслуживания</i></p> <p>Конфигурация остальных областей LEAN на максимальное удовлетворение потребностей покупателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> • прогнозирование спроса; • соответствие ожиданиям клиента; • постоянная обратная связь с клиентами.

*LEAN – концепция управления, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя.

Проект LEAN в главной исполнительной дирекции (ГИД) информационных технологий

2013

2014



В целях корректировки модели поведения сотрудников подразделений, включенных в программу LEAN в 2013 году, акцент был сделан на двух направлениях: информирование и обучение сотрудников, изменение элементов системы управления. Стандартным планом обучения предусмотрено порядка 15 тематических тренингов общей продолжительностью до 40 часов. В ходе обучающих мероприятий сформированы знания и навыки использования инструментов LEAN, лидерства в стиле LEAN.

В 2013 году внедрение LEAN технологии завершилось в департаменте розничного кредитования – оптимизированы процессы на всех этапах централизованного кредитного процесса и функциональных обязанностей: андеррайтера, райтера

и кредитного инспектора. В программе приняли участие 450 штатных сотрудников, разработаны более 100 инициатив. Рост производительности труда андеррайтеров составил 70%, райтеров – 34%, кредитных инспекторов – 33%. Основным эффектом для руководителей подразделений стало структурирование работы, позволяющее добиваться результата с меньшим объемом затрат. В том числе изменилась и атмосфера в дирекциях, руководителям стало интересно размышлять над собственными процессами и развивать сотрудников, образ и голос клиента стали более очевидными.

Правлением Банка было принято решение о расширении организационных рамок Проекта LEAN и внедрении «бережливых» технологий практически во всех подразделе-

ниях Банка. В мае 2013 года стартовал проект в региональной сети Банка «УРАЛ-СИБ». Рассмотрены возможности оптимизации процессов операционно-кассового обслуживания физических и юридических лиц, а также процессов кассового обслуживания внутренних структурных подразделений и банкоматной сети Банка.

Также в 2013 году стартовал проект LEAN в департаменте «Операционный центр». «Бережливым» технологиям обучено 300 штатных сотрудников, проведена диагностика и выявлен потенциал повышения эффективности всех основных процессов, внедрены стандартные инструменты LEAN. Мониторинг процессов запущен в службе содействия бизнесу, департаменте кассового обслуживания и инкассации, ГИД информационных технологий.

3. Проектирование

4. Внедрение

5. Обеспечение устойчивости изменений

Разработка оптимальных целевых процессов

Стандартизация ключевых процессов, выравнивание потоков

Планирование инициатив по улучшению процесса (описание, эффект, планы)

Внедрение инициатив по улучшению процесса

Разработка инструментов LEAN

Внедрение инструментов LEAN

Определение KPI, системы постановки целей, принципы мотивации

Обучение и присутствие на участке для демонстрации поведения

Разработка плана контроля и внедрения средне- и долгосрочных изменений:

- остаточный эффект;
- устранение разрывов в обучении и организации;
- разработка инструментов контроля и механизма улучшений;
- проведение аудитов в подразделении в соответствии с утвержденной методикой.

Новый программный комплекс управления взаимоотношениями с клиентом

В 2013 году стартовал проект по внедрению в Банке «УРАЛСИБ» нового автоматизированного программного комплекса для формирования и управления цепочками коммуникаций с клиентами – OCRM (Operational Customer Relationship Management).

Проект предполагает достижение нескольких целей:

- внедрение операционного CRM для увеличения продаж розничного бизнеса Банка «УРАЛСИБ»;
- реинжиниринг бизнес-процессов контакт-центра с целью повышения эффективности операционной деятельности.

Программный комплекс позволяет унифицировать процессы консультирования, подбора и оформления продуктов и услуг Банка. Внедрение системы существенно влияет на прозрачность процессов продаж банковских продуктов, что позволит одинаково эффективно предлагать продукты при активной и пассивной коммуникации с розничным клиентом. Система также позволит фиксировать данные потенциальных клиентов и проводить по ним коммуникацию с целью конвертации их в активных клиентов Банка, что повышает эффективность привлечения.

Новый программный комплекс позволяет:

- консультировать клиентов с подбором оптимального банковского продукта и возможных вариантов сочетаний с услугами других видов финансовых услуг, стимулируя тем самым кросс-продажи внутри Группы;
- быстро и без ошибок оформлять выбранные продукты и услуги;
- работать с потенциальными и пассивными клиентами.

Внедрение OCRM в Банке гарантирует:

- более интенсивную коммуникацию с клиентами в отделениях, в том числе и по

предложениям без предварительной активной коммуникации по другим каналам информирования;

- более высокий уровень продаж продуктов и кросс-продуктов;
- сокращение сроков заполнения анкетных данных при снижении ошибок до минимума за счет синхронизации вводимых контактных данных для использования в последующих коммуникациях;
- фиксацию данных потенциальных клиентов для последующей коммуникации с ними;
- сокращение оттока и повышение лояльности клиентов за счет консультирования на основе истории предыдущего взаимодействия.

Развитие персонала

Кадровая политика Корпорации предусматривает, в первую очередь, формирование стратегии управления персоналом организации, которая учитывает три ключевых аспекта: стратегию развития бизнеса, интересы организации и зоны личностного развития. Для ФК «УРАЛСИБ» важным приоритетом деятельности и критерием успеха всегда была вовлеченная высокопрофессиональная команда сотрудников, приверженных общим ценностям. От компетенций сотрудников, их веры в результат, творчества и инновационного подхода к делу зависит многое, но важнее всего те мотивы, с которыми они развивают бизнес. У команды ФК ведущими являются благородные мотивы поведения. Мы стремимся сделать себя лучше, а мир вокруг нас радостнее и совершеннее.

Эта цель отразилась в основных приоритетах стратегии развития персонала на 2013 год:

- развитие благородных мотивов поведения сотрудников Корпорации;
- повышение уровня вовлеченности персонала;
- повышение эффективности деятельности и производительности через нормирование и внедрение системы мотивации;
- инновации в обучении и развитии персонала.

Вовлеченные, компетентные сотрудники создают основу для стабильного развития Корпорации, поэтому важным аспектом стратегии развития персонала стала задача сохранения и повышения вовлеченности сотрудников. Программы повышения вовлеченности персонала предполагают создание душевной атмосферы в трудовых коллективах Корпорации, развитие корпоративных традиций и внедрение комплексной системы мотивации, включающей в себя линейную, долгосрочную и нематериальную мотивации.

В 2013 году в Корпорации разработана новая система мотивации персонала, учитывающая общие результаты деятельности и персональную эффективность сотрудника. Была создана система оценки сотрудников, для чего потребовалось актуализировать нормативы производительности персонала в разрезе 100% функциональных ролей и организовать регулярную оценку эффективности персонала на основе выполнения нормативов производительности, профессионального тестирования и измерения удовлетворенности клиентов (внутренних и внешних).

Для повышения эффективности персонала имеют большое значение и новые подходы к обучению, развитию профессиональных знаний и личностному росту, повышение уровня корпоративных и управленческих компетенций сотрудников. В деятельность компаний Корпорации на постоянной основе внедрена практика постановки целей и оценки деятельности, которая помогает отслеживать процессы реализации приобретенных компетенций на практике.

На основе корпоративной модели компетенций также созданы инструменты для ключевых HR-процессов (подбор, оценка, обучение, развитие) и проведены мероприятия по оценке ключевого персонала. Данные оценки положены в основу программы развития новых корпоративных компетенций у сотрудников Корпорации.

Создание душевной атмосферы в трудовых коллективах предполагает развитие системы нематериальной мотивации и создание благоприятного социально-психологического

климата на основе принципов наставничества. В Корпорации сформирован пул наставников и агентов изменений, которые обладают достаточными знаниями и компетенциями в профессиональной области и в области корпоративной культуры.

Проект «Институт агентов изменений»

«Институт агентов изменений» создан как система каскадирования единого понимания корпоративной культуры управления по ценности, внутрикорпоративных стандартов построения корпоративной стратегии, критериев эффективности бизнеса и структурирования бизнес-процессов.

Задачи института:

- управление изменениями;
- создание единого информационного пространства;
- формирование единого понимания стандартов и подходов системы корпоративного управления по ценности;
- создание и запуск системы каскадирования информации и знаний;
- формирование проактивной позиции сотрудников Корпорации.

Институт сформирован по целевым и тематическим группам агентов изменений в зависимости от занимаемой позиции, подразделения и областей трансляции знаний.

В 2013 году институт насчитывал пять групп агентов изменений:

- агент изменений – акционер: основной агент влияния и преобразований, идейный вдохновитель процесса изменений;
- агенты изменений – топ-менеджеры осуществляют внедрение изменений и инновационных технологий в деятельность своих подразделений, обучение действием;
- агенты изменений – эксперты: сотрудники бизнес- и функциональных подразделений Центрального и Удаленного центрального офисов и региональных дирекций;
- агенты изменений – тренеры: профессиональные тренеры и преподаватели Корпо-

ративного университета и региональных учебных центров;

- агенты изменений – основа: сотрудники HR-подразделений, службы внутреннего контроля, службы содействия бизнесу.

Общее количество агентов изменений по всем категориям в 2013 году составило 398 человек. Количество обучающих мероприятий, проведенных силами агентов изменений, – 1920.

Проект «Учебный центр Корпоративного университета в г. Твери»

В рамках проекта по созданию центра операционной поддержки в Твери с необходимостью приема в штат около 700 новых сотрудников Корпоративный университет в максимально сжатые сроки обеспечил адаптацию и ввод в работу всех вновь принимаемых сотрудников, а также качественное повышение квалификации действующего персонала при модернизации технологий и бизнес-процессов. В этих целях в Твери сформирован учебный центр. Преподаватели учебного центра проводили обучение сотрудников по следующим направлениям:

- ориентационная программа;
- профессиональное обучение для всех функциональных ролей операционного центра (11 программ);
- обучение работе в банковских системах (103 инструкции пользователя);
- управленческое обучение менеджеров операционного центра;
- обучение LEAN технологиям.

В 2013 году обучение прошли 227 сотрудников.

В центре операционной поддержки Твери в 2013 году успешно была реализована система наставничества. Обучение по программе «Наставничество» прошли и стали наставниками 45 сотрудников.

Проект «Совершенствование клиентских технологий»

Развитие клиентских технологий – это комплексная работа по обучению и развитию сотрудников, взаимодействующих с клиентами Банка, направленная на достижение высокого уровня качества клиентского сервиса и уровня продаж банковских продуктов и услуг.

В основу проекта положены следующие принципы:

- Ориентация на бизнес. Обучение построено на конкретных примерах и ситуациях, с которыми работают сотрудники. Программы обучения и курсы сонастроены со спецификой видов бизнеса и функциональных ролей.
- Комплексность. В зависимости от целей и задач для функциональной роли и бизнес-подразделения обучение реализуется в разных формах: очное, дистанционное, онлайн и фильм-тренинг. Программы обучения включают в себя курсы и блоки, которые основаны на технологиях продаж и сервисного обслуживания клиентов. Изучаемые темы дополняются новыми технологиями и подходами в разный период деятельности сотрудника и позволяют получать и повышать квалификацию в рамках функциональных ролей.
- Непрерывность. За каждым периодом времени работы сотрудника закреплены программы и курсы согласно его профессиональному уровню. Обучение и стажировки сотрудников осуществляются на рабочих местах руководителем, наставником или бизнес-преподавателем.
- Посттренинговое сопровождение. Наблюдение и контроль со стороны линейного руководителя или наставника, проведение дополнительных мини-тренингов, прохождение дистанционного обучения способствуют успешному закреплению знаний и навыков и их эффективному применению в работе.

В 2013 году в рамках проекта «Совершенствование клиентских технологий» было обучено 5111 сотрудников Банка.



1920
обучающих мероприятий

Проведено силами агентов изменений



227
сотрудников

Прошли обучение в тверском учебном центре



5111
сотрудников

Прошли обучение в рамках проекта «Совершенствование клиентских технологий»



Ильдар Муслимов

генеральный директор,
председатель Правления ФК «УРАЛСИБ»

Интервью



Формируем общие ценности



УРАЛСИБ сделал своим фокусом внимания социальное предпринимательство. На чем будет акцент в первую очередь?

На мой взгляд, очень важно, чтобы сотрудники почувствовали единство команды. Оно достигается, когда все люди понимают, что их объединяет общая миссия и общее видение целей компаний, входящих в Корпорацию, достижение которых позволит сделать окружающий нас мир лучше. Вся наша деятельность, в том числе и инвестиции в социальные проекты, направлена на реализацию выбранной миссии социального предпринимателя. В 2013 году мы детально проработали направления социальных инвестиций с нашими стратегическими партнерами. Во всех компаниях, помогающих нам реализовывать благотворительные и добровольческие программы, программные портфели были сфокусированы на стратегическом приоритете Корпорации – развитии социального предпринимательства на основе ценностей. И финансовые виды бизнеса сделали акцент на разработке и предложении клиентам социально ориентированных продуктов.

Предполагает ли Корпорация расширять благотворительную деятельность?

Мы реализуем добрые и масштабные социальные проекты, такие как Детская деревня «Виктория», Всероссийская Олимпиада по православной культуре, «УРАЛСИБ дает надежду: работа, образование, жилье», «УРАЛСИБ за равные возможности». Мы и дальше будем поддерживать данные проекты, приглашая к участию в них наших клиентов и партнеров. Эти благотворительные проекты для нас являются составяющей частью социального предпринимательства.

Какие направления, на Ваш взгляд, позволяют реализовать выбранный Вами путь социального предпринимательства?

Мы планируем держать фокусы внимания на следующих важных аспектах нашей деятельности:

- развитие корпоративной культуры управления по ценностям;
- разработка инвестиционных программ с учетом социального эффекта и механизма возврата инвестиций;
- достижение высокого уровня вовлеченности сотрудников через реализацию программ управления мотивами;
- работа на удовлетворение запросов и ожиданий заинтересованных сторон – акционеров, инвесторов, учредителей, сотрудников, клиентов, доноров – всех, кто дает возможность нам реализовывать свое предназначение.

Какими Вы видите перспективы развития социального предпринимательства в России?

В последние несколько лет государство уделяет все большее внимание развитию социального предпринимательства. Это глобальная зона развития страны на ближайшую перспективу. При этом доля частного бизнеса, помогающего решать социальные вопросы, составляет пока всего 1%. В то время как во Франции этот показатель составляет 50%, в США – 70%, а в Германии – 93%. Отчасти так происходит еще и потому, что в России пока нет законодательного определения социального предпринимательства. Мы находимся в самом начале пути. Но мировая практика показывает, что именно социально ориентированный бизнес является более инновационным, активным, динамично развивающимся. Это делает его более привлекательным для инвестирования, и у него короче срок возврата инвестиций.

УРАЛСИБ, внося свой вклад в развитие социального предпринимательства в России, инвестирует в устойчивое развитие общества, создавая надежную платформу для успешной деятельности финансового сектора в целом и Корпорации в частности. Эта стратегия позволяет нам находить решения, востребованные обществом, и следовать нашей миссии.



Эффект централизации бизнес-процессов



Организационные преобразования в Банке идут уже второй год. Каких результатов позволила достичь программа повышения операционной эффективности?

На фоне возросших макроэкономических рисков мы максимально рационально используем возможности инвестирования в развитие стратегических направлений. Основная задача – исключить непрофильные инвестиции и оптимизировать расходы за счет централизации служб поддержки и обеспечения бизнеса. Стратегическая программа оптимизации операционных затрат «Каскад», запущенная для обеспечения этих задач в феврале 2012 года, уже сейчас смогла модифицировать процессы ведения бизнеса и его поддержки, снизить издержки и сделать наш бизнес более эффективным. Большая часть клиентских расчетов региональной сети теперь ведется через операционный центр, созданный в Твери, и до конца 2014 года вся филиальная сеть УРАЛСИБа будет иметь централизованную поддержку. В другом центре в Уфе мы сосредотачиваем операции по общепанковской поддержке бизнесов.

В последние годы наш бизнес-словарь обогатился многими терминами. Один из них – LEAN, или «бережливые» технологии. Чем, на ваш взгляд, хороша эта технология?

«Бережливые» технологии уже используют, к примеру, Сбербанк, МТС, «Северсталь», РУСАЛ и т.д. При этом технологии «бережливого» производства позволяют не только повысить производительность работы, но и сделать важные шаги к расширению линейки инновационных продуктов и услуг и повышению качества обслуживания клиентов, используя при этом меньше ресурсов, задействуя меньше площадей, оборудования, затрачивая меньше человеческих усилий и за меньшее время.

Предполагает этот подход вовлечение в процесс оптимизации сотрудников?

Любое внедрение принципов «бережливых» технологий начинается с обучения персонала. Именно поэтому большое внимание мы будем по-прежнему уделять вопросам профессионального обучения и развития персонала – разрабатываем новые программы, модифицируем существующие. Да и вообще на фоне происходящих изменений сотрудники Банка рассматриваются руководством как основной капитал и ценность компании. Приоритетами с точки зрения стратегии управления персоналом станут: работа с факторами вовлеченности (карьерное планирование, прозрачная и эффективная система мотивации, открытый диалог руководства с сотрудниками в отношении стратегии развития Банка, перспектив развития, текущей ситуации). Продолжат свое развитие программы социальной защищенности сотрудников. При этом УРАЛСИБ делает ставку на высокоэффективный персонал, поэтому получит свое дальнейшее развитие система постановки целей и оценки деятельности.

Сейчас разработана новая стратегия развития Банка «УРАЛСИБ». На чем он должен сосредоточить свои усилия согласно новым ориентирам?

Основная задача – рост прибыльности за счет повышения эффективности и производительности труда на фоне сохранения экономически обоснованных темпов роста масштаба бизнеса. В ближайшие годы мы намерены войти в число ведущих российских частных розничных банков с точки зрения показателей рентабельности и эффективности, сформировать образцовый бренд, ассоциирующийся с надежностью, качеством, успешностью и инновационностью, а также быть одним из лучших работодателей в финансовом секторе страны. В целом же курс на дальнейшее повы-

шение эффективности позволит Банку сократить совокупный объем затрат. К 2015 году он составит менее 17,5 млрд рублей, благодаря чему Банк выйдет на передовые позиции по эффективности, догнав по этим показателям европейские банки.

В корпоративном банковском бизнесе фокус внимания направлен на обслуживание среднего бизнеса, особенно в регионах. Розничный бизнес – наше локомотивное направление, которое необходимо развивать, внедряя новые технологии. Для него важно настроить эффективное мультимедийное взаимодействие с клиентами, в том числе за счет развития электронного бизнеса, проактивно предлагать клиентам финансовые услуги на основе понимания их потребностей. Необходимо настроить банковские каналы продаж, и в первую очередь офисы, на проактивное предложение клиентам всех продуктов и услуг операционных компаний, входящих в ГК.

17,5
млрд руб.

Курс на дальнейшее повышение эффективности позволит Банку сократить совокупный объем затрат. К 2015 году он составит менее 17,5 млрд рублей, благодаря чему Банк выйдет на передовые позиции по эффективности



Айрат Гаскаров

заместитель председателя
Правления Банка «УРАЛСИБ»



Ольга Дегтярева

главный исполнительный директор
«УРАЛСИБ | Private Bank»



Долгосрочное управление благополучием



**Ребрендинг в Private Banking – ответственный шаг.
Как бы Вы сформулировали обновленную позицию
Частного банка?**

В этом году мы перешли от концепции «эксклюзивный сервис» к концепции «первый российский Private Bank международного формата». Это повлекло за собой смену названия с «УРАЛСИБ | Банк 121» на «УРАЛСИБ | Private Bank», а также логотипа, слогана и фирменного стиля. Необходимо соответствовать времени. Одной из основных предпосылок этих изменений стала смена поколений среди владельцев крупных капиталов в России и, как результат, – формирование новой целевой аудитории Private Banking.

Внутри «УРАЛСИБ | Private Bank» – для себя самих – мы определяем новое поколение владельцев капитала как «аналитики». Это владельцы собственного крупного бизнеса, топ-менеджеры, которые не склонны воспринимать что-либо на веру, у них высокие ожидания по отношению к получаемому результату и уровню обслуживания. На собственном опыте мы убедились, что удержать таких клиентов только при помощи привлекательных ставок по депозитам не удастся. Им нужно большее – свобода в принятии решений, стратегический взгляд на инвестиции, глобальная диверсификация портфеля.

Какие стратегии управления капиталом «УРАЛСИБ | Private Bank» оценивает как наиболее перспективные?

Наиболее востребованной услугой в настоящее время (как, впрочем, и пять лет назад) является классический банковский депозит. Во многом это объясняется выгодными ставками, которые предлагают частные банки в России по сравнению с западными банками.

Кроме того, для первого поколения владельцев капитала характерно, в первую очередь, стремление сохранить заработанный капитал. Таких клиентов, конечно же, интересуют возможности сохранения и приумножения капитала, но обсуждать они готовы только те инвестиционные идеи, которые позволяют получить доход без увеличения уровня риска их портфеля.

К таким инструментам можно отнести гособлигации развитых стран, структурные ноты с защитой капитала.

Для нового поколения собственников – как правило, они допускают большую степень риска при инвестировании, – мы готовы предложить сбалансированную и агрессивную стратегии. В рамках этих стратегий мы предлагаем широкий спектр инвестиционных инструментов, которые позволяют максимально сбалансировать портфель клиента (диверсификация по валютам, по классам активов, по странам) и при этом добиваться желаемого уровня доходности.

Какие приоритетные задачи ставит перед собой «УРАЛСИБ | Private Bank»?

Приоритет один – долгосрочное управление благосостоянием наших клиентов. В этом мы видим суть Private Banking – сохранение и приумножение капитала. Только став партнером в достижении долгосрочных целей и задач клиента и его семьи, можно успешно управлять семейным капиталом. Именно такой подход, на мой взгляд, будет определять в ближайшие годы повестку дня российского Private Banking.



На принципах партнерства



На фондовом рынке уже долгое время ключевым термином является «волатильность». Какие инвестиционные стратегии наиболее востребованы сегодня?

Движущей силой российского фондового рынка и источником «длинных» денег для экономики в ближайшее время будут институциональные инвесторы. По оценке министра финансов Антона Силуанова, объем внутренних источников «длинных» денег в РФ – активы пенсионных фондов и страховых компаний – составляет примерно 5,5% ВВП. Более того, пенсионные активы последние годы выступают «локомотивом» роста рынка доверительного управления, что заставляет управляющие компании концентрироваться на работе с пенсионными фондами.

Управляющая компания развивается в этом тренде?

Работа с институциональными инвесторами – одно из стратегически важных направлений деятельности Управляющей компании «УРАЛСИБ». Объем активов институциональных и корпоративных клиентов УК «УРАЛСИБ» составляет около 1 млрд долларов США. Среди клиентов компании 14 крупнейших негосударственных пенсионных фондов (из «большой двадцатки»), Пенсионный фонд России (ПФР), пять страховых компаний, пять саморегулируемых организаций (СРО) и ряд корпоративных клиентов. В разные годы клиентами компании были такие госструктуры, как Фонд содействия реформированию ЖКХ, Агентство по страхованию вкладов (АСВ) и Росвоенипотека. Доля

институционального бизнеса в структуре активов компании – 74%, а доход за 2013 год составил 132 млн рублей. УРАЛСИБ – ключевой «рыночный» игрок в институциональном сегменте российского рынка управления активами: мы на третьем месте по объему пенсионных накоплений Пенсионного фонда России.

Вместе с фондовым рынком этот бизнес пережил череду взлетов и падений. Что позволяет УК «УРАЛСИБ» избежать серьезных потерь?

Неизменным все эти годы остается отношение к клиентам, которое строится на принципах партнерства, открытости и гибкости в обслуживании. Среди достоинств компании, которые высоко ценятся «институционалами», – высокий уровень автоматизации инвестиционного процесса и риск-менеджмента, технологичность и точность работы бэк-офиса.

Но основу стабильности, безусловно, составляет команда профессионалов. На клиентских менеджерах лежит огромная ответственность. Им ежедневно приходится проявлять в своей работе качества лоббиста и регулировщика. Работая в связке с портфельными управляющими, они отбирают оптимальные инвестиционные инструменты и находят новые финансовые решения. В частности, в посткризисные годы в интересах клиентов УК «УРАЛСИБ» расширила линейку консервативных стратегий. В изменившейся ситуации нужны новые решения: сейчас готовятся к запуску опционные стратегии и глобальные портфели, которые позволят клиентам участвовать в росте выбранного рыночного актива.

Какие задачи ставит перед собой УК «УРАЛСИБ» на перспективу?

Российский рынок управления активами входит в новую фазу своего развития, и управляющие компании ищут новые точки роста. На следующие пять лет руководство УК «УРАЛСИБ» ставит перед институциональным бизнесом амбициозные задачи – стать «бенчмарком» для других игроков на рынке. Компания намерена закрепиться в пятерке управляющих пенсионными активами и одновременно стать ведущим игроком в сегментах управления страховыми резервами и средствами фондов целевого капитала.

74%

Доля институционального бизнеса в структуре активов компании



Юрий Белонощенко

генеральный директор УК «УРАЛСИБ»



Елена Кременецкая

президент Негосударственного
пенсионного фонда «УРАЛСИБ»



Профессионализм и ответственность –
фундамент устойчивого развития



Пенсионный фонд, который Вы возглавляете, – один из наиболее эффективных фондов на рынке. Как удается удерживать позиции?

В 2013 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг надежности НПФ «УРАЛСИБ» до уровня А+ с прогнозом «стабильный». Среди прочих факторов позитивное влияние на рейтинг оказали консервативная политика инвестирования, высокий уровень доходности пенсионных средств, высокий уровень информационной прозрачности и высокий уровень стратегического планирования. В этом перечне я бы отдала первую скрипку качественному стратегическому планированию.

Какие события в 2013 году стали наиболее значимыми для пенсионного рынка?

В 2013 году принят ряд законодательных изменений, значительно влияющих на развитие пенсионного рынка в России. Например, введены ограничения по срокам выбора НПФ для управления накопительной частью пенсии. Надеюсь, эта мера окажется дополнительным стимулом для граждан, которые еще не определились с выбором способа формирования своих будущих накоплений. Ведь сегодня речь уже идет не только о преимуществах НПФ и ПФР. Гражданин должен решить, будет ли он использовать право на накопительную часть пенсии, либо он отказывается от нее и формирует свою будущую пенсию только из взносов на страховую часть. То есть, сделать выбор между распределительной системой, когда пенсия будет выплачиваться из отчислений работающих граждан, и накопительной, когда пенсия формируется из наших собственных накоплений, сформированных на личном пенсионном счете. Оставаясь в распределительной системе, мы попадаем в большую зависимость от демографической и экономической ситуации в стране.

Как Вы оцениваете перспективы отрасли негосударственного управления пенсионными накоплениями?

Я не вижу непреодолимых препятствий для развития негосударственных пенсионных фондов. Государство ввело требования по акционированию фондов и последующему

вхождению в систему гарантирования прав застрахованных лиц. Это повысит открытость и прозрачность деятельности самих НПФ, а в конечном счете – приведет к росту доверия населения к системе накоплений в целом. Изменение системы корпоративного управления НПФ положительно влияет на укрепление всей пенсионной отрасли – акционерные пенсионные фонды более привлекательны для инвесторов, в отличие от некоммерческих НПФ.

Новшество много, все они направлены на развитие пенсионной системы и возможности формирования достойной пенсии каждому. НПФ отведена значительная роль в системе. Для государства «длинные» пенсионные средства, аккумулированные в НПФ, – это кровь в организме финансового рынка, поступающая в экономику страны.

На чем будет акцентировать внимание НПФ «УРАЛСИБ» в 2014 году?

Прежде всего, фонд планирует пройти все необходимые процедуры по акционированию и вступить в систему гарантирования прав застрахованных лиц одним из первых. Необходимо провести целый ряд организационно-правовых мероприятий, объем работы предстоит достаточно большой. С технической точки зрения процесс акционирования, безусловно, серьезный. Но на основную, пенсионную деятельность фонда это не повлияет. Мы продолжаем динамично развиваться и намерены сфокусироваться на повышении качества сервиса и оказываемых услуг нашим клиентам.



Стратегия умеренного оптимизма



В начале 2013 года «УРАЛСИБ Кэпитал» придерживался инвестиционной стратегии, получившей название «В поисках роста». Оправдались ли прогнозы?

Инвестиционная стратегия, принятая в 2013 году, оказалась достаточно удачной. Несмотря на общее снижение объема рынка, сокращение как количества инвесторов, так и объемов средств под их управлением, задачи по продвижению услуг, по привлечению долгового капитала и торговле долговыми инструментами были во многом выполнены. Принцип стратегического развития был выбран точно, так что рост волатильности рынка и усилившаяся конкуренция между его участниками повлияли на развитие компании в меньшей степени, чем ожидалось.

Каких результатов удалось достичь на таком сложном рынке?

Нами было закрыто несколько знаковых крупных сделок. Правильная расстановка акцентов, а также жесткий контроль над расходами позволили превысить плановые показатели эффективности более чем на 20%.

С 2013 года наши клиенты по интернет-трейдингу имеют доступ к валютной секции Московской Биржи и уже занимают лидирующие позиции по объему клиентских операций. У них также есть доступ к западным торговым площадкам (NYSE, LSE, NASDAQ, XETRA и т.д.). Даже в условиях постоянных глобальных изменений в области биржевой торговли компания обеспечивала надежность торговых операций клиентов.

На чем, с Вашей точки зрения, должен сосредоточить свои усилия «УРАЛСИБ Кэпитал», чтобы быть эффективным?

Эффективность компании в сложной рыночной ситуации зависит от целой совокупности факторов, ключевыми из которых являются развитие традиционно сильных сторон бизнеса и поиск новых решений. Приоритетными направлениями развития остаются рынок долговых инструментов и система интернет-трейдинга. Руководствуясь стремительно меняющимися рыночными условиями и потребностями клиентов, мы постоянно адаптируем бизнес-фокус к текущей ситуации. Важно отметить, что одним из ключевых факторов в достижении финансовых целей «УРАЛСИБ Кэпитал» стало также сокращение операционных издержек, что, безусловно, повышает рентабельность бизнеса в целом.

Какой стратегии развития будет придерживаться компания?

Важным направлением развития в 2014 году будет практическая реализация синергии с бизнесами Банка. Предполагается региональное продвижение продуктов интернет-трейдинга с использованием широкой региональной сети Банка в регионах страны: Башкирии, Южном федеральном округе, Ханты-Мансийском автономном округе, городах-миллионниках (в первую очередь в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге).

