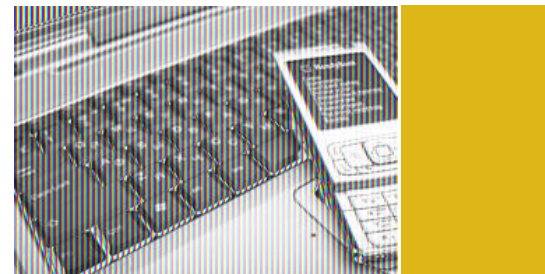


Электронные деньги как инструмент организации розничной программы по привлечению **НОВЫХ КЛИЕНТОВ** банка



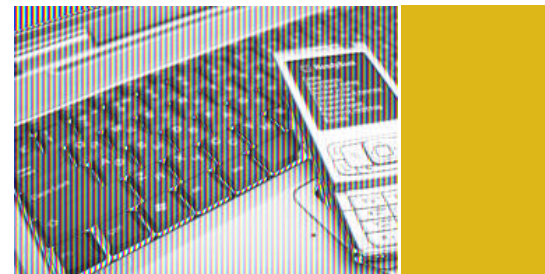
Докладчик: **Дмитрий Гондусов**,
Генеральный директор системы HandyBank

Предпосылки и тренды



- Клиент является потребителем огромного количества товаров и услуг в торговых и иных предприятиях
- Ключевым фактором влияния на клиента является частота потребления услуг – многие предприятия в этой связи имеют преимущество перед банками (особенно, телеком, Интернет-ресурсы и т.п.)

Предпосылки и тренды



- Современные платежные и телекоммуникационные технологии позволяют клиенту получать финансовые услуги не только в банках
- Сотовые операторы, поисковые системы в Интернете и многие другие игроки рынка уже запускают на основе своей клиентской базы финансовые продукты

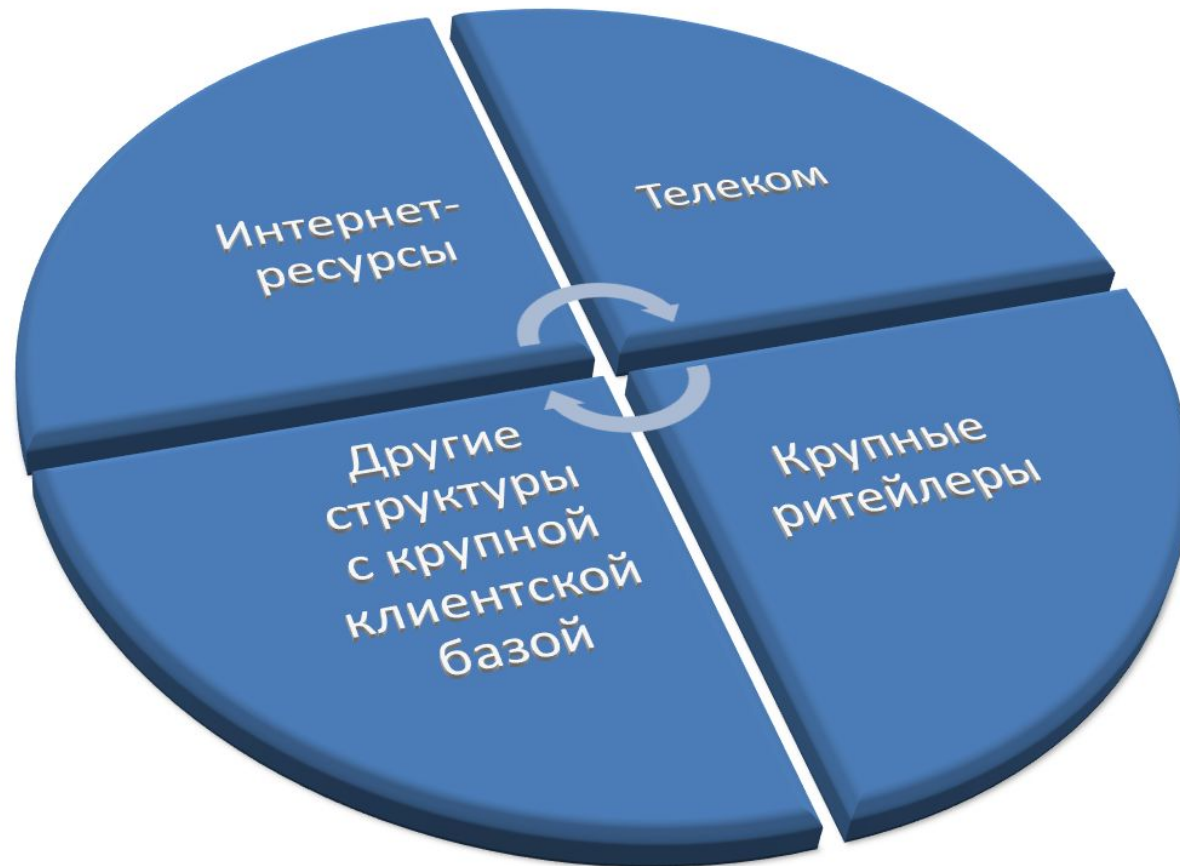
Идеология продукта



- Розничная клиентская база партнера банка (предприятия) получает платежный сервис, аналогичный по своим возможностям интернет-банку
- Сервис предоставляется на базе дополнительной карточной эмиссии банка (виртуальные карты + пластик без идентификации)
- Продукт позиционируется клиентской среде партнера как электронные деньги под брендом партнера
- HandyBank технологически обеспечивает функционирование продукта как со стороны банка и его карточного процессинга, так и со стороны партнера

Целевые сегменты для продукта

Данные сегменты концентрируют розничную базу, сопоставимую с банковской или даже ее превышающую



Что получает банк?



- Лояльного партнера, «привязанного» уникальным ИТВ
- Дополнительный тарифный доход на «чужой» клиентской базе
- Дополнительный эквайринговый доход
- Возможность маркетировать клиентскую базу партнера другими продуктами банка (кросс-продажи)

Что получает партнер?



- Платежный продукт с широким функционалом для своей клиентской базы
- Возможность получать дополнительные доходы на своей клиентской базе
- Имидж высокотехнологичного игрока и рост посещаемости своего Интернет-ресурса
- Возможность маркетировать уникальные предложения внутри своего платежного продукта (программы лояльности и т.п.)