



ВТБ24: особые условия для исключительной персоны

Для тех, кто достиг определенного статуса и добился успеха в своей профессиональной области, важно, чтобы его финансовые вопросы решались людьми, которые не понаслышке знают, как сделать общение клиента с банком комфортным и удобным.

О комплексе услуг рассказывает управляющий региональным подразделением ВТБ24 (ПАО) в г. Курске Иван ФЕДОСЕЕВ.

– Иван Николаевич, расскажите, что подразумевает под собой статус VIP-клиента?

– Статус VIP-клиента приобретают физические лица, оплачивающие обслуживание при приобретении пакета премиального сервиса. Перечень услуг для VIP-клиентов значительно шире того, что предлагается в стандартном розничном обслуживании. Это премиальные продукты: карты высокого статуса, наполненные различными дополнительными опциями, депозиты с удобными условиями пополнения и досрочного расторжения, с возможностью конверсионных операций без потери процентов практически по биржевому курсу, инвестиционные продукты с защитой капитала, кредитование на специальных условиях, а также клиенты получают скидки у партнеров нашего банка как в России, так и за рубежом. Основное отличие премиальных продуктов от розничных заключается в возможности получить эксклюзивную услугу: повышенные проценты по депозитам, индивидуальные лимиты кредитования и пониженные процентные ставки по ним.

– Как сейчас оценивается премиальная аудитория: что это за клиенты?

– На основании анализа потребительского спроса мы можем смело утверждать, что формат обслуживания VIP-клиентов с доходом выше среднего сейчас приобретает особую актуальность. На премиальной модели банка ВТБ24 в Курской области обслуживается на данный момент более двух тысяч клиентов, что на 20% превышает показатели за аналогичный период прошлого года.

Что касается доходов таких клиентов, то тут нужно понимать, что на рынке банковских услуг закрепились деление клиентов по трем сегментам: массовый, привилегированный и «прайм». Первый включает в себя услуги для массовых клиентов со средним доходом. Привилегированный – это клиенты с доходом выше среднего.

– Какие инструменты, продукты интересуют сейчас премиальную аудиторию?

– Прежде всего, это комфорт, уникальный комплексный подход обслуживания и выгодные предложения по банковским продуктам. Особой популярностью пользуются наши предложения по высоким ставкам по вкладам, а также разнообразный выбор программ по кэшбэку.

– Что представляет собой пакет «Привилегия»?

– Главное – это индивидуальный подход. В рамках программы «Привилегия» предоставляется персональный менеджер. При этом обслуживание проходит в отдельных переговорных комнатах, в комфортных условиях и конфиденциальной обстановке. Основа пакета «Привилегия» складывается из нескольких составляющих. Первая – это сервис, вторая – специальные предложения по депозитам. Мы предлагаем уникальные условия по вкладам с выгодными ставками. Причем открывать вклады наши состоятельные клиенты могут не только в рублях, но и в долларах, евро и даже в фунтах стерлингов или швейцарских франках. Еще одна важная составляющая – это «Платиновая карта ВТБ24». В рамках программы есть возможность выпускать дополнительные карты для членов семьи, а также вписывать детей в страховую полис.

Беседовал Михаил ЛАВРОВ



ВТБ24

Привилегия

www.vtb24.ru (0+)