



---

# РІЧНИЙ ЗВІТ

---

Першого Українського Міжнародного  
банку за 2013 рік

## **ПРО НАС**

3

Банківська Група ПУМБ  
Звернення Голів

## **ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

7

Ключові показники  
Фінансові результати

## **СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ**

34

Бачення  
Корпоративний бізнес  
Роздрібний бізнес

## **РЕВОЛЮЦІЙНІ РІШЕННЯ**

46

Якість сервісу  
Швидкість  
Інноваційні продукти



## Звернення Голів Правління і Наглядової ради

# Ми — універсальний банк

один із найбільш прибуткових, стійких та ефективних банків в Україні

Ми надаємо оптимальні банківські рішення компаніям і приватним особам.

Банківська Група, до якої ввійшли банки ПУМБ і “Ренесанс Капітал”, активно розвивається в усіх сегментах

**1,3** мільйони

приватних клієнтів

**27** тисяч

корпоративних клієнтів

**725** точок

присутності по всій країні

**20/100**

найбільших компаній України

МИ ВІРИМО В УКРАЇНУ І РОЗБУДОВУЄМО УСПІШНИЙ, СТІЙКИЙ ТА ЕФЕКТИВНИЙ БАНК ДЛЯ НАШИХ КЛІЄНТІВ.



« Ми будемо організацію з дуже хорошим сервісом, в якій нові можливості створюватимуть технології »

Сергій Черненко

Голова Правління ПУМБ

138 млн грн

Інвестицій у технології

555 млн грн

Рекордний обсяг чистого прибутку

4,2 бали з 5

Покращили задоволеність наших клієнтів



« Ми будемо зберігати здоровий баланс між прибутковістю і надійністю, оскільки стабільність є нашим головним пріоритетом у ці складні для України часи »

**Ілля Архипов**

Голова Наглядової ради ПУМБ

і Керуючий директор SCM Advisors (UK) Limited

**103.6%**

Кредити / кошти клієнтів

**1.8%**

ROA

**10.2%**

ROE



## Фінансові результати

# Основні фінансові результати

**1,2** млрд грн

Прибуток до резервів

**554,8** млн грн

Чистий прибуток

**32,2** млрд грн

Активи

**24,6** млрд грн

Сукупний кредитний  
портфель

**21,1** млрд грн

Кошти клієнтів

**5,6** млрд грн

Капітал

**1,8%**

Рентабельність активів  
(ROA)

**10,2%**

Рентабельність капіталу  
(ROE)

**6,8%**

Чиста процентна маржа  
(NIM)

---

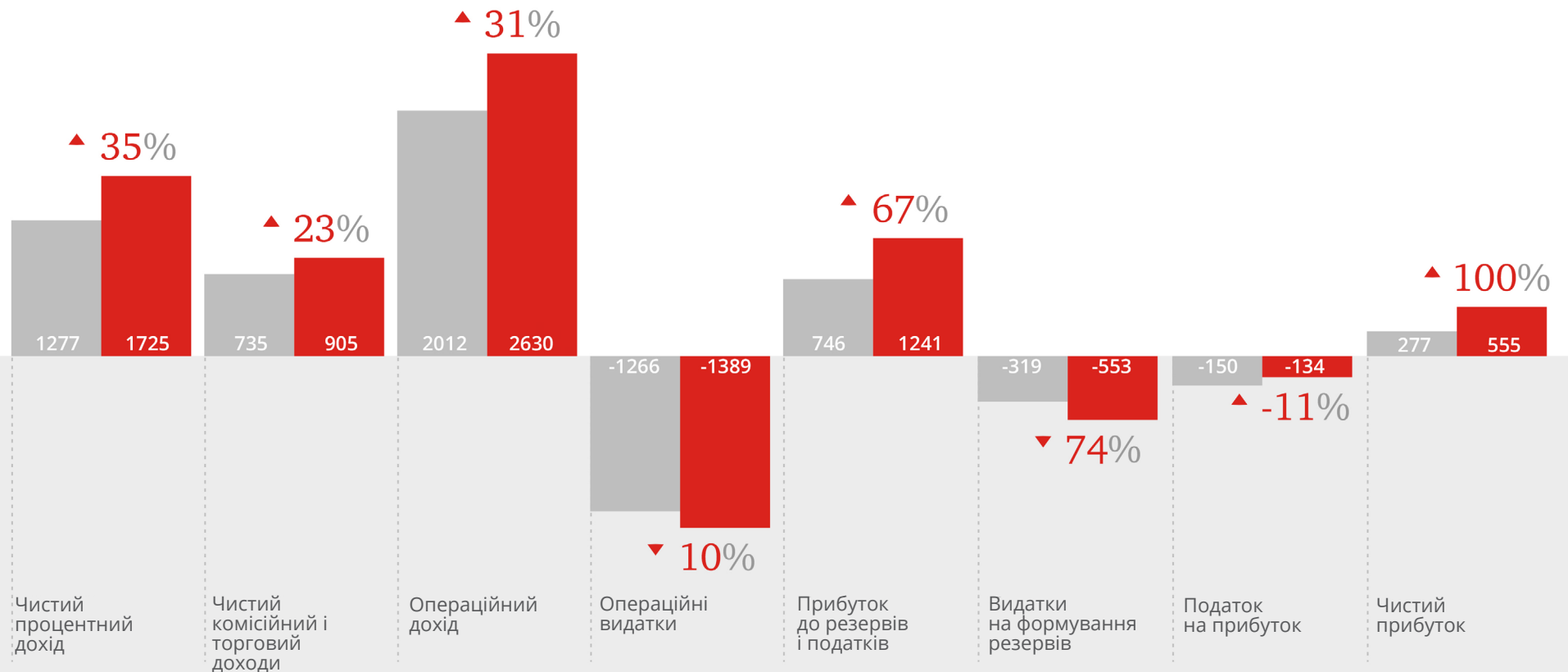
За результатами діяльності за 2013 рік Банк заробив 554,8 млн грн чистого прибутку, що вдвічі вище прибутку 2012 року.

