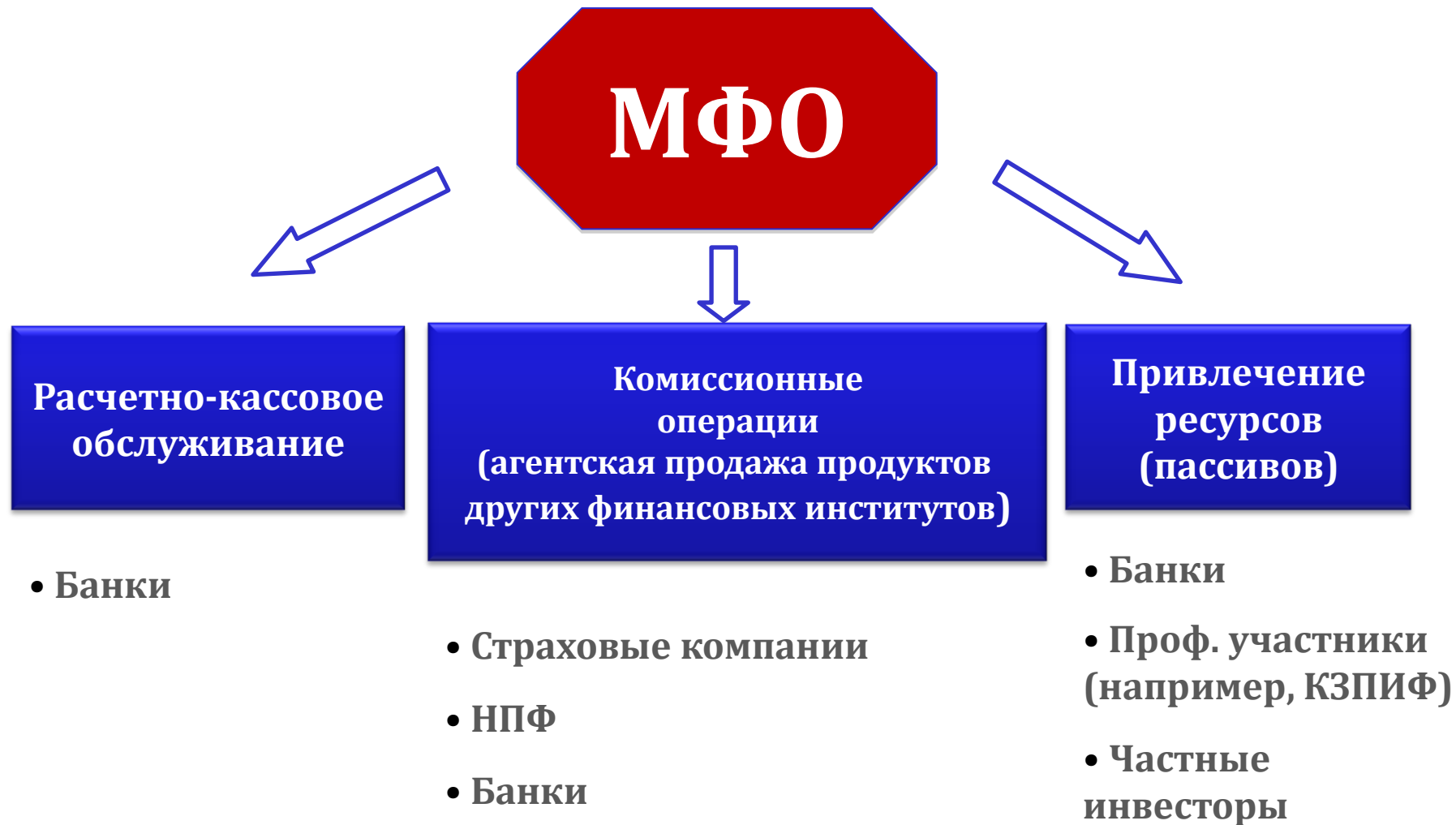


**XII Национальная конференция по
микрофинансированию и финансовой
доступности
«ИННОВАЦИИ и ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ –
ФОКУС НА КЛИЕНТЕ»**

**МФО, как канал продвижения
финансовых услуг**

25 октября 2013г.

МФО взаимодействуют с различными участниками финансового рынка



Риски Банка при взаимодействии с агентами

Стратегический риск – агент будет предлагать свои услуги, которые несовместимы со стратегической целью банка.

Финансовый риск – перенасыщение рынка.

Репутационный риск – плохое обслуживание со стороны агента может испортить репутацию Банка.

Юридический риск – неэтичные практики агента принесут большие риски для банка.

