

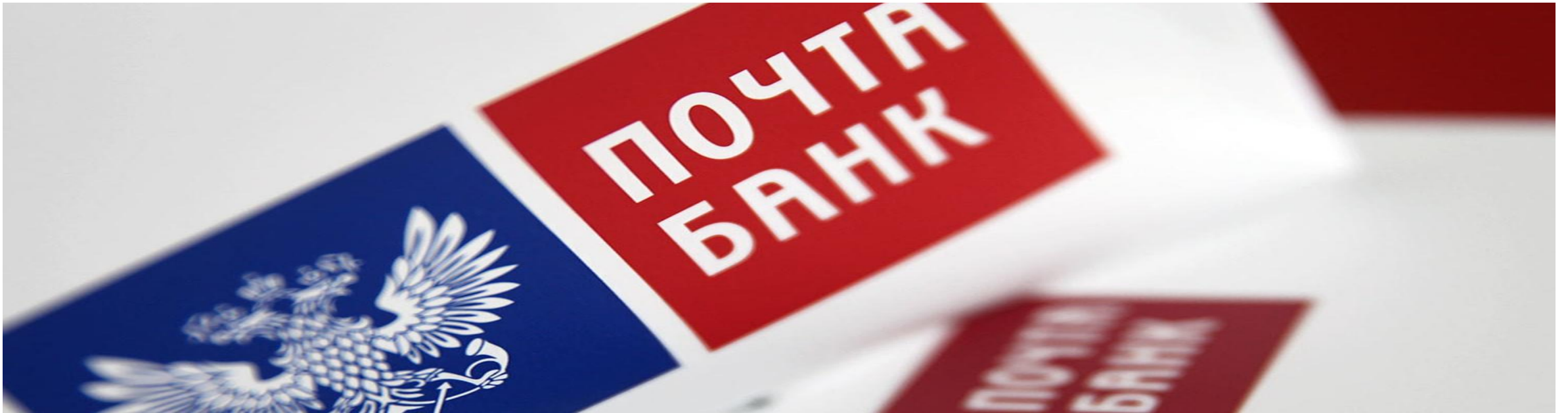


**ПОЧТА
БАНК**

**НОВЫЙ БАНК
С МНОГОЛЕТНИМ
ОПЫТОМ**

pochtabank.ru
8-800-550-07-70
ПАО «Почта Банк». Лицензия ЦБ РФ № 650.

**Добро
пожаловать на
проект
ПОЧТА БАНК**



Информация о банке

Почта Банк — универсальный розничный банк, созданный в 2016 году группой ВТБ и Почтой России на базе Лето Банка.

По итогам 2019 года Почта Банк открыл 19 тыс. точек обслуживания в 83 регионах РФ. Более 80% из них приходится на небольшие города и сельскую местность. Число клиентов банка в 2019 году достигло 13,4 млн человек.

Контакты: Горячая линия 8-800-550-0770

Головной офис: Преображенская пл., д. 8,
г. Москва, 107061



Продукты и услуги Банка

Продуктовый ряд банка включает в себя сберегательные счета, вклады, платежи и переводы, широкий спектр кредитных продуктов, пенсионное и зарплатное обслуживание и др.

В мобильном приложении и интернет-банке доступны практически все операции, услуги и продукты банка.



КРЕДИТЫ



КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ



ПЕНСИОНЕРАМ



ВКЛАДЫ



ИНВЕСТИЦИИ



ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ



СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ
СЧЕТ



ЗАРПЛАТНАЯ КАРТА



ТАРИФ
«АКТИВНЫЙ»



Кредит наличными – это денежные средства, которые клиент занимает в банке на любые нужды на условиях возвратности, срочности, платности.

Принципы кредитования

Срочность

Возврат кредита в четко указанный срок

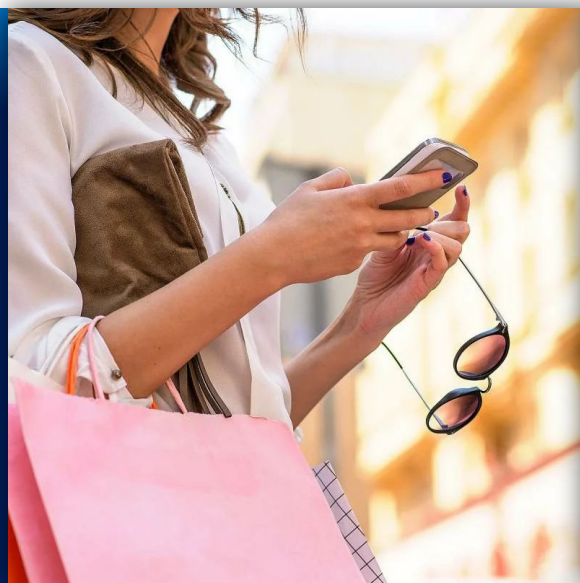
Возвратность

Возврат по окончании срока полной суммы заемных денег с определенными процентами

Платность

Процент за кредит является платой за пользование взятыми в долг деньгами

Параметры кредита



Нецелевой
можно
потратить на
любые цели



Без залоговый
Залог банку не
предоставляется
я



Без поручителей
Не нужно искать
родственников/друзей
й



Параметры кредита

Сумма кредита:

от 20 тыс. руб. (для пенсионеров)
и от 30 тыс. руб. для всех остальных
клиентов; максимальная сумма для
каждого КЛ индивидуальна

Сроки оформления

от 13/36 мес. до 60 мес

Документы

паспорт/СНИЛС/пенсионное
удостоверение

Процентная ставка

9,9% - 19,9%

Кредит онлайн на карту в «Почта Банке»



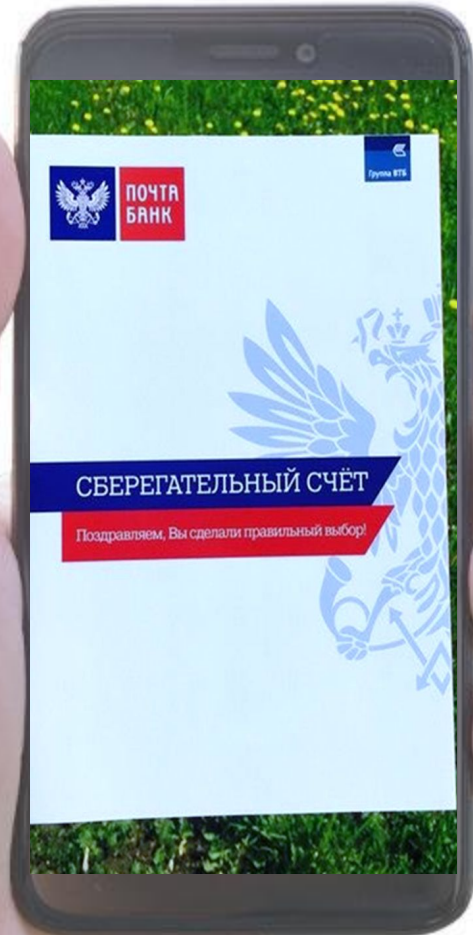
Кредит выдается в офисе банка на карту Мир

- Дебетовая
- Срок действия карты 5 лет*
- Территория приема карт платежной системы «Мир» – РФ

Чтобы воспользоваться картой за границей необходимо оформить кобейджинговую карту в двух платежных системах

* По истечении 6 месяцев после погашения задолженности по кредиту в полном объеме взимается комиссия 100 руб. в месяц

Сберегательный счет



При оформлении кредита через ПБО – кредит перечисляется на сберегательный счет в Почта банке.

Преимущества сберегательного счета:

- Создается автоматически в момент оформления кредита
- С этого счета деньги можно перевести или снять
- Кредитный договор можно получить в электронном виде или в офисе банка

Льготные тарифные планы

Минус 2% годовых от кредита

- Перевод зарплаты или пенсии в Почта Банк
- Совершение безналичных операций по оплате товаров и услуг по карте Почта Банка на сумму не менее 10 тысяч рублей в месяц

Пример:

Клиент получает зарплату в Почта банке.

1.05.2021 ему сформировано предложение по базовой ставке 19,9% годовых.

25.06.2021 клиент воспользовался предложением, оформляет договор по базовой ставке 19,9% годовых, автоматически на договоре подключается льготная ставка 17,9% годовых.

15.07.2021 клиент последний раз получает зарплату через Почта банк (переводит з/п в Тинькофф).

Если клиент перестает получать зарплату и пенсию в Почта банке, тарифный план на сберегательном счете меняется через месяц после окончания месяца, в котором было последнее поступление денежных средств.

Таким образом, с 01.09.2021 тарифный план по сберегательному счету для клиента меняется со Льготного на Базовый, и автоматически на кредитном договоре льготная ставка 17,9% меняется на базовую на 19,9% годовых.



Гарантированная ставка

Возможность получить после выплаты кредита часть от суммы кредита обратно

% по Г С - зависит от тарифного плана Клиента:

- **5,9%** — для льготных ТП с базовой ставкой 11,9%
- **6,9%** - для льготных ТП с другой базовой ставкой
- **9,9%** - для базовых тарифных планов



Условия ГС

1. Необходимо подключить ГС (подключение возможно только в момент оформления кредита)
2. За подключение предусмотрена комиссия (зависит от %-ной ставки и тарифного плана, прибавляется к сумме кредита).
3. Выплачивать кредит без просрочек
4. Внести не менее 12 платежей
5. И тогда, после полной выплаты кредита банк вернет сумму, равную разнице между выплатами по первоначальной ставке и по ставке гарантированной.
6. Разница вернется на сберегательный счет в Почта Банке

Досрочное погашение кредита



Досрочное погашение возможно:

- Частичное
- Полное

При досрочном погашении обязательно нужно писать заявление **за 7 дней до даты платежа.**

Написать заявление можно не только в офисе, но и в личном кабинете, и по телефону клиентской службы
8-800-550-07-70

Досрочное погашение **БЕСПЛАТНОЕ**

ВАЖНО! Для получения возврата по ГС необходимо совершить минимум 12 платежей по кредиту без просрочек.

Способы погашения кредита

Без комиссии

- В банкоматах «Почта Банка»
- В банкоматах группы ВТБ
- С карт других банков в «Почта Банк» онлайн (от 10000 руб.)

С комиссией

- В кассах магазинов и салонах связи партнеров платежной системы «Золотая Корона» и «Рапида»
- В терминалах «QIWI», «Элекснет», «Киберплат»

Услуга:

«Легкое пополнение» + сервис «Забота о Клиенте» (информирование)



Суть услуги:

Периодические переводы с карт сторонних банков на продукты Почта банка (кредиты, кредитные карты, сберегательный счет, пакет «Почетный Клиент»).

Комиссия за обслуживание в рамках услуги — 990 руб. в год.

Взимается единовременно, в дату подключения. При этом, за все периодические переводы на любые продукты, в течение 365 дней с даты подключения услуги, комиссия не взимается.

Как подключить:

Услуга подключается в ПБО. Услуга оплачивается за счет собственных средств клиента.

Почему она удобна?

Экономия времени – Клиент один раз настроил

Где можно применить услугу «Легкое пополнение»:

Откуда	Куда	Сколько	Когда
<p>Карты сторонних банков платежных систем:</p> <ul style="list-style-type: none">· «Мир»· «VISA»· «MasterCard»	<ul style="list-style-type: none">· Сберегательный счет· Кредит· Кредитная карта	<ul style="list-style-type: none">· Сумма ежемесячного платежа по кредиту (с ЧДП/ПДП или без них)· Сумма минимального платежа по кредитной карте	<p>За X дней до даты платежа.</p> <p>X – настраивает Клиент (от 1 до 7 дней).</p>
<ul style="list-style-type: none">· Стоимость пакета «Почетный Клиент»			

Услуга: Пропуск платежа



Суть услуги:

перенести платеж, увеличив при этом количество платежей.

Комиссия — 899 руб.

Услугой можно воспользоваться **2 раза в год**, с даты заключения договора, но **не ранее чем через 6 месяцев** с даты последнего подключения

Услуга: Смена даты платежа

Суть услуги:
перенос платежа с одной даты на другую

Комиссия 899 руб.

Услугой можно воспользоваться **1 раз в год**





Услуга: **Уменьшение суммы платежа**

Суть услуги:

уменьшить сумму ежемесячного платежа, при этом увеличивается срок кредита

Комиссия 1999 руб.

Услугой можно воспользоваться **1 раз** за весь срок кредита

Пакет услуг «Всё под контролем»

У клиента есть возможность снизить стоимость предоставляемых услуг, подключив при оформлении кредита пакет услуг «Все под контролем».

