



Пойдём!



Мы из вашей жизни!

газета

Call-центр
«Пойдём!»
среди лучших

стр. 2

Хочешь поступить -
возможно все!

стр. 4, 6

Истории успеха
первых лиц
компании

стр. 5

Планируй расходы -
денег станет
больше

стр. 7

ИННА РЯБОВА: «ПОЙДЁМ!» - НЕ ПРОСТО БАНК...»

Банк «Пойдём!» предоставляет услуги в сфере потребительского кредитования более десяти лет. О банковском рынке, особенностях работы «Пойдём!» и планах на будущее мы побеседовали с Председателем Правления АО КБ «Пойдём!» Инной Рябовой.

Инна, уже на протяжении нескольких лет в банковской сфере наблюдается кризис, банки лишаются лицензий. Как «Пойдём!» справляется с этой ситуацией?

- Кризис, о котором вы говорите, мы особенно ощутили в 2013 году, когда резко ухудшилась платежеспособность населения и, следовательно, возросли потери по кредитному портфелю, а ведь кредитование - основа нашего бизнеса. Имеющихся доходов было недостаточно для поддержания деятельности, потому как у нас большая сеть отделений. Нельзя приостановить выплату зарплаты сотрудникам, аренду помещений и т. п., ожидая «лучших времен». Мы искали альтернативные возможности. Думали поддерживать сеть за счет продажи партнерских продуктов, но пришли к выводу, что без кредитов не справимся. Мы сосредоточились на своих возможностях: провели «генеральную уборку» в расходах, сократили все, что не имело жизненно важного значения для бизнеса, внедрили новые продукты и услуги, много работали с сотрудниками для увеличения объема продаж.



В настоящий момент Банк «Пойдём!» является одним из самых эффективных банков в стране, это подтверждают рейтинги по рентабельности, опубликованные известными рейтинговыми агентствами.

- Была ли при этом конкуренция со стороны государственных банков?

- Конкуренция есть всегда. У госбанков традиционно более низкие ставки, но при этом и более жесткие требования к заемщикам. Зато у нас выше качество услуг и длительная история отношений с клиентами.

Продолжение на стр. 3

колонка редактора

МЫ СНОВА С ВАМИ, ДРУЗЬЯ!

За десятилетнюю историю в Банке «Пойдём!» было реализовано много интересных и эффективных проектов, которые в силу разных причин были приостановлены. Сейчас лучшие из них снова становятся актуальными.

Газета «Пойдём!» не новость для читателей, во многих Дирекциях Банка в свое время издавались информационные вестники, в которых мы рассказывали о наших сотрудниках и клиентах, делились новостями из жизни банка, информацией о различных финансовых продуктах, давали различные советы на все случаи жизни. Это был очень «живой» проект. Именно ваши просьбы побудили нас возродить его. Мы хотели бы видеть обновленную газету интересной и познавательной, поэтому очень ждем ваши предложения. Свои пожелания вы можете присылать на электронную почту редакции: gazeta@poidem.ru.

Этот же выпуск газеты «Пойдём!» посвящен 1 сентября. В нем сотрудники банка вспоминают свои школьные и студенческие годы, делятся открытиями и достижениями. Также многие материалы в обновленной газете перекликается с осенней тематикой - прекрасной порой, когда можно осуществить отложенные летом мечты и желания. Например, отправиться в путешествие, порадовать себя новыми эмоциями и впечатлениями.

Еще мы познакомим вас с новыми предложениями Банка «Пойдём!», расскажем об актуальных сегодня услугах и продуктах, а наши финансовые эксперты дадут много полезных и дельных советов.

С наступлением золотой осенней поры и с Днем знаний!



Елена ЛАПШИНА,
главный редактор
газеты «Пойдём!»



Call-центр «Пойдем!» среди лучших

Сотрудники банка стали финалистами конкурса «Хрустальная гарнитура», который проводится в рамках ежегодной международной программы номинирования лучших из лучших в индустрии контакт-центров и обслуживания клиентов. Ее еще в 2005 году впервые учредило Сообщество профессионалов Call Center GURU.



Как рассказала руководитель Центра телефонного обслуживания Банка «Пойдем!» Ольга Киселева, конкурс проводился в два этапа. Заявки подали претенденты из разных городов России и стран СНГ. Команда «Пойдем!» приняла участие в конкурсе

впервые – в номинации «Лучший небольшой Call-центр», где оценивали качество обслуживания клиентов, а также условия работы для сотрудников.