Успешность на рынке интернет-трейдинга определяется, прежде всего, финансовой грамотностью клиен-

>20%

Правильная расстановка акцентов, а также жесткий контроль над расходами позволили превысить плановые показатели эффективности

тов, так что работа по ее повышению для нас является одним из главных приоритетов. Также немалое внимание должно уделяться развитию навыков работы наших клиентов на фондовом рынке с существующими продуктами, мы решаем эту задачу посредством специальных вебинаров.

Несмотря на постоянно изменяющуюся конъюнктуру рынка, дальнейшее развитие комплексного продукта, предлагаемого клиентам, предпочитающим качественное брокерское обслуживание с персональным клиентским менеджером, с разработкой персональных стратегий и оптимизацией инвестиционных возможностей, останется одним из ведущих направлений нашей работы.

Какие прогнозы Вы делаете на ближайшую перспективу?

Российский рынок акций, скорее всего, будет оставаться под давлением негативных факторов, связанных как с общими перспективами российской экономики, так и с продолжающимся оттоком капитала из России. В этих условиях наше внимание будет сосредоточено на узком сегменте рынка – нефтегазовых компаниях, а также компаниях, связанных с конечным потреблением, денежные потоки которых менее подвержены влиянию замедления экономического роста и которые сулят инвесторам разумную дивидендную доходность. Ограниченные перспективы рынка акций накладываются на существенно упавшие доходности на долговом рынке. Поэтому рассчитывать на высокие доходы на российских финансовых рынках не стоит.



Марк Тёмкин

главный исполнительный директор
«УРАЛСИБ Кэпитал»



Олег Литовкин

генеральный директор
Лизинговой компании «УРАЛСИБ»



Мы знаем ожидания наших клиентов



Какие события в 2013 году стали наиболее значимыми для Вашей компании?

2013 год был неплохим: не было сильного падения на рынке лизинга. В то же время сегмент крупных сделок переживает непростой этап, потому что является производным от сделок государства в инвестиционных проектах и традиционно зависит от политики государственных банков.

Продолжится ли тенденция увеличения количества крупных сделок в 2014 году?

Скорее всего, развитие этого сегмента будет зависеть от государственных программ поддержки тех или иных предприятий в форме организации закупок оборудования, самолетов, вагонов, судов и прочего имущества. Если в бюджете найдутся деньги или будет пролоббирована реализация этих программ, то крупные сделки останутся на уровне 2013 года. Если же этого не произойдет, то мы увидим существенное сокращение крупных сделок по наиболее емким отраслям.

А какой приоритет ставит для себя ЛК «УРАЛСИБ»?

Нашу компанию больше интересует сегмент среднего и малого бизнеса. Считаю, что рост рынка, пусть даже незначительный, будет происходить за счет малых и средних сделок. Сейчас доля сегмента лизинга малого и среднего бизнеса составляет 30–35%, и этот сегмент имеет перспективы для роста, если не в этом году, то в следующем. Получить деньги в банке на длительный срок становится все сложнее. Сокращается количество банков, что незаметно в Москве, но сильно ощущается во многих регионах. На этом фоне лизинговая сделка наиболее удобна, потому что она идет от поставщика. Я считаю, что ситуация на банковском рынке двигает определенную часть предприятий малого и среднего бизнеса к совершению лизинговых сделок.

Можно ли уже сейчас обозначить основные тренды развития лизинга в России?

Сейчас мы идем от потребности клиента. Скоро мы должны будем идти впереди клиента, то есть предвосхищать его потребности, формировать закупочную политику с поставщиками таким образом, чтобы предмет лизинга был в нашем портфеле до того момента, когда клиент предъявит спрос. Хотя бы в большей части случаев мы должны понимать и предвосхищать, что будет заказываться, формировать с поставщиком закупочную политику и ценообразование. Необходимость этих действий объясняется тем, что ценовая конкуренция приводит к сокращению прибыли и заработок становится возможен только на

других компонентах сделки: входящей цене покупки и дополнительных услугах. Как следствие – широкое распространение получает операционный лизинг.

Ожидается ли рост просроченной задолженности в 2014 году?

Если происходит замедление в экономике, замедляются расчеты по крупным контрактам, клиенты пытаются переложить свои проблемы с ликвидностью на чужие плечи. В 2014 году будет актуален вопрос платежной дисциплины, важна способность быстро урегулировать просроченную задолженность, изъять предмет лизинга. Это ключевые аспекты. Как раз именно в такие годы проявляется и проверяется бизнес-модель компании.

Планируете ли Вы вводить новые продукты в линейку компании?

У нас есть два основных продукта. Мы сейчас делаем все, чтобы они работали просто идеально. На один продукт обращаем особое внимание. Мы начали иначе оценивать потенциальных клиентов: не по отраслевой принадлежности, а по этапу жизненного цикла, который проходит компания, и исходя из этого формируем свой продуктовый ряд. Нас интересует сегмент, который составляют компании со сроком существования до 6 месяцев, еще не выпускавшие первой отчетности. Считаю, что отношения надо формировать в момент рождения компании, чтобы сохранить эти отношения на длительный период.



От общих интересов – к эффективной клиентской политике



Третий год подряд Страховая группа «УРАЛСИБ» наращивает объемы и показывает чистую прибыль. Компания полностью преодолела последствия кризиса?

2013 год – один из самых трудных для отечественного страхового рынка. Отрасль достаточно сильно реагирует на изменения, которые происходят в макроэкономике и банковском секторе. В этом году мы видим повторение некоторых трендов 2008–2009 годов, хотя и в несколько модифицированном варианте. В то же время наша философия заключается в том, что мы стараемся смотреть на мир позитивно и концентрироваться не на проблемах, а на их решении. Главное – это ориентация на клиента во всех процессах компании, во сем, что мы делаем, от создания продукта и организации продаж до сопровождения договора, урегулирования убытков и пролонгаций. Без этого невозможно дальнейшее развитие, мы просто не выдержим конкуренции.

Большое внимание мы уделяем и повышению эффективности, то есть улучшению показателя соотношения доходов компании от продажи полисов и инвестиций к расходам на ведение дела и страховые выплаты. Для этого мы снижаем расходы, повышая при этом операционную эффективность и доходность инвестиций. Это те направления, по которым мы движемся.

Какие решения и проекты привели компанию к росту прибыли?

За короткий период времени мы сделали то, на что многие другие компании-лидеры потратили годы. Во-первых, мы централизовали управление денежными потоками, что повысило наш инвестиционный доход и позволяет нам лучше контролировать расходы. Также были централизованы процессы кадрового уче-

та, расчета и выплаты зарплат, маркетинговых расходов, аренды, закупок. Это не всегда самые популярные меры, но очевидно, что совокупно по компании это привело к большой экономии. В перспективе результат будет еще лучше. Также на более высокий уровень вышел процесс бюджетирования и отчетности, внедрены инструменты анализа инвестиционной привлекательности новых проектов.

Одним из секретов успеха СГ «УРАЛСИБ» вы назвали клиентоориентированность. Какие изменения в этом направлении произошли за последнее время?

Что же касается изменений – чтобы быть там, где наш клиент, чтобы наш клиент мог общаться с нами так, как ему удобно, мы внедрили мультиканальную систему дистрибуции – розница, корпоративные продажи, партнерские и прямые продажи. Фокус этого года для нас – не только привлекать новых клиентов, что априори дорого, но и держивать и развивать уже имеющуюся клиентскую базу. Я имею в виду пролонгации, кросс-продажи и дополнительные продажи. Это серьезный вызов для нас.

Мы – честный и социально ответственный бизнес. В этом году накануне Дня защиты детей мы объявили о начале проекта «Купи полис – помоги детям!». К концу октября наша компания продала более 57 тысяч полисов, участвующих в проекте. С каждого из них перечислялось 100 рублей Благотворительному фонду «Виктория» на строительство детской деревни в Краснодарском крае – инновационного решения обустройства домашних условий для оставшихся без родителей детей. Соответственно, мы собрали свыше 5,7 млн рублей. Этот проект должен воплотить мечту десятков российских сирот – они смогут обрести семью.

Какие прогнозы Вы делаете на следующий год?

Этот год стал знаковым для СГ «УРАЛСИБ» – мы отметили двадцатилетие компании, укрепили позиции на рынке, покорив сразу несколько строчек в различных рейтингах, и были отмечены премией «За рост эффективности и динамику развития». Будучи частью крупной финансовой корпорации, нужно учитывать возможный синергетический эффект. У нас широкая сбытовая сеть – 69 филиалов, 250 городов, 400 точек продаж и 5 тысяч агентов. На такой базе мы и наши партнеры можем зарабатывать больше, если будем продавать полисы долгосрочного страхования жизни, полисы ОМС (благо теперь люди могут сами выбрать компанию – провайдера ОМС), а также банковские кредитные продукты, лизинг и факторинг для корпоративных клиентов. В планах продаж это учтено и подкреплено соответствующей мотивацией. И уже есть результат – львиная доля выплат нашим клиентам производится на карты Банка «УРАЛСИБ», продано несколько тысяч банковских продуктов и десятки комплексных финансовых решений.



У нас крупнейшая на рынке
сбытовая сеть

Сирма Готовац

генеральный директор,
председатель Правления
Страховой группы «УРАЛСИБ»



2 Экономическая эффективность

 УРАЛСИБ



Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена по Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» в которую входит ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ», и его дочерние и зависимые общества, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). Независимый аудитор: ЗАО «КПМГ». Встречи с аналитиками по финансовым результатам в рамках требований МСФО/РСБУ проводились на регулярной основе в соответствии с утвержденной процедурой подготовки отчетности.



Ключевые финансовые показатели

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с принципом учета по фактическим затратам, за исключением торговых ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли

или убытка за период, ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, производных финансовых инструментов и инвестиционной собственности, отраженных по справедливой стоимости, и зданий, отраженных по переоцененной стоимости.

Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2013 года

млн руб.

	2012	2013
Активы		
Денежные средства и их эквиваленты	82 380	59 220
Обязательные резервы в Центральном банке	4 965	2 920
Средства в кредитных организациях	7 851	2 269
Торговые ценные бумаги	9 911	4 438
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	35 457	40 376
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения	122	45
Производные финансовые активы	160	88
Задолженность по торговым операциям	2 152	2 617
Кредиты клиентам	254 170	230 794
Чистые инвестиции в финансовый лизинг	17 048	16 454
Инвестиции в ассоциированные компании	2 076	943
Инвестиционная собственность	22 334	19 679
Основные средства	15 008	16 036
Гудвилл и нематериальные активы	7 020	7 384
Прочие активы	11 334	11 536
Итого активов	471 988	414 799

	2012	2013
Обязательства		
Средства кредитных организаций	59 739	52 657
Расчеты с брокерскими и инвестиционными компаниями	3 232	1 796
Производные финансовые обязательства	153	71
Обязательства торгового портфеля	2 754	535
Средства клиентов	296 632	258 615
Выпущенные векселя	9 524	4 954
Прочие заемные средства	40 529	37 786
Прочие обязательства	5 009	6 120
Итого обязательства	417 572	362 534
Капитал		
Уставный капитал	1 146	1 146
Добавочный капитал	24 485	24 301
Резерв переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	140	-13
Фонд переоценки зданий	5 568	5 752
Фонд переоценки иностранной валюты	-1 445	-1 718
Нераспределенная прибыль	22 498	21 412
Итого капитал, причитающийся акционерам материнской компании	52 392	50 880
Доля неконтролирующих акционеров	2 024	1 385
Итого капитал	54 416	52 265
Итого капитал и обязательства	471 988	414 799

Капитал

52 265
млн руб.

Активы

414 799
млн руб.

Кредиты клиентам

230 794
млн руб.

Средства клиентов

258 615
млн руб.

Консолидированный отчет о совокупных доходах
за год, закончившийся 31 декабря 2013 года

млн руб.

	2012	2013
Общий совокупный убыток за год	-4 251	-562
Причитающийся:		
акционерам материнской компании	-4 177	-519
неконтролирующим акционерам	-74	-43

Гудвил и нематериальные активы

млн руб.

	2012	2013
Гудвил	4 737	4 737
Программное обеспечение и лицензии	2 283	2 647
Гудвил и нематериальные активы	7 020	7 384

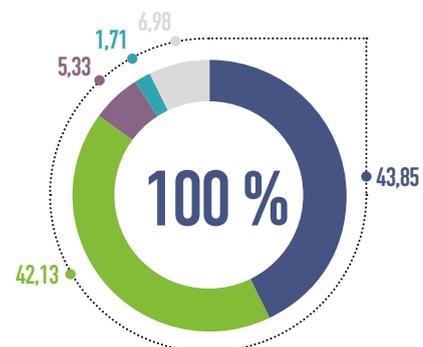
Расход по налогу на прибыль

млн руб.



Структура акционерного капитала
ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ»

%



- CAMPSBAY LIMITED
- DALECOAST LIMITED
- Цветков Н.А.
- ОАО «Финансовая корпорация НИКойл»
- Прочие

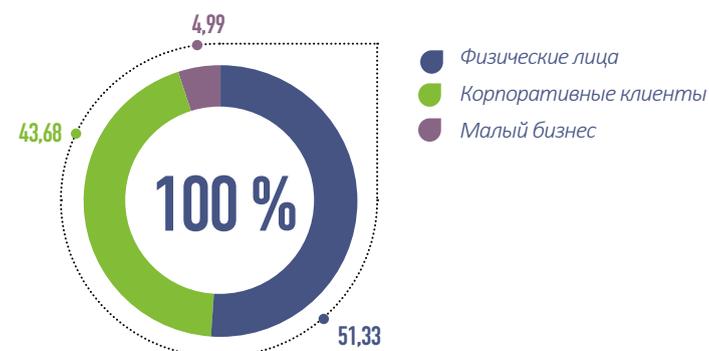
Консолидированный отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2013 года

млн руб.

	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резерв переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	Фонд переоценки зданий	Фонд переоценки иностранной валюты	Нераспределенная прибыль	Итого капитал, причитающийся акционерам материнской компании	Доля неконтролирующих акционеров	Итого капитал
На 1 января 2013 года	1 146	24 485	140	5 568	- 1 445	22 498	52 392	2 024	54 416
Итого совокупный убыток									
Убыток за год	-	-	-	-	-	- 281	- 281	- 45	- 326
Прочий совокупный доход									
Статьи, которые реклассифицированы или могут быть реклассифицированы в состав прибыли или убытка									
Чистое изменение справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, за вычетом отложенного налога в сумме 15 руб.	-	-	- 59	-	-	-	- 59	- 2	- 61
Чистое изменение справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, перенесенное на счета прибылей и убытков, за вычетом отложенного налога в сумме 24 руб.	-	-	- 94	-	-	-	- 94	- 3	- 97
Фонд переоценки иностранной валюты	-	-	-	-	- 273	-	- 273	4	- 269
Итого статьи, которые реклассифицированы или могут быть реклассифицированы в состав прибыли или убытка	-	-	- 153	-	- 273	-	- 426	- 1	- 427
Статьи, которые не могут быть реклассифицированы в состав прибыли или убытка									
Перенос резерва переоценки зданий в связи с их выбытием за вычетом отложенного налога в сумме 1 руб.	-	-	-	- 4	-	4	-	-	-
Переоценка зданий за вычетом отложенного налога в сумме 48 руб.	-	-	-	188	-	-	188	3	191
Итого статьи, которые не могут быть реклассифицированы в состав прибыли или убытка	-	-	-	184	-	4	188	3	191
Итого прочий совокупный убыток	-	-	- 153	184	- 273	4	- 238	2	- 236
Общий совокупный убыток	-	-	- 153	184	- 273	- 277	- 519	- 43	- 562
Благотворительные выплаты от имени акционера	-	-	-	-	-	- 479	- 479	-	- 479
Изменение доли неконтролирующих акционеров в дочерних компаниях	-	-	-	-	-	195	195	- 581	- 386
Прочие выплаты акционерам, за вычетом отложенного налога в сумме 50 руб.	-	- 184	-	-	-	-	- 184	-	- 184
Дивиденды выплаченные	-	-	-	-	-	- 525	- 525	- 15	- 540
На 31 декабря 2013 года	1 146	24 301	- 13	5 752	- 1 718	21 412	50 880	1 385	52 265

Структура кредитного портфеля по классам кредиторов

%



Структура средств клиентов по категориям

%



Кредиты клиентам по классам кредитов		млн руб.	
	2012	2013	
Кредиты физическим лицам:			
Ипотечное кредитование	42 175	45 102	
Потребительское кредитование	28 612	42 666	
Автокредитование	22 961	28 877	
Кредитные карты	6 789	10 586	
Прочие кредиты физическим лицам	6 098	4 047	
Кредиты корпоративным клиентам	161 065	111 752	
Кредиты малому бизнесу	12 612	12 765	
Кредиты клиентам до вычета резерва под обесценение	280 312	255 795	
За вычетом резерва под обесценение	-26 142	-25 001	
Итого кредиты клиентам	254 170	230 794	

Кредиты клиентам по отраслям экономики		млн руб.	
	2012	2013	
Физические лица	106 635	131 278	
Предприятия торговли	76 558	54 165	
Строительство и операции с недвижимостью	27 018	19 241	
Финансовые услуги (кроме кредитных организаций)	8 480	8 860	
Промышленное производство	11 668	8 310	
Пищевая промышленность	10 916	7 656	
Золотодобывающая промышленность	6 199	5 682	
Металлургия	5 771	5 246	
Транспорт	5 558	3 651	
Лесная промышленность	2 138	1 780	
Сфера услуг	1 880	1 691	
Нефтегазовая отрасль	5 517	1 547	
Машиностроение	1 564	1 316	
Сельское хозяйство	1 654	958	
Химическая промышленность	1 295	404	
Легкая промышленность	479	382	
Телекоммуникации	108	85	
Энергетика	1 260	80	
Прочее	5 614	3 463	
Кредиты клиентам до вычета резерва под обесценение	280 312	255 795	

Средства клиентов		млн руб.	
	2012	2013	
Срочные депозиты	186 266	156 897	
Срочные депозиты юридических лиц	69 458	41 624	
Срочные депозиты физических лиц	116 808	115 273	
Текущие счета	110 366	101 718	
Текущие счета юридических лиц	71 391	63 553	
Текущие счета физических лиц	38 975	38 165	
Средства клиентов	296 632	258 615	

Средства клиентов по отраслям экономики		млн руб.	
	2012	2013	
Физические лица	155 783	153 438	
Торговля и пищевая промышленность	32 475	22 815	
Строительство	18 829	19 016	
Инвестиционная и финансовая деятельность	28 733	18 616	
Услуги	16 775	17 281	
Промышленное производство	11 877	9 831	
Транспорт и связь	4 555	4 183	
Химическая промышленность	1 273	1 770	
Государственные структуры	12 754	1 604	
Энергетика	1 279	790	
Прочее	12 299	9 271	
Средства клиентов	296 632	258 615	

Средства клиентов по категориям		млн руб.	
	2012	2013	
Частные компании	128 095	103 573	
Физические лица	151 042	149 125	
Сотрудники	4 741	4 313	
Государственные и бюджетные организации	12 754	1 604	
Средства клиентов	296 632	258 615	

Финансовый анализ по бизнес-сегментам



Руководство Группы определило и зафиксировало операционные сегменты Группы на основании состава отчетов, регулярно анализируемых руководством в процессе принятия стратегических решений.



Все операционные сегменты Группы получают выручку – в виде различных финансовых доходов – из источников, находящихся в основном на территории Российской Федерации. В связи с относительно схожей хозяйственной средой в стране руководство Группы придает особый приоритет управленческому анализу бизнеса в разрезе продуктовой линейки, а не географических зон ведения бизнеса. Все виды хозяйственной деятельности Группы, разбитые на операционные сегменты, раскрыты в анализе деятельности отчетных сегментов.

Анализ по сегментам представляется на рассмотрение руководству на регулярной основе как часть управленческой отчетности. Он используется для оценки эффективности деятельности сегментов и принятия решений по распределению ресурсов. В соответствии с методологией управленческого учета капитал распределяется сегменту «Корпоративные инвестиции и прочие операции».

Изменения в учетной политике по сегментной отчетности

В 2013 году Группа пересмотрела свой подход к отражению активов и обязательств, доходов и расходов, относящихся к операциям с компаниями малого бизнеса, и реклассифицировала данные статьи из сегмента «Розничный банковский бизнес» в новый сегмент «Малый бизнес». Представление сравнительных данных на 31 декабря 2012 года и за год, закончившийся на указанную дату, было скорректировано с учетом этих изменений.

Анализ по бизнес-сегментам

млн руб.

	Активы			Обязательства			Прибыль за год			Выручка		
	2012	2013	Δ, %	2012	2013	Δ, %	2012	2013	Δ, %	2012	2013	Δ, %
Корпоративные банковские операции	133 611	90 158	-32,52	106 854	60 500	-43,38	506	3 487	589,13	14 972	13 130	-12,30
Розничные банковские операции	102 477	127 794	24,71	151 554	150 836	-0,47	5 323	5 960	11,97	19 642	26 428	34,55
Малый бизнес	11 971	12 136	1,38	34 831	44 603	28,06	3 228	4 040	25,15	3 762	4 652	23,66
Лизинговые операции	31 829	31 436	-1,23	30 679	31 281	1,96	-1 495	-1 213	-18,86	4 726	3 729	-21,10
Инвестиционно-банковские операции	35 914	39 171	9,07	19 524	24 807	27,06	-241	2 063	-956,02	2 960	3 226	8,99
Частные банковские операции и управление активами	2 970	2 617	-11,89	18 932	16 354	-13,62	571	173	-69,70	1 422	1 106	-22,22
Операции казначейства и операции по управлению ресурсами	97 067	58 176	-40,07	41 579	20 797	-49,98	800	1 206	50,75	2 008	1 063	-47,06
Корпоративные инвестиции и прочие операции	74 756	68 720	-8,07	34 481	30 754	-10,81	1 980	-2 033	-202,68	1 205	544	-54,85
Корпоративный центр	8 913	8 944	0,35	526	446	-15,21	-13 640	-13 345	-2,16	-	-	
Страхование	1 140	1 431	25,53	659	1 173	78,00	295	208	-29,49	76	106	39,47
Операции между сегментами	-8 536	-5 591	-34,50	-8 540	-5 582	-34,64	2	-10	-600,00	260	-191	-173,46
Итого	492 112	434 992	-11,61	431 079	375 969	-12,78	-3 671	536	-114,60	50 513	53 833	6,57

Сегменты хозяйственной деятельности:

Корпоративный банковский бизнес

Полный спектр банковских услуг крупным и средним корпоративным клиентам, в том числе: предоставление кредитов, привлечение депозитов, проведение расчетных и кассовых операций, осуществление экспортного финансирования и операций с драгоценными металлами

Розничный банковский бизнес

Полный спектр банковских услуг физическим лицам, таких как привлечение депозитов, предоставление кредитов, проведение денежных переводов и валютнообменных операций, операции по выпуску и обслуживанию банковских карт

Малый бизнес

Полный спектр банковских услуг индивидуальным предпринимателям и предприятиям малого бизнеса, в частности, предоставление кредитов, проведение расчетных и кассовых операций, привлечение депозитов

Лизинговый бизнес

Лизинговые операции, осуществляемые ЛГ

Инвестиционно- банковский бизнес

Осуществление операций на первичных и вторичных рынках долевого финансирования инструментов и заемных средств, предоставление брокерских услуг и осуществление торговых операций с ценными бумагами, включая операции РЕПО и сделки с производными финансовыми инструментами

Частный банковский бизнес и управление активами

Полный спектр банковских услуг для клиентов с высоким уровнем дохода, включая управление их сбережениями и услуги по финансовому консультированию, доверительное управление, привлечение средств крупных корпоративных и частных клиентов посредством построения частных и коллективных инвестиционных схем, включая закрытые и открытые паевые инвестиционные фонды, предлагаемые клиентам через региональную сеть Группы

Операции казначейства и операции по управлению ресурсами

Казначейство, размещающее и осуществляющее заимствования на денежном рынке, осуществляющее фондирование Группы за счет выпуска долговых ценных бумаг, привлечения синдицированных кредитов и производящее операции с иностранной валютой. Кроме того, данный сегмент отвечает за поддержание оптимальной позиции ликвидности Группы путем проведения операций с рыночными ценными бумагами. Данный сегмент также отвечает за накопление и последующее перераспределение всех ресурсов, привлеченных другими сегментами

Корпоративные инвестиции и прочие операции

Корпоративные операции, не осуществляемые и не относимые к другим бизнес-сегментам. Этот сегмент отвечает за операции со связанными сторонами Группы и отдельные виды операций с ценными бумагами. Данный сегмент распоряжается капиталом Группы

Корпоративный центр

к данному сегменту относятся расходы централизованных служб Группы, расходы головного офиса и непрямые накладные расходы – такие как, как реклама бренда (торговой марки), которые являются общими для всех отчетных сегментов. Данный сегмент также осуществляет операции, не связанные с основной операционной хозяйственной деятельностью Группы, например, управление собственной административной недвижимостью

Страхование

спектр услуг по страхованию, включающий страхование жизни, пенсионное страхование, страхование от несчастных случаев и медицинское страхование

Объем государственной поддержки



В 2013 году Банк продолжил политику снижения использования государственных средств в текущей финансовой деятельности.



Кредиты от Банка России, полученные по Положению № 312-П, используются Банком для диверсификации источников портфеля среднесрочных привлечений. Сделки прямого РЕПО позволяют Банку получать дополнительный арбитражный доход на межбанковском рынке. Их объем снизился соответственно конъюнктуре данного рынка.

Объем средств, привлеченных от государственных структур

-31,76%

264,52
млн руб.

Средства, привлеченные от государственных структур

млн руб.

	2011	2012	2013
Обеспеченные поручительством кредиты, полученные в порядке и на условиях, установленных Положением Банка России № 312-П	6,00	6,00	10,00
Средства федерального бюджета, размещенные в банковские депозиты в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.03.2008 № 227	24,09	0,00	200,00
• максимальная сумма привлеченных средств	13,09	0,00	200,00
Сделки прямого РЕПО	262,80	381,13	254,33
• максимальная сумма привлеченных средств	10,12	0,86	8,90
Итого	292,90	387,13 + 32,2%	264,52 - 31,67%

Управление капиталом

Основными целями по управлению капиталом являются:

- соблюдение требований к капиталу, установленных ЦБ РФ и законодательством Российской Федерации;
- поддержание способности Группы продолжать действовать в качестве непрерывно функционирующего предприятия для получения прибыли для акционеров и прочих выгод для других заинтересованных сторон;

- обеспечение достаточного капитала для дальнейшего расширения и развития бизнеса.

Поскольку Банк «УРАЛСИБ» является самой большой компанией Группы, процедуры управления капиталом Банка и его дочерних компаний оказывают определяющее влияние на управление капиталом Группы.

Управление капиталом Группы также включает в себя:

- создание «резервов ликвидности четвертого уровня», которые формируются за счет отчислений на случай непредвиденных ситуаций, связанных с дефицитом ликвидности. Эти резервы рассчитываются на постоянной основе и поддерживаются казначейством Группы;
- мониторинг требований к капиталу, установленных кредиторами.

По состоянию на 31 декабря 2013 года Группа выполнила все требования к капиталу.

Соблюдение требований к минимальному размеру капитала банков

Федеральный закон от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» и Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ» устанавливают минимальный размер капитала для действующих банков в сумме рублевого эквивалента 5 миллионов евро. В отчетном периоде Банк соответствовал этим требованиям.

Соблюдение требований к уровню достаточности капитала

Руководство осуществляет постоянный мониторинг соблюдения нормативов достаточности капитала в соответствии с действующими требованиями. Банк применяет положения и нормативы, утвержденные ЦБ РФ. Все необходимые расчеты по нормативам достаточности капитала

выполняются в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации и предоставляются в ЦБ РФ на ежемесячной основе.

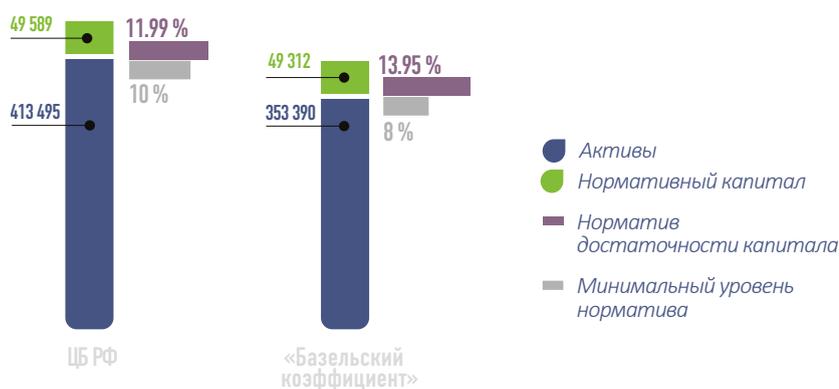
ЦБ РФ требует, чтобы каждый банк постоянно поддерживал отношение «общего нормативного капитала» (как определено российскими требованиями бухгалтерского учета) к активам, взвешенным по риску как минимум на уровне 10%. По состоянию на 31 декабря 2013 и 2012 годов норматив достаточности капитала Банка, установленный ЦБ РФ, превышал установленный минимум.

Начиная с 1 апреля 2013 года Банк рассчитывает величину капитала, а также нормативы достаточности капитала в соответствии с требованиями ЦБ РФ, основанными на положениях Базеля III. Нормативы достаточности капитала превышают минимальный уровень в 8%, рекомендованный Базельским соглашением. По состоянию на 31 декабря 2013 и 2012 годов Банк соответствовал положениям Базельского соглашения.

Значения данных величин капитала Банка и нормативов достаточности капитала использовались ЦБ РФ в 2013 году в информационных целях, а не в целях пруденциального надзора. На 1 января 2014 года Банк соответствовал минимальному уровню достаточности капитала, рассчитанному на основании новых требований ЦБ РФ.

В целом политика по управлению капиталом Банка направлена на динамичную оптимизацию размера собственного капитала в целях обеспечения опережающего развития Банка, при одновременном соблюдении приемлемого уровня достаточности капитала на случай непредвиденных рыночных рисков и риска ликвидности. Политика по управлению капиталом позволяет стабильно поддерживать стратегию акционеров по долгосрочному развитию Банка. Политика управления капиталом по сравнению с 2012 годом не менялась.