Головним чинником збільшення чистого прибутку в 2013-му стало зростання операційного доходу на 31%.



## ФОРМУВАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ, МЛН ГРН

● 2012 ● 2013



Прибуток до резервів і податків виріс на 67% за рахунок збільшення чистого процентного та чистого комісійного доходів на 35% і 41% відповідно.

Зростання операційних витрат було стриманим і становить 10% внаслідок реалізації довгострокових стратегічних проектів.

## РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ

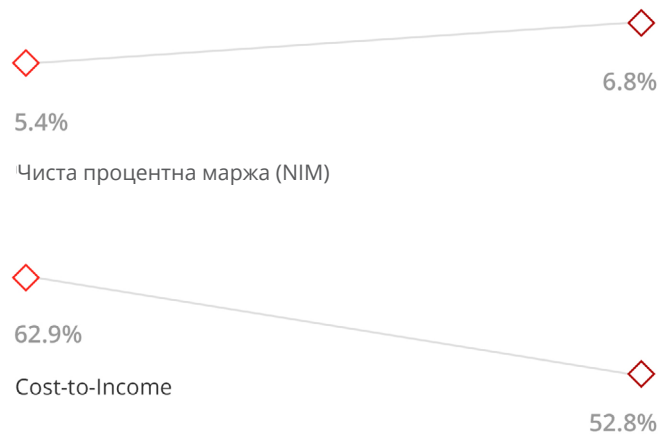
● 2012 ● 2013



Група покращила рентабельність капіталу до 10.2%, а рентабельність активів – до 1,8%, при цьому знизивши співвідношення Cost-to-Income з 63% до 53%.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ

◇ 2012 ◇ 2013



---

Чиста процентна маржа (NIM) досягнула рекордного значення 6.8%

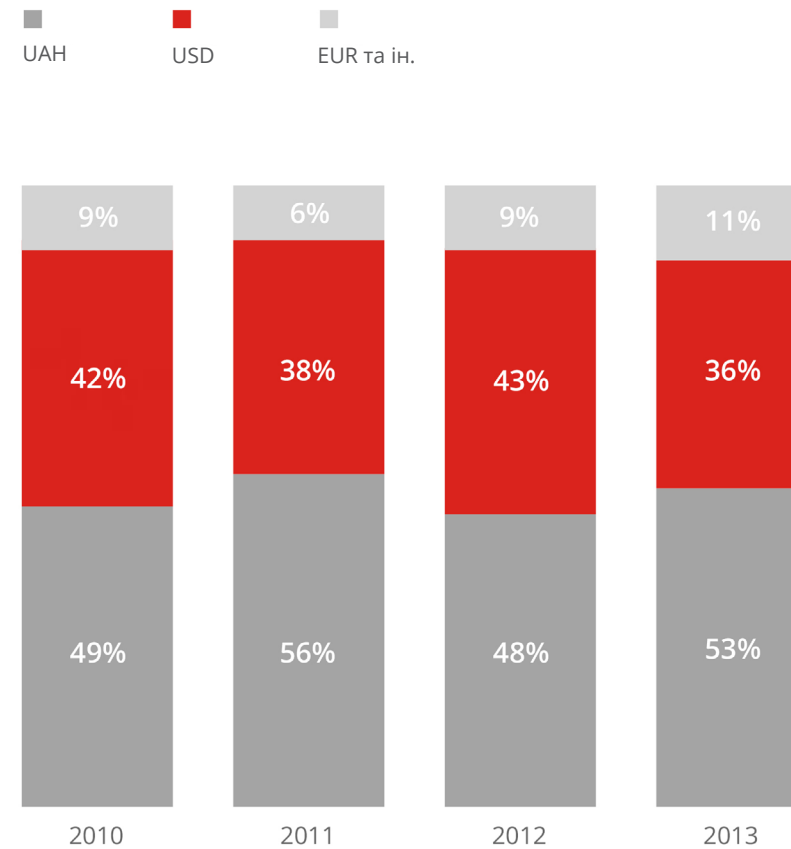
**№4**  
по ROA і ROE

# Стійке зростання депозитів

РАХУНКИ КЛІЄНТІВ У РОЗРІЗІ СЕГМЕНТІВ, МЛРД ГРН

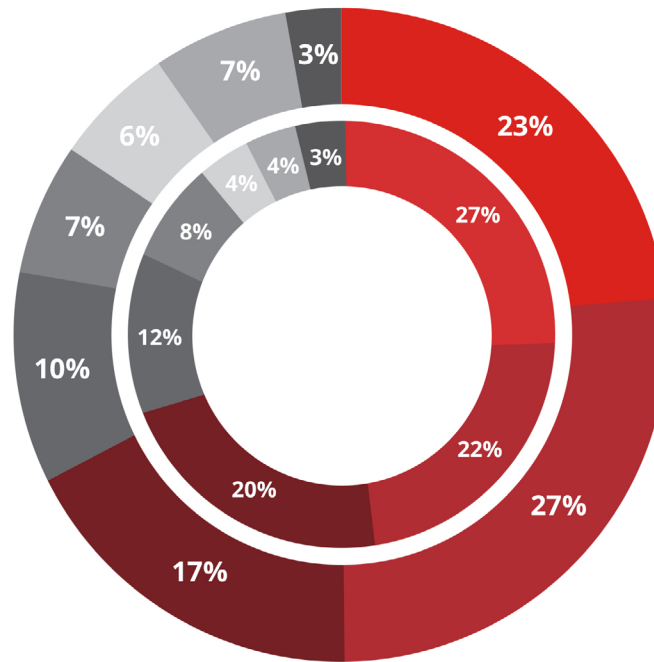


РАХУНКИ КЛІЄНТІВ У РОЗРІЗІ ВАЛЮТ, %



# Диверсифікація кредитного портфеля

Диверсифікація кредитного портфеля досягнута за рахунок збільшення частки роздрібних кредитів, кредитування сільського господарства та харчової промисловості.



КОРПОРАТИВНІ ПОЗИКИ  
В РОЗРІЗІ СЕКТОРІВ  
ЕКОНОМІКИ, %

2012: внутрішній  
2013: зовнішній

Торгівля та посередницькі послуги

Сільське господарство і харчова промисловість

Будівництво і нерухомість

Металургія і видобувна промисловість

Машинобудування

Транспорт та інфраструктура

Небанківські фінансові установи

Інше

У роздрібному кредитному портфелі відбувається заміщення традиційних банківських продуктів, таких як іпотека та автокредити, новими продуктами, які задовольняють поточні потреби клієнтів (кредити готівкою і кредитна картка).

Заміщення:

