

ουργούσε τις καταθέσεις και τα δάνεια. Με σκληρή δουλειά και με διάρκεια χτίστηκε μια τράπεζα που είχε μεγάλη σταθερότητα και αυτό συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Το δεύτερο στοιχείο που θεωρώ πάρα πολύ σημαντικό και έχει παραμείνει είναι η κουλτούρα της προσωπικής επαφής. Τώρα, με το πλάνο που έχει αναπτυχθεί τους τελευταίους δύο μήνες, έχει έρθει η ώρα να επεκτείνουμε τη στρατηγική αυτή και τα πλεονεκτήματα που έχουμε ως τράπεζα, στην αγορά. Δηλαδή, παλαιότερα, αν ήθελες ένα στεγαστικό δάνειο μπορεί να ακουγόταν ξένο στο σύστημά μας. Μέχρι κάποια στιγμή ένα τέτοιο δάνειο θα το χειριζόμασταν ως μέρος μιας συνολικής σχέσης με μια οικογένεια.

Δηλαδή, για να το καταλάβουν καλύτερα και οι αναγνώστες μας, αρχικά απευθυνόσασταν σωστά σε μια γενιά μικρομεσαίων επιχειρηματιών ενώ τώρα απευθύνεστε και στα παιδιά τους...

Ακριβώς έτσι είναι. Γνωρίζουμε πάρα πολύ καλά τη μικρομεσαία αγορά και μπορούμε να δουλέψουμε μαζί της και να την μεγαλώσουμε γιατί την έχουμε ζήσει και υπάρχουν τα εκέγγα αυτή η σχέση να γίνει ακόμα καλύτερη. Όμως το μέλλον μας εξαρτάται από το πόση δουλειά θα κάνουμε και τι σχέση θα χτίσουμε με τις νέες γενιές και το στεγαστικό σήμερα για τα παιδιά των παλαιότερων πελατών μας βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος μας. Γι' αυτό το λόγο εγκαινιάσαμε τα επιτόκια των στεγαστικών, κάναμε ειδικές καμπάνιες, πέρυσι πήραμε το βραβείο του Money Magazine για το καλύτερο στεγαστικό δάνειο στην Αυστραλία και έχουμε πετύχει μια πολύ καλή αύξηση του χαρτοφυλακίου μας στο χώρο αυτό τους τελευταίους μήνες. Θα συνεχίσουμε να είμαστε επιθετικοί στον τομέα των στεγαστικών και των επενδυτικών δανείων τα επόμενα χρόνια, αφού στόχος μας είναι να χτίσουμε με επιτυχία σχέσεις με τα νεαρότερα μέλη της Παροικίας, προσφέροντας ανταγωνιστικά προϊόντα.

**Κάποιος που θα μπει στην τράπεζα για να ενημερωθεί για τα προϊόντα της ή να ζητήσει παραδείγματος χάριν ένα στεγαστικό δάνειο, τι θα συναντήσει έτσι ώστε να καταλάβει ότι έκανε καλά που απευθύνθηκε στην Bank of Sydney και όχι σε μια άλλη τράπεζα;**

Θα ξεκινήσω λέγοντας ότι αρχικά θα συναντήσει ένα πολύ υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης. Αλλά παρά την εξυπηρέτηση αν ένας πελάτης καταλήξει να πληρώνει περισσότερα απ' όσο θα πλήρωνε κάπου αλλού, δεν θα μείνει ευχαριστημένος. Στη δική μας την περίπτωση θα πάρει ένα προϊόν που θα τον ικανοποιήσει οικονομικά και θα τον κρατήσει κοντά μας για πάρα πολύ καιρό και δεν θα σκεφτεί, ακόμα και στην περίπτωση που πιεστεί οικονομικά κάποιες φορές, να φύγει από μας. Χτίζουμε ένα ολοκληρωμένο σύστημα επικοινωνίας με τον πελάτη, που θα ολοκληρωθεί φέτος και θα είναι εφάμιλλο των καλύτερων που υπάρχουν διεθνώς. Αυτό, σε συνδυασμό, όπως προείπα, με το οικονομικό όφελος θα πείσει τον πελάτη ότι έχει κάνει την καλύτερη δυνατή επιλογή. Η δεκαεπτάχρονη ιστορία μας αποδεικνύει ότι έχουμε αυτή τη δυνατότητα.

Μιλήστε μας για το κοινωνικό πρόσωπο της Τράπεζας...

