

**ФИНФОРТ****Партнерские пакеты по реализации продукта Кредитная карта через сервисы экосистемы Финфорт**

Интеграция по протоколу api - полный цикл выдачи продукта

Интеграция по протоколу api - лидогенерация

Личный Кабинет поставщика - полный цикл

Личный Кабинет поставщика - лидогенерация

Реферальная ссылка - лидогенерация

|  |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
|--|--|--------------|--------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--|
| Базовый пакет услуг:   | Расчетный план по реализации кредитных карт, шт. в год                     | 15 000       | 25 000       | 50 000          | 100 000          | не предусмотрено | не предусмотрено | не предусмотрено | не предусмотрено |  |
|  | Уровень гарантированной активации  | > 50%        | > 50%        | > 50%           | > 50%            | -                | > 50%            | -                | -                |  |
|  | Контроль утилизации в течение 30 дней с даты выдачи карты                  | от 1.000 р.  | от 1.000 р.  | от 1.000 р.     | от 1.000 р.      | -                | от 1.000 р.      | -                | -                |  |
|  | Расширение географии присутствия Банка (по согласованию)                   | вся Россия   |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
|  | <b>Обязательная верификация клиентов физических лиц ресурсами ФИНФОРТ:</b> |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
|  | - фотографирование документов и клиента                                    | +            | +            | +               | +                | -                | +                | -                | -                |  |
|  | - подтверждение личности   | +            | +            | +               | +                | -                | +                | -                | -                |  |
|  | <b>Сопровождение документооборота "Банк-клиент":</b>                       |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
|  | - назначение встречи   | +            | +            | +               | +                | -                | +                | -                | -                |  |
|  | - подписание документов с клиентом   | +            | +            | +               | +                | -                | +                | -                | -                |  |
| - возврат документов в банк  | +  | +            | +            | +               | -                | +                | -                | -                |                  |  |
| <b>Приоритет в показе/выдаче продукта:</b>   |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| - в системе подбора продуктов  | средний  | средний      | высокий      | высокий         | низкий           | средний          | низкий           | низкий           |                  |  |
| - для агентов  | средний  | средний      | высокий      | высокий         | низкий           | средний          | низкий           | низкий           |                  |  |
| - для Контакт Центра   | средний  | средний      | средний      | высокий         | низкий           | средний          | низкий           | низкий           |                  |  |
| Приоритет в очереди интеграций продукта  | средний  | средний      | средний      | высокий         | низкий           | средний          | низкий           | низкий           |                  |  |
| <b>Размещение продукта на платформах Финфорт:</b>  |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| - маркетплейс ФИММАРТ <a href="https://Finmart24">https://Finmart24</a>  | +  | +            | +            | +               | +                | +                | -                | -                |                  |  |
| - программа лояльности   | +  | +            | +            | +               | -                | +                | -                | -                |                  |  |
| - информационный портал Финтолк <a href="https://fintolk.pro">https://fintolk.pro</a>  | +  | +            | +            | +               | +                | +                | +                | +                |                  |  |
| - агентская платформа ФИНБРОКЕР <a href="https://myfinbroker.ru/">https://myfinbroker.ru/</a>  | +  | +            | +            | +               | +                | +                | +                | +                |                  |  |
| Внутренний антифрод  | +  | +            | +            | +               | +                | -                | -                | -                |                  |  |
| Контроль качества взаимодействия с клиентом  | +  | +            | +            | +               | +                | +                | +                | +                |                  |  |
| Консультирование клиента по условиям продукта (1 раз в месяц)  | +  | +            | +            | +               | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Верификация пакета документов перед отправкой в Банк   | +  | +            | +            | +               | не требуется     | +                | не требуется     | не требуется     |                  |  |
| Своевременная отправка всех документов в Банк  | +  | +            | +            | +               | не требуется     | +                | не требуется     | не требуется     |                  |  |
| <b>БЕСПЛАТНО (при заключении договора в 1 квартале 2021г.)</b>   |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Публикация рекламных статей на информационном портале Финтолк <a href="https://fintolk.pro">https://fintolk.pro</a>  | 2 статьи   | 3 статьи     | 4 статьи     | 5 статей        | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Размещение рекламного баннера на главной странице Федерального маркетплейса Финмарт <a href="https://Finmart24">https://Finmart24</a>  | 1 месяц  | 2 месяца     | 3 месяца     | 6 месяцев       | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Размещение рекламного баннера карты на главной странице Федеральной бонусной программы Общероссийского Профсоюза образования PROFCARDS <a href="https://profcards.ru/">https://profcards.ru/</a> | 1 месяц  | 2 месяца     | 3 месяца     | 6 месяцев       | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Участие спикера от Банка в совместных вебинарах на портале «Финансовая грамотность» <a href="https://fintolk.pro/fingramotnost/">https://fintolk.pro/fingramotnost/</a>                          | 1 раз в год  | 2 раза в год | 3 раза в год | без ограничений | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Участие региональных представителей Банка в офлайн мероприятиях, посвящённых повышению уровня финансовой грамотности населения в малых городах России  | 1 раз в год  | 2 раза в год | 3 раза в год | без ограничений | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| <b>Требования к партнеру:</b>  |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Предоставление продукта для агентской сети в формате «карта в кармане»   | обязательно  |              |              |                 | обязательно      | -                | -                | -                |                  |  |
| Предоставление описания протокола API, включая: статусную модель, справочник ошибок и другие справочники, используемые в API   | обязательно  |              |              |                 | обязательно      | -                | -                | -                |                  |  |
| Предоставление авторизационных данных для тестового/боевого контура (URL тестового/боевого контура, API ключ, ID партнера, тестовые данные)  | обязательно  |              |              |                 | обязательно      | -                | обязательно      | обязательно      |                  |  |
| Предоставление шаблонов документов (если используются)   | обязательно  |              |              |                 | -                | обязательно      | -                | -                |                  |  |
| Прикрепление ответственного сотрудника - специалиста ИТ, который будет сопровождать интеграцию   | обязательно  |              |              |                 | -                | -                | -                | -                |                  |  |
| Акции/привилегии для клиентов или совместный впродукт  | желательно   | желательно   | желательно   | обязательно     | желательно       | желательно       | желательно       | желательно       |                  |  |
| Акции для агентов  | желательно   | желательно   | желательно   | обязательно     | желательно       | желательно       | желательно       | желательно       |                  |  |
| <b>Процесс запуска:</b>  |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 1. Заключение договора о сотрудничестве  | 1 неделя   |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 2. Подготовка к интеграции по API (получаем, оцениваем, определяем со сроками)   | 1-2 недели   |              |              |                 | не предусмотрено |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 3. Интеграция  |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 4. (параллельно с Шагом 3) Подготовка Корпоративным университетом материалов и проведение внутреннего обучения агентской сети и Контакт-центра   | 2 недели   |              |              |                 | 1 неделя         |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 5. Проведение тест-продаж для финальной настройки всех процессов   | 1 неделя   |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Шаг 6. Запуск!   |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| <b>Гарантии ФИНФОРТ:</b>   |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Реализация продукта и офлайн и онлайн по принципу "1 клиент - 1 заявка - 1 банк"   | гарантируем  |              |              |                 | гарантируем      |                  |                  |                  |                  |  |
| Покрытие рисков от агентского фрода  | гарантируем  |              |              |                 | не реализуемо    |                  |                  |                  |                  |  |
| Отсутствие мисселинга  | гарантируем  |              |              |                 | гарантируем      |                  |                  |                  |                  |  |
| Выполнение плановых показателей  | гарантируем  |              |              |                 | не предусмотрено |                  |                  |                  |                  |  |
| <b>ТАРИФ</b>   |  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |
| Реализация продукта и офлайн и онлайн по принципу "1 клиент - 1 заявка - 1 банк"   | индивидуально, по запросу  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |  |