**+14%**

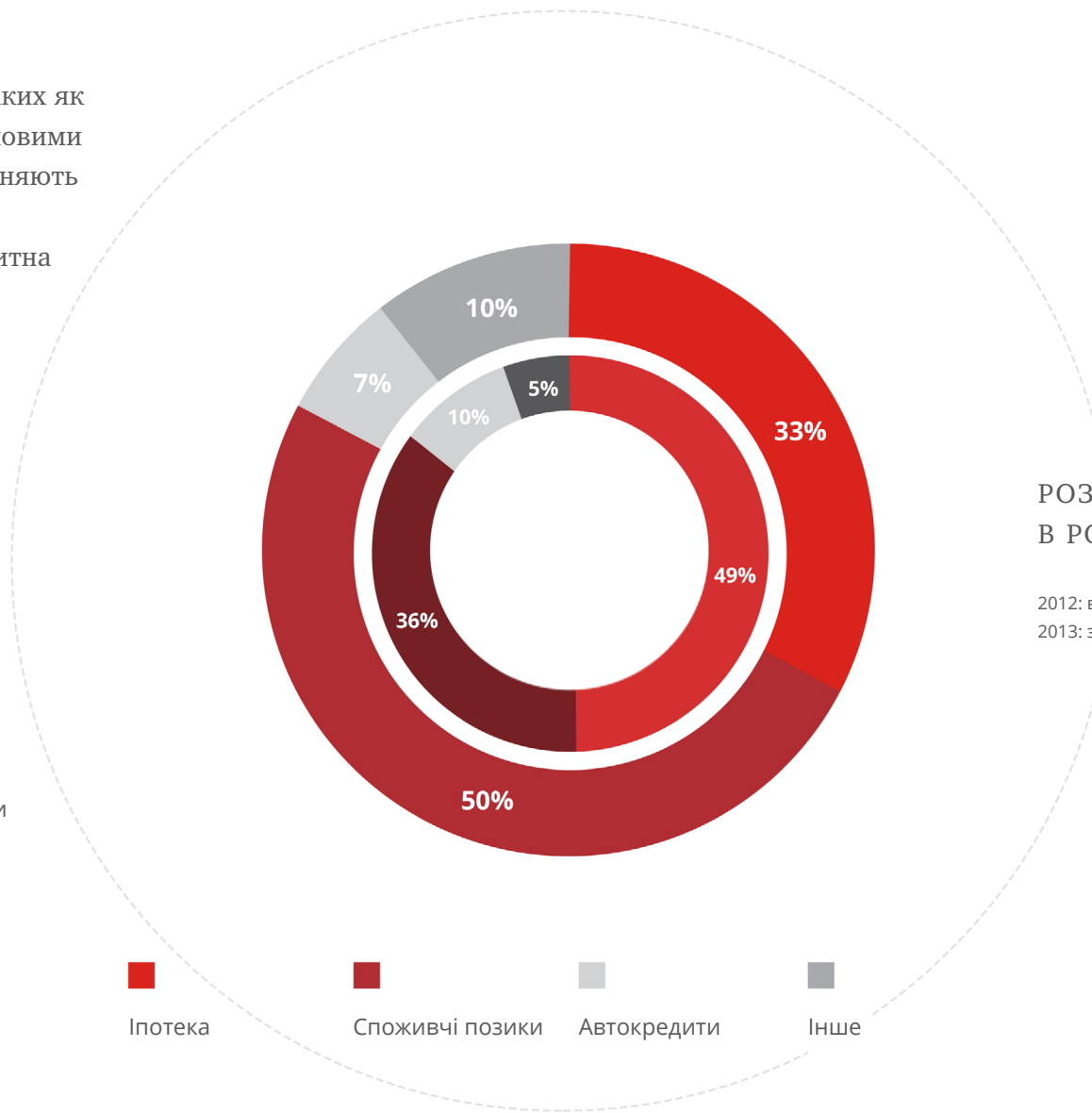
Споживчі позики

**-16%**

Іпотека

**-3%**

Автокредити



РОЗДРІБНІ ПОЗИКИ  
В РОЗРІЗІ ПРОДУКТІВ, %

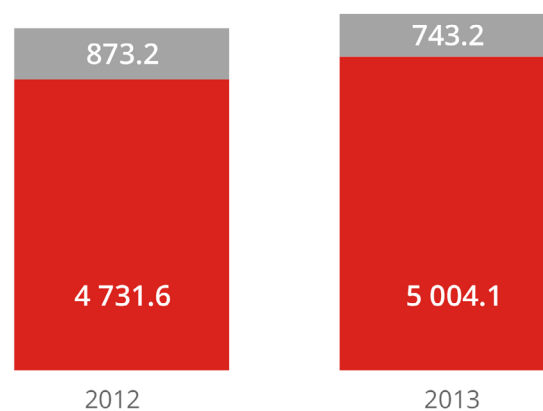
2012: внутрішній  
2013: зовнішній

- Іпотека
- Споживчі позики
- Автокредити
- Інше

## СТІЙКА КАПІТАЛЬНА БАЗА

### ЗАГАЛЬНИЙ КАПІТАЛ (РІВЕНЬ 1 + РІВЕНЬ 2), МЛН ГРН

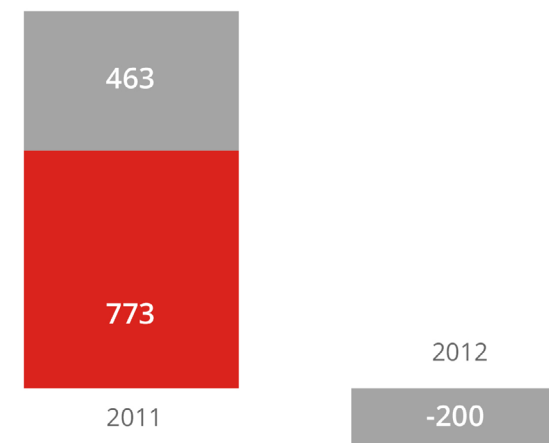
■ Капітал 1-го рівня      ■ Капітал 2-го рівня



Один з найвищих показників адекватності капіталу в банківському секторі. Відсутність вливань капіталу в 2013 році. Субординований борг у розмірі 200 млн грн був погашений у 2012 році.

### ЗМІНИ В КАПІТАЛІ, МЛН ГРН

■ Акціонерний капітал      ■ Субординований борг



Стабільна підтримка сильного акціонера, завдяки чому протягом 2006-2011 рр. у капітал було внесено понад 685 млн дол. США, включаючи операцію по злиттю з Донгорбанком.



## Стратегічні пріоритети



*« Наша мета – збалансоване зростання зі збереженням позицій серед найбільших універсальних банків України і надання клієнтам бездоганного сервісу 24/7 »»*

Ми продовжимо роботу над підвищенням ефективності бізнесу і маємо намір отримати рентабельність капіталу ROE від 15% до 18%.

**Сергій Черненко**

Голова Правління ПУМБ



# Корпоративний бізнес

ПУМБ є одним із найкращих корпоративних банків України.

Команда пропонує унікальні інноваційні продукти та сервісні рішення для великих, середніх і малих бізнесів.

**4000**

Нових клієнтів

**Топ-3**

за документарними операціями, факторингом і валютнообмінними операціями

**«Кращий корпоративний банк в Україні»**

за версією ділового тижневика «Контракти»

**20** із топ-100

найбільших компаній України

**20%**

від процентного доходу корпоративного бізнесу формує сегмент МСБ

**«Кращий корпоративний банкір»**

за версією газети «Комерсант Україна»

**\$1** млрд

Нових кредитів і документарних інструментів

**1,5** тис

Корпоративних клієнтів підключились до інтернет-банкінгу ПУМБ

## ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ

Ми дуже динамічно  
розвиваємося і показали  
зростання коштів  
корпоративних клієнтів удвічі  
вище середнього по галузі.

16%

Банківська  
галузь

31%

ПУМБ

---

ПУМБ – ОДИН З ЛІДЕРІВ ЗА КРЕДИТУВАННЯМ РЕАЛЬНОГО  
СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ. СУМАРНИЙ ОБСЯГ НОВИХ КРЕДИТІВ  
І ДОКУМЕНТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДОСЯГ  
1 МЛРД ДОЛ. США.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ

**Ми** збільшили частку комісійного доходу корпоративного бізнесу в чистому комісійному доході Банку:

**8,18%**

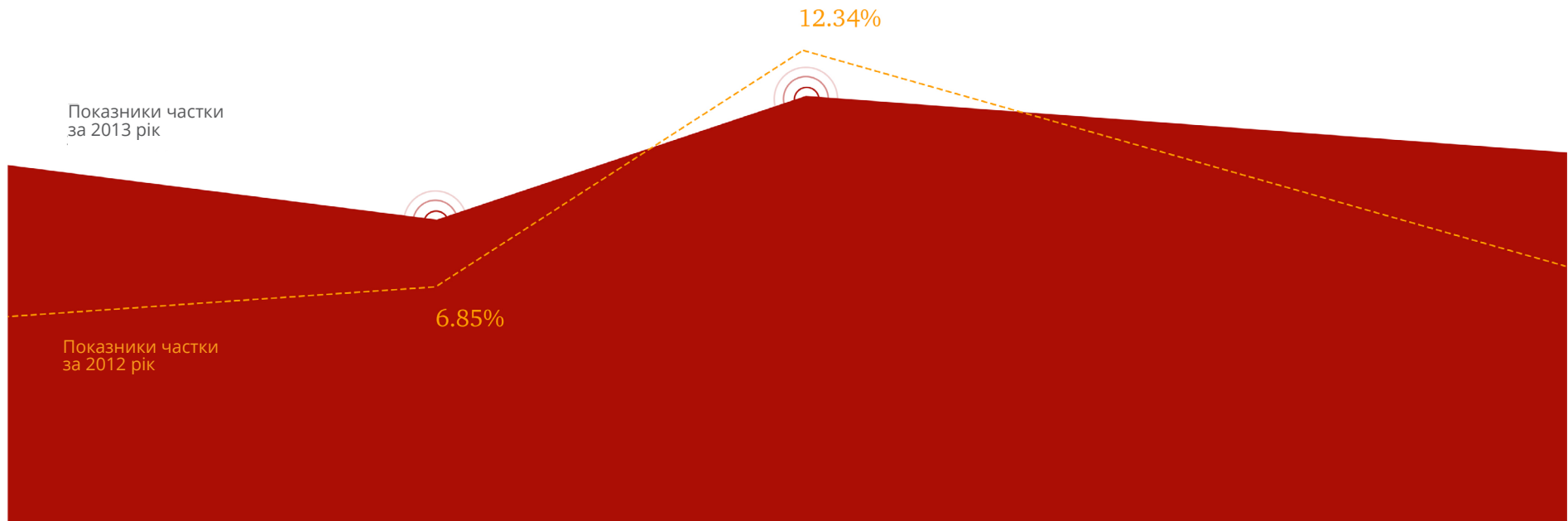
частка комісійного доходу з документарного бізнесу в чистому комісійному доході Банку

**11,43%**

частка комісійного доходу з валютнообмінних операцій у чистому комісійному доході Банку

**22,8%**

частка чистого комісійного доходу корпоративного бізнесу в загальному чистому комісійному доході Банку



## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ

ПУМБ підвищує сегментну і галузеву диверсифікацію та утримує концентрацію позичальників у портфелі на низькому рівні. Це підвищує нашу надійність, прибутковість і допомагає розвивати бізнес.

Ми нарощуємо частку сільського господарства і харчової промисловості, а також залишаємося в металургії та видобувній промисловості. За три роки портфель у сегменті сільськогосподарських компаній збільшився втричі.

38%

приріст активів сегменту малого та середнього бізнесу

17%

частка малого та середнього бізнесу в активах корпоративного бізнесу

3,13%

частка 40 найбільших позичальників в активах ПУМБ

27%

у корпоративному портфелі становлять кредити сільськогосподарським компаніям

---

У 2013 РОЦІ ПУМБ УВІЙШОВ ДО ТРІЙКИ НАЙБІЛЬШИХ КРЕДИТОРІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

за версією провідного ділового видання «ІнвестГазета»

# Роздрібний бізнес Банківської групи

**1,3** млн

активних клієнтів,  
приріст 30% за рік

**50%**

приріст кількості клієнтів  
у споживчому кредитуванні

**11,4** млрд грн

депозити

**6,8** млрд грн

кредити

---

ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ БАНК МИ ПРОПОНУЄМО КЛІЄНТАМ  
ПОВНИЙ СПЕКТР ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ РІШЕНЬ  
У КОЖНОМУ СЕГМЕНТІ.

Значне збільшення кількості  
клієнтів за сегментами

**+30%**

клієнтів масового сегмента

**+28%**

клієнтів середнього сегмента

**+20%**

заможних клієнтів

**+29%**

VIP-клієнтів

## ІСТОТНИЙ ПРИРІСТ ДЕПОЗИТІВ

**11,4**  
млрд дол. США

на термінових і поточних  
рахунках в обох банках  
(+10,4%)

Обсяг депозитів у наших банках  
значно виріс, незважаючи на  
нашу консервативну цінову  
політику і нестабільні ринкові  
умови.

Значний приріст депозитів  
відображає довіру клієнтів  
до нашого бренда і стійких  
ринкових позицій ПУМБ.

## ЗРОСТАННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

Ми зміцнили свої позиції  
у трійці найсильніших  
гравців на ринку споживчого  
кредитування й успішно  
перейшли на використання  
централізованих брокерських  
платформ у провідних  
роздрібних мережах.

**300** тис. рахунків

залучено протягом року через  
роздрібні мережі

### КАРТКОВЕ КРЕДИТУВАННЯ

зросло більш ніж у два рази  
в 2013 році порівняно з 2012-м  
(704 млн грн – кредитні карти  
та овердрафти)

**6,8** млрд грн

сукупний обсяг кредитів  
по кредитних картках,  
овердрафтах і кредитах  
готівкою в двох банках

### ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТІВ ГОТІВКОЮ

за рік збільшився більш  
ніж на 879 млн грн  
(до 2174 млн грн)

УНІВЕРСАЛЬНИЙ БАНК ПУМБ І БАНК СПОЖИВЧОГО  
КРЕДИТУВАННЯ «РЕНЕСАНС КРЕДИТ»  
ПЕРЕВЕРШИЛИ ОЧІКУВАННЯ.