Достаточность капитала



В отчетном периоде Банк «УРАЛСИБ» соответствовал требованиям ЦБ РФ к минимальному размеру капитала.



3 Социальные инвестиции



Переход на модель социально-предпринимательства является долгосрочной целью для всех компаний, входящих в ФК «УРАЛСИБ», и стратегических партнеров из некоммерческого сектора. За 25 лет УРАЛСИБ создал уникальную систему сетевого партнерства между специализированными некоммерческими организациями и коммерческими компаниями Группы. Благодаря последовательной политике, направленной на повышение качества жизни, действующая система стратегического партнерства гармонично сочетает ключевые элементы классической модели социального предпринимательства: масштаб деятельности, экономическую эффективность, социальные и филантропические активности, благородные мотивы акционеров и сотрудников.



Поддержка развития предпринимательства

Федеральная акция для предпринимателей «Дни открытых идей»

По мнению экспертов, одной из основных проблем развития собственного бизнеса является достаточно высокая стоимость средств кредитных учреждений, которые необходимы предпринимателям. Кроме того, многие предприниматели нуждаются в дополнительном образовании в части ведения бизнеса, управления финансами, кадровой политике. Для решения этих задач ФК «УРАЛСИБ» (на основе специального исследования ВЦИОМ) разработала и с 2011 года реализует специальную программу открытых семинаров для предпринимателей «Год открытых идей». В повестке дня семинаров – освещение возможностей развития бизнеса для пред-

принимателей, повышение информированности о ключевых финансовых и банковских продуктах, о государственных программах поддержки федерального и регионального уровня, специализированные мастер-классы и образовательные модули.

За весь период проведения акции в ней приняли участие 14 985 предприятий малого бизнеса в 80 городах присутствия Банка. Из них 10 189 – это новые клиенты. Всего по итогам акции было открыто 2898 новых счетов и выдано 994 кредита. То есть, каждый пятый участник акции открыл счет в Банке «УРАЛСИБ» и каждый десятый получил кредит.

В рамках федеральной акции «Дни открытых идей» также были организованы телестранды для предпринимателей с участием профильных руководителей Минэкономразвития России, ФАС России, ФНС России. В 2013 году впервые мероприятие прошло в новом формате вебинара в сети Интернет. Вебинар привлек внимание предпринимателей и СМИ, поступило около 50 конкретных вопросов, на которые в режиме онлайн ответила Наталья Ларионова, директор департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития России.

Создание условий для развития социального предпринимательства

В 2013 году ФК «УРАЛСИБ» совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» и Фондом «Наше будущее» запустили уникальную программу комплексной поддержки социальных предпринимателей в регионах России. Впервые в российской банковской практике разработан специальный кредитный продукт для социальных предпринимателей – «Благородное дело».

Система поддержки проектов социального предпринимательства включает в себя:

- специальный кредитный продукт «Благородное дело»;
- ежемесячную выплату гранта в течение первого года;
- комплекс обучающих, тренинговых, консалтинговых программ, включая работу с опытным наставником;

- консультации со специалистами по юридическим и финансовым вопросам;
- помощь в продвижении проектов и обмен опытом в социальных медиа.

Также организуются специализированные обучающие семинары Бизнес-университета МИРБИС для социальных предпринимателей в формате «Пазл идей», когда представители профильных групп – предприниматели, консультанты, финансисты, эксперты и сотрудники органов власти – обсуждают социальные проекты и совместно вырабатывают рекомендации по их совершенствованию. Официальный партнер программы ОАО «Ростелеком» предоставляет студии с видеоконференцсвязью для проведения обучающих и информационных мероприятий.

Участие в программе открыто для всех желающих на основе конкурсного отбора, заявки подаются через сеть Интернет.

За весь период проведения акции в ней приняли участие

 **14 985**
предприятий

Из них

 **10 189**
новые клиенты

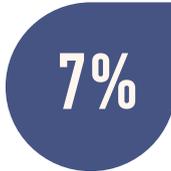
Кредитный продукт для социальных предпринимателей «Благородное дело»

Участники программы, прошедшие конкурсный отбор, смогут претендовать на кредит от 100 тыс. до 10 млн рублей сроком от 3 месяцев до 5 лет. Процентная ставка кредитования будет ниже ставки рефинансирования Банка России. Так, ставка по кредиту до 5 млн рублей соста-

вит 8% (кредит выдается без залога, под поручительство), при сумме от 5 млн и выше – 7%. При этом для участников программы предусмотрена отсрочка по уплате основного долга до 3 месяцев и скидка при оформлении страхования жизни и здоровья.


 8%

Ставка по кредиту до 5 млн рублей


 7%

Ставка по кредиту при сумме от 5 млн рублей и выше

Повышение финансовой грамотности населения

Один из приоритетных фокусов внимания Банка – просветительская деятельность, популяризация знаний в сфере финансов и экономики. Еще в 2011 году УРАЛСИБ выступил участником федерального проекта «Национальная программа повышения уровня финансовой грамотности населения РФ», инициированного совместно с Федеральной службой по финансовым рынкам (далее – ФСФР). В 2012 году – разработал и реализовал самостоятельную подпрограмму, направленную на повышение уровня финансовой грамотности среди детей и молодежи, в том числе с ограниченными возможностями и попавших в сложную жизненную ситуацию (воспитанники школ-интернатов и детских домов).

Среди целей такой работы можно выделить:

- экономическое и финансовое просвещение детей и молодежи, популяризацию знаний в области экономики и финансов;
- повышение финансовой грамотности предпринимателей;
- формирование активной социальной позиции и увеличение числа участников профильных проектов и совместных волонтерских программ с партнерами/клиентами банка.

В 2011–2012 годах в 8 городах России проведено более 50 различных деловых игр, в которых приняли участие около 500 детей, подготовлены более 70 тренеров и ассистентов (что позволяет успешно распространять технологии проведения игр в других регионах).

Эта работа продолжилась в 2013 году, причем Корпорация не только поддерживала профильные мероприятия партнеров, но и реализовывала и реализует собственный проект повышения финансовой грамотности – деловую игру «Мир успешных людей». Игра направлена на формирование знаний о финансовых инструментах в рыночной экономике, понимание значимости образования и получения профессии, формирует навыки подготовки личного финансового плана и др. Сотрудники ФК «УРАЛСИБ» также принимают участие в организации и проведении открытых уроков финансовой грамотности в школах.

Работа Банка по повышению финансовой грамотности отмечена почетным Дипломом ФСФР «За существенный вклад в развитие финансового просвещения в РФ».

В 2011–2012 годах подготовлено

 **>70**
тренеров и ассистентов

Частно-государственное партнерство



ФК «УРАЛСИБ» последовательно реализует стратегию социально ответственного бизнеса, уделяя пристальное внимание интересам и проблемам общества. Совместно с государственными структурами, общественностью и партнерами мы стремимся создать общество, в котором благоприятная и комфортная социальная среда будет способствовать успешной жизни сограждан.



Сотрудничество с государством направлено, прежде всего, на социально-экономическое развитие регионов присутствия Корпорации. Во всех точках продаж в 53 субъектах РФ руководство и эксперты регулярно участвуют в ключевых мероприятиях, работают на дискуссионных площадках, выступают на федеральных

и региональных конференциях, форумах, круглых столах.

Комплексный подход к сотрудничеству с органами власти, а также наличие типовых продуктов и процедур способствуют эффективному взаимодействию в реализации программ частно-государственно-

го партнерства. В таких проектах также задействованы партнеры Корпорации из числа некоммерческих организаций – Благотворительный детский фонд «Виктория», Фонд просвещения «Мета», Московская международная школа бизнеса «МИРБИС», Кремлевская школа верховой езды (КШВЕ).

Основные направления Программы частно-государственного партнерства

поддержка развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса

развитие социального предпринимательства

повышение финансовой грамотности населения

Поддержка развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса

ФК «УРАЛСИБ» рассматривает малый и средний бизнес в качестве главного сегмента развития. Корпорация прикладывает значительные усилия по развитию данного сектора, формированию среды и стимулированию предпринимательской инициативы как на федеральном, так и на региональном уровне.

УРАЛСИБ реализует целый ряд программ совместно с региональными фондами поддержки малого бизнеса. В частности, запущены и успешно реализуются совместные проекты с фондами поддержки мало-

го предпринимательства Архангельской, Белгородской, Брянской, Владимирской, Вологодской, Орловской, Смоленской, Рязанской, Тверской и Тульской областей, Краснодарского края, Республики Карелия и Республики Коми.

УРАЛСИБ одним из первых на рынке унифицировал линейку продуктов для малых и средних предпринимателей, создав кредитные предложения, направленные на решение типовых задач малого бизнеса. Помимо кредитов, Корпорация предлагает широкий

спектр транзакционных и сервисных продуктов для данного сегмента экономики.

Сотрудники ФК «УРАЛСИБ» также принимают активное участие в деятельности рабочих и проектных групп органов власти и общественных организаций в части содействия развитию малого и среднего бизнеса. Предложения Корпорации были использованы при формировании новых мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса и социального предпринимательства, разработанных Правительством России на 2013 год.

Благотворительная деятельность



Модель управления внешними социальными инвестициями ФК «УРАЛСИБ» основана на общекорпоративной миссии и лучших мировых примерах филантропической деятельности.



Новый формат бизнес-отношений, выстроенный на принципах социального предпринимательства, позволяет Корпорации учитывать интересы сотрудников, клиентов, партнеров, управлять влиянием своей деятельности на все стороны общественной жизни. Отдельное внимание уделяется внешним социально ориентированным программам, нацеленным на системные изменения в обществе в сторону снижения социальной напряженности.

Традиционно зонами приложения усилий для ФК «УРАЛСИБ» остаются помощь детям, оставшимся без попечения родителей, укрепление института семьи, а так же здоровый образ жизни и просвещение.

Фундаментом ответственной внешней социальной политики Корпорации являются адресная безвозмездная помощь и формирование широкой общественной коалиции для организации помощи нуждающимся. Вместе с государственными структурами, общественностью и коллегами по бизнесу ФК «УРАЛСИБ» стремится к тому, чтобы с каждым годом благоприятная и комфортная социальная среда становилась доступной все большему числу граждан России. Опора на партнерство и добровольческие инициативы позволяет существенно повысить эффективность филантропических программ и, в конечном счете, приводит к ощутимому повышению качества жизни на территории присутствия Корпорации.

Структура отчислений на корпоративную благотворительность



Принципы управления

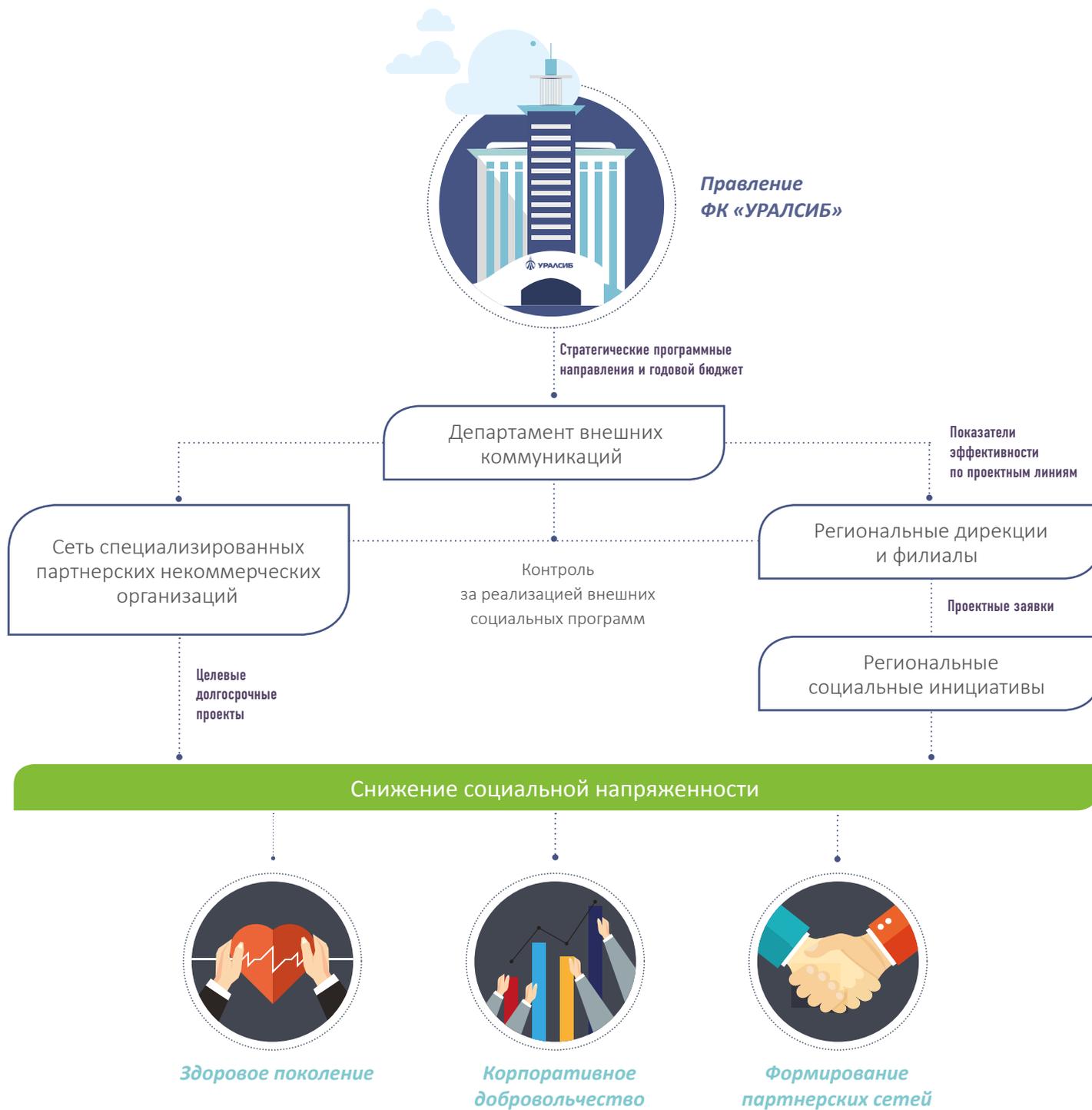
Планирование и мониторинг внешних социально ориентированных программ находятся в зоне ответственности Совета директоров ФК «УРАЛСИБ». Функции реализации социальных проектов делегированы стратегическим партнерам из числа специализированных некоммерческих организаций.

Процедура отбора проектов основана на модели «открытых дверей», при которой Корпорация и ее партнеры не выставляют ограничений по срокам обращений за поддержкой.

Проектные заявки рассматриваются, утверждаются и реализуются в течение года по мере их поступления. В случае необходимости выделения дополнительного финансирования решение выносится на заседание Правления Корпорации. Оценка эффективности благотворительной деятельности ФК «УРАЛСИБ» проводится ежегодно на этапе формирования консолидированной отчетности по направлениям социальной деятельности и включает в себя следующие критерии:

- качественные изменения в жизни благополучателей (в соответствии с целями конкретных проектов);
- количество детей, получивших помощь в результате реализации благотворительных проектов;
- количество добровольцев, принявших участие в проектах;
- количество регионов, в которых ведется благотворительная деятельность;
- количество благотворительных и добровольческих проектов и акций.

Схема управления внешними социальными программами



Программа «Здоровое поколение»

Программные направления

«УРАЛСИБ – за равные возможности»

«УРАЛСИБ – за здоровое поколение»

«УРАЛСИБ дает надежду: образование – работа – жилье»

«УРАЛСИБ – детям»

- Предупреждение социального сиротства*, повышение качества жизни детей из приемных семей и семей группы риска, их образовательного и духовно-нравственного уровня, содействие социальной адаптации, формированию здорового образа жизни и развитию личности
- Поддержка детей-сирот, детей-инвалидов и детей из приемных семей и семей группы риска в получении высшего образования и освоении престижных профессий

Программа «Корпоративное добровольчество»

Программные направления

«Развитие добровольческих инициатив»

«Проекты повышения финансовой грамотности»

- Проекты с вовлечением добровольцев Финансовой корпорации «УРАЛСИБ»
- Реализация потребностей сотрудников в добровольчестве и персональном развитии

*Социальные сироты – это сироты при живых родителях, а социальное сиротство – явление, обусловленное наличием в обществе детей, оставшихся без попечения родителей вследствие лишения их родительских прав, признания родителей недееспособными, безвестно отсутствующими и т. д.

Программа «Формирование партнерских сетей»

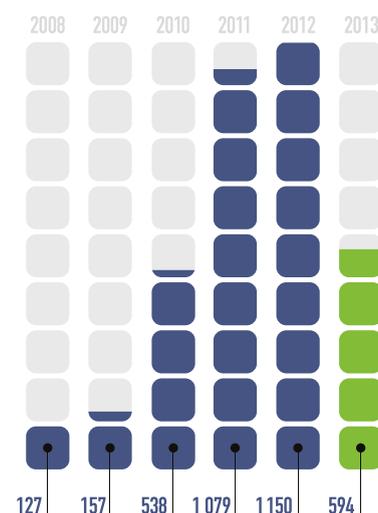
Программные направления

«Достойный дом детям!»

«Развитие партнерских проектов с фондами/НКО»

- Финансирование программ стратегических партнеров (Благотворительный детский фонд «Виктория», Фонд просвещения «МЕТА», компания «E&P», Московская международная школа бизнеса «Мирбис», Кремлевская школа верховой езды)
- Вовлечение в благотворительную деятельность клиентов и партнеров
- Фандрайзинг, социальные финансы (использование финансовых продуктов и услуг для вовлечения в благотворительность клиентов Банка)

Объем финансирования стратегических программ социальных инвестиций млн руб.



«УРАЛСИБ – за равные возможности» (ФП «МЕТА» по заказу Банка)

Программа «УРАЛСИБ – за равные возможности», направленная на оказание консультационной и методической поддержки российским региональным высшим и средним специальным образовательным учреждениям в осуществлении социальной адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья через доступное инклюзивное образование, осуществляется с 2007 года. Программа реализуется Фондом просвещения «МЕТА» в семи регионах России.

Учебные заведения – партнеры программы – были отобраны ФП «МЕТА» на основе открытого грантового конкурса. Система регулярных грантов способствовала последовательной реализации проектной деятельности на базе учебных заведений при информационной, консультационной и методической поддержке со стороны ФП «МЕТА».

Цель программы:

социальная адаптация инвалидов через систему непрерывного образования – социальная интеграция и повышение социального статуса молодых людей с инвалидностью путем создания условий для получения ими высшего и профессионального образования и их профессиональной самореализации

«УРАЛСИБ дает надежду: образование – работа – жилье» (БДФ «Виктория» по заказу Банка)

Программа носит комплексный характер и направлена на социальную адаптацию и профессиональную ориентацию старших школьников и студентов из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Программа работает в семи регионах России: в Вологодской, Калининградской, Кемеровской и Ростовской областях, в Пермском крае, Республике Башкортостан и Санкт-Петербурге.

Участниками программы являются ученики 10–11-х классов из детских учреждений и приемных семей. В программу ребята попадают на конкурсной основе. Среди кандидатов проводится отбор на основании диа-

гностики, тестирования и мотивационного собеседования. В рамках программы ученики 10–11-х классов повышают общий уровень образования, расширяют знания по основным школьным дисциплинам и дополнительным предметам, получают групповые и индивидуальные консультации по профориентации. Для студентов проводятся психолого-педагогические тренинги и индивидуальные психологические консультации, призванные помочь ребятам, только что вступившим во взрослую самостоятельную жизнь, адаптироваться в студенческом сообществе и в социуме. По результатам учебы ребятам выделяются стипендии, призванные поддерживать и стимулировать учебную деятельность.

Цель программы:

повышение мотивации детей старшего школьного возраста и студентов, находящихся в трудной жизненной ситуации, к получению образования и освоению профессии, содействие в трудоустройстве и социализации, обретение надежды и уверенности в жизненном успехе

«УРАЛСИБ – детям»

Кобрендинговая карта «Достойный дом детям!»

Банк «УРАЛСИБ» направляет из собственных средств пожертвование в размере 0,5% от суммы каждой покупки, сделанной с помощью карты MasterCard «Достойный дом детям!», на финансирование одноименной программы.

Специальный вклад «Достойный дом детям!»

Банк «УРАЛСИБ» предлагает клиентам открыть вклад «Достойный дом детям!» с процентной ставкой до 8,2% годовых в рублях. Из суммы выплачиваемых по вкладу процентов Банк по поручению клиента направит 0,5% годовых от суммы вклада с учетом дополнительных взносов на финансирование одноименной программы.

Собранные средства идут на строительство Детской деревни «Виктория» в г. Армавире Краснодарского края, в которой одновременно смогут проживать до 70 детей, и на обустройство социальных квартир, где выпускники детских учреждений получают базовые навыки ведения домашнего хозяйства.

Развитие добровольческих инициатив



Долгосрочная стратегия развития благотворительных программ нацелена на повышение качества и эффективности социальных инвестиций Корпорации.



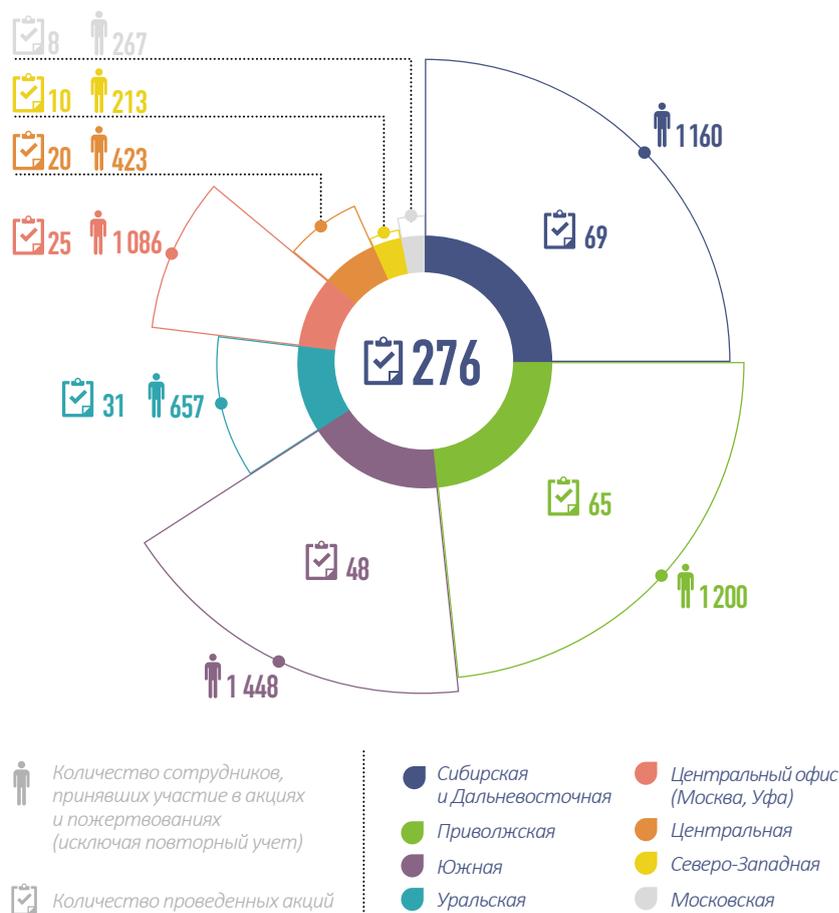
Поддержке благородных мотивов поведения сотрудников уделяется большое внимание. Одной из традиционных форм благотворительности в Корпорации являются добровольческие инициативы сотрудников.

Для России корпоративное добровольчество тесно связано с социальными инновациями и требует настройки отношений всех участников – корпорации, некоммерческих организаций, органов власти, развития межсекторного партнерства.

Акция «Один день зарплаты»

Участники акции добровольно перечисляют свой дневной заработок или его часть в поддержку программы по строительству Детской деревни «Виктория» в Армавире. Акция проводится среди сотрудников Финансовой корпорации и компаний – стратегических партнеров: Национальной факторинговой компании (НФК), Страховой группы «УРАЛСИБ», Оздоровительной корпорации «МЕТА», Благотворительного детского фонда «Виктория». В 2013 году в шести акциях приняли участие 650 сотрудников, было собрано 1 млн 490 тыс. 535 рублей.

Активность добровольцев по региональным дирекциям



4,57
млн руб.

Объем добровольческого вклада в 2013 году

52
субъекта РФ

Региональный охват программы в 2013 году

Объем программы корпоративного добровольчества ФК «УРАЛСИБ»

	2011	2012	2013
Общее количество добровольцев	5 516	5 258	6 454
Из них принимали участие в выездных акциях	1 246	2 276	2 013
Количество реализованных инициатив	241	372	276
Количество благополучателей	69 тыс. детей	12,3 тыс. детей 192 организации	7,5 тыс. детей 149 организаций
Региональный охват программы (количество субъектов РФ)	44	49	52



УРАЛСИБ

4 Экологическая политика



Экологическая политика ФК «УРАЛСИБ» основана на принципах информационной открытости и управления экологическими рисками, включая риски инвестиционных контрактов. Учитывая специфику бизнеса и, в частности, низкий уровень прямого негативного воздействия на среду, экологическая служба Корпорации осуществляет мониторинг ограниченного числа показателей.

Действия Корпорации в области управления экологическими рисками основаны на требованиях ГОСТ Р ИСО 14001 (2007), руководств по применению основных федеральных законов, регламентирующих деятельность предприятий в сфере экологической безопасности, подзаконных федеральных и региональных нормативных документов.



Управление экологическими рисками

Снижение потребления электроэнергии

ФК «УРАЛСИБ» осуществляет следующие мероприятия, направленные на снижение потребления электроэнергии:

- использование энергосберегающего оборудования, в том числе замена линейных газоразрядных ламп на современные энергосберегающие аналоги;
- ежедневный контроль электропотребления;
- плановый профилактический ремонт оборудования;
- регулярный контроль за выполнением правил пользования электроустановками;
- использование автоматических систем регулирования уровня потребления электроэнергии.



Приоритеты в области энергосбережения

Предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ

В ФК «УРАЛСИБ» разработаны «Проекты предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (ПДВ)», которые обновлены в 2012 году и действуют до 2017 года.

Основной задачей Проектов является оценка качества и объема предполагаемых выбросов. Расчет объемов выбросов загрязняющих веществ произведен на основе нормативной и научно-технической литературы, а также исходя из типа источников загрязнения. В основу расчетов положены требования Федерального закона «Об охране атмосферного воздуха», Методика ОНД-86, Санитарные нормы СН-244, ГОСТ 17.2.3.02-78.

Конкретные виды мероприятий по защите атмосферы в Проектах УРАЛСИБа не указаны, так как Финансовая корпорация не является промышленным предприятием, способным нанести существенный вред окружающей среде.



Приоритеты в области влияния на климат



Приоритеты в области снижения рисков загрязнения окружающей среды

Утилизация бытовых отходов

Основная масса отходов, образующихся в результате деятельности Финансовой корпорации, малотоксична и относится к низшим классам опасности. Отходы на договорной основе передаются на утилизацию специализированным организациям. Договор на вывоз и утилизацию отходов заключается по результатам открытого тендера. Обязательными условиями тендера являются применение подрядной организацией экологически чистых и сертифицированных материалов, а также наличие лицензии на данный вид деятельности и специальных полигонов для размещения твердых бытовых отходов (ТБО).

Экологически безопасный транспорт

Основным потенциальным источником загрязнения является корпоративный автотранспорт. В целях снижения его негативного воздействия на окружающую среду:

- в приоритетном порядке приобретаются транспортные средства, оснащенные силовыми установками высокого экологического класса (не ниже «Евро-3»);
- на регулярной основе осуществляется техническое обслуживание силовых установок эксплуатируемого транспорта;
- проводится мониторинг количества топлива, потребляемого транспортными средствами;
- проводится оптимизация выделяемых ежемесячных лимитов топлива и рационализация использования имеющегося парка автомобилей;
- заправка транспортных средств осуществляется на стационарных АЗС с использованием заливных приспособлений в целях исключения разлива (разбрызгивания) топлива и попадания его в окружающую среду;
- на вторичную переработку направляются 100% отработанных масел, автомобильных аккумуляторов и шин.

Снижение ресурсоемкости производственных процессов

В Корпорации используется единая электронная система документооборота, которая обеспечивает низкий уровень ресурсоемкости внутренних процедур, в том числе расхода бумаги и объема курьерской доставки. Снижению ресурсоемкости операционных процессов способствует внедрение единой IT-платформы банковского обслуживания на основе системы Finance. Для энергосбережения в крупных офисных зданиях (центральные офисы в Москве и Уфе) внедрена система автоматизации зданий, которая обеспечивает работу инженерного оборудования (освещение, вентиляция, кондиционирование, теплоснабжение и т.д.) по специально адаптированному временному графику.

Показатели экологической эффективности

Затраты на экологическую безопасность

тыс. руб.

Показатель	2012	2013	Δ, %
Обучение персонала	32,5	50,00	53,8%
Оплата услуг компаний, занимающихся утилизацией/обезвреживанием отходов, не подлежащих захоронению	477,9	410,77	-14,0%
Оплата услуг транспортных организаций, осуществляющих вывоз ТБО на полигоны захоронения	2 173,7	2 398,44	10,3%
Внесение платы в федеральный бюджет за выбросы в атмосферу	12,6	4,003	-68,2%*
Внесение платы в федеральный бюджет за размещение отходов на полигонах ТБО	596,5	785,7	31,7%
Всего	3293,20	3648,91	10,80%

* Уменьшение внесения платы в федеральный бюджет за выбросы в атмосферный воздух произошло за счет инвентаризации источников выбросов загрязняющих веществ (ЗВ) в 2013 году и с получением разрешения на выброс № 146-13/УТУ от 30.04.2014 по 10.12.2016, следовательно плата за выбросы производилась в пределах предельно допустимых выбросов (ПДВ).

+10,8%

Затраты
на экологическую
безопасность

Потребление ресурсов

Показатель	2012	2013	Размерность	Δ, %
Потребление электроэнергии	18,98	19,22	ГВт·ч	1,30
Потребление воды	524 026	457 517	м³	-12,70
Потребление теплоэнергии	27 621	32 251	Гкал	16,80
Потребление бумаги	153,02	150,82	т	-1,40

-1,4%

Потребление
бумаги

Объем выбросов в атмосферу загрязняющих веществ

кг

Показатель	2012	2013	Δ, %
Оксид углерода	380	436,43	14,8%
Диоксид азота	24	26,25	9,4%
Диоксид серы	6	8,70	45,0%
Оксид азота	4,0	4,29	7,3%
Сажа	1,0	1,01	0,6%
Итого	415	476,04	14,7%

+14,7%

Объем выбросов
в атмосферу
загрязняющих
веществ

Отходы, переданные на обезвреживание

тонн

Показатель	2012	2013	Δ, %	Комментарии
Отходы 1-го класса	1,32	2,04	54,2%	
Отходы 2-го класса	0,91	0,40	-56,0%	Снижение количества отходов 2-го класса опасности связано с исключением данных отходов из вновь разработанного проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение
Отходы 3-го класса	2,83	1,15	-59,4%	Снижение количества отходов 3-го класса опасности связано с исключением некоторых видов отходов из вновь разработанного проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение
Отходы 4-го класса	31,11	116,56	274,7%	Увеличение количества отходов 4-го класса связано со сжиганием (обезвреживанием) ТБО на мусоросжигательных заводах согласно договорам или использованием ТБО на станциях сортировки мусора
Отходы 5-го класса	10,54	4,70	-55,4%	Снижение количества отходов 5-го класса опасности связано с исключением некоторых видов отходов из вновь разработанного проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение
Итого	46,7	124,85	167,3%	

+167,3%

Отходы,
переданные на
обезвреживание

Утилизация и захоронение отходов

тонн

Показатель	2012	2013	Δ, %	Комментарии
Отходы для захоронения				
Отходы 4-го класса	656,06	797,64	21,6%	Увеличение количества отходов, подлежащих захоронению на полигоне, связано с уточненными расчетами во вновь разработанных проектах
Отходы 5-го класса	154	155,61	1,0%	
Всего передано на захоронение	810,06	953,25	17,7%	
Передано на обезвреживание/утилизацию	46,7	124,85	167,3%	
Итого	856	1 077,55	25,9%	
Объем бумажных отходов				
Бумажные отходы	10,52	10,84	3,0%	
Бумага, переданная на вторичную переработку	4,77	3,15	-34,0%	Уменьшение количества бумаги, переданной на вторичную переработку, связано с неистекшим сроком хранения архивной документации

+17,7%

Отходы,
переданные на
захоронение



5 Корпоративное управление



ОАО «ФК УРАЛСИБ» обеспечивает эффективное взаимодействие всех направлений бизнеса Группы компаний «УРАЛСИБ» и способствует росту прибыльности деятельности на основе синергетического эффекта. Кросс-взаимодействие внутри Группы компаний «УРАЛСИБ» позволяет сформировать дифференцированное предложение продуктов и услуг, обеспечивающее клиентам возможность формировать и поддерживать образ жизни, получая дополнительный доход.

Действующая система корпоративного управления нацелена на обеспечение баланса интересов различных заинтересованных сторон.



Деятельность

ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ»



ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» является холдинговой компанией. Общество и его дочерние и зависимые общества (ДЗО) совместно образуют группу компаний, которые объединены под общим названием Финансовая корпорация «УРАЛСИБ».



Группа не является самостоятельным субъектом права, в то же время компании, входящие в нее, имеют единые цели, ценности и объединены системой владения.

Полный список дочерних и зависимых компаний опубликован в консолидированной финансовой отчетности (МСФО) ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» за 2012 год.

Наряду с извлечением прибыли в качестве цели создания и деятельности Общества акционеры ориентируются на следующие задачи:

- максимизировать стоимость активов за счет построения сбалансированного портфеля инвестиций, способного обеспечить диверсификацию бизнес-рисков и реализацию межсегментных и сервисных синергий;
- занять существенные доли рынка в бизнес-сегментах, где ожидается существенный рост или высокая доходность, и по

отношению к которым Общество и его дочерние общества обладают долгосрочным конкурентным преимуществом и компетенциями;

- развивать человеческий капитал сотрудников и повышать качество социальной среды, в которой действуют Общество и его дочерние общества.

Главными видами деятельности юридических лиц в составе Группы являются банковский бизнес, лизинговый бизнес, инвестиционный бизнес и управление активами.

Финансово-хозяйственная деятельность

Основными видами деятельности Общества в соответствии с Уставом являются:

- операции с ценными бумагами;
- участие в уставных капиталах других организаций;
- иная деятельность, отвечающая целям Общества и не противоречащая законодательству Российской Федерации.

По состоянию на 31.12.2013 уставный капитал Общества составляет 1 140 954 тыс. рублей и состоит из 570 473 500 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 2,00 рубля каждая и 70 привилегированных именных бездокументарных

тарных акций номинальной стоимостью 100,00 рублей каждая, размещенных среди акционеров Общества.

Общество вправе дополнительно к размещенным акциям разместить следующие акции (объявленные акции):

- 4 431 500 000 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 2,00 рубля каждая;
- 930 привилегированных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 100,00 рублей каждая.

По состоянию на 31.12.2013 уставный капитал Общества полностью оплачен.

Уставный капитал
ОАО «ФК УРАЛСИБ»
31.12.2013

1 140,95
млн руб.

Среднесписочная численность
работников в 2013 году

77
человек

Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

Годовым Общим собранием акционеров Общества (протокол от 28.06.2013 № 1) были приняты следующие решения:

- выплатить дивиденды в размере 600 рублей на одну привилегированную именную акцию номинальной стоимостью 100 рублей, таким образом, напра-

вив на выплату дивидендов 42 000 рублей за счет нераспределенной прибыли прошлых лет, отражаемой на счете 84 «Нераспределенная прибыль»;

- направить на выплату дивидендов акционерам Общества часть нераспределенной прибыли, отражаемой на счете

84 «Нераспределенная прибыль», в сумме 524 835 620 рублей, что составляет 0,92 рубля на одну обыкновенную именную бездокументарную акцию Общества номинальной стоимостью 2 рубля.

Крупные сделки

Уполномоченными органами Общества в 2013 году не принимались решения об одобрении крупных сделок. Сделки, совершенные Обществом в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности, не подлежат отражению в данном разделе Отчета.

Дивиденды
акционерам
Общества

524,83
млн руб.



Схема корпоративного управления

Общее собрание акционеров

Годовое собрание, согласно Уставу Общества, проводится один раз в год. Для решения актуальных вопросов управления Обществом может быть созвано внеочередное собрание акционеров.

Компетенция Общего собрания акционеров

- внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции;

- определение количественного состава и избрание членов Совета директоров Общества и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- принятие решений об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в случаях, предусмотренных Федеральным законом

«Об акционерных обществах» и Уставом Общества;

- реорганизация и ликвидация Общества;
- распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов по результатам финансового года;
- решение иных вопросов, предусмотренных законодательством РФ.

Совет директоров

Совет директоров Общества действует на постоянной основе, проводит свои заседания по мере необходимости. Деятельность членов Совета директоров не ограничивается участием в проведении заседаний. Состав советов директоров формируется из числа наиболее подготовленных и компетентных сотрудников Корпорации с учетом специфики отдельных направлений бизнеса, реализуемых в ФК «УРАЛСИБ».

Система корпоративного управления ФК «УРАЛСИБ» основана на взаимодействии Совета директоров головной компании с советами директоров ДЗО. Совет директоров ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» принимает решения об одобрении кандидатур для избрания в состав советов директоров ДЗО.

Компетенция Совета директоров Общества

- определяет приоритетные направления деятельности Общества и стратегию развития Общества, утверждает бизнес-планы (бюджеты) Общества;
- созывает годовое и внеочередное общие собрания акционеров, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах»;
- образует исполнительные органы Общества, досрочно прекращает их полномочия;
- принимает решения об участии и о прекращении участия Общества в коммерческих и некоммерческих организациях (за исключением вопросов, указанных в Уставе);
- одобряет сделки о финансировании Общества, в том числе о привлечении Обще-

ством кредитов (за исключением товарных и коммерческих кредитов, предоставляемых поставщиками товаров, работ, услуг), займов и (или) выдаче Обществом займов и поручительств третьим лицам;

- определяет позиции Общества (полномочных представителей Общества) по вопросам повестки дня общих собраний акционеров (участников) и заседаний советов директоров хозяйственных обществ и товариществ, в которых участвует Общество в качестве акционера или участника, в том числе: характера голосования по вопросам повестки дня, о выдвижении от имени Общества кандидатов (полномочных представителей Общества) в советы директоров и/или ревизионные органы;
- рассматривает и принимает решения по иным вопросам, предусмотренным Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом Общества.

Состав совета директоров

с 01.01.2013 по 28.06.2013

Ахундов Фуад Намик оглы
Гарднер Дуглас Уэйр (независимый директор)
Коробков Денис Игоревич
Молоковский Михаил Юрьевич
Муслимов Ильдар Равильевич
Цветков Николай Александрович
Шабалкина Людмила Алексеевна

с 28.06.2013 по 31.12.2013

Ахундов Фуад Намик оглы
Гарднер Дуглас Уэйр (независимый директор)
Евдокимова Ольга Анатольевна
Митирев Сергей Сергеевич
Муслимов Ильдар Равильевич
Цветков Николай Александрович
Цветкова Галина Викторовна

Заседания Совета директоров

В 2013 году проведено 18 заседаний Совета директоров Общества. Основными вопросами, рассмотренными на заседаниях, были следующие:

- об истечении срока трудового договора генерального директора Общества и об избрании нового генерального директора Общества;
- об определении позиции Общества при голосовании по вопросам повестки дня годового Общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Банк УРАЛСИБ» (ОАО «УРАЛСИБ»);
- о включении кандидатов в список кандидатур для голосования по выборам в Совет директоров и ревизионную комиссию Общества;
- об определении формы, даты, места и времени проведения годового Общего собрания акционеров и времени начала регистрации лиц, участвующих в годовом Общем собрании акционеров;
- об утверждении повестки дня годового Общего собрания акционеров Общества;
- о предварительном утверждении годового отчета Общества за 2012 год;
- о рекомендациях Совета директоров по распределению прибыли по итогам 2012 года, в том числе по размеру дивиденда по акциям Общества и порядку его выплаты;
- о рекомендациях Общему собранию акционеров Общества по утверждению аудитора Общества;
- об утверждении проектов решений годового Общего собрания акционеров;
- об определении позиции Общества по вопросам повестки дня Годового решения единственного акционера ЗАО «УК УРАЛСИБ», в котором Общество участвует в качестве единственного акционера;
- об определении позиции Общества по вопросам повестки дня Годового Общего собрания акционеров ОАО «Холдинг СГ УРАЛСИБ», в котором Общество участвует в качестве акционера;
- об утверждении существенных условий трудового договора с генеральным директором Общества;
- об избрании председателя Совета директоров Общества;
- об определении количественного состава и формировании Правления Общества;
- о прекращении полномочий корпоративного секретаря Общества и утверждении кандидатуры (назначении) нового корпоративного секретаря Общества;
- о приобретении Обществом доли в уставном капитале ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»;
- об одобрении сделки (сделок), связанной (связанных) с отчуждением объектов недвижимости Общества, и об увеличе-

нии доли участия Общества в уставном капитале ОАО «УРАЛСИБ»;

- о даче согласия на совмещение генеральным директором Общества, членами Правления Общества данных должностей с должностями в органах управления иных организаций;
- об определении позиции Общества по вопросу повестки дня Решения единственного акционера ЗАО «УК УРАЛСИБ», в котором Общество участвует в качестве акционера;
- об утверждении системы социальных льгот и гарантий для членов Правления Общества;
- об утверждении базисных принципов вознаграждения:
 - принципов формирования фиксированной и переменной части вознаграждения;
 - принципов годовой системы мотивации;
 - принципов долгосрочной системы мотивации;
- об определении позиции Общества (полномочных представителей Общества) по вопросам повестки дня внеочередного Общего собрания участников ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»;
- об определении позиции Общества (полномочных представителей Общества) по вопросам повестки дня внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «Холдинг СГ УРАЛСИБ».

Комитеты при Совете директоров

При Совете директоров Общества создаются комитеты, перечень, количественный и персональный состав которых определяются Советом директоров.

С 2007 года при Совете директоров Общества были сформированы следующие комитеты:

- комитет по стратегии и инвестициям;
- комитет по кадрам и вознаграждениям;
- комитет по аудиту;
- комитет по социальной ответственности бизнеса.

Предложения по персональному составу комитетов выдвигаются членами Совета директоров Общества. При отсутствии таких предложений, персональный состав комитетов утверждается по предложению председателя Совета директоров Общества.

При избрании членов комитета предпочтение отдается кандидатам, имеющим высшее юридическое и/или экономическое образование. Помимо этого, к кандидатам в различ-

ные комитеты выдвигаются дополнительные требования, в том числе:

- к кандидатам в комитет по аудиту: опыт работы в области корпоративных финансов, бухгалтерского учета и аудита;
- к кандидатам в комитет по стратегии и инвестициям: образование в области менеджмента и управления и опыт работы в области инвестиционной деятельности, корпоративного управления и стратегического планирования;

- к кандидатам в комитет по кадрам и вознаграждениям (по управлению мотивами): образование в области управления и опыт работы в области корпоративного управления и управления персоналом;

Правление

Правление является коллегиальным исполнительным органом Общества, организует и осуществляет текущее управление деятельностью Общества, обеспечивает практическое выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров. Правление проводит свои заседания по мере необходимости.

Компетенция Правления

- предварительно определяет основные направления деятельности Общества;
- принимает решения о заключении сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения имущества, стоимость которого составляет от 5% до 25% балансовой стоимости имущества Общества, определенной на основании данных бухгалтерской отчетности;
- координирует работу служб и подразделений Общества;

Генеральный директор

Генеральный директор Общества является единоличным исполнительным органом Общества.

С 01.03.2011 по 28.02.2013 генеральным директором Общества являлся Молоковский Михаил Юрьевич (акциями Общества в отчетном периоде не владел).

С 01.03.2013 генеральным директором Общества является Муслимов Ильдар Равильевич (акциями Общества в отчетном периоде не владел).

- к кандидатам в комитет по социальной ответственности бизнеса: образование в области управления и опыт работы в области реализации социально значимых проектов. Комитет возглавляет его пред-

- определяет инвестиционную, кадровую, информационно-технологическую, социальную политики, политику обеспечения безопасности и иные политики Общества и осуществляет контроль их выполнения;
- определяет учетную политику, осуществляет контроль за совершенствованием методологии бухгалтерского учета по российским и международным стандартам, управленческого учета;
- утверждает внутренние документы, регламентирующие общие положения мотивации труда;
- утверждает правила корпоративной этики Общества;
- определяет методологии планирования, бюджетирования в Обществе;
- рассматривает и принимает решения по иным вопросам текущей деятельности Общества.

В целях повышения эффективности взаимодействия между финансовыми видами бизнеса при Правлении ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» создан комитет по синергии.

седатель, кандидатура которого утверждается Советом директоров Общества из числа членов комитета, являющихся членами Совета директоров Общества.

Для реализации стратегии повышения эффективности бизнеса комитет определяет следующие ключевые направления целевого использования эффектов синергии: передача ноу-хау; совместное использование ресурсов; фокусирование ключевых функций для эффективного взаимодействия и развития.

Состав Правления

11.07.2013 – 31.12.2013

Муслимов Ильдар Равильевич (председатель Правления)
 Коробков Денис Игоревич
 Успенская Екатерина Александровна
 Смирнов Александр Семенович
 Шабалкина Людмила Алексеевна
 Плытник Лидия Евгеньевна
 Тимошин Дмитрий Андреевич
 Савинков Дмитрий Архипович
 Успенский Андрей Маркович

Компетенция генерального директора

- без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет интересы Общества перед государством, государственными органами, иными организациями и гражданами;
- предъявляет от имени Общества претензии и иски к юридическим и физическим лицам;
- представляет на утверждение Совета директоров кандидатуры членов Правле-

*Генеральным директором
 ОАО «ФК УРАЛСИБ» является
 Муслимов Ильдар Равильевич*

ния, распределяет обязанности между членами Правления;

- совершает сделки в пределах своей компетенции, предусмотренной Уставом;
- имеет право подписи финансовых документов;
- организует исполнение решений Общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления Общества;
- утверждает правила, инструкции, процедуры и другие внутренние документы Общества в связи с выполнением возложенных

на него функций, за исключением документов, утверждение которых отнесено к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления Общества;

- исполняет иные функции, необходимые для достижения целей деятельности Общества и обеспечения его нормальной работы, в соответствии с законодательством РФ, Уставом, внутренними документами Общества и трудовым договором.

Критерии определения и размер вознаграждения

Решением внеочередного Общего собрания акционеров от 31.08.2007 установлены размеры вознаграждений и компенсаций для членов Совета директоров, председателей комитетов при Совете директоров.

В отчетном периоде выплачены вознаграждения (заработная плата, премии, комис-

сионные, а также иные имущественные предоставления) лицам за выполнение функций единоличного исполнительного органа и за участие в работе Совета директоров за 2013 год, составляющие до удержания налогов сумму в размере 57 498 923 рубля.

Вознаграждения лицам за выполнение функций единоличного исполнительного органа и за участие в работе Совета директоров

57,49
млн руб.

Соблюдение Кодекса корпоративного поведения

Общество соблюдает Кодекс корпоративного поведения, утвержденный распоряжением ФКЦБ России от 04.04.2002 № 421/р, в том числе в части избрания в

состав Совета директоров независимого директора, формирования при Совете директоров соответствующих комитетов.

Перспективы развития ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ»

Развитие Общества и Группы компаний «УРАЛСИБ» будет осуществляться с учетом сложившихся тенденций на мировых и российском финансовых рынках в соответствии с планами и целевыми ориентирами развития, определенными в рамках системы стратегического планирования.

В своей деятельности Общество и Группа компаний «УРАЛСИБ» будут ориентироваться на достижение целевых уровней по объему прибыли, улучшение показателей эффективности и обеспечение устойчивого развития через реализацию задач по повышению доходности операций с учетом принимаемых рисков и роста операционной эффективности по Группе компаний «УРАЛСИБ» в целом и по отдельным направлениям бизнеса.

Система комплаенс-контроля



Компании ФК «УРАЛСИБ» стремятся работать только с высоконадежными партнерами, они обеспечивают соблюдение норм российского и международного права в сфере борьбы с незаконной легализацией денежных средств и не осуществляют трансформации капитала в интересах субъектов теневого сектора экономики.



Система анализа информации

Служба комплаенс использует информационную базу данных «Запрос на сделку». Она предназначена для автоматизации процесса согласования со службой комплаенс сделок по ценным бумагам, совершаемых сотрудниками Корпорации в личных интересах и выпадающих под риск возникновения конфликта интересов в соответствии с требованиями политики комплаенс Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». Новая версия политики комплаенс утверждена Распоряжением главного управляющего директора ФК в мае 2012 года.

В соответствии с политикой комплаенс в обязательном порядке раскрываются и анализируются следующие события:

- участие за счет личных средств в любых слияниях или поглощениях;
- аффилированность с какой-либо компанией или бизнесом в любой форме;
- участие, включая безвозмездное, в органах управления клиента любой компании, входящей в Корпорацию;
- работа в органах государственной власти или на предприятиях, находящихся в го-

сударственной собственности, в любой форме;

- участие в политических партиях и движениях;
- взаимоотношения по финансовому консультированию, проводимому вне рамок прямых служебных обязанностей;
- сделки за счет личных средств с активами, в которых ФК «УРАЛСИБ» имеет долю владения или участие;
- владение и доступ к инсайдерской информации компаний ФК «УРАЛСИБ».

Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

Основными принципами деятельности компаний ФК «УРАЛСИБ» в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) являются:

- обеспечение защиты компаний ФК «УРАЛСИБ» от проникновения в них преступных доходов, контроль и управление репутационным риском, связанным с вовлечением компаний ФК «УРАЛСИБ» в проведение операций, имеющих возможную связь с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма;
- обеспечение участия сотрудников компаний ФК «УРАЛСИБ», независимо от занимаемой должности, в рамках их компетенции в осуществлении внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ.

Указанные принципы реализуются посредством изучения и внедрения в компаниях ФК «УРАЛСИБ» лучших практик и международных стандартов в сфере ПОД/ФТ, а также выполнением требований действующего законодательства Российской Федерации в области ПОД/ФТ.

Банк «УРАЛСИБ» является постоянным членом профильных комитетов профессиональных ассоциаций и саморегулируемых организаций финансового рынка: Ассоциации российских банков, Национального платежного совета, Национального совета финансового рынка. На постоянной основе в компаниях ФК «УРАЛСИБ» проводятся обучение и оценка уровня знаний работников, направленные на получение ими знаний и формирование навыков, необходимых для реализации процедур ПОД/ФТ.

С 2008 года в ФК «УРАЛСИБ» действует политика «Знай своего клиента», предназначенная для защиты интересов Корпорации от действий недобросовестных клиентов и контрагентов, деятельность которых, в частности, связана с легализацией преступных капиталов и финансированием терроризма. Политика «Знай своего клиента» является частью системы корпоративного управления рисками.

Управление конфликтом интересов руководителей

В Корпорации действуют правила в отношении порядка раскрытия и управления конфликтом интересов руководителей и членов коллегиальных органов Финансовой корпорации. Документом предусмотрено установление текущего контроля в форме ежеквартального отчета руководителей о фактах выявления конфликта интересов и принятых решениях по управлению выявленными конфликтами.

В соответствии с требованиями российского законодательства и лучшими практиками корпоративного управления в Банке определены основные виды конфликтов интересов, которые могут возникать при взаимоотношениях Банка с заинтересованными сторонами – акционерами, клиентами и партнерами, менеджментом, работ-

никами, регулятором и государственными органами. В целях предотвращения и урегулирования конфликтов интересов разработана внутренняя нормативная база по видам конфликтов интересов, определены процедуры контроля и сферы ответственности подразделений. В целях выполнения требования Федерального закона «О противодействии коррупции» – обязанности организаций разрабатывать меры по предотвращению конфликта интересов – подготовлена новая редакция порядка управления конфликтом интересов в отношении членов коллегиальных органов управления Банка и руководителей среднего звена. В целях комплаенс-контроля утвержден перечень должностей, в деятельности которых может возникнуть конфликт интересов.

Подготовлена новая редакция порядка управления конфликтом интересов в отношении членов коллегиальных органов управления Банка и руководителей среднего звена

Противодействие неправомерному использованию инсайдерской информации

Сотрудники службы комплаенс ФК «УРАЛСИБ» в партнерстве с Ассоциацией российских банков и Фондовой биржей ММВБ-РТС разработали практические рекомендации по применению положений нового законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и/или манипулированию рынком для различных категорий участников финансового рынка. Разработана и внедрена автоматизированная система учета и подготовки уведомлений о совершенных ОАО «УРАЛСИБ» операциях с финансовыми инструментами организаций, включивших Банк в свои списки инсайдеров. В целях обеспечения комплаенс-контроля бизнес-процессов ФК «УРАЛСИБ» в соответствии с новыми требованиями законодательства разработаны алгоритмы и методы контроля за манипулированием на организованном рынке ценных бумаг. Служба комплаенс на основе

анализа выставляемых заявок и заключенных сделок осуществляет ежедневный мониторинг биржевых операций Банка по выявлению нестандартных операций. Новая система контроля охватывает следующие критические точки:

- сделки по предварительному соглашению;
- сделки, оказывающие влияние на цены, спрос, предложение и объем торгов;
- встречные заявки;
- заявки с отклонением;
- введение в заблуждение;
- выставление заявок без намерения их исполнения.

Внедрена автоматизированная система учета о совершенных операциях с организациями, включившими Банк в свои списки инсайдеров

Контроль предоставления и получения подарков

Получение подарков от клиентов и контрагентов, участие в представительских мероприятиях или других формах вознаграждения сотрудников Компании определяется внутренними документами, регулирующими этические аспекты поведения и ведения бизнеса сотрудниками Компании. В Компании допускается получение сотрудниками подарков от клиентов/контрагентов с ориентировочной стоимостью не более трех тысяч российских рублей. Компания с пониманием относится к тому, что

отказ от дорогостоящего подарка может привести к негативным последствиям для бизнеса. О решении принять такой подарок сотрудник в специальной форме сообщает в службу комплаенс не позднее следующего рабочего дня. Служба комплаенс рассматривает запрос и принимает решение об одобрении или отказе в одобрении подарка. Дирекция комплаенс Компании ведет реестр одобренных подарков. Подарки в виде денежных средств запрещены.

Ведется мониторинг коррупционных рисков в наиболее уязвимых бизнес-процессах

Противодействие коррупции

В 2012 году в Банке «УРАЛСИБ» утверждена и действует политика противодействия коррупции, регламентирующая внутренние правила, стандарты и принципы по предупреждению, предотвращению и выявлению фактов коррупции и взяточничества. Политика разработана в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и с учетом требований общепризнанных принципов и норм международного права, международных договоров и антикоррупционных законодательных актов, включая принципы Глобального договора ООН (The United Nations Global Compact). На основе положений базового документа разработаны внутренние процедуры, в том числе функционирует «горячая линия» по приему сообщений о любых, ставших известными случаях совершенного или потенциального нарушения. Добросовестные заявители обеспечиваются защитой Банка от любых форм преследования или дискриминации. Утвержден порядок профилактики коррупционных правонарушений, включающий в себя стандарты деятельности и процедуры контроля. Утвержден перечень подразделений, работники которых ежегодно проходят обучение и проверку уровня знаний по вопросам противодействия

коррупции. Ведется мониторинг коррупционных рисков в наиболее уязвимых бизнес-процессах, установлены критерии определения необходимости включения антикоррупционной оговорки в текст договора, которые учитывают уровень риска в зависимости от категории контрагента и вида устанавливаемых взаимоотношений. В целях минимизации риска вовлечения Банка в коррупционную деятельность проводятся проверки как в отношении контрагентов – юридических лиц, так и в отношении физических лиц, с которыми Банк планирует заключить трудовой договор или договор гражданско-правового характера. Сотрудники, занятые в сфере деятельности, сопряженной с взаимодействием с поставщиками, потребителями, подрядчиками и т.п. (группа риска), проходят обучение антикоррупционным процедурам. Банк содействует повышению уровня осведомленности в вопросах противодействия коррупции и этического ведения бизнеса.

В целях минимизации риска вовлечения Банка в коррупционную деятельность проводятся проверки в отношении контрагентов – юридических лиц

Процедуры противодействия коррупции

Служба комплаенс

(назначен ответственный за профилактические мероприятия по противодействию коррупции)



Создание Операционного центра (ОЦ) в Твери и перевод в него процессов операционной поддержки из региональной сети и головного офиса

Создание Центра общебанковских услуг (ЦОУ) в Уфе и перевод в него поддерживающих функций из региональной сети

Консолидация филиалов в пять макрофилиалов и перевод их на единую систему учета

Политика Банка «УРАЛСИБ» по противодействию коррупции



Проводится экспертиза внутренних регламентов и проектов договоров на наличие коррупционных рисков

Типовые договоры содержат антикоррупционную оговорку – заверение об отказе от нарушения применимого антикоррупционного законодательства

Установлены процедуры учета и обращения подарков и представительских расходов

Проводится проверка контрагентов:

отношение к коррупционным правонарушениям;

наличие собственных систем противодействия коррупции;

аффилированность с заинтересованными лицами Банка

Проводятся контрольные мероприятия по выявлению фактов коррупции:

соблюдение предоставленных полномочий;

выявление коррупционных нарушений в бизнес-процессах;

выявление конфликта интересов сотрудников



Дисциплинарная ответственность за коррупционные правонарушения

Система риск-менеджмента

Основные факторы риска для ОАО «ФК УРАЛСИБ»

Общество не ведет активной деятельности в какой-либо отдельной отрасли. Все отраслевые риски Общества связаны с его дочерними и зависимыми обществами, которые осуществляют деятельность в основном в различных сегментах российского финансового рынка. Преобладающими видами деятельности юридических лиц в составе Группы компаний «УРАЛСИБ» являются: банковский бизнес (ключевое юридическое лицо – ОАО «УРАЛСИБ»), лизинговый бизнес (ключевое юридическое лицо – ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»), инвестиционный бизнес и управление активами (ключевые юридические лица – ООО «УРАЛСИБ Кэпитал» и ЗАО «УК УРАЛСИБ»).

В целях обеспечения разумной гарантии достижения целей развития и поддержания уровня риска в пределах, приемлемых для акционеров, в Обществе внедрена интегрированная система управления рисками (ERM), построенная на основании международных стандартов, рекомендаций и лучших практик риск-менеджмента. Это система, характеризующаяся балансом между специализацией риск-менеджмента в дочерних и зависимых обществах и консолидированной оценкой рисков Группы.

При управлении рисками Группа компаний «УРАЛСИБ» активно использует стратегические возможности и синергетический эффект, получаемые при взаимодействии головной компании (ФК «УРАЛСИБ») и до-

черних и зависимых обществ в различных секторах финансовой сферы, в частности, реализует кросс-продажи, стандартизированные продукты, единые технологии организации продаж.

Контроль за организацией и политикой управления рисками в компаниях Группы осуществляется на системной основе: прежде всего через представительство в наблюдательных советах/советах директоров дочерних компаний и координацию деятельности их служб внутреннего контроля/аудита, подотчетных наблюдательным советам/советам директоров.

Основными рисками, которые могут негативно сказаться на деятельности Общества, являются:

- ухудшение макроэкономической ситуации общего инвестиционного климата в Российской Федерации и в мире;
- изменение законодательства, регулирующего отрасли, в которых осуществляют свою деятельность Общество и его дочерние и зависимые общества (в том числе правовые риски, связанные с изменением законодательства, регулирующего деятельность банковских холдингов);
- ухудшение состояния отраслей, в ценные бумаги которых осуществлены финансовые вложения.

В Корпорации действует интегрированная система управления рисками (ERM)



Наталья Тутова

руководитель службы
риск-менеджмента
Банка «УРАЛСИБ»



Риск под контролем



Какие изменения произошли в области управления рисками за 2013 год?

Прежде всего, проведена централизация и унификация процессов в кредитной фабрике Банка. Наши специалисты ввели в эксплуатацию единый централизованный модуль принятия решений, который учитывает все аспекты рисков клиента. За счет более эффективной автоматизированной проверки данных и вынесения объективного решения по кредитной заявке существенно сократилось число людей, вовлеченных в процесс оценки. В дополнение к модернизации модуля принятия решений мы обновили систему учета динамики формирования просрочек и резервов. Сейчас модель учитывает множество критических параметров: особенность текущих и планируемых выданных кредитных продуктов, кредитное качество портфеля, поведение его в стрессовых экономических ситуациях. Такой комплексный подход позволил ощутимо повысить эффективность работы коллекторского бизнеса.

Традиционно считается, что управлять кредитными рисками в секторе малого бизнеса очень сложно. Как вы решаете возникающие проблемы?

Для снижения рисков и административных издержек мы применяем централизованный кредитный процесс. В дальнейшем планируем его совершенствовать для построения быстрого и прозрачного процесса кредитования клиентов малого бизнеса. Особое внимание планируем уделять сокращению операционных затрат, времени обработки кредитной заявки, потерь Банка за счет повышения качества принятых решений.

С каждым годом количество кредитных заявок, которые приходится обрабатывать Банку, увеличивается. Что предпринимается для создания устойчивой системы оценки?

Вы правы. Сейчас в день на одного сотрудника приходится до нескольких десятков, а то и сотен заявок. При этом от сотрудника требуются порой противоречащие друг другу результаты – высокая скорость рассмотрения заявок и вынесение объективного, верного решения. В такой ситуации без помощи IT-технологий выстоять очень сложно. Для точной идентификации платежеспособности клиента, достоверности предоставленной им информации и документов требуется развивать автоматизированные решения по выявлению признаков мошенничества. Банк работает с объединенной информацией из трех кредитных бюро: Национального бюро кредитных историй, Бюро кредитных историй «Объединенное кредитное бюро», Международного бюро кредитных историй «Эквифакс Кредит Сервисиз». В 2013 году мы создали комплекс новых скоринговых карт, которые используют данные кредитного бюро. В результате эффективность идентификации риск-профиля клиентов повысилась более чем в два раза. Одновременно мы развиваем и собственные инструменты. Так, недавно завершено внедрение локальной системы противодействия мошенничеству AFS от компании МТЦ. Произведен успешный старт программ перекрестного потребительского кредитования для повторных и зарплатных клиентов Банка. В настоящее время более 80% сегмента потребительского кредитования составляют клиенты сегмента «свои», так как «уличные» клиенты характеризуются низким кредитным качеством и высокой закредитованностью.

С ростом популярности электронных платежей злоумышленники все чаще покушаются на дистанционные и электронные системы обслуживания, пластиковые карты, банкоматы и процессы выдачи кредитов. Как действует система противодействия новым вызовам?

В Банке создана комплексная система противодействия мошенничеству, включающая согласованные действия служб внутренней и внешней безопасности, службы

информационной безопасности, службы внутренней безопасности и аудита. Служба риск-менеджмента осуществляет аналитические и контрольные функции. Управление риском мошенничества осуществляется в том числе и в рамках системы управления операционными рисками Банка. Все выявленные события, связанные с мошенничеством, регистрируются в общей базе потерь. По факту каждого события проводится анализ причин возникновения и вырабатывается комплекс мероприятий, направленных на снижение или исключение источника риска в будущем. В 2013 году была создана эффективная система оперативной трансляции информации о реализации крупных событий до уровня высшего менеджмента Банка. А также была реализована процедура «обратной связи» по факту концентрации операционного риска в бизнес-процессе, продукте или услуге. Эти мероприятия направлены главным образом на оперативное информирование топ-менеджеров о событиях и крупных потерях в целях своевременного реагирования. Каждое крупное событие (от 3 млн российских рублей) берется на особый контроль в целях получения максимально возможного возмещения. В отдельных случаях мы видим существенный эффект по возмещению полученных первоначально потерь и в части снижения риска в будущем.

Каких показателей позволили достичь проведенные преобразования?

В 2013 году за счет реализации комплекса проактивных, бизнес-ориентированных инициатив риск-менеджмента при существенном росте объема розничного кредитного портфеля (на 24% за 2013 год) удалось удержать долю просроченных кредитов (NPL) в рамках 6,4%. Большую долю кредитного портфеля (56% на 01.01.2014) составляют низкорискованные обеспеченные кредиты (ипотека, автокредиты). Среди необеспеченных кредитов преобладают низкорискованные сегмента «свои» (80% в потребительских кредитах, более 90% – в кредитных картах). Это позволяет обеспечить баланс запланированных показателей доходности и потерь.

Система риск-менеджмента Банка «УРАЛСИБ»

Формирование эффективной системы управления рисками Банка обеспечивается наличием централизованной службы риск-менеджмента, в задачи которой входят формирование единого методологического пространства, обеспечение выполнения и координации функций в части идентификации, оценки, управления и мониторинга значимых рисков.

В связи с эскалацией кризисных явлений в мировой экономике Банк продолжает уделять повышенное внимание совершенствованию системы риск-менеджмента и процедур резервирования. Операции на финансовых рынках проводятся с инструментами, несущими приемлемый и относительно невысокий уровень кредитного и рыночного риска. Осуществляется комплексное и целостное управление проблемными активами как по корпоративным, так и по розничным кредитам, а также по лизинговым договорам. Переход на единые технологии работы с проблемной задолженностью позволил существенно снизить затраты и ресурсоемкость процессов.

При управлении рисками Банк руководствуется рекомендациями и требованиями Банка России и Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору.

Система корпоративного управления и управления рисками ОАО «УРАЛСИБ» контролирует:

- риск ликвидности;
- кредитный риск;
- страновой риск;
- рыночный риск, в том числе фондовый, валютный, процентный;
- операционный риск;
- правовой риск;
- риск потери деловой репутации (репутационный риск);
- стратегический риск.

Политика Банка в области управления рисками базируется на комплексном, едином подходе к организации процесса управления рисками, прежде всего в части идентификации всех существенных рисков, разработки методов и процедур их оценки, снижения (предотвращения) и мониторинга.

Риск ликвидности

Основной целью в области управления риском ликвидности является обеспечение достаточного объема ликвидных активов, необходимых для своевременного выполнения обязательств, и обслуживание собственных потребностей Банка при возникновении непредвиденного оттока денежных средств. Риск ликвидности Банка оценивается как умеренный, так как у Банка накоплены (сформированы) значительные объемы ликвидности для предотвращения возможных кризисных ситуаций, а также реализованы современные методы организации бизнес-процессов и инструменты финансового менеджмента.

Страховой риск

Банк осуществляет деятельность преимущественно на территории Российской Федерации и подвержен влиянию связанных с этим страновых рисков. Основные страновые риски:

- зависимость экономики РФ от состояния мировой экономики;
- структурная слабость экономики;
- географические особенности РФ.

Переход на единые технологии работы с проблемной задолженностью позволил существенно снизить затраты и ресурсоемкость процессов.

При совершении сделок на финансовых рынках предпочтение отдается контрагентам и инструментам, несущим приемлемые для Банка уровни риска.

Оценка экологической составляющей инвестиционных проектов осуществляется на основе Руководства по проведению оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС).

Кредитный риск

Кредитный риск – вероятность потерь вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед Банком в соответствии с условиями договора. Идентификация кредитных рисков производится на этапе предварительной квалификации и рассмотрения сделки, а также последующего сопровождения (мониторинг, изменение условий сделки).

Основными инструментами управления кредитным риском являются:

- система лимитов и ограничений;
- система обеспечения исполнения обязательств заемщиков (имущественные и неимущественные залоговые);
- система мониторинга и контроля финансового положения заемщиков, размера формируемых резервов на возможные потери по ссудам, условий кредитования, качества кредитного портфеля, включая работу с проблемными активами.

При совершении сделок на финансовых рынках предпочтение отдается контрагентам и инструментам, несущим приемлемые для Банка уровни риска.

Для обеспечения формирования качественных кредитных портфелей с прогнозируемой доходностью и низким риском при принятии решения о кредитовании Банк выдвигает повышенные требования к финансовой устойчивости заемщиков, оценке прогнозов движения денежных средств, качеству и ликвидности обеспечения.

Рыночный риск

Банк подвержен рыночному риску, то есть риску возникновения убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости позиций финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов.

В целях снижения уровня рыночного риска Банк применяет следующие основные подходы:

- установление лимитов на инструменты и группы инструментов;
- портфели для всех подразделений, ответственных за принятие рисков;
- диверсификация операций;
- установление дисконтов (в том числе разновалютных) по залоговым операциям и операциям Репо;
- хеджирование рисков;
- установление лимитов на максимальный объем убытков по портфелям (лимиты stop-loss, stop-alert);
- стресс-тестирование.

Операционный риск

Под операционным риском Банк понимает риск возникновения прямых или косвенных потерь вследствие недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов, действий персонала, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие внешних событий.

Управление операционными рисками базируется на проведении самооценок в подразделениях в целях выявления основных операционных рисков, совершенствования мер по их снижению, разработки ключевых индикато-

ров риска. События, связанные с реализацией операционного риска, заносятся в базу данных «Операционные риски», которая служит источником для анализа общего уровня операционного риска в Банке, а также в качестве статистических данных для разработки количественных методов оценки операционного риска и формирования управленческой отчетности.

Правовой риск

Правовой риск связан с правовыми ошибками, допускаемыми при осуществлении деятельности (неверное составление документов, неправильные юридические консультации, несоблюдение Банком или его контрагентами требований нормативных правовых актов и заключенных договоров), а также из-за несовершенства правовой системы.

Основными способами управления правовым риском являются унификация нормативной и договорной базы Банка, разработка рекомендаций правового характера по вопросам текущей деятельности Банка, обязательность проведения правового анализа любых нетиповых для Банка договоров и иной документации, проверка правоспособности контрагентов Банка и полномочий их представителей, привлечение сторонних юридических компаний и/или частных лиц для проработки и решения отдельных вопросов правового характера, повышение специальной квалификации сотрудников юридической службы и общей юридической подготовки других сотрудников Банка.

Репутационный риск

Банк может быть подвержен риску потери деловой репутации в случае формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости Банка, качестве оказываемых им услуг или характере деятельности в целом. Снижение риска потери деловой репутации достигается за счет соблюдения Банком нормативных правовых актов, учредительных и внутренних документов, норм делового оборота, деловой этики, принятых бизнес-сообществом, реализации программ повышения лояльности клиентов и контрагентов, принятия адекватных мер при возникновении жалоб и обращений клиентов, связанных с организацией работы Банка и другими факторами риска.

Стратегический риск

Стратегический риск отражает способность Банка выбирать географические и продуктовые сегменты, а также технологические решения, предположительно прибыльные для Банка в будущем, с учетом

комплексного анализа будущей операционной среды. Принципы управления стратегическим риском определяются акционерами Банка. Управление стратегическим риском осуществляют Правление и другие коллегиальные органы Банка в рамках своих компетенций.

Применение принципов ответственного инвестирования

Основным документом для оценки экологической составляющей инвестиционных проектов является Руководство по проведению оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС). Оно используется при оценке выбранной клиентом площадки, технико-экономических обоснований и проектов строительства (реконструкции, расширения и технического перевооружения) хозяйственных объектов и комплексов. Деятельность в сфере оценки экологических рисков крупных инвестиционных проектов находится в ведении службы риск-менеджмента.

Система риск-менеджмента «УРАЛСИБ | Private Bank»

В «УРАЛСИБ | Private Bank» действует система риск-менеджмента, разработанная для Банка «УРАЛСИБ». Репутационный риск управляется посредством разработки и реализации контрольных процедур, особенно в части взаи-

моотношений частных банкиров с клиентами. Также регулярно проводится анкетирование клиентов, что позволяет последовательно улучшать качество предоставляемых услуг.

Система риск-менеджмента ЗАО «Управляющая компания УРАЛСИБ»

Организацию управления рисками и поддержание соответствующей культуры осуществляет руководство компании с помощью коллегиального органа – комитета риск-менеджмента, а также структурного подразделения, ответствен-

ного за управление рисками, – дирекции риск-менеджмента. Ключевой принцип системы риск-менеджмента – мониторинг непрерывности деятельности.

Стратегию в области управления инвестиционными рисками определяют Совет директоров и генеральный директор Управляющей компании

Система управления рисками ЗАО «УК УРАЛСИБ» контролирует:

- инвестиционные риски;
- операционные риски;
- оценку результативности инвестирования.

Инвестиционные риски

Система управления инвестиционными рисками имеет трехуровневую организационную структуру:

- стратегический уровень: реализуется решениями руководства компании и комитета риск-менеджмента;
- тактический уровень: основным элементом тактического уровня системы управления инвестиционными рисками является дирекция риск-менеджмента;
- оперативный уровень: реализуется подразделениями, участвующими в инвестиционной деятельности и поддержке инвестиционной деятельности.

Операционные риски

В рамках управления операционными рисками проводится мониторинг и анализ базы данных по реализованным риск-событиям, а также ключевых показателей риска (KRI), сценарного моделирования, картирования рисков. Оценка рисков, установление мер по

уменьшению вероятности наступления риска и минимизации возможного ущерба ведется в рамках разработанной в 2012 году карты рисков Компании. Совет директоров и генеральный директор определяют стратегию в области управления инвестиционными рисками Компании в форме принятия политики и других нормативных документов по управлению инвестиционными рисками.

Оценка результативности инвестирования

В Компании используются различные показатели риска и результативности инвестиций. Мониторинг данных показателей включен в процесс ежедневного управления рисками.

Риск-профиль каждого финансового продукта подразумевает, что продукт будет управляться в соответствии с определенными риск-лимитами, ограничивающими риск по продукту до утвержденного уровня. В случае неустранения нарушения риск-лимита в срок к сотруднику, ответственному за управление портфелем, по которому произошло такое нарушение, могут быть применены дисциплинарные меры в соответствии с трудовым законодательством РФ.

Система риск-менеджмента «Негосударственного пенсионного фонда УРАЛСИБ»

Управление рисками НПФ «УРАЛСИБ» осуществляется в рамках службы риск-менеджмента Корпорации. Стратегия развития системы управления рисками НПФ направлена на создание собственной службы риск-менеджмента с 2014 года.

Действия по минимизации рисков включают в себя ежедневный мониторинг деятельности управляющих компаний на основе информации, полученной по системе электронного документооборота.

Фонд проводит регулярные встречи с управляющими компаниями, фиксирует в договорах доверительного управления перечень доступных для инвестирования эмитентов.

Система управления рисками НПФ «УРАЛСИБ» контролирует:

- рыночные риски;
- кредитные риски;
- операционные риски;
- риски ликвидности.

Минимизация рисков НПФ основана на ежедневном мониторинге деятельности управляющих компаний

При анализе рисков используются как количественные, так и качественные методы. Использование максимально широкого спектра методов анализа позволяет более полно оценить риски, принимаемые Фондом, а также снижает вероятность некорректной оценки.

Система риск-менеджмента «УРАЛСИБ Кэпитал»

Система управления рисками в Инвестиционном банке разработана в целях обеспечения максимальной сохранности собственных средств, минимизации отрицательного воздействия на деятельность внешних и внутренних факторов на рынке ценных бумаг, повышения ответственности перед клиентами, контрагентами и инвесторами.

Система риск-менеджмента контролирует:

- лимиты;
- рыночные риски;
- кредитные риски.

Лимиты

Контроль за лимитами ведется в режиме реального времени. На ежедневной основе осуществляется подготовка отчетности с количественной оценкой риска и использованием лимитов.

Рыночные риски

Основным принципом управления рыночным риском является установление лимитов на собственную позицию с учетом ликвидности, волатильности инструментов. Помимо этих лимитов, на позиции устанавливается

и ежедневно контролируется лимит stop-loss. По сделкам маржинального кредитования применяются ограничения к качеству обеспечения.

Кредитные риски

Кредитные риски ограничиваются лимитами. Выделяются кредитные риски контрагента, эмитента. Процедура установления лимита сопровождается анализом финансового состояния контрагента, эмитента. Устанавливаются лимиты на контрагентов, группы связанных контрагентов, страновые лимиты.

Система риск-менеджмента ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»

В рамках IX ежегодной профессиональной конференции «Управление рисками в России – 2013» рейтинговое агентство «Эксперт РА» наградило компании финансового рынка с наиболее развитыми практиками управления рисками. Лизинговая компания «УРАЛСИБ» получила награду в номинации «За высокий уровень развития системы риск-менеджмента».

Система минимизации рисков контролирует:

- риск ликвидности;
- валютные риски;
- процентные риски.

Риск ликвидности

Лизинговый и кредитный портфели Компании сбалансированы по сроку, что позволяет использовать в качестве основного источника обслуживания долга собственную ликвидность (лизинговые поступления по действующему портфелю).

Валютные риски

Валютные риски Компании минимизированы за счет поддержания сбалансированной структуры портфелей. Открытая валютная позиция по USD заехджирована путем заключения форвардных контрактов в отношении всех валютных платежей по кредитным обязательствам до конца 2013 года.

Процентные риски

Риски этого типа минимизированы за счет:

- включения в договора лизинга, финансируемые за счет кредитов с плавающей ставкой, права и обязанности сторон по пересмотру общей суммы договора и величины лизинговых платежей в случае увеличения ставки Libor/Euribor относительно ставки на дату подписания договора;
- использования инструментов хеджирования (swap, cross-currency swap) для фиксирования плавающей ставки и курса валюты по валютным кредитным обязательствам.



ЛК «УРАЛСИБ» получила премию в номинации «За высокий уровень развития системы риск-менеджмента» («Эксперт РА»)

Управление персоналом



Управление персоналом в ФК «УРАЛСИБ» построено по традиционной для крупных корпораций схеме: структурные подразделения службы человеческих ресурсов поддерживают основные векторы деятельности Корпорации и учитывают приоритеты акционеров компаний, входящих в Корпорацию.

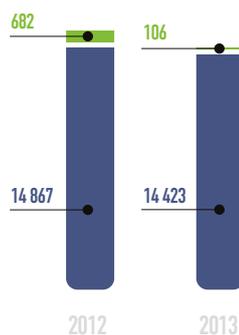


В связи с переходом на систему управления на основе ценностей (MBV) в ФК «УРАЛСИБ» уделяется особое внимание развитию корпоративной культуры как наиболее действенному инструменту привлечения, развития и удержания персонала.

Стратегия развития персонала направлена на внедрение принципов социально ответственного бизнеса непосредственно в практику управления и клиентского обслуживания.

Структура персонала

Общая численность сотрудников в разбивке по категориям и видам бизнеса человек



■ Штатные
■ Внештатные

Общая численность сотрудников в разбивке по категориям и видам бизнеса человек

человек

	Коммерческий банк	Частный банк	Инвестиционно-банковский бизнес	Управление активами	НПФ	Лизинговый бизнес	Всего 2013	Всего 2012
Всего	13 479	61	184	122	13	670	14 529	15 549
Внештатные	46	0	0	1	0	59	106	682
Штатные	13 433	61	184	121	13	611	14 423	14 867
в том числе в отпуске по беременности и родам	1 845	7	16	7	0	65	1 940	1 790

Распределение штатных сотрудников по типу трудового контракта

Долгосрочный	11 919	57	184	121	13	557	12 851	13 388
Краткосрочный	1 514	4	0	0	0	54	1 572	1 488
Всего	13 433	61	184	121	13	611	14 423	14 867

Распределение сотрудников по типу занятости

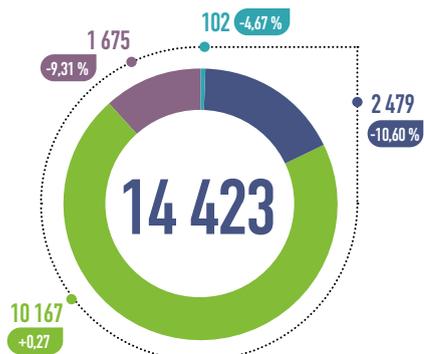
Полный рабочий день	13 319	61	182	120	10	611	14 303	14 733
Сокращенный	114	0	2	1	3	0	120	134
Всего	13 433	61	184	121	13	611	14 423	14 867

Количество сотрудников, принятых на работу

	3 872	5	25	23	1	264	4 190	4 114
--	-------	---	----	----	---	-----	--------------	-------

Количество сотрудников по занимаемым должностям

человек



- Топ-менеджеры
- Менеджеры
- Специалисты
- Обслуживающий персонал

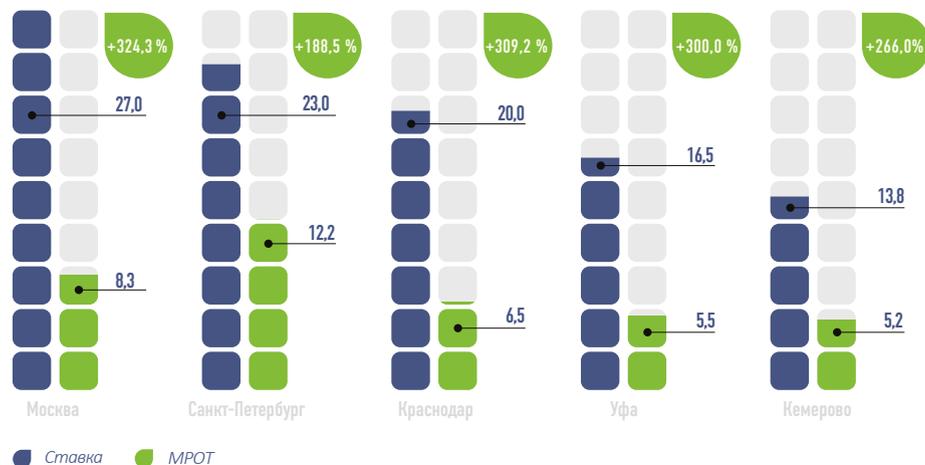
Структура персонала по региональным дирекциям

человек

	2012	2013
Всего, центральные офисы:	5 450	5 583
Москва	3 340	3 261
Уфа	2 110	2 322
Всего, региональные дирекции:	9 417	8 840
Сибирская и Дальневосточная	1 425	1 257
Московская	658	636
Приволжская	3 029	2 894
Северо-Западная	982	874
Уральская	952	915
Центральная	946	877
Южная	1 425	1 387
Всего:	14 867	14 423

Соотношение минимальной ставки специалиста (бухгалтер-операционист) с уровнем МРОТ в регионах

тыс. руб.



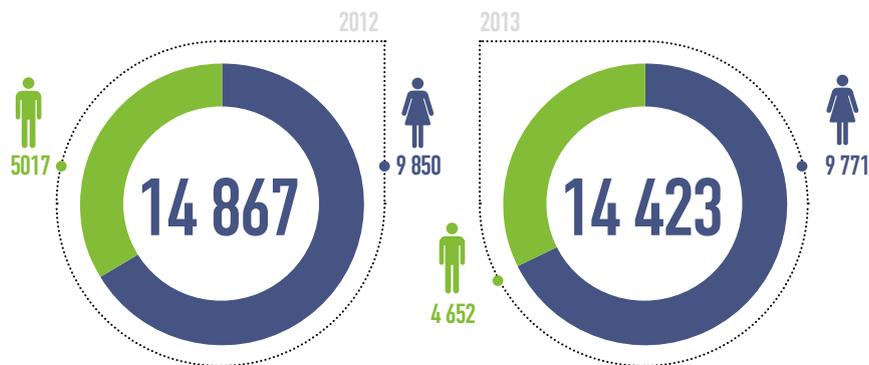
Новые сотрудники

человек

	2012	2013
Всего, центральные офисы	1 380	1 357
Москва	754	713
Уфа	626	644
Всего, региональные дирекции	2 734	2 833
Сибирская и Дальневосточная	410	384
Московская	228	283
Приволжская	726	810
Северо-Западная	338	311
Уральская	282	274
Центральная	363	374
Южная	387	397
Всего	4 114	4 190

Гендерный баланс (сводный показатель по ФК «УРАЛСИБ»)

человек



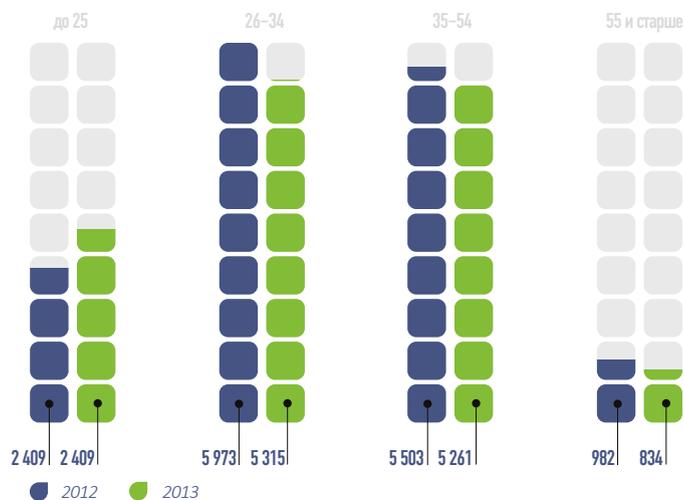
Гендерный баланс

человек

	2012	2013
Гендерный баланс руководящих органов		
Мужчины	16	18
Женщины	6	6
Гендерный баланс новых сотрудников		
Центральные офисы (Уфа + Москва)		
Мужчины	519	477
Женщины	861	875
Региональная сеть		
Мужчины	738	610
Женщины	1996	2 228

Структура персонала по возрасту

человек

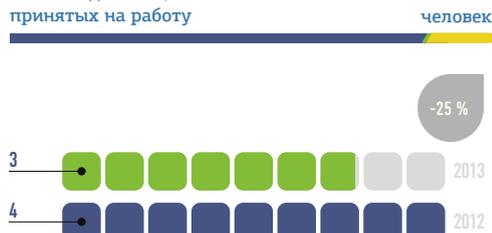


Распределение новых сотрудников по возрасту

человек

	2012	2013
Всего новых сотрудников	4 114	4 190
До 25	1 695	2 132
26-34	1 670	1 377
35-54	669	623
55 и старше	80	58
Всего, центральные офисы (Уфа, Москва, прочие)	1 380	1 349
До 25	610	692
26-34	515	413
35-54	241	231
55 и старше	14	13
Всего, региональные дирекции	2 734	2 840
До 25	1 059	1 440
26-34	1 183	964
35-54	426	391
55 и старше	66	45

Количество специалистов с инвалидностью, принятых на работу



Количество сотрудников, вышедших из отпуска по уходу за ребенком



Количество сотрудников, оставшихся работать в Компании после выхода из отпуска по уходу за ребенком



Численность сотрудников, находящихся в отпуске по беременности и родам



Текущность персонала

	2012	2013
Общегодовой показатель текучести персонала, %	22,2	24,54
1-й квартал	5,1	5,25
2-й квартал	5,8	6,08
3-й квартал	6,2	7,2
4-й квартал	5,1	6,06
Количество уволившихся (показатель, принятый для расчета текучести)	3 043	3 354
Текучесть персонала в разбивке по возрасту, %		
До 25	31,5	40,47
26-34	27,3	29,99
35-54	14,2	14,31
55 и старше	12,7	10,5
Текучесть персонала в разбивке по полу, %		
Мужчины	19,8	21,93
Женщины	16,3	25,77
Текучесть персонала в разбивке по федеральным округам, %		
Северо-Западный	23,5	31,33
Южный	26,3	23,79
Приволжский	26,3	22,27
Сибирский	20,3	27,67
Дальневосточный	31,5	0
Уральский	25,2	27,58
Центральный	39,1	24,49

Структура внутренних социальных программ



■ Сумма, млн руб. ■ Количество людей/мест, шт.

Программа «Здоровье и безопасность на рабочем месте»

Вопросы здоровья и безопасности на производстве зафиксированы в коллективном договоре, внутренних нормативных документах и трудовых договорах с сотрудниками. В ФК «УРАЛСИБ» отсутствуют официальные соглашения с профсоюзами в области охраны труда. Все требования профсоюзов учтены в рамках переговоров при разработке положений коллективного договора.

В соответствии с приказами о распределении обязанностей ответственность за соблюдение требований законодательства

в области охраны труда возложена на руководителей функциональных подразделений и специалистов по охране труда. Доля персонала, представленная в совместных комитетах по здоровью и безопасности, составляет 1% от общей численности сотрудников. Доля инженеров по охране труда от общего числа штатных сотрудников составляет 0,3%.

Случаев профессиональных заболеваний сотрудников ФК «УРАЛСИБ» в 2013 году зафиксировано не было.

За год в Корпорации произошли шесть несчастных случаев. Происшествия зафиксированы в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе и Белорецке. Все травмы и повреждения не привели к серьезным последствиям для здоровья пострадавших. Зафиксированные в 2013 году несчастные случаи не связаны с прямым исполнением служебных обязанностей и не являются следствием нарушения требований охраны труда. Уровень производственного травматизма в Банке «УРАЛСИБ» – 0,022.

Пенсионная программа ФК «УРАЛСИБ»

Программа реализуется Негосударственным пенсионным фондом «УРАЛСИБ» с 2010 года по двум направлениям: участие в государственной программе софинансирования накопительной части трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»

и формирование фонда негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). В случае перевода сотрудником накопительной части из Пенсионного фонда России в НПФ «УРАЛСИБ» работодатель перечисляет на его накопительный счет взносы, размер которых зависит от стажа работы в Корпорации и размера заработной платы. В программе могут принимать участие сотрудники со стажем более 3 лет.

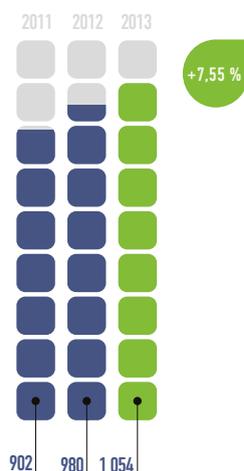
71,66
млн руб.

Объем пенсионной программы ФК «УРАЛСИБ»

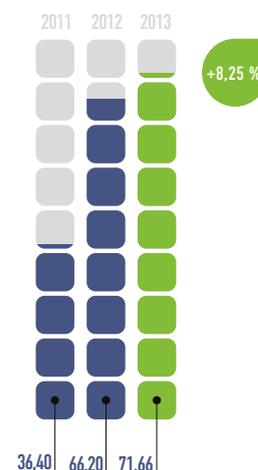
Коэффициент абсентеизма по региональным дирекциям %

	2012	2013
Центральные офисы (Москва и Уфа)	2,6	2,9
Сибирская и Дальневосточная	2,5	3
Московская	2,4	2,7
Приволжская	0,6	3,1
Северо-Западная	8,6	2,3
Уральская	3,7	2,5
Центральная	3,4	2,5
Южная	1,6	2,5

Количество участников пенсионной программы человек



Объем пенсионной программы млн руб.



