



РЕАЛЬНОСТЬ

ФИНАНСОВАЯ ГРУППА



Почему госзаказ?

1. Прописанные законодательством «правила игры»
2. Доступность анализа участников
3. Понятные модели поведения участников
4. Стабильный рынок
5. Возможность прогнозирования



Чем Занимаемся?

1. Займы на обеспечение заявки
2. Займы на исполнение контракта
3. Банковские гарантии (через банки партнеры)



Чего Добились?

1. За 2015 г. выдано займов на сумму 2,8 млрд. руб.
2. Уровень проблемных долгов 0,7% от портфеля
3. Рост портфеля клиентов примерно в 2 раза каждый год (по кол-ву и выручке)
4. Свой отдел прямых продаж состоящий из 30 чел.



Основные Риски:

1. Отклонение по 2 частям больше чем 2 раза в одном квартале
2. Уклонение от заключения контракта:

- ПРЕДНАМЕРЕННОЕ:

Когда компания переоценила свои возможности в процессе торгов и снизилась в цене более чем на 25%, после чего заключать контракт стало просто не выгодно.

Последствия: реестр недобросовестных поставщиков и потеря обеспечения заявки.

- НЕПРЕДНАМЕРЕННОЕ:

Когда компания не подготовившись заранее физически не смогла предоставить обеспечение исполнения контракта.

Последствия: реестр недобросовестных поставщиков и потеря обеспечения заявки.

3. Риск не выполнения контракта



Инструменты и принципы оценки рисков

1. Наличие приказов регламентов для качественной оценки рисков
2. Первичный скоринг продающих подразделений
3. Вспомогательные сервисы:
Сбис (опыт участия в торгах),
Контур фокус (юридическая сост.)
Ист бюджет (фокус группы, умение участвовать в торгах)
4. Выставление лимитов с целью определения максимальной суммы сделки
5. Дополнительный контроль непосредственно перед выдачей
6. Контроль возврата средств (автоматизированный процесс)



Интересные факты:

Информация от бюро кредитных историй в нашем случае не несет практической пользы!

По возврату проблемных долгов работаем без коллекторов исключительно собственными силами через судебную систему!



Ответственность!

Ежедневно мы выстраиваем систему, основанную на ответственности каждого сотрудника за получение нашим клиентом лучших на рынке продуктов и услуг вовремя и в срок!

МЫ ЗНАЕМ цену нашей ошибки для клиента и не допускаем причин их возникновения.

Чем выше наша внутренняя установка, тем сильнее она заражает и внешний мир духом взаимной ответственности, что возвращается нам в виде долгих и продуктивных деловых отношений с клиентами