

СТРАТЕГИЯ WIN-WIN В БАНКОВСКОМ ИСПОЛНЕНИИ

Текущий кризис в национальной экономике и на финансовом рынке стимулирует как банки, так и компании искать новые эффективные парадигмы взаимодействия. О том, что делал представитель восточноевропейской финансовой группы OTP Банк (на 100 % иностранный банк, акционер – OTP Bank Plc., Венгрия) для удовлетворения актуальных потребностей и поддержки корпоративных клиентов, рассказала Ольга Байцар, начальник управления корпоративных продуктов и сервиса АО «ОТП Банк»



Негативного воздействия текущего кризиса не смогла избежать ни одна компания, вопрос только в степени ущерба. Хорошо понимая текущие потребности и возможности наших клиентов, мы сконцентрировали свои усилия на обеспечении слаженной проактивной работы банка в обслуживании предприятий, оперативном проведении платежей и своевременной выплате вкладов. Это позволило корпоративным клиентам быть уверенными в надежности и ликвидности банка в столь турбулентных условиях.

Эффект получился наглядный: в 2014 году, когда свыше 30 банков прекратили свое существование, мы открывали в 2 раза больше счетов по сравнению с 2013 годом, а гривневые пассивы корпоративных клиентов OTP Банка увеличились на 32%. Этот тренд продолжается и в этом году – за первое полугодие средства предприятий выросли еще на 56%. Кроме

того, продолжение OTP Банком кредитования позволило поддержать стабильность бизнеса новых и существующих клиентов.

Следует отметить, что в текущих условиях решающим фактором при выборе компанией обслуживающего банка, помимо стоимости, является качество сервиса. Мы и до кризиса всегда стремились удовлетворять эту потребность клиентов, а в новых условиях еще больше сфокусировались на развитии каналов обслуживания. Например, мы внедрили механизм автоматического проведения платежей в системе дистанционного банкинга клиент-банк «OTP Online» без участия менеджера счета. Сейчас мы активно работаем над запуском депозитного модуля системы «OTP Online». В ближайших планах – реализация электронной подписи на банковских выписках. И следующим этапом, при поддержке НБУ, мы хотим внедрить электронный документооборот для клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Развитие альтернативных каналов параллельно сопровождается усилением технической поддержки.

Все наши сервисные и продуктовые новинки базируются на стратегии win-win и призваны помочь предприятиям максимально адаптироваться к реалиям рынка.

Андрей Стрелец, директор «Нова Пошта»

«Основными параметрами при выборе банка для нашей компании являются репутация и безупречное обслуживание. OTP Банк обладает этими важными качествами и старается предвосхитить пожелания клиента относительно набора предоставляемых услуг».



Руслан Кузьменко, CEO Pyramida Technik

«OTP Банк всегда положительно выделялся уровнем расчетно-кассового обслуживания и профессиональной командой менеджеров, которые готовы к нестандартным решениям. Также хочу отметить, что OTP Банк готов финансировать реальный сектор экономики, поддерживая тем самым украинские предприятия, продукция которых в текущей ситуации составляет достойную конкуренцию дорогостоящим иностранным аналогам».