Управление вовлеченностью персонала

Исследованию вовлеченности, которое проводится ежегодно, руководство ФК «УРАЛСИБ» придает особое значение, ведь это один из инструментов, который помогает анализировать текущее состояние и настроение сотрудников, получать полную и достоверную информацию из первых рук. Очень важно знать, что думают сотрудники о тех или иных аспектах жизни Компании, чтобы понимать, в чем наши сильные и слабые стороны, на чем нужно сконцентрировать внимание и куда приложить усилия для улучшения ситуации.

Вовлеченность для Корпорации – не самоцель, а, скорее, средство достижения общих высоких результатов. Многолетний международный опыт проведения исследования вовлеченности доказывает, что для компаний, где отмечен высокий уровень вовлеченности сотрудников (56% и выше), характерны более высокая производительность труда, сохранность персонала, более высокие показатели эффективности бизнеса.

В 2013 году в ежегодном исследовании уровня вовлеченности приняли участие 10 349 сотрудников Банка.

Исследование выявило факторы, которые оказывают наибольшее влияние на вовлеченность сотрудников Компании:

- «Карьерные возможности», «Репутация работодателя», «Зарплата» и «Фокус на людей» (ценность сотрудника) – улучшение ситуации в этих областях приводит к повышению вовлеченности;
- «Согласованность имиджа работодателя», «Обучение и развитие», «Содержание работы» и «Линейные менеджеры» – поддержание текущего уровня удовлетворенности в этих областях способствует сохранению уровня вовлеченности.

В 2013 году в целях соответствия лучшим рыночным практикам в Банке были продолжены организационные и структурные изменения системы управления – это те причины, которые во всем мире традиционно влияют на уровень вовлеченности. В связи с этим уровень вовлеченности в Банке, основном активе Корпорации, снизился с 46% до 43%.

Доля «сомневающихся» в Банке равна 40%. Эти сотрудники являются потенциалом Банка, с которыми необходимо проводить целенаправленную работу по повышению уровня их вовлеченности.

По сравнению с другими российскими банками сотрудники УРАЛСИБа гораздо выше оценивают свои возможности обучения и развития, немного ниже оценивают зарплату и социальный пакет.

В целях повышения уровня вовлеченности в Банке запланированы мероприятия, направленные на:

- дальнейшее развитие системы карьерного планирования;
- привязку оплаты труда к индивидуальной результативности и результатам Банка;
- повышение фокуса внимания на ценности сотрудников;
- формирование и поддержку устойчивого и привлекательного имиджа Банка как работодателя, а также его согласованность с имиджем Банка на потребительском рынке.

В рамках проекта по повышению уровня вовлеченности вводится новая комплексная система вознаграждения, состоящая из трех частей: постоянной, переменной и премиальной. Новая система учитывает индивидуальную эффективность сотрудников и общие финансовые результаты работы Компании за год.

В целях повышения вовлеченности в Корпорации действует комплексная система вознаграждения, которая учитывает индивидуальную эффективность сотрудников и общие финансовые результаты работы Компании за год.

Корпоративный университет



Основой системы корпоративного обучения ФК «УРАЛСИБ» является корпоративный университет. Помимо проведения тренингов, сотрудники университета осуществляют разработку методологии обучения и развития сотрудников Корпорации.



Система очного обучения реализуется на базе учебных классов корпоративного университета и региональных учебных центров. Система дистанционного/онлайн-обучения функционирует на базе учебных порталов.

Корпоративное обучение, развитие и оценка персонала планируются в соответствии со стратегическими задачами компаний, входящих в Группу и общей для всех подразделений системой корпоративного управления на основе ценности.

Цель, которую ставит перед собой корпоративный университет, – повышение эффективности бизнеса путем использования системного подхода и современных технологий в обучении персонала.

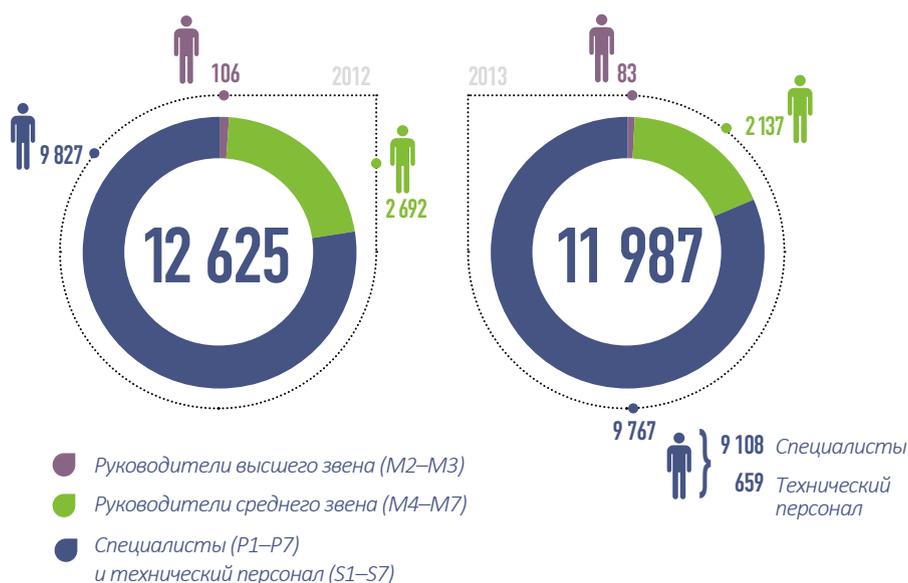
Система корпоративного обучения ФК «УРАЛСИБ» базируется на трех основных принципах:

- «Обучение через всю жизнь» – непрерывное образование персонала как часть трудового процесса: начальная профессиональная подготовка, переобучение и повышение квалификации.

- «Бизнес-партнерство» – ориентация на задачи бизнеса, эффективное сотрудничество корпоративного университета с подразделениями Компании в области обучения и развития персонала, эффективное содействие в достижении бизнес-результатов через программы обучения, участие в стратегических проектах Компании.
- «Оптимизация процессов в соответствии с технологиями Lean» – непрерывное совершенствование процессов и ресурсов, стандартизация процессов обучения и развития, оптимизация процессов и методов работы на результат.

Количество сотрудников, прошедших обучение

человек



Количество сотрудников

человек

Корпоративный университет

Москва	15
Уфа	13
Тверь	3
Итого	31

Региональные учебные центры

Екатеринбург	6
Краснодар	4
Москва (два офиса)	10
Новосибирск	6
Санкт-Петербург	5
Уфа	6
Итого	39

Основные направления обучения и развития сотрудников Корпорации

Внутрикорпоративное продуктивное и профессиональное обучение

Операционно-кассовое обслуживание
Кредитный конвейер
Операционная поддержка
Обслуживание и организация продаж
Работа в автоматизированных банковских системах

Общекорпоративные программы обучения

Ориентационная программа
Противодействие злоупотреблению доверием и попыткам мошенничества
Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма
Противодействие коррупции

Развитие руководителей

Менеджерские компетенции
Наставничество
Обратная связь как инструмент развития руководителя
Инструменты группового обсуждения
Стили руководства
Анализ проблем и принятия решений
Лидерство
Управление мотивами
Вовлекающий лидер
Ответственное лидерство
Навыки деловой презентации
Эффективные переговоры

Программа персонального развития менеджеров

Тайм-менеджмент и эффективность
Здоровье и благополучие в работе
Эффективные стратегии совладания со стрессом
Эмоциональный интеллект в работе руководителя
Эффективное поведение в конфликте

Программа обучения работе с клиентами

Управление сервисом
Эффективное обслуживание клиентов
Навыки эффективных продаж
Эффективные переговоры
Холодные звонки
Работа с возражениями и претензиями
Эффективные коммуникации по телефону
Диагностика и актуализация потребностей клиентов
Обслуживание клиентов с инвалидностью

Внешнее профессиональное обучение

Обязательное обучение в соответствии с требованиями законодательства РФ
Повышение квалификации:

- обеспечение безопасности
- управленческий и финансовый менеджмент
- налоги, учет, отчетность
- аудит и контроль
- информационные технологии
- управление персоналом

Количество учебных курсов, пройденных сотрудниками

Вид обучения	2011	2012	2013
Профессиональное обучение у внешних провайдеров	3 333	3 471	2 600
Внутрикорпоративное профессиональное и продуктивное обучение	онлайн	7 146	9 980
	очное	10 988	10 457
	дистанционное	56 788	50 738
Тренинги, направленные на развитие управленческих компетенций и повышение навыков личной эффективности	1 289	1 466	2 173
Итого	79 544	76 112	73 395

Объем обучения

часы

2011	2012	2013	Δ, %
1 172 023	1 082 522	789 765	-27,04

Среднее количество часов обучения на одного сотрудника

	2011	2012	2013	Δ, %
Руководители	79,6	60,4	54,2	-10,26
Специалисты	78,8	45,7	68,5	49,89
Среднее	79,2	53,1	61,4	15,6

Система начального обучения и повышения квалификации

Корпоративный университет и региональные учебные центры развивают систему начального обучения как для вновь принятых сотрудников, так и для сотрудников, сменивших место работы в Корпорации. Для всех вновь принятых сотрудников проводится вводный курс, который не только дает новичкам первое представление о Компании, но и знакомит его с принципами корпоративной культуры и социальной ответственности.

Дистанционное обучение

С каждым годом популярность форм дистанционного обучения постоянно растет. Ежегодно прирост составляет 50%. В 2013 году этой формой обучения воспользовалось более 65% слушателей, около 20% очных мероприятий переведены в онлайн-формат. Для разработки учебного

контента используются современные подходы и технологии: ориентир программы обучения на функциональную роль, модульность и этапность обучения, акцент на самообучение сотрудника, мультимедийный формат, диалоговые тренажеры. Благодаря модернизации учебных программ средняя продолжительность обучения снизилась на 36%. В 2013 году было разработано 158 новых дистанционных курсов и 8 новых тренингов, продолжалось внедрение формы обучения «Фильм-тренинг» с использованием учебных фильмов и новых курсов и тестов для самообучения сотрудников.

Библиотека знаний

Корпоративный университет формирует библиотеку знаний, которая используется для подготовки программ по всем направлениям профессиональной деятельности сотрудников Корпорации и повышения уровня управленческих компетенций.

В 2013 году было разработано



Структура учебных материалов в библиотеке знаний

Типы материалов	Количество, шт.	Доля, %
Профессиональные дистанционные курсы обязательного обучения	303	18,9
Мультимедийные курсы	72	4,5
по развитию менеджерских компетенций	24	
по профессиональному обучению	19	
по клиентским технологиям	19	
по информационным технологиям	10	
Профессиональные специализированные тесты по банковской тематике	478	29,9
Управленческие тренинги	27	1,7
Клиентские тренинги	33	2,0
Учебные фильмы по работе с клиентами	10	0,7
Электронные книги	675	42,3

Обучение в рамках проектов корпоративной социальной ответственности

Проект «Сервис равных возможностей»

В целях повышения уровня эффективности обслуживания клиентов Банка и создания благоприятной среды для привлечения потенциальных клиентов корпоративный университет разработал программу обучения персонала по работе с клиентами с инвалидностью.

Кроме этого, каждый внутрикорпоративный клиентский тренинг содержит блок, посвященный обслуживанию клиентов с инвалидностью. Все новые сотрудники, принятые на работу в 2013 году, познакомились с нормативным документом «Стандарт поведения сотрудников фронт-офиса» и прошли обучение по программе «Сервис равных возможностей».



Задачи проекта

- формирование позитивного отношения персонала Банка к клиентам с инвалидностью;
- повышение уровня осознания сотрудниками Банка необходимости создания комфортных и экологичных условий обслуживания клиентов с инвалидностью;
- информирование персонала Банка о принципах и специфике обслуживания клиентов с инвалидностью;
- обучение персонала Банка навыкам эффективной коммуникации с клиентами с инвалидностью и повышение качества обслуживания всех групп населения.



Целевая аудитория

- руководители и специалисты фронт-офиса, которые обслуживают клиентов в операционном зале и по телефону;
- руководители региональных дирекций;
- HR-специалисты;
- тренеры региональных учебных центров ОАО «УРАЛСИБ».



Программа

- специализированный тренинг «Обслуживание клиентов с инвалидностью. Понимание инвалидности, терминология и этикет»;
- дистанционный курс «Обслуживание клиентов с инвалидностью»;
- вебинар «Обслуживание клиентов с инвалидностью»;
- брошюра «Как обслуживать клиентов с инвалидностью».

Обучение по политикам и процедурам социальной и экологической ответственности

Основные темы обучения по политикам и процедурам социальной и экологической ответственности в 2013 году:

- пожарная безопасность, пожарно-технический минимум;

- безопасность дорожного движения;
- эксплуатационная безопасность;
- экологическая безопасность;
- экологический менеджмент;
- корпоративная устойчивость;
- благотворительная помощь;
- реализация норм федерального закона о противодействии инсайду и манипулированию;
- этика бизнеса и др.

Прошли обучение

 **549**
человек

Общее количество часов обучения по данной тематике

 **8 956**
часов

Обучение политикам и процедурам, связанным с различными аспектами прав человека

В 2013 году обучение проводилось в рамках курсов «Охрана труда», «Основные вопросы трудового законодательства», «Ориентационная программа для новых сотрудников», «Оплата труда 2013: страховые взносы, на-

логи, пособия», «Оценка кадровых рисков», «Технологии оценки персонала», «Противодействие неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию», «Защита персональных данных», «Сложные проблемы применения законодательства о персональных данных в кредитно-финансовых учреждениях», «Человек как капитал. Управление персоналом. Перегрузка» и др.

Прошли обучение

832
ЧЕЛОВЕК

Общее количество часов обучения по данной тематике

10 115
ЧАСОВ

Обучение сотрудников службы безопасности политикам и процедурам в области прав человека

Сотрудники службы безопасности проходят обучение политикам и процедурам в области прав человека внутри Корпорации и во внешних учебных центрах.

Традиционно основные темы для изучения:

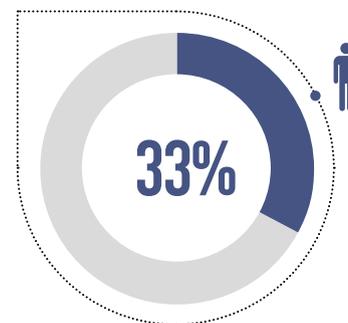
- «Обеспечение безопасности»;
- «Оценка банковских рисков с позиции безопасности кредитной организации»;
- «Технология проверки заемщика – физического лица»;
- «Особенности надзора за кредитными организациями в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- «Методика проверки юридических лиц в ходе кредитования»;

- «Экономическая безопасность Компании: определение экономических рисков и угроз. Построение корпоративной защиты»;
- «Особенности формирования резервов на возможные потери по дебиторской задолженности и иным активам при осуществлении Банком административно-хозяйственной деятельности» и др.

Общая продолжительность внутрикорпоративного профессионального обучения сотрудников службы безопасности составила 3510 часов. Количество пройденных курсов обучения – 540.

Профессиональное обучение с привлечением внешних провайдеров прошли 193 сотрудника, что составляет 33% от общего количества работников службы. Общая продолжительность обучения во внешних учебных центрах – 2 575 часов.

Количество сотрудников службы безопасности, прошедших обучение с привлечением внешних провайдеров



Общая продолжительность обучения во внешних учебных центрах

2 575
ЧАСОВ

Фонд учебного времени сотрудников службы безопасности

Направление обучения	Кол-во часов	Доля, %
Противодействие легализации доходов, полученных преступным путем	3 144	89,6
Технология проверки заемщика – физического лица	148	4,2
Методика проверки юридических лиц в ходе кредитования	116	3,3
Противодействие коррупции	60	1,7
Регламент взыскания просроченной задолженности	42	1,2
Итого	3 510	100

Программа обучения «Противодействие злоупотреблению доверием и попыткам мошенничества»

Данную обязательную программу обучения проходят все вновь принятые сотрудники, использующие в работе средства компьютерной техники и имеющие доступ к конфиденциальной информации.

Прошли обучение



Благодаря обучению, количество нарушений снизилось по сравнению с прошлым годом более чем в 2,5 раза.

Программа обучения «Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ПОД/ФТ)

В 2013 году обучение сотрудников Компании по вопросам ПОД/ФТ было организовано в соответствии с Указанием Банка России от 09.08.2004 № 1485-У, Положением Росфинмониторинга от 03.08.2010 № 203 и годовым планом реализации программы обучения, утвержденной по ОАО «УРАЛСИБ».

Основные направления обучения сотрудников, к компетенции которых отнесена реализация правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ:

- первичное обучение сотрудников, принятых на работу или переведенных на новую должность с изменением должностных обязанностей, в обязанности

которых входит реализация правил внутреннего контроля в целях «ПОД/ФТ»: в рамках первичного обучения проведено дистанционное обучение 2 372 сотрудников (100% целевой аудитории) и проведено 12 вебинаров, на которых обучено 1 626 сотрудников;

- плановое ежегодное обучение и оценка уровня знаний: обучено 7 664 сотрудника (100% целевой аудитории);
- очное повышение квалификации уполномоченных сотрудников: проведен 31 очный обучающий семинар общим объемом 51 академический час, всего было обучено 650 сотрудников.

В 2013 году для 49 сотрудников Банка, работающих на рынке ценных бумаг (подразделения инвестиционного блока Банка), было организовано обучение по вопросам ПОД/ФТ в соответствии с Приказом Росфинмониторинга от 03.08.2010 № 203.

Проведен двухдневный семинар с представителями Росфинмониторинга для уполномоченных сотрудников по ПОД/ФТ филиалов Банка, участвовало 45 сотрудников. Ответственный сотрудник Банка по ПОД/ФТ, а также лицо, его замещающее, в течение года обучались на нескольких семинарах, посвященных ПОД/ФТ, организованных при участии специалистов Банка России, Федеральной службы по финансовому мониторингу, Ассоциации российских банков.

Ключевые сотрудники службы комплаенс приняли участие в XI международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы законодательного регулирования и современные тенденции развития системы ПОД/ФТ в финансовом секторе России», организованной в Москве Ассоциацией российских банков совместно с Банком России, Росфинмониторингом и при участии Государственной Думы ФС РФ.

Доля сотрудников службы безопасности, прошедших обучение

%

Направление обучения	Кол-во обученных	Соотношение, %
Противодействие легализации доходов, полученных преступным путем	393	67
Технология проверки заемщика – физического лица	37	6
Методика проверки юридических лиц в ходе кредитования	29	5
Противодействие коррупции	60	10
Регламент взыскания просроченной задолженности	21	4
Итого	540	

Программа обучения «Соблюдение требований законодательства по противодействию коррупции»

Банк «УРАЛСИБ» придает большое значение предотвращению любых форм и проявлений коррупции. Банк ведет честный бизнес, не прибегая к коррупции и взяточничеству для получения нечестной выгоды. Банк содействует повышению уровня антикоррупционной культуры путем информирования и систематического обучения работников в целях поддержания их осве-

домленности в вопросах антикоррупционного законодательства РФ.

Обучение сотрудников осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и внутрикорпоративным документом Банка «Политика противодействия коррупции».

Целью программы обучения является отражение приверженности Банка и его руководства высоким этическим стандартам и стремление Банка к совершенствованию

корпоративной культуры, следованию лучшим практикам корпоративного управления и поддержанию деловой репутации Банка на должном уровне.

В рамках данного направления обучения в 2013 году подготовлены методические материалы и проведен вводный инструктаж по противодействию коррупции для вновь принятых сотрудников Банка. Было проведено 13 обучающих мероприятий в формате вебинаров, в которых приняли участие 469 сотрудников.

Оценка персонала

Оценка персонала проводится в соответствии со стратегическими целями Корпорации и учитывает приоритеты в развитии корпоративной культуры.

Критерии оценки формируются на основе Предпринимательского замысла, Корпоративной модели компетенций и Кодекса корпоративной этики.

В 2013 году в Корпорации проводилось несколько масштабных проектов по дистанционной оценке менеджеров и ключевых специалистов.

Основные направления оценки персонала в 2013 году

Оценка квалификации

Оценка квалификации проводится на этапе подбора для всех категорий персонала

Оценка знаний, умений и навыков

Оценка знаний, умений и навыков проводится после прохождения профессионального обучения для всех категорий персонала

Оценка компетенций

В соответствии с Корпоративной моделью компетенций проводится оценка:

- общекорпоративных компетенций для всех категорий персонала
- менеджерских компетенций для руководящего состава

Оценка ценностных приоритетов и поведения

В соответствии с моделью корпоративной культуры управления по ценности проводится ежегодная оценка для целевой аудитории: топ-менеджеров, руководителей среднего звена и ключевых сотрудников

Оценка личностных качеств и потенциала

Оценка личностных качеств и потенциала проводится при подборе персонала, развитии и продвижении на более высокие позиции

Основные инструменты оценки персонала в 2013 году

Опросник лидерского потенциала (HOGAN)

Инструмент, позволяющий оценить лидерский потенциал сотрудника, сформировать рекомендации по развитию карьеры, спрогнозировать эффективность сотрудника на той или иной позиции. В 2013 году опросником было охвачено 15 менеджеров уровня М2–М3

Ассессмент-центр

Комплексный инструмент оценки профессионального и управленческого потенциала менеджеров. В 2013 году проведена оценка компетенций руководителей точек продаж, в которой приняли участие 186 руководителей. Была проведена диагностика участников оперативного кадрового резерва Южной региональной дирекции в количестве семи человек

Тестирование в системе SHL TOOLS

SHL TOOLS – это интернет-система, позволяющая проводить оценку персонала с помощью тестов профессиональных способностей и профессиональных личностных опросников SHL. Данное тестирование проводится в рамках комплексной оценки целевых групп сотрудников. В 2013 году тест прошли 57 сотрудников

Тест CASESALES

Тестовая методика позволяет определить общий потенциал человека в продажах, а также выделить его стилевые особенности в различных ситуациях продаж. Методика используется для оценки потенциала сотрудников в продажах кредитных и кросс-продуктов малого бизнеса. В 2013 году тест прошли 232 специалиста



Оценка методом «360 градусов»

Экспертная оценка руководителя, коллег, подчиненных и самооценка уровня развития общекорпоративных и менеджерских компетенций. В 2013 году данная оценка использовалась для целевых групп – руководителей высшего и среднего звена (всего 745 человек). По результатам оценки участники получили развернутый отчет, данные из которого легли в основу индивидуальных планов развития

Анализ социальных сетей методом «АЗИМУТ»

Метод позволяет выявить социальные связи между сотрудниками, построить «карту» рабочих взаимоотношений, выявить неформальных лидеров, измерить степень доверия сотрудников друг к другу и степень доступности. В 2013 году в анализе приняли участие 20 сотрудников подразделений региональной сети

Тест «УРАЛСИБ-МВУ»

Инструмент разработан и апробирован в 2011 году. Тестовая методика позволяет проводить исследования ценностной сферы сотрудников: ведущих мотивов, личностных особенностей, соответствие общекорпоративным компетенциям. В 2012 году началось внедрение теста в практику подбора персонала. Кроме того, в 2013 году была продолжена реализация проекта по оценке уровня развития благородных мотивов поведения у ключевых менеджеров Корпорации. Всего в течение года тест «УРАЛСИБ-МВУ» прошли 796 человек



Награды



Конкурс «Золотой сайт»

Сайт Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» удостоен высшей награды в номинации «Торговая марка компании»



Рейтинг лучших маркетинговых идей

1-е место рейтинга лучших маркетинговых идей Банка «УРАЛСИБ» по предоставлению государственных и муниципальных услуг через Федеральное казначейство
Ассоциация российских банков

Лидеры корпоративной благотворительности

2-е место в рейтинге лидеров корпоративной благотворительности России

Газета «Ведомости»,
НП «Форум Доноров»,
PwC

Премия «Комплаенс-2012»

За наиболее значимый вклад в развитие комплаенс, активную и эффективную публичную деятельность, обмен опытом и новаторство
Международная комплаенс-ассоциация

Национальная банковская премия

За развитие и поддержку социального предпринимательства
Ассоциация российских банков

«Золотой диплом – 2013»

За информационную открытость награждена служба связей с общественностью
Финансовый пресс-клуб

Рейтинг «500 самых дорогих банковских брендов мира»

5-е место среди российских банков
Brand Finance



SPEAR`S Russia Wealth Management AWARDS 2013

Лучший российский банк, предоставляющий услуги частного банковского обслуживания и управления большими капиталами

PBWM Media


УРАЛСИБ | СТРАХОВАНИЕ

 «Привлекательный
 работодатель – 2013»

Superjob.ru

 Премия
 «Золотая саламандра»

*«Рост эффективности и динамичное
 развитие»*

УРАЛСИБ | УПРАВЛЯЮЩАЯ
 КОМПАНИЯ

 World Finance Investment
 Management Awards 2013

*Лучшая управляющая компания России
 в 2013 году (Best Investment Management
 Company, Russia)*

 «За высокую надежность
 и качество услуг»

«Эксперт РА»

 «За качественную
 систему оценки рисков
 операционной деятельности»

Национальное РА

 Лучшая
 управляющая компания России

Журнал International Finance Magazine

 «Лидер рынка
 коллективных инвестиций»

«Эксперт РА»


УРАЛСИБ | КЭПИТАЛ

 SPEAR`S Russia Wealth
 Management AWARDS 2013

*1-е место в номинации
 «Субфедеральные/муници-
 пальные облигации:
 сделка года»*
*2-е место в номинации
 «Корпоративные облига-
 ции: сделка года»*

УРАЛСИБ | ЛИЗИНГ

 «За высокий уровень
 развития системы
 риск-менеджмента»

Эксперт РА

 Высший уровень
 клиентского
 сервиса «AAA»

 «Новые
 Маркетинговые
 Решения»

 «Привлекательный
 работодатель – 2013»

Super Job

События

ЯНВАРЬ

ФЕВРАЛЬ

МАРТ



Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» – в числе крупнейших организаторов эмиссий корпоративных облигаций на российском долговом рынке

Согласно рейтингу, подготовленному информационным агентством Cbonds.ru по итогам 2012 года, Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» заняла 7-е место среди крупнейших организаторов эмиссий корпоративных облигаций на российском долговом рынке. Общий объем размещений облигационных займов, организованных ФК «УРАЛСИБ», составил 49,9 млрд рублей.

Членом Правления Банка «УРАЛСИБ» назначен Константин Колпаков

Назначение прошло согласование в МГТУ Центрального банка РФ и утверждено решением Наблюдательного совета ОАО «УРАЛСИБ». Колпаков курирует прямые инвестиции и инвестиции в недвижимость, правовое обеспечение деятельности Банка, коллекторский бизнес.

Бренд Банка «УРАЛСИБ» подорожал

Как свидетельствуют результаты исследования, проведенного журналом The Banker и консалтинговой компанией Brand Finance, стоимость бренда Банка «УРАЛСИБ» выросла за год на 24% и составила 0,21 млрд долларов.

Банк «УРАЛСИБ» приступил к выпуску и обслуживанию универсальных электронных карт

Банк «УРАЛСИБ» приступил к выпуску и обслуживанию универсальных электронных карт (УЭК) на территории 15 регионов России, включая Москву и Подмоскowie, республики Башкортостан, Коми, Удмуртскую Республику, Архангельскую, Астраханскую, Калининградскую, Кемеровскую, Мурманскую, Нижегородскую, Омскую, Тамбовскую, Тюменскую и Челябинскую области.

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» произвела ряд кадровых назначений

Юрий Петухов, занимавший должности главного бухгалтера и финансового директора Банка «УРАЛСИБ», назначен на должность финансового директора ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ».

Ренат Конеев, занимавший должность заместителя главного бухгалтера, назначен на должность главного бухгалтера. Назначение прошло согласование в МГТУ Центрального банка РФ.

Алексей Сазонов, заместитель председателя Правления Банка «УРАЛСИБ», руководитель блока риск-менеджмента и комплаенса, одновременно возглавил финансовый блок, в который входят Финансовая служба и Казначейство Банка.

Надежда Симакова, занимавшая должность руководителя департамента учета и налогообложения, назначена на должность заместителя главного бухгалтера Банка.

Заместитель председателя Правления Банка «УРАЛСИБ» Илья Филатов переизбран главой совета АРЧЕ

Заместитель председателя Правления Банка «УРАЛСИБ» Илья Филатов избран главой Совета Ассоциации российских членов Euroray (АРЧЕ) третий раз подряд по итогам голосования на ежегодном общем собрании Ассоциации.

Ольга Дегтярева, главный исполнительный директор Частного банка «Уралсиб»

Ольга Дегтярева, главный исполнительный директор Частного банка «Уралсиб», вошла в рейтинг «Топ-50 влиятельных деловых женщин России», заняв 36-е место.


 АПРЕЛЬ


 МАЙ


 ИЮНЬ
 

«УРАЛСИБ | БАНК 121» провел ребрендинг

Частный банк объявляет о проведении ребрендинга – на смену наименованию «УРАЛСИБ | Банк 121» пришло «УРАЛСИБ | Private Bank». Преобразования коснулись не только имени, но и фирменного стиля. Также изменился адрес официального сайта Частного банка. Теперь необходимую информацию можно найти, пройдя по ссылке www.private-bank.ru. Проведенные изменения символизируют новый этап не только в работе «УРАЛСИБ | Private Bank», но и в развитии отечественной индустрии private banking.

В Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» прошла «Неделя донорства»

С 12 по 26 апреля 2013 года в Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» прошла традиционная «Неделя донорства»: в крупнейших офисах УРАЛСИБа были развернуты мобильные комплексы забора крови. Акция реализуется в рамках Соглашения о социальном сотрудничестве, заключенного с Федеральным медико-биологическим агентством России.

Опираясь на положительный опыт проведения внутрикорпоративной кампании, в этом году в Корпорации было принято решение о привлечении к безвозмездному донорству партнеров и клиентов ФК «УРАЛСИБ», а также других заинтересованных сторон. Так, наряду с сотрудниками Корпорации в апрельской акции «Неделя донорства» приняли участие восемь высших учебных заведений в Калининграде, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Саратове, Тамбове, Томске и Уфе.

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» запустила новую версию сайта

К 25-летию ФК «УРАЛСИБ» приурочен запуск нового сайта Финансовой корпорации – www.uralsib.ru и www.uralsib.com. При создании сайта использовались последние разработки в области веб-технологий. Для всех категорий пользователей на сайте предусмотрена возможность формирования собственной страницы с необходимой информацией и ее выгрузки в основных рабочих форматах PDF и DOC. Новый сайт Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» разрабатывался с учетом международных требований к раскрытию информации по стандарту GRI. Следуя принципам социальной ответственности, на сайте предусмотрена возможность увеличения шрифта текста для людей со слабым зрением.

