

dostępne jest dla wszystkich zainteresowanych w systemie sprzedaży direct tj. przez telefon i Internet.

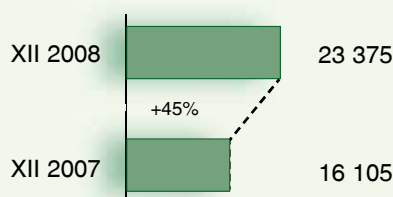
W 2008 roku przeprowadzone zostały emisje produktów strukturyzowanych we współpracy z Commercial Union Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. oraz BZ WBK-CU Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. (więcej na ten temat w części „Produkty depozytowe i inwestycyjne”).

Oferta dla dużych przedsiębiorstw

Struktury Bankowości Korporacyjnej Banku Zachodniego WBK S.A. prowadzą działalność w oparciu o przyjęty w banku model CRM (Zarządzania Relacjami z Klientami), w ramach którego wyznaczony dla danego klienta opiekun nadzoruje jego proces kredytowy oraz odpowiada za obsługę w pozostałych obszarach współpracy.

Oferta dla klientów korporacyjnych obejmuje bogaty zestaw produktów kredytowych, począwszy od kredytów obrotowych po długoterminowe finansowanie na cele związane z ogólnym rozwojem, przejęciami i projektami inwestycyjnymi. Bank udostępnia klientom szeroki wybór produktów depozytowych, skarbowych i usług z zakresu zarządzania płynnością, w tym produkty umożliwiające zarządzanie ryzykiem walutowym i stopy procentowej, finansowanie transakcji handlu zagranicznego, cash pooling, obsługę płatności masowych, bankowość elektroniczną. We współpracy ze spółkami zależnymi, proponuje także usługi specjalistyczne, tj. brokerskie, zarządzanie kapitałem i aktywami, leasing oraz faktoring. W sieci oddziałów banku oferowane są specjalne pakiety promocyjne dla pracowników klientów korporacyjnych.

Należności brutto od podmiotów gospodarczych i sektora publicznego* (w mln zł)



* bez należności leasingowych

Polityka banku w zakresie finansowania klientów korporacyjnych przewiduje intensywne działania wspierające rozwój obecnych klientów oraz nawiązywanie relacji z kolejnymi przedsiębiorstwami posiadającymi sprawny zarząd i solidną strategię biznesową.

Bank Zachodni WBK S.A. systematycznie umacnia swoją pozycję na rynku bankowości korporacyjnej,

czego potwierdzeniem jest wysoki wzrost portfela kredytów i depozytów oraz rentowność segmentu.

Pomimo nowych wyzwań, jakie pojawiły się w otoczeniu gospodarczym w czwartym kwartale 2008 roku, jakość kredytów korporacyjnych utrzymuje się na dobrym poziomie. Przyjęty przez bank model działania stawia go w dobrej pozycji wyjściowej, gwarantując wysoką sprawność procesu zarządzania relacjami z klientami i portfelem produktów w przyszłości.

Oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)

Rozwój oferty dla MSP

Dążąc do coraz lepszego zaspokajania potrzeb klientów, w marcu 2008 roku Bank Zachodni WBK S.A. uzupełnił ofertę dla MSP o pakiet produktów i usług adresowany do firm rozpoczynających działalność gospodarczą. Propozycja banku obejmuje prowadzenie rachunku bez opłat w okresie pierwszych 12 miesięcy oraz możliwość skorzystania z kredytu w wysokości do 50 tys. zł na 5 lat lub z finansowania – w formie leasingu – zakupu nowego samochodu osobowego. Wzbogacono ją także o usługi dodatkowe, świadczone we współpracy z partnerami zewnętrznymi, w tym usługi księgowości internetowej, pomoc prawną oraz pakiet usług internetowych (udostępnianie serwerów, tworzenie serwisów internetowych, etc.). Z uwagi na duże zainteresowanie usługami peryferyjnymi, udostępniono je również pozostałym klientom w celu wzmocnienia ich lojalności wobec banku.

Bank kontynuował przyjętą w 2007 roku politykę w zakresie oceny ryzyka kredytowego małych i średnich przedsiębiorstw, ograniczając wymagany zakres dokumentacji (zwłaszcza od małych firm) oraz umożliwiając zaciągnięcie kredytu do określonej wysokości bez zabezpieczenia. Jednocześnie wprowadzono zmiany proceduralne w procesie udzielania kredytów w kwocie od 1 do 3 mln zł, co przyspieszyło proces przekazywania zainteresowanym decyzji kredytowej. Skrócono też czas oczekiwania klientów MSP na decyzje cenowe dzięki przeniesieniu odpowiednich kompetencji na niższy szczebel decyzyjny.

W drugiej połowie 2008 roku Bank Zachodni WBK S.A. koncentrował się na rozwijaniu konkurencyjnej oferty depozytowej. Wdrożono nowe lokaty Biznes IMPET w złotych z 1, 3, 6 i 12-miesięcznym terminem zapadalności, proponując szczególnie atrakcyjne oprocentowanie w przypadku lokaty 3-miesięcznej. Ponadto, aby zwiększyć skuteczność pozyskiwania nowych wolumenów, powołano Centralny Zespół Pozyskiwania Depozytów.

W trakcie całego roku kontynuowano działania mające na celu zaktywizowanie przedstawicieli sektora MSP do szerszej współpracy z bankiem. W ramach kampa-