

от 7,7 %



# Кредит наличными

## **ПРЕИМУЩЕСТВА ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТОВ В АЛЬФА-БАНКЕ**

- **Свободное распоряжение заемными средствами**
- **Удобное планирование своего бюджета – равные ежемесячные платежи**
- **Множество удобных способов погашения кредита**

Для финансирования крупных покупок не обязательно оформлять залог или обосновывать целевое использование средств. Достаточно оформить кредит наличными.

- Отпуск
- Ремонт квартиры/дома
- Покупка автомобиля
- Обучение

# Общие положения

- **Тип кредита — аннуитетный (погашение равными ежемесячными платежами по предоставленному Банком по графику).**
- **График погашения рассчитывается исходя из суммы, срока кредита и начисляемых процентов.**
- **Клиент Альфа банка может иметь не более 2 КН**
- **Минимальная процентная ставка по КН - 7,7 %**
- **Срок кредитования 1-5 лет**
- **Максимальная сумма кредитования до 5 млн.**



# Финансовая нагрузка



Таблица максимально допустимого соотношения суммы ежемесячных платежей по всем кредитным договорам заемщика в АО «АЛЬФА-БАНК» к ежемесячному доходу:

Размер ежемесячного дохода (за вычетом налогов, в рублях)	Отношение ежемесячных платежей к доходу
10 000 – 15 000	35%
15 001 – 30 000	40%
30 001 – 45 000	45%
Более 45 000	50%

- Кредитные средства зачисляются Клиенту на Текущий счет (ТС) в АБ:
  - Если у Клиента уже открыт Текущий счет (тип ЕЕ/ЕН), то Клиенту будет открыт новый Текущий счет ЕЕ.
  - Если у Клиента открыто два Текущих счета (тип ЕЕ -Текущий счет/ЕН- Текущий зарплатный счет), то средства будут перечислены на один из данных счетов в зависимости от наличия доп. услуг на одном из счетов (если есть доп. услуга на одном счете, то зачисление кредитных средств будет произведено на другой счет).
  - Если у Клиента открыто два Текущих счета (тип GZ - Зарплатный счет/ЕН- Текущий зарплатный счет), то Клиенту будет открыт новый Текущий счет ЕЕ.
- Воспользоваться кредитом можно уже в день принятия Банком положительного решения о выдаче кредита и зачисления кредитных денежных средств на ТС.
- Деньги могут быть получены наличными через банкоматы АБ и других банков с помощью пластиковой карты.
- Деньги можно перевести на другой счет в АБ или в другом банке.
- Кредитными средствами можно оплатить товары или услуги с использованием пластиковой карты.



# Категории клиентов

- **Staff** - штатные сотрудники Альфа Банка
- **Payroll**- зарплатный проект (зарплатные клиенты)
- **Preferred** – корпоративные сотрудники компаний, которые сотрудничают с банком
- **Satisfactory** – все остальные клиенты (люди, не являющиеся клиентами Альфа банка ранее)

# Документы

	Staff	Payroll	Preferred	Satisfactory
Документы	Паспорт РФ			
		Второй документ подтверждающий личность **		
			Справка 2-НДФЛ/ Справка по форме Банка	
				Суррогат ***

\*\*

- 1) заграничный паспорт,
- 2) водительское удостоверение,
- 3) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН),
- 4) страховое свидетельство Государственного Пенсионного фонда,
- 5) полис / карта обязательного медицинского страхования,
- 6) Банковская дебетовая пластиковая карта /Банковская кредитная пластиковая карта любого банка (карта должна быть выпущена на имя клиента; срок действия карты не истек на момент подачи заявки)

\*\*\*

- 1) свидетельство о регистрации транспортного средства категории «А», «В», «С», «D» в собственности (срок с даты выпуска ТС на дату подачи заявления не более 5 лет для российских марок, не более 7 лет для иностранных);
- 2) заграничный паспорт с отметками паспортного контроля, подтверждающими факт поездки за рубеж за последние 12 месяцев (при этом срок действия з/паспорта на момент подачи заявления может быть истекшим);
- 3) полис добровольного медицинского страхования.
- 4) полис КАСКО
- 5) выписка любого банка по дебетовому/зарплатному/депозитному счету; сумма остатков по счету не менее 150 000 рублей
- 6) копия трудовой книжки, соответствующая следующим требованиям:
  - копия трудовой книжки заверена работодателем;
  - последнее место работы Клиента в трудовой книжке соответствует месту работы в Анкете-Заявлении;
  - ФИО Клиента, указанное в трудовой книжке соответствует ФИО в паспорте;
  - предоставлена копия следующих заполненных полей трудовой книжки:
    - титульный лист с указанием ФИО Клиента;
    - страница с указанием предпоследнего места работы;
    - страница с указанием последнего места работы с отметкой "Работает по настоящее время".