В таком случае у клиента будет все в одном пакете:



Онлайн-информирование – продвинутый пакет (предстоящий платеж, поступление средств на счет, списание платежа и т. д.) - ежемесячно



Уменьшаю платеж – 1 раз в течение действия договора



Пропускаю платеж – 2 раза в год, с даты заключения договора, но не ранее чем через 6 месяцев с даты последнего подключения



Меняю дату платежа – 1 раз в год

Подключение Услуг и активация Акции возможны в случае, если в течение 180 календарных дней до даты подключения отсутствовала Просроченная Задолженность по Договору или была допущена единичная Просроченная Задолженность сроком не более 30 календарных дней.



Страховая защита по кредиту

К каждому кредиту наличными Почта банка предусмотрена подключения услуги «Страховая защита».

Необходимость подключения этой услуги рассматривается индивидуально для каждого клиента и определяется на этапе заполнения анкеты на кредит.

КРЕДИТ «СНИЖАЕМ СТАВКУ»



КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ

«ДЕНЬГИ И ВСЕ!»

- С ОФОРМЛЕНИЕМ КАРТЫ
- С ВОЗОБНОВЛЯЕМЫМ ЛИМИТОМ
- СТРАХОВКА НЕ ВЛИЯЕТ НА СТАВКУ ПО КРЕДИТУ



Сумма кредита до 220 тыс. руб

КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ С ПАКЕТОМ УСЛУГ «ПОЧЕТНЫЙ КЛИЕНТ»

- СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ЕЖЕГОДНО
- СНИЖЕНИЕ ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ ЕЖЕГОДНО
- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТА В РАМКАХ ПАКЕТА УСЛУГ



Сумма кредита
от 220 тыс. руб. до 500 тыс. руб.

КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ «СНИЖАЕМ СТАВКУ»

- НА 3% СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ЕЖЕГОДНО
- СНИЖЕНИЕ ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ ЕЖЕГОДНО
- СТРАХОВКА НЕ ВЛИЯЕТ НА СТАВКУ ПО КРЕДИТУ



Сумма кредита от
500 тыс. руб. до 5 млн. руб.
с минимальной ставкой: 3,9%

КРЕДИТ С БОЛЬШИМ ЛИМИТОМ ДЛЯ КЛИЕНТОВ С ОФИЦИАЛЬНЫМ ДОХОДОМ



Кредит наличными с **большим лимитом от 500 тысяч до 5 млн рублей** позволит совершить крупную покупку

Ежегодное снижение процентной ставки на 3 % даст возможность снизить размер платежей и финансовую нагрузку на Клиента



Снижение процентной ставки на 12% за весь срок действия кредита **до минимального значения – 3,9%**

Автоматическое **снижение ставки без дополнительных условий**



Конкурентная базовая ставка, а **полная стоимость кредита лучше рыночной** за счет ежегодного снижения ставки

Не нужно собирать справки о доходах. Удобное подтверждение дохода через Госуслуги



Не предусмотрено обязательное страхование, но **есть возможность подключить программу финансовой защиты Максимум** с большим покрытием и по демократичному тарифу

**СНИЖАЕМ СТАВКУ ПО КРЕДИТУ
НА 3% КАЖДЫЙ ГОД**

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПО КРЕДИТУ «СНИЖАЕМ СТАВКУ»

СУММА, СТАВКА, СРОК, СТРАХОВЫЕ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

	СУММА КРЕДИТА	ОТ 500 ТЫС.РУБ. ДО 1 МЛН. РУБЛЕЙ	ОТ 1 МЛН.РУБ. ДО 5 МЛН.РУБЛЕЙ
	БАЗОВАЯ СТАВКА	15,9% годовых	13,9% годовых
	СНИЖЕНИЕ СТАВКИ ежегодно НА 3%	15,9% - 12,9% - 9,9% - 6,9% - 3,9%	13,9% - 10,9% - 7,9% - 4,9% - 3,9%
	СРОК	36 МЕС. 48 МЕС. 60 МЕС.	
	ИЗМЕНЕНИЕ СТАВКИ	• Ежегодное снижение по истечении 12 платежных периодов без дополнительных условий	
	ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА	• Подключение страхования не влияет на процентную ставку. • Предлагается страховая программа «Максимум»	
	ДОП УСЛУГИ	✓ Пакет «Всё под контролем» (за исключением услуги «Уменьшаю платеж») ✓ Почетный Клиент (после запуска) ✗ Гарантированная ставка	

КАК УЛУЧШИТЬСЯ ЖИЗНЬ КЛИЕНТА С КРЕДИТОМ «СНИЖАЕМ СТАВКУ»

ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТОВ И ИХ РЕШЕНИЯ

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

Клиент **не хочет переплачивать проценты по кредиту**
Клиент **не хочет оформлять «навязанные» обязательные услуги при оформлении кредита**

Клиента **не устраивает высокий ежемесячный платеж**

Клиент сомневается, **вдруг другие банки смогут предложить лучшие условия**

КАК КРЕДИТ СО СНИЖАЮЩЕЙСЯ СТАВКОЙ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА

Клиент может оформить кредит по **одной из конкурентных процентных ставок на рынке - 13,9% и 15,9%** годовых. Это честная ставка, для получения которой **не требуется обязательное оформление дополнительных услуг.**

Сумма платежа напрямую зависит от суммы кредита. Но благодаря снижающейся ставке Клиент каждый год будет платить меньше – **ежемесячный платеж клиента каждый год будет ниже, чем в предыдущий.**

Предлагаемая процентная ставка является **одной из самых привлекательных на рынке** и не требует от Клиента оплаты дополнительных услуг. Полная стоимость кредита указывается в договоре и включает все обязательные платежи. Правильно **сравнивать именно ПСК, а не процентную ставку**

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

- Ставки **13,9% и 15,9%** одобряются клиенту как **базовые**, ставка зависит от одобренной суммы
- Ставка предоставляется клиенту вне зависимости от того, **оформлено ли страхование** или иные услуги

- Клиент получает **снижение ставки по кредиту на 3% ежегодно, снижение ставки закреплено в договоре**
- Снижение ставки **отражается на размере ежемесячного платежа**

- Базовая ставка по кредиту для каждого суммового диапазона одна – **13,9% и 15,9%**, ставка **снижается на 3% каждый год** вне зависимости от того, как клиент погашает свой кредит
- Полная стоимость кредита с учетом всех платежей указывается в договоре и, например, при сроке 60 мес. составляет 10,4% и 12,4% соответственно

ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ

Низкий процент по кредиту



Платеж по кредиту снижается ежегодно



Постоянно улучшающиеся условия по кредиту



НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА

ТРЕБОВАНИЯ К КЛИЕНТУ

- Гражданство РФ
- Постоянная регистрация в любом регионе РФ
- Возраст клиента: с 18 лет
- Стаж работы от 3-х месяцев (для работающих клиентов)
- Мобильный телефон

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

- Паспорт Гражданина РФ
- Номер СНИЛС
- ИНН работодателя (для работающих клиентов)
- Отметка о согласии на обработку данных из Пенсионного Фонда РФ
- Выписка ПФР (Клиент направляет через Личный кабинет Госуслуг или Банк запрашивает автоматически)

ВАЖНО! Получение выписки ПФР является обязательным фактором одобрения кредита со снижающейся ставкой (без выписки ПФР на данный продукт не формируется одобрение)

ПРИМЕР РАСЧЕТА СНИЖЕНИЯ СТАВКИ И ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ

СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА 10 ПРОЦЕНТОВ ЗА 5 ЛЕТ

Сумма кредита 2 000 000 руб.
Срок 60 мес.
Базовая ставка 13,9%

При снижении ставки снижается платеж без изменения срока кредита



- ✓ Ставка снижается ежегодно на 3 %
- ✓ Срок кредита не меняется
- ✓ Ежемесячный платеж снижается каждый год
- ✓ Досрочное погашение производится без ограничений

ПРОДАЖА НОВОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА «СНИЖАЕМ СТАВКУ»

КАК ГОВОРИТЬ С КЛИЕНТОМ НА ЯЗЫКЕ ПОЛЬЗЫ

ПРЕИМУЩЕСТВО

ПОЛЬЗА

ВОЗМОЖНЫЙ РЕЧЕВОЙ ШАБЛОН

**СНИЖАЮЩИЙСЯ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ПЛАТЕЖ**

Клиент экономит на погашении кредита

И.И, Вы сможете ежегодно экономить на погашении кредита, так как ежемесячный платеж по кредиту будет каждый год снижаться.

**СНИЖАЮЩАЯСЯ
ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА**

Каждый год ставка снижается на 3% (за 5 лет на 12%)

Мы оформим для Вас кредит на выгодных условиях и страховка не требуется. У вас ставка уже самая выгодная на рынке и будет снижаться на 3% каждый год, за 5 лет на 12% снизим. Например, сейчас ставка 15,9%, а будет 3,9% в последний год кредита

**НИЗКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ
СТАВКА**

Клиент экономит на процентах по кредиту

Вы уже сегодня можете оформить кредит по выгодной ставке на рынке и страховка не требуется.

**БОЛЬШАЯ СУММА
КРЕДИТА**

Клиент может позволить себе крупные покупки

И.И, Вы сможете купить то, что Вам необходимо и не стесняться себя в желаниях. Большая сумма кредита позволит вам не ограничивать себя.

Клиент может пользоваться купленным товаром **здесь и сейчас**

И.И, Вы уже сегодня можете купить то, что хотите. При этом деньги вам доступны **здесь и сейчас**.

**УДОБНОЕ
ОФОРМЛЕНИЕ**

Клиент экономит время и не должен собирать пакет документов

И.И, для оформления кредита потребуется только ответить на мои вопросы по анкете и подтвердить доход. При этом мы ценим ваше время и не просим Вас предоставлять нам справку о доходах или иные документы. Мы сможем все сделать **здесь и сейчас**.

Пакет «Почётный клиент 2.0»



«Почетный клиент 2.0»



Привилегии к Сберегательному счету

- ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ Клиентам, активно пользующимся картами «МИР» к [Сберсчету](#)
- ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ Клиентам, размещающим денежные средства
- Акционное предложение Клиентам, оформляющим Кредиты наличными линейки тарифов «Прайм»

1. По пакету «Почетный клиент»

- **новые тарифы** по пакетам;
- **бесплатное предоставление услуг** по пакету **до 6 периодов** при условии непрерывной оплаты 6 платежей по пакету;

2. По кредитам линейки «Прайм»:

- вводится **беспроцентный льготный период на 6 месяцев** при оформлении пакета «Почетный клиент» и Финансовой защиты;
- **в течение 6 месяцев после подключения пакета** клиент оплачивает **только стоимость пакета** (платежи по кредиту = 0 руб.) при условии подключенной Финансовой защиты
- предусмотрена **возможность подключения пакета до 6 платежа** по кредитному договору (в настоящее время – до 1-го платежа по кредиту) для того, чтобы получить ежегодное снижение ставки на 3-4 % и беспроцентный период по кредиту на 6 месяцев.