Από την πρώτη στιγμή της παρουσίας μας στην Αυστραλία, από τα μέσα κιόλας της δεκαετίας του 80 η τράπεζα μας είχε δείξει μια τρομερή ευαισθησία στα θέματα τα κοινά κι εκτός από την υποστήριξη που παρείχαμε σε διάφορες περιπτώσεις κάναμε το δικό μας ραδιομαραθώνιο, ο οποίος για μια δεκαετία, μέχρι πριν από μερικά χρόνια, είχε γίνει σημείο αναφοράς. Αυτό το έργο το συνεχί-



*Θέλω να δω μια τράπεζα ισχυρή που την ίδια στιγμή θα κάνει την παροικία μας περήφανη.*

ζουμε με άλλους τρόπους και χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η εκδήλωση που έχει προγραμματιστεί για τις 10 Μαρτίου έτσι ώστε να ενισχυθούν οι έρευνες για τον παιδικό διαβήτη. Την πρωτοβουλία αυτή την υποστηρίζουν αρκετοί ιδιώτες με αγαθά αισθήματα που τρέχουν να βοηθήσουν και είμαστε ενθουσιασμένοι γι' αυτό. Με μια ωραία εκδήλωση, λοιπόν, με παρουσίαστρια την Μαίρη Κούστας, θα συνεχίσουμε το φιλανθρωπικό

μας έργο και είμαι σίγουρος ότι θα πάμε πολύ καλά.

**Πώς φαντάζεστε την τράπεζα μετά από 10 χρόνια;**

Σίγουρα πολύ μεγαλύτερη. Οι σημερινοί ρυθμοί και τρόποι ανάπτυξης δεν περιορίζονται πλέον στα καταστήματα. Είναι δύσκολο να κάνουμε προβλέψεις αλλά ο άμεσος στόχος μας είναι να γεμίσουμε τα κενά που υπάρχουν με τη βοήθεια της σημερινής τεχνολογίας και ανάλογα με το πως συνεχίζει να μεγαλώνει η αγορά να κρατηθούμε στους ίδιους ρυθμούς. Εκείνο που μπορώ να πω με βεβαιότητα είναι ότι η Bank of Sydney, όποιες και να είναι οι αλλαγές στον τραπεζικό τομέα, θα κρατήσει τις αξίες που έχει και σήμερα. Αυτή είναι η δύναμη μας και είμαστε πολύ καλοί στη δημιουργία και στη διατήρηση της επαφής με συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών. Μέσα στα επόμενα 10 χρόνια θέλω να δω μια τράπεζα ισχυρή που την ίδια στιγμή θα κάνει την παροικία μας περήφανη. Μπορεί να μην είμαστε μόνο για την παροικία μας τότε, αλλά θα παραμείνουμε μια τράπεζα που θα είναι στην καρδιά ελληνική, μια τράπεζα που θα δίνει το δικαίωμα στην Παροικία να λέει αυτή η τράπεζα είναι δική μας.

**Πόσο ελκυστικό είναι το εργασιακό περιβάλλον της Bank of Sydney για κάποιον που θέλει να εργαστεί στον συγκεκριμένο τομέα και έχει φιλοδοξίες;**

Σε μεγάλο βαθμό το προσωπικό μας αποτελείται από Έλληνες ή Κύπριους. Ειδικά στη Μελβούρνη το ποσοστό αυτό αγγίζει το εκατό τοις εκατό. Έχουμε φυσικά εργαζόμενους και από πολλές άλλες εθνικότητες. Αρκετοί απ' αυτούς είναι από την αρχή μαζί μας, άλλους τους έχει προσεγγίσει η τράπεζα τα τελευταία χρόνια. Αλλά η παράδοση του ελληνικού στοιχείου συνεχίστηκε. Το πόσο ελκυστικό είναι το εργασιακό περιβάλλον της τράπεζας εξαρτάται κι από τις φιλοδοξίες του ίδιου του ατόμου. Σε μια τράπεζα όπως η δική μας, που μεγαλώνει γρήγορα, είναι εύκολο ένας εργαζόμενος με προσόντα να πετύχει γρήγορα. Είμαστε ένα δυναμικό ίδρυμα που ζητάει άτομα που είναι διατεθειμένα να μάθουν πολλά, να αλλάξουν τον τρόπο τη δουλειά τους, να γνωρίσουν τις ευθύνες διαφορετικών θέσεων. Οπότε, ναι, κάποια άτομα τα αναζητούμε, κάποια άτομα μας αναζητούν, και το κοινό τους χαρακτηριστικό είναι ότι θέλουν να μάθουν και να προχωρήσουν. Μέχρι τώρα είμαστε αρκετά επιτυχημένοι στο κομμάτι αυτό. Μάλιστα, με την είσοδο μας στην λιανική αγορά, δημιουργούμε ακόμα περισσότερες θέσεις και ευκαιρίες για νέους ανθρώπους.