





Перший  
Український  
Міжнародний  
банк



**UKRSIBBANK**  
**BNP PARIBAS GROUP**



**ЦЕНТР  
РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ  
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

*Можливість бути першими.*



Деркач Т. Л., Саприкіна М. С. Твоє майбутнє в банківській сфері.  
– К.: Видавництво «Юстон», 2018. – 42 с.

Дана публікація є керівництвом для підлітків, які прагнуть свідомо обирати майбутню професію, а також для батьків та вчителів, які допомагають молоді у професійному самовизначенні. У буклеті описано сучасний стан розвитку банківської сфери в Україні, інформацію про основні професійні напрямки, вимоги до знань та навичок. Також буклет включає інформацію про те, як розвивається кар'єра у різних спеціалістів банківської сфери, та рекомендації від топ-менеджерів цієї галузі.

В публікації використано матеріали та поради двох провідних банків України, які є партнерами проекту «Карта професій»: Перший Український Міжнародний Банк та UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP.

©Центр «Розвиток КСВ», 2018  
Координація робіт – ФОП Комарова Н.П.

Це видання видано Центром «Розвиток КСВ» в рамках проекту «Карта професій» за фінансової підтримки компаній: Перший Український Міжнародний Банк та UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP. Зміст публікації є винятковою відповідальністю Центру «Розвиток КСВ» та не обов'язково відображає точку зору вказаних вище компаній. Забороняється відтворення будь-якої частини цієї публікації у будь-якому форматі, включаючи графічний, електронний, копіювання чи використання в будь-який інший спосіб без відповідного посилання на оригінальне джерело.

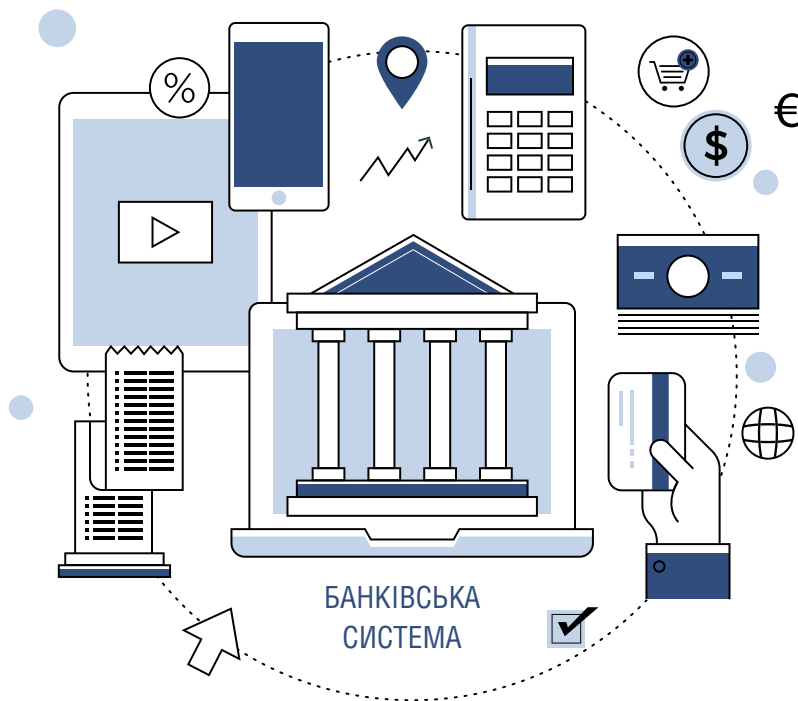


<b>ВСТУП</b>	<b>4</b>
<b>БАНКІВСЬКА СФЕРА В УКРАЇНІ</b>	<b>5</b>
Основні функції банків	7
Оздоровлення банківської системи	8
Динаміка ринку праці	9
Особливості роботи в банківській сфері	9
<b>ПРОФЕСІЙНІ НАПРЯМКИ І КАР'ЄРА</b>	<b>10</b>
Робота з клієнтами	12
<b>Роздрібний бізнес банку</b>	<b>14</b>
Фахівець роздрібного бізнесу	
Касове обслуговування	
Споживче кредитування	
Касир	
Кредитний експерт	
<b>Корпоративний бізнес</b>	<b>23</b>
<b>Фінансова аналітика</b>	<b>24</b>
Фінансовий аналітик	
Ризик-менеджер	
<b>Спеціаліст інвестиційного бізнесу</b>	
<b>Менеджер</b>	<b>28</b>
Допоміжні професійні напрямки	29
<b>ПОЧАТОК КАР'ЄРИ</b>	<b>35</b>
Перелік навчальних закладів	36
Можливості для молоді	39

# ВСТУП

Банківська сфера – одна з найважливіших галузей у кожній країні. Саме від стабільної роботи фінансової системи та банків залежать добробут населення та його впевненість у майбутньому. Банки розширюють фінансові можливості людей та підприємств, надаючи в користування потрібні їм кошти. Вони зберігають, перерозподіляють та примножують гроші в державі й, відповідно, сприяють швидшому зростанню економіки країни.

Робота в банківській сфері престижна та надзвичайно відповідальна, адже вона пов'язана не лише з фінансами, а й з довірою людей. Саме довіра є ключовою в роботі кожного банку. А будувати стабільні, довгострокові та взаємовигідні стосунки з клієнтами можуть лише висококваліфіковані банківські спеціалісти.





# БАНКІВСЬКА СФЕРА В УКРАЇНІ

Винахід грошей був пов'язаний з потребою прийняття єдиної міри для обміну нерівнозначними товарами і предметами. Гроші стали мірилом вартості всіх речей і послуг.

У старовину грошима для людей могли бути будь-які цінні речі. Наприклад, для давніх хліборобів – зерно, для мисливців – хутро тварин, а для рибалок – рідкісні перлини та мушлі. Пізніше найпопулярнішими грошима стали благородні метали: золото і срібло, а також різноманітні монети з них. Сьогодні звичні для нас гроші у формі готівки – паперових банкнот та дрібних монет, але все ж таки більша частина коштів у світі безготівкові, тобто зберігаються на розрахункових рахунках у банках.

Банки – це спеціальні організації, створені для накопичення грошей та проведення різних фінансових операцій. В Україні банківська система почала формуватися в середині XVIII ст. і на сьогодні складається з двох рівнів: Національного банку та комерційних банків. Національний банк України — центральний державний банк, що проводить єдину державну банківську фінансово-грошову політику, контролює діяльність інших фінансових установ і регулює грошовий обіг у країні. А комерційні банки націлені на прибуток і надають різноманітні фінансові послуги населенню, підприємствам, уряду та навіть один одному.

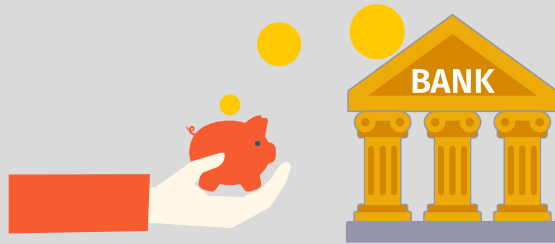
Банки передусім корисні можливістю вигідно зберігати гроші. Адже, вкладаючи кошти на певний період (на депозит), клієнти не лише надійно захищають гроші, а й мають додаткову вигоду – банк за користування грошима нараховує відсотки. Крім накопичення, однією з головних функцій банку є можливість створення кредитних грошей. Іншими словами, клієнти банку можуть отримати кошти в тимчасове користування, за що мають сплачувати певні відсотки від одержаної суми. Кредит (додаткові гроші) дає змогу покупцям швидше придбати бажані товари, а підприємцям – розпочати або розширити власний бізнес.



## ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЩО

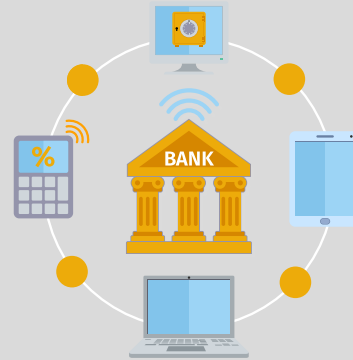
**Перші банки з'явилися у Європі ще в XIV ст., деякі з них працюють і донині, створивши банківські мережі.**

# ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ БАНКІВ:



## Накопичення вільних коштів

Банки зберігають та накопичують гроші й інші цінності (цінні папери, коштовності тощо) за рахунок використання вкладів (депозитів).



## Посередництво у платежах

Підприємства, організації, населення, державні установи, тримаючи свої кошти на банківських рахунках, активно використовують банки для розрахунків між собою.



## Посередництво в наданні кредиту

Банк є посередником між тими, хто тимчасово накопичує вільні кошти, і тими, хто тимчасово потребує додаткового капіталу.



## Створення кредитних грошей

Банки дають можливість робити покупки за додаткові гроші (у кредит) і таким чином підтримують продавців та стимулюють покупців.

# ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Унаслідок активної роботи Національного банку України щодо реформування та оздоровлення банківської системи на кінець 2017 року 89 банків залишили український ринок.

