

Акционерное общество

«Евро-Азиатский Торгово-Промышленный Банк»

Наши клиенты – наши партнеры!

Модели поведения клиентов, позволяющие избежать отказов в проведении операций со стороны кредитных организаций



АО ЕАТПБанк

414000, Астрахань, ул. Ногина дом 3

тел.: 8(8512) 51-72-23

факс.: 51-22-23

www.eatpbank.ru

e-mail:sref@eatpbank.ru

Актуальность темы семинара

01

Клиенты банка –
представители МСП

Банк на протяжении
долгих лет
сотрудничает с малым
и средним бизнесом
Астраханской области

02

Основная
задача Банка

Банк стремится
сохранить клиентскую
базу и привлечь на
обслуживание
добросовестных
клиентов.

03

Проблемы
существуют

Клиенты при
проведении операций
или заключении
договора банковского
счета сталкиваются с
трудностями

04

Банк помогает
решать проблемы

Банк оказывает
клиентам
всестороннюю помощь
при открытии и
обслуживании счета.



АО ЕАТПБанк
Наши клиенты- наши партнеры!

Трудности, с которыми сталкиваются клиенты



Предъявление излишних требований к объему информации и составу документов, а также к срокам их предъявления



Избыточная нагрузка на клиента со стороны банков, в части запрашиваемой дополнительной информации



Сложности в предоставлении запрашиваемой Банком финансовой информации из-за отсутствия в штате клиента бухгалтера



Блокировка операций без объяснения причин



Отказ в результате выявления несоответствий документов по формальным признакам



Как быстро открыть счет в банке

В удобное время подписать договор и открыть счет



ШАГ 3

ШАГ 2



Подготовить и отправить в электронном виде документы для предварительной проверки

Связаться с сотрудником банка по телефону **520-550** для консультации



ШАГ 1



АО ЕАТПБанк

Наши клиенты- наши партнеры!

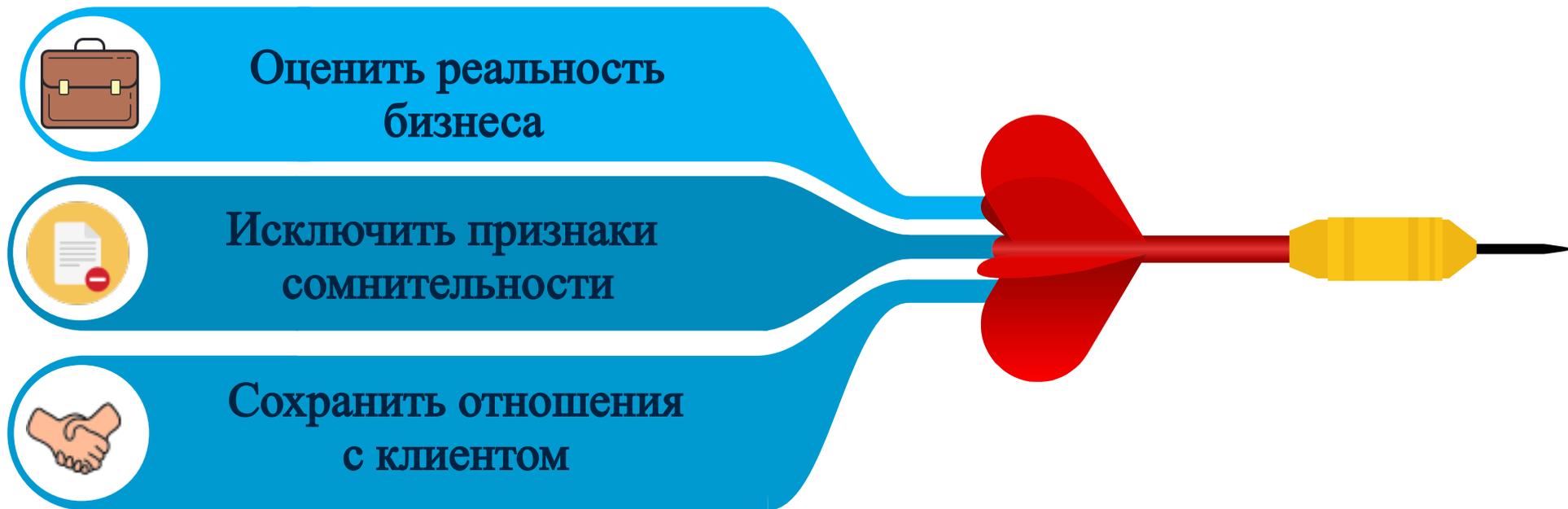
Что хочет знать о клиенте банк?