**Стефан Гуглієрі**  
виконавчий директор  
і керівник роздрібного бізнесу Групи

« МИ ПРОДОВЖИЛИ НАРОЩУВАТИ НАШУ ПРИСУТНІСТЬ ПО ВСІЙ КРАЇНІ, ПОДВОЇВСЯ КІЛЬКІСТЬ ТОЧОК ПРОДАЖУ У ВИГЛЯДІ НОВИХ ФОРМАТІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧИТЬ ЩЕ БІЛЬШИЙ КОМФОРТ ДЛЯ НАШИХ КЛІЄНТІВ »

## РОЗШИРЕННЯ ПРИСУТНОСТІ

# 219

традиційних точок продажів

Наразі в нас 219 традиційних точок продажів і 23 зони Persona у різних регіонах України. Останні орієнтовані на заможних і VIP-клієнтів.

# 23

зони персонального обслуговування Persona

# 54

точок продажів Bank@work

Ми відкрили 54 точки продажів Bank@work і надаємо послуги нашим клієнтам безпосередньо в місцях їхньої роботи.

# 1143

брокери з фінансування продажів

Беручи участь у фінансуванні продажів, ми забезпечили нашу присутність у 1143 точках роздрібної торгівлі.

# 2211

точок на базі «Укрпошти» та інші партнери

Завдяки співпраці з «Укрпоштою» та низкою інших фірм ми також представлені ще у 2211 точок під брендом наших партнерів.



Революційні  
рішення





**Сергій Черненко**

Голова Правління

« ХОРОШИЙ СЕРВІС ПЕРЕДБАЧАЄ НАЯВНІСТЬ ЯК КЛАСИЧНОЇ  
ДЛЯ БАНКІВ НАДІЙНОСТІ, ТАК І ЗДАТНОСТІ ШВИДКО ЗМІНЮВАТИСЯ,  
АДАПТУВАТИСЯ І ПРОПОНУВАТИ НОВІ ПОСЛУГИ.  
ТОМУ МИ БУДУЄМО СЕРВІСНУ ОРГАНІЗАЦІЮ, В ЯКІЙ НОВІ  
МОЖЛИВОСТІ БУДУТЬ СТВОРЮВАТИ ТЕХНОЛОГІЇ »

## *Якість сервісу*

*ідеальний Банк для всіх сегментів*

ПУМБ задовольняє всі потреби приватних і корпоративних клієнтів у банківському обслуговуванні, оптимально, і в одному банку.

Ми підтримуємо поточні потреби бізнесу й інвестуємо в технології, які забезпечать нові можливості для клієнтів у майбутньому.



**Томаш Висневський**  
операційний директор

« У НАЙБЛИЖЧОМУ МАЙБУТНЬОМУ МИ ЗАБЕЗПЕЧИМО КЛІЄНТАМ УСІ ВИДИ ЗВ'ЯЗКУ З БАНКОМ. ВОНИ ЗМОЖУТЬ ЗАТЕЛЕФОНУВАТИ НАМ ІЗ САЙТУ, ПЕРЕБУВАЮЧИ ЗА МЕЖАМИ УКРАЇНИ, ПОСТАВИТИ ПИТАННЯ В ЧАТІ АБО СКОРИСТАТИСЯ IVR У РЕЖИМІ САМООБСЛУГОВУВАННЯ. ВСЕ ЦЕ ЗРОБИТЬ СПІЛКУВАННЯ МАКСИМАЛЬНО ДОСТУПНИМ »

КАНАЛИ  
САМООБСЛУГОВУВАННЯ  
НАДАДУТЬ ДОСТУП ДО  
ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ ПУМБ У  
РЕЖИМІ 24/7

Кол-центр запровадив сервіси самообслуговування за допомогою каналу IVR, який обробляє половину потоку клієнтських запитів і надає додаткові сервіси.

Оператори обробляють запити з корпоративного сайту, соціальних медіа і промо-десків, відповідають на складні питання та скарги клієнтів на вхідних дзвінках, призначають зустрічі з клієнтами у відділеннях.

**ЦЕНТР  
ОБСЛУГОВУВАННЯ  
КЛІЄНТІВ**

**95%**

дзвінків, що надходять,  
обслужив кол-центр

**82%**

дзвінків клієнтів прийняті  
впродовж 20 секунд

**90%**

клієнтів задоволені якістю  
обробки скарг

**50%**

вхідних звернень  
приймаються через сервіси  
самообслуговування

**Ми гарантуємо хороший сервіс**

ввічливість, компетентність та успішність вирішення питання клієнта оператором

УПРАВЛІННЯ  
ЯКІСТЮ  
ОБСЛУГОВУВАННЯ

ПУМБ прагне почути потреби та побажання клієнта шляхом проведення досліджень, опитувань і забезпечення зворотного зв'язку.

Незалежна компанія вимірює задоволеність наших клієнтів за допомогою методики «Таємний покупець».

Ми використовуємо результати зовнішнього дослідження задоволеності клієнтів Customer Satisfaction Index (CSI).