## Хто ж залишив ринок?



### Банки-зомбі

у яких не було активів та які довгий час трималися лише завдяки приросту депозитів або повторному фінансуванню НБУ



### Нечесні банки

фінансові установи, які не займалися традиційним банкінгом, а були створені для відмивання коштів



### Неплатоспроможні банки

які через погіршення стану втратили ліквідність, не могли обслуговувати клієнтів та вчасно проводити операції. А їх акціонери не змогли поліпшити ситуацію в банку та підтримати його капіталом

Таким чином у банківському секторі країни залишилось понад 90 банків, які вирізняються своєю стабільністю, прозорістю та звітністю. Вони створюють кращі умови співпраці зі своїми клієнтами, а головне – дають можливість професійного зростання співробітників.



# ДИНАМІКА РИНКУ ПРАЦІ

Фінансист – одна з затребуваних професій на ринку праці, входить до топ-5 за рівнем заробітної плати в Україні. Понад 140 тисяч українців працюють у банківській сфері, а їхній дохід, за даними Держстату, приблизно у два рази вищий від середнього по країні, середня зарплата у фінансовому секторі перевищує 13 тисяч гривень. Усього за кілька років зарплати фінансистів зросли удвічі.

Банківський сектор нині поступово розширюється, і в найближчі роки попит на фінансові спеціальності також зростатиме. Та варто пам'ятати, що йдеться про мотивованих і кваліфікованих спеціалістів, які готові наполегливо працювати та конкурувати на ринку праці.

Найбільш охоче на роботу в банки беруть ІТ-фахівців, аналітиків і менеджерів по роботі з клієнтами. Для роботи з клієнтами банки готові брати студентів та молодь без досвіду, безкоштовно навчати й офіційно їх працевлаштовують. Тому банківська сфера зручна для початку кар'єри молоді. Крім того, одна з головних переваг роботи в банку, яку відзначають експерти, – можливість кар'єрного зростання.

## ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

### КОМФОРТНІ УМОВИ



Умови роботи працівників банківського сектору зазвичай доволі комфортні, а робоче місце залежно від посади може бути в центральному офісі, банківському відділенні або в точці кредитування в магазині.

### ДРЕС-КОД



Банк вважають консервативним закладом із чіткими правилами, стандартами поведінки, безпеки та конфіденційності. При цьому банки з кожним роком прагнуть спрощувати процедури і процеси, а типовий офіційно-діловий дрес-код стає більш вільним та неформальним.

### КАР'ЄРНЕ ЗРОСТАННЯ



Робота в банку передбачає високу відповідальність, адже на кону гроші клієнтів, і помилка у прямому сенсі може «дорого коштувати». Щоденні завдання і виклики дають змогу активно розвиватися не лише професійно, а й особистісно. А винагородою за старанність можуть бути як грошові бонуси, так і кар'єрне просування.

### СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ



Важливою особливістю роботи в банку є використання сучасних цифрових технологій ведення бізнесу. Автоматичні банківські системи, інтернет- та SMS-банкінг, хмарні технології та складні системи кібербезпеки – усе це нова реальність у банківській сфері, і працівники мають бути готові навчатись та швидко змінюватись.



# ПРОФЕСІЙНІ НАПРЯМКИ І КАР'ЄРА

Загалом професії в банку можна поділити за напрямками діяльності на роботу з клієнтами (роздрібний і корпоративний бізнес), фінансову аналітику та професії, що супроводжують ведення бізнесу.



## РОБОТА З КЛІЄНТАМИ



## ФІНАНСОВА АНАЛІТИКА



## ДОПОМІЖНІ ПРОФЕСІЙНІ НАПРЯМКИ



«Банк – дуже багатогранна організація. Тут можна реалізуватися людям з абсолютно різними здібностями. Знайти себе в аналітиці, фінансах, продажах, творчості та нових технологіях.

Основна складність банківської сфери – скорочення гравців на ринку, зменшення обсягів і зниження прибутковості бізнесу. Але, як і раніше, на ринку є гостра потреба в талановитих кваліфікованих людях. Тих, хто хоче вчитися, розвиватися, змінюватися разом із банком. Світ віртуалізується, і банк змінюється разом із ним. Це цікаво».

**Федот Єременко,**

заступник голови правління ПУМБ



# РОБОТА З КЛІЄНТАМИ

---

Фахівець  
роздрібного  
бізнесу

Фахівець  
корпоративного  
бізнесу

Робота з клієнтами – це ключовий напрям, адже успіх кожного банку безпосередньо залежить від довіри користувачів його послуг. У банку працюють різні спеціалісти, що обслуговують клієнтів, але традиційно їх поділяють на фахівців по роботі з фізичним особами (роздрібний бізнес) і з юридичними особами (корпоративний бізнес).

## ОСНОВНІ ПРОФЕСІЇ:

### Фахівці роздрібного бізнесу:

- Спеціаліст у відділенні банку
- Спеціаліст контакт-центру
- Спеціаліст колекторської служби
- Касир
- Кредитний експерт

### Фахівець корпоративного бізнесу

Робота з юридичними особами складніша, вона потребує більшого досвіду і кваліфікації, майстерності у проведенні переговорів та обізнаності з різноманітних фінансових питань.





## РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС БАНКУ

Роздрібний бізнес банку – це обслуговування фізичних осіб (людей). Клієнтів роздрібною бізнесу обслуговують у всіх відділеннях мережі банку, у точках продажу банку в магазинах, торговельних центрах, в інтернеті тощо. Сьогодні більшість операцій клієнти можуть здійснювати самостійно, користуючись інтернет-банкінгом, однак, якщо потрібно, фахівці роздрібною бізнесу проконсультують щодо фінансових питань, запропонують продукти та послуги банку відповідно до потреб, навчать користування онлайн-банкінгом.

## ПОСЛУГИ БАНКУ:



Споживче кредитування  
та кредит готівкою;



Кредитні картки;



Розміщення депозитів;



Зарплатні та особисті  
картки;



Страхування;



Обмін валют;



Оплата комунальних та  
інших послуг;



Грошові перекази.



«Я приєднався до команди UKRSIBBANK 14 років тому на посаді фінансового консультанта в одному з київських відділень. У банк я прийшов з державної служби, і мене вразив контраст у підході до роботи та в її обсягах. Приємно здивували й доволі молодий колектив, енергійність та амбіційність співробітників, а також здорова конкуренція всередині організації. Всі ці факти мотивували якісно виконувати свою роботу та добиватися щоразу кращих результатів.

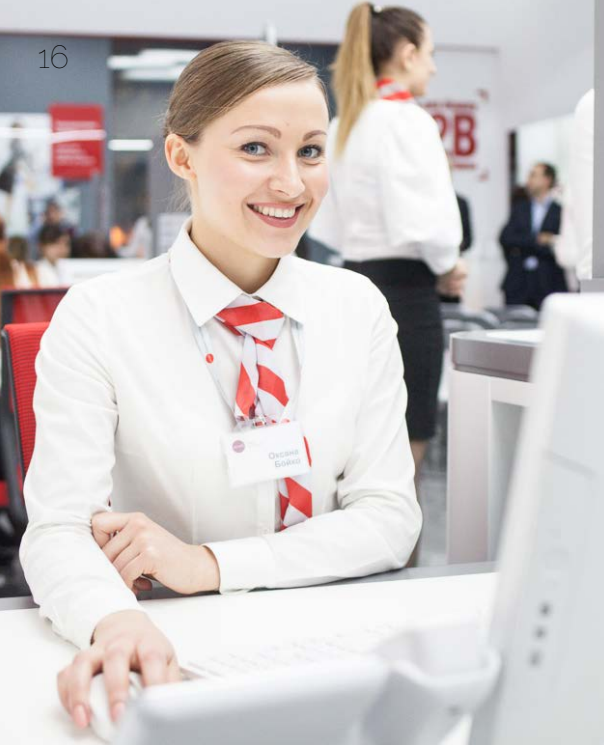
Завдяки наполегливій праці та прагненню досягати раз у раз нових вершин моя кар'єра розвивалась дуже швидко. Через рік після приходу в банк мене перевели до центрального відділення в Києві. Згодом запросили на посаду провідного спеціаліста відділу депозитів та поточних рахунків управління обслуговування фізичних осіб, а вже через сім місяців я очолив цей відділ. Також я працював провідним спеціалістом управління індивідуального бізнесу по Кримському, Південному та Центральному регіональних Департаментах, начальником цього управління та начальником управління продажів індивідуального бізнесу. 3 вересня 2012 року я обіймаю посаду заступника начальника Департаменту роздрібних продажів і відповідаю за розвиток та роботу роздрібного бізнесу в UKRSIBBANK.

Кожна з посад була для мене своєрідним викликом, адже потребувала щоразу нових знань та навичок. Різні зони відповідальності допомогли краще зрозуміти всі процеси в банку, а досвід спілкування з клієнтами – чітко бачити їхні потреби. Саме банк сформував мене як професіонала та керівника».