Операционный риск – проблемы технологического характера могут негативно повлиять на прибыль банка.



Несмотря на риски, партнерство с агентами дешевле, чем самостоятельное развитие, а также приносит эффект синергии

Сотрудничество с агентами для банка намного дешевле, чем открытие своих собственных филиалов:

- Открытие одного филиала эквивалентно содержанию до 40 банковских агентов, в зависимости от структуры партнерства;
- Продажа простых продуктов, как например, депозитов, значительно дешевле осуществлять через агента, чем через собственный филиал;
- Агенты особенно выгодны, когда у клиентов небольшие счета и они часто проводят транзакции.



Синергии являются серьезным преимуществом агентов:

- Можно экономить на расходах банка, и агента (например, объединить расходы на рекламу);
- Получение дополнительной прибыли за счет продаж новых комплексных продуктов.

Например:

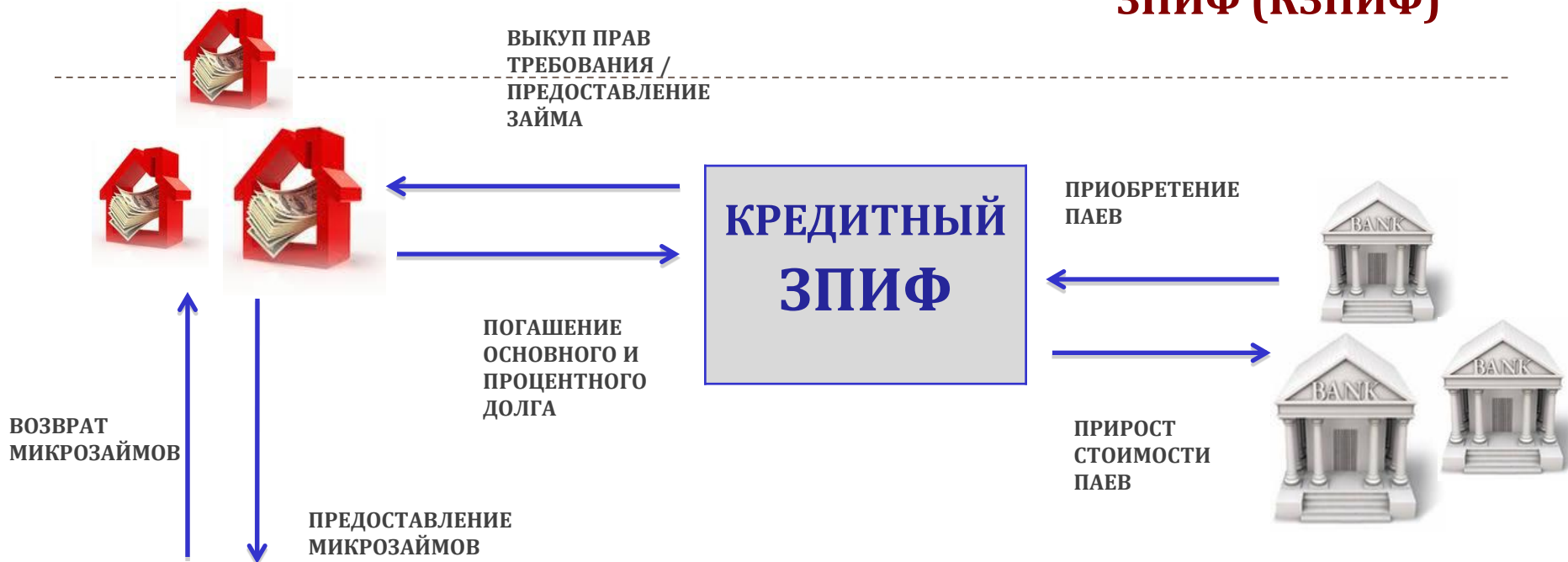
Базовый продукт: стандартный потребительский кредит наличными.

Комплексный продукт:

- Выдача кредита на банковскую карту (*экономия МФО на инкассации, сокращение риска мошенничества персонала и пр.*);
- Предложение оформить заявление о переводе пенсии из ПФ в НПФ (*получение МФО агентского вознаграждения*).



Схема работы инвесторов и МФО через кредитный ЗПИФ (КЗПИФ)



Преимущества схемы:

- Унификация документооборота и порядка предоставления займов/выкуп прав требования для всех инвесторов и МФО;
- Равномерность доходности и рисков для участников фонда;
- Прозрачность и понятные правила управления;
- Отсутствие налогообложения процентных доходов внутри КЗПИФ;
- Паи ЗПИФК имеют признаваемую рыночную котировку, что позволяет не создавать резервов как при работе с кредитами.