Первый этап заключался в подготовке эссе. Требовалось описать работу отдела: инфраструктуру, показатели, процессы, роль в жизни компании в целом, планы, цели, достижения. В ходе второго этапа представители жюри познакомились с работой Call-центра на месте.

Финал конкурса состоялся в Москве, в него вошли всего несколько команд. «Пойдем!» была в их числе.

«Мы стали лауреатами конкурса, то есть работа Call-центра Банка «Пойдем!» признана лучшей на международном уровне. Команда доказала высокий уровень профессионализма и подготовки. И конечно, она вновь планирует принять участие в конкурсе и одержать победу в «Хрустальной гарнитура», – подчеркнула Ольга Киселева.

«Пойдем!» прирастать будет!

Еженедельно Банк «Пойдем!» открывает все новые и новые Мини-бюро в разных регионах страны. Такой формат отделений предоставляет новые возможности и для банка, и для жителей отдаленных городов и районных центров. Об особенностях проекта рассказала его руководитель Жанна Олейник.

«Мини-бюро – это почти тот же офис Банка «Пойдем!», с той же моделью кредитования и клиентского обслуживания, только меньшего размера, созданный для клиентов, проживающих в удаленных районах. У такого формата офисов есть ряд преимуществ: минимальный бюджет на запуск, быстрота открытия в районах, где банки малочисленны или отсутствуют вообще, – подчеркнула Жанна Олейник. – Преимущество для клиентов – удобство и доступность, а главное – экономия времени. Кредитное интервью финансовый консультант проводит удаленно, посредством видеосвязи, а хозяйка Мини-бюро консультирует по продуктам и услугам, помогает оформить сделку, обеспечивает комфорт и высокий сервис».



В Мини-бюро отсутствует кассовый узел, но при этом установлен платежный терминал, с помощью которого клиент может осуществлять платежи по кредиту.

В этом году расширение сети присутствия банка связано именно с открытием Мини-бюро. Все больше клиентов могут воспользоваться услугами Банка «Пойдем!», не выезжая за пределы своего района или поселка. Так, с начала года «Пойдем!» открыл 38 таких Мини-бюро, 8 находятся на стадии запуска. До конца года банк планирует открыть 41 Мини-бюро «Пойдем!».

Сотрудники «Пойдем!» приходят на помощь

В последнее время в силу объективных причин Банк «Пойдем!» не принимает участие в крупных благотворительных проектах, но его сотрудники готовы прийти на помощь, поддержать в сложной ситуации.

Так произошло и в случае с группой ребят из Новосибирской области, которые еще совсем недавно сомневались, что смогут продолжить свои занятия по водному поло.

В 2011 году в городе Искитиме, а чуть раньше в городе Бердске Новосибирской области открылись спортивные юношеские секции водного поло, куда с удовольствием устремились мальчишки. Их организовали в единую команду «Кристалл».

«Ребята подобрались что надо: прилежные, исполнительные, друг за друга горой, а главное – глаза у них горят», – поделился своими первыми впечатлениями о своих подопечных тренер команды Владимир Камышев.

Всего за несколько лет спортсмены



стали победителями нескольких значимых турниров. По итогам различных соревнований «Кристалл» был признан чемпионом Открытого кубка г. Искитима 2016 – 2017 гг.; чемпионом Кубка президента СК «Кристалл» 2013 – 2017 гг.; чемпионом Новосибирской области 2013 г., 2014 г., 2017 г.; чемпионом Кубка Кемерово 2013 г., 2015 г.; 2017 г.; чемпионом Кубка Республики Казахстан 2015 г.; серебряным призером Кубка Астаны Республики Казахстан 2016 г., ребята также стали победителями и призерами других соревнований.

Все эти достижения говорят о том, что в команде «Кристалл» собрались спортсмены высокого класса, которые готовы к новым достижениям, таким как, например, Первенство России. Соревнование стартует в октябре 2017 года.

«Достижения команды могут быть еще выше, если юным спортсменам будет оказана финансовая помощь. Ребята очень хотят попробовать свои силы в этом серьезном испытании», – рассказал тренер команды Владимир Камышев.

Для участия в Первенстве России команде «Кристалл» очень нужна спонсорская помощь. Часть ее оказали друзья спортсменов – сотрудники Банка «Пойдем!». Если и вы готовы помочь юным спортсменам, обращайтесь в редакцию Банка «Пойдем!»: gazeta@poidem.ru. Ведь как известно, вклад в талантливых детей – вклад в будущее.