**Володимир Шевченко,**

заступник начальника Департаменту роздрібних продажів  
UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP





# ФАХІВЕЦЬ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ

## МІСЦЕ РОБОТИ ФАХІВЦЯ

відділення банку або контакт-центр.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- консультація клієнтів щодо продуктів та послуг банку;
- укладення договорів на відкриття рахунків та банківських платіжних карток;
- обслуговування кредитних угод;
- залучення нових клієнтів та продаж роздрібних продуктів або послуг банку;
- виконання поточних операцій з обслуговування рахунків.

## НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища освіта;
- досвід необов'язковий;
- розуміння продуктів і послуг банку;
- знання законодавства щодо банківських операцій фізичних осіб;
- здатність швидко навчатися;
- вміння спілкуватися з людьми;
- грамотність та чітка дикція;
- стресостійкість;
- націленість на результат;
- великою перевагою буде наявність навичок продажів.





## РІЗНОВИДИ СПЕЦІАЛІСТІВ:

**Спеціаліст у відділенні банку** – консультує та надає послуги клієнтам у відділенні банку, а також залучає нових клієнтів.

**Спеціаліст контакт-центру** – як і спеціаліст у відділенні, оператори контакт-центру надають консультаційну підтримку клієнтам, а також здійснюють дистанційні продажі продуктів та послуг банку.

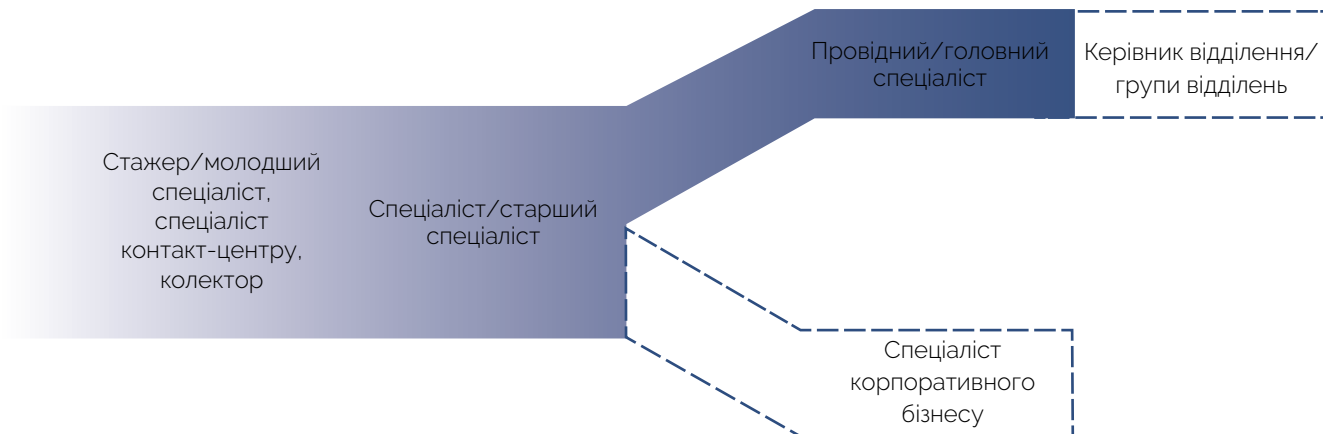
**Спеціаліст колекторської служби** – це посередник між банком і клієнтами, які мають борги перед банком. Він допомагає визначити найефективніші способи стягнення заборгованості, веде переговори з «проблемними» клієнтами, а інколи й готує матеріали звернення до суду.



«Для мене ПУМБ став школою життя. Старт моєї кар'єри відбувся в серпні 2002-го, і на сьогодні я 16 років працюю в банку. За цей час пройшла професійну та кар'єрну школу від спеціаліста до керівника Регіонального центру. Кожна сходинка моєї кар'єри – це новий досвід, професійний розвиток, нові виклики та нові можливості. Що є унікальним у ПУМБ – це можливість проявити себе в різних ролях і напрямках, почати з простих завдань і потім взяти на себе відповідальність за ведення бізнесу значущого і масштабного регіону – 34 відділення в трьох областях, глибоко розуміючи бізнес і процеси банку. Я вдячна моїм керівникам за віру в мене і надані можливості. Дуже люблю і пишаюся банком, клієнтами, нашою командою. Будьте помітні, амбіційні, вірте в успіх, любіть клієнтів і свою роботу! Наполегливо прямуйте до своєї мети, розвивайтеся, ставте високу планку й досягайте вершин! Приєднуйтеся до нашої команди!»

**Олена Маслієнко,**  
керівник Регіонального центру ПУМБ

## КАР'ЄРА ФАХІВЦЯ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ





## КАСОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Професія касира передбачає здійснення таких операцій, як обмін валют, прийом платежів, грошові перекази, погашення кредитів. На касира лягає велика відповідальність за зберігання грошей і цінностей, за оформлення документів, за збитки в разі недбалого ставлення до своїх обов'язків.

Касир постійно спілкується з клієнтами, тому він має бути ввічливим і терплячим. Також він мусить мати схильність до роботи з цифрами, бути уважним і точним. Касир несе відповідальність за збереження «комерційної таємниці», тому не має права залишати фінансові документи без нагляду або виносити їх за межі службових приміщень.

### ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- касове обслуговування клієнтів відділень;
- здійснення перевірки правильності оформлення касових документів;
- здійснення операцій міжнародних грошових переказів;
- здійснення валютно-обмінних операцій з іноземною валютою;
- забезпечення якісної обробки, формування та пакування купюр, монет і валютних цінностей.

### МІСЦЕ РОБОТИ ФАХІВЦЯ

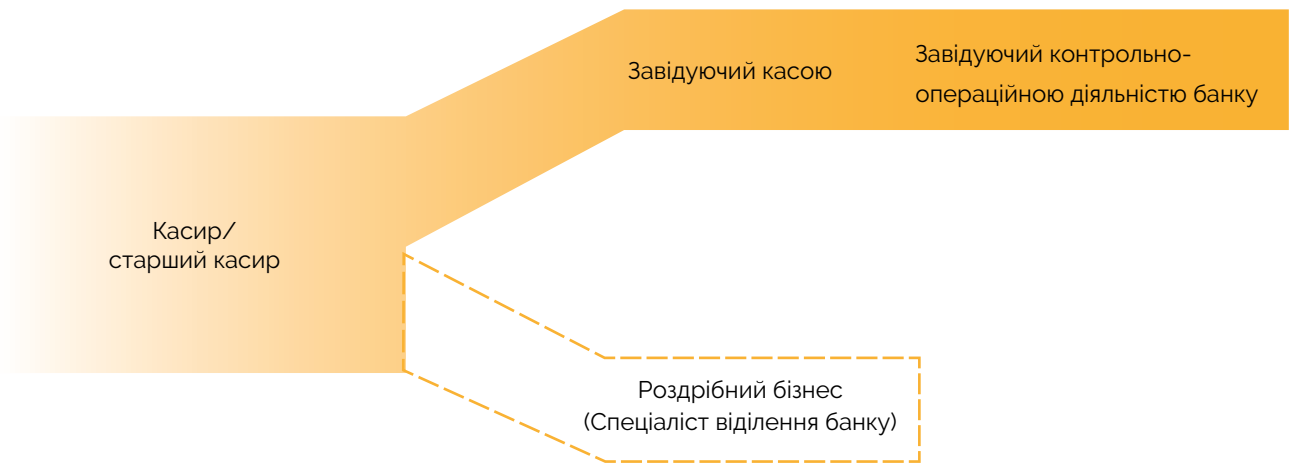
відділення банку.

### НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища або середня спеціальна освіта;
- досвід роботи не обов'язковий;
- знання нормативно-правових актів, що регулюють емісійно-касову роботу в банках;
- навички у визначенні платоспроможності й автентичності національної та іноземної валюти;
- знання інструкцій про касові операції в банках України та всіх процедур щодо розрахунково-касового обслуговування;
- добрі навички володіння ПК.



### КАР'ЄРА КАСИРА





# СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ

Окремим важливим напрямом роздрібного бізнесу є споживче цільове кредитування. Кредитний експерт – це консультант, який просуває кредитні послуги банку і працює в різних магазинах роздрібних мереж. Він повинен уміти максимально розгорнуто проінформувати потенційного клієнта про наявні кредитні програми і запропонувати той варіант, що задовольнить потреби клієнта.

## МІСЦЕ РОБОТИ ФАХІВЦЯ

торговельна точка (магазин), регіональне відділення, головний офіс.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- активне залучення і консультування клієнтів у торговельних точках магазинів;
- формування кредитного договору;
- інформування клієнтів щодо всіх питань, пов'язаних з оформленням і оплатою кредиту.

## НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища освіта;
- досвід роботи не обов'язковий;
- високі комунікаційні здібності;
- здатність швидко навчатися;
- стресостійкість;
- націленість на результат;
- перевагою буде наявність навичок активних продажів і залучення клієнтів.



