

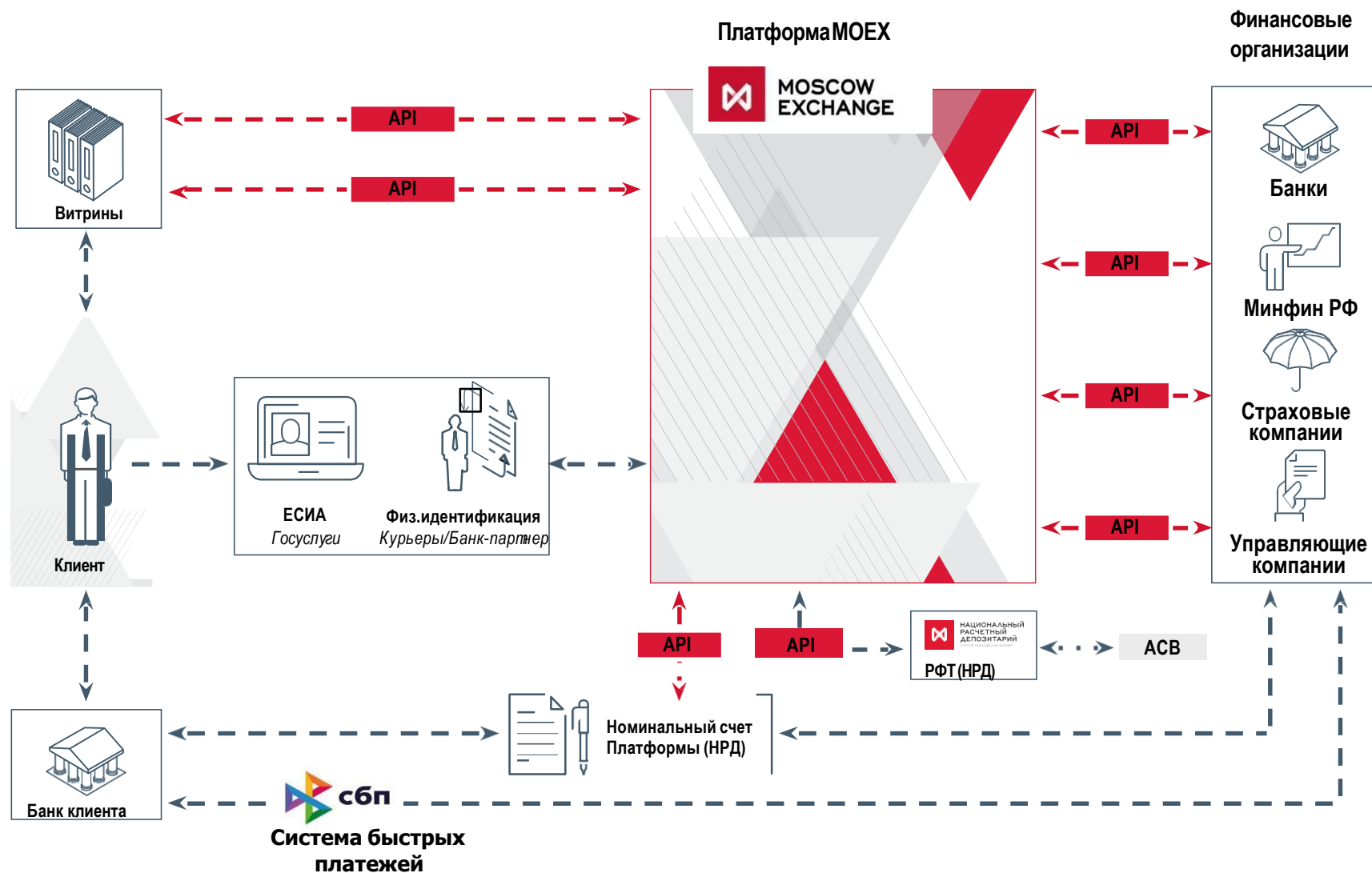
**МОСКОВСКАЯ
БИРЖА**

▶ Декабрь 2020


О текущем состоянии проекта
«Маркетплейс»