## Минимальные требования к получению кредита наличными

	Staff	Payroll	Preferred	Satisfactory
Возраст	От 18 лет	от 21 года		
Стаж	3 мес.			
Мин. доход (до налогов)	10 тыс. руб.			

## Лимиты

	Staff	Payroll	Preferred	Satisfactory
Мин. лимит	50 тыс			
Макс. лимит	5 млн	3 млн	2 млн	1,5 млн
Срок	12, 24, 36, 48, 60			



# % ставка по кредиту наличными



		Staff	Payroll	Preferred	Satisfactory
% Ставка (по лимитам)		Со страхованием			
	50 000 -250 000	11,99	12,99-17,99	14,99-18,99	14,99-18,99
	250 001 - 700 000	10,99	10,99-14,99	12,99-15,99	12,99-15,99
	700 001 - 1 300 000	9,9	9,99-14,99	10,99-15,99	10,99-15,99
	1 300 000+	7,7	8,8-14,99	9,99-15,99	9,99-15,99
		Без страхования			
	50 000 -250 000	13,99	16,99-21,99	18,99-22,99	18,99-22,99
	250 001 - 700 000	12,99	14,99-18,99	16,99-19,99	16,99-19,99
	700 001 - 1 300 000	11,99	12,99-17,99	13,99-18,99	13,99-18,99
		1 300 000 +	11,99	11,99-17,99	12,99-18,99

# Досрочное погашение

Кредит наличными погашается ежемесячно равными частями. Клиенту предоставляется График платежей при заключении Договора выдачи Кредита наличными.

Досрочное погашение кредита возможно осуществить в любой день.

Для изменения Даты платежа по действующему договору Кредита наличными Клиенту необходимо обратиться в отделение Банка, написать Заявление на изменение даты Платежа или позвонить в ТЦ "А-Консультант".

## Как погасить кредит

Осуществить частичное или полное досрочное погашение можно:

- В мобильном приложении «Альфа-Мобайл»
- Через Телефонный центр «Альфа-Консультант»

## Где погасить кредит

- В мобильном приложении «Альфа-Мобайл»
- В интернет-банке «Альфа-Клик»
- В банкоматах Альфа-Банка
- У наших партнеров

## Варианты ЧДП по Кредиту наличными

Уменьшение размера ежемесячного платежа: после осуществления ЧДП производится перерасчет суммы ежемесячного платежа Кредита наличными. Срок, на который предоставлен кредит, не меняется.

Уменьшение срока, на который предоставляется Кредит наличными: после осуществления ЧДП производится пересчет срока, на который предоставляется Кредит наличными. Размер аннуитетного ежемесячного платежа остается прежним.



# СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЗАЕМЩИКОВ КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ

«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»

## Преимущества страхования

- ✓ **Уверенность в том, что задолженность по кредиту будет погашена в сложной финансовой ситуации**
  - ✓ **Защита близких и родных от непредвиденных расходов**
  - ✓ **Сохранение положительной кредитной истории**
    - «АльфаСтрахование» имеет исключительно высокий рейтинг надежности - ruAA+
    - Выплата осуществляется в течение 15 рабочих дней
    - «АльфаСтрахование» – признана лучшей страховой компанией России в 2013, 2015, 2016 и 2017 годах
    - По любому риску выгодоприобретателем всегда является клиент или его наследники
    - Защита 24 часа в сутки по всему миру
-

## Наполнение и отличие программ

Наименование продукта / Риски	Смерть	Инвалидность 1 группы	Потеря работы
РРІ	+	+	-
РРІ +	+	+	+

### Ключевые отличия:

#### 1. Страховая выплата: смерть/инвалидность:

РРІ/РРІ+ – задолженность по кредиту на дату наступления страхового случая.

#### 2. Срок страхования:

РРІ/РРІ+ – срок кредита (или до момента досрочного погашения), РРІ Пенсионеры – первоначальный срок кредита (в т.ч. при досрочном погашении).

