

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

БАНКИР

Приведи друга в «Вятка-банк»!
Акция для бизнеса

Расчётно-кассовое обслуживание (РКО) — банковская услуга, которой пользуются все предприниматели. Как соотносить цену и качество предложения банков в этой сфере? Об этом мы говорили с Андреем Семиохиным, первым вице-президентом «Вятка-банка».

— Андрей Александрович, у меня сложилось впечатление, что основная задача банка — любым способом «нарастить» денежную массу...

Ошибаетесь, основная задача банка — не количество денежных средств на счетах, а количество операций с ними, ведь именно с этих операций банк и получает доход. Они же определяют тарифы. Мы предлагаем клиентам выбрать тарифы РКО в зависимости от того, какие операции они чаще совершают: больше платёжных поручений, больше снятий или больше перечислений. Удобный вариант есть для всех. Банк зарабатывает на том, что обеспечивает клиенту удобство, оказывая услугу. Если он этого не будет делать, у него нет будущего в комиссионном бизнесе.

— А что делает «Вятка-банк», чтобы клиент остался доволен?

Пусть говорят факты. У нас действует акция «РКО-бесплатно» на три месяца с момента открытия счёта. Человек пришёл с пакетом документов, в этот день или на следующий ему банк открывает счёт, за обслуживание которого он «Вятка-банку» не платит, а также и за открытие, и за интернет-банк.

АКБ «Вятка-банк» ОАО, Лиц. ЦБ РФ №902 от 31.01.2013. Реклама.

— И это работает?

Почти 50% наших клиентов приходят ради «РКО-бесплатно». Мы запускаем новый вариант: можно зарезервировать счёт онлайн, просто зайдя на сайт банка. Пока оформляются бумаги, передаёте свои реквизиты с этим новым счётом своим контрагентам — удобно и экономит время.

— Хорошо, эта мысль понятна — вы даёте клиенту возможность «распробовать» банк...

Не распробовать, а сравнить, не неся при этом расходов по открытию нового счёта. Ведь на любом региональном рынке банковских услуг РКО предлагают десяток-другой банков. Нет одного универсального тарифа. Тарифные планы выбирает сам клиент исходя из своих потребностей. Пусть сравнит, оценит скорость и сервис «Вятка-банка».

— Получается, современный банк становится похож на финансовый супермаркет...

А как иначе? У нас и программы лояльности есть: купите у нас авансом пять месяцев РКО — и получите шестой месяц ведения счёта в подарок. Семь месяцев? Уже восьмой и девятый бонусом. Девять? Сразу три!

— По акции «Приведи друга» тот, кто пригласил друга, получает ещё



Андрей Семиохин, Первый вице-президент «Вятка-банка»

два месяца бесплатного ведения счёта — получается, зарабатывает на друзьях?

Но друг-то зарабатывает вместе с вами! Вы приглашаете человека, с которым у вас уже есть деловые отношения. С ним легче вести через «Вятка-банк» общие дела. Переводы внутри банка и быстрее и дешевле. Вы получаете выгоду, он получает выгоду (вспомните про три месяца бесплатного РКО).

— А что это за тема: «Индивидуальный подход»?

Это пример того, как банк и клиент доверяют друг другу: допустим, у вас в следующем месяце будет не 10, а 100 платёжных поручений. И вы приходите в «Вятка-банк» и говорите: вот история нашего сотрудничества, вот мои дру-

зья у вас же в банке... мы можем снизить цену на эти операции? И мы заключаем двустороннее соглашение: банк обязуется снизить цену, вы — обеспечить объём операций. Подчеркну: каждая договорённость — индивидуальна.

— Как Вы понимаете, что можно доверять?

Мы доверяем декларации об объёме операций. Эти заверения становятся условиями договора: на тариф Х действует скидка Y, если клиент выполняет условия, которые он декларирует. Если нет — тариф пересчитывается. По-моему, справедливо — всё в руках клиента.

По акции «Приведи друга в «Вятка-банк» к нам обращаются 25–27% клиентов. На нас работает «сарафанное радио»: кто-то узнал о возможности «индивидуальных тарифов» (мы их не афишируем, потому что их нельзя изложить на бумаге, не зная сути отношений клиента с банком), рассказал приятелю — и пошло-поехало...

— А что Вы афишируете?

Скорость. Качество. Уровень сервиса. Индивидуальные предложения. Всё, что выгодно отличает «Вятка-банк» от других.

Адрес в Перми: ул. Краснофлотская, 28. Обращайтесь по тел.: (342) 241-31-03, (8332) 555-777 (вн.: 3709)



НОВОСТИ КОМПАНИЙ

На «Протон-ПМ» отметили лучших работников

Накануне Дня космонавтики в ОАО «Протон-ПМ» чествовали лучших работников. Заслуженные награды получили 104 создателя самых надёжных в мире в своём классе ракетных двигателей. В торжественной церемонии приняли участие заместитель главы администрации губернатора Пермского края Сергей Юрпалов и генеральный директор ОАО «Протон-ПМ» Игорь Арбузов.

Государственных наград — медалей «За заслуги в освоении космоса» — были удостоены слесарь механосборочных работ Сергей Юдин и испытатель Олег Аккуратов. Почётные знаки и грамоты Федерального космического агентства получили наладчик станков Олег Кожевников, начальник испытательного цеха Тарас Компанец, заместитель главного технолога Владимир Разорвин, машинист Вячеслав Верхоланцев и водитель Андрей Кашин. В ходе мероприятия также были отмечены работники, занесённые на Доску почёта и в Книгу почёта ОАО «Протон-ПМ», отличники качества, мастера I и II классов, обладатели медалей Федерации космонавтики России.

Сергей Юрпалов, заместитель главы администрации губернатора Пермского края:

— «Протон-ПМ» — это системообразующее предприятие Пермского края, которое формирует новый техно-



Игорь Арбузов вручает медаль Федерации космонавтики России

логический уклад, предпосылки для экономики знаний, это предприятие, обладающее конкурентными преимуществами высшего порядка: интеллектом, высокими технологиями, системой менеджмента качества.

По словам Сергея Юрпалова, мало таких организаций, где работа каждого в столь высокой степени определяет и безопасность страны, и престиж России.

Игорь Арбузов, генеральный директор ОАО «Протон-ПМ»:

— Быть лидером в своей отрасли — это наша высокая миссия и, вместе с тем, сложная задача, но благодаря мастерству коллектива она нам по плечу.

Игорь Арбузов поблагодарил всех за работу, пожелав «космических скоростей и реактивной тяги» во всех начинаниях.

Ракетно-космическая промышленность всегда концентрировала в себе высокие

технологии, без которых невозможно создание конкурентоспособной продукции мирового уровня. Их разработка и совершенствование — задача работников отрасли. Сегодня ОАО «Протон-ПМ» гордится коллективом из 4,5 тыс. профессионалов, теми, кто ежедневно вкладывает свои знания, опыт и инициативу в создание качественной и надёжной ракетно-космической техники. Четверть работников предприятия — молодёжь в возрасте до 35 лет.

ОАО «Протон-ПМ» — одно из ведущих предприятий ракетно-космической промышленности России. Компания специализируется на изготовлении жидкостных ракетных двигателей РД-276, используемых в качестве энергетической установки первой ступени ракет-носителей тяжёлого класса «Протон-М». Сегодня предприятие осваивает производство узлов и агрегатов двигателя нового поколения РД-191 для семейства ракет-носителей «Ангара» и участвует в перспективных проектах в интересах Минобороны России. ОАО «Протон-ПМ» является координатором программы развития инновационного кластера ракетного двигателестроения «Технополис «Новый Звездный».