

БИЉАНА ДОНОВСКА-ГЕЧЕВА

Директор на Дирекција Картично работење во УНИБанка АД Скопје

ПРВАТА ТРАНСАКЦИЈА Е КАКО ПРВАТА ЛЉУБОВ

БРОЈ 578 ■ 26/11/2010
www.kapital.com.mk

► Денес, просечен македонски граѓанин поседува по две-три картички во различни банки. За банките тоа е добар сигнал дека од нив се очекуваат различни кампањи за да го стимулираат користењето на картичките



Со технолошки иновативниот чекор во 2003 година, кога за прв пат воведо чип-технологија, УНИ-Банка ја направи големата промена во картичниот бизнис во Македонија. “Изминатите 7 години беа време на огромен пораст на картичниот сектор и сите ние бевме сведоци на зголемување на бројот на издадени картички и проширување на мрежата на банкомати и терминали. Денес, луксузот – картичките, станаа неопходност”, вели директорката на дирекцијата за картички во УНИБанка, Биљана Доновска-Гечева, со која разговаравме за тоа што има најново во понудата на картичното работење во банката.

► По 7 години, какви се тенденциите во картичниот бизнис во Македонија? Во меѓувреме почнаа да се

менуваат и навиките на корисниците на картички, што сериозно влијаеше на намалување на бројот и обемот на трансакции за подигање готовина на банкомати. Се изгради добра подлога за зацврстување на културата на користење на картичките. Денес, просечен македонски граѓанин поседува по две-три картички во различни банки. За банките тоа е добар сигнал дека од нив се очекуваат различни кампањи за да го стимулираат користењето на картичките.

Во светот, картичките се употребуваат веќе 60 години, а се претпоставува дека во одредени делови на светот во една секунда се употребуваат дури и 25 картички. Во сличен тренд на зголемено користење на трансакциите и бројот на картичките се движи и УНИБанка.

► Колку е едноставна првата трансакција?

Првата трансакција е како првата љубов. Во очекување сте да се случи. И корисниците на картичките се однесуваат на сличен симпатичен начин кон своите картички. Многумина сè уште не ја употребиле својата картичка, но тие точно знаат каде ја чуваат и зошто би ја користеле. Тука е нашата улога. Нашата кампања ја има токму таа цел - да ги охрабриме корисниците да ги користат своите картички. На сите корисници на картички на УНИБанка кои за првпат ќе ја употребат својата картичка ќе им подариме специјален подарок.

► Како ја наградува УНИБанка лојалноста на своите клиенти?

Нашата банка има континуирани бонус-програми. Нашата мисија е на клиентите да им го претставиме најудобниот и наједноставниот начин на користење на картичките.

Сите наши клиенти, корисници на дебитни или кредитни картички од УНИБанка, Master или Visa, сеедно, за секоја трансакција во износ од минимум 1.000 денари во трговија во земјава на својата сметка ќе добијат 1% т.н. cash back. Бидејќи новогодишните денови се период на зголемена потрошувачка, ќе го намалиме и трошокот на нашите клиенти за подигање готовина со кредитни картички на банкомати, односно до 15-ти јануари кредитните лимити на картичките ќе се користат без провизија на банкоматите на УНИБанка. Бонус-програми и привилегии имаме и за новите клиенти.

На 150.000 корисници на картички од УНИБанка преку бонус-програмите им се благодаруваме за соработката во 2010 година и ја зацврстуваме довербата за идните нови проекти и програми.