

LinkedIn Flagship Case Draft

LinkedIn Флагманский кейс — Черновик

Составной кейс на основе типичных проектов WTP. Имена и детали анонимизированы. Предназначен как развёрнутый пост LinkedIn или статья.

Текст поста

Как мы помогли европейскому предпринимателю открыть корпоративный банковский счёт в Dubai — после двух отказов.

(Анонимизированный кейс. Детали составлены из нескольких историй для сохранения конфиденциальности.)

Ситуация:

Wealth-менеджер из Цюриха направил клиента — IT-предпринимателя с бизнесом более 3 млн евро в год, планирующего репатриацию в ОАЭ.

Клиент уже пробовал дважды:

- Компания зарегистрирована через «ускоренного» провайдера 6 месяцев назад
- Подал заявки в два крупных банка. Отказ оба раза.
- Никто не объяснил причину.

Компания была зарегистрирована. Виза в процессе. Но без банковского счёта вся структура была бесполезна.

Партнёр обратился к нам: можете это исправить?

Что мы обнаружили:

Мы провели нашу стандартную предварительную проверку:

Классификация риска: YELLOW (условно)

Проблема #1: Документация Source of Funds неполная — только личные пояснения, без истории бизнес-счетов

Проблема #2: Компания зарегистрирована в свободной зоне, которую целевые банки ограничили

Проблема #3: Отсутствие substance — ни офиса, ни сотрудников, ни транзакций в ОАЭ

Предыдущий провайдер зарегистрировал компанию без проверки возможности открытия счёта. Классическая ошибка последовательности.

Что мы сделали:

1. **Переоценили банковский сценарий.** Определили 2 банка, принимающих профиль и юрисдикцию клиента — отличных от тех, где он получил отказы.
1. **Подготовили пакет SOF.** Запросили: выписки с бизнес-счетов за 12 месяцев, аудированную отчётность, письмо клиента с описанием бизнес-модели. На подготовку ушло 2 недели.

1. **Обеспечили substance.** Организовали flexi-desk офис, подготовили решение совета директоров, задокументировали визиты клиента в ОАЭ (биометрия, встречи).

1. **Координировали встречу с банком.** Предварительно подали полный пакет. Проинструктировали клиента, чего ожидать. Присутствовали на встрече.

Результат:

- Корпоративный банковский счёт открыт в течение 3 недель после начала нашей работы
- Личный премиальный счёт одобрен в том же банке
- Объём проекта: Level 2 Setup — компания реструктурирована, банкинг решён, виза оформлена
- Клиент операционен и проводит транзакции

Срок от направления партнёром до открытия счёта: 5 недель. Вывод:

Банкинг в ОАЭ — это не про «связи» или «гарантированные счета». Это про:

1. Знание, какой банк принимает какой профиль
2. Подготовку правильного пакета документов
3. Устранение комплаенс-пробелов до встречи с банком
4. Правильную последовательность: сначала банкинг, потом регистрация

Если ваши клиенты испытывают трудности с банкингом в ОАЭ — это, как правило, проблема подготовки, а не проблема банка. Мы исправляем подготовку.

Напишите мне в DM, если у вас есть похожий кейс. Бесплатная предварительная проверка для новых партнёров.

#UAE #CorporateBanking #CaseStudy #CompanyFormation

Настройки поста

- **Тип:** Развёрнутый текстовый пост или статья LinkedIn
 - **Количество символов:** ~2 200 (пост) или формат статьи
 - **Изображения:** Опционально — схема процесса или анонимизированный таймлайн
 - **СТА:** DM для похожих кейсов
 - **Хештеги:** 4
-

Примечания

- Это составной кейс — не один реальный клиент
 - Основан на типичных паттернах из данных WTP
 - Ключевое сообщение: последовательность важна, подготовка важна, «быстрые» провайдеры создают проблемы
 - Позиционирует WTP как «исправителя» — партнёра, к которому обращаются, когда что-то пошло не так в другом месте
 - Может быть переиспользован как: кейс на сайте, вставка в партнёрский пакет, пример для продающих переговоров
-