

PHỤ LỤC 5: TRIỂN KHAI TÀI TRỢ CHUỖI ĐẠI LÝ BÁN XE Ô TÔ

(Đính kèm Quyết định số 360/24/BVBank/QĐ-KHDN ngày 04/9/2024)

I. MỤC ĐÍCH

- Hướng dẫn ĐVKD khai thác / chào bán sản phẩm Tài trợ chuỗi trọn gói cho Đại lý bán xe ô tô



Trộn gói tài trợ Đại lý bán xe:

- Bổ sung VLĐ có TSBĐ là chính lô hàng Xe
- CASA
- Thẻ / thấu chi
- Bảo hiểm
- Chính sách Hoa hồng giới thiệu Khách hàng vay mua xe

Trộn gói tài trợ KH vay mua xe

- Vay mua xe ô tô thế chấp bằng chính Xe mua
- CASA
- Thẻ / thấu chi
- Bảo hiểm

II. NỘI DUNG:

1. Điểm cạnh tranh sản phẩm Tài trợ chuỗi trọn gói dành cho Đại lý bán xe ô tô

a. Đối với Đại lý bán xe

STT	Nội dung	Chi tiết
Cấp tín dụng		
1	Phân khúc khách hàng	<ul style="list-style-type: none">Nhà phân phối xe ô tô / Đại lý cấp 1/ Đại lý cấp 2Kinh nghiệm làm đại lý: ≥ 24 tháng
2	TSBĐ cho khoản CTD	<ul style="list-style-type: none">TSBĐ là chính lô xe của hãng xeĐa dạng loại xe: Xe ô tô (bao gồm xe bán tải), xe tải, xe đầu kéo, Somi romoocTỷ lệ CTD/TSBĐ là lô xe: lên đến 80%
3	Mục đích CTD	<ul style="list-style-type: none">Lô xe trong nước: Giải ngân thanh toán cho nhà cung cấp khi có đơn đặt hàng, được bổ sung bộ chứng từ trong vòng 7 ngày.Lô xe nhập khẩu: Tài trợ mở L/C nhập, thanh toán L/C, thanh toán bù đắp tiền hàng, được hỗ trợ mượn BCT để làm thủ tục hải quan.
4	Lãi suất	<ul style="list-style-type: none">Gói ưu đãi lãi suất: Theo Thông báo chương trình của Khối KHDN ban hành từng thời kỳ

5	Thủ tục giải chấp bán xe	<ul style="list-style-type: none"> BVBANK phối hợp thực hiện nội bộ nhằm đơn giản thủ tục cho thanh toán tiền vay và giải chấp cho khách hàng Cho phép Đại lý được tạm xuất xe bán cho Người mua xe và thu tiền từ Người mua mà không yêu cầu Đại lý thanh toán tiền vay trước khi xuất xe.
Bán chéo sản phẩm / dịch vụ khác		
6	CASA	Gói tài khoản
7	Thấu chi	Ưu đãi giảm lãi suất: Theo Thông báo chương trình của Khối KHDN&ĐC ban hành từng thời kỳ
8	Thẻ tín dụng	Miễn phí phát hành, phí thường niên
Chương trình hợp tác bán hàng		
9	BVBANK giới thiệu khách hàng	BVBANK giới thiệu danh sách khách hàng của BVBANK để Đại lý tiếp cận: <ul style="list-style-type: none"> Nhóm khách hàng có nhu cầu mua xe Nhóm khách hàng có số dư tiền gửi lớn...
10	Chế độ cộng tác viên	<ul style="list-style-type: none"> Nhân viên sale xe / Đại lý bán xe được hưởng chế độ cộng tác viên với BVBANK và hưởng mức hoa hồng lên đến 0.7% khi bán xe.

b. Đối với Khách hàng vay mua xe ô tô

STT	Nội dung	Chi tiết
1	Tỷ lệ cho vay	Tối đa 80%
2	Lãi suất	Theo Thông báo chương trình của Khối KHCN ban hành từng thời kỳ
3	Chế độ cộng tác viên	Nhân viên sale xe / Đại lý bán xe được hưởng chế độ cộng tác viên với BVBANK và hưởng mức hoa hồng lên đến 0.7% khi bán xe.

2. Triển khai tiếp thị sản phẩm :

Trường ĐVKD triển khai cho nhân sự KHDN & KHCN tại ĐVKD phối hợp **chào bán sản phẩm** đến Khách hàng

a. Tiếp thị các Đại lý là khách hàng hiện hữu/ khách hàng tiềm năng sẵn có tại BVBANK.

b. Tiếp thị các đại lý/ showroom lân cận khu vực tham gia tài trợ chuỗi Đại lý ô tô

- Thời điểm triển khai: 06 tháng từ ngày ban hành sản phẩm
- ĐVKD lập danh sách các Đại lý cấp 1, Đại lý cấp 2 Nhà phân phối lân cận trong khu vực và tiếp thị Khách hàng.
- ĐVKD cập nhật báo cáo về Khối KHDN kết quả **tiếp cận/chào bán sản phẩm hàng tháng**
- Khối KHDN giám sát số liệu triển khai đồng thời hỗ trợ cập nhật sản phẩm / chính sách ưu đãi trong quá trình **triển khai thí điểm** bảo đảm hiệu quả triển khai.