Стартовала ежегодная кампания Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» – «Некурящий офис!»

С 31 мая по 30 июня 2013 года в Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» прошла кампания «Некурящий офис!». Цель кампании – продвижение здорового образа жизни и оказание коллективной поддержки сотрудникам ФК «УРАЛСИБ», желающим бросить курить. Для того чтобы принять участие в кампании, сотрудники должны отказаться от курения 31 мая 2013 года и оставаться некурящими, по крайней мере, в течение одного месяца. Курящие сотрудники, участвующие в кампании, будут проходить биохимическое тестирование. Благодаря акциям по борьбе с курением, которые системно проводятся в УРАЛСИБе в течение последних пяти лет, уже около 700 сотрудников навсегда расстались с сигаретой. В Москве и регионах желающих стать «некурящими» зарегистрировалось в общей сложности 400 человек.

Компания «УРАЛСИБ Кэпитал» вошла в Топ-3 брокерских домов России по версии Thomson Reuters, предоставивших лучшую стратегию по рынку акций

Присутствие «УРАЛСИБ Кэпитал», наряду с крупнейшими игроками на рынке, на столь высокой позиции в рейтинге авторитетнейшего международного аналитического агентства подтверждает возможность успешного развития в России частного инвестиционного банка.



ИЮЛЬ



АВГУСТ



Банк «УРАЛСИБ» подписал соглашение о поддержке социального предпринимательства

Банк «УРАЛСИБ», Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» и Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» подписали соглашение о поддержке социального предпринимательства. Документ предусматривает совместную деятельность сторон в области популяризации и продвижения социального предпринимательства в России. В рамках соглашения стороны планируют создать условия для качественного и количественного роста числа социальных предпринимателей, внедрить совместную программу поддержки, которая позволит социальным предпринимателям получить доступ к грантам и льготным кредитам на развитие бизнеса.

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» вошла в состав участников пилотной программы Международного совета по интегрированной отчетности (IIRC)

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» вошла в состав разработчиков нового международного стандарта корпоративной отчетности – интегрированной отчетности. В конце 2013 года участники пилотной программы представят бизнес-сообществу проект международного стандарта, который будет предложен на смену текущим формам годового и социального отчетов.

Банк «УРАЛСИБ» приступил к эмиссии карт AMEX и запустил новую программу EXPERIENCE

Банк «УРАЛСИБ» приступил к эмиссии карт международной платежной системы American Express. Также запущена уникальная программа для путешественников EXPERIENCE, состоящая из комплекта карт AmEx и MasterCard, привязанных к одному банковскому счету.

Анна Трегубенкова назначена членом Правления Банка «УРАЛСИБ»

Трегубенкова будет курировать вопросы функционирования и развития системы внутреннего контроля, осуществлять руководство службой внутреннего контроля Банка. Назначение согласовано МГТУ ЦБ РФ и утверждено решением Наблюдательного совета ОАО «УРАЛСИБ».

Банк «УРАЛСИБ» провел акцию «Ипотека для родителей»

Банк «УРАЛСИБ» проводит акцию «Ипотека для родителей»: если взять кредит на покупку жилья в новостройках, то процентные ставки снижаются на 0,5% за каждого ребенка. Процентная ставка снизится на полпроцента не только при оформлении кредита, но и в случае появления в семье ребенка в период всего срока действия кредита. Для участия в акции надо предоставить в Банк свидетельство о рождении либо об усыновлении ребенка.

Управляющая компания «УРАЛСИБ» запустила новую услугу «Инвестиционный конструктор»

Управляющая компания «УРАЛСИБ» разработала четыре комплексных инвестиционных портфеля, которые отличаются друг от друга соотношением ожидаемой доходности и приемлемого риска. Эти портфели смоделированы как наборы классов активов – от шести до десяти фондов УК «УРАЛСИБ» в разных комбинациях. Клиентам также предоставлена возможность собрать свой собственный портфель. Все стратегии рассчитаны на длительные сроки инвестирования: от трех до пяти лет.

СЕНТЯБРЬ

ОКТАБРЬ



Банк «УРАЛСИБ» внедрил маркетинговую платформу IBM для управления целевыми продажами

Банк «УРАЛСИБ», компания IBM (NYSE:IBM) и компания GlowByte Consulting сообщают о внедрении комплекса решений IBM, который позволил усовершенствовать многоступенчатые кросс-канальные маркетинговые кампании банка. По оценкам Банка «УРАЛСИБ», инвестиции в данный проект окупились в течение первых трех месяцев эксплуатации системы.

Менеджеры Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» вошли в рейтинг Top-1000 лучших российских менеджеров

12 менеджеров Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» вошли в рейтинг «Top-1000 российских менеджеров». Это ежегодный совместный рейтинг Ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсантъ».

Председатель Правления Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» Ильдар Муслимов вошел в Top-5 лучших руководителей высшего звена компаний, оперирующих на российском рынке, в категории «Финансовый сектор». В Top-10 рейтинга вошли председатель Правления Банка «УРАЛСИБ» Илкка Салонен (в номинации «Коммерческие банки») и президент НПФ «УРАЛСИБ» Елена Кременицкая (в номинации «Финансовый сектор»).

Банк «УРАЛСИБ» выпустил новые кобрендинговые карты

Банк предлагает дебетовые карты, дебетовые карты мгновенного выпуска и кредитные карты сроком на три года. При оплате покупок и услуг такими картами на автозаправочных станциях (АЗС), в кафе, магазинах, супермаркетах держателям карт начисляются баллы, которые можно использовать для оплаты топлива и товаров на АЗС ЛУКОЙЛ. Новые карты можно будет оформить в офисах банка, через агентов банка на АЗС ЛУКОЙЛ, а также в офисах Страховой группы «УРАЛСИБ».

Банк «УРАЛСИБ» запустил сервис по предоставлению государственных и муниципальных услуг

Банк «УРАЛСИБ» предлагает сервис по предоставлению государственных и муниципальных услуг через Федеральное казначейство. Теперь можно получать информацию о штрафах Государственной инспекции безопасности дорожного движения (ГИБДД) и налоговых задолженностях, а также производить их оплату в режиме реального времени через банковские платежные терминалы, систему «УРАЛСИБ – интернет-банк» и кассы Банка.

Банк «УРАЛСИБ» провел кампанию социальной рекламы

В рамках программы поддержки социального предпринимательства стартовала совместная социальная рекламная кампания «Сделаем мир лучше!» Банка УРАЛСИБ, Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», при участии Фонда «Народная инициатива».

Программа направлена на популяризацию социального предпринимательства, информирование предпринимателей о существующих способах государственной и частной поддержки их деятельности.

Управляющая компания «УРАЛСИБ» в сто раз снизила стоимость «входного билета» в фонды

Управляющая компания «УРАЛСИБ» объявляет о снижении в сто раз – с 10 тыс. до 100 рублей – минимальной суммы инвестирования в паи своих паевых инвестиционных фондов, причем не только для повторных, но и для первичных покупок. Компания установила комиссии за управление своими новыми «глобальными» фондами по «нижней границе» рынка – на уровне 1,5% средней стоимости чистых активов фонда за год, а для долгосрочных инвесторов (более трех лет) отменила комиссию при погашении паев.

ПФР продлил договор доверительного управления пенсионными накоплениями с Управляющей компанией «УРАЛСИБ»

Решение принято в соответствии с правилами продления договоров доверительного управления средствами пенсионных накоплений, заключенных с Пенсионным фондом России, утвержденными постановлением Правительства РФ от 10.09.2010 № 708, и на основании уведомления ФСФР России от 26.06.2013 № 13-ЯП-02/23608.

НОЯБРЬ

ДЕКАБРЬ



Назначен новый заместитель председателя Правления Банка «УРАЛСИБ»

Алексей Гонус введен в состав Правления Банка «УРАЛСИБ» и назначен заместителем председателя Правления Банка. Назначение прошло согласование в МГТУ Центрального банка РФ и утверждено решением Наблюдательного совета ОАО «УРАЛСИБ». В своей должности Алексей Гонус курирует корпоративный бизнес Банка.

Для социальных предпринимателей Банк «УРАЛСИБ» разработал специальный кредитный продукт

Получить кредит «Благородное дело» могут участники программы поддержки социального предпринимательства, которую Банк реализует вместе с «ОПОРОЙ РОССИИ» и фондом «Наше будущее». В программе уже приняли участие более 35 социально ориентированных бизнес-проектов. Под такие проекты Банк и разработал кредит.

Лизинговая компания «УРАЛСИБ» запустила программу Trade-in

Лизинговая компания «УРАЛСИБ» запустила программу «Лизинг Трейд-ин», в рамках которой новую технику, автомобиль или оборудование можно приобрести в фанаренду без первоначального взноса, сдав имущество, которое уже было в эксплуатации. Клиент, воспользовавшийся схемой Trade-in, может также рассчитывать на минимальные ставки удорожания.

Банк «УРАЛСИБ» отметил 25-летие

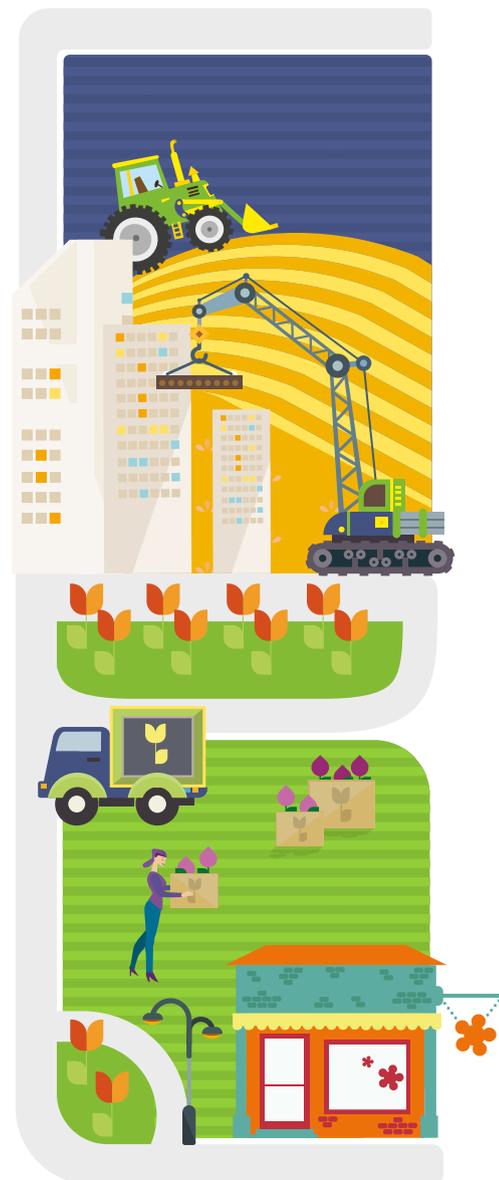
6 декабря 2013 года Банк «УРАЛСИБ» отметил юбилей – 25-летие деятельности. Начало кредитно-финансовой деятельности банка заложило основу для создания Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» в 1988 году – в момент получения ОАО АКБ «Автобанк» генеральной лицензии Банка России № 30.

Банк «УРАЛСИБ» вошел в перечень банков, на счетах которых будут размещаться средства для участия в электронных торгах на выполнение госзаказа.

Согласно документу, утвержденному распоряжением Правительства РФ и вступающему в силу 1 января 2014 года, опубликован перечень банков, в которых участники электронных торгов будут открывать счета для обеспечения госзаказа. В список включена 51 кредитно-финансовая организация. Участники списка отобраны в соответствии с законом о госзакупках.

Банк «УРАЛСИБ» подключился к сервису «Золотая Корона – погашение кредитов»

Клиенты Банка «УРАЛСИБ» теперь могут погашать кредиты и осуществлять пополнение счетов в объединенной сети партнеров сервиса «Золотая Корона – погашение кредитов». Услуга по погашению кредитов и пополнению счетов системы «Золотая Корона» для клиентов Банка доступна в федеральных сетях салонов МТС и Евросеть, в салонах ИОН в Москве и Московской области, в торговых центрах МЕГА Москвы и Санкт-Петербурга (на стойках информации), в центрах продаж и обслуживания Ростелеком в Уральском федеральном округе, а также в кассах банков – партнеров сервиса по всей России.



Приложение 1

Общие сведения об Отчете



Данный отчет является девятым в истории Финансовой корпорации «УРАЛСИБ», составленным с использованием международного стандарта GRI.



Предыдущий публичный интегрированный отчет Корпорации опубликован в сентябре 2013 года. При подготовке Отчета за 2013 год Корпорация ориентировалась на показатели стандарта GRI (версия 4, 2013) и отраслевого приложения для финансовых организаций (FSSD, 2013), а также на опыт подготовки предыдущих отчетов и приоритеты развития Корпорации 2013–2014 годов. Показатели экономической эффективности приводятся на основе данных консолидированной финансовой отчетности ФК «УРАЛСИБ», подготовленной на основе международного стандарта МСФО и заверенной аудиторской компанией КРМГ. Данные в разделе «Корпоративное управление» приводятся на основании годового отчета ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» по итогам 2013 года, подготовленного в соответствии с требованиями Банка России и утвержденного годовым Общим собранием акционеров ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» 30 июня 2014 года. Бизнес-модель Корпорации и информация о стратегических направлениях ее деятельности раскрыты на основе данных Отчета по исполнению предпринимательского замысла ФК «УРАЛСИБ» на 2013 год с учетом рекомендаций Международного совета по интегрированной отчетности (The International Integrated Reporting Council – IIRC).

В Отчете приняты следующие соответствия:

- Открытое акционерное общество «Финансовая корпорация УРАЛСИБ» также упоминается как ОАО «ФК «УРАЛСИБ», Общество;

- Группа компаний «Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» также упоминается как ФК «УРАЛСИБ», Финансовая корпорация, Корпорация, Группа, «УРАЛСИБ»;
- Открытое акционерное общество «Банк «УРАЛСИБ» также упоминается как ОАО «УРАЛСИБ», Банк, Банк «УРАЛСИБ»;
- Управляющая компания «УРАЛСИБ» также упоминается как УК «УРАЛСИБ»;
- «УРАЛСИБ | Private Bank» также упоминается как Частный банк «УРАЛСИБ», Банк 121;
- Лизинговая компания «УРАЛСИБ» также упоминается как ЛК «УРАЛСИБ».

Уровень применения GRI

Отчет за 2013 год прошел процедуру независимого заверения компанией GRI на соответствие Отчета требованиям стандарта GRI G4. Полнота раскрытия информации соответствует Основному варианту системы отчетности GRI G4, что подтверждено соответствующим сертификатом. Аудит данных проведен службой внутреннего аудита.

Заявления относительно будущего

Заявления, касающиеся будущего, включают в себя заявления о планах, целях, задачах, стратегии, будущей деятельности и показателях ФК «УРАЛСИБ», а также допущения,

которые лежат в основе подобных заявлений. Иногда в заявлениях, касающихся будущего, используются слова «ожидает», «оценивает», «предполагает», «считает», «намерен», «планирует», «может», «будет», «должен» и другие аналогичные выражения, особенно в разделах, которые касаются планов, перспектив, прогнозов, тенденций и прогнозирования. Эти заявления не являются гарантией будущих показателей и основаны исключительно на видении ситуации руководством ФК «УРАЛСИБ» в момент, когда они были сделаны. Заявления отражают максимально точное суждение руководства ФК «УРАЛСИБ», но подвержены рискам и факторам неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от тех, которые прогнозировались в заявлениях ФК «УРАЛСИБ». К таким факторам, помимо прочего, относятся способность ФК «УРАЛСИБ» реализовать свои стратегические инициативы, экономические, политические и рыночные условия, государственное регулирование, риск процентной ставки, конкуренция. Учитывая эти неопределенности, вы не должны полагаться на заявления, касающиеся будущего. ФК «УРАЛСИБ» не принимает на себя обязанность обновлять заявления, касающиеся будущего, а также оценки и допущения, связанные с ними, с учетом событий или обстоятельств, изменений в ожиданиях или наступления предполагаемых событий после даты, в которую они были изначально сделаны.

Приложение 2

Область охвата и границы Отчета

G4-18



Данные в Отчете представлены агрегированно по всем видам бизнеса Финансовой корпорации «УРАЛСИБ» и охватывают период с 1 января 2013 года по 31 декабря 2013 года. ФК «УРАЛСИБ» использует годовой цикл отчетности о деятельности в области устойчивого развития.



Сбор, консолидация и анализ информации о деятельности в области устойчивого развития основаны на требованиях российского законодательства, внутрикорпоративных стандартах обработки статистических данных и международных стандартах МСФО, ИСО 26 000, GRI, IR. Данный Отчет не содержит существенных изменений методов измерения по сравнению с предыдущим периодом. Существенных изменений в области охвата и границ Отчета по сравнению с предыдущим отчетным периодом не произошло. Существенных изменений в размере, структуре и форме собственности, структуре активов и дочерних предприятий, способных повлиять на сопоставимость результатов предыдущего и данного отчетов, не произошло. Все существенные показатели в Отчете за 2013 год приведены в сравнении с аналогичными показателями 2012 года. Основой для определения состава Группы, по которой проводится консолидация данных в настоящем Отчете, служит консолидированная годовая финансовая отчетность Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». Работы по разработке структуры, сбору и консолидации данных Корпорация осуществляет собственными силами. Дизайн и предпечатная подготовка выполняются сторонними подрядчиками, выбираемыми на основе конкурсных процедур.

Существенные аспекты

G4-19

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» является крупной региональной Группой компаний, оказывающей существенное влияние на качество социальной среды регионов своего присутствия и России в целом. При определении существенных тем Отчета учитываются мнения заинтересованных сторон, высказанные в рамках диалогов, проведенных в 2013–2014 годах.

В данном Отчете существенные аспекты развития Корпорации (раздел «Комплексный стратегический план») раскрываются на основании решений V Конференции ключевого менеджмента Корпорации, проходившей 19–20 июня 2013 года в Москве. На конференции были рассмотрены промежуточные результаты реализации Предпринимательского замысла по всем стратегическим направлениям бизнеса и принято решение о концентрации усилий руководителей компаний на развитии модели социального предпринимательства. Решения принимались коллегиально в рамках работы четырех групп, сформированных по основным видам бизнеса. Каждая группа получала для обсуждения long-list и свод из четырех short-list. Участники конференции корректировали или дополняли существенные направления развития каждого вида бизнеса. Результатом работы конференции стала декларация, в которой были сформулированы существенные аспекты деятель-

ности компаний Корпорации. Такими направлениями стали:

- повышение эффективности бизнес-процессов;
- внедрение модели социального предпринимательства;
- развитие модели управления по ценностям (MBV).

За отчетный период проведен анализ основных тем и проблем, связанных с перспективами развития финансовой отрасли. На основании диалогов с сотрудниками были определены ключевые темы данного Отчета в области развития корпоративной культуры. Серия интервью с руководителями ключевых подразделений позволила определить критические факторы успеха Корпорации и существенные риски для ее деятельности. Интервью с руководителями (часть из которых размещена в Отчете) позволили определить приоритетные темы для данного Отчета в экономической, социальной и экологической областях. Внешние аспекты, оказывающие существенное влияние на устойчивость компаний ФК «УРАЛСИБ», определялись на основе экспертных круглых столов, переговоров с заинтересованными сторонами, маркетинговых исследований (включая метод «Тайный покупатель»). В частности, в рамках цикла подготовки Отчета в 2013 году проведено исследование ожиданий клиентов и экспертного сообщества (включая Российский союз промышленников и предпринимателей, Ассоциацию российских банков, Российский институт директоров) по качеству и полноте раскры-

тия информации в Отчете. Объем выборки составил 248 респондентов. Существенными для себя клиенты назвали три темы:

- выполнение деловых обязательств перед клиентами и партнерами;
- выполнение обязательств перед работниками (выплата заработной платы, создание безопасных условий труда);
- предоставление качественных услуг.

Данные запросы были учтены при формировании следующих разделов Отчета:

- «Бренды»;
- «Социально ориентированные финансовые продукты»;
- «Комплексный стратегический план»;
- «Поддержка развития предпринимательства»;
- «Система комплаенс-контроля»;
- «Противодействие коррупции»;
- «Развитие персонала».

Исследования офисов Банка методом «Тайный покупатель» проводятся раз в квартал со 100%-ным охватом точек продаж, что позволяет определить узкие места и помочь руководителям региональной сети выработать мероприятия по совершенствованию клиентского сервиса. Основными зонами исследуемого сервиса являются «Офис», «Технологии обслуживания», «Персонал».

Наиболее существенные вопросы, поднятые «тайными покупателями», отражены в разделах:

- «Бренды»;
- «География»;
- «Программы обучения и развития сотрудников Корпорации»;
- «Система начального обучения и повышения квалификации»;
- «Оценка персонала».

При определении внутренних аспектов, имевших существенное влияние на развитие Корпорации, учитывались ключевые показатели эффективности Предпринимательского замысла ФК «УРАЛСИБ». Потенциальные пользователи Отчета определяются на основании опыта распространения предыдущих отчетов и заявок руководителей функциональных подразделений компаний, входящих в Корпорацию. В целях наиболее полного отражения таких ключевых параметров Отчета, как существенность, полнота и приоритеты развития, в данный Отчет включены интервью с руководителями ключевых подразделений Корпорации. Интервью отражают позицию топ-менеджмента Корпорации в отношении общего контекста социально-экономического развития, а также основные темы и проблемы, связанные с перспективами развития финансовой от-

расли, ценности Корпорации, критические факторы успеха, приоритеты краткосрочного и среднесрочного развития. Также в интервью раскрыты сведения о подходах в области менеджмента (DMA) по ключевым направлениям устойчивого развития (экономическому, экологическому, организации труда, правам человека, взаимодействию с обществом, ответственности за продукцию). В Отчете нашли отражение рекомендации по развитию нефинансовой отчетности, высказанные в заключении Совета РСПП по нефинансовой отчетности.

Отчет не содержит изменений формулировок по сравнению с предыдущим периодом. Все данные и показатели, использованные в Отчете, предоставлены уполномоченными в официальном порядке ответственными лицами в подразделениях Корпорации, проверены на достоверность службой внутреннего аудита и дирекцией социальной отчетности департамента внешних коммуникаций.



Результаты исследования существенных тем Отчета



Выписка из протокола заседания Совета РСПП по нефинансовой отчетности

Приложение 3

Цепочка поставок организации



Корпорация выбирает своих поставщиков по итогам внутренних конкурсов. Все крупные договоры проходят процедуру согласования в соответствии с Положением о проведении конкурсов по выбору контрагентов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг.

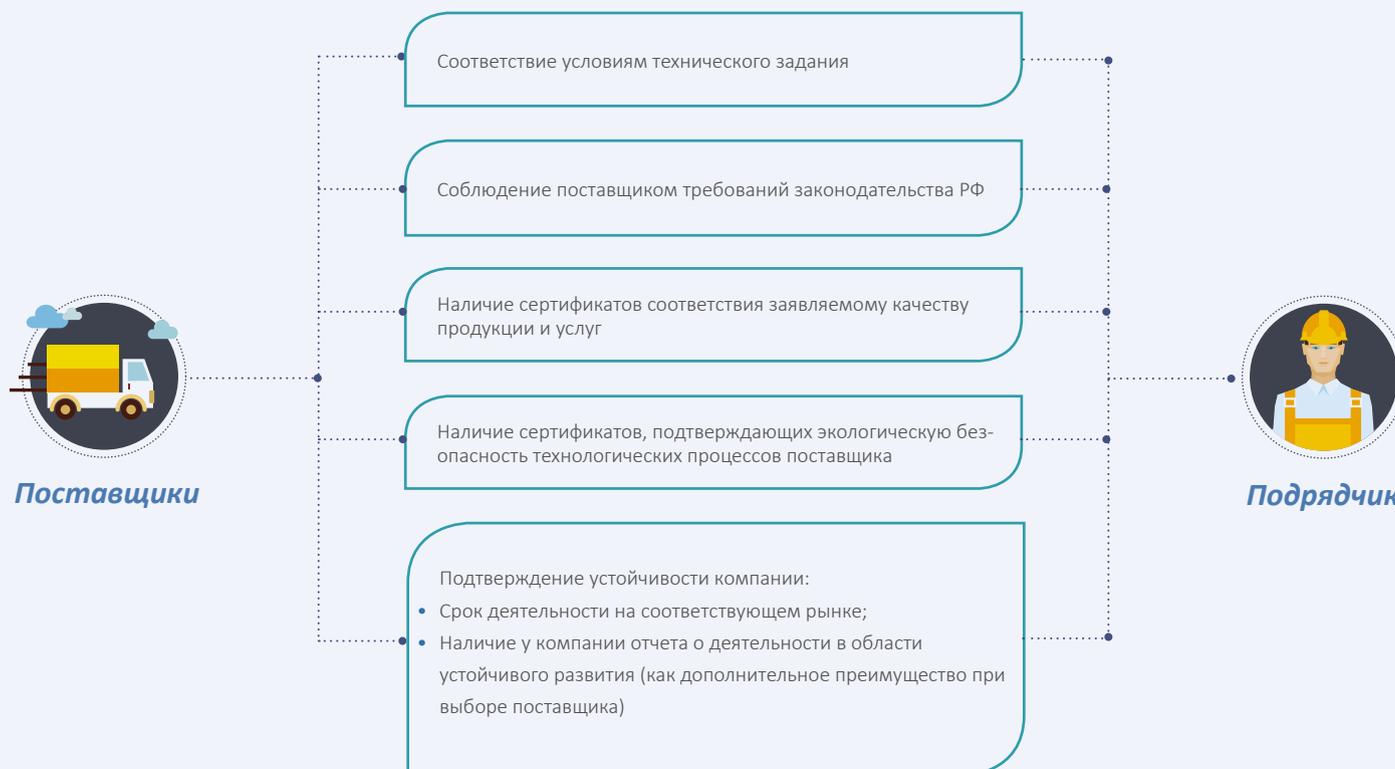


Закрываемые договоры также проходят процедуру согласования в юридической службе Корпорации на предмет соответствия действующему законодательству. Работа с поставщиками строится на базе взаимовыгодных длительных отношений. Это позволяет Корпорации обеспечивать стабильность,

качество, минимальные сроки и стоимость поставок. Ориентация в цепи поставок на развитие долгосрочных стратегических отношений с ответственными поставщиками открывает возможности для создания значительных конкурентных преимуществ для компаний, входящих в ФК «УРАЛСИБ».

В регионах присутствия ФК «УРАЛСИБ» от 80% до 95% закупок осуществляется у местных поставщиков, остальные поставки производятся централизованно. В Москве местные закупки составляют 100%.

Типовые критерии оценки поставщиков ФК «УРАЛСИБ»



Приложение 4

Заинтересованные стороны

Карта заинтересованных сторон ФК «УРАЛСИБ»

G4-24



Список групп заинтересованных сторон, с которыми организация взаимодействует

64-25 64-26

Стрейкхолдерами ФК «УРАЛСИБ» считает лиц, группу лиц или организации, которые оказывают влияние на деятельность Корпорации или испытывают влияние Корпорации, ее услуг и продуктов на себе. Взаимодействие с ключевыми группами заинтересованных сторон Корпорация выстраивает на основе требований российского законодательства, Всеобщей декларации прав человека, видения, миссии,

ценности, функциональных и бизнес-стратегий. Структура заинтересованных сторон определена на основе анализа операционной и благотворительной деятельности компаний, входящих в Корпорацию, в процессе подготовки коммуникационной стратегии на 2014 год. Карта стейкхолдеров сформирована на основе результатов экспертного опроса членов Совета директоров ФК «УРАЛСИБ» и руководителей ключевых бизнес-подразделений Корпорации.

Основные направления и цели коммуникации были скорректированы для каждой группы стейкхолдеров с учетом социально-экономической ситуации и Предпринимательского замысла Корпорации. В 2013 году существенных изменений в структуре заинтересованных сторон не произошло.