Экосистема маркетплейса

Новый способ онлайн-дистрибуции финансовых продуктов физическим лицам



Текущий статус



Финуслуги

Новый бренд
и
собственный канал продаж –
сайт
finuslugi.ru

№1

в реестре операторов
Финансовых платформ
Банка России

с 28.08.2020

ON AIR

Депозиты и e-ОСАГО

15.10.2020 – запуск Депозитов

16.11.2020 – запуск e-ОСАГО

20+ банков

в проекте/планируют
реализацию

на 15.12.2020

~500 000

посетителей
сайта Финуслуги

с 15.10.2020 по 15.12.2020

TOP-3

Крупнейших сайтов сравнения
финансовых продуктов –
партнеры Финуслуг

 **сравни.ru**

 **BANKIROS** [Выберу](#)

40+ банков

рассматривают участие в
проекте

на 15.12.2020

Plug'n'Play

готовые решения по
подключению

 **ЦФТ** ЦЕНТР
ФИНАНСОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

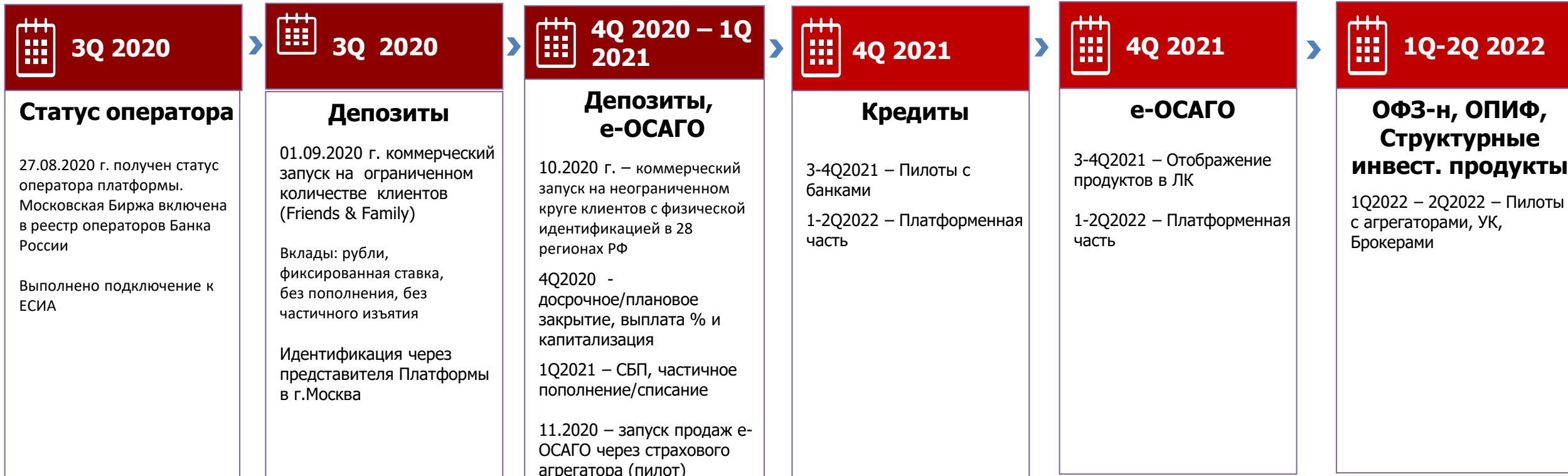
 **DIA SOFT**
всё по-настоящему

с октября 2020

28 регионов

покрытие Финуслуг по
физической идентификации
в 2020

Маркетплейс www.finuslugi.ru: этапы и продукты



Преимущества для банков

1

Снятие географических ограничений в привлечении клиентов

2

Канал для работы с клиентами, заинтересованными в онлайн-взаимодействии

3

Аутсорсинг операций по привлечению клиента, проведение идентификации, онлайн-заключение и исполнение договора.

4

Получение «готового» клиента, оплата за результат – приобретенный продукт (success fee)

5

Отсутствие расходов на обслуживание клиента в офисе

6

Возможность кросс-селла собственных продуктов

7

Максимально широкий охват – предложения банка размещаются на всех подключенных к Маркетплейс витринах

8

Оперативный способ наращивания собственных активов и пассивов за счет управления конкурентоспособностью своего предложения на Маркетплейс

9

Широкий спектр бизнес-возможностей: Продажа собственных продуктов (депозиты, кредиты и другие продукты), монетизация «ушедшей» клиентской базы (комиссионный доход), проведение идентификации для Маркетплейс, витрина продуктов Маркетплейс



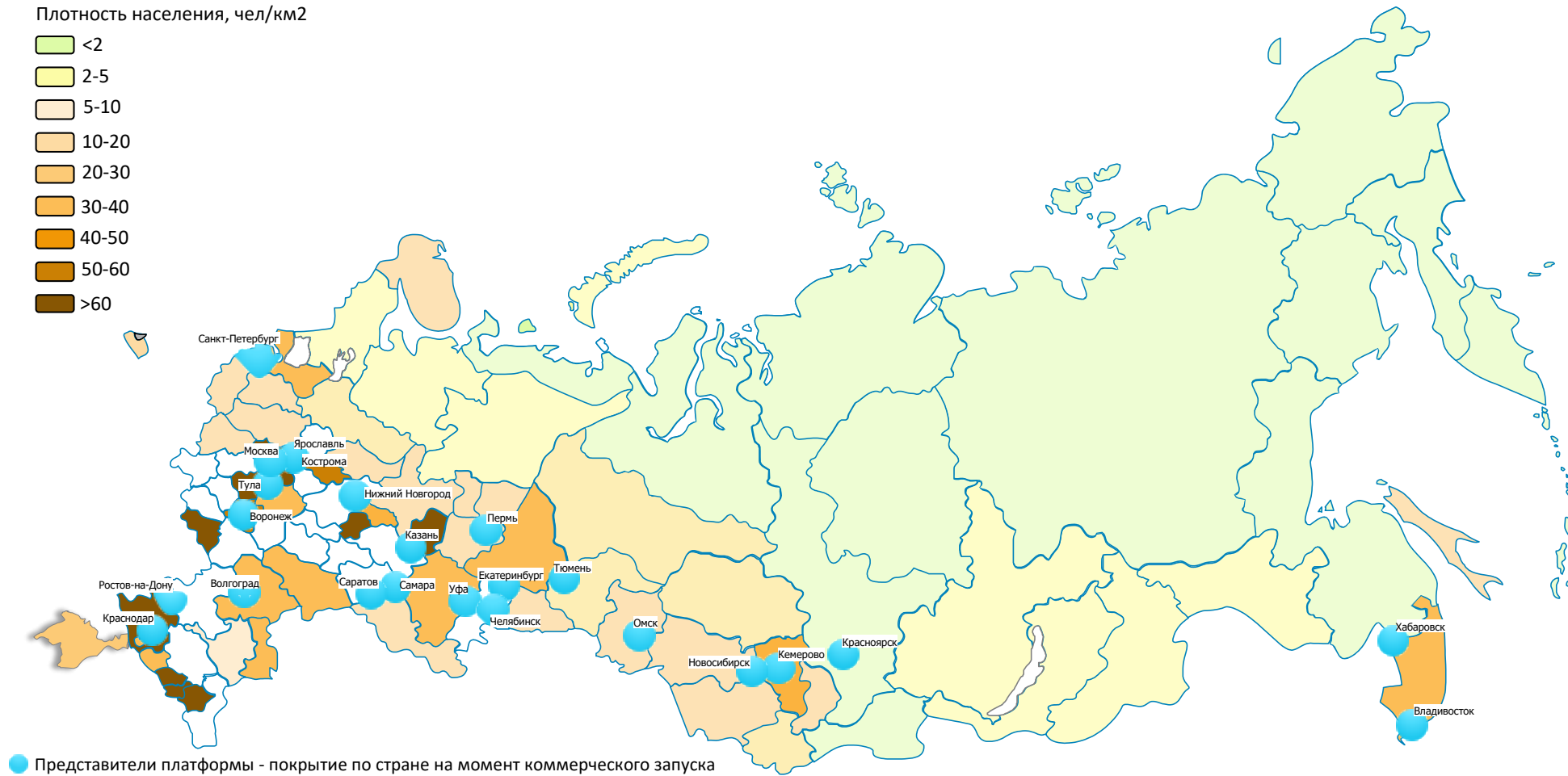
Клиентский путь открытия вклада. Online со всеми участниками



Сервисы платформы для банков

Управление продуктовым каталогом	Привлечение и онбординг клиента	Заключение договора	Обслуживание договора
Размещение каталога на всех подключенных витринах	Привлечение клиента	Заключение и исполнение электронного договора	Актуализация данных клиента
Обновление каталога продуктов	Идентификация	Перевод средств по договору (размещение средств на вклад)	Поддержка клиента при заключении договора/исполнении договора
Контроль за корректностью размещения каталога	Проверки персональных данных (ПОД/ФТ, МВД и др.)	Отчет в РФТ	Нотификация клиента
	FATCA/CRS		Изменение договора (пополнение/снятие/расторжение)
	Ведение досье клиента		

Покрытие регионов физической идентификацией в 2020 году



Маркетплейс – новый эффективный канал digital продаж для банков

	Какие затраты несет банк сегодня (без Маркетплейс)	Какие возможности дает Маркетплейс
Расходы банка на вкладчика, привлекаемого в онлайн	0.35%-0.5%* +	0.25%*
Привлечение клиентов через онлайн-каналы	0.2-0.3%+НДС Средняя стоимость привлечения через основные площадки banki.ru, sravni.ru и другие Годовая подписка на витринах. От 500 000 руб. – 1 500 000 млн. руб.	Включено: <ul style="list-style-type: none"> • Размещение предложений банков во всех подключенных витринах – banki.ru, sravni.ru, vbr.ru, bankiros.ru • Возможность привлекать клиентов со всей территории РФ
Расходы на обслуживание клиента в отделении	0.15-0.20% Средняя стоимость одного клиента вкладчика в отделении: <ul style="list-style-type: none"> • оформление вклада операционистом от 15 минут • пополнение вклада: касса банка, банкомат 	Отсутствуют
Расходы на обслуживание запросов клиента	Пост обслуживание клиента, обращения клиента в отделения банка, чат, колл-центр	Маркетплейс имеет собственный колл-центр 24/7 для обработки обращений клиентов
Идентификация через представителей	600-700 рублей/клиент*	400 рублей/клиент*

Вопросы и ответы



marketplace@moex.com