«Почетный клиент» - пакет привилегий для тех, кто считает деньги



Как приобрести лучшие условия по карте к Сберсчету, вкладам и кредитам



«Почетный клиент» - пакет банковских услуг и привилегий, который оформляется к Сберсберегательному счету с текущим тарифным планом и предназначен для всех клиентов: активных пользователей расчетных продуктов, крупных вкладчиков и заемщиков, чтобы получить выгодные условия:



Лучшие условия Клиентам, активно пользующимся картами к Сберсчету

Увеличенное вознаграждение по программе «Мультибонус»:

- + 1% бонусами на все покупки
- + 3% бонусами в категории «Товары для дома и ремонта»
- до 20 000 бонусов в месяц за повседневные траты по картам к Сберсчету



Увеличенный до 100 000 руб. лимит на снятие наличных в любых банкоматах
Увеличенная сумма до 300 000 руб. бесплатных переводов через СБП



Лучшие условия Клиентам, размещающим денежные средства

- Повышенная до 5% ставка по Сберсберегательному счету вне зависимости от наличия расходных операций
- 0,25 % надбавка к годовой процентной ставке по вкладу

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ В РАМКАХ АКЦИИ



Акционное предложение Клиентам, оформляющим Кредиты наличными

- Ежегодное снижение % ставки на 4% по кредитам наличными (при одобренной сумме к выдаче от 200 до 500 тыс. руб.)
- Льготный период на 6 месяцев с момента подключения пакета со ставкой 0% годовых
- Самая низкая ставка по кредиту 3,9 % - ставка с 5 года оплаты кредита

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



Бесплатный заказ индивидуального дизайна карты в ПБО



Бесплатный выпуск виртуальной карты при оформлении пакета в ПБО



Бесплатное СМС-информирование



Консультации «Линия Заботы»

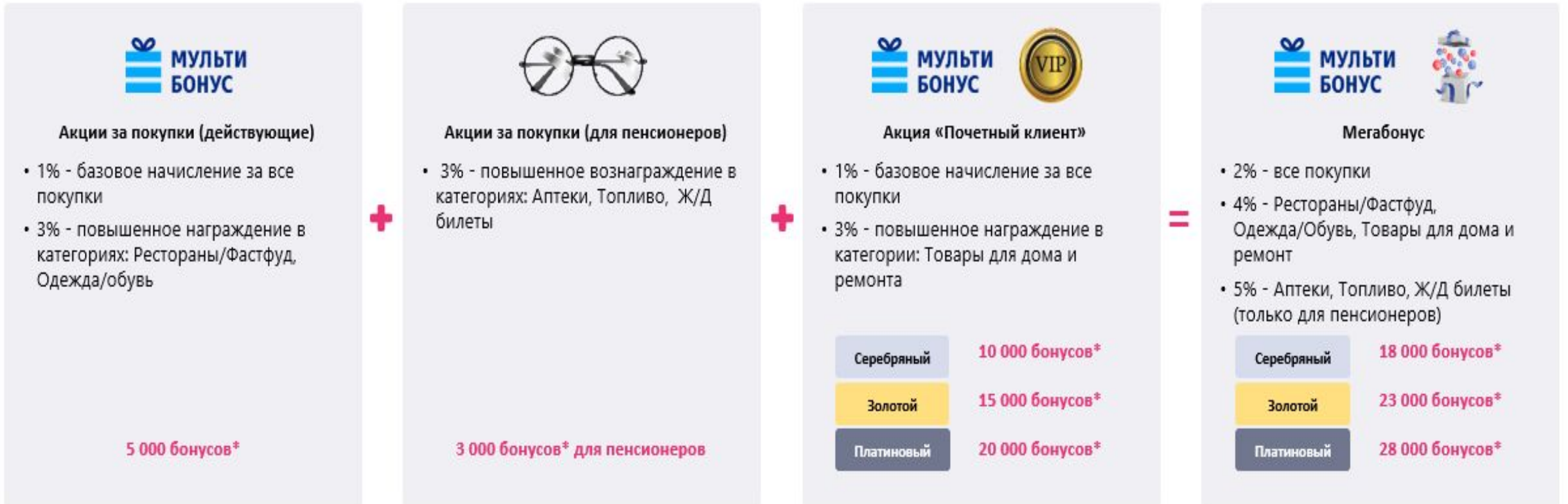
4

Какие привилегии могут получить клиенты, активно пользующиеся картами «МИР» к Сберсчету

Условия по мультибонусу в рамках пакета «Почетный клиент»

Клиентам, оформившим пакет «Почетный клиент», автоматически подключается Акция по Программе «Мультибонус».

Бонусы суммируются с действующими акциями по ПЛ «Мультибонус» и позволяют клиенту получить максимум пользы от своих ежедневных трат:



* Максимальное
вознаграждение

31

Как подключаются привилегии по пакету «Почетный клиент»

Срок и период действия пакета, условия оплаты комиссии



Срок действия пакета «Почетный клиент» - 13 периодов, включая 1-ый период без взимания комиссии. По окончании срока действия пакета – пакет отключается. Предусмотрена возможность пролонгации по инициативе Клиента.

Комиссия списывается со Сберегательного Счета. Отсутствие оплаченной комиссии за период – приостанавливает действие пакета на соответствующий период, при этом услуги из состава пакета предоставляются по действующим тарифам, а привилегии недоступны.



1-ый период действия пакета:

срок действия 1-ого периода - с даты, следующей за датой подключения, по дату окончания следующего календарного месяца (включительно)

При подключении комиссия не взимается (0 руб.)



Отключение пакета возможно в любой момент*. Он будет отключен с 1 числа месяца, следующего за месяцем, когда от клиента поступило заявление об отключении пакета (в случае если текущий период оплачен):

- за текущий период комиссия не возвращается, пакет будет действовать до конца текущего месяца.
- если за следующий период комиссия была уже списана, то она будет возвращена клиенту на СС
- если у клиента **действуют бесплатные периоды** (в результате оплаты пакета 6 периодов подряд) отключение пакета происходит по завершению текущего периода



2-ой и последующие периоды действия пакета:

- срок действия 2-ого и последующих периодов – календарный месяц
- комиссия оплачивается авансом в предыдущем месяце, начиная со дня, следующего за днем подключения пакета, либо с выбранной даты (в случае переноса по инициативе клиента), но не позднее последнего дня календарного месяца (до начала оплачиваемого Периода)
- непрерывная оплата 6 платежей по пакету одной категории позволяет бесплатно пользоваться преимуществами программы в течение остальных периодов до окончания срока действия пакета



Возможно повторное подключение пакета с ограничением – не чаще 2-х раз в год.

Смена уровня пакета (с «Серебряного» на «Золотой»/ «Платиновый» и наоборот) доступна Клиенту при условии оплаты комиссии в соответствующем размере. Приобретать отдельно пакет не требуется. Переход на новый уровень осуществляется со следующего периода (начало календарного месяца).

При этом **бесплатное использование пакета** будет предоставлено только **после 6 непрерывных платежей** соответствующей категории пакета.

Срок и период действия пакета, условия оплаты комиссии



Оплата пакета производится авансом, начиная со второго периода, сумма комиссии списывается со Сберсчета. Комиссия списывается в день, следующий за днем подключения пакета и при отсутствии д/с запрос на списание комиссии осуществляется до последнего дня текущего месяца.

Если **Клиент не оплатил пакет** – действие пакета приостанавливается. Для возобновления привилегий по пакету Клиенту необходимо обеспечить на СС сумму комиссии с даты списания такой комиссии и пакет с 1-го числа продолжит свое действие. Если Клиент **отключает** (расторгает пакет, срок действия пакета завершен), то при повторном подключении действие всех периодов аналогично.

При непрерывной оплате 6 периодов по одной категории пакета оставшиеся **периоды до завершения срока действия пакета предоставляются без взимания комиссии** -(комиссия = 0 руб.) Бесплатные периоды предоставляются только в рамках оплаченной категории пакета.



* Привилегии по СС, вкладам, переводам и снятию наличных действуют с даты активации пакета до даты окончания оплаченного периода,

* Привилегии по кредитам – льготный период со ставкой 0% в первые 6 месяцев; снижение ставки - после 12 платежа по кредитному договору при условии оплаты 6 платежей по пакету

* При расторжении договора СС - пакет отключается автоматически в дату регистрации заявления. В случае наличия оплаченной комиссии за следующий период действия пакета – комиссия возвращается

Как подключаются привилегии по пакету «Почетный клиент»

1

Подключение пакета 30.04.2021 Как действует пакет? Когда будет списание комиссии?



Оплата комиссии за пакет списывается в день, следующий за днем подключения пакета.

В нашем примере 30.04.2021 + 1 день = 01.05.2021

Соответственно, дата оплаты комиссии по пакету = 01.05.2021

2

Дата платежа у клиента приходится на 31 число. Когда будет списание комиссии в апреле?



Оплата комиссии за пакет списывается в день, следующий за днем подключения пакета. При отсутствии такого дня оплаты в календарном месяце – оплата осуществляется в последний день месяца, предшествующего оплачиваемому Периоду.

В нашем примере 31 число – день оплаты. Соответственно, в месяце, где нет 31 числа оплата будет проводиться 30 (28, 29) числа.

«Почетный клиент 2.0»

В чем уникальность и преимущества для Клиента, оформляющего кредит наличными?



Беспроцентный период по кредиту на 6 месяцев и ежегодное снижение ставки на 4% – это уникальное торговое предложение на рынке!

Убедите клиента подключить пакет и Финансовую защиту при оформлении кредита – это беспроигрышный вариант:

- если клиент передумает, он может просто не оплачивать стоимость пакета, и пакет отключится автоматически;
- если клиент выполнит условия оплаты пакета, его стоимость окупится за счёт экономии на процентах.

ВАЖНО! Чтобы акция «Снижаем ставку 2.0» работала, должны выполняться два условия: кредит должен быть из линейки тарифов «Прайм» с оформленной программой страховой защиты и категория пакета должна соответствовать **общей сумме кредита**

Какие привилегии могут получить клиенты, оформляющие кредит

Акция «Снижаем ставку 2.0» к кредитам наличными (линейка тарифов «Прайм»)

В зависимости от общей суммы по кредиту (кредитного лимита) линейки тарифов «Прайм» Клиенту можно предложить пакет «Почетный клиент» определенного уровня:

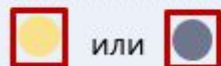


- 3 / - 4 % ежегодно

- 3 / - 4 % ежегодно

Сумма кредитного лимита по линейке тарифов «Прайм»

от 200 тыс. руб. включительно до 300 тыс. руб. (не вкл.)



или

Сумма кредитного лимита по линейке тарифов «Прайм»

от 300 тыс. руб. включительно



1. Льготный период на 6 месяцев со ставкой 0 % годовых. В течение льготного периода платеж по кредиту равен 0 руб., осуществляется ТОЛЬКО оплата платежей по пакету.

2. Снижение ставки на 3 - 4 % относительно базовой ставки по кредиту осуществляется:

- каждые 12 платежных периодов с даты заключения договора
- при оплате 6 платежей по пакету «Почетный клиент» до даты 12-го платежа
- не более 4 раз в течение действия кредитного договора
- минимальное значение, до которого может быть снижена ставка, составляет 3,9 % годовых

Размер ежегодного снижения ставки зависит от базовой ставки по кредиту:

- 4%: при базовой ставке от 16,9% до 19,9% включительно;
- 3%: при базовой ставке от 11,9% до 15,9% включительно.

Акция «Особые условия» в течение 1 года обслуживания договора

ЧДП - происходит уменьшение срока кредита с сохранением размера

Гарантированная ставка

Уменьшаю платеж



Для участия в акции «Снижаем ставку 2.0» к кредитам наличными Клиенту **необходимо:**

- **подключить программу** страховой защиты (ФЗ)
- **подключить пакет** соответствующего уровня **до 6-го платежа по кредиту**
- **Оплатить не менее 6 платежей** по пакету до даты 12-го платежа по кредиту



Клиент получает:

- 0% ставка по кредиту в первые 6 месяцев действия кредитного договора
- преимущества по пакету в течение года
- ежегодное снижение ставки на 3 - 4 %

ОСОБЕННОСТИ
ПРОДУКТА

Пример расчета снижения ставки и платежа по кредиту в рамках пакета «Почетный клиент»



- Сумма кредитного лимита **413 000 руб.** (350 000 руб. на руки, 63 000 руб. – ФЗ «Максимум»)
- Срок **60 мес.**
- Базовая ставка **16,9%**
- Стоимость пакета «Почетный клиент» – **42 000 р.** (7 000*6)



Подключив программу страховой защиты и пакет «Почетный клиент» необходимой категории, Клиент пользуется **льготным периодом со ставкой 0%** в первые 6 месяцев. А **оплачивая ежемесячно 6 платежей** по пакету с даты заключения Договора, Клиент получает ежегодное **снижение ставки на все последующие года**, т.е. на 2 год кредита не надо оплачивать пакет, чтобы получить снижение ставки на 3-й год. и т.д.. Также Клиент получает дополнительные преимущества по пакету.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ:

+14 000 рублей

Бонусы по ПЛ «Мультибонус»: использование кредитных средств на ремонт в категории «Товары для дома и ремонта»

+ 800 рублей ежемесячно

800 бонусов в определенных категориях по ПЛ «Мультибонус» при расходах по карте в размере 20 000 руб.

