

Fio banka vítězí strategií nulových poplatků



Zeptali jsme zástupce nejmladší banky na trhu Fio banky, která se stala Nejvstřícnější bankou za III. čtvrtletí roku 2010 v projektu prvního českého klientského ratingu OVB Vstřicná banka pana Jana Franeka, který je tiskovým mluvčím banky:

Čím si dle Vašeho názoru získala Fio banka důvěru veřejnosti, nezávislého serveru, respektive důvěru porotců, z jejichž hodnocení vyšla Vaše banka celkově jako nejvstřícnější banka?

Děkujeme. Vítězství nás samozřejmě velmi potěšilo - a o to více, že jsme jej získali v nezávislém hodnocení bank složeném z pohledu klientů i odborníků. Věříme, že důvěru jsme si zasloužili naší nabídkou kvalitních služeb dostupných po celé České republice a strategií nulových poplatků za běžné bankovní služby, kterou zastáváme již pátým rokem.

Jak si vysvětlujete takovýto úspěch banky, která začala své komplexní bankovní služby nabízet teprve během letních prázdnin a září? Zajímavé také je, že se Fio banka stala jednoznačně nejpreferovanější bankou u hodnotící veřejnosti a u serveru www.bankovnipoplatky.com, který banky hodnotil z hlediska výše poplatků, u odborné poroty však bylo hodnocení výrazně horší. Máte k tomu nějaké vysvětlení?

Fio banka od 1.9.2010 převzala veškeré činnosti Fio, družstevní záložny. Přitom nedošlo ke změně nabídky služeb ani ceníku. Takže je zřejmé, že mnoho příznivců si Fio získalo ještě předtím, než veškeré finanční služby nabízené veřejnosti převzala Fio banka, a to právě díky absenci obvyklých poplatků.

Jak je vidět z pohledu na výsledkovou listinu, odborníci jsou k bankám ve svém hodnocení obecně poněkud kritičtější. Věříme, že rozšířením portfolia produktů o další úvěrové produkty pro občany a svým dalším působením na trhu jejich názor pozitivně ovlivníme. Na druhou stranu pokud se podíváme na portfolio produktů, disponuje Fio banka již nyní nabídkou investičních služeb, které mnozí oceňují a konkurence je běžně nenabízí.

Jaké konkrétní kroky Fio banky ve III. čtvrtletí vedly k zisku titulu? Jaká opatření v posledních měsících byste označil jako velmi vstřícná či na našem trhu výjimečná?

Největším počinem Fio banky ve 3.Q bylo právě zahájení poskytování bankovních služeb. Tento ostrý start nám zajistil zvýšený zájem veřejnosti o naše služby, který (měřen v přírůstcích nových klientů) znatelně rostl již od získání bankovní licence v květnu tohoto roku. Jako velmi vstřícnou a na trhu výjimečnou vidíme naši nabídku běžného účtu s neomezeným počtem transakcí zdarma v rámci ČR a Slovenska bez ohledu na to, zda je majitelem účtu fyzická osoba, podnikatel, nebo firma.

Hodnocení OVB Vstřícná banka není omezeno pouze na hodnocení produktů a služeb bank, ale na většinu stránek činnosti bank v ČR. Hodnotí se tedy také marketingové strategie, image banky, efektivita reklamy, aktivita banky, mediální vstřícnost apod. Máte i pro IV. čtvrtletí hodnocení připraveno dostatek novinek, opatření či vstřícných kroků pro své současné i budoucí klienty? Můžete nám některé prozradit?

Ano, plánujeme dále rozšiřovat naši nabídku, jedněmi z prvních nových produktů budou jistě hypotéky a pravděpodobně i spotřebitelské úvěry. Konkrétní termíny spuštění však ještě nemohu slíbit.

Co se týká čtvrtého čtvrtletí, nedávno jsme ve spolupráci s českou burzou RM-SYSTÉM zahájili podzimní školu investování s novými semináři pro úplné začátečníky, kteří nejsou spokojeni s výnosy na vkladech a uvažují o alternativách. Vzdělávání veřejnosti se věnujeme dlouhodobě,

semináře pořádáme po celé ČR a vstup je zdarma.

Jak by se dle Vašeho názoru měla chovat nejvstřícnější banka, aby si i nadále uchovala důvěru svých klientů a titul nejvstřícnější banky si udržela i nadále?

Myslím si, že základem je stabilní strategie, která zahrnuje vylepšování stávajících služeb a zavádění nových, a to při stálosti cenové politiky.

Zdroj: OVB Vstřícná banka