Банк работает по принципу «Знай своего клиента»

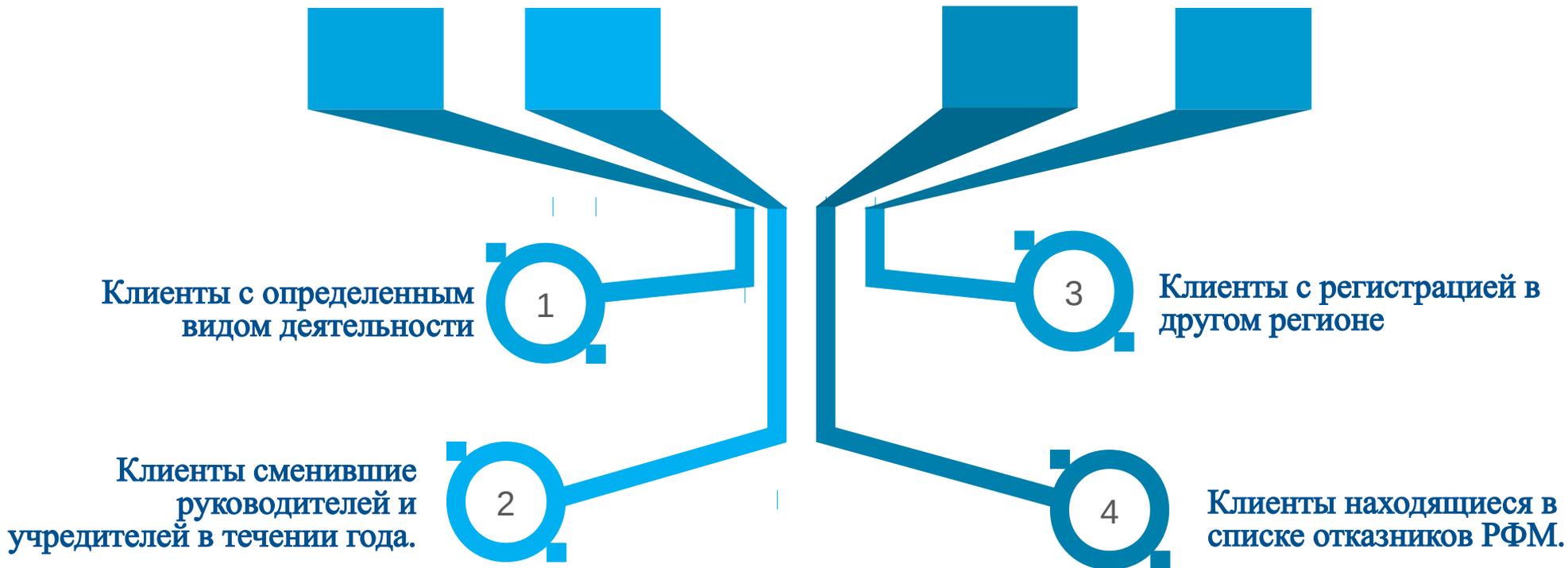


АО ЕАТПБанк
Наши клиенты- наши партнеры!

Банк запрашивает информацию с целью



Кто попадает под углубленную проверку?



Как снизить риск отказа банка в случае углубленной проверки ?