Кредитные программы Банка «ЦЕРИХ» (ЗАО) для МФО

Прямое кредитование МФО под залог прав требований к заемщикам МФО

Банк предоставляет денежные средства (кредит и кредитная линия) в размере от 1 000 000 до 100 000 000 рублей, на срок до 1,5 лет, процентная ставка от 18 % годовых.

Выкуп (приобретение) портфелей МФО в рамках цессии

Приобретение Банком ранее предоставленных МФО ссуд (цессионное взаимодействие) под поручительство МФО.

Кредитование Банком в сети МФО

Микрофинансовая организация выступает агентом Банка и выдает ссуды на условиях Банка под поручительство МФО.



Основные требования Банка «ЦЕРИХ» (ЗАО) к МФО-партнерам

- Обязательное внесение организации в реестр МФО;
- Размер уставного капитала не менее 5 млн. рублей;
- Успешный опыт работы на рынке микрофинансирования не менее 2-х лет;
- Средний уровень просроченных платежей в общем кредитном портфеле МФО-партнера не должен превышать 25 %;
- Отсутствие в составе портфеля МФО-партнера кредитов PDL.



Преимущества работы МФО с Банком в рамках цессионного взаимодействия

- Возможность масштабирования кредитного портфеля НЕ на балансе МФО;
- Использование совместных интеллектуальных ресурсов МФО и Банка в части юридического сопровождения, маркетинга и пр.;
- Создание предпосылок для секьютиризации портфеля займов МФО, поскольку займы проходят банковскую экспертизу и более благосклонно воспринимаются инвесторами;
- Возможность формирования резервов на возможные потери по портфелю МФО на балансе Банка.



Что усложняет взаимодействие Банка и МФО?

- Отсутствие аудированной отчетности для Банка;
- Непрозрачный управленческий учет;
- Некорректное получение баз данных потенциальных клиентов;
- Отсутствие видения направлений деятельности компании на период более 1-го года;
- Минимальная рекапитализация компаний.



Важнейшие тренды в изменениях структуры банковской отрасли

В секторе финансовых услуг существует очевидная и реальная угроза традиционным банкам:

-финансовые решения, потребуют применения технологий для удовлетворения потребностей клиентов и небанковские структуры будут разрабатывать технологические и финансовые решения, позволяющие удовлетворить клиентов по тем параметрам, где они недовольны существующим банковским предложением;

-во фронт-офисе (дистрибьюция) эти изменения произойдут быстрее, поскольку банки не имеют здесь той степени регуляторной защиты, как в мидл-офисе (производство продукта).



Понимание небанковскими финансовыми институтами причин и источников неудовлетворенности клиентов Банка и их устранение с помощью новых предложений

Назревшие проблемы клиентов Банков	Что хотят клиенты?	
<p>«Сплошная морока» (иметь дело с банком сложно, рискованно и отнимает много времени)</p>	<p>Нет времени на личную встречу с персоналом банка Банк занимает жесткую позицию в отношении просроченных платежей Мошенничество в сети мобильной связи и интернете и потеря данных</p>	<p>Дайте мне простые и удобные услуги и продукты, которые безопасны и экономят мое время</p>
<p>«Меня недооценивают и используют» (ко мне относятся с равнодушием и не признают моих положительных качеств, как клиента)</p>	<p>Я чувствую, что меня используют, никакого поощрения за то, что я хороший клиент банка Банк всегда активно навязывает, вместо того, чтобы понять потребности</p>	<p>Предложите мне персонифицированный опыт в консультации, вознаграждения, оптимальные продукты и рекомендации</p>
<p>«Впотымах» (это не в моей власти, и я не уполномочен принимать решения)</p>	<p>Не имею представления о том, как работают различные счета или продукты Не понимаю влияния нормативно-правового регулирования Банк считает, что я не подхожу для получения кредита</p>	<p>Дайте мне открытый доступ к информации по всему опыту в сфере Поиск-Покупка-Обслуживание</p>
<p>«На свой страх и риск» (никто не помогает в обсуждении оптимального финансового образа жизни)</p>	<p>Ограниченные возможности узнать от сверстников об их финансовых решениях</p>	<p>Дайте мне возможность осуществлять финансовые действия через мое сообщество и сеть</p>

Контакты

Москва, Всеволожский пер. д. 2, стр. 2

e-mail: bank@zerich.ru

8 (495) 737 05 90

www.z-bank.ru



Спасибо за внимание!