+ до 5 %

Повышенное начисление % на остаток по Сберегательному счету

Списание комиссии осуществляется ежемесячно. Клиент может сразу разместить на Сберегательном счете сумму для оплаты 6 платежей по пакету, но ему необходимо самостоятельно контролировать достаточность средств для оплаты очередного периода

Оформление пакета «Почетный клиент»

Особенности подключения и применения акции «Снижаем ставку 2.0» к кредитам наличными

Подключение к акции



- Клиент оформляет кредит наличными с тарифом линейки «Прайм»
- Заключает договор страхования финансовой защиты
- Сотрудник оформляет кредитную документацию и подключает пакет

Внесение платежей



- **Ежемесячно** клиент вносит платежи в уплату стоимости пакета (необходимая сумма должна быть размещена на Сберсчёте до конца календарного месяца, в котором вносится платеж)
- **Первый платёж** вносится в следующем календарном месяце после оформления пакета с даты платежа по пакету до конца месяца
- **Всего** необходимо внести **не менее 6 платежей** по пакету до даты 12-го платежа для выполнения условий акции

Применение льготных условий



- В случае подключения к акции и выполнения её условий, **в первые 6 месяцев действует беспроцентный период**
- Начиная с 7-го платёжного периода после подключения к акции «Снижаем ставку 2.0» применяется процентная ставка с учетом акции «Особые условия» (при соответствии Клиента её критериям)
- По окончании действия беспроцентного периода применяется аннуитетный график погашения задолженности с учетом ежегодного снижения ставки на 3 - 4 п.п. до минимальной 3,9% годовых. **Общий срок договора таким образом увеличивается на срок до 6 месяцев.**
- **Ежегодно ставка снижается** на 3 - 4 п.п. относительно базовой ставки, но не ниже, чем 3,9% годовых (в зависимости от срока кредита)
- При нарушении условий акции кредит переводится в аннуитетный график с процентной ставкой в рамках акции «Особые условия» (при соответствии Клиента её критериям)

Как улучшится жизнь клиента с пакетом «Почетный клиент»

«Почетный клиент» - пакет привилегий, решающий проблемы клиента

Проблема клиента	Как «Почетный клиент» решает проблему	Как это работает	Что получает клиент
Клиент упускает выгоду, не понимая, что на обычных расходах можно заработать	<p>Повышенное начисление бонусов за повседневные покупки по программе «Мультибонус»</p> <p>+</p> <p>Максимальное вознаграждение по акциям «Мультибонус»</p>	<ul style="list-style-type: none">1% бонусами на все операции покупок по карте3% бонусами за покупки в категории Товары для дома, ремонта <p>+</p> <ul style="list-style-type: none">до 20 000 бонусов в месяц в зависимости от уровня пакета	 <p>Двойная выгода от покупок</p>
Где снять или перевести деньги без дополнительных комиссий	Увеличенные суммы на снятие наличных в сторонних банкоматах и переводов через СБП	Владелец пакета «ПК» может снимать и переводить денежные средства без комиссии: <ul style="list-style-type: none">до 100 000 руб. снятие в любых банкоматахдо 300 000 руб. переводы через СБП	 <p>Отсутствие лишних трат</p>
Где взять кредит с выгодной ставкой	<ul style="list-style-type: none">Льготный период на первые 6 мес. со ставкой 0% годовыхЕжегодное снижение ставки на 3 - 4% по кредитам наличными	Оформив финансовую защиту, а также подключив и оплачивая пакет, Клиент получает: <ul style="list-style-type: none">льготный период в течение 6 месяцев со ставкой 0% годовыхЕжегодное снижение ставки на 3 - 4 % до 4 раз в течение действия договора (но не ниже, чем до 3,9% годовых)	 <p>Лучшая ставка по вкладам и кредитам</p>
Где разместить деньги под выгодный %	Возможность получить максимальную ставку по Сберегательному счету и 0,25% надбавку к вкладу	Владелец пакета «ПК» может разместить денежные средства: <ul style="list-style-type: none">на Сберегательном счете под максимальный %, независимо от наличия расходных операцийна вкладе с 0,25% надбавкой	

Типы пакетов «Почетный клиент»

3 уровня доступных привилегий в зависимости от уровня пакета

Уровни привилегий

Серебряный 3 600 р/мес

Золотой 5 000 р/мес

Платиновый 7 000 р/мес

Снижение % ставки по кредиту наличными

3 - 4 п.п. снижение не более 4 раз в соответствии со сроком договора (ежегодно), но не ниже, чем 3,9%

Льготный период для оплаты платежей по кредиту

Ставка 0% годовых на первые 6 месяцев (при условии наличия ФЗ и оплаты 6 платежей по пакету)

Повышенные бонусы по программе лояльности «Мультибонус» (акция для пакета суммируется с текущими акциями)

- 1% - все покупки
- 3% - в категории: Товары для дома и ремонта

Максимальное вознаграждение по акциям ПЛ «Мультибонус»

10 000 бонусов/мес.

15 000 бонусов/мес.

20 000 бонусов/мес.

Снятие наличных в сторонних банкоматах без взимания комиссии по всем картам к Сберегательному счету, в месяц

до 30 000 руб.

до 50 000 руб.

до 100 000 руб.

Совершение переводов физическим лицам через СБП без взимания комиссии

до 200 000 руб.

до 250 000 руб.

до 300 000 руб.

Специальные условия по Сберегательному счету

3.5% на сумму остатка от 1 000 до 50 000 руб.
5.0% на сумму остатка от 50 000 руб. (включительно)

Надбавка по банковским вкладам

0,25%

Индивидуальный дизайн карты при заказе в ПБО

Без взимания комиссии

СМС-информирование об операциях по Сберегательному счету

Без взимания комиссии

Консультации «Линия заботы»

Предусмотрено 10 консультаций в год

При оплате 6 платежей соответствующей категории пакета дальнейшее использование пакета (до завершения его срока действия) - без взимания комиссии



Рефинансирование



Рефинансирование — это получение нового займа на более выгодных условиях для погашения действующего/ действующих кредита/кредитов.

1. Рефинансирование предоставляет возможность: Снизить процентную ставку по вашим действующим кредитам
2. Подобрать комфортный для вас ежемесячный платеж за счет более выгодных условий кредитования
3. Объединить несколько кредитов в один и сделать выплаты по кредитам более комфортными и прозрачными — единая дата платежа, единый график погашения задолженности
4. Получить дополнительные средства наличными

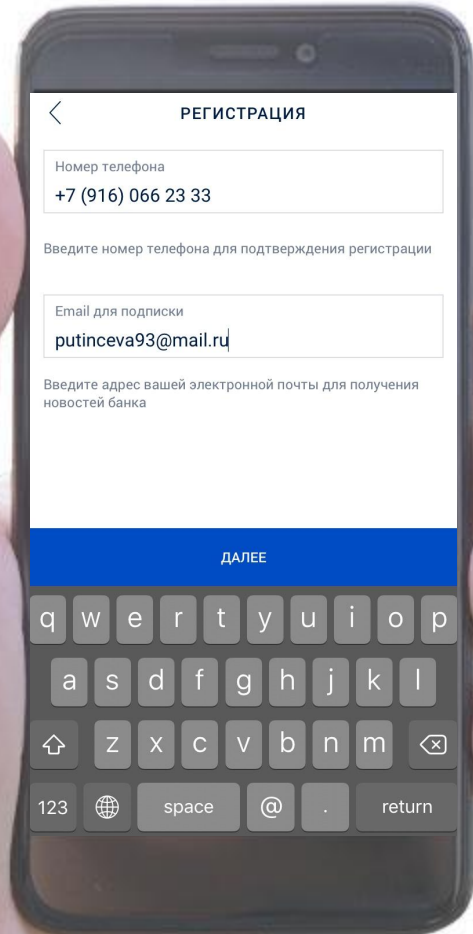
Важно! По вопросам рефинансирования Клиента **не консультируем**, направляем на ГЛ: 8 – 800 – 550–07–70
В диалоге с клиентом информацию про рефинансирование **НЕ** используем.

Программное обеспечение



1. Виды задач и скриптов на проекте Почта Банк
2. Изучение скрипта 2702:
 - Приветствие
 - Презентация
 - Помощь с ДБО
 - Ответы на вопросы
 - Негативный клиент

