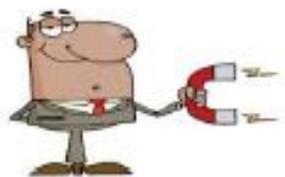
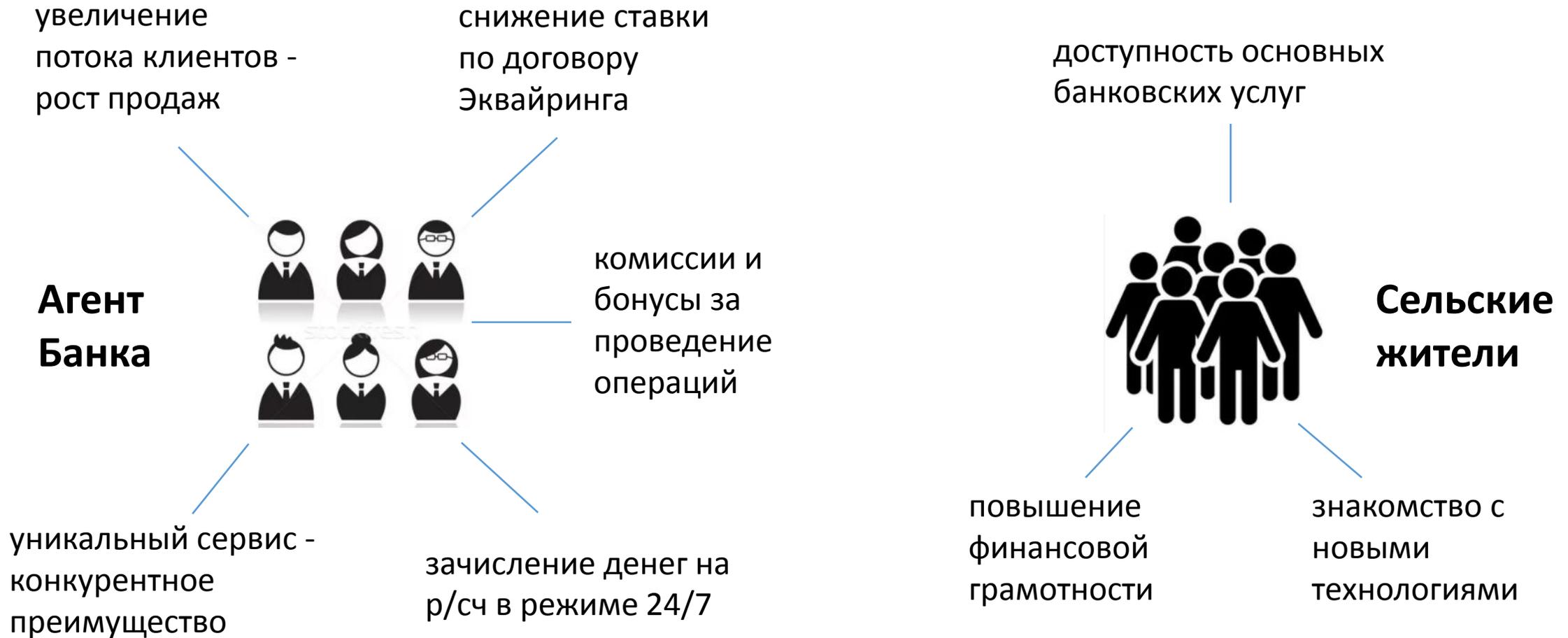


ВЫДАЧА НАЛИЧНЫХ ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ



Плюсы для участников проекта Агентская сеть



Мотивация для Партнера Банка - БПА

**Спец. тариф по договору
эквайринга**

1%

**Спец. тариф аренды Эвотор
1500 руб/мес**



Бонус за сотрудничество:

0,5% от суммы выдачи

1% от суммы POS оборота

+0,25% за каждый платеж ЖКХ

Бонус за результат

3% 5% 6% от роста оборотов

БОНУСЫ



Выдачи наличных 50 000 руб.

0,5%

бонус 250 руб.

POS оборот 100 000 руб.

**от 1%
до 6%**

**бонус от 1000
до 6000 руб*.**

**При росте оборота % от суммы может быть увеличен до 6%*

Прием платежей 100 000 руб.

0,25%

бонус 250 руб.

Совместные Бонусы дают возможность окупить аренду Эвотор и принесут дополнительный доход

АКЦИИ

Партнер Банка-БПА может участвовать в акции

Срок действия акции для каждой ТСТ – 12 месяцев, следующих за месяцем подписания договора БПА.

Условия участия:

БПА может принять участие в акции когда сумма выдачи наличных в ТСТ достигнет 1000 руб (разовый критерий);
Каждый месяц ТСТ должно проводить **не меньше 2-х транзакций по выдаче наличных, чтобы сохранить право на участие в акции;**

На старте подписания документов - фиксируем среднемесячный оборот по договору эквайринга в ТСТ, которая будет работать как БПА, период - 3 месяца до подписания договора БПА.

В дальнейшем с фиксированной суммой будет сравниваться фактический рост оборотов по договору эквайринга.
Рост оборотов по эквайрингу будет считаться каждый месяц.

Выплата начисленной суммы Поощрений (ретро-бонусов) для БПА будет проводиться по фактическим результатам работы ТСТ раз в 3 месяца. Итого за год будет 4 выплаты, при условии успешной работы ТСТ.

Если у Партнера Банка несколько ТСТ, условия акции распространяются только на ТСТ, которая работает как БПА.

Правила акции «мотивационная программа (а также остальные документы) для банковского платежного агента» с подробным описанием программы **будут** размещены на сайте по ссылке — https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/bpa



Оценка

Определить тип клиента (потенциального БПА)

оцениваем только ТСТ, которая планирует работать как БПА

Клиенты А	(Э>100)	<i>среднемесячный оборот по эквайрингу</i>
Клиенты В	(100>Э>40)	
Клиенты С	(Э<40т.р.)	
Клиенты С-0	без эквайринга	

Оценка оборота по эквайрингу

оцениваем только ТСТ, которая планирует работать как БПА

- 2.1. Определяем среднюю сумму за 3 предыдущих месяца
- 2.2. Фиксируем сумму в "Заявлении о присоединении"

Знакомство БПА с условиями мотивационной программы

оцениваем только ТСТ, которая планирует работать как БПА

- 3.1. Пример расчета ретро-бонуса за сотрудничество:
(1% от факта оборота по эквайрингу, 0.5% от факта суммы выдачи наличных)
- 3.2. Зависимость бонуса за результат от типа клиента
- 3.3. Блок-факторы
- 3.4. Сроки начисления и выплат ретро-бонуса

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБОРОТА ПО ЭКВАЙРИНГУ

А; А+

%рост экв.	ставка
10%	3%
20%	5%
30%	6%

В

%рост экв.	ставка
20%	3%
40%	5%
70%	6%

С; С-0*

%рост экв.	ставка
30%	3%
60%	5%
100%	6%

** Для клиента без эквайринга (С-0) за первый квартал работы в качестве БПА бонус составит 3% от оборота по эквайрингу за квартал.
В следующие кварталы рост оборота будет считаться от суммы среднес. оборота по эквайрингу первых 3 месяцев.*



Документы для Партнера Банка - БПА



- Договор-конструктор
- Заявление о присоединении
- Условия БПА - выдача/выдача с покупкой
 - Условия ИТВ (платежи)
 - Условия аренды Эвотор
- Правила Акции для БПА (мотивация)