1

Быть готовым раскрыть особенности ведения бизнеса — его экономическую суть

2

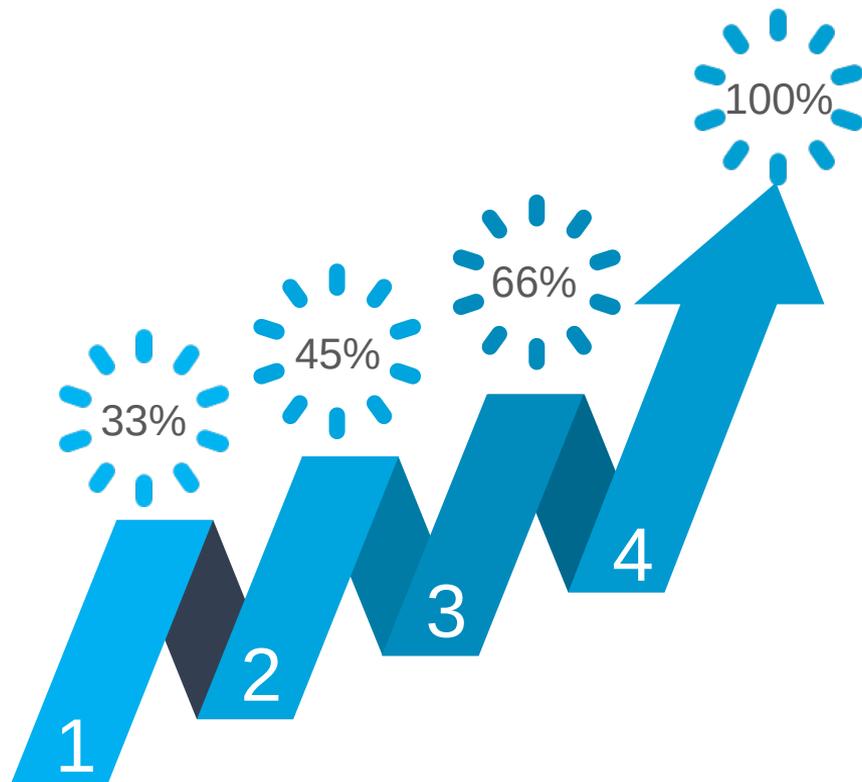
Своевременно предоставить достоверную информацию и документы.

3

Быть готовым дать пояснения по предоставленным документам и дополнительную информацию сотрудникам банка.