Регистрация и оформление в МБ/ИБ



РЕГИСТРАЦИЯ

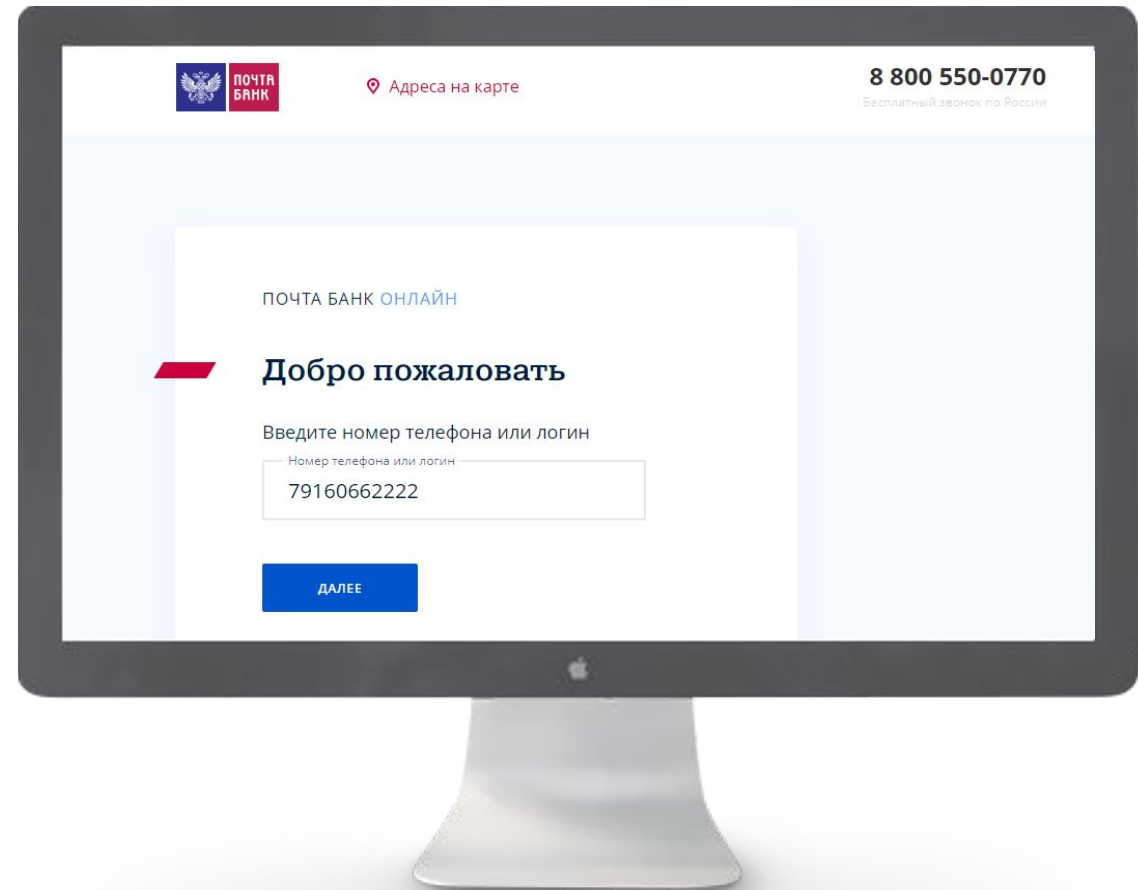
Номер телефона
+7 (916) 066 23 33

Введите номер телефона для подтверждения регистрации

Email для подписки
putinceva93@mail.ru

Введите адрес вашей электронной почты для получения новостей банка

ДАЛЕЕ



ПОЧТА БАНК

Адреса на карте

8 800 550-0770
Бесплатный звонок по России

ПОЧТА БАНК ОНЛАЙН

Добро пожаловать

Введите номер телефона или логин

Номер телефона или логин
79160662222

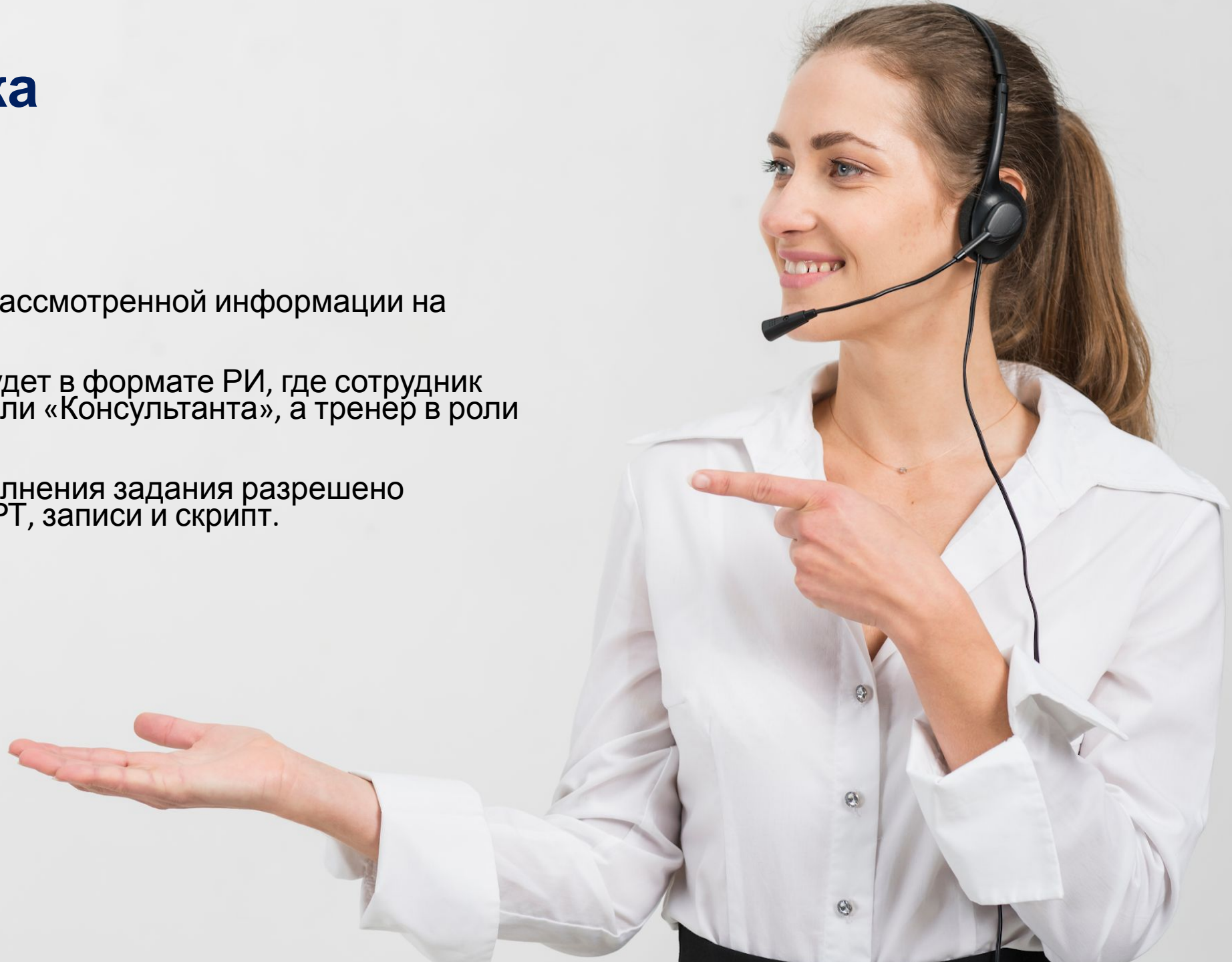
ДАЛЕЕ

Практика

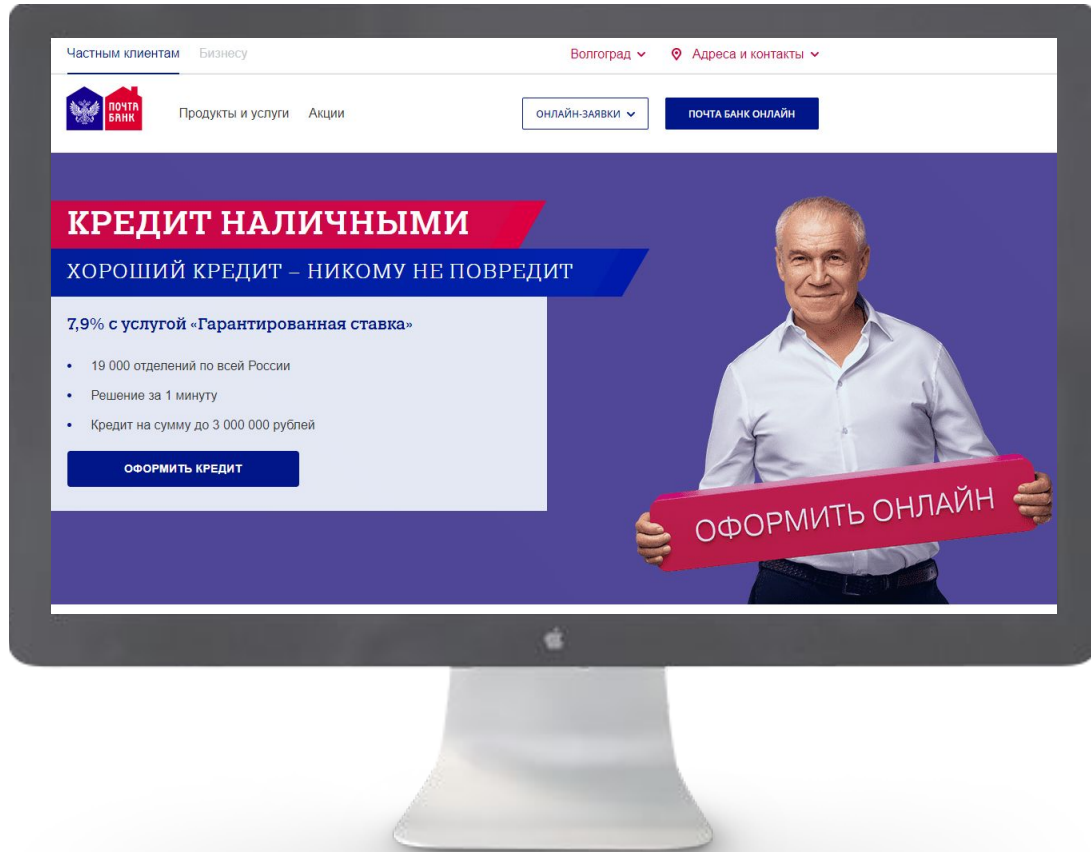
Закрепление рассмотренной информации на практике.

Упражнение будет в формате РИ, где сотрудник выступает в роли «Консультанта», а тренер в роли «Клиента».

Во время выполнения задания разрешено использовать РТ, записи и скрипт.



Программное обеспечение



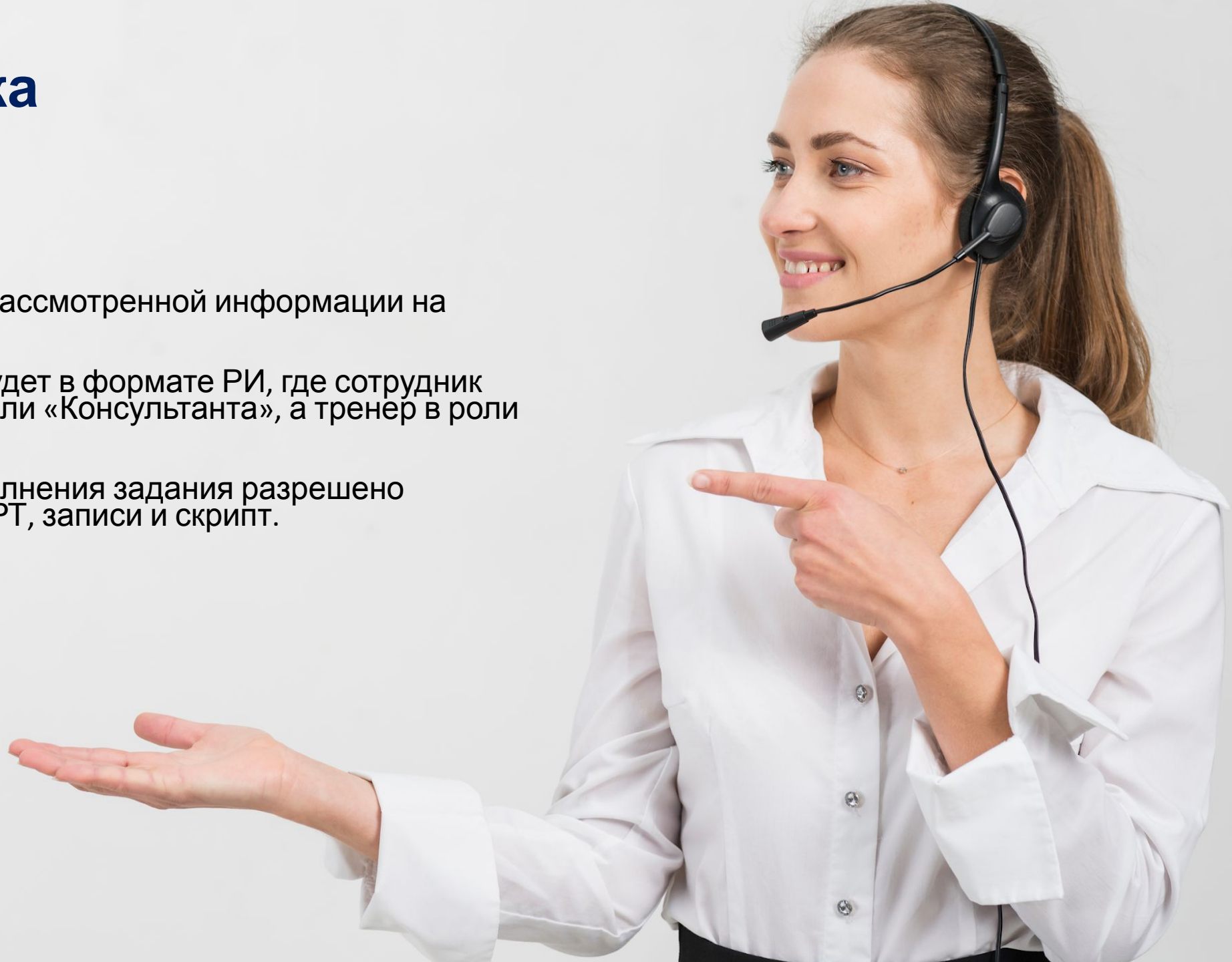
1. **Справочник** – подбор офиса для оформления заявки
2. **Сайт Почта банка** – проверка режима работы офиса и его территориального расположения
3. **Калькулятор** – расчет ежемесячного платежа

Практика

Закрепление рассмотренной информации на практике.

Упражнение будет в формате РИ, где сотрудник выступает в роли «Консультанта», а тренер в роли «Клиента».

Во время выполнения задания разрешено использовать РТ, записи и скрипт.





Алгоритм консультации

- Подготовка
- Установление контакта
- Выявление потребностей
- Презентация
- Работа с возражениями
- Завершение сделки



Подготовительный этап

«У тех, кто давно занимается продажами, есть мнение (и я его полностью разделяю), что именно присутствие этапа подготовки отличает профессионалов в продажах от любителей, которые не в состоянии понять смысл и значение подготовки».

Максим Батырев

Установление контакта

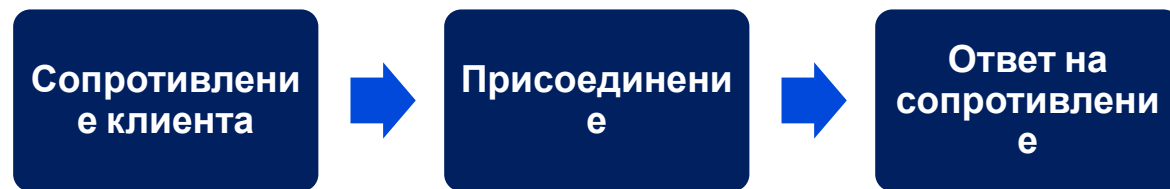
1. Знакомство.

Вы представляетесь и уточняете можете ли вы поговорить с клиентом, которому адресовано сформированное предложение.

2. Включить покупателя в диалог.

Дать ему время понять: зачем Вы ему звоните.

3. Заинтересовать клиента, посредством вопроса на выявление потребности.



Выявление потребностей

Потребность – это нужда в безопасности, экономии и комфорте.

1. Правило комфорта

Цель: создать для клиента атмосферу комфорта, при общении с консультантом

2. Правило доброжелательности

Цель: подстройка создает хороший контакт между вами и вашим собеседником, подстройка дает собеседнику от вас поддержку

3. Правило активности

Цель: показать клиенту заинтересованность в решении его вопроса



Типы вопросов

Открытые

Открытые вопросы – подразумевают развёрнутый ответ.

Данный тип вопросов хорошо подходит при налаживании диалога с клиентом и для понимания его интересов. Отвечая на открытый вопрос, клиент выговаривается, это способствует установлению доверительного контакта.