«Моя історія – чудове підтвердження можливостей зростання і побудови кар'єри в банківській групі. Я прийшов у банк на позицію кредитного спеціаліста, за кілька років виріс до рівня начальника управління і тепер можу формувати стратегію роботи напряму споживчого кредитування. Я вдячний моїм колегам і керівникам за те, що повірили в мене, і, своєю чергою, сьогодні створюю атмосферу співпраці й підтримки для досягнення амбітних цілей бізнесу. Я підтримую мою команду і допомагаю професійно розвиватися та зростати так, як колись допомагали мені. Наша мета нині – лідерство, а це неможливо без сильної команди цілеспрямованих і амбітних людей. У банку кожен має можливість успішного старту та усвідомленого вибору розвитку своєї професійної кар'єри».

**Олександр Реутов,**  
керівник напряму споживчого кредитування ПУМБ

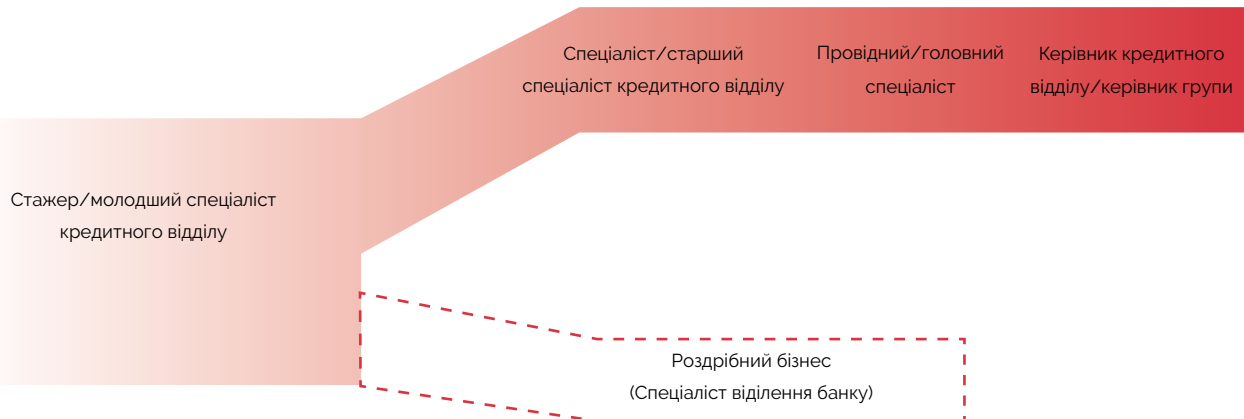


«Робота повинна бути хобі, а хобі – роботою. Віднедавня я працюю в Мюнхені. На новій посаді я відповідаю за звітність та резервування з командою споживчого кредитування, що діє на території усієї Німеччини. За той час, що я працював в UKRSIBBANK, українська банківська система пережила дві потужні фінансові кризи. Але досвід, набутий за цей період, я вважаю безцінним. Завдяки йому кожен співробітник мав змогу здобути навички антикризового менеджера, щодня приймаючи як професійні, так і менеджерські виклики.

Я вважаю, що кожний співробітник має бути відкритим до нових ідей та пропозицій. Адже будь-яка посада може стати платформою для професійного та кар'єрного розвитку. Головне – мати бажання та мету».

**Дмитро Кучинський,**  
керівник зі звітності та резервування підрозділу ризик-менеджменту в Мюнхені

## КАР'ЄРА КРЕДИТНОГО ЕКСПЕРТА





# КОРПОРАТИВНИЙ БІЗНЕС

Банк співпрацює з великим та середнім, малим і мікробізнесом. І що більший бізнес, то більшого фінансування він потребує й, відповідно, індивідуальних рішень та сервісу, гнучкого обслуговування. Мікро- та малий бізнес – це масовий сегмент ринку, тому має потребу у швидких процесах, стандартних продуктах та рішеннях, електронних сервісах.

Великі корпорації, компанії, промислово-індустріальні групи обслуговуються в головному офісі банку, оскільки саме в столиці зазвичай розміщені головні офіси великого бізнесу. Тут приймають тарифні, кредитні та продуктові рішення щодо співпраці. При цьому розрахунково-касове обслуговування окремих підприємств здійснюють у регіональній мережі банку за місцем розташування виробництв.

Обслуговування клієнтів середнього бізнесу відбувається у відділеннях регіональної мережі банку. З кожним клієнтом співпрацює клієнтський менеджер, який знає специфіку регіону, розуміє індивідуальні потреби клієнтів в тих чи інших фінансових послугах.

Послуги й консультації малому та мікробізнесу банк надає у всіх відділеннях мережі. Обслуговують клієнтів малого бізнесу корпоративні менеджери та операціоністи.



## МІСЦЕ РОБОТИ ФАХІВЦЯ

головний офіс або відділення регіональної мережі.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- пошук і залучення клієнтів;
- проведення переговорів щодо співпраці;
- збір пакета необхідних документів;
- попередній аналіз фінансового стану клієнтів;
- продажі продуктів корпоративним клієнтам.

## НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища фінансова або економічна освіта;
- досвід роботи в роздрібному бізнесі;
- знання ринку сегмента корпоративних клієнтів, актуальних ринкових тенденцій фінансового сектору;
- належні знання банківських продуктів;
- високі навички переговорів і продажів;
- належні навички фінансового аналізу підприємств.

# ФАХІВЕЦЬ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ



«Я приєдналася до команди UKRSIBBANK у 2004 році. Одразу ж після закінчення університету почала працювати стажером-операціоністом в одному з відділень у Києві. Моїм першим враженням на робочому місці було захоплення. Якнайшвидше пізнати всі процеси, які відбуваються в банку, і почати працювати з клієнтами. Мені хотілося рівнятися на старших колег у відділенні, які були моїми вчителями і допомагали знайти оптимальні рішення. Тепер моє бажання здійснилося. За перший рік роботи в банку я встигла попрацювати операціоністом з обслуговування юридичних осіб, спеціалістом із придбання travel & accommodation і асистентом заступника Голови Правління зі стратегії, маркетингу та ІТ. У 2007 році я обійняла посаду заступника начальника відділу управління проектами, а вже через рік стала начальником цього відділу, відпрацювавши чотири роки. З 2013 року працюю в Департаменті корпоративного бізнесу.

Правду кажучи, для мене кар'єрне зростання – не тільки посада, а іноді взагалі не посада. Це передовсім цікаві виклики, які мотивують розвиватися, досягати нових вершин, а також нові повноваження, більше можливостей щось змінити на краще».

**Алла Ярмоленко,**

провідний менеджер Центру роботи з міжнародними компаніями Департаменту корпоративного бізнесу UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP

## КАР'ЄРА ФАХІВЦЯ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ

Стажер/молодший спеціаліст у відділенні чи гол. офісі

Спеціаліст/старший спеціаліст

Провідний/головний спеціаліст

Керівник відділу/відділення/групи відділень



# ФІНАНСОВА АНАЛІТИКА

---

Фінансовий  
аналітик

Ризик-  
менеджер

Спеціаліст  
інвестиційного  
бізнесу



Аналітична робота в банку – це окремий напрям розвитку кар'єри. Ключовим завданням спеціалістів цієї професії є підвищення ефективності роботи банку, його убезпечення від різних ризиків та збільшення обсягів банківського капіталу.

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПРОФЕСІЇ:

- Фінансовий аналітик
- Ризик-менеджер
- Спеціаліст інвестиційного бізнесу

### НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища економічна або математична освіта;
- знання у сфері макро- і мікроекономіки, банківської справи, ринку цінних паперів, бухгалтерського обліку різних типів організацій;
- обізнаність з особливостями обліку за міжнародними стандартами;
- знання основ права, статистики, вищої математики, математичного моделювання;
- володіння англійською мовою;
- аналітичні здібності;
- уважність до деталей.

### МІСЦЕ РОБОТИ ФАХІВЦЯ

головний офіс або регіональні центри банку.



«Я навчався у Києві на 4-му курсі в Міжнародному науково-технічному університеті за спеціальністю фінанси і кредит, коли потрапив на практику в ПУМБ. Для мене це було перше серйозне місце роботи. Я був у захваті від банку. Хотів набути нових знань та досвіду, проявити себе у виконанні складних завдань.

Спочатку працював у кредитному управлінні, підрозділі аналітиків, які досліджували ринок. А після практики був зарахований до штату підрозділу кредитного адміністрування, займався фінансовим аналізом. Перші півроку я працював безкоштовно, просто щоб залишитися в банку і здобути безцінний досвід.

Потім я попросив, щоб, крім адміністрування, я взяв участь в аналізі якихось проектів. Мені дозволили паралельно працювати аналітиком. І коли в ПУМБ було створене управління кредитними ризиками, я перейшов туди спеціалістом.

