



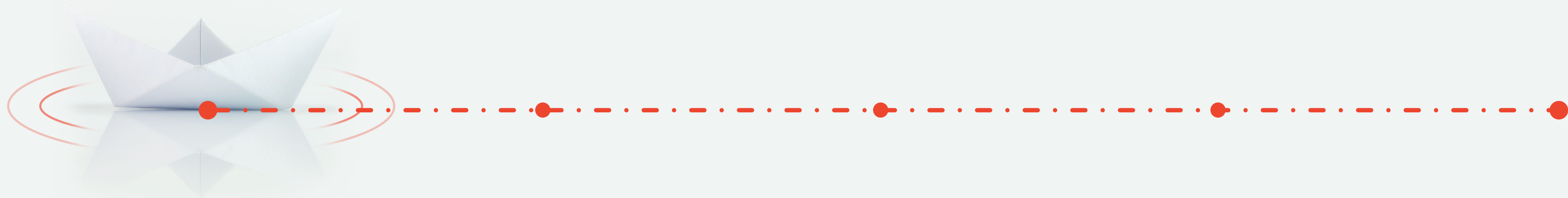
A

*Агенты и партнёры - это люди или команда, которые **24 часа в сутки и 7 дней в неделю** - активны, мобильны, компетентны и ответственны. Они ценят свои усилия и четко и ответственно понимают, в чём состоит их бизнес. Они нацелены на поддержания авторитета Компании, и дорожат своим авторитетом.*

Агенты и партнёры - это резиденты РФ, юридические лица.

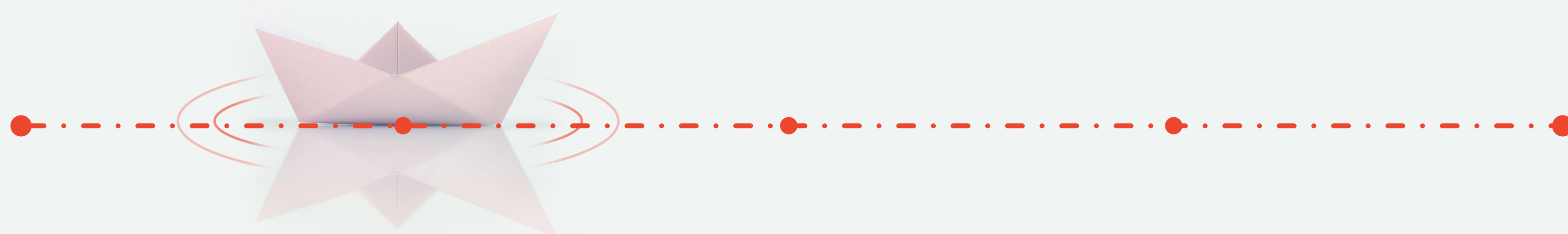
Они являются ПОВЕРЕННЫМИ Альфа - Банка.

1. Банк поручает, а Поверенный обязуется за вознаграждение совершать от имени Банка следующие юридические действия, а именно содействовать заключению брокерских соглашений между Банком и его потенциальным клиентом.
2. Потенциальным является клиент, не имеющий брокерского договора с Альфа - Банком и не приступившим к оформлению такого договора в отделениях Альфа - Банка.



Чем отличаются агенты и партнёры:

Что делает	Агент	Партнёр
<p>Поиск и привлечение клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Своими усилиями нашёл клиента b. Сообщил клиенту существенную информацию о рынке, компании, услугах и продуктах компании c. Навигирует клиента по ресурсам компании для заключения договора d. Клиент принял решающее решение под влиянием презентации 	В полной мере	В полной мере
<p>Обслуживание клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Инвестиционно-консультационный менеджмент (не имеет права проводить собственное инвестиционное консультирование) <ul style="list-style-type: none"> i) Погружением и адаптация клиента на фондовом рынке, ii) Формирование у него интереса к продуктам компании iii) Транслирование идей компании для инвестирования в биржевые инструменты через продукты компании • Торгово-технический менеджмент <ul style="list-style-type: none"> i) Консультация и помощь в установке торговых систем ii) Реакция на трудности, связанные с работой в торговых системах, разъяснение спорных ситуаций, связанных с ошибками компании в предоставлении услуг iii) Консультации по работе в ЛК и т.д. • Инвестиционно-психологический менеджмент <ul style="list-style-type: none"> i) Формирование лояльности к компании через постоянное общение, связанное с жизненными ценностями клиента ii) Утилизация негативов, связанных с неудачным инвестированием • БЭК-офисный менеджмент <ul style="list-style-type: none"> i) Своевременное оформление и подписание документов с клиентом ii) Помощь в внутрикорпоративной навигации для более быстрого исполнения потребностей клиента iii) Участие в спорных ситуациях, связанных с документооборотом клиент – компания с целью нахождения компромисса. 		В полной мере
Срок закрепление клиента	На время действия договора	На время действия договора
Вознаграждение от комиссии	30%	50%
Вознаграждение от «маржиналка»	30%	50%