Ключевые темы, которые были подняты заинтересованными сторонами в рамках взаимодействия с компаниями Финансовой корпорации «УРАЛСИБ»

64-27

Заинтересованная сторона	Поднятая тема	Действия, предпринятые Компанией
Вебинар 25 октября 2013 года в рамках программы «Дни открытых идей» для малого предпринимательства		
Андрей, сотрудник IT-компании	Существуют ли у УРАЛСИБа какие то программы для предприятий, занимающихся разработкой программного обеспечения и оборудования в области интернет-технологий. Наши технологии конкурентоспособны по отношению к технологиям зарубежных производителей, но без поддержки малых команд разработчиков нам очень сложно будет добиться прорыва	Банк предоставляет широкий перечень услуг, в том числе и кредитование. Широкая линейка предусматривает кредиты на пополнение оборота, инвестиционные и экспресс-кредиты. Специализированных продуктовых предложений для IT-компаний в Банке пока не разработано. Продукты Банка универсальны. Возможно получить кредит под залог действующего или приобретаемого имущества, а также без залога. В рамках консультационной поддержки возможно скорректировать существующую бизнес-модель с учетом эффективного использования кредитных ресурсов для развития компании
Анастасия, директор частного детского сада	УРАЛСИБ переходит на модель социального предпринимательства. В связи с этим вопрос – может ли претендовать на поддержку частный детский сад. Будут ли развиваться другие меры поддержки, кроме кредитов?	В Банке существует специальная программа для социальных предпринимателей, реализуемая совместно Банком «УРАЛСИБ», Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» и Фондом «Наше будущее» В рамках программы предприниматели имеют возможность получить кредит «Благородное дело» на специальных условиях: Сумма: от 100 тыс. до 10 млн рублей Срок: от 3 месяцев до 5 лет Процентная ставка: - при сумме до 5 млн рублей – 8% (кредит выдается без залога, под поручительство) - при сумме от 5 млн и выше – 7% Для участников программы предусмотрена отсрочка по уплате основного долга до 3 месяцев и скидка при оформлении страхования жизни и здоровья. Помимо специальных условий предоставления кредитного продукта «Благородное дело», в течение первого года участникам программы будет выплачиваться ежемесячная стипендия Фонда «Наше будущее» в размере 25 тыс. рублей
Карен Аскеров, индивидуальный предприниматель	Есть ли у компаний, входящих в Корпорацию «УРАЛСИБ», программы поддержки для малого (1000 л в сутки) производства слабоалкогольных напитков?	Банк отдает предпочтение проектам и заемщикам, прямо или косвенно положительно воздействующим на окружающую среду и управляющим экономическими, экологическими и социальными аспектами своей деятельности в соответствии с существующим законодательством и требованиями регуляторов. В связи с этим Банк «УРАЛСИБ» не кредитует компании, занимающиеся производством алкоголя и табака
Даниил, пчеловод-любитель	Хочу создать свой бизнес в сфере пчеловодства. Можно ли получить первый взнос в Банке «УРАЛСИБ» на развитие дела?	Банк предоставляет возможности кредитования действующим компаниям со сроком ведения бизнеса более 6 месяцев. Система риск-менеджмента не позволяет банку работать с проектами на этапе старта
Алексей, владелец розничной торговой точки	Может ли УРАЛСИБ выступить организатором специальных конференций для предпринимателей по обмену опытом? Работаем в Краснодаре, получили поддержку, родственники в Ставрополе смогли получить только с нашей помощью. Без обмена опытом начинающим тяжело	Банк «УРАЛСИБ» проводит специальные обучающие семинары, на которых рассматриваются темы по повышению менеджерских компетенций предпринимателей. На данных семинарах можно познакомиться с представителями действующих компаний и обменяться опытом. График проведения мероприятий необходимо уточнить в своем городе

Заинтересованная сторона	Поднятая тема	Действия, предпринятые Компанией
Александр, руководитель проекта	Предпринимателем на данный момент не являюсь, поручительства возможны со стороны предпринимателей. Проект клиники (медицина) разработан. Какие возможности предоставляет Банк на открытие собственного бизнеса?	Банк предоставляет возможности кредитования действующим компаниям со сроком ведения бизнеса более 6 месяцев. Банк сотрудничает с региональными центрами развития предпринимательства. Наши консультанты могут порекомендовать программу поддержки, реализуемую партнерами Банка
Работа с обращениями (претензиями) клиентов Банка		
Розничные клиенты	Претензии к качеству обслуживания, в частности, большие очереди в офисах	Информация о жалобах доведена до руководителей офиса и руководителей региональных служб Банка. Установлена система электронной очереди. Клиентам, оставившим обращение, принесены извинения и представлен устный отчет о проделанной работе. По состоянию на 31.12.2013 электронная очередь была установлена в 64 офисах. Справочно - по состоянию на 01.08.2014 электронная очередь установлена в 131 офисе
	Претензии к невнимательному отношению сотрудников Банка	Информация об инциденте доводится до руководителей офиса и руководителей региональных служб Банка. На основании объяснительной записки виновного сотрудника и рекламации клиента принимаются меры по исключению подобных ситуаций. Клиенту приносятся извинения от имени Банка, предоставляется устный отчет о проделанной работе
	Клиент недоволен ошибочными звонками и/или СМС-информированием от Банка	Проверяется номер клиента по всем базам Банка, если номер не верен – производится корректировка, ошибочный номер удаляется из баз Банка, клиенту приносятся извинения от имени Банка и предоставляется устный отчет о проделанной работе
	Претензии, связанные с предоставлением и обслуживанием продуктов, в частности, с возникновением просроченной задолженности	Выясняются обстоятельства возникновения просроченной задолженности. В случае если задолженность возникает в результате невнимательного отношения клиента к своим регулярным платежам (например, внесение позже установленного срока либо внесение суммы меньше установленного размера) или по не зависящим от клиента причинам (перевод задержался в другом банке, не работал банкомат, неправильно уточнил сумму и т.п.) клиенту доводится полная информация относительно причин возникновения просроченной задолженности, а также озвучиваются способы недопущения возникновения аналогичных ситуаций

Количество претензий клиентов и обращений надзорных структур

Каналы поступления жалоб	2012	2013
Офисы Банка	4 305	7 458*
Контакт-центр Банка	3 407	3 774
Сайт Банка	1 759	2 110
Почтовый адрес Банка	1 014	1 112
Прочие каналы	285	160
Всего	10 770	14 614

*Увеличение количества претензий, полученных через офисы Банка, связано с ужесточением контроля за соблюдением процедуры регистрации претензий клиентов, приходящих в офис.

Система взаимодействия с заинтересованными сторонами

Корпорация стремится выстраивать долгосрочное сотрудничество с учетом взаимных интересов сторон, для чего регулярно проводит встречи с представителями референтных групп. Цель проведения подобных диалогов состоит в выявлении взаимных ожиданий и совместном поиске новых форм взаимодействия, способствующих развитию социально-экономической сферы, комплекса финансовых услуг и продуктов.

Для эффективного взаимодействия с заинтересованными сторонами Корпорация использует широкий спектр доступных форм коммуникации:

- встречи, собрания, презентации и конференции;
- диалоги во время клиентских приемов по случаю 25-летия Банка;
- исследование удовлетворенности и лояльности сотрудников и клиентов;

- формы обратной связи на внутрикорпоративном портале и официальных веб-сайтах;
- средства массовой информации;
- нефинансовая отчетность;
- совместные мероприятия с общественными и неправительственными организациями.

В целях выявления ожиданий ключевых заинтересованных сторон в 2013 году Корпорация провела диалоги со следующими группами заинтересованных сторон:

Топ-менеджеры

В целях корректировки карты стейкхолдеров силами дирекции социальной отчетности проведен экспертный опрос членов Совета директоров ФК «УРАЛСИБ» и руководителей ключевых бизнес-подразделений Корпорации.

Розничные клиенты

В 2013 году проведены исследования ожиданий клиентов по системе «Тайный покупатель». Данные исследования являются основой проекта «Большое дело», который ориентирован на изменение качества клиентского сервиса и выстраивание долгосрочных отношений с клиентами на основе обновленной ценности развития Корпорации. Участие в проекте приняли сотрудники всех региональных офисов Банка. Им предлагалось представить на конкурс свои варианты организации клиентского обслуживания.

Малый бизнес

В целях поддержания конкурентоспособности своего продуктового ряда и высокого уровня сервиса Банк «УРАЛСИБ» регулярно проводит глубокое изучение потребностей малых и средних предприятий, а также их удовлетворенности продуктовым предложением и сервисом Банка. Основной задачей при этом была настройка продукта на цели малого предприятия или предпринимателя. В результате выявленные ожидания субъектов малого предпринимательства легли в основу новой расширенной линейки кредитных продуктов для малого бизнеса. Диалоги с данной целевой аудиторией проводятся в рамках федерального проекта «Дни открытых идей». На семинарах в формате экспертного диалога руководители филиалов, офисов продаж, представители федеральных министерств и фондов развития предпринимательства обсуждают с предпринимателями барьеры, возникающие при получении ресурсов для развития бизнеса, существующие возможности оптимизации затрат малых предприятий и необходимые финансовые продукты для развития малого бизнеса.

Сотрудники

В 2013 году службой человеческих ресурсов ФК «УРАЛСИБ» была организована серия диалогов с сотрудниками и открытое голосование в ходе обновления Кодекса корпоративной этики. Диалоги позволили определить новые принципы деятельности, ценности в рамках утвержденной модели социального предпринимательства.

Государство

ФК «УРАЛСИБ» регулярно принимает участие в общественно значимых мероприятиях. Руководители ключевых подразделений регулярно выступают на конференциях, форумах, круглых столах, посвященных развитию российской экономики. В рамках выстраивания долгосрочных партнерских отношений с властями были заключены соглашения о социальном партнерстве, проведены консультации по вопросам социально-экономического развития регионов, в которых присутствует Корпорация.

В рамках диалогов с органами государственной власти в 2013 году было организовано участие Корпорации более чем в ста экспертных мероприятиях.

Примером ответственной работы ФК «УРАЛСИБ» со стейкхолдерами, основанной на принципах равного взаимодействия и информационной открытости, является многолетнее сотрудничество с Республикой Башкортостан. Это стратегическая территория развития Банка «УРАЛСИБ». Здесь реализуются ключевые коммерческие проекты, разрабатываются и внедряются передовые программы, направленные на социально-экономическое развитие региона. Филиалы Банка, расположенные на территории республики, активно вовлечены в реализацию приоритетных национальных проектов. В частности, Банк «УРАЛСИБ» участвует в программах по социальному ипотечному кредитованию населения.

Приложение 5

Участие в ассоциациях и внешних инициативах



Одна из основных задач Корпорации – участие в комплексном развитии институтов финансового рынка и профессионального бизнес-сообщества. Корпорация следует принципу честной конкуренции и уважает других участников рынка. ФК «УРАЛСИБ» рассматривает работу с общественными и профессиональными организациями как одно из ключевых направлений развития российской банковской системы. Представители Корпорации работают в комитетах и комиссиях профильных общественных организаций, активно участвуют в деятельности профессиональных ассоциаций в области совершенствования банковского законодательства. Реализован ряд совместных проектов, направленных на развитие международного сотрудничества и российского банковского рынка, в том числе с местными банковскими ассоциациями.



Глобальный договор ООН

Банк «УРАЛСИБ» присоединился к инициативе ООН в области содействия устойчивому развитию и ответственной гражданской позиции бизнеса – Глобальному договору (The United Nations Global Compact). УРАЛСИБ стал первым из банков в сети этого договора в России.

Принципы социального предпринимательства заложены в миссии УРАЛСИБа, поэтому вступление в члены Глобального договора является подтверждением того, что модель бизнеса, корпоративная культура и ценности УРАЛСИБа развиваются в соответствии с принципами международной

стратегии корпоративной социальной ответственности. Корпорация публикует отчетность по международным стандартам о деятельности в области устойчивого развития с 2004 года.

Международная ассоциация IFLA

С 2009 года Лизинговая компания «УРАЛСИБ» является представителем России в составе международной ассоциации IFLA (International Finance & Leasing Association). Вступление в IFLA дает возможность Компании обмениваться идеями, знаниями, опытом, информацией с иностранными коллегами.

В 2013 году в связи со вступлением в ассоциацию ЛК «УРАЛСИБ» стала организатором и принимающей стороной ежегодного съезда всех членов IFLA, который проходил в Москве.

Международная ассоциация IFLA представляет информационную сеть ведущих финансовых компаний по всему миру. Ассоциация поддерживает различные форматы для обмена опытом и информацией, среди заинтересованных сторон.

Общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России»

Важным направлением работы Банка является сотрудничество с государственными институтами и общественными организациями, которые поддерживают развитие малого бизнеса и продвигают идеи предпринимательства.

Одним из таких партнеров Банка «УРАЛСИБ» является общественная организация «Опора России», с которой действует соглашение о стратегическом партнерстве. В рамках сотрудничества в 2013 году были проведены конференции в Казани, Че-

лябинске, Краснодаре, Самаре и Уфе. Во время этих конференций руководители и менеджеры Банка выступали в качестве экспертов рынка, проводили семинары по программам кредитования малого бизнеса и консультации по банковским продуктам.

Ассоциация российских банков (АРБ)

Банк является членом АРБ с 1991 года («Автобанк»). В рамках членства в АРБ в 2013 году представители Банка приняли участие в следующих общественно значимых мероприятиях:

- съезд Ассоциации российских банков;
- всероссийский банковский форум;
- встреча руководства ЦБ РФ с руководителями российских банков;
- заседания Межрегионального банковского совета при Совете Федерации Федерального Собрания РФ;
- конференция «Правовое обеспечение российской системы противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма»;

- церемония вручения Национальной банковской премии.

Также представители Банка участвовали в деятельности комитетов и комиссий АРБ, рабочих совещаниях и т. д. За 2013 год подготовлен ряд предложений и инициатив в области совершенствования банковского законодательства и развития среды:

- участие в развитии законодательства по залому, в том числе по обращению взыскания на заложенное имущество;
- реализация требований Федерального закона «О персональных данных»;
- развитие системы электронных денег;

- подготовка предложений по внесению изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации;
- участие в работе над единым социальным налогом на страховые взносы;
- подготовка предложений по внесению изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и Федеральный закон «Об исполнительном производстве» в части совершенствования реабилитационных процедур и др.

Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»)

Банк «УРАЛСИБ» является членом Ассоциации «Россия» с августа 2008 года. Председатель Правления Банка «УРАЛСИБ» Илка Салонен вошел в состав Совета Ассоциации «Россия» в мае 2013 года. В рамках

членства в этой ассоциации в 2013 году представители Банка приняли участие в Международном банковском форуме «Банки России – XXI век» в Сочи.

Приложение 6

Таблица стандартных элементов GRI*

ПОКАЗАТЕЛЬ GRI G4	НАЗВАНИЕ	ГЛАВЫ ОТЧЕТА/КОММЕНТАРИИ	Внешнее заверение	СТР.
ОБЩИЕ СТАНДАРТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОТЧЕТНОСТИ				
Стратегия и анализ				
G4-1	Заявление руководителя		Нет	9
Профиль организации				
G4-3	Название организации		Нет	Обложка 2
G4-4	Основные бренды, продукция и услуги	Бренды	Нет	12–19
G4-5	Местонахождение штаб-квартиры организации	География	Нет	28–29
G4-6	Страны, в которых организация осуществляет свою деятельность	Россия	Нет	Обложка 2
G4-7	Характер собственности и организационно-правовая форма		Нет	31–45
G4-8	Рынки, на которых работает организация (включая географическую разбивку, обслуживаемые отрасли, а также категории потребителей и бенефициаров)	Стратегия	Нет	26–27
G4-9	Масштаб организации, в том числе:	Инфраструктура	Нет	115–118
	общая численность сотрудников	Управление персоналом	Нет	28
	общее количество подразделений	География	Нет	70–73
	чистые продажи (для организаций частного сектора) или чистые доходы (для организаций государственного сектора)	Ключевые финансовые показатели	Нет	70
	общий капитал в разбивке на заемный и собственный капитал (для организаций частного сектора)	Ключевые финансовые показатели	Нет	12–19
	объем поставляемых продукции или услуг	Бренды	Нет	115–118
G4-10	Численность сотрудников	Управление персоналом	Нет	97
G4-11	Процент всех сотрудников, охваченных коллективными договорами	100%	Нет	
G4-12	Цепочка поставок	Корпорация выбирает своих поставщиков по итогам внутренних конкурсов. Все крупные договоры проходят процедуру согласования в соответствии с Положением о проведении конкурсов по выбору контрагентов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг. Заключаемые договоры также проходят процедуру согласования в юридической службе Корпорации на предмет соответствия действующему законодательству. Работа с поставщиками строится на базе взаимовыгодных длительных отношений. Это позволяет Корпорации обеспечивать стабильность, качество, минимальные сроки и стоимость поставок. В регионах присутствия УРАЛСИБа от 80% до 95% закупок осуществляется у местных поставщиков, остальные поставки производятся централизованно. В Москве местные закупки составляют 100%	Нет	
G4-13	Существенные изменения масштабов, структуры или собственности организации	Без изменений	Нет	
G4-14	Принцип предосторожности	Риск-менеджмент	Нет	107–114
G4-15	Разработанные внешними сторонами экономические, экологические и социальные хартии, принципы или другие инициативы, к которым организация присоединилась или поддерживает		Нет	Обложка 2

*Вариант применения стандарта G4 – «основной».

ПОКАЗАТЕЛЬ GRI G4	НАЗВАНИЕ	ГЛАВЫ ОТЧЕТА/КОММЕНТАРИИ	Внешнее заверение	СТР.
G4-16	Членство в ассоциациях и/или национальных и международных организациях по защите интересов	Приложение 5	Нет	145
Выявленные существенные аспекты и границы				
G4-17	Юридические лица, отчетность которых была включена в консолидированную финансовую отчетность	Полный состав Группы приведен в консолидированной финансовой отчетности ОАО «Финансовая корпорация УРАЛСИБ». Информация предоставляется по письменному запросу: csr@uralsib.ru	Нет	
G4-18	Методика определения содержания Отчета и границ аспектов	Приложение 2	Нет	138
G4-19	Список всех существенных аспектов	Приложение 2	Нет	138
G4-20	Аспекты, существенные для всех юридических лиц, включенных в Отчет	Повышение эффективности бизнес-процессов, внедрение модели социального предпринимательства, развитие модели управления по ценностям (MBV)	Нет	47–51
G4-21	Аспекты, существенные за пределами организации	Выполнение деловых обязательств перед клиентами и партнерами; выполнение обязательств перед работниками (выплата заработной платы, создание безопасных условий труда); предоставление качественных услуг	Нет	43,120
G4-22	Изменения формулировок, опубликованных в предыдущих отчетах	Без изменений	Нет	
G4-23	Существенные изменения охвата и границ аспектов по сравнению с предыдущими отчетными периодами	Без изменений	Нет	
Взаимодействие с заинтересованными сторонами				
G4-24	Список групп заинтересованных сторон	Приложение 4	Нет	141
G4-25	Принципы выявления и отбора заинтересованных сторон для взаимодействия	Приложение 4	Нет	141
G4-26	Подход организации к взаимодействию с заинтересованными сторонами	Приложение 4	Нет	141
G4-27	Ключевые темы и опасения, которые были подняты заинтересованными сторонами в рамках взаимодействия с организацией, а также то, как организация отреагировала на эти ключевые темы и опасения	Приложение 4	Нет	141
Общие сведения об отчете				
G4-28	Отчетный период	Приложение 1	Нет	137
G4-29	Дата публикации предыдущего отчета	Приложение 1	Нет	137
G4-30	Цикл отчетности	Приложение 1	Нет	137
G4-31	Контактное лицо, к которому можно обратиться с вопросами относительно данного Отчета		Нет	Обложка
G4-32	Вариант подготовки Отчета в соответствии с руководством GRI	Основной, FSSD	Нет	
G4-33	Политика и применяемая практика в отношении обеспечения внешнего заверения отчетности об устойчивом развитии	Отчет проходит процедуру заверения службой внутреннего контроля и проверку соответствия стандарту GRI - ALC	Нет	
Корпоративное управление				
G4-34	Структура корпоративного управления организацией	Корпоративное управление	Нет	98–101
Этика и добросовестность				
G4-56	Ценности, принципы, стандарты и нормы поведения организации	Корпоративная культура	Нет	6–7
СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СТАНДАРТНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОТЧЕТНОСТИ				
DMA	Сведения о подходах в области менеджмента (СПМ)	Противодействие коррупции	Нет	105

ПОКАЗАТЕЛЬ GRI G4	НАЗВАНИЕ	ГЛАВЫ ОТЧЕТА/КОММЕНТАРИИ	Внешнее заверение	СТР.
		Формируем общие ценности. Ильдар Муслимов, генеральный директор, председа- тель Правления ФК «УРАЛСИБ»	Нет	52
		Все усилия на централизацию бизнес-процессов. Айрат Гаскаров, заместитель председателя Правле- ния Банка «УРАЛСИБ»	Нет	54
		Долгосрочное управление благосостоянием. Ольга Дегтярева, главный исполнительный директор «УРАЛСИБ Private Bank»	Нет	56
		Успех дела – в руках команды. Юрий Белонощенко, генеральный директор УК «УРАЛСИБ»	Нет	58
		Профессионализм, ответственность и надежность – фундамент устойчивого развития. Елена Кременецкая, президент Негосударственного пенсионного фонда «УРАЛСИБ»	Нет	60
		Стратегия умеренного оптимизма. Марк Темкин, главный исполнительный директор «УРАЛСИБ Кэпитал»	Нет	60
		Предвосхищая ожидания клиента. Олег Литовкин, генеральный директор Лизинговой компании «УРАЛСИБ»	Нет	62
		От общих интересов – к эффективной клиентской политике. Сирма Готовац, генеральный директор, председатель правления Страховой группы «УРАЛСИБ»	Нет	66
		Риск под контролем. Наталья Тутова, руководитель службы риск-менеджмента	Нет	108
Существенные темы Отчета				
1. Повышение эффективности бизнес-процессов				
EC1	Созданная и распределенная прямая экономическая стоимость	Ключевые финансовые показатели	Нет	70–73
EC3	Обеспеченность обязательств организации, связанных с пенсионными планами с установленными льготами	НПФ «УРАЛСИБ»	Нет	120
EC4	Финансовая помощь, полученная от государства		Нет	
2. Внедрение модели социального предпринимательства				
EC5	Отношение стандартной заработной платы начального уровня сотрудников разного пола к установленной минимальной заработной плате в существенных регионах деятельности организации	Соотношение минимальной ставки специалиста (бух-галтер-операционист) с уровнем МРОТ в регионах	Нет	116
EC7	Развитие и воздействие инвестиций в инфраструктуру и безвозмездные услуги	Ежегодные акции для малых предпринимателей «Дни открытых идей» в 80 регионах России	Нет	22
EN1	Израсходованные материалы по массе или объему	Экологическая политика	Нет	92
EN3	Потребление энергии внутри организации	Экологическая политика	Нет	92
EN8	Общее количество забираемой воды	Экологическая политика	Нет	92
EN22	Общий объем сбросов сточных вод	Экологическая политика	Нет	92
EN23	Общая масса отходов	Экологическая политика	Нет	92
EN31	Общие расходы и инвестиции на охрану окружающей среды	Экологическая политика	Нет	92
3. Развитие модели управления по ценностям (MBV)				

ПОКАЗАТЕЛЬ GRI G4	НАЗВАНИЕ	ГЛАВЫ ОТЧЕТА/КОММЕНТАРИИ	Внешнее заверение	СТР.
LA1	Общее количество и процент вновь нанятых сотрудников, а также текучесть кадров	Управление персоналом	Нет	116, 118
LA3	Доля сотрудников, вернувшихся после отпуска по материнству/отцовству на работу, а также доля оставшихся в организации после выхода из отпуска по материнству/отцовству, по признаку пола	Управление персоналом	Нет	118
LA6	Виды и уровень производственного травматизма, уровень профессиональных заболеваний, коэффициент потерянных дней и коэффициент отсутствия на рабочем месте	Управление персоналом	Нет	120
LA9	Среднегодовое количество часов обучения на одного сотрудника с разбивкой по полу и категориям сотрудников	Управление вовлеченностью персонала	Нет	121
LA10	Программы развития навыков и образования на протяжении жизни, призванные поддерживать способность сотрудников к занятости, а также оказывать им поддержку при завершении карьеры	Обучение Пенсионная программа	Нет	122–128
LA11	Доля сотрудников, для которых проводятся периодические оценки результативности и развития карьеры, в разбивке по полу и категориям сотрудников	Управление вовлеченностью персонала	Нет	121
LA12	Состав руководящих органов и основных категорий персонала организации	Управление персоналом	Нет	115–118
LA13	Отношение базового оклада мужчин и женщин	Соотношение минимальной ставки специалиста (бухгалтер-операционист) с уровнем МРОТ в регионах	Нет	16
HR7	Доля сотрудников службы безопасности, прошедших обучение политикам и процедурам в отношении аспектов прав человека, связанных с осуществляемой деятельностью	Управление вовлеченностью персонала	Нет	121
SO1	Процент подразделений с реализованными программами взаимодействия с местными сообществами, программами оценки воздействия деятельности на местные сообщества и программами развития местных сообществ	Благотворительная деятельность	Нет	79–87
SO4	Информирование о политиках и методах противодействия коррупции и обучение им	Противодействие коррупции	Нет	105
SO11	Количество жалоб в отношении воздействия на общество, поданных, обработанных и урегулированных через официальные механизмы подачи жалоб	За отчетный период жалобы не зарегистрированы	Нет	
FSSD	Дополнительные показатели для выявленных существенных аспектов (приложение для организаций финансового сектора)			
Экономика				
DMA	Стратегия воздействия на сообщества	Комплексный стратегический план (схема)	Нет	38–41
EC1	Инвестиции в сообщество	Общий вклад ФК «УРАЛСИБ» в сообщество Социально ответственные продукты	Нет	25
Экология				
EN15	Выбросы парниковых газов	Экологическая политика	Нет	89
EN16	Косвенные выбросы парниковых газов	Экологическая политика	Нет	89
EN17	Прочие выбросы парниковых газов	Экологическая политика	Нет	89
EN23	Объем бумаги, отправляемой на переработку	Экологическая политика	Нет	89
Общество				
Трудовые практики				
DMA	Охрана труда и безопасность	Управление персоналом	Нет	120
Права человека				
HR1	Количество контрактов с контрагентами, составленных с учетом аспектов прав человека	Крупных инвестиционных соглашений и контрактов, прошедших экспертную оценку на предмет соблюдения прав человека, не зарегистрировано	Нет	
Местное сообщество				
FS13	Обеспечение доступа к услугам в малонаселенных пунктах	Корпорация активно развивает электронные форматы предоставления финансовых услуг, что делает возможным пользоваться всеми преимуществами российской и международной финансовой системы независимо от места проживания клиента	Нет	
FS14	Обеспечение доступа к финансовым услугам для малоимущих граждан	Обучение в рамках проектов корпоративной социальной ответственности	Нет	125

ПОКАЗАТЕЛЬ GRI G4	НАЗВАНИЕ	ГЛАВЫ ОТЧЕТА/КОММЕНТАРИИ	Внешнее заверение	СТР.
Продуктовый портфель				
DMA	Социальные и экологические требования к производству	Система обеспечения безопасности потребителя действует на всех стадиях жизненного цикла продукта и базируется как на нормативных актах Банка России и законе «О защите прав потребителей», так и на внутрикорпоративных процедурах и инструкциях. На стадии разработки кредитных продуктов особое внимание уделяется определению целевого направления кредитования и дифференциации категорий потенциальных заемщиков. Это позволяет максимально учесть в продукте необходимые специфические характеристики. В технологии предоставления кредитного продукта предусмотрена стадия андеррайтинга, позволяющая клиенту взять кредит, соответствующий его финансовым возможностям, что значительно снижает риск возникновения просроченной задолженности и тем самым повышает уровень финансовой устойчивости клиента	Нет	
	Процедуры социального и экологического скрининга	На стадии продвижения продукта Корпорация стремится к максимальной сегментации целевой аудитории. Рекламная и маркетинговая активность направляется исключительно на тот клиентский сегмент, для которого данный продукт предназначен. На стадии продажи безопасность клиентов также обеспечивается путем неукоснительного соблюдения требований закона и регулирующих органов. В частности, Банк участвует в системе страхования вкладов, следует рекомендации ЦБ РФ по ограничению максимальных ставок по вкладам, выполняет требования Роспотребнадзора по системе тарификации кредитных договоров и доводит до сведения потребителей полную стоимость кредитного продукта	Нет	
	Мониторинг соглашений с контрагентами на наличие в них требований по социальным и экологическим аспектам	Система закупок ФК «УРАЛСИБ» позволяет отбирать подрядчиков на основе соответствия их производственных процессов современным стандартам, установленным государственными и международными организациями	Нет	
	Развитие компетенций персонала	Обучение персонала	Нет	122
	Взаимодействие с клиентами по вопросам защиты окружающей среды	В системе риск-менеджмента применяется принцип оценки инвестиционных проектов на соответствие российским стандартам экологического менеджмента	Нет	
	Общеорганизационные цели в области реализации социальной и экологической политики	Корпоративная культура	Нет	6–7
	Процедуры оценки экологических и социальных рисков	Экологическая политика	Нет	89
FS 6	Структура портфеля	Бренды	Нет	12–19
FS 7	Денежное выражение социальных изменений	Вклад в общество	Нет	
FS 8	Денежное выражение экологических результатов	Общий вклад ФК «УРАЛСИБ» в общество	Нет	92
Аудит	Количество проверок и их частота по реализации социальных и экологических политик	Оценка эффективности социальных и экологических программ проводится в рамках специальных докладов Совету директоров один раз в год	Нет	
Деятельность владельцев				
DMA	Политика голосования по экологическим и социальным вопросам	Корпоративное управление	Нет	98–101
FS10	Количество компаний-партнеров, с которыми организация взаимодействовала по экологическим и социальным вопросам	Корпорация развивает программу создания стратегических партнеров по социальным инвестициям. На отчетную дату договора заключены с : БДФ «Виктория», ФП «МЕТА», компанией «E&P», МИРБИС, КШВЕ	Нет	
FS11	Процент активов, которые прошли проверку по экологическим и социальным вопросам	Унифицированные процедуры оценки компаний, входящих в Группу, не разработаны. Каждая компания проводит оценку согласно внутреннему регламенту и графику	Нет	

Приложение 7

Соответствие The Global Compact*



ФК «УРАЛСИБ» разделяет десять принципов Глобального договора ООН (ГД ООН). В 2010 году было принято решение о вступлении ОАО «УРАЛСИБ» в члены ГД ООН и российскую сеть ГД ООН. В данном Отчете отражены существенные достижения Корпорации по четырем ключевым темам ГД ООН: права человека, трудовые отношения, окружающая среда и борьба с коррупцией. Согласно рекомендации ГД ООН, сообщение о достигнутом прогрессе готовится на основе международного Руководства по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности (GRI). Информация раскрыта на соответствующих страницах Отчета.



ТЕМА	№	Принцип глобального договора ООН	СТР.
Права человека	1	Деловые круги должны в своих сферах влияния поддерживать и уважать подход, предусматривающий защиту международных прав человека	126
	2	Деловые круги не должны быть причастными к нарушениям прав человека	140, 141
Трудовые отношения	3	Деловые круги должны поддерживать свободу объединения и эффективное признание права на коллективный договор	50, 115
	4	Деловые круги должны выступать за ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда	121
	5	Деловые круги должны выступать за полное искоренение детского труда	117
	6	Деловые круги должны выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости	105
Окружающая среда	7	Деловые круги должны поддерживать подход к экологическим вопросам, основанный на принципе предосторожности	110, 112, 140
	8	Деловые круги должны предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды	7, 125
	9	Деловые круги должны содействовать развитию и распространению экологически безопасных технологий	89
Противодействие коррупции	10	Деловые круги должны противодействовать всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество	104-106, 123

*Сообщение о достигнутом прогрессе (СДП), согласно принципам Глобального договора ООН.



Интегрированный отчет Финансовой корпорации "УРАЛСИБ" за 2013 год прошел процедуру общественного заверения в Совете РСПП по нефинансовой отчетности



Используя для печати годового отчета FSC (Forest Stewardship Council®) сертифицированную бумагу, мы поддерживаем ответственное лесопользование



ФК «УРАЛСИБ»
www.uralsib.ru



Электронная версия Отчета
http://www.uralsib.ru/annual_report/archive/2013/

Отзывы и предложения: csr@uralsib.ru
Телефон горячей линии для клиентов: 8-800-200-55-20
звонок на всей территории РФ бесплатный



УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