РРІ STAFF – срок выбирает сотрудник(12, 24, 36, 48 или 60 месяцев).

#### 3. Риски:

по всем программам риски смерть и инвалидность действуют как в результате НС, так и болезней! **РИСКИ ПО ПРОГРАММЕ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ – ТОЛЬКО В РЕЗУЛЬТАТЕ НС.**

# Страховые риски. РРІ

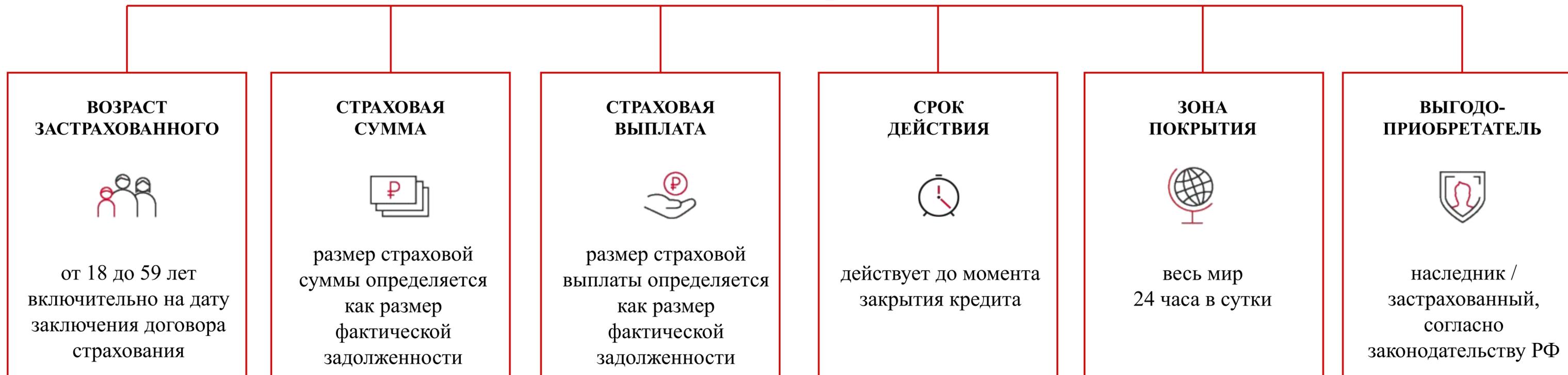


Смерть застрахованного



Инвалидность 1 группы

## Условия действия страхового полиса



## Страховые риски. РРІ+



Смерть застрахованного

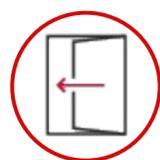


Инвалидность 1 группы

### Условия действия страхового полиса

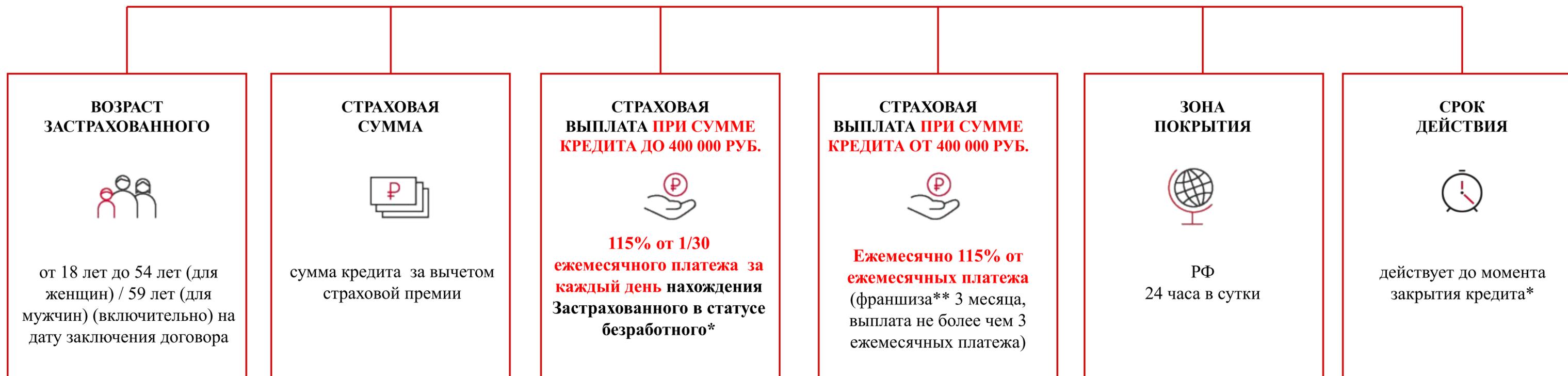


# Страховые риски. РРІ+



## Потеря работы

### Условия действия страхового полиса



**ТРЕБОВАНИЕ К ЗАЕМЩИКУ:** стаж на последнем месте работы не менее 6 месяцев, общий стаж не менее 12 месяцев

\*При сумме кредита до 400 000 руб. выплата осуществляется, начиная с 61-го дня нахождения Застрахованного в статусе безработного (не более чем 3 ежемесячных платежа).

\*\*Франшиза – часть убытков, не подлежащих возмещению.

