



## «МКБ учитывает потребности клиентов и предлагает продукты, позволяющие успешно решать их ежедневные проблемы»

для всей семьи. Но важно не просто идти в ногу с рынком, отвечая предъявляемым запросам, нужно быть на шаг впереди, предвидеть, что понадобится клиенту завтра, и предлагать это уже сегодня. Поэтому уже сейчас мы разрабатываем новое комплексное предложение для наших клиентов. Рассчитываем, что оно не только придется кстати нашим текущим клиентам, но и станет поводом для клиентов других банков оценить, соответствует ли их потребностям уровень обслуживания в их текущем банке, и выбрать МКБ.

— Есть ли какие-то специальные карты для этих клиентов, которые бы, с одной стороны, подчеркивали их статус, а с другой — дали неоспоримые преимущества?

— Да, мы предлагаем нашим клиентам премиальные карты разных категорий наиболее популярных платежных систем, позволяющие использовать максимальное количество преференций — от посещения бизнес-залов аэропортов до расширенного пакета страхования, который в том числе распространяется на членов его семьи. Конфигураций много, и каждый точно найдет что-то свое. Есть даже бриллиантовая карта — в прямом смысле этого слова.

— Есть ли у МКБ планы дальнейшей экспансии в данном сегменте?

— Конечно, наши планы в расширении данного сегмента достаточно амбициозны. На сегодняшний день клиентов, относящихся к сегменту mass affluent, в портфеле МКБ порядка 1,5% от общей клиентской базы. В следующем году мы планируем увеличить их количество в два раза. Нам действительно есть что им предложить — и в части сервиса, и в части продуктов.

— Социальные опросы показывают, что эти клиенты хотят иметь максимум привилегий: индивидуальное обслуживание, льготные ставки кредитования, повышенный процент по депозитам не только для себя, но и для членов своих семей. У каждого банка есть свой бонусный пакет. Как выбрать оптимальный вариант?

— Мы понимаем, что цель наших клиентов — распорядиться своими денежными средствами максимально эффективно. У нас есть специальные бонусные программы для клиентов уровня mass affluent. Это и более выгодные условия начисления всевозможных бонусных баллов, и повышенная доходность по вкладам — до 8% годовых, что выше уровня большинства конкурентов. В погоне за бонусами важно не забывать о надежности банка, которому вы хотите доверить свои финансы, — предложения, значительно отличающиеся от среднерыночного, должны насторожить!

— Есть ли какие-то особенные интересы у клиентов данного сегмента?

— Да, люди с достатком выше среднего часто задумываются о благотворительности, желая поделиться достигнутым успехом с теми, кому необходима поддержка, но в силу высокой занятости не всегда имеют возможность оказать помощь лично. Мы даем им такую возможность: все максимально просто — клиент совершает покупки по карте определенной категории и часть накопленных бонусов переводит в фонд «Арифметика добра», который помогает детям, оставшимся без попечения родителей ●