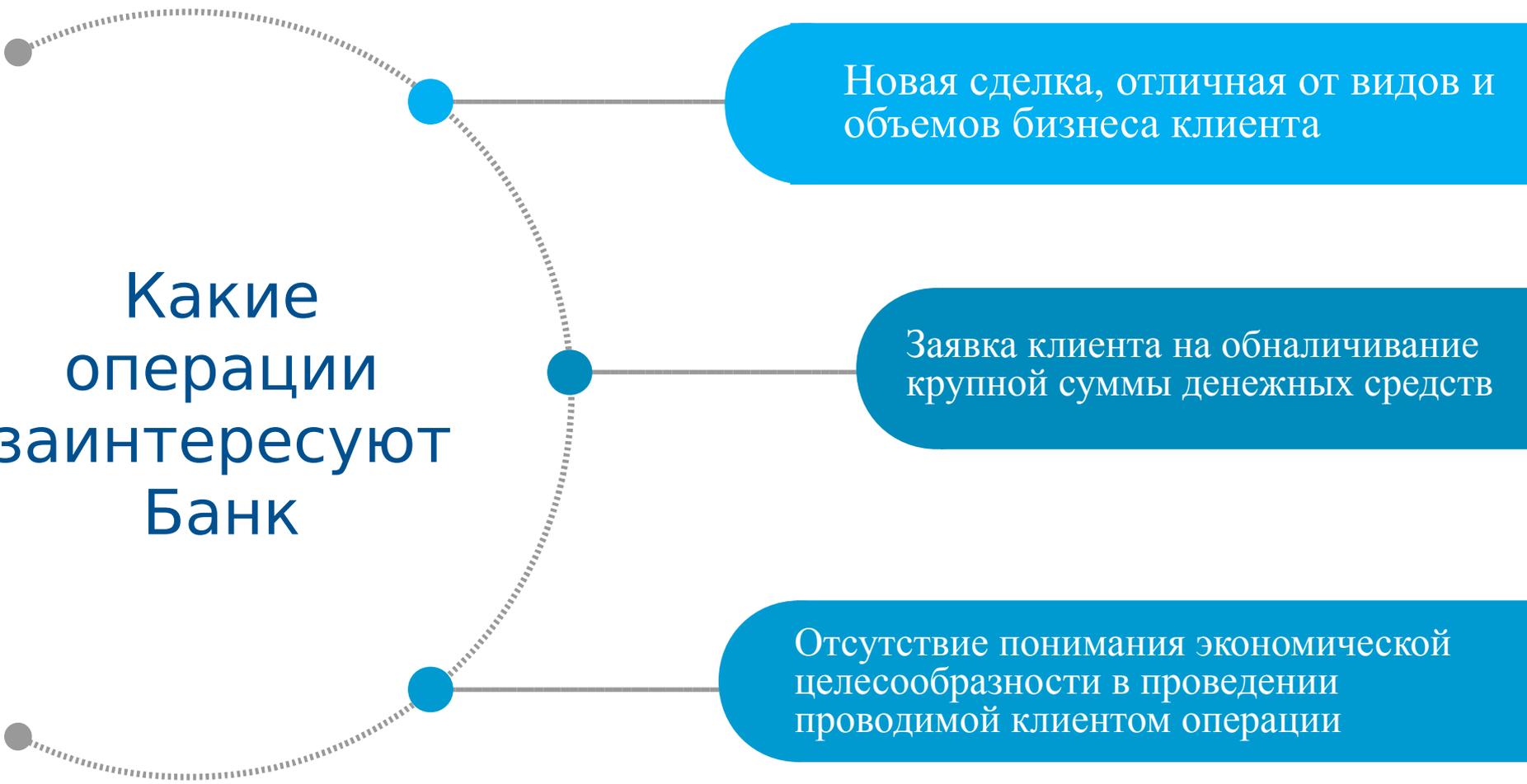
4

Предоставить возможность ознакомления с местонахождением бизнеса (офис, производственная база, магазин и т.п.).



АО ЕАТПБанк

Наши клиенты- наши партнеры!



Какие операции заинтересуют Банк

Новая сделка, отличная от видов и объемов бизнеса клиента

Заявка клиента на обналичивание крупной суммы денежных средств

Отсутствие понимания экономической целесообразности в проведении проводимой клиентом операции



Что запросит Банк у клиента

Документы и информацию,
являющиеся основанием для
совершаемой сделки

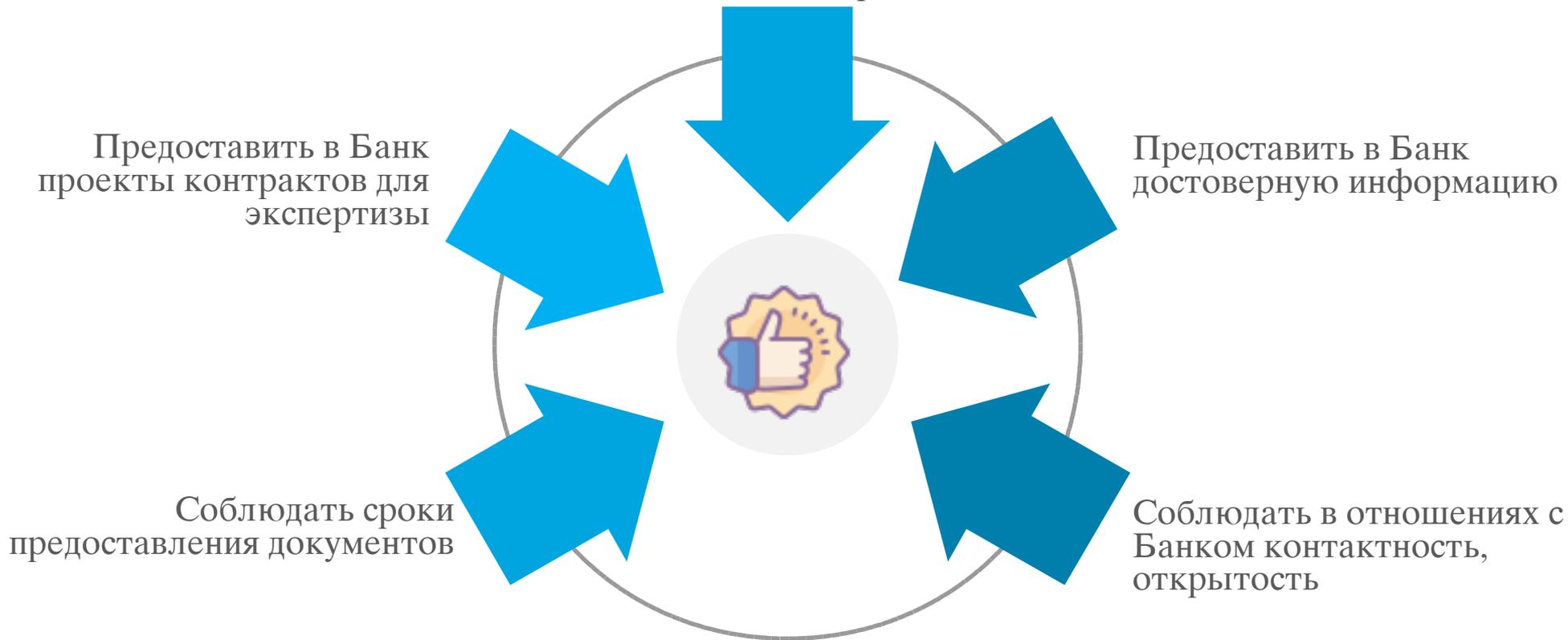
Документы и информацию,
поясняющие необходимость
расчетов наличными деньгами