# Страховые риски. PPI STAFF

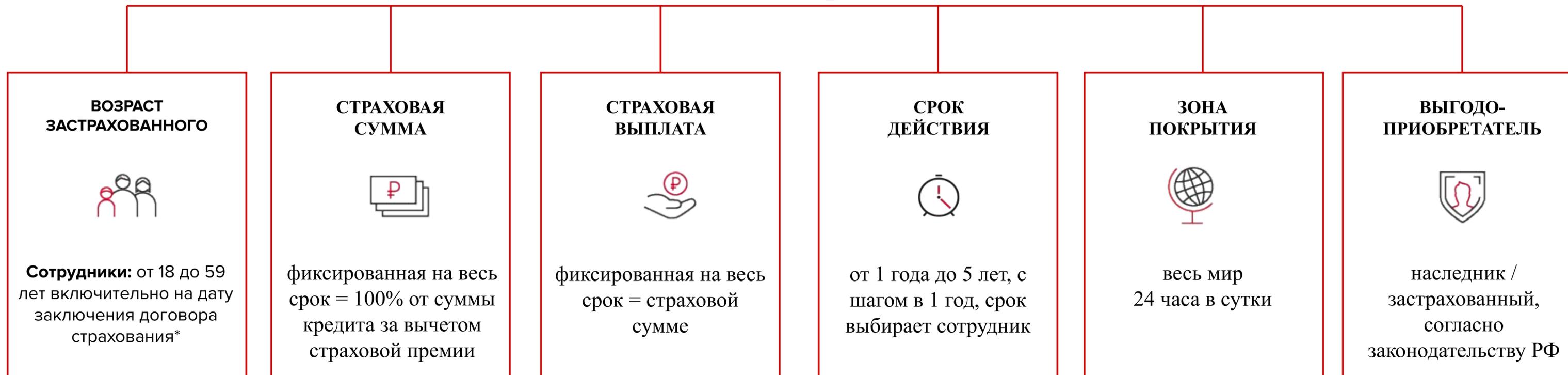


Смерть застрахованного



Инвалидность I группы

## Условия действия страхового полиса



# Страховые риски. РРІ Пенсионеры

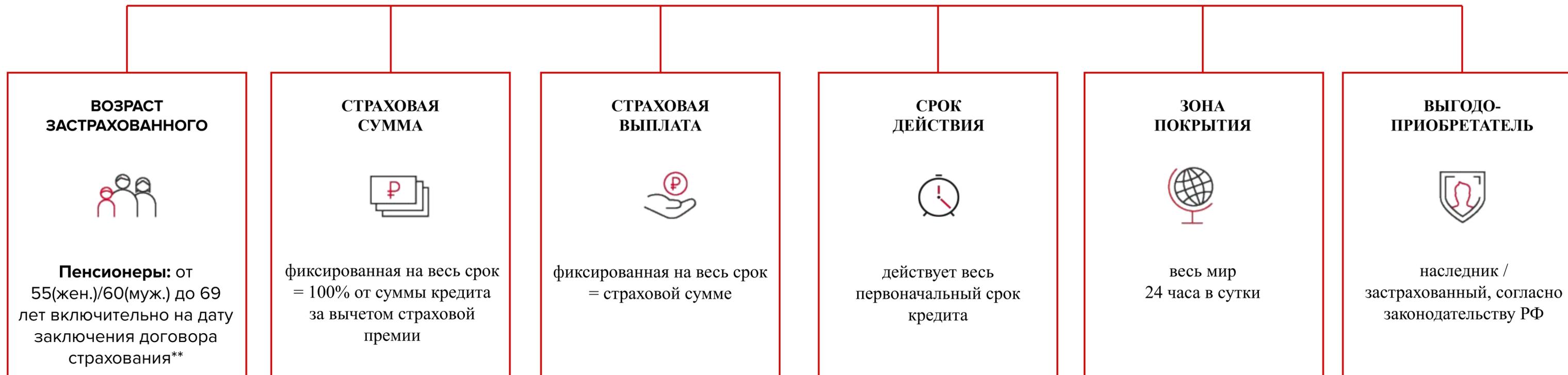


Смерть застрахованного  
в результате НС\*



Инвалидность I группы  
в результате НС\*

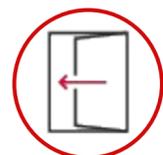
## Условия действия страхового полиса



\*НС – несчастный случай

\*\*Данная программа предлагается клиентам только пенсионного возраста

## Как производятся выплаты



### Потеря работы

- Клиент сообщает о наступлении страхового события
- Клиент встает на учет в центр занятости населения
- По истечении срока временной франшизы (часть убытков, не подлежащих возмещению, в зависимости от полиса 2 или 3 месяца) клиент подает документы в страховую компанию для выплаты
- Подать документы клиент может **либо за каждый месяц нахождения без работы, либо сразу за весь период нахождения без работы**

**Пример:** Клиент был уволен в результате сокращения. Временная франшиза по договору страхования составила 3 месяца. Без работы клиент находился в течение 5 месяцев.

Клиент может начать получение выплат уже с 4 месяца безработицы (1-3 месяца – не оплачиваются).

Получить выплату клиент может либо 2 раза (за 4-ый и за 5-ый месяцы безработицы), либо после 5 месяцев подать документы и получить сразу выплату за оба месяца.



### Инвалидность Застрахованного

- Клиент сообщает о наступлении страхового события
- Клиенту присваивается 1 группа инвалидности
- Клиент собирает документы и подает в страховую компанию для выплаты
- Сумма выплаты рассчитывается как сумма задолженности клиента **на дату наступления страхового события**

