



КРЕДИТНА УСТАНОВА
УКРАЇНСЬКА
МІКРОФІНАНСОВА
МЕРЕЖА

ТОВ «Українська мікрофінансова мережа»

Линейка партнерских программ

ФРАНЧАЙЗИГ ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ

Утверждено:
26.08.2015

Стоимость лицензии	БЕЗЛИМИТ 3000\$	ПРЕМИУМ 1500\$	СТАНДАРТ 500\$
Плата за обслуживание	0 грн. в мес.	1000 грн. в мес. за один канал продаж.	3000 грн. в мес. за один канал продаж.
Комиссия:	8% от всех начисленных процентов, без учета начисленных штрафных санкций *кроме КП «Гроші до зарплати» =8 грн. за один договор\лонгацию.	10-15% от всех начисленных процентов, без учета начисленных штрафных санкций *кроме КП «Гроші до зарплати» =10 грн. за один договор\лонгацию.	15% от всех начисленных процентов, без учета начисленных штрафных санкций *кроме КП «Гроші до зарплати» =15 грн. за один договор\лонгацию.
Доступные каналы продаж:	Отделение «Гроші до зарплати» Сеть продаж «Домашній кредит» Отделение «Автоломбард» Точки продаж «Спринт-Кредит» Агентская сеть «Мобильный банкир»		
Доступные финансовые продукты:	«Гроші до зарплати» «Акционный» «Доступный Плюс» «12x12» «Автоломбард» «Автозалог»		
Дополнительные сервисы и услуги :			
Дополнительное безбалансовое отделение с кассой.	Роялти 0 грн. в мес. за одно отделение, в рамках 3х отделений, дальше по 1000 грн. в мес.	Роялти 1000 грн. в мес. за одну точку	Роялти 1500 грн. в мес. за одну точку
Дополнительная точка типа «СПРИНТ» без кассы.	Роялти 0 грн. в мес. за одну точку, в рамках 3х точек, дальше по 500 грн. в мес.	Роялти 500 грн. в мес. за одну точку	Роялти 700 грн. в мес. за одну точку
Скоринг заявок:	30 грн. / заявка		
Стоимость перехода с лицензии «СТАНДАРТ» на лицензию «ПРЕМИУМ» составляет 700\$ Стоимость перехода с лицензии «ПРЕМИУМ» на лицензию «БЕЗЛИМИТ» составляет 1000\$ Стоимость перехода с лицензии «СТАНДАРТ» на лицензию «БЕЗЛИМИТ» составляет 2000\$			

Ключевые условия сотрудничества:

1. Данный вариант предусматривает открытие полноценного безбалансового отделения Микрофинансовой компании, для чего необходимо наличие (аренды) отдельного нежилого помещения от 10 м², а также оформление минимум двоих сотрудников (директора отделения и кассира);
2. Партнер самостоятельно инвестирует средства в первоначальные затраты на открытие отделения, а также на последующее содержание офиса (ЗП, аренда, коммунальные платежи, налоги и др.);
3. Партнер инвестирует собственные средства в кредитный портфель отделения (в выдачу кредитов);
4. Партнер получает 100% прибыль сгенерированную отделением;
5. Ежемесячно партнер делает отчисления согласно условий приобретенной лицензии.

Доступные каналы продаж:

Отделение «Гроші до зарплати»

Отделение является базовой площадкой для организации продаж всей линейки финансовых продуктов компании. Отделение характеризуется наличием кассового узла, а также двух постоянных сотрудников: менеджер-кассир и директор отделения. Выдача и прием средств осуществляется через кассу отделения. Режим работы отделения с ПН-ПТ 9.00 до 18.00, СБ 10.00-15.00. В основном отделения располагают в местах с крупным пешеходным потоком (рынки, универмаги, остановки общественного транспорта). Преимущественно, это помещения от 10-до 30 м² с большими фасадными окнами и входом с улицы, также оптимальным есть возможность установки хорошо просматриваемых фасадных рекламных конструкций.

Базовые кредитные продукты доступные для продажи с отделения:

- «Гроші до зарплати», 2% в день, от 7 до 21 дня, неограниченное количество пролонгаций.
- «Акционный», 0.99% в день, только на 30 дней, неограниченное количество пролонгаций.
- «Доступный Плюс», 0.6% в день., до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.
- «12x12», 0.47 % в день., до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.

В зависимости от выбранной лицензии и желания, партнер может параллельно использовать отделение как площадку для других каналов продаж. Например, организовать схему продаж через агентскую сеть «Домашний кредит», при этом отделение будет использоваться как отправная точка для всех агентов и других удаленных сотрудников.

Сеть продаж «Домашний кредит»

Данный вариант предусматривает продажу кредитов через сеть финансовых агентов, каждый агент при этом, работает на вверенной ему территории. Оформление заявки проходит дома у клиента, агент контролирует своевременное погашение кредита заемщиком, при необходимости может принять оплату на месте. За счет агентской сети вы получаете максимальный охват территории при минимальных затратах на аренду и оплату труда. Предусматривается обязательное наличие одного отделения оснащенного кассовым узлом.

Доступные кредитные продукты:

- *«Доступный Плюс»*, 0.6% в день., до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.
- *«12x12»*, 0.47 % в день, до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.

Дополнительные возможности: Использование ресурса компании для выдачи кредитов;

Отделение «Автоломбард» (УкрОппАвто)

Предусматривает выдачу кредитов под залог авто на разных условиях. Необходимо наличие одного отделения оснащенного кассовым узлом.

Доступные кредитные продукты:

- *«Атоломбард»*, во время пользования кредитом авто клиента находится на площадке автоломбарда.
- *«Автозалог»*, во время пользования кредитом авто остается у в пользовании у клиента.
- *«Автокредит»*, кредит выдаться на покупку б/у авто, авто остается у в пользовании у клиента.

Дополнительные возможности:

- Использование ресурса компании для выдачи кредитов;
- Корпоративная комиссионная площадка для продажи невыкупленных залогов.

Точки продаж «Спринт-Кредит»

Особенностью данного канала продаж является возможность работать без открытия стационарного отделения с кассой. Развитие сети происходит через открытие кредитных точек в формате "СПРИНТ-КРЕДИТ" (без кассы) , для чего необходима аренда\субаренда от 2 до 5 м2 для размещения точки, а также один сотрудник для консультации и оформления заявок. Выдача средств происходит клиенту напрямую, через отделения Приват Банка, на карту любого банка или на личный счет при наявности реквизитов. Погашение осуществляется на счет компании или через терминалы самообслуживания. В скором времени появиться возможность выдачи пластиковых карт клиенту непосредственно на Спринт точке.

- *«Гроші до зарплати»*, 2% в день, от 7 до 21 дня, неограниченное количество пролонгаций.
- *«Акционный»*, 0.99% в день, только на 30 дней, неограниченное количество пролонгаций.
- *«Доступный Плюс»*, 0.6% в день., до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.
- *«12x12»*, 0.47% в день., до 12 мес., ануитетная схема погашения с возможностью досрочного погашения.

Агентская сеть «Мобильный банкир_3.0»

"Мобильный Банкир" - это удаленный партнер компании работающий без открытия отделения или кредитной точки. Мобильный Банкир - это преимущественно опытный кредитный брокер либо человек с опытом работы в финансовых учреждениях, который владеете собственной базой лояльных клиентов и личных контактов.

Партнер генерирует для компании позитивный кредитный портфель, привлекая клиентов с позитивной кредитной историей. Компания в свою очередь щедро вознаграждает партнера за проделанную работу.