Були в моїй кар'єрі і періоди, коли я пробував себе в бізнес-підрозділах, але завжди повертався в ризики. У ризиках цікаво – є можливість створювати щось нове, чого ще немає в банку, на ринку. Це тепер вже звично звучить консолідація компанії, побудова прогнозу грошових потоків, аналіз інвестиційного проекту. Раніше цієї методологічної бази не було, ми все це створювали самі. Досі на ринку користуються нашими напрацюваннями».

**Федот Єременко,**  
заступник голови правління ПУМБ

# ФІНАНСОВИЙ АНАЛІТИК



**ФІНАНСОВИЙ АНАЛІТИК** – професійний експерт-економіст, спеціаліст з певного сектору ринку. До його обов'язків входять дослідження компаній – клієнтів банку, ситуації на ринку та планування фінансової діяльності для більш раціонального використання всіх ресурсів.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- збір та аналіз різного роду даних;
- розрахунок ефективності діючих продуктів (прибутковості й обсягів продажів);
- розрахунок ефективності роботи кожного менеджера;
- внутрішня сегментація клієнтів та клієнтський аналіз;
- аналіз рівня користування продуктами банку;
- забезпечення своєчасного формування і подання звітності.



# РИЗИК- МЕНЕДЖЕР

**РИЗИК-МЕНЕДЖЕР** – це фахівець, що визначає, аналізує, а головне – прогнозує усі види ризиків банку. Для прикладу, ризики неповернення кредитів клієнтами, ризики прийняття неправильних рішень банку або ж ризики на фінансовому ринку. Найцікавішим у роботі ризик-менеджера є те, що його завдання не мінімізувати ризики, а тримати такий рівень ризику, який дає банку максимальний прибуток. У розробці ризик-стратегії використовують математичний апарат та статистику, яку банк зібрав про своїх клієнтів.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- аналіз ризиків банку загалом;
- контроль ведення кредитних лімітів для клієнтів банку;
- координація діяльності структурних підрозділів банку з управління ризиками;
- проведення попереджувальних заходів щодо управління ризиками (окремі угоди і стратегія банку загалом);
- забезпечення дотримання політик, процедур, стандартів управління ризиками бізнес-підрозділів.

# СПЕЦІАЛІСТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

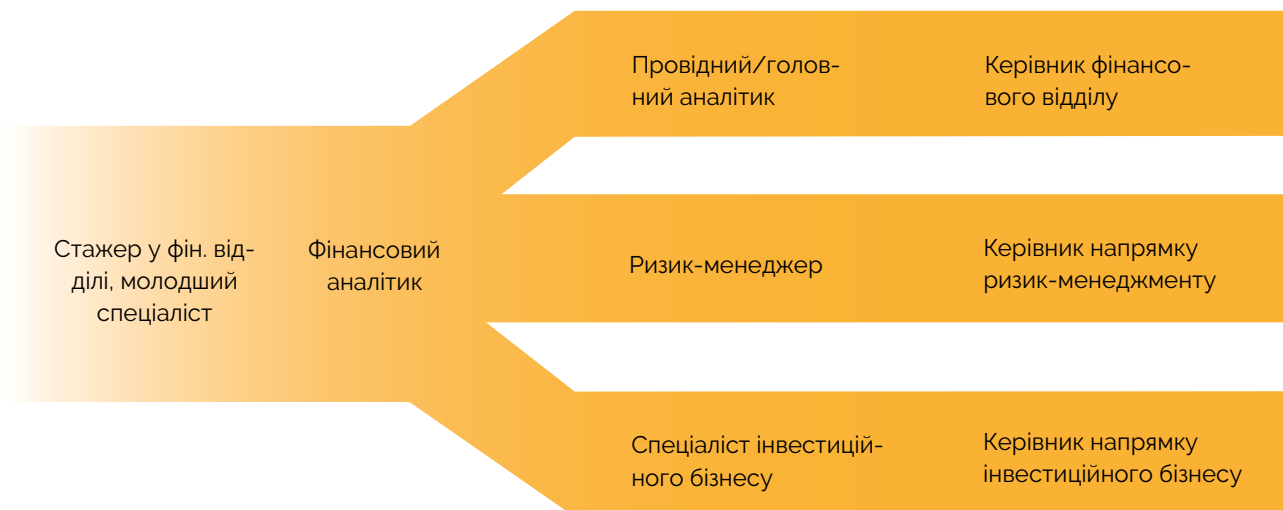


## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БІЗНЕС** є одним із найважливіших напрямів діяльності банків. Спеціалісти цього напрямку аналізують та консультують з питань інвестування, тобто вкладення грошей у цінності, акції компаній або валюту для отримання найбільшого прибутку.

- залучення капіталу шляхом випуску цінних паперів та інших фінансових інструментів;
- організація операції щодо злиття і поглинання компаній;
- торгівля активами (валютою, цінними паперами, товарами тощо) і брокерські послуги;
- моделювання змін на ринку цінних паперів;
- консультування клієнтів щодо збільшення інвестиційної привабливості їхнього бізнесу;
- управління активами (нерухомість, бізнеси, які належать банку);
- підготовка презентацій і статей, а також участь у конференціях тощо.

## КАР'ЄРА В НАПРЯМІ ФІНАНСОВОЇ АНАЛІТИКИ



# МЕНЕДЖЕР



**МЕНЕДЖЕРИ В БАНКУ** – управлінці всіх рівнів. Головним завданням менеджера є управління командою, процесами та проектами.

**МІСЦЕ РОБОТИ** – головний офіс, відділення регіональної мережі.

## ОСНОВНІ ОБОВ'ЯЗКИ:

- розробка стратегічних цілей діяльності;
- управління командою та прийняття управлінських рішень;
- контроль за розробкою і реалізацією бізнес-планів;
- надання пропозицій з різних питань задля збільшення обсягу прибутку.

## НЕОБХІДНІ ОСВІТА, ЗНАННЯ І НАВИЧКИ:

- вища фінансова або економічна освіта;
- досвід роботи в банку;
- належні знання банківських продуктів та процесів;
- стратегічне мислення;
- високі навички управління командою;
- презентаційні навички.

## КАР'ЄРА МЕНЕДЖЕРА

Менеджер/керівник групи/сектору

Керівник відділу/відділення

Керівник управління/департаменту

Заступник голови правління

Голова правління



**Ярослав Білан,**  
керівник напряму преміальних клієнтів роздрібногo бізнесу UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP

«Основа успіху – це рух. Якщо зупинишся, знайдеш комфортне місце – втратиш темп. Ви рухаєтесь уперед, розвиваєтесь, лише якщо беретесь за важкі, незручні і, здавалося б, нереальні завдання.

Моя кар'єра в UKRSIBBANK почалась у 2005 році з посади спеціаліста відділу розвитку малого та середнього бізнесу у Хмельницькому. На співбесіду в банк я потрапив через два дні після випускного в Тернопільській академії народного господарства. За освітою я податківець, тому дуже багато речей у банку потрібно було вчити з нуля. Але це виявилось надзвичайно цікаво, я здобув неоціненний досвід. За дев'ять років роботи в банку працював спеціалістом відділу розвитку СМБ у Хмельницькому територіальному управлінні, начальником кількох відділень у різних регіонах України, керуючим групою відділень у Харкові та заступником начальника Подільського регіонального управління. Сьогодні я відповідаю за роботу та розвиток напряму преміальних клієнтів роздрібногo бізнесу UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP.

Насправді для мене найважливішими були не етапи кар'єрного зростання, а зміна зон відповідальності. Досвід роботи в кількох структурах, у різних регіонах країни дав мені можливість краще зрозуміти виклики та завдання того чи іншого підрозділу. А спілкування з клієнтами допомогло бачити їхні потреби та вимоги до банку».



## ДОПОМІЖНІ ПРОФЕСІЙНІ НАПРЯМКИ

Внутрішній  
аудитор

ІТ-спеціаліст

Спеціаліст із  
процесингу

Менеджер з  
персоналу (HR)

Менеджер з  
маркетингових  
комунікацій

Бухгалтер

Спеціаліст з  
безпеки

Юрисконсульт

Інкасатор



## ВНУТРІШНІЙ АУДИТОР

Внутрішній аудитор є універсальним фахівцем, який поєднує в собі економіста, юриста, ризик-менеджера, експерта з питань внутрішнього контролю, спеціаліста з питань ефективності та якості, а також партнера з вирішення проблемних ситуацій. Для виконання покладених на нього функцій внутрішні аудитори проводять на плановій основі перевірки бізнес-процесів і функцій банку, а також його структурних підрозділів, за результатами яких дають рекомендації щодо усунення виявлених недоліків та складають аудиторські звіти, що подають вищому керівництву – Правлінню та Спостережній раді банку.