**Пример:** С клиентом произошел несчастный случай 10 марта. Через 3 месяца, 10 июня, клиенту присвоили инвалидность 1 группы в результате несчастного случая. Клиент собирает документы для выплаты и подают в страховую компанию. Сумма выплаты рассчитывается как задолженность клиента на дату 10 марта.



### Смерть Застрахованного

- Родственники клиента сообщают о страховом событии
- Родственники клиента собирают документы и подают в страховую компанию для выплаты
- Сумма выплаты рассчитывается как сумма задолженности клиента **на дату наступления страхового события**

**Пример:** Клиент ушел из жизни 5 августа. Родственники клиента собирают документы для выплаты и подают в страховую компанию. Суммы выплаты рассчитывается как сумма задолженности клиента на дату 5 августа.

## Тарифы по программам

Тип страховки	Тариф (в год)	Кому предлагаем	Суммы кредитов
РРІ	1,92%	Мужчины 18 - 59 Женщины 18 - 59	Сумма от 1 300 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ вариант 1	6,96%	Мужчины 18 - 59 лет Женщины 18 - 54 года	Сумма 0 - 100 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ вариант 2	6,24%		Сумма 100 000 - 200 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ вариант 3	4,32%		Сумма 200 000 - 400 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ вариант 4	3,96%		Сумма 400 000 - 700 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ вариант 5	2,64%		Сумма 700 000 – 1 300 000 руб. Для всех сроков
РРІ+ ВСС	ВСС на 1 год - 9,48% ВСС на 2 года - 8,52%		Сумма от 700 000 руб. Срок от 60 мес.
РРІ пенсионеры вариант 6	5,04%	Мужчины 60 - 69 лет Женщины 55 - 69 лет	Сумма 0 - 200 000 руб. Для всех сроков
РРІ пенсионеры вариант 7	4,56%		Сумма 200 000 - 700 000 руб. Для всех сроков
РРІ пенсионеры вариант 8	4,04%		Сумма от 700 000 руб. Для всех сроков
РРІ staff	1,98%	Только сотрудники Альфа-Банка мужчины / женщины 18-59	Доступна