Страницу подготовила
Елена Головина



ИННА РЯБОВА: «ПОЙДЁМ!» НЕ ПРОСТО БАНК...»

Окончание.
Начало на стр. 1

В области потребительских кредитов конкуренция с госбанками не является основополагающей.

- А что вы считаете самым большим достижением Банка «Пойдём!»?

- Безусловно, это уникальная модель кредитования. Созданная в 2005-2006 годах, она прошла испытание временем, методом проб и ошибок мы пришли к желаемому результату и до сих пор уверены в ее эффективности. С одной стороны, это слабомасштабируемая модель, требующая постоянных вложений средств и усилий, с другой стороны, скопировать ее крайне сложно, что обеспечивает нам существенные конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

- В чем основная сложность поддержания этой модели?

- Мы делаем ставку прежде всего на наших сотрудников. На мой взгляд, основа успеха любого дела - это люди, но в нашем случае это чувствуется особенно остро. Для компании хорошие специалисты, профессионалы своего дела, умеющие работать в командах, - это возможность оперативно реагировать на внешние изменения, адаптироваться под них, вовремя отследить все подводные камни при установлении новых правил. Благодаря этому мы в том числе достаточно быстро осваиваем новые территории.

- Какие продукты сейчас наиболее востребованы потребителями?

- Лидером, конечно, было и остается кредитование. И сейчас нам важно привлечь новых клиентов за счет расширения продуктового предложения. На-



пример, недавно мы запустили кредитный продукт с увеличенной суммой по более низкой ставке. Это предложение ориентировано на клиентов, которые традиционно не являлись нашей целевой аудиторией. Кроме того, мы сейчас исследуем возможность предлагать клиентам ипотеку и кредитование малого бизнеса.

- Когда встает вопрос: выдать или не выдать кредит, какую роль играет интуиция сотрудников?

- Интуиция - это прежде всего накопленный опыт, способность его анализировать и эффективно использовать. Безусловно, это важнейшая компетенция финансового консультанта. При этом кроме

собственного суждения, сформированного в ходе беседы с клиентом, финансовый консультант использует как доступные во внешних источниках данные, так и внутренние технологии банка, которые мы постоянно совершенствуем. Принципиальными моментами для принятия решения являются оценка и проверка платежеспособности клиента, его готовность нести обязательства по договору с полной ответственностью. Все вроде бы просто, но каждый клиент - это отдельная история, масса нюансов, из которых сотрудник должен взять самое важное для себя в течение максимум полутора часов. На то, чтобы стать высококласным консуль-

тантом, у сотрудника уходит не один год.

- И все-таки случается, что консультант ошибается и человек перестает выплачивать долг по кредиту. Каких случаев здесь больше - не хочу или не могу?

- Бывает по-разному. «Не хочу» проявляется почти сразу: человек перестает платить уже месяца через три после получения денег. «Не могу» - это когда заемщик возвращает долг дисциплинированно, но у него возникают обстоятельства, при которых он временно становится неплатежеспособным и задерживает выплаты. Это может случиться на любом этапе погашения кредита.

- Что для вас лично важно в каждом сотруднике банка? Какого человека вы бы с удовольствием приняли на работу, а какому бы отказали?

- Для меня в человеке важны две составляющие: энергетика и соответствие личности сотрудника ценностям и духу компании. Энергетику достаточно просто почувствовать даже при первой встрече, просто в разговоре. Когда человек «заряжен», способен работать с самоотдачей, действовать самостоятельно в условиях неопределенности, при этом проявляет искренний интерес к собеседнику, это нельзя подделать, «изобразить» по необходимости. Что касается ценностей, то принципиальна ориентация на бизнес-результат и открытость. Интриги и «подковёрные игры» в нашей команде очень быстро пресекаются, и склонный к этому сотрудник вряд ли задержится в банке надолго.

Беседовала Елена Лапшина,
записала Елена Головина



Полина Соловьёва: «ХОЧЕШЬ ПОСТУПИТЬ - ВОЗМОЖНО ВСЁ!»

Полина Соловьёва – студентка третьего курса экономического факультета МГУ – проходит летнюю практику в Банке «Пойдём!». Сюда она пришла, чтобы за один месяц лета применить полученные знания на практике, посмотреть, как в реальности происходит работа в банковском офисе изнутри, а не со страниц учебников.

В «Пойдём!» Полина попала неслучайно, здесь когда-то работали ее родители, и ей не понаслышке известно, что в этом банке есть чему поучиться.

