

С «ТВЕРДЫМ ЗНАКОМ» 29 НОЯБРЯ В ПЕРМИ СОСТОЯЛАСЬ ПЯТАЯ ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В ПЕРМИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ». ПО ИТОГАМ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА 2017/18 ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЬ-ПРИКАМЬЕ» ПРИНЯЛА РЕШЕНИЕ ВРУЧИТЬ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» КОМПАНИЯМ, РЕАЛИЗУЮЩИМ НАИБОЛЕЕ МАСШТАБНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ НАШЕГО РЕГИОНА.

Обладателями «Твердых знаков» в 2018 году стали:

- ООО «Новая Колхида» (входит в ГК «Ренова») за инвестиции в «воздушные ворота Прикамья»;
- ООО «Новомет-Пермь» за инвестиции в создание высокотехнологичной продукции на территории Пермского края;
- филиал «Азот» АО «ОХК „УРАЛХИМ“» за инвестиции в производство;
- ООО «Промобот» за выход на зарубежные рынки;
- ООО «Уральский завод противогололедных материалов» за инвестиции в проект по добыче сырья;
- АО «СТП „Пермский завод металлообрабатывающих центров“» за организацию станкостроительного производства на территории региона;
- ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» за инвестиции в прикамскую металлургию.

ОБ ИСТОРИИ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» Впервые премия вручалась в 2014 году на основе опроса собственников и топ-менеджеров о лидере в их отрасли экономики. Статуэтки получили 11 руководителей.

Обладателем премии 2015 года выбирала редакция газеты «Коммерсантъ-Прикамье», которая решила поддержать тех, кто в кризисное время решил запуск новых проектов и не отказался от ранее заявленных масштабных планов.



В 2018 ГОДУ ПРЕМИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» ПРОШЛА В ПЯТЫЙ РАЗ

В 2016 году редакция пермского «Коммерсанта» выбирала те события и проекты, инициируемые номинантами, которые прошли через борьбу и сопротивление и обрели новые смыслы.

В прошлом году, в год своего 15-летия газета «Коммерсантъ-Прикамье» вручила «Твердые знаки» наиболее влиятельным персонам – руководителям и владельцам предприятий Пермского края. ■

ДОСТУПНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ С БЕЗГРАНИЧНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Средний класс в России сформирован – это факт. Конечно, найдутся скептики, которые будут проводить параллели со Старым или Новым Светом и рассуждать об эталонных социальных группах. Однако российская банковская система несколько лет назад выделила средний класс в самостоятельный клиентский сегмент и предложила ему привилегированные программы обслуживания. О том, почему средний класс удостоился такого внимания со стороны банков и кого из россиян банкиры относят к среднему классу, мы беседуем с региональным директором ООО «Пермский» ПАО «Промсвязьбанк» Андреем Клепиковым.

– Андрей, почему возникла необходимость в премиальных программах банковского обслуживания и для кого они предназначены?

– Известно, что чем больше мы тратим, тем выше наши ожидания: мы рассчитываем на лучший сервис, особые привилегии, статус и персональный подход. Под премиальным обслуживанием подразумеваются индивидуальный подход к клиенту, предоставление повышенного ком-

форта в общении, доступ к уникальным продуктам. В данном случае банк берет на себя роль финансового помощника. Участники таких программ получают все стандартные услуги, но на более выгодных условиях: премиальные банковские карты, личного менеджера и внеочередное обслуживание.

Клиенты этой категории – это люди, которые ведут активный образ жизни, занимаются спортом и много путешествуют. Они



привыкли к определенному уровню комфорта и стремятся поддерживать его в любой экономической ситуации. Их отличает рациональный подход к деньгам; они имеют сбережения на «сложные времена» и заблаговременно инвестируют средства в прибыльные активы, чтобы иметь дополнительный источник дохода, так как располагают вы-

строенной с помощью персонального менеджера индивидуальной финансовой стратегией – собственно, это и есть основа премиального банковского обслуживания.

– Что представляет собой программа Promsvyazbank для такой целевой аудитории?

– Наша программа называется Orange Premium Club. Клиенты получают

банковские карты категории премиум, возможность бесплатного снятия наличных в сторонних банкоматах, страховку для путешествий, повышенные ставки по вкладам и кэшбэк. В программу входит также кредитная карта с лимитом до 2 млн рублей и льготным периодом до 55 дней, индивидуальный курс при обмене валюты, особые предложения по аренде сейфовых ячеек. С осени 2018 года клиентам Orange Premium Club стал доступен кэшбэк по карте до 10%. Программа Orange Premium Club входит в топ-5 лучших премиальных программ банковского обслуживания, по данным исследования Frank Research Group в 2017 году.

– Большинство премиальных клиентов одновременно являются и руководителями предприятий. Какие финансовые решения Promsvyazbank предлагает руководителям предприятий и их сотрудникам?

– Весной мы обновили наше зарплатное предложение и выпустили зарплатную карту, которая поможет ее держателям получать дополнительный доход – карта «Все включено». Катего-

рия карты – Platinum, выпуск и обслуживание карты бесплатны. Кроме этого, сотрудники компании могут снимать денежные средства в банкоматах любых банков без комиссии. Можно также совершать любые операции в удобном интернет- и мобильном банке, в том числе переводить деньги в другие банки без комиссии – до 100 тыс. рублей в месяц. Но главное отличие карты от подобных – хороший процент на остаток: банк начисляет до 8% годовых ежемесячно. Приятным бонусом станет начисление на карту cash-back до 2%.

Контакты: специальная зона обслуживания клиентов Orange Premium Club – ООО «Коллизей» (ул. Ленина, 58, гостиница «Урал»). Тел. раб.: +7 (342) 256-79-21 (доб. 72-57-05), моб.: 8-912-588-74-44. Анна Чебыкина, персональный менеджер.

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.