## Исключения

- Страховые случаи по причине умышленного преступления или правонарушения Застрахованного
  - Страховые случаи в результате хронического заболевания, диагностируемого до заключения Договора. Заболевания СПИД или ВИЧ-инфекции и др.
  - Случаи в результате алкогольного, наркотического отравления Застрахованного или воздействия психотропных веществ
  - Самоубийство Застрахованного (в первые 2 года) или причинение им себе телесных повреждений
  - Участие Застрахованного в народных волнениях, военных действиях, воздействие ядерного взрыва
  - Страховые случаи, связанные с занятием опасными видами спорта на профессиональном уровне
  - Умышленные действия Страхователя, Застрахованного, Выгодоприобретателя, направленные на наступление страхового случая
-

# Работа с отказами

## Алгоритм работы при обращении клиента с целью расторжения договора страхования:

### 1. Выяснить ситуацию клиента и причины отказа

- Консультировался ли ранее на горячей линии «АльфаСтрахование-Жизнь»?
- Какова причина отказа?

### 2. Работа с причинами отказа клиентам

- Отработать возражения клиента

### 3. Дополнительные аргументы

- Пояснить клиенту ценность продукта, повторно проговорить риски и их последствия для клиента и его родных, а также акцентировать внимание на преимуществах страхования
- Дополнить собственными аргументами, продающими ценность страхования и пояснить важность программы для клиента
- Если ставка не зависела от страхования – пояснить, что условия выгодные, акцент на важности лояльности банка в будущем
- (ВАЖНО!) Только в случае, если клиент не согласился оставить страхование после предыдущих этапов, то если кредит с пониженной ставкой – аргументировать, что банк предлагал более выгодную ставку при наличии страхования

### 4. Пояснить последствия и дать время подумать

- Объяснить последствия рисков при отсутствии страхования
- Призвать клиента к ответственности и пояснить, что риски переходят на него и его семью
- Предложить подумать клиенту, посоветоваться с семьей, принять взвешенное решение

## Техники продаж: «КИП»



### Пример:

В комфортный ежемесячный платеж входит: основной долг, % по кредиту и ПРОГРАММА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВАШЕГО КРЕДИТА, КОТОРАЯ гарантирует полное погашение задолженности при проблемах со здоровьем и утрате основного источника дохода, И САМОЕ ГЛАВНОЕ для Вас, что обязательства по кредиту ни при каких обстоятельствах не перейдут на плечи Ваших родных, Вам не придется продавать автомобиль, чтобы погашать долги, кредитная история Вас и Ваших близких останется положительной, ПОЭТОМУ данная программа и входит в комфортный ежемесячный платеж.

## Техники продаж: «Проблематизация»



Суть данной техники заключается в том, чтобы продать клиенту идею страхования, «рисуя» в его воображении возможные ситуации.

### **Данная техника состоит из трех этапов:**

1. Мы рассказываем о возможных ситуациях – говорим развернуто, никакой конкретики, чтобы клиент сам мысленно «нарисовал» себе картинку.
2. Объясняем, как они влияют на клиентов – говорим о возможных последствиях данных ситуаций, говорим по нарастанию от самых простых до наиболее сложных ситуаций. Между примерами делаем небольшие паузы, чтобы клиент успевал погружаться в ситуации.
3. Предлагаем пути решения – рассказываем о продукте на языке выгод.

### **Пример:**

1. Иван Иванович, предлагаем вам оформить программу защиты, так как сейчас участились случаи, когда клиенты не могут платить по кредиту.
2. В результате клиенты выходят на просрочки (платят значительно большие суммы, чем планировали ранее), портят кредитные истории (не могут взять кредитов в дальнейшем), отказывают себе в привычном уровне жизни (начинают отказывать себе в необходимом и экономить), в тяжелых ситуациях продают имущество (но не у каждого оно есть и продаем мы его невыгодно) и в самых тяжелых случаях клиенты приходят и пишут заявления о реструктуризации (но далеко не всем они помогают, и не у всех есть возможность их написать).
3. И чтобы этого всего у вас не происходило, я предлагаю вам оформить программу защиты. Она поможет вам в ситуациях, связанных с жизнью, здоровьем и потерей работы, при этом ваш кредит будет полностью погашен. Оформляем?