91.02 балів

Показник Тотального індексу якості у мережі відділень ПУМБ

92.65 балів

Показник Тотального індексу якості обслуговування у ЦОК

4.2 бали з 5

Індекс загальної задоволеності клієнтів продуктами та послугами ПУМБ



**Олексій Волчков**

Заступник Голови Правління ПУМБ з корпоративного бізнесу

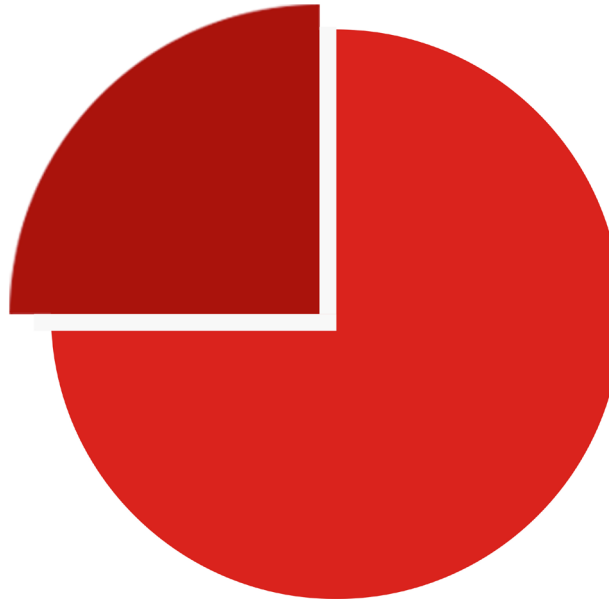
« ХОРОША ЯКІСТЬ СЕРВІСУ – ЦЕ КОМФОРТНІ УМОВИ РОБОТИ КЛІЄНТА З НАШИМИ ФАХІВЦЯМИ ТА ШВИДКІСТЬ НАШИХ ІТ-СИСТЕМ »

## ФОРМУЛА УСПІХУ

25%

ТЕХНОЛОГІЙ

можливість створювати зручні для клієнта продукти і процеси



75%

СПЕЦІАЛІСТИ

грамотні фінансові консультанти, які вирішують питання клієнта комплексно

## **СЕРВІСНА МОДЕЛЬ ONE-STOP-SOLUTION**

для корпоративних клієнтів доповнена використанням документарних інструментів і факторингу як альтернативи кредитам, що знижує витрати клієнта на отримання фінансування в рази. Факторинг за своєю природою є беззаставним, швидким і дешевим кредитом, який фінансує поставки контрагентів середніх і великих компаній. ПУМБ також запропонував послуги валютного контролю і прямого дилінгу. Клієнти отримують унікальні консультації та сервіс – від індивідуального ціноутворення до проведення найбільш складних валютних операцій у правовому полі.

## **ІНДИВІДУАЛЬНІ РІШЕННЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ**

можливі завдяки новій платформі, що об'єднала сучасну АБС та Інтернет-банкінг для корпоративних клієнтів. Це допоможе оптимізувати процедури, пришвидшить процеси і створить індивідуальні рішення для клієнтів.

Пілотні індивідуальні рішення реалізовані для низки крупних компаній Групи СКМ. Наприклад, для казначейства ДТЕК Банк створив можливість централізованого управління коштами 52 компаній холдингу в єдиному вікні. ПУМБ починає пропонувати індивідуальні технологічні рішення клієнтам у середньому та крупному

## **КАНАЛИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

сегментах. Вони допоможуть спростити роботу з «Клієнт-Банком», знизити витрати, мінімізувати роботу з готівкою, автоматизувати процеси, зробивши їх більш керованими та синхронізованими.

розширені через широку роздрібну мережу й електронні канали. Всі особисті та бізнес-питання клієнт може вирішити, навіть не приходячи у відділення, користуючись картою та Інтернет-банкінгом. Об'єднання платформ корпоративного та роздрібного Інтернет-банкінгів і розробка мобільних додатків спростять користування віддаленими сервісами.

75%

вихідних платежів проходять автоматичну обробку

Також ПУМБ використовує ноу-хау для блокування автопілоту щодо платежів контрагентів, що потрапили в чорний список

18 ХВИЛИН

займає обробка платежу в автоматичному режимі

## Швидкість обслуговування

Швидкий старт для малого бізнесу забезпечить мінімальні витрати часу і пакет документів для початку роботи з Банком.

TIME-TO-YES

21 день

– наша ціль з прийняття рішення по кредиту для корпоративних клієнтів

TIME-TO-CASH

отримання коштів по кредиту:

80%

клієнтів за 1 годину замість 40% за 2 години



**Стефан Гуглієрі**

виконавчий директор і керівник роздрібного бізнесу Групи

« ЯКІСТЬ ОЗНАЧАЄ ГАРАНТІЮ ОТРИМАННЯ ХОРОШОГО СТАБІЛЬНОГО СЕРВІСУ, А ЩЕ ДОПОМОГА ГРАМОТНИХ ФАХІВЦІВ, ЗРУЧНІ СУЧАСНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ ТА НАДІЙНІ КАНАЛИ ОБСЛУГОВУВАННЯ 24/7 »



## Інноваційні продукти, що задовольняють потреби клієнтів

Ми створюємо продукти, адаптовані під потреби клієнтів,  
ґрунтуючись на дослідженнях ринку і розумінні  
клієнтських потреб.



## *Персональний банкінг Persona Club*

Ми створили персональний банкінг у формі клубу, для того щоб підвищити якість обслуговування заможних і VIP-клієнтів, і отримали вкрай позитивний відгук від наших споживачів. Клубна

картка надає їй власникові можливість обслуговуватися в сучасних зонах персонального обслуговування, розташованих у низці наших відділень, і користуватися послугами персонального менеджера 7

днів на тиждень – тоді, коли це зручно клієнтові. Персональні менеджери Persona Elite можуть зустрітися з клієнтом, де б він не знаходився.





## *Кредитна карта «Емоціо» і «Раціо»*

Кредитна картка була розроблена виходячи з потреб клієнтів, а не кредитних характеристик. Були запропоновані два відмінних один від одного

виду карток – «Раціо» й «Емоціо». «Раціо» добра для клієнтів, які традиційно використовують картку і банкомати, скрупульозно ставляться до витрат і комісій.

Картка «Емоціо» призначена для клієнтів, які люблять здійснювати покупки, для тих, кому потрібний платіжний засіб для походів магазинами або подорожей світом.



## *Кредит готівкою для відкритого ринку*

Ми запустили новий для ПУМБ напрямок кредитування – кредит готівкою для відкритого ринку – на платформі банку «Ренесанс Кредит». Наші клієнти можуть отримати такий кредит у відділеннях ПУМБ.



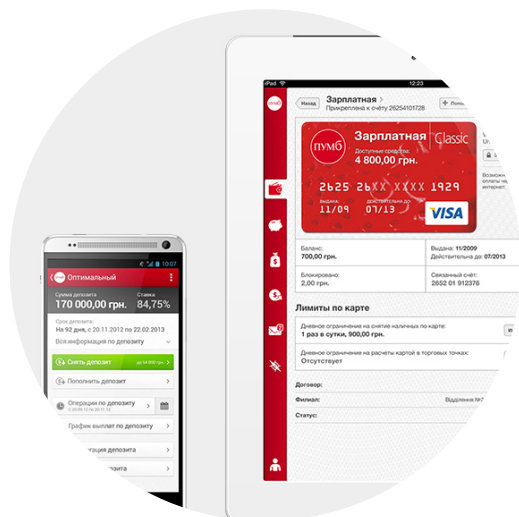
## *ПУМБ Touch*

Ми розробили лінійку продуктів і послуг для молоді віком від 16 до 28 років включно: студентів, працюючих студентів, молодих фахівців. Продукт заснований на стилі життя його потенційних клієнтів, що виражається у 8 оригінальних дизайнах карток: для хлопців – Хіпстер, Репер, Скутерист, Байкер; для дівчат

– Меломанка, Ексцентрик, Блондинка, Хіпі.

Серед базових послуг пакета «ПУМБ Touch»: поточний рахунок у національній валюті; картка MasterCard в одному з 8 дизайнів; Інтернет-банкінг «ПУМБ online»; посилена безпека даних завдяки використанню технології 3-D

Secure; безкоштовні перекази між рахунками в системі «ПУМБ online»; необмежене зняття коштів без комісії в банкоматах ПУМБ; безкоштовне поповнення рахунку власником та іншими особами в касі Банку. Вартість річного обслуговування пакета «ПУМБ Touch» становить 50 грн.



## *iPumb для iPad та Android*

ПУМБ розробив додаток iPUMB для користувачів iPad, що є мобільною версією Інтернет-банкінгу «ПУМБ online». Додаток був сертифікований Apple і доступний на трьох мовах: українською, російською та англійською.

Додаток використовує всі переваги iPad, а його зручний сенсорний екранний інтерфейс спрощує для клієнта контроль та управління коштами. Для входу в додаток клієнтові Банку необхідно ввести ім'я користувача та пароль, якими він користується в системі «ПУМБ online».

Безкоштовний додаток iPUMB для смартфонів на базі операційної системи Android, що є мобільною версією Інтернет-банкінгу «ПУМБ online», був розроблений фахівцями ПУМБ і доступний для скачування в Google Play. Цей додаток є повнофункціональним та дозволяє користуватися онлайн-банкінгом з телефону: переглядати залишки коштів на рахунках, поповнювати баланс мобільного телефону, оплачувати комунальні послуги і здійснювати інші платежі, відкривати, поповнювати і закривати депозити, замовляти і блокувати картки, погашати кредити і здійснювати низку інших операцій.



## *Клуб знижок*

Star Club – це програма лояльності, учасники якої отримують моментальні знижки, оплачуючи товари та послуги карткою ПУМБ або банку «Ренесанс Кредит».

Програма лояльності Star Club об'єднує понад 1000 торгових точок по всій території України. Знижки надаються в торгових точках партнерів програми, позначених логотипом Star

Club. Ми плануємо в 2014 році збільшити кількість партнерів програми і впровадити нові механізми визнання лояльності наших клієнтів.



## *Міжнародні грошові перекази*

Наразі клієнти ПУМБ можуть здійснювати перекази грошових коштів по Україні та за кордон, користуючись послугами чотирьох систем грошових переказів: Western Union, UNISStream, CONTACT і MoneyGram.



## *Електронні квитки на матчі ФК «Шахтар» в «ПУМБ online»*

За допомогою послуги «Квитки» в системі «ПУМБ online» з будь-якого місця країни можна придбати квитки на матчі ФК «Шахтар», що проводяться

на стадіоні «Донбас Арена». Всі заброньовані квитки зберігаються в системі, і їх можна роздрукувати в будь-який час. Роздруковані з

системи квитки не потрібно обмінювати в касах стадіону, оскільки на них є штрих-код, який сканується при вході на стадіон.

*Дякуємо за увагу*