Пример:

Что для вас важно при выборе продукта? На какие условия вы обращаете внимание?

Альтернативные

Альтернативные вопросы – в вопросе заложены возможные варианты ответа. Альтернативные вопросы нужны для уточнения информации у клиента, плюс таких вопросов в том, что вы можете ограничить его ответ по вашему желанию.

Пример:

Вы хотите подумать над тем, когда картой начать пользоваться, или над тем, какую опцию подключить?

Закрытые

Закрытые вопросы — подразумевают ответ «да» или «нет». Закрытые вопросы нужны для быстрого получения нужной вам информации. Закрытые вопросы хороши тем что они быстро забываются клиентом и как правило после ответа на него можно переключиться на обсуждение другой темы.

Пример:

Вас заинтересовало наше предложение? Хотели бы иметь дополнительный резерв?

Активное слушание



Эхо
Дословное
повторение фраз
клиента



**Логическое
следствие**
Выведение
логического
следствия из
высказываний
собеседника



Парафраз
Повторение
информации своими
словами



Резюмирование
Повторение всех
важных идей в
сжатом, обобщенном
виде



Презентация





Работа с возражениями

Преодоление барьеров к окончательному согласию клиента на покупку.

Алгоритм работы с возражениями:

- Выслушать
- Уточнить
- Присоединиться
- Аргументировать
- Задать вопрос на закрытие

Завершение сделки

1. Если клиент на вопрос закрытия говорит «да», нужно пробовать завершать сделку
2. Не нужно перегружать отработку возражений лишними аргументами, выберете один и расскажите о нем подробно и пробуйте закрывать.
3. Действуйте решительно, как только почувствовали, что клиент заинтересован, завершайте продажу уверенно, примерные фразы: «Оформляем?», «Давайте подберем офис, в который вы обратитесь для оформления».
4. Вне зависимости от исхода продажи, необходимо поблагодарить клиента за уделенное время, сказать способы связи с банком, вежливо попрощаться.



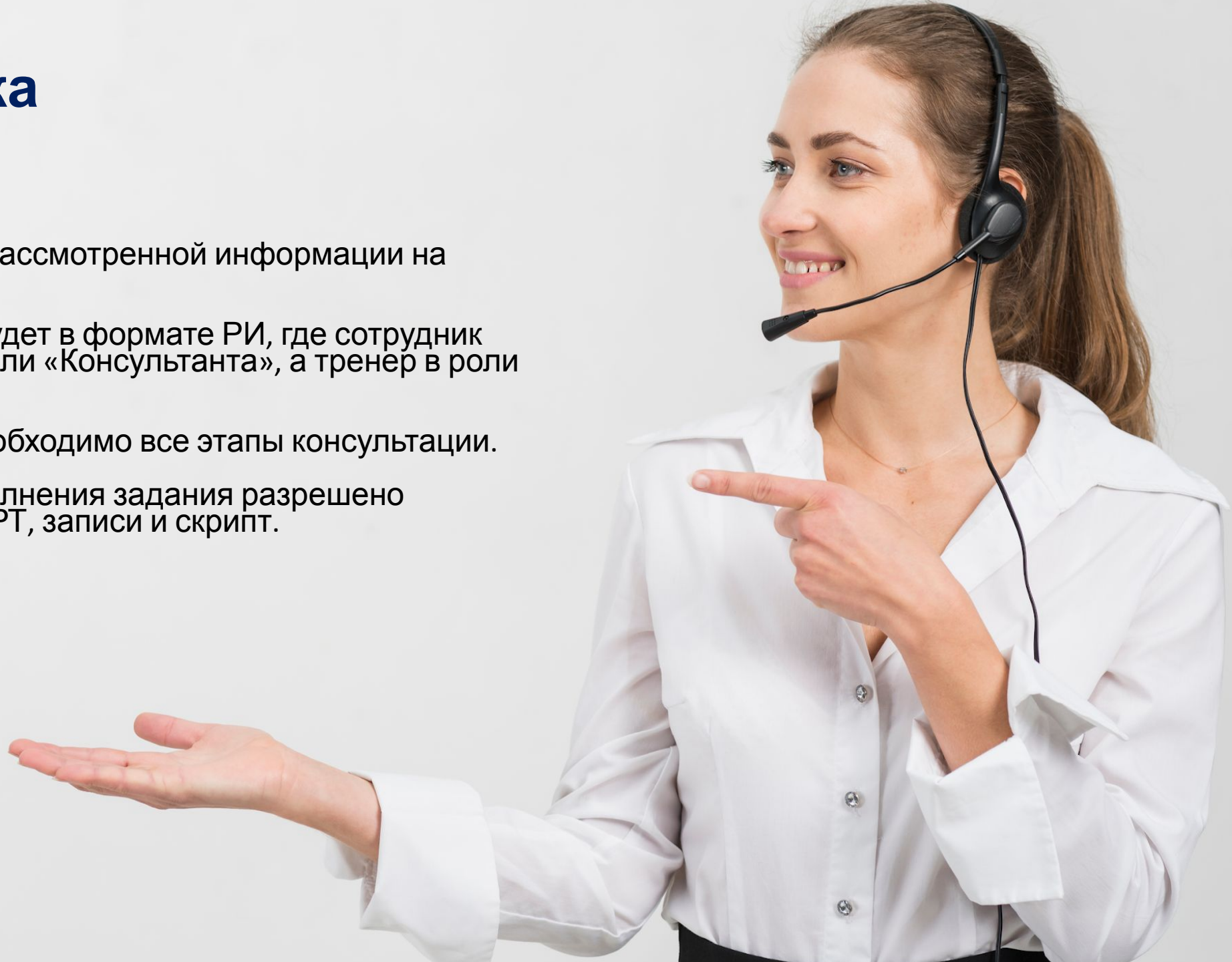
Практика

Закрепление рассмотренной информации на практике.

Упражнение будет в формате РИ, где сотрудник выступает в роли «Консультанта», а тренер в роли «Клиента».

Соблюдать необходимо все этапы консультации.

Во время выполнения задания разрешено использовать РТ, записи и скрипт.



Кредитная карта и ее преимущества

Банковская платёжная карта, предназначенная для совершения операций, расчёты по которым осуществляются исключительно за счёт денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора (банк устанавливает лимит исходя из платёжеспособности клиента).



Удобство использования (не требуется носить с собой наличные)



Многokратность использования, возобновляемость кредитного лимита



Возможность пользоваться деньгами и не платить %



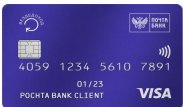
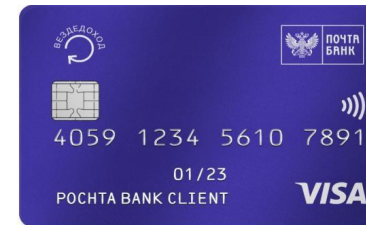
Возможность погашения задолженности минимальными платежами



% начисляются только на потраченную сумму



Новая кредитная карта «Вездеход»



Возможность пользоваться деньгами Банка для безналичной оплаты товаров и услуг без процентов до 4 месяцев



Автоматическое и бесплатное подключение программы лояльности Мультибонус

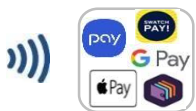
- За покупки в интернете с использованием карты Банк вернет до 15%
- За любые покупки по Карте Банк вернет Клиенту от 1 до 6% от их стоимости



Кредитная неименная или именная карта платежной системы «VISA» с кредитным лимитом до 1 500 000 рублей



Возможность оформить карту с индивидуальным дизайном



Карта оснащена системой бесконтактной оплаты



За платежи и покупки по Карте на 10 000 руб. в месяц Клиент дополнительно получает +0,25% по вкладу, +1% по Сберегательному счету, -2% по кредиту

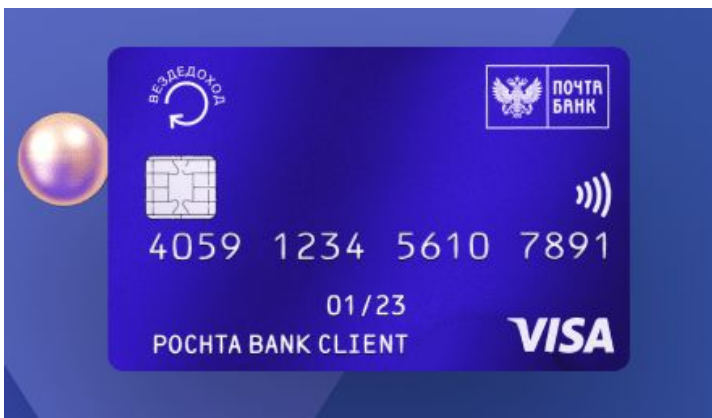


Оплата услуг ЖКХ, Мобильной связи и телефонии, Образование, Охранные системы и др. без комиссии

Банк, в котором


КАРТА «ВЕЗДЕДОХОД»

120 ДНЕЙ БЕЗ %



- Категория Rewards
- Платежная система Visa
- Карта **неименная** (перевыпуск на именную – 600 руб., доставка в офис 10 дней)
- Срок действия **5 лет (60 месяцев)**
- Кредитный лимит **до 1 500 000 руб.**
- Комиссия за оформление основной карты – **0 руб.** (с индивидуальным дизайном – 1300 руб.)
- Комиссия за оформление дополнительной карты – 450 руб.
- Ежегодная комиссия за обслуживание основной карты – **0 руб.**
- Ежемесячная комиссия за обслуживание основной карты – **0 руб.** (при сумме покупок товаров и услуг **от 5000 руб. в месяц. ИНАЧЕ – 99 руб. в месяц**)
- Беспроцентный период – **ДО 4 месяцев (ДО 120 дней)**
- Процентная ставка на операции оплаты товаров и услуг :
 - при выполнении условий беспроцентного периода – **0%** годовых
 - в остальных случаях – **22,9%** годовых
- За снятие и перевод кредитных средств - комиссия **4,9%** (**не менее 390 руб.**) и начисляется **39,9%** годовых за использование кредитных средств
- **Обязательный ежемесячный платеж по карте – 3%** от задолженности по основному долгу + комиссии и проценты
- Лимит снятия - **100 000 руб.** в день/ **300 000 руб.** в месяц

КАК УЛУЧШИТСЯ ЖИЗНЬ КЛИЕНТА С КАРТОЙ «ВЕЗДЕДОХОД» БЕСПРОЦЕНТНЫЙ ПЕРИОД И ПРОГРАММА «МУЛЬТИБОНУС» - В ОДНОЙ

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА	КАК «ВЕЗДЕДОХОД» РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА	КАК ЭТО РАБОТАЕТ	ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ
Недостаточно продолжительный беспроцентный период по картам	По карте «Вездедоход» предусмотрено до 4 месяцев беспроцентного периода на безналичную оплату товаров и услуг.	Клиент в течение месяца совершает оплату товаров и услуг, два месяца после этого вносит по минимальному платежу 3% от задолженности + комиссии, при наличии) и только в четвертом месяце возвращает всю оставшуюся сумму.	 Выгодные условия
Клиент упускает возможность зарабатывать на ежедневных покупках	За любые покупки по картам Банк начислит Клиенту бонусы от 1 до 6 % от их стоимости в рамках программы лояльности «Мультибонус»	<ul style="list-style-type: none">• Клиент оплачивает покупки картой «Вездедоход»• Банк вернет клиенту до 6% бонусами на общий бонусный счет	 Дополнительные бонусы
Сложно отслеживать, тратить бонусы/ надоели бонусные «фишки»	Информация о начисленных бонусах отображается: <ul style="list-style-type: none">• в Почта Банк Онлайн,• в счет-выписке по карте,• в СМС-сообщении Клиенту. Бонусы можно конвертировать в рубли	<ul style="list-style-type: none">• Клиент оплачивает покупки и сразу проверяет начисление бонусов в своем мобильном приложении/смс-уведомлении• Меняет в ПБО накопленные бонусы на рубли• Денежные средства будут перечислены на Сбер.счет в течение 24 часов с даты подачи заявления на конвертацию	 Удобство
У Клиента нет средств для посещения важного мероприятия (свадьба, день рождения)	Клиент оплачивает подарок и другие расходы связанные с подготовкой к мероприятию картой «Вездедоход» .	Клиент расплачивается картой, возвращает деньги постепенно в течение четырех месяцев беспроцентного периода, равномерно распределив нагрузку на бюджет.	 Оплата непредвиденных расходов
Клиент теряет средства при оплате услуг с комиссиями	Оплата услуг ЖКХ, Мобильной связи, Телефона и интернета, Образования, Транспорта, Гос. услуг и штрафов и др. без комиссии	<ul style="list-style-type: none">• Клиент устанавливает ПБО, заходит в раздел «Платежи», выбирает нужную операцию и оплачивает без комиссии• Клиент оплачивает услуги через банкомат с помощью карты без комиссии	 Экономия денег

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КАРТОЙ, ЧТОБЫ НЕ ПЛАТИТЬ

3 ПРОСТЫХ ШАГА ПО БЕСПРОЦЕНТНОМУ ПОЛЬЗОВАНИЮ КАРТОЙ:

ШАГ 1

Клиент совершает по карте **безналичную оплату** товаров и услуг. (Если Клиент и снимает наличные, и оплачивает покупки, то беспроцентный период будет действовать только на сумму покупок).

