

ТЕМА НОМЕРА

Считайте сами

Уровень зарплаты рядового клерка в провинциальном банковском офисе — 12-15 тысяч рублей в месяц. Зарплаты топ-менеджеров крупных банков достигают \$2-10 миллионов в год.

Рядовой сотрудник инвестиционной компании получает минимум 15-25 тысяч рублей в месяц. Оплата труда топ-менеджмента достигает \$3-5 миллионов в год.

Клерк страховой компании получает — 12-18 тысяч рублей в месяц. Оплата труда топ-менеджеров достигает \$1-2 миллионов в год. А вознаграждение страховых агентов целиком зависит от их таланта и усердия и может достигать 1 миллиона рублей в месяц.

Рядовые (страховые и кредитные брокеры, финансовые консультанты, специалисты бюро кредитных историй, коллекторских агентств и так далее) получают 13-15 тысяч рублей в месяц. Оплата труда топ-менеджеров может достигать \$300-400 тысяч в год.

Здесь учат
на финансистов
и экономистов

Кемеровский государственный университет

.....Адрес: г. Кемерово,
. ул. Красная, 6 (главный корпус)
..... Телефон: (3842) 58-12-26

Кузбасский государственный
технический университет
им. Т.Ф. Горбачева

.....Адрес: г. Кемерово,
..... ул. Весенняя, 28
..... Телефон: (3842) 58-30-14

Московский государственный
университет экономики, статистики
и информатики, Кемеровский
филиал

.....Адрес: г. Кемерово,
..... ул. Космическая, 6а
..... Телефон: (3842) 38-71-65
..... www.kemmesu.ru

Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова,
Кемеровский филиал

.....Адрес: г. Кемерово,
..... пр. Кузнецкий, 39
..... Телефоны: (3842) 75-43-98,
..... 75-36-89

Сибирский государственный
индустриальный университет

.....Адрес: г. Новокузнецк,
..... ул. Кирова, 42
..... Телефоны: (3843) 46-35-02,
..... 46-35-80
..... www.sibsiu.ru

Томский политехнический
университет, Кемеровское
представительство

.....Адрес: г. Кемерово,
..... ул. 40 лет Октября, 2
..... Телефон: (3842) 61-78-79
..... www.tpu.ru

Испытано на себе

Наталья и Екатерина рассказали о своем опыте работы
в финансово-кредитных учреждениях

Валентина Лангуева

История 1



— Меня взяли в банк! — Наташа не скрывала ликования.

Окончив педагогическую академию, она искала работу не по специальности учителя, а любую, где сможет заработать на новую, отдельную от родителей, квартиру. После собеседования в «Хоум кредит банке», рисовала себе радужные перспективы.

Реальность оказалась немного другой. Нужно было не только предлагать людям кредиты, сидя за столиком в одном из магазинов бытовой техники, но и выполнять план по кредитам — не менее восьми в день. Планка менялась. То становилась выше, то опускалась, последнее бывало редко.

В магазине, кроме этого банка, были представители еще нескольких кредитно-финансовых структур. И конкуренция за клиента шла нешуточная.

Тем, кто хотел купить в кредит микроволновку или стиральную машину, предлагались — кроме основного кредита — дорогостоящие страховки на самый разный случай. На это тоже был план. Все клиенты выражали недовольство. Но приходилось быть корректной и вежливой, даже в общении с теми, которые были точно неадекватными и переходили от одного столика с кредитными специалистами к другому.

Периодически руководство сообщало, что, кроме выдачи кредитов, необходимо организовать переход определенного количества людей из государственного пенсионного фонда в НПФ.

Наташа обзванивала родственников и друзей и предлагала такую «услугу» всем должникам, что приходили покупать холодильники и телевизоры. Давалось это непросто. Радовала только зарплата. Она, хоть и зависела от выполненного плана, но все же была выше среднестатистической зарплаты учителя.

После декретного отпуска, который показался Наташе тихим раем, она вышла на работу. Ей предложили место кредитного специалиста в недавно открывшемся офисе. Белый верх, черный низ. Фирменный платок банка на шее.

— И чем ты недовольна? — удивлялась свекровь, — Тепло, светло, зарплата хорошая.

Хотя хорошая зарплата позволила взять в ипотеку большую квартиру, Наташа становилось физически плохо от постоянно растущих планов продаж, от недовольных клиентов, которым служба безопасности банка отказывала в кредитах. Решение было принято в кабинете у врача, так как мигрени имели явно неврологическое происхождение. Теперь Наталья Федоровна работает учителем географии в ближайшей к ее дому школе.



История 2



Екатерина Романова — сотрудник банка. В данный момент в отпуске по уходу за ребенком:

— Я пошла в колледж по стопам старшей сестры. Меня прельщало, что сразу после окончания обучения я устроюсь на работу и буду самостоятельной и финансово независимой, — рассказывает она, — обучение давалось довольно легко, повезло с преподавателями. Поскольку трудоустроили студентов в конкретный банк, нас учили и программе, и инструкциям, и системе работы этого банка. Подробно изучалась микро- и макроэкономика, общее банковское дело, принципы работы существующих банков, основы денежного обращения, финансы и кредиты.

На последнем курсе обучения всех студентов отправили на практику.

— Она проходила в разных отделах и подразделениях, сначала в течение месяца, потом в течение трех месяцев. Очень многих студентов трудоустривают именно по месту прохождения практики. Так случилось и со мной.

По мнению Екатерины, чтобы работать в банке, нужны не только инициативность, четкость следования инструкциям, умение работать в очень большом коллективе, но и заинтересованность в данной сфере. Приходится иметь дело не только с клиентами, но и быть «продажником».

— Построить карьеру в крупном банке довольно непросто, так как в

Чтобы работать в банке, нужны не только умение работать в очень большом коллективе, но и заинтересованность в данной сфере

большом коллективе много конкурентов. Помимо выполнения своих повседневных обязанностей, я старалась проявлять инициативу, предлагала новые виды услуг, разрабатывала схемы их продвижения, чтобы заметило и оценило руководство. Это

легко давалось до рождения первого ребенка. Позже у меня сменились главные жизненные ценности, и сейчас, на пороге выхода из второго «декрета», я думаю, что буду просто выполнять основные функции и бежать домой к мужу и детям.



Выводы: Специалисты в сфере банковского дела довольно востребованы. Они могут работать в различных структурах предприятий — отделах инвестиций, кредитования, ценных бумаг, дилинга, в фондовых и юридических отделах. При условии успешного окончания учебного заведения выпускники не останутся без работы. Перспективы карьерного роста реальны. Они зависят от стремления и желания самого человека, от тех усилий, что он будет прилагать, от его профессиональных знаний, готовности постоянно учиться. Но личностям с уязвимой душевной организацией внутри кредитно-финансовой структуры придется непросто.

Мнение психолога

Анна Малышева, школьный психолог, специализируется на профессиональной ориентации. Она уверена, что банковское дело подходит далеко не всем.

— Профессию банкира, финансового консультанта или специалиста кредитного учреждения могут выбрать люди, которые имеют аналитический склад ума и хорошие математические способности. При этом важно, чтобы специалист мог быть сосредоточенным на деле, обладал повышенным вниманием, умел анализировать и систематизировать информацию. При работе с клиентами необходимы общительность, доброжелательность, способность гасить конфликтные ситуации.

Но самое главное качества работника банковской сферы — стрессоустойчивость! Без нее ни одно качество, ни самые лучшие оценки в дипломе не помогут сделать даже минимальную карьеру.