## Техники продаж: «ИСО»



**Методика ИСО** – данная техника будет наиболее эффективна, если у клиента возникает вопрос «Что такое страхование?», «Зачем это нужно?». Благодаря данной технике, мы можем показать клиенту, насколько важно позаботиться о своем будущем. Рисуем круг и делим его на три части: Имущество, Семья и Отдых.



**Говорим клиенту:** «Наша жизнь состоит из 3 самых важных частей: наши близкие, нажитое имущество, путешествия и отдых. Сейчас Вы берете кредит на ...(в зависимости от цели кредита, указать на нужную часть круга). Позаботившись об одной части своей жизни, вы непременно заботитесь об остальных. Я Вам предлагаю оформить программу финансовой защиты, дабы вы в течение всего срока кредита были уверены, что вне зависимости от ситуации, кредит будет погашен, и любые непредвиденные события никак не отразятся на остальных аспектах вашей жизни! Насколько для Вас важно позаботиться о своём будущем?».

**Согласно многочисленным опросам, это 3 самых важных ценности большинства людей. Данным способом визуализации мы наглядно показываем клиенту, что у него уже есть, что он получает, оформляя кредит, и что может потерять, если всерьез не задумается о своем будущем.**

## Работа с возражениями

### Возражение «Со мной ничего не случится»

Хорошо, если так. Однако данная услуга — гарантия спокойствия для Вас и Ваших близких.

Страховка не нужна также, как зонт в сухую погоду. Но кто из нас не попадал под дождь? А Вы, когда добираетесь до работы, часто видите ДТП? Как Вы думаете, участники планировали это?

Речь идет о событиях, которые невозможно запланировать. Но позаботиться о себе и близких, Вы можете **Здесь и Сейчас!**



# Работа с возражениями

## Возражение «Мне без страховки»

Программа гарантирует финансовую защиту вас и ваших родных в непредвиденных ситуациях, связанных с работой, жизнью и здоровьем. Тем самым, избавляя от лишних расходов, обеспечивая финансовую поддержку в сложных жизненных ситуациях, и поддерживая комфортный уровень жизни.

Чтобы отказаться от собственной уверенности, должны быть веские причины. Можно узнать какие?

Подключая данную программу, Вы заботитесь в первую очередь о себе и Ваших близких! Что Вас может убедить в принятии единственного верного решения?



## Работа с возражениями

### Возражение «Дорого»

Обычно в непредвиденных обстоятельствах за спокойствие мы готовы отдать гораздо больше!

Сумма финансовой защиты списывается одновременно, и заметна для Вас только в ежемесячных платежах и составляет ... X руб./в день.

Мы рекомендуем не экономить на себе и спокойствии близких!



## Документы для выплаты

### Риск «Смерть застрахованного»:

- Копия страхового Полиса и всех дополнений к нему;
- Копия паспорта Выгодоприобретателя/законного наследника;
- Свидетельство о праве на наследство по закону (если Выгодоприобретатель не назначен);
- Нотариально заверенная копия Свидетельства о смерти Застрахованного;
- Копия Справки о смерти/Медицинского свидетельства о смерти;

### Риск «Инвалидность 1 гр.»:

- Копия страхового Полиса и всех дополнений к нему;
- Справка МСЭ об установлении группы инвалидности;
- Направления на МСЭ (форма 088/у-06) и обратный талон к нему;
- Если установление группы инвалидности явилось следствием несчастного случая - предусмотренный действующим законодательством документ, свидетельствующий о факте и обстоятельствах наступления несчастного случая (акт о несчастном случае на производстве по форме Н-1, решение суда по уголовному делу, акт расследования несчастного случая, постановление о возбуждении или об отказе в возбуждении уголовного дела и т.п.);



## Документы для выплаты

### Риск «Потеря работы»:

- Копия трудового договора Застрахованного;
- Копия приказа об увольнении Застрахованного;
- Копия трудовой книжки Застрахованного;
- График платежей по кредитному договору;
- В случае банкротства или ликвидации работодателя Застрахованного – копию соответствующего судебного акта и выписки об исключении об исключении Работодателя из Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ);
- Оригинал справки, подтверждающей регистрацию Застрахованного в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы или иной документ.

