

# Process Map — Banking-First Model

## Карта процесса — модель Banking-First

10-этапный рабочий процесс WTP. Каждое взаимодействие с клиентом проходит эту последовательность. Банковская пригодность проверяется до начала любой корпоративной регистрации.

### Обзор

ЭТАП	НАЗВАНИЕ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
1	Вход и первичный контакт	Партнёр + WTP	День 0
2	Запрос документов	WTP	День 1–3
3	Офлайн-анализ	WTP	День 3–7
4	Подтверждение пакета	WTP + Клиент	День 7–10
5	Планирование поездки	WTP	День 10–14
6	Прибытие клиента	WTP + Клиент	День 14–21
7	Исполнение на месте	WTP	День 14–28
8	Отъезд клиента	WTP	День 21–28
9	Исполнение после отъезда	WTP	День 28–60
10	Текущее сопровождение	WTP	Месяц 3+

### Этап 1: Вход и первичный контакт

**Триггер:** Партнёр направляет профиль клиента через форму заявки или по электронной почте. **Действия:**

- Получить направление клиента от партнёра
- Зарегистрировать в Битрикс24 CRM с тегом партнёра
- Подтвердить получение в течение 4 часов (SLA)
- Направить партнёру чек-лист приёма (KYC Light)

**Результат:** Лид клиента создан в CRM, форма приёма отправлена.

### Этап 2: Запрос документов

**Триггер:** Чек-лист приёма заполнен и возвращён партнёром/клиентом. **Действия:**

- Проверить заполненную форму приёма
- Запросить подтверждающие документы: копии паспорта, документация SOF, резюме/бизнес-профиль, банковские выписки (6 месяцев), сертификат налогового резидентства
- Отметить недостающие документы в течение 24 часов

**Результат:** Полный пакет документов для анализа.

---

### Этап 3: Офлайн-анализ

**Триггер:** Все документы получены. **Действия:**

- Проверка KYC/AML
- Верификация источника средств (SOF)
- Проверка по санкционным спискам (ООН, ЕС, OFAC, ОАЭ)
- Оценка по матрице красных флагов (8 категорий)
- Классификация риска: GREEN / YELLOW / RED
- Выбор банковского сценария (банк + тип счёта + требования)
- Предварительная рекомендация пакета (L0–L3)

**Результат:** Заключение по рискам + документ банковского сценария. **Контрольная точка:**

- GREEN — переход к Этапу 4
  - YELLOW — консультативное обсуждение, усиленный контроль
  - RED — отказ (использовать шаблоны отказа)
- 

### Этап 4: Подтверждение пакета

**Триггер:** Заключение по рискам — GREEN или YELLOW с условиями. **Действия:**

- Представить рекомендованный пакет партнёру/клиенту
- Согласовать объём: включённые услуги, сроки, стоимость
- Подтвердить банковский сценарий и выбор банка
- Выставить коммерческое предложение (расходы + комиссии)
- Получить подписанное письмо-обязательство + авансовый платёж

**Результат:** Подписанное соглашение, подтверждённый пакет, оплата получена.

---

### Этап 5: Планирование поездки

**Триггер:** Соглашение подписано, оплата получена. **Действия:**

- Согласовать даты поездки клиента (если требуется личное присутствие)
- Подготовить расписание банковских встреч
- Забронировать государственные приёмы (виза, Emirates ID, регистрация компании)
- Подготовить приветственный пакет с подневным расписанием
- Подтвердить отель/логистику (если включено в пакет)

**Результат:** Маршрут поездки + расписание встреч.

---

### Этап 6: Прибытие клиента

**Триггер:** Клиент прибывает в ОАЭ. **Действия:**

- