Купить залоговое имущество Сбербанка можно в интернет-магазине «Авито»

Сбербанк стремится использовать в работе с клиентами современные технологии. О нововведении – продаже залогового имущества через интернет-магазин на сайте «Авито» рассказал заместитель председателя Западно-Сибирского банка Сбербанка Дмитрий Гурулев.

- Дмитрий Викторович, расскажите, почему Сбербанк решил создать свой интернет-магазин на «Авито»?

– Сбербанк стремится использовать в своей работе возможности интернет-ресурсов. «Авито» входит в «Топ-10 сайтов Рунета», его ежемесячная аудитория составляет 35 млн человек. Именно на этом ресурсе было решено создать интернет – магазин Западно-Сибирского банка Сбербанка. Мы убеждены, что активное использование сайтов для продажи залогового имущества поможет оперативно урегулировать задолженности клиентов, которые имеют просроченные обязательства перед банком.

- Что является определяющими факторами при реализации залогового имущества клиентов?
– Самое главное – это сроки реализации залоговых объектов. Чем быстрее банк продает залог, тем быстрее он сможет урегулировать проблемную задолженность. Открытие и использование интернет-магазина Западно-Сибирского банка Сбербанка на сайте «Авито» имеет для нас весомое преимущество. Использование такой площадки позволяет охватить дополнительную аудиторию и тем самым информировать большее количество потенциальных покупателей. Наша задача – объединить лучшие практики и использовать инструменты для продажи залогового имущества комплексно. Поэтому мы так же продолжаем работать с компаниями, которые занимаются организациями торгов, например, нашим постоянным действующим партнером в данном вопросе является компания ОАО «Российский аукционный дом».

- Каковы главные преимущества в использовании интернет – магазина?
– К основным преимуществам, кроме большой аудитории, относится хорошо организованная обратная связь между банком – владельцем личного кабинета и клиентом. С потенциальными покупателями на «Авито» можно общаться посредством телефона, чата на самом сайте или электронной почты, которая указывается в контактной информации магазина. Если по какой то причине сотрудник банка не сможет ответить на звонок, то всегда увидит мгновенное сообщение или сообщение на электронную почту и ответит на вопрос клиента.

- Какие дополнительные сервисы при покупке залогового имущества банк может предложить клиенту?
– Прежде всего, это обеспечение юридической «чистоты» и надежности сделки. Для этого мы используем потенциал юридической службы Западно-Сибирского банка Сбербанка, обеспечивая соблюдение необходимых требований, норм и правил при реализации залоговых объектов. Каждый объект закреплен персонально за отдельным сотрудником банка, поэтому с потенциальным покупателем, как правило, работает отдельный человек, используя индивидуальный подход. Сотрудники банка окажут необходимую помощь по всем интересующим вопросам, организуют техническое и юридическое сопровождение процедуры реализации, а также обеспечат надежность и прозрачность заключаемых договоров купли-продажи. Но самым привлекательным и важным преимуществом, которое мы можем предложить клиенту, является гибкое ценообразование. Это означает, что условия и порядок продажи залогового имущества устанавливает банк. Тем самым, при наличии заинтересованности клиента каким – либо объектом, банк реализует индивидуальный подход к формированию порядка и условий продажи.

- Западно-Сибирский банк Сбербанка первым открыл свой интернет-магазин на Авито. Будут ли другие отделения банка следовать вашему примеру?
– Коллеги из других территориальных банков восприняли эту идею очень позитивно и также планируют создание интернет-магазинов на сайте «Авито». Это значит, что в скором времени клиенты по всей России смогут приобретать залоговое имущества банка. Мы планируем и дальше развивать направление продаж, как залогового, так и собственного непрофильного имущества банка через интернет, искать новые инструменты для достижения наилучшего

результата.