## ІТ-СПЕЦІАЛІСТ



ІТ-фахівці в банку здійснюють впровадження передових технологій для забезпечення ефективної роботи та автоматизації його управління. Також вони забезпечують технічну підтримку роботи всіх співробітників компанії, функціонування баз даних та виконання транзакцій. Робота в ІТ у банку дає великі можливості професійного і кар'єрного розвитку, адже тут дуже великий спектр завдань. Це розробка програмного забезпечення, тестування, адміністрування і супровід банківських систем, а також технічна підтримка. Саме відділ технічної підтримки може стати стартом кар'єри в ІТ-напрямі. Спеціаліст техпідтримки вирішує локальні проблеми, тобто проблеми окремого користувача, тоді як системний адміністратор займається інфраструктурою і вирішує масові проблеми.

Процес обробки даних, які використовуються під час здійснення платіжних операцій, називається процесингом. Ним займаються спеціальні центри. Фахівці процесингу надають послуги клієнтам та іншим банкам у сфері випуску й обслуговування платіжних карток, функціонування та управління картковими рахунками і картками клієнтів. Тобто надають послуги з обслуговування операцій, пов'язаних з електронними платіжними інструментами, банкоматами та POS-терміналами.



## СПЕЦІАЛІСТ ІЗ ПРОЦЕСИНГУ

## ІНКАСАТОР

Служба інкасації банку займається збором і перевезенням готівки та валютних цінностей між організаціями, підрозділами, відділеннями, банками, а також збором коштів із терміналів самообслуговування і поповненням банкоматів готівкою. Первозять кошти у спеціальних броньованих автомобілях, які обладнані системами відеоспостереження, а також інкасаторськими кейсами з системою нейтралізації банкнот.





«Моя історія почалася в дитинстві. Я завжди мріяла навчати. Але розуміла, що для того, щоб реалізувати свою мрію, потрібно з чогось починати. І почала я як спеціаліст з обслуговування клієнтів на гарячій лінії у банку. Ця робота мене надихала, і, крім цікавих завдань, я отримала мегадружну команду. Протягом дев'яти місяців я допомагала нашим клієнтам розібратися з продуктами і незабаром зрозуміла, що хочу і вже можу ділитися своїми знаннями. І мені надали таку можливість! Я стала наставником групи і допомагала новачкам адаптуватися до нової роботи, приймати перші дзвінки, консультувати перших клієнтів. А вже через два місяці роботи в новій ролі відкрилася вакансія тренера, і я, не замислюючись, подала заявку на цю посаду! На сьогодні вже півтора року, як я працюю тренером. За цей період провела в тренінговій аудиторії 1408 годин (79 навчальних заходів) і навчила 495 чоловік. Кожен день дає мені новий виток розвитку і впевненість у тому, що якщо є бажання, то будь-які мрії та прагнення здійсненні».

**Світлана Кириченко,**  
старший спеціаліст з навчання  
персоналу ОСЦ ПУМБ



## МЕНЕДЖЕР З ПЕРСОНАЛУ (HR)

Фахівці управління персоналом здійснюють підтримку корпоративної політики щодо персоналу, координацію всіх HR-напрямів банку (підбір персоналу, адаптація, розвиток та навчання, оцінка, кадрове адміністрування, бонусні програми, внутрішні комунікації/внутрішній PR, підтримка та розвиток корпоративної культури).

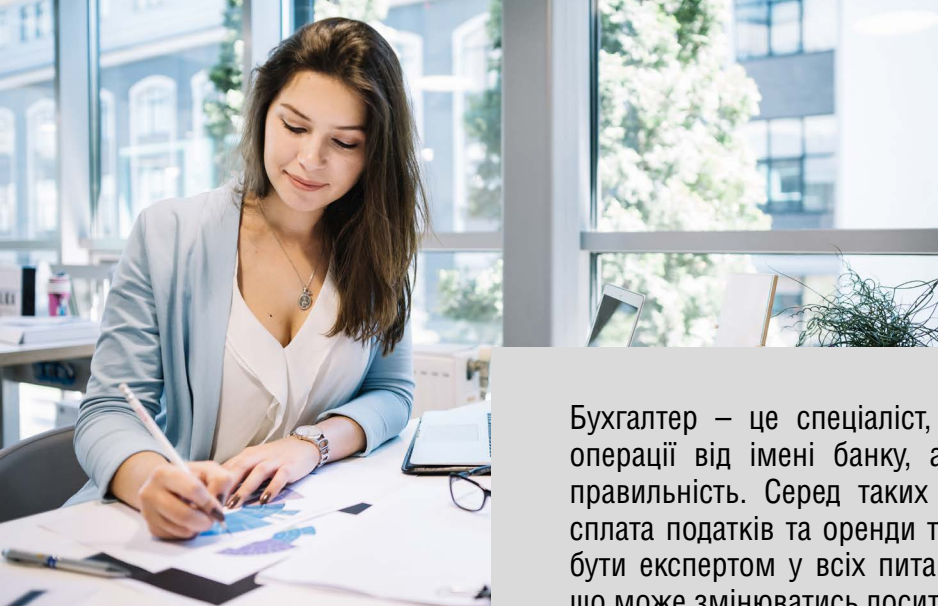
Головні завдання маркетинг-менеджера – розвиток і посилення бранда банку. Івент-менеджмент і координація участі банку в професійних і банківських асоціаціях. Координація розробки та виробництва всіх маркетингових матеріалів банку. Забезпечення дотримання корпоративних стандартів і реалізації маркетингової стратегії.



## МЕНЕДЖЕР З МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ



## БУХГАЛТЕР



Бухгалтер – це спеціаліст, який здійснює будь-які фінансові операції від імені банку, а також контролює їх законність і правильність. Серед таких операцій – нарахування зарплати, сплата податків та оренди тощо. Кваліфікований бухгалтер має бути експертом у всіх питаннях обліку та податкової політики, що може змінюватись досить часто. Адже лише він відповідає за будь-яку помилку в розрахунках та незаконні платежі.

## СПЕЦІАЛІСТ З БЕЗПЕКИ

У кожному банку працюють кваліфіковані фахівці, які контролюють процеси безпеки та, зокрема, інформаційної безпеки. Адже якщо раніше грабіжники банків здійснювали напади на відділення банків зі зброєю, тепер частіше вони зазіхають на безготівкові гроші через інтернет. Без співробітників з інформаційної безпеки сьогодні не може обійтись жоден банк. Вони створюють системи захисту для банку, захищають локальні комп'ютерні мережі від вірусних атак або злому хакерів та запобігають витоку важливої інформації, підробці даних та шахрайству.





«Доля завела мене в банк, коли я був студентом 4-го курсу Національної юридичної академії і шукав заробітку, а головне – практики. Спочатку я не замислювався про кар'єру в банку і тим більше про певну посаду. Головне було інше – зрозуміти, що таке банк зсередини, дізнатися про тонкощі й особливості банківського бізнесу. Я вже не пам'ятаю, скільки ночей провів в обіймах з книжками з банківської справи та фондового ринку, але напевне можу сказати – їх було дуже багато. Це був дуже насичений та складний, але водночас захопливий період, коли я поєднував і роботу, і навчання.

Свою кар'єру в банку я розпочав на посаді спеціаліста відділу цінних паперів. У 1994 році ринок цінних паперів тільки зароджувався, а оскільки в юридичній академії я писав студентські роботи з вексельного права та роботи, присвячені інвестиційним фондам, мене й взяли до цього відділу. Згодом це мало значний вплив у становленні мене як банківського юриста.

Для мене завжди важлива моя репутація як юриста, професіонала і просто людини. Саме це стало моїм рушієм у роботі та надихає нині. Кар'єра – це радше винагорода за те, що ти зробив, і те, ким ти став. Скрізь, хоч би які посади обіймав, я намагався бути найкращим у своїй справі. «Бути на гребені хвилі» – ось чого я прагну.

На щастя, у мене немає типових робочих днів. Завжди є щось нове. Завжди є те, що ти повинен дізнатися. Завжди є нові виклики і завдання. Звичайно, це пов'язано з тим, що юрист і юриспруденція покриває усі аспекти діяльності банку та його клієнтів. Це зобов'язує мене бути залученим у багато проектів і бути в курсі багатьох ситуацій. При цьому я завжди намагаюся подолати рутину, яка може знищити будь-яку цікавість до будь-якої справи. Ефективний інструмент проти рутини – шукати щось нове і базу для розвитку. Головне – не опускати рук та не бути байдужим до своєї роботи та свого життя».

**Сергій Панов,**

Заступник Голови Правління, начальник Юридичного департаменту  
UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP

## ЮРИСКОНСУЛЬТ

Юрисконсульт у банку – це фахівець, що веде правову роботу в компанії. Його обов'язки включають консультації щодо прав та обов'язків банку, його співробітників і клієнтів, він надає допомогу зі складання стратегії бізнесу в рамках закону та готує різного роду договори й офіційні документи. Іноді юрисконсульт у банку може захищати права банку в арбітражах та судах. Юрисконсульт покликаний звести до граничного мінімуму саму можливість виникнення конфліктних справ, запобігти можливому правопорушенню в банку. Фахівець цього профілю обов'язково має володіти мистецтвом налагодження ділових контактів, умінням переконувати, обґрунтовувати і доводити свою точку зору.





ПОЧАТОК  
КАР'ЄРИ





«Для побудови успішної кар'єри в банку спочатку варто визначитися з напрямом спеціалізації, яка цікавить. Це найскладніше питання – пошук свого місця. Важливо розвивати свої сильні сторони. Комусь добре вдаються продажі, хтось – геній у роботі з цифрами. На етапі старту кар'єри пріоритетом має бути набуття знань і досвіду. Закінчення престижного вищого навчального закладу не означає досвідченість і професіоналізм. Їх треба набувати роками, постійно працювати над собою. Якщо кар'єра йде попереду професійних знань, вона закінчується швидше. Що ретельніше готується фундамент, то вище потім підіймаються стіни. На поганому фундаменті можна звести будинок, але ті кілька поверхів, які ви збудуєте, ніколи не стануть хмарочосом».

**Федот Єременко,**  
заступник голови правління ПУМБ

# ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

## СЕРЕД КРАЩИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ:

- Національний університет «Києво-Могилянська академія»
- Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
- Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
- Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
- Київський національний університет імені Тараса Шевченка
- Київський національний торгово-економічний університет
- Одеський національний економічний університет
- Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
- Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
- Львівський національний університет імені Івана Франка

Для вступу на банківську спеціальність важливо пройти відповідне випробування ЗНО

Код спеціальності	Назва спеціальності	Перелік конкурсних предметів
072	Фінанси, банківська справа та страхування	1. Українська мова та література 2. Математика 3. Іноземна мова або Географія

\*Євгеній Журов, Рейтинг ТОП-10 кращих економічних ВНЗ України - [www.sensus.org.ua/rejting-top-10-luchshix-ekonomicheskix-vuzov-ukrainy](http://www.sensus.org.ua/rejting-top-10-luchshix-ekonomicheskix-vuzov-ukrainy)

# ПОРАДИ З ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРИ:

- Виберіть університет економічної спеціальності та підготуйтеся до відповідного ЗНО;
- Під час навчання оберіть наставника або спілкуйтеся з експертами, щоб знати, які знання та навички важливі та де брати корисну інформацію;
- Починайте практично готуватися до кар'єри раніше (відвідайте конференції, зустрічі з успішними банкірами) і пробуйте подаватися на стажування у відділення чи головний офіс банків.
- Розвивайте не лише знання, а й важливі навички та вміння. Знання англійської мови можуть бути корисними в розвитку вашої кар'єри.
- Будьте відповідальними та наполегливими, і ви обов'язково досягнете кар'єрних успіхів.



«Коли я закінчив школу, то чіткого бачення, де б я хотів працювати, не мав. Я вибрав спеціальність програмне забезпечення в Донецькому національному технічному університеті, оскільки в ній було багато нового і цікавого, пов'язаного з комп'ютерами та програмуванням, які тільки з'являлися в Україні. Відучившись два роки, я зрозумів, що мені більше подобається економіка. Це було пов'язано і з тим, що моя мама працювала економістом, вона багато розповідала про роботу, залучала до пошуку вирішення проблем. Тоді ж у ВНЗ була створена нова спеціальність – зовнішньоекономічна діяльність, і я перейшов до експериментальної групи. На 4-му курсі університету мене запросили на конкурс з відбору кадрів у ПУМБ. Банк дуже відрізнявся від інших компаній європейським підходом до ведення бізнесу, високими стандартами, професіоналізмом команди. Я пройшов цей конкурс, мене брали в команду ризик-менеджменту. Але потрапити з першого разу до ПУМБ мені не судилося, я дуже захворів. Випав із життя на тривалий період, і моє місце дісталось іншому претендентові. Але я не втрачав надії працювати в банку. Протягом півроку я раз на тиждень дзвонив у банк і дізнавався про наявність вакансій. І коли з'явилася вакансія, її відразу запропонували мені. Завдяки моїй наполегливості я здобув роботу, про яку мріяв.

Найнесподіванішими були перші дні роботи. Коли я прийшов, то думав, що ось зараз зверну всі гори, адже я старанно вчився і все знаю. А виявилось, що потрібно починати все майже з нуля.

Цікавий був колектив. Мені дуже пощастило, що поруч зі мною були досвідчені сильні особистості, які охоче ділилися знаннями. Мої два керівники проводили щотижневі лекції, під час яких ми розбирали нестандартні ситуації. Вони рекомендували мені книжки за фахом і для саморозвитку.

Найскладнішим на початку кар'єри був 2002 рік, коли ризик-менеджмент охопив усі сфери діяльності банку. Цей процес супроводжувався дуже сильним конфліктом двох груп акціонерів: західної та української. Він полягав у діаметрально протилежному підході до розвитку кредитування. Часто потрібно було виконувати цілком різні вимоги. І я прийняв для себе рішення – робити те, у що я вірю. І одній, і другій стороні я доводив свою точку зору. Закінчилося все тим, що з обох сторін звільнили людей, що провокували конфлікт, а мене підвищили. Це був мій перший стрибок у кар'єрі. І він став підтвердженням того, що важливо мати власну думку і вміння захищати її».

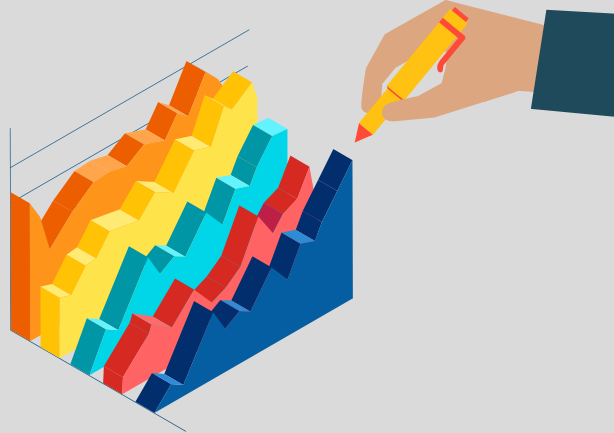
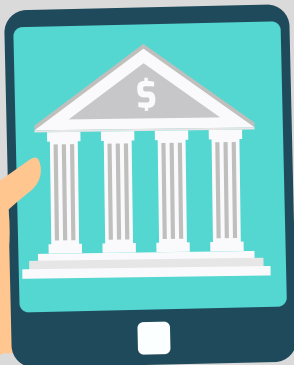
**Сергій Черненко,**  
голова правління ПУМБ



«Кожна людина – сама коваль свого щастя. Якщо тобі бракує ресурсів, повноважень, отже, ти не вмієш домогтися, переконати, щоб ці повноваження і ресурси тобі дали. Людина взагалі в житті відповідає абсолютно за все, що відбувається з нею.

Найважливіший для успіху інтелект. Уміння приймати правильні рішення і нести за них відповідальність. Будь-яке рішення приймається на основі аналітики. Потрібно розкласти ситуацію на складові, змодельювати різні варіанти вирішення і прийняти єдине логічно правильне. Крім того, треба багато працювати і дотримуватися дисципліни».

**Костянтин Школяренко,**  
заступник голови  
правління ПУМБ



«У житті кожної людини завжди багато викликів. Саме життя – це виклик. І мій останній великий виклик у роботі має чітку назву – ENGLISH. Так сталося, що раніше я не приділяв уваги іноземним мовам. Мені було цікаво все: і спорт, і історія, і література, але ніколи – іноземна мова. Та в певний момент я зрозумів, що без англійської мови неможливий мій подальший розвиток, немає доступу до нових знань, обмежена можливість спілкування зі світом. Тоді я приділив вивченню англійської мови максимально можливий час і доклав усіх зусиль. Згодом у мене навіть з'явився інтерес. Сьогодні вивчення англійської – радше хобі. Бо мені це цікаво, і я, маючи достатній рівень, працюю над подальшим вдосконаленням».

**Сергій Панов,**  
Заступник Голови Правління, начальник Юридичного  
департаменту UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP

# МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ МОЛОДІ



«RisingStars» – програма для яскравих та талановитих студентів і випускників найкращих університетів України, для тих, хто прагне здобути свій перший досвід роботи у великій міжнародній компанії та навчитися у справжніх експертів ринку. Учасники програми проходять оплачуване стажування в одному з Департаментів головного банку, працюють над власним проектом та навчаються за спеціально створеною програмою.

Програма «Зірки на старті» спрямована на залучення, утримання та розвиток молодих спеціалістів і випускників найкращих університетів України задля формування сильної професійної команди менеджерів у майбутньому.

**Тривалість програми:** 4 місяці з можливістю подальшого працевлаштування в УкрСиббанку. **Реалізація програми:** Головний офіс.