ШАГ 2

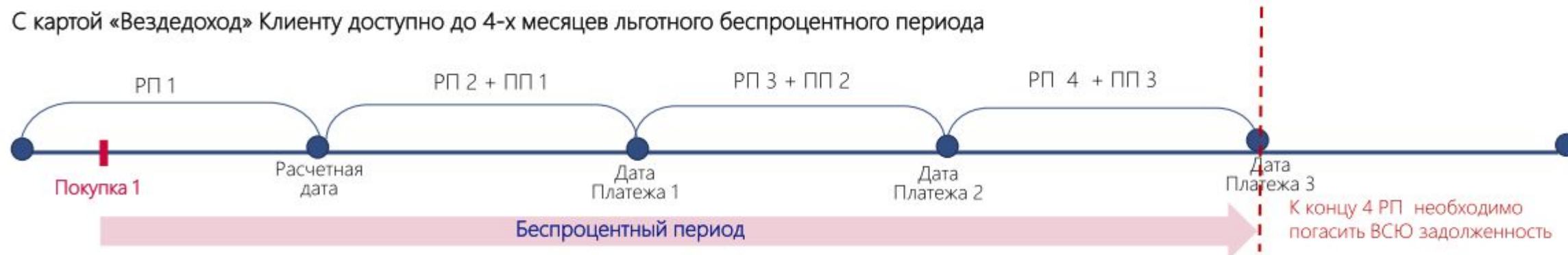
В период действия беспроцентного периода вносит **минимальные Платежи** до каждой Даты платежа. В случае неоплаты Платежа действие беспроцентного периода прекращается

ШАГ 3

Оплачивает **всю сумму задолженности** по карте на конец Беспроцентного периода (на дату Платежа 3)

КАК РАБОТАЕТ БЕСПРОЦЕНТНЫЙ ПЕРИОД

С картой «Вездеход» Клиенту доступно до 4-х месяцев льготного беспроцентного периода

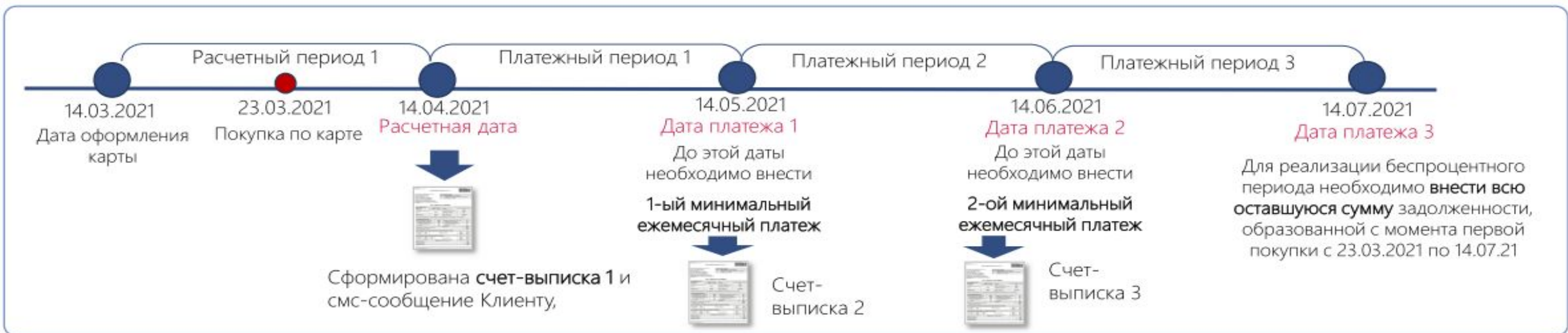


1. С момента первой покупки по карте (или первой покупки после погашения задолженности), начинается беспроцентный период.
2. Беспроцентный период продлится до окончания расчетного периода, в котором совершена 1 покупка и в течение трех последующих периодов.
3. В течение беспроцентного периода можно продолжать совершать покупки — задолженность по ним также попадет в текущий беспроцентный период.
4. В течение беспроцентного периода необходимо **своевременно оплачивать минимальные платежи**. В случае просрочки платежа беспроцентный период будет отменен и на операции покупок будут начислены проценты за весь период, начиная с даты совершения операции.
5. В дату окончания беспроцентного периода необходимо **погасить всю задолженность по карте**, включая задолженность за снятие наличных, переводы, проценты и комиссии (В дату Платежа 3 задолженность должна быть = 0).

Если Клиент **соблюдает данные условия**, то на покупки в течение беспроцентного периода **не будут начислены проценты**.

ОПЛАТА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КАРТЕ «ВЕЗДЕДОХОД» КОГДА И В КАКОМ РАЗМЕРЕ ВНОСИТЬ ПЛАТЕЖИ

ПРИМЕР ГРАФИКА ВНЕСЕНИЯ МИНИМАЛЬНЫХ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ:



Расчетная дата соответствует дате оформления карты. В счете-выписке и смс-сообщении Клиент получает информацию о сумме, которую необходимо внести, и о дате платежа.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЗМЕРА МИНИМАЛЬНОГО ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА:



3% от
задолженности
по основному долгу
(ОД) на расчетную
дату



задолженность
по комиссиям



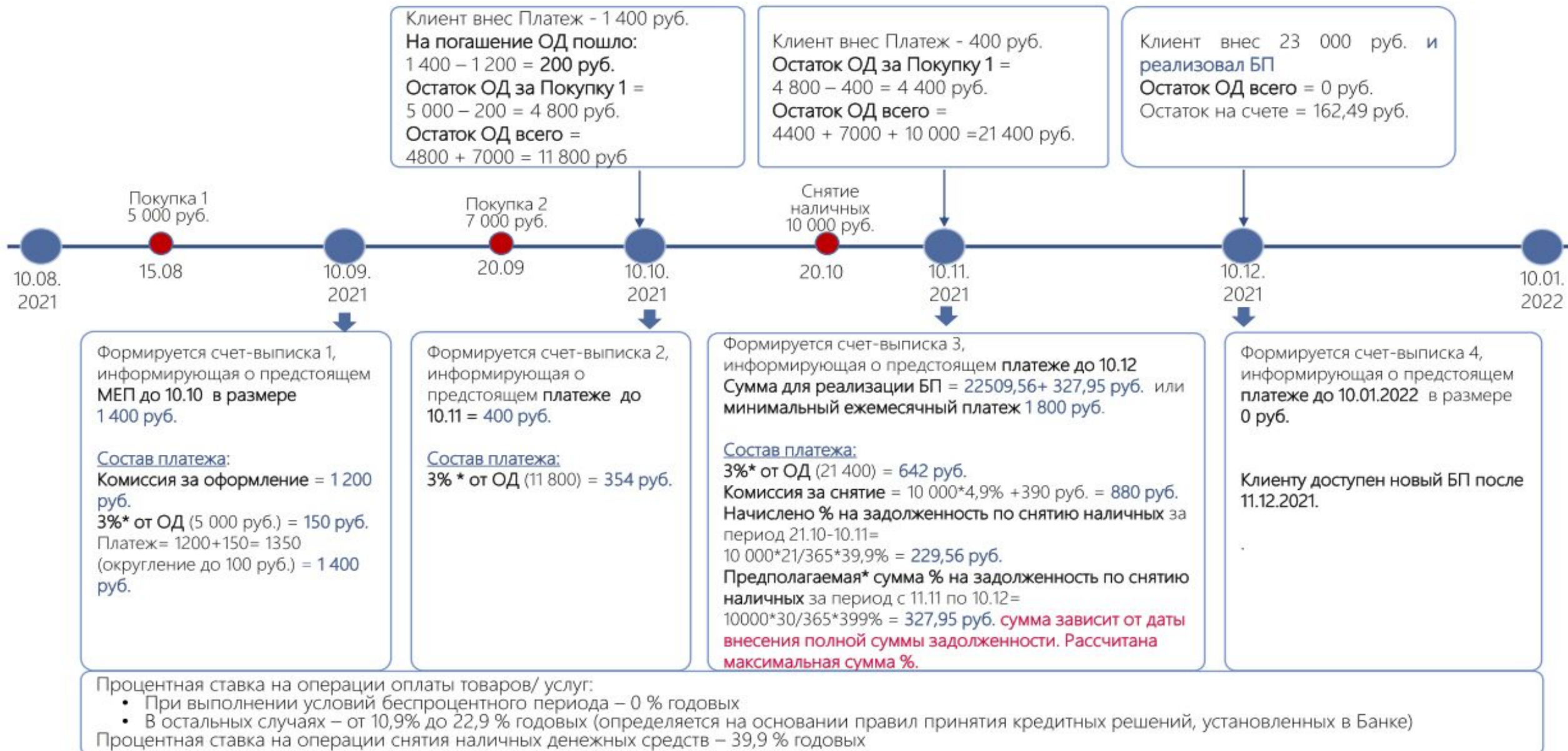
задолженность по процентам
(если были операции по снятию
наличных или если не выполнены
условия беспроцентного периода
по безналичным операциям)

Размер ежемесячного платежа **округляется до 100 р** в большую сторону. Сумма округления пойдет на погашение основного долга. Также Клиент может вносить платежи в размере большем, чем минимальный.

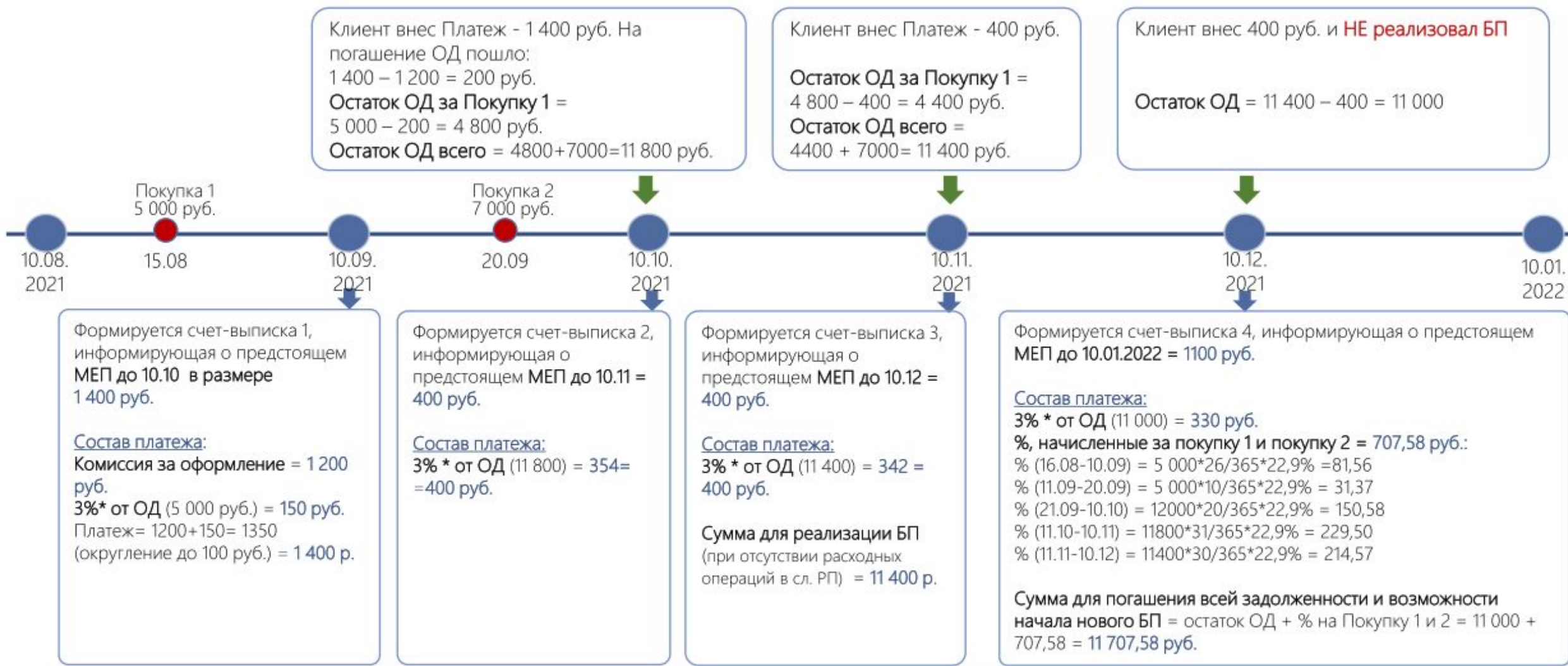
КАКИЕ КОМИССИИ МОГУТ ВХОДИТЬ В МИНИМАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ:

- За оформление - взимается при совершении первой операции по карте и включается в состав очередного платежа;
- За ежегодное/ежемесячное обслуживание;
- За снятие наличных;
- За подключенные платные услуги;
- За перевыпуск карты;
- За выпуск дополнительной карты и т.д.

РАСЧЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БЕСПРОЦЕНТНОГО



РАСЧЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В СЛУЧАЕ НЕИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Процентная ставка на операции оплаты товаров/ услуг:

- при выполнении условий беспроцентного периода – 0 % годовых
- в остальных случаях – от 10,9% до 22,9 % годовых (определяется на основании правил принятия кредитных решений, установленных в Банке)

Процентная ставка на операции снятия наличных денежных средств – 39,9 % годовых

ОПЛАТА КАРТОЙ И СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ СОВЕРШЕНЫ В ОДНОМ РАСЧЕТНОМ ПЕРИОДЕ



Мультибонус

ПАО «Почта Банк» и Банк ВТБ (ПАО) специально для своих клиентов разработали программу лояльности «Мультибонус», по которой, осуществляя операции с картой, можно получать бонусы.

Регистрация в программе лояльности «Мультибонус» происходит при подключении к программе в ПБО или КЦ Почта Банка:

- клиенты с картой «Вездеход» регистрируются автоматически;
- новые Клиенты регистрируются автоматически при подключении к программе лояльности;
- действующие Клиенты могут сделать это в Почта Банк Онлайн или КЦ.



КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ПОКУПКАХ С ПРОГРАММОЙ «МУЛЬТИБОНУС»





По карте «Вездеход» бонусы начисляются в зависимости от категории покупки и оборота по карте в КАЛЕНДАРНОМ МЕСЯЦЕ:

ЗА ПОКУПКИ НА ПЕРВЫЕ 30 000 РУБ. В КАЛЕНДАРНОМ МЕСЯЦЕ:

1% за все покупки

3% в категориях:


Одежда, обувь 


Рестораны, фастфуд 

ЗА ПОСЛЕДУЮЩИЕ ПОКУПКИ СВЫШЕ 30 000 РУБ. В КАЛЕНДАРНОМ МЕСЯЦЕ:

2% за все покупки

6% в категориях:

Одежда, обувь 

Рестораны, фастфуд 

Оплачивая покупки по кредитной карте «Вездеход» у партнёров программы «Мультибонус», Клиент может получить **повышенное вознаграждение – до 15% бонусами** на бонусный счёт.*



Условия начисления бонусов

Начисление вознаграждения (бонусов) осуществляется на бонусный счет в Расчетную дату - **10 числа календарного месяца**, следующего за месяцем совершения покупок.

Обратите внимание: расчетный период по бонусам равен календарному месяцу, а не расчетному периоду по карте.



Размер и срок действия начисленных бонусов

- Максимальный размер вознаграждения – **5000 бонусов в месяц**.
- Срок действия Вознаграждения (бонусов) – **18 месяцев** от Расчетной даты.
- Бонусы по программе «Мультибонус» начисляются **только при наличии действующего Сберегательного счета** у Клиента.

* Повышенное начисление бонусов действует только при переходе в магазин партнера из личного кабинета Клиента в онлайн-магазине «Мультибонус»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА (1)

ИО, картой какого Банка Вы пользуетесь? [получи ответ Клиента]. Я пользуюсь картой нашего Банка и могу с уверенностью сказать, что у нее самые выгодные условия. Давайте сравним условия и Вы убедитесь в этом сами. [проведи сравнение по условия другого Банка с нашей картой].



	ПОЧТА БАНК	ВТБ	МТС	ОТП Банк	Тинькофф	МКБ	СОВКОМ БАНК
НАЗВАНИЕ ПРОДУКТА	«ВЕЗДЕДОХОД»	«Карта возможностей»	«МТС Cashback»	«120 дней без %»	«Платинум»	«Можно больше»	«Халва»
ЛИМИТ	До 1,5 млн Р	До 1 млн. Р	До 1 млн. Р	До 300 тыс. Р	До 700 тыс. Р	До 800 тыс. Р	До 350 тыс. Р
Льготный период	120 дней	110 дней	111 дней	120 дней	55 дней	123 дня	1080 дней
MIN % СТАВКА	От 10,9%	От 14,9%	От 11,9%	От 13,9%	От 0%	От 21%	От 0%
CASH BACK БОНУСЫ	До 6%, До 20% у партнеров	До 3% до 15% у партнеров	1% + 5% категориях	1%, в т.ч. на наличные	1% от любых покупок, до 30% у партнеров	От 1 до 5% в категориях	2% у партнеров, 1% — за каждую покупку от 1 000 Р
СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ БЕЗ КОМИССИИ	нет	Да (до 50 тыс. Р/мес. в ВТБ)	Нет	в 1-ый месяц активации и во 2-ой и последующие до 20 тыс. руб. в мес.	Нет	До 50% от кредитного лимита в мес.	Нет
ОФОРМЛЕНИЕ	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	590 Р	0 Р	0 Р
ОБСЛУЖИВАНИЕ	0 Р При покупках от 5 тыс. руб. в мес.	0 Р	99 Р/мес., бесплатно при покупках в кредит от 8000Р в мес.	960 Р/год	590 Р/год	499 Р/год, бесплатно при покупках от 120 тыс. Р/год.	0 Р

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА (2)

ИО, картой какого Банка Вы пользуетесь? [получи ответ Клиента]. Я пользуюсь картой нашего Банка и могу с уверенностью сказать, что у нее самые выгодные условия. Давайте сравним условия и Вы убедитесь в этом сами. [проведи сравнение по условия другого Банка с нашей картой].



	ПОЧТА Банк	Газпромбанк	Альфа Банк	Открытие	Райффайзен	Сбербанк	Сити
НАЗВАНИЕ ПРОДУКТА	«ВЕЗДЕДОХОД»	«Удобная карта»	«100 дней без %»	«120 дней без %»	«110 дней»	«Виза Классик»	«Просто КК от Сити Банка»
ЛИМИТ	До 1,5 млн Р	До 600 тыс. Р	До 500 тыс. Р	До 500 тыс. Р	До 600 тыс. Р	До 600 тыс. Р	До 450 тыс. Р
Льготный период	120 дней	90/180 дней	100 дней	120 дней	110 дней	50 дней	До 180 дней
% СТАВКА	От 10,9%	От 11,9%	От 9,9%	От 13,9%	От 19,9%	От 23,9%	От 7%
CASH BACK	До 6%, до 20% у партнеров	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет, есть ПЛ Бонусы «Спасибо»	Нет
СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ БЕЗ КОМИССИИ	Нет	Да	Да, до 50 тыс. в мес.	Да	в месяц оформления и следующий за ним	Нет	Да
ОФОРМЛЕНИЕ	0 Р	0 Р	От 590 до 1490 Р	От 0 Р до 1200 Р	0 Р	0 Р	0 Р
ОБСЛУЖИВАНИЕ	0 Р При покупках от 5 тыс. руб. в мес.	199 Р/мес., бесплатно при покупках от 5000Р в мес.	От 590/1190/1490 Р в год	1200 Р/год, бесплатно при покупках от 5000Р в мес.	0 Р	0 Р	0 Р

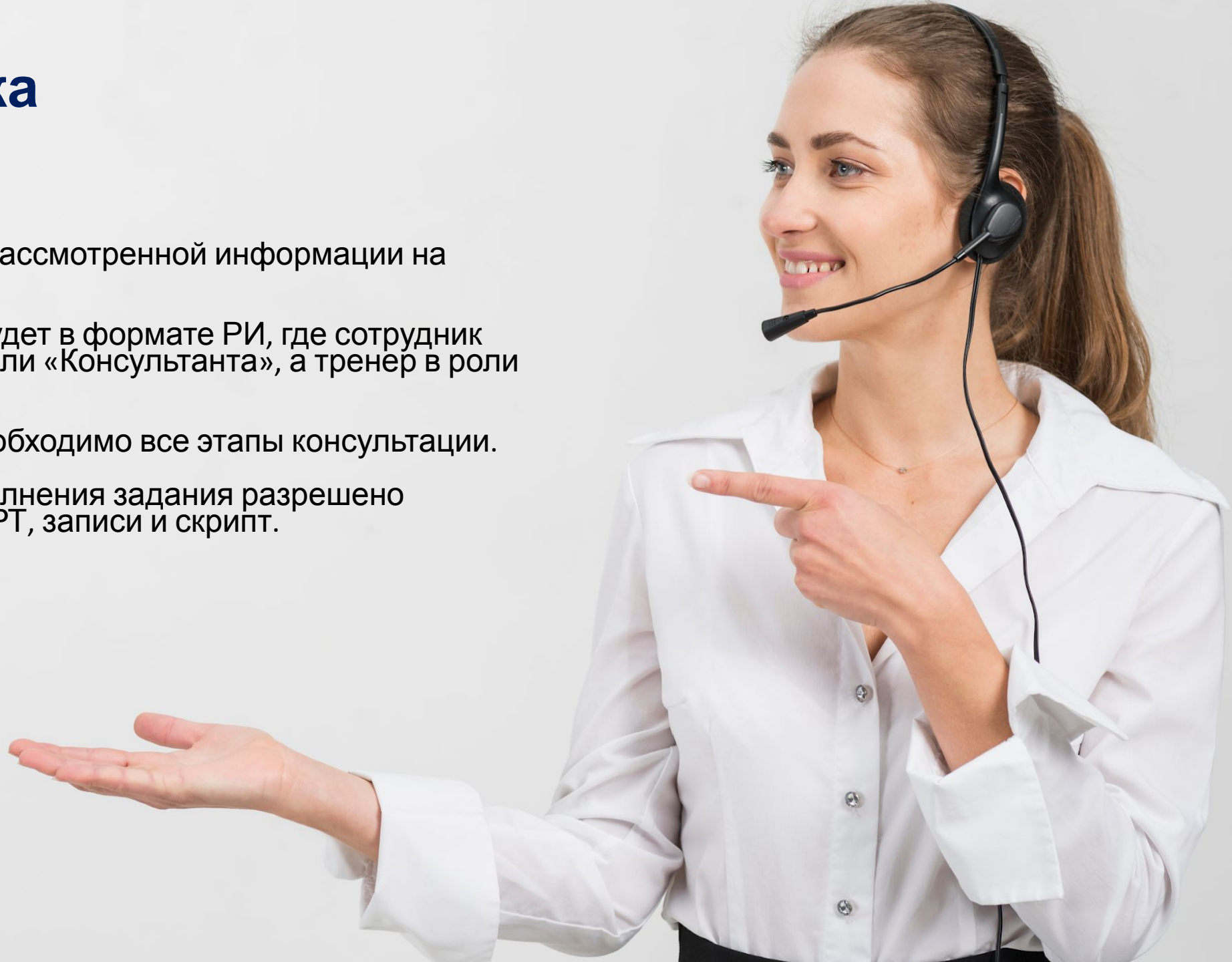
Практика

Закрепление рассмотренной информации на практике.

Упражнение будет в формате РИ, где сотрудник выступает в роли «Консультанта», а тренер в роли «Клиента».

Соблюдать необходимо все этапы консультации.

Во время выполнения задания разрешено использовать РТ, записи и скрипт.



A photograph of a modern office meeting room. Several people are seated around a long table, engaged in a meeting. The room features large windows on the left side, providing a view of a cityscape. The lighting is bright, and the atmosphere is professional.

Спасибо за внимание!