

TBK AÇIK YATIRIM 2022 Aralık ayı 87 mio USD olan YP varlıklarını 2023 sonu 154 mio USD taşırken, TP varlıklarını ise 500 mio TL'den 1,042 mio TL'ye taşımıştır.

Elit Plus ve Elit müşteride ise 5 katından fazla büyüme sağlanmıştır.

2024 yılında belirlenen stratejik hedeflere uygun çalışma prensiplerinin hayata geçirilmesi için tüm ekibin Basitleşme ve Dijitalleşme çalışmaları yanında, müşteride Dikeyleşme ve Profesyonelleşme takip edilecektir.

Dikeyleşme:

Fırsat ürünlere odaklı olmadan, kara paradan uzak, dünya görüşü, gelişimine, öğrenime açık Türkiye ve İngiltere ile ilişkili AÇIK YATIRIM müşteri hedefiyle cüzdan payının tamamına sahip olmak.

- Her bir müşteriye özel bir bakış açısıyla yaklaşarak, dinlemek ve Müşteri Memnuniyeti sağlamak
- Müşteri bazlı stratejik yönetim ve çoklu ürün kullanmak
- Müşteri profilini iyi tanımlamak; yalnız zenginlerle değil verimli "seçkin" müşterilerle çalışmak
- Verimsiz müşteriden kurtularak!
- Yatırımcı Kulübü'nü iyi kullanmak, müşteriyi Gruba yakınlaştırmak

Bunu yaparken de Grupların kural setleri ve bütçe ile yönetimi, Grubun güçlü yönlerini etkin kullanarak özellikle İstanbul Yatırımcı Kulübü ve imkanları ile İngiltere'nin etkin kullanılması, AÇIK YATIRIM müşterisinin işlem bankacılığı gelirlerini de artırarak, kullanmak ve ürün vitrinlerine dayalı prim sistemi ile performansı

teşvik etmek 2024 yılı önceliklerinden olacaktır.

Profesyonelleşme:

- İşinde Uzmanlaş ve Fayda Yarat
- Zaman Yönetimine Dikkat Et
- Takım Çalışması Faydalan (İç ve Dış)
- Etkili İletişim Kur (Hal, Tavr, Duruş)
- Sürekli Öğrenme ve Kurumsal Kültür
- Etkili İletişim Kur

2024 yılında müşteriye dinlemeye devam ederek, işinde özenli, dakik ve hal tavr ile profesyonel duruş sergileneceği bir yıl ve bu doğrultuda hem mesleki bilgi hem de yetkinliklerini sürekli geliştiren bir Finansal Danışman profili oluşturulması hedeflenecek.

Bunun yanında müşteriye yakın durarak call report ve raporlaması sürekli yapmak, müşteri bilgilerini sürekli update tutarak müşteri memnuniyeti sağlamak ve CRM'i maximum seviyeye çıkarmak.

Müşterileri Gruba yakınlaştırarak hem iç hem de dış takım çalışmasını etkin kullanmak. Müşteriye her seviyede sahiplik kazandırmak.