Информацию о трудовых, финансовых и
материальных ресурсах Клиента для
выполнения условий сделки



КАК СНИЗИТЬ РИСК ОТКАЗА В ПРОВЕДЕНИИ ОПЕРАЦИИ?

Проконсультироваться до проведения несвойственной для клиента операции.



Модели поведения клиента из деловой практики банка

Модель №1. Клиент намерен открыть счет в банке

Характеристика клиента:

Рег. и местонахождение: г.Москва;
Бизнес: строительство гаражного комплекса на 2 тыс. мест в г.Верея Московской области;
Трудовые ресурсы: штат 1 человек;

Планируемая сделка:

Оплата за разработку проекта фирме в Сингапуре (исполнитель), стоимость работ — 90 млн. долл.

Разрешение ситуации:
Клиент в Банк больше не обращался

Анализ Банка:

Население г.Верея — 5 тыс.чел.;
Трудовые, финансовые и материальные ресурсы у клиента отсутствуют

Вопросы Банка:

Объяснить экономическую целесообразность проекта и выбора контрагента.
Предоставить информацию об источниках происхождения денежных средств для оплаты проекта, контракт на строительство.



Модель №2. Клиенту отказали в открытии счета в другом банке

Характеристика клиента:

Регистрация и местонахождение — Астраханская область;
Бизнес — купля-продажа с/х продукции ;
Трудовые ресурсы — штат 5 человек;
Опыт работы на рынке — 6 лет.

Планируемая сделка:

Закупка с/х продукции у населения для поставки консервному заводу

Разрешение ситуации:

Клиентом представлены:
- договоры, с условиями доставки продукции, способами расчета.
- договор с перевозчиками продукции;
Клиенту открыт счет и он обслуживается в Банке

Вопросы Банка:

1. В договорах на закупку с/х продукции отсутствуют информация о способе доставки, способах расчетов.
2. Отсутствует информация о способах доставки продукции до покупателя - консервного завода



Модели поведения клиента из деловой практики банка

Модель №3. Клиент регулярно обналичивает со счета денежные средства

Характеристика клиента:

Регистрация и местонахождение — Астраханская область;
Бизнес — строительство и продажа жилых домов ;
Трудовые ресурсы — штат 3 человек;

Вопросы Банка:

Банк запросил документы, подтверждающие расходование наличных средств и средств, переведенных на карту

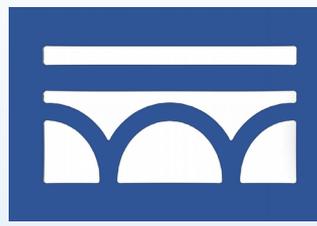
Операции клиента:

1. Регулярное снятие средств для закупки строительных материалов;
2. Регулярный перевод средств на свою карту

Разрешение ситуации:

Клиентом представлены:
- документы, подтверждающие расходование средств на закуп стройматериалов и на приобретение двух автомобилей;
- договоры с физическими лицами на строительство жилых домов;
- договоры на приобретение участков под застройку.
Вопрос сомнительности совершаемых операций снят
Клиент продолжает обслуживаться в Банке





**Акционерное общество
«Евро-Азиатский Торгово-Промышленный Банк»**

Наши клиенты – наши партнеры!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

АО ЕАТПБанк

414000, Астрахань, ул. Ногина дом 3

тел.: 8(8512) 51-72-23

факс.: 51-22-23

www.eatpbank.ru

e-mail:sref@eatpbank.ru