Сотрудникам московской сервисной компании «Пойдём!» Полина Соловьёва тоже подошла по всем показателям: коммуникабельная, доброжелательная, заинтересованная в результате, самостоятельная и очень мотивированная на успех. Это, несмотря на юность, качества ее личности и характера.

О получении хорошего образования Полина мечтала еще в детстве, а с девятого класса начала активно идти к своей цели. Понимая, что хорошее образование на платной основе стоит недешево, девушка во что бы то ни стало покорить бюджетное отделение экономического факультета МГУ. Все задатки для достижения столь непростой цели у Полины были: она обладала терпением и настойчивостью, хорошо училась, причем образование получала в лингвистической гимназии – свободно владела английским и итальянскими языками.

Планку Полина поставила, прямо сказать, высокую: с базовым лингвистическим образованием самостоятельно поступить на факультет, где необходимо глубокое знание математики, непросто. К этой цели она уверенно шла три года – с девятого по одиннадцатый класс. Будни

школьницы были расписаны буквально по минутам. С утра ездил на другой конец города к репетитору, потом – в гимназию, а вечером – на курсы при экономическом факультете МГУ. Про курсы экономико-математической школы при МГУ Полина узнала от школьного учителя и решила попробовать свои силы, написав вступительную работу.

Последние годы обучения в старших классах Полина посвятила усиленной подготовке к поступлению в вуз: решала тесты по математике, которые были на вступительных экзаменах на экономический факультет МГУ, и когда поняла, что все они поддаются пониманию, уверенно пошла на экзамен. Из 1500 абитуриентов на бюджетные места взяла лишь 150 человек, Полина оказалась среди них!

Девушка дает несколько простых советов будущим абитуриентам: необходимо внимательно отслеживать информацию о приеме в вузы и готовиться по тем направлениям, которые пригодятся при поступлении, – благо сейчас очень легко найти данную информацию в интернете.

Если все-таки не получилось поступить на бюджетное отделение, Полина рекомендует не отчаиваться. Были случаи, когда очень талантливые ребята уже после первой сессии переводились на освободившиеся бюджетные места. И конечно, образовательную дорогу

ребята должны выбирать сами – что по душе именно им, а не родителям. В 9-м и 10-м классах, правда, бывает трудно выбрать нужный вуз и специальность. Но если даже озарение придет в 11-м классе – не беда. Будет достаточно времени подготовиться к ЕГЭ и к поступлению по тем предметам, которые пригодятся именно в том вузе, на котором остановился выбор абитуриента.

Сейчас Полина учится отлично, получает стипендию – 5600 руб., мечтает о повышенной стипендии. В МГУ отличники могут претендовать на выплаты в размере от 15 до 20 тыс. рублей в месяц. Для этого (и не только) Полина Соловьёва подготовила научную статью и опубликовала в американском журнале. Это был ее первый исследовательский опыт работы, и он оказался успешным.

Не отстают от Полины и многие ее однокурсники. При этом 50-60% из них приехали «покорять» столицу из регионов. Им было поступать еще сложнее, с точки зрения бытовых условий. Но будущие студенты поставили перед собой цель – учиться в престижных вузах страны, – и шли к ней, несмотря на преграды. Ведь у тех ребят, которым хорошо известно, что родители не смогут оплачивать учебу, была мотивация – пройти вступительные испытания лучше других.

Вот несколько подобных историй.



**Александра Немкина,
2 курс МГЛУ:**

«Я родом из Перми, но идея поступления в московский вуз овладела мной с начала 10-го класса. Родители мою идею поддерживали, но предупредили сразу, что оплачивать мое обучение не будут, что я должна поступить на бюджет. На протяжении двух лет моя жизнь на 80% состояла из походов к репетиторам и непрерывной самоподготовки. Сдав экзамены по русскому языку, французскому, истории и обществознанию, я подала документы в три московских вуза: МГЛУ, ВШЭ и РАНХиГС.

Для достижения поставленной цели и решения организационных вопросов мне пришлось три раза посетить Москву. Эти поездки были незря – я поступила в Московский государственный лингвистический университет на направление «Зарубежное регионоведение».

Что касается бытовых сторон вопроса, в плане проживания было два варианта – общежитие или съёмная квартира. Снимать квартиру одной было бы накладно, но мне повезло: в день поступления я познакомилась с одной из своих теперь уже одногруппниц, и сейчас мы вдвоём снимаем небольшую квартиру в Москве».