## Справочная информация

### Вступление договора в силу:

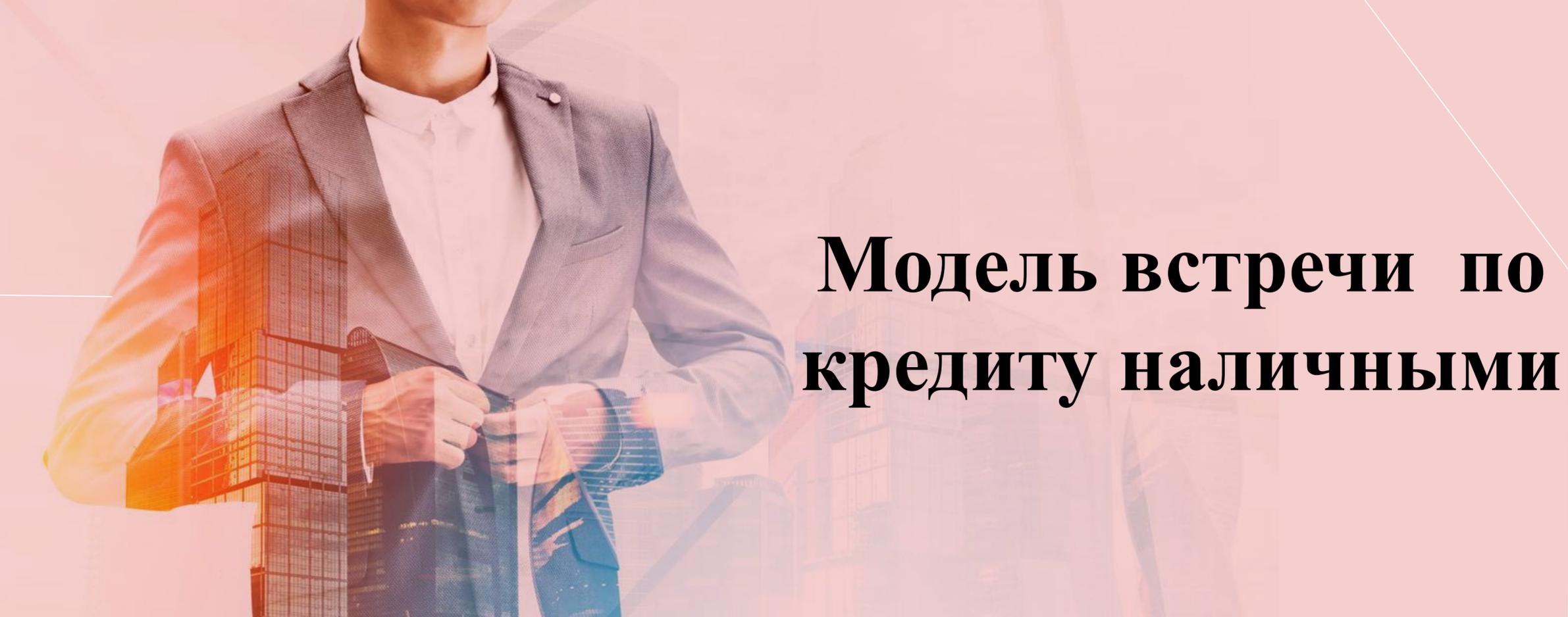
- Договор страхования вступает в силу с даты поступления суммы страховой премии в полном объеме на расчетный счет или в кассу Страховщика

### Осуществление страховой выплаты:

- Рассмотрение страхового события начинается после получения страховой компанией полного комплекта документов
- Страховая выплата производится в течение 5 (пяти) рабочих дней после подписания страхового акта

**Заключение договора страхования не может быть условием выдачи кредита**

**Обязательства по договору страхования несет страховщик**



## Модель встречи по кредиту наличными

1. Получение карты к кредиту наличными.  
\*Карта выдается клиенту, только в том случае, если клиент новый. В остальных случаях карты в комплекте нет.
2. Получение списка предварительных предложений по клиенту от сотрудников Контроля и Планирования или от ССВК
3. Осуществление звонка клиенту с целью подтверждения встречи и проверки документов.
4. На встрече подгружаете комплект документов и обсуждаете с клиентом доступные варианты предложений по кредиту наличными.
5. Выбранное предложение отправляете координатору по смс или звонку.
6. В свою очередь, координатор отправляет клиенту электронную ссылку на выбранное предложение от банка.
7. Клиент ознакомливается с договором и подписывает договор ПЭП.
8. Вы с клиентом заходите в МП Альфа банка и проверяете поступление денежных средств на счет клиента.