

# БАНК «ПОРТО-ФРАНКО»: 20 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ

Любой юбилей – всегда радостное и волнующее событие. Но особенно приятно, когда выдающуюся дату отмечает дело, которому ты посвятил свою жизнь. «Банкирь» не мог обойти такой факт, как 20-летие Банка «ПОРТО-ФРАНКО», тем более что в преддверии торжественного праздника Банк улучшил условия кредитования для моряков – процентные ставки по целому ряду кредитов стали ниже, пакет документов – проще, а требования к заемщикам – мягче. Об этом и не только «Банкиру» рассказывает Председатель Правления Банка-юбиляра Станислав ГАНУСИН.



**Б** Станислав Леонидович, в чем конкурентные преимущества вашего Банка? Какие новые продукты Вы предлагаете своим клиентам?

– Приоритетным направлением работы нашего Банка является комплексное обслуживание моряков и членов их семей. АБ «ПОРТО-ФРАНКО» по-прежнему занимает в этом сегменте лидирующие позиции. Сегодня он предлагает людям этой профессии и их семьям полный спектр банковских услуг. Для клиентов в первую очередь – это надежность банка. В дальнейшем, определив «круг доверия», они обращают внимание на процентную ставку и прочие условия и принимают окончательное решение.

Линейка депозитов от Банка «ПОРТО-ФРАНКО» отличается доступностью и гибкостью. Условия вкладов подходят не только морякам и их семьям, а также широкому кругу клиентов с их разнообразными потребностями и характером сбережений.

Банк «ПОРТО-ФРАНКО» специально для моряков разработал новую программу – «Кредит морской», которая позволяет получать краткосрочные кредиты для ухода в рейс без залога, поручителя и ежемесячных комиссий.

Мы предлагаем также и корпоративным клиентам полный комплекс продуктов для бизнеса. Это различные формы финансирования: кредиты и кредитные линии. Важное конкурентное преимущество Банка – в высокой оперативности предоставления корпоративным клиентам кредитных продуктов и банковских гарантий.

Добавлю, что мы научились преодолевать трудности. За 20 лет Банк стал надежным и стабильным партнером для своих клиентов, так как главными принципами

**· Порто ~ Франко ·**  
Б А Н К

**ДОСЬЕ «БАНКИРА»**

17 октября 1991 года начал свою работу Одесский коммерческий банк «ПОРТО-ФРАНКО», который в дальнейшем был реорганизован в Акционерный коммерческий банк.

Здание по адресу ул. Пушкинская, 10, в котором расположен Банк, было выбрано учредителями не случайно: оно было построено в 1903 году неизвестным в истории города Одесским обществом взаимного кредита и предназначалось именно для того, чтобы функционировать в роли финансового учреждения.

Одесское общество взаимного кредита с 1867 по 1918 гг. являлось одним из сильнейших финансовых учреждений страны, в 1895 году оно занимало 4-е место среди 92 существующих обществ такого типа в России и Украине: 2 столичных, 45 губернских и 45 уездных.

За годы своего существования для многих одесситов Банк «ПОРТО-ФРАНКО» стал неотъемлемой частью их повседневной жизни, семейным финансовым доктором.

Одной из особенностей «ПОРТО-ФРАНКО» является то, что каждый клиент становится для Банка равноправным партнером, совместно с которым сотрудники «ПОРТО-ФРАНКО» ищут пути достижения его финансовых целей.

[www.porto-franco.com](http://www.porto-franco.com)  
лицензия НБУ № 129 от 11.06.2010 г.

сотрудничества были и остаются индивидуальный подход, честность и ответственность. Банк «ПОРТО-ФРАНКО» не останавливается на достигнутом, постоянно ведется мониторинг рынка, реализуются новые возможности для улучшения сервиса и создания максимально привлекательных программ для клиентов. Мы стараемся быть ближе к клиентам и всегда готовы помочь найти максимально верное решение любого вопроса. Клиент для нас – персона номер один, независимо от размеров его вклада. Двери Банка открыты для всех, кто готов к продуктивному и взаимовыгодному сотрудничеству.

**Б** Расскажите о специфике работы в условиях финансового кризиса. С какими трудностями Вы сталкиваетесь и как их решаете?

– Специфика работы в условиях финансового кризиса: прибыльность уходит на второй план, на первом – максимальная надежность!

Кризис отражается во всем. Меньше ресурсов, чаще меняются «правила игры» (законодательство), больше конкуренции, борьбы за клиентов. Требуется максимальная концентрация усилий для сохранения позиций. В то же время кризис в первую очередь показывает слабые места, которые нужно укреплять. С рынка уходят те, кто слабее, остаются более гибкие, имеющие достаточный запас прочности.

Трудности одинаковы для всех, но не все их успешно преодолевают. У нас все хорошо, потому что проводится взвешенная кредитная политика и прогнозируются риски. Ну и плюс доверие клиентов, заработанное годами.

Беседовал  
Сергей СОКОЛОВСКИЙ