## МОЖЛИВІ НАПРЯМИ РОБОТИ:

- Маркетинг і реклама
- Корпоративний бізнес
- Роздрібні банківські послуги
- Споживче кредитування
- Інвестиційні банківські послуги
- Фінанси
- Інформаційні технології
- Менеджмент ризиків
- Робота з простроченою заборгованістю
- Внутрішній аудит та комплаєнс
- Управління людськими ресурсами
- Юридична сфера
- Безпека
- Закупівельна діяльність

«**Стажування у відділеннях**» – програма, що створена для тих, хто хоче здобути перший досвід роботи в банківській сфері та ознайомитися зі структурою й особливістю роботи в міжнародній фінансовій організації. Для кожного стажера передбачено безкоштовне навчання як у форматі тренінгів, так і безпосередньо на робочому місці. За умови успішного закінчення стажування кандидатові будуть запропоновані всі умови для подальшого кар'єрного розвитку в UKRSIBBANK.

«**Кар'єра у споживчому кредитуванні**» – програма для тих, хто хоче побудувати кар'єру в банківській сфері.



**UKRSIBBANK**  
BNP PARIBAS GROUP

Основною метою програми є формування кадрового резерву на типові посади в торговельній мережі, що передбачає можливість прийняття на роботу співробітників без досвіду роботи, але з достатнім набором теоретичних і практичних знань.





«Я здобула освіту бакалавра за фахом політологія в Києво-Могилянській академії, та, як це часто трапляється, попрацювати за спеціальністю мені так і не пощастило. Навчання було дуже цікавим і навіть захопливим, та в пошуках шляхів розвитку ще з другого курсу я почала працювати у сфері нерухомості, а до закінчення університету – в міжнародній телекомунікаційній компанії. Я досить відкрита до можливостей, що з'являються у житті, а саме – працювати в різних сферах та напрямах бізнесу.

Через якийсь час я здобула другу вищу освіту – рівень MBA в університеті IBR (Institute of International Business Relations). Сам MBA особисто я вважаю дуже корисним. Утім здобувати його варто тоді, коли ти вже маєш певний професійний та управлінський досвід. Завдяки чудовій програмі я краще зрозуміла функціонування та розвиток компаній як цілісного організму.

Серед модулів, що я вивчала, були: стратегія, маркетинг, фінанси, операційний менеджмент, управління персоналом та інші. Навчання відбувалось англійською мовою, а деякі сесії проходили в Німеччині. Наприклад, під час сесії «Операційний менеджмент» ми відвідували завод Mercedes у Штутгарті.

Я вважаю, що мені дуже пощастило з командою, адже в UKRSIBBANK, зокрема в операційній вертикалі, працюють справжні професіонали. Мене завжди захоплює їхнє вміння генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, доводити справу до кінця та знаходити позитив у будь-які часи. Тому моя головна порада – завжди тримати розум відкритим до нового досвіду та знань, виявляти ініціативу та бути завзятим до роботи».

**Юлія Кадуліна,**

головний операційний директор  
UKRSIBBANK BNP PARIBAS GROUP

## МИ ПРОПОНУЄМО НАШИМ СТАЖЕРАМ:

- Роботу над власним проектом протягом стажування
- Підтримку ментора
- Навчання в рамках спеціально створеної освітньої програми
- Можливість працевлаштування на постійну роботу після успішного закінчення стажування
- Конкурентоспроможну заробітну плату
- Молоду команду, з якою можна набути свого першого досвіду роботи

## УЧАСНИКАМИ ПРОГРАМИ МОЖУТЬ БУТИ КАНДИДАТИ:

- без досвіду роботи в банківській сфері;
- із закінченою або незакінченою вищою економічною освітою;
- які успішно пройшли всі етапи відбору.
- 80% стажерів успішно проходять стажування.

## МИ ПРОПОНУЄМО:

- безкоштовне навчання (тренінги, дистанційні курси);
- підтримку куратора;
- офіційне працевлаштування.







Програма B2B school – це 3-місячний курс, спрямований на залучення і розвиток випускників ВНЗ задля формування команди фахівців малого бізнесу. Вона включає в себе тренінги, майстер-класи, вебінари і практичний досвід, заняття проходять під керівництвом досвідченого наставника. За результатами стажування учасники отримують диплом, будуть працевлаштовані на позицію спеціаліста і матимуть індивідуальний план розвитку.

**Тривалість програми:** 3 місяці з можливістю подальшого працевлаштування в ПУМБ. **Реалізація програми:** Великі міста України.

### УЧАСНИКАМИ ПРОГРАМИ МОЖУТЬ БУТИ КАНДИДАТИ:

- без досвіду роботи в банківській сфері;
- із закінченою або незакінченою вищою економічною освітою;
- які можуть проходити курс, працюючи на умовах повної зайнятості;
- та успішно пройшли всі етапи відбору.

### МИ ПРОПОНУЄМО:

- оплачуване стажування з другого тижня навчання;
- навчання в рамках спеціально створеної освітньої програми;
- підтримку наставника;
- реальний досвід роботи з корпоративними клієнтами;
- офіційне працевлаштування після успішного закінчення стажування;
- можливість розпочати кар'єру в корпоративному бізнесі.



Перший  
Український  
Міжнародний  
банк



«Я вирішив взяти участь у стажерській програмі банку ПУМБ B2B school і ні разу не пошкодував про це. У період стажування, крім вивчення банківських продуктів і нормативів, я виконував роботу, безпосередньо пов'язану з функціоналом, що відповідає посаді: холодні дзвінки, зустрічі з клієнтами, ведення документообігу. За кожним стажером у банку закріплений наставник, який завжди готовий допомогти, продемонструвати майстер-клас роботи з клієнтом, розповісти про її нюанси і тонкощі. Тепер я вже закінчив програму стажування і працюю фахівцем у відділі з роботи з малими корпоративними клієнтами. Дуже серйозний підхід банку до навчання допомагає мені виконувати свою роботу легко, не відчуваючи жодного дискомфорту чи стресу, пов'язаного з незнанням, як вчинити в тій чи іншій ситуації.

Чи порадив би я програму стажування іншим? Звісно – ТАК. Університетська освіта дає лише теоретичну базу, яка не підкріплена практикою. І випускник, закінчуючи університет, не володіє належними знаннями для повноцінної роботи. Програма стажування адаптує молодого фахівця до наявних потреб у роботі, показує актуальні проблеми в банківській сфері, розвиває особистісні риси.»

#### Олександр Фисина,

старший фахівець сектору по роботі з малими корпоративними клієнтами ПУМБ





## ПРОЕКТ «КАРТА ПРОФЕСІЙ»

**Карта професій – унікальний освітній проект Центру «Розвиток КСВ», в рамках платформи Career Hub, що успішно реалізується в Україні з 2016 року за підтримки українських компаній.**

На сьогодні партнерами проекту вже стали: Астарта-Київ, Монсанто Україна, Swarov West Group, Harveast Holding, Syngenta, Arzinger, Baker & McKenzie, DLA Piper, Василь Кісіль і Партнери, УкрСиббанк BNP Paribas Group, ПУМБ, Bakotech, SAP.

Питання професійного самовизначення як ніколи актуальне для України, адже

- діти не знають різноманіття професій та обирають спеціальність керуючись стереотипами, а не реальними фактами;
- випускники школи не розуміють, як будувати кар'єру;
- діти та їх батьки обирають закордонну освіту, нехтуючи можливостями в Україні.

Компанії-партнери об'єдналися для того, щоб допомогти школярам пізнати різноманітність світу професій, важливі навички та кар'єрний шлях у різних професійних сферах. Завдяки складовим проекту діти зможуть дослідити свої інтереси та здібності, дізнатись про реалії професій та можливості початку кар'єри від успішних фахівців, а найголовніше запланувати власну кар'єру починаючи зі школи до реалізації у професії.

## СКЛАДОВІ ПРОЕКТУ:

**Інформаційні буклети про професії та кар'єру у різних секторах.**

Буклети включають інформацію про галузі, професійні напрямки, карти кар'єри для різних професій, історії успіху спеціалістів та ключові рекомендації для молоді. Також в буклетах розміщується корисна інформація про програми стажування у різних компаніях.

**careerhub.in.ua – портал про початок кар'єри і працевлаштування**

Веб-ресурс створений для школярів, студентів та батьків, які цікавляться питаннями професійного самовизначення, освіти та розвитку навичок, а також можливостями початку кар'єри.

**Програма занять для шкіл «Бесіди про кар'єру»**

Методичні матеріали для вчителів з проведення занять на тему професійного самовизначення та планування кар'єри для учнів 5–10 класів. Матеріали для інтерактивних занять складаються із трьох модулів, в рамках яких діти відкриють для себе світ професій, дізнаються про свої сильні сторони в різних сферах та запланують майбутній кар'єрний шлях.

**Спільнота шкіл «Кар'єра мрії»**

В рамках проекту започатковано першу в Україні спільноту шкіл «Кар'єра мрії», яка об'єднала більш, ніж 100 навчальних закладів з усієї країни, щоб проводити бесіди про кар'єру з учнями та спільно сприяти професійному самовизначенню учнів.



## КОНТАКТИ:

info@careerhub.in.ua  
(044) 292 02 48  
careerhub.in.ua