Окончание на стр. 6



Умению не пасовать перед трудностями, ставить перед собой сложные задачи и добиваться самых амбициозных целей учат нас истории успеха первых лиц Банка «Пойдём!». А началось все с выбора вуза и желания постигать азы наук, не считаясь с усталостью.

Анна Столчнева, заместитель Председателя Правления АО КБ «Пойдём!»:

«УСПЕХ ПРИХОДИТ К НЕРАВНОДУШНЫМ»



В своей карьере Анна добилась больших успехов. Да и сама ее карьера внушает уважение: в банковской сфере она трудится с 2003 г., то есть уже 14 лет. Успех в профессии обеспечивает в большей степени образование, в том числе самообразование, уверена Анна, а ее биография подтверждает это.

Для получения диплома о высшем образовании Анна Столчнева выбрала МГУ им. Ломоносова, искренне считая его лучшим вузом страны. В этом суждении она не обманулась. Ее привлекал даже внешний вид университета – величественное здание, похожее на Конгресс. Такой же масштабной и всеобъемлющей оказалась и учеба в нем. Кроме того, на выбор учебы именно в МГУ повлияла «наследственность»: бабушка и мама Ани когда-то учились здесь же.

Трудностей, связанных с подготовкой к поступлению, выпускница школы не боялась: всегда хорошо училась, много читала и находила время для спорта и путешествий. Выбрала механико-математический факультет – прежде всего для того, чтобы иметь большую свободу выбора будущей профессии. «Хотя и кажется, что математика – это сложно и узко, на самом деле получить математическое образование – это как научить мозг структурировать любую информацию, работать с большим объемом различных данных, использовать логику. Эти инструменты помогут в большом

спектре профессий. А если потом еще и научиться общению с людьми, то считайте, что вы потенциальный профессионал в любом деле», – делится Анна.

Универсальное математическое образование и те дополнительные знания, что были получены в студенческие годы, открыли перед Анной Столчневой почти все пути к интересной работе. Математик может все! Может работать в банке, страховать недвижимость, может даже тренером работать. А еще он может ответить на любой вопрос и общаться на равных с эрудитами, не боясь попасть в просак. Подстроиться под любые требования профессии – тоже итог высококачественного образования и личных достижений. На своем примере Анна снова доказала это. Успешная работа в «Пробизнесбанке», а позже – в Банке «Пойдём!» была практически гарантирована энергичной и пылливой сотруднице, которой до всего есть дело.

Секрет успеха, считает Анна, зависит только от самого человека. Он каждый день должен стремиться к чему-то новому, достигать больших вершин. Здесь помогут усердие, неравнодушие, заинтересованность, а еще – сила воли, умение держать слово, чтение книг, общение с новыми людьми, путешествия.

«Не бойтесь ставить перед собой большие цели и стремиться к ним, не бойтесь отдавать любимой работе много времени, ваши труды и затраты вернутся сторицей прежде всего – саморазвитием и самодостижениями», – советует Анна Столчнева будущим студентам.

Инна Рябова, Председатель Правления Банка «Пойдём!»:

«НЕ НАДО БОЯТЬСЯ ТРУДНОСТЕЙ!»

Еще будучи школьницей, Инна решила поступать в МГУ на мехмат, для чего окончила заочную школу при вузе. Несмотря на то, что вступительные экзамены были сданы успешно, родители Инны не отпустили дочь в Москву, так как время было очень неспокойное. Так Инна оказалась студенткой только что сформированной в тот момент в СИНХ (г. Екатеринбург) кафедры «Международные экономические отношения». Неудомимая тяга к знаниям, безграничная работоспособность и азарт привели к тому, что на втором курсе на спор с подругой Инна поступила на заочное отделение в том же институте по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».



«Я считаю, что тогда это было очень правильное решение. Учеба на основном курсе дала мне многое в теоретическом плане, а на заочном я научилась самостоятельно искать и обрабатывать информацию», – рассказывает Инна.

В первый год после института Инна сделала неплохую карьеру, став начальником отдела в компании, занимавшейся импортом. Но по семейным обстоятельствам пришлось переехать на Камчатку, где по совершенно практическим соображениям Инна пошла на работу в банк. За 9 лет работы в камчатском банке Инна освоила все возможные банков-

ские профессии, разобралась во всех процессах и нюансах. А в 2006 году на курсах повышения квалификации в Москве Инну заметили будущие коллеги по «Пробизнесбанку», которые и пригласили ее впоследствии в команду, создающую самый «небанковский» Банк «Пойдём!».

На вопрос о том, как выбор вуза повлиял на выбор профессии, Инна с улыбкой отвечает: «Никак. Но и тот, и другой выбор были правильными. Мне очень повезло с вузом. Мы учились в самую эпоху перемен, когда жизнь менялась буквально на глазах. Сегодня политэкономия, а завтра – экономикс, маркетинг, рынок ценных бумаг. Учебные курсы собирались и правились по ходу процесса обучения, и было здорово ощущать себя его частью. Мы – молодые и дерзкие, преподаватели – энтузиасты своего дела, все переплелось, и получился очень неплохой симбиоз. Меня научили не просто зазубривать материал, полученный на лекциях, а в первую очередь – искать и анализировать полученную информацию, стремиться узнать как можно больше. Годы, проведенные в СИНХ (потом уже – УрГЭУ), пролетели как один миг, который навсегда останется одним из самых чудесных воспоминаний молодости. А учиться я не прекращаю и по сей день, но теперь уже на практике: в любимом банке ставлю перед собой новые цели, принимаю вызовы рынка и перенимаю опыт коллег. Никогда не останавливайтесь на достигнутом, не бойтесь трудностей, ведь именно они позволяют почувствовать успех по-настоящему!».



Полина Соловьёва: «ХОЧЕШЬ ПОСТУПИТЬ - ВОЗМОЖНО ВСЕ!»

Окончание.
Начало на стр. 4

**Анастасия Улиткина,
3 курс МГУ:**

«Мой путь в МГУ начался за два года до поступления. По окончании 9-го класса моя семья переехала в другой город. С выбором школы проблем не было, поскольку я задолго до переезда решила поступить в самое сильное образовательное учреждение Нижневартовска – лицей. Была возможность поступить в информационно-технологический и физико-математический классы. Программы в них были схожи, а уровень у второго был несколько выше. Имен-



но в момент выбора я поняла, что если я хочу добиться реальных высот, то жалеть себя не нужно. Поступление в престижный университет – это не нечто невозможное, это просто трудолюбие и усердная работа. Я осознала это на собственном опыте, когда после удачной сдачи ЕГЭ поступила в МГУ. На

сегодняшний день у каждого ученика школы есть возможность выбрать себе вуз и направление по желанию, нужно лишь приложить усилия. Любой труд всегда найдёт свою награду. А знания, которые будут получены в школе, пригодятся не только на экзамене, но и в университете».

Будучи студентами третьего курса, однокурсники и друзья Полины Соловьёвой из других вузов очень сдружились между собой, ходят друг к другу в гости, вместе проводят досуг. Многие уже нашли постоянную работу: кто – продавцом-консультантом, а кто – репетитором. Непло-

хое подспорье для студента, особенно иногороднего. Всегда можно найти возможность подзаработать, тем более в таком большом городе, как Москва. Сама Полина тоже планирует найти в начале учебного года постоянную подработку и совмещать ее с учебной.

Как показывает опыт сегодняшних студентов лучших вузов страны, главное – своевременно определиться с направлением будущего образования и поставить цель. Если знаешь заранее, куда хочешь поступить, будет больше времени на подготовку, а также на поиск возможностей, в том числе и финансовых, для реализации своей мечты. Все начинается с собственного желания, мечты, а дальше следует тяжелая, кропотливая работа, которая обязательно приведет к результату!

Елена Лапшина

БОЛЬШОЙ КРЕДИТ НА БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ

Больше возможностей
с потребительским кредитом
от банка «Пойдем!»

**ДО 500 000 Р
НАЛИЧНЫМИ**

Пойдем!
Банк, который вам по душе

8 800 200-123-0
(звонок бесплатный)

www.poidem.ru

Неселективные потребительские кредиты по программе кредитования «Больше-Лучше» на суммы от 300 000 до 500 000 рублей на срок от 18 до 36 месяцев. Ставки 21,99% годовых с поручительством и 22,99% годовых без поручительства. Кредит предоставляется на текущий счёт Заемщика, открытый бесплатно, со снятием наличных без комиссии, после принятием положительного решения Банком. Банк вправе отказать в выдаче кредита. Подробности по программе кредитования (в том числе документы, подтверждающие доход и требования к Заемщику) – в офисах Банка и на сайте www.poidem.ru. Не оферта. АО КБ «Пойдем!». Лицензия ЦБ РФ № 2534. Реклама.

НАДЕЖНЫЕ И ДОХОДНЫЕ ВКЛАДЫ

Уверенность в завтрашнем дне
с выгодными процентами

Пойдем!
Банк, который вам по душе

8 800 200-123-0
(звонок бесплатный)

www.poidem.ru

АО КБ «Пойдем!». Реклама. Не оферта. Лицензия Банка России № 2534. Валютой до 1 400 000 руб. застрахованы ГК «Агентство по страхованию вкладов». *Согласно данным ЦБ результатов мониторинга максимальных процентных ставок по вкладам кредитных организаций в июне 2017 года, опубликованным на сайте www.cbr.ru



ПЛАНИРУЙ РАСХОДЫ – ДЕНЕГ СТАНЕТ БОЛЬШЕ



Это на первый взгляд кажущееся нелогичным правило доказали на многочисленных примерах, в том числе и на личном опыте, консультанты Банка «Пойдём!» – создатели продукта «Личное финансовое планирование» (ЛФП). Сегодня эта услуга доступна всем клиентам.

Планирование помогает экономить

Много людей живут в режиме от зарплаты до зарплаты. А еще больше тех, у кого не получается «дотянуть» до следующей выплаты. Финансовое планирование позволяет спокойно прожить период от зарплаты до аванса и, более того, начать создавать накопления. Распространено мнение, что управлять можно только «свободными» средствами, то есть тем, что остается после всех необходимых расходов. А если денег не хватает, то и управлять нечем. Однако специалисты уверены, что денег не хватает потому, что мы неправильно планируем текущие расходы и не создаем «подушку безопасности». Но самое главное в финансовом планировании – это даже не то, на чем можно сэкономить, а какие финансовые цели и в какой перспективе ставить.

Как планировать

Есть очень дисциплинированные, ответственные люди, которые могут прекрасно распоряжаться своим бюджетом независимо от его объема. У них все всегда отложено и идет, как принято говорить, копейка в копейку. Но не всем и не всегда удается разложить все по полочкам в своем кошельке, к тому же часто выбивают из колеи незапланированные расходы. И здесь оптимальный вариант – самостоятельное планирование расходов в совокупности с подсказками профессионалов, предоставляющих услуги ЛФП. Лучше всего сочетать самостоятельный контроль бюджета, используя в том числе электронные приложения, и помощь финансового консультанта Банка «Пойдём!», который, как персональный фитнес-тренер и психолог, будет являться дополнительным мотиватором и коучем по достижению целей.

Как это работает

Процесс планирования основан на двух составляющих – на сборе необходимой информации о финансовом статусе клиента и на обработке полученной информации с помощью компьютерной программы ЛФП. Это собственная разработка Банка «Пойдём!», созданная специально для предоставления консультационных услуг по финансовому планированию. Для успешного плана необходимо качественно собрать всю информацию не только о доходах и расходах клиента, но и обсудить его краткосрочные и долгосрочные цели. Каждая цель, зафиксированная в финансовом плане, преобразуется в график, в котором наглядно видно, в какой момент и при каких условиях эта цель реализуется.

Сначала – консультация

Тому, кто решил воспользоваться продуктом ЛФП в Банке «Пойдём!», нужно прийти в отделение банка. Для консультации не требуются никакие бумаги и расчёты. На основе доступных данных о клиенте, а также его ответов на вопросы консультант сформирует отчет, в котором будет видно всё финансовое прошлое и настоящее клиента. Например, у вас есть несколько кредитов. Консультант подскажет, какие кредиты вам следует стараться закрыть в первую очередь посредством досрочных погашений. Или, допустим, в ходе анализа расходов выявится статья – «пожиратель бюджета», оптимизация которой приведет к значительной экономии. Существует интересная статистика: средний москвич тратит до 40 тысяч в год на «кофе с собой» и до 20 тысяч рублей в год на воду в «маленьких бутылочках». Когда сотрудникам московского офиса «Пойдём!» рассказали об этом, многие, начав считать, сильно удивились и решили пересмотреть свои траты на «незаметные мелочи».

Помимо рекомендаций по управлению расходами консультант подскажет, на какие льготы и компенсации от государства (например, налоговый вычет) вы можете рассчитывать, а для прогнозирования бюджета обсудит с вами ваши финансовые цели и наглядно представит план по их достижению.

Заплати сначала себе

Выработайте в себе полезную привычку – действовать по принципу «заплати сначала себе». Определите цель и рассчитайте сумму, которую вы готовы откладывать для достижения этой цели.

Затем регулярно, ровно в день получения дохода, переводите нужную сумму на депозит (или используйте более удобный для вас инструмент накопления) – и у вас не появится соблазн потратить эти деньги. Не забывайте делать так в первые 3 месяца, и тогда на 4-й месяц вы начнете откладывать необходимую сумму уже на автомате.

Думайте о будущем

У каждого человека абсолютно точно есть цель, о которой мы порой забываем: как обеспечить достойную жизнь на пенсии. А ведь это гораздо важнее, чем покупка нового автомобиля! Сколько бы лет вам ни было сейчас, подумайте, какой уровень жизни может быть у вас, когда вы войдете в так называемый возраст счастья. Чтобы он действительно был таковым, начните откладывать уже сейчас. В том же ключе стоит подумать и о будущем вашего ребенка. Даже если ребёнок совсем еще малыш, сейчас самое время заняться накоплениями на его высшее образование.

50/30/20

Освойте простую систему по управлению финансами, состоящую из 3 чисел: 50, 30 и 20. Каждый месяц делите зарплату по следующему принципу:

50 % – это половина суммы дохода, которая идет на погашение всех постоянных статей расходов: оплата кредитов, коммунальные расходы, питание.

30 % – обязательно заложите на удовольствия и развлечения, чтобы финансовое планирование не превратилось в рутину и что-то труднодостижимое.

20 % – инвестируйте в цели, которые вы для себя спланировали.

Копейка рубль бережёт

Порой деньги уходят, а вы об этом даже не подозреваете. Убедитесь, нет ли у вас обязательств перед банками. Бывает так, что при закрытии кредита клиент забывает внести значительный последний платёж. Из-за этих «копеек» кредит висит в статусе «открытый» и более того, находится на просрочке. Иногда к потребкредиту клиенту выдают кредитную карту, которая остаётся в кредитной истории клиента. У вас есть карты с нулевым балансом? За их обслуживание у вас также может накапливаться долг перед банком. Персональный консультант помогает выявить подобные случаи и составить необходимые заявления для решения этих проблем.

ДЛЯ НАШИХ БУДУЩИХ КЛИЕНТОВ

Эта страничка – для самых маленьких клиентов «Пойдём!». Мы предлагаем логические задачи – один из самых полезных способов тренировки ума, развития мышления и сообразительности. На этот раз задания адресованы младшим школьникам. Все они с картинками и интересными сюжетами, в увлекательном формате.

Задача 1. НАЙДИ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ И ПРОДОЛЖИ РЯД

Картинки расположили в виде закономерности (в определённом порядке).



Продолжи закономерность и выбери нужную картинку.



ОТВЕТ: В каждой группе две животных: одно смотрит налево, второе – направо. ЛИСА

Задача 2.

ВВЕДЕНИЕ В АЛГОРИТМЫ



Юра разрезал огромную пиццу на 10 кусков. Затем он взял один из кусков и разрезал его еще на 10. После этого из имеющихся кусков он выбрал два и разрезал каждый из них на 10. Сколько в результате кусков пиццы у него получилось?

ОТВЕТ: После того, как Юра разрежет один кусок пиццы на 10 кусков, общее количество кусков увеличится на 9 (1 кусок исчезает, а вместо него появляются 10 новых). Из этих 10 кусков Юра выберет два и разрежет их, и количество кусков увеличится на 9 (1 кусок исчезает, а вместо него появляются 10 новых). Итого Юра разрежет 4 раза. Следовательно, общее количество кусков увеличится на $9 \cdot 4 = 36$. Итого стало $1 + 36 = 37$ кусков.

Задача 3.

ПРО ДЕДУШКУ, ВНУЧКУ и КНИГИ

У дедушки было несколько книг. Он подарил внучке 3 книги. Теперь у дедушки нет ни одной книги. Сколько книг стало у внучки, если первоначально у неё было на две книги больше, чем у дедушки?



ОТВЕТ: Дедушка отдал все свои книги – 3. У внучки было $3+2=5$. После получения подарка стало $5+3=8$.



$$10 - \text{шляпа} = 3$$

$$\text{шляпа} + 1 = \text{звезда}$$

Задача 4. АРИФМЕТИЧЕСКИЙ РЕБУС

В математических ребусах за одинаковыми картинками прячутся одинаковые цифры, за разными – разные. Какую цифру фокусник превратил в звезду?

ОТВЕТ: Чтобы узнать значение спрятавшейся цифры, решим пример: $10 - 3 = ?$ Значит, за грибом записана цифра 7. Решив следующий пример (7+1), получим ответ: 8.