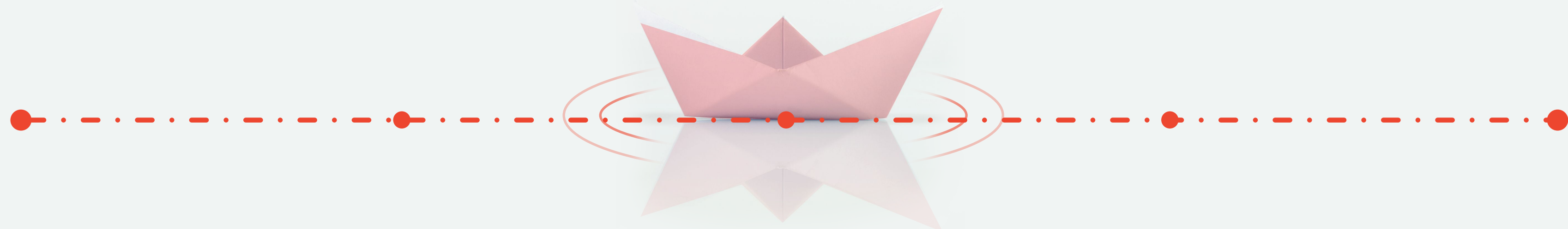


Что делаем мы



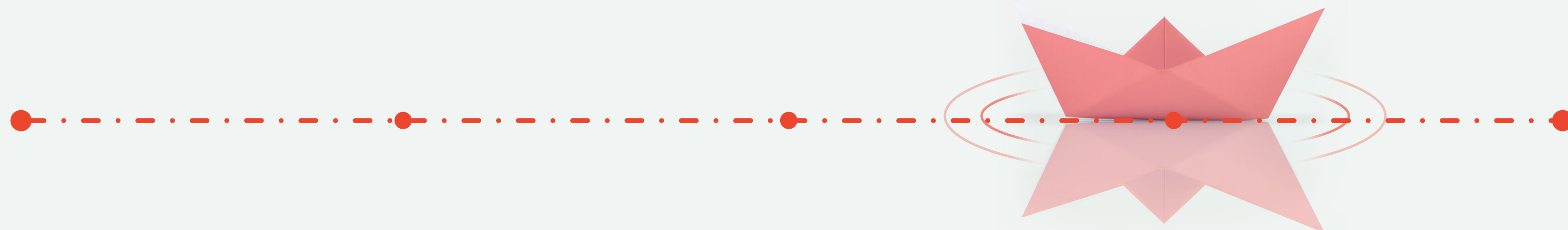
1. Мы предоставляем БРЕНД
2. Мы даём допуск к продуктам Вашим клиентам
3. Обеспечиваем сервис
4. Ежемесячно выплачиваем вознаграждение

**И САМОЕ ГЛАВНОЕ -
МЫ НАУЧИМ ВАС ПАРТНЁРСКОМУ БИЗНЕСУ!!!**



Бизнес – Кейсы (реальные примеры) «КТО ТАКИЕ ПАРТНЁРЫ И АГЕНТЫ»:

- Партнёр в небольшом городе, был сейлзом и был уволен за невыполнение плана. Но его компетенция на рынке очень высокая, опыт большой. Он стал работать самостоятельно. Его выручка сейчас гораздо больше чем Банк в котором он работал (выручка за инвестиционные продукты) более 1,5 млн. руб. в месяц.
- Партнёр в Сибири. Очень длительное время он обслуживает очень крупных клиентов, бывших сотрудников нефтегазовой отрасли, он готовит для них специальные отчёты и предложения, обсуждает инвестиции. Его выручка многократно превышает выручку филиала конкурента в этом городе, более 5 млн. руб. в месяц.
- Агент, известная медиаличность, часто выступает экспертом на ТВ. Он лидер мнений для многих крупных клиентов. Он направляет их в компании, с которыми у него есть агентские отношения. Сейчас у данного агента самые большие активы в агентской сети. Выручка более 3 млн. руб. в месяц.

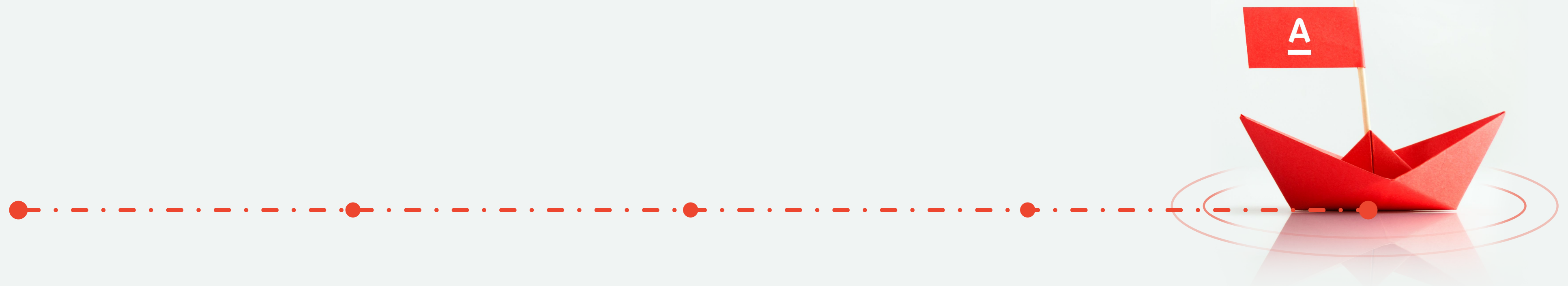


Как заключить договор:



1. Выберите формат сотрудничества и заполните Анкету:

Формат сотрудничества	Агент (30%)		Партнёр (50%)		
	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт инвестирования на фондовом рынке	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт работы в брокерских компаниях	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт работы в банке	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт продаж инвестиционных продуктов	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт продаж	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Ваш опыт работы агентом или партнёром	нет	более 1 года	более 3 х лет	более 5 лет	более 10 лет
Наличие потенциальных клиентов	нет	более 1	более 5	более 10	более 30
Средний актив потенциального клиента	нет	более 5 млн.	более 10 млн.	более 50 млн	более 100 млн



Как заключить договор:

2. Если получен положительный ответ на Вашу анкету, то мы можем приступить к заключению договора

С пометкой АЛЬФА ДИРЕКТ _АГЕНТ/ПАРТНЁР _ГОРОД _ ФИО, по адресу asurikov@alfabank.ru необходимо предоставить следящую информацию:

Для клиентов Альфа банка (необходимо чтобы счёт был рабочим)

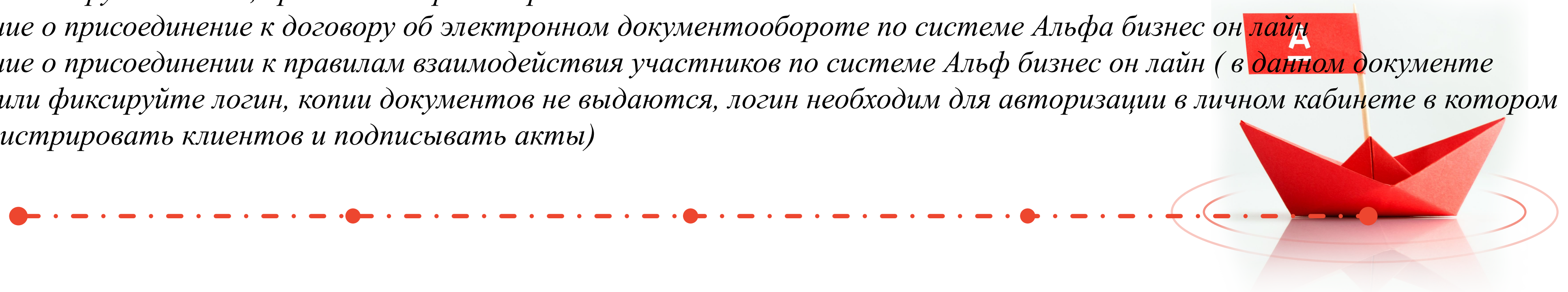
- Наименование компании
- ИНН партнера
- копия ДУЛ единоличного исполнительного органа, обязательно фото паспорта генерального директора и + если доверенность подписывает иное лицо, то фотот этого лица и номер доверенности
- Используемая система налогообложения (если упрощённая то номер и дату перехода, а так же скан документа, иначе бухгалтерия не сможет выплатить вознаграждение)
- Ваш клиентский менеджер в банке

Для клиентов других банков (дополнительно)*

- Скан Устава + скан решения/протокола
- Реквизиты банка и номер счёта, куда выплачивать вознаграждение

**Важно, что клиенты других банков, кроме договора поверенного подписывают:*

- *Подтверждение о присоединении к договору об электронном документообороте по системе Альфа бизнес он лайн*
- *Подтверждение о присоединении к правилам взаимодействия участников по системе Альф бизнес он лайн (в данном документе запомните или фиксируйте логин, копии документов не выдаются, логин необходим для авторизации в личном кабинете в котором вы будете регистрировать клиентов и подписывать акты)*



Порядок регистрации потенциальных клиентов агентами и партнёрами:

- i. Направить по адресу ASurikov@alfabank.ru ФИО и номер телефона потенциального клиента
- ii. Помочь открыть клиенту текущий счет в Альфа – Банке (не допускайте открытие брокерского счёта клиентом в отделении банка и на сайте Альфа мобайл, в данном случае счёт неполный, без валютного рынка и маржиналки) .
- iii. Помочь клиенту перейти на сайт <http://www.alfadirect.ru/> и нажать «ОТКРЫТЬ СЧЁТ» и пройти процедуру открытия счета и подтвердить согласие кодом из СМС
- iv. По возможности сообщить по адресу ASurikov@alfabank.ru ФИО, номер телефона, дату и номер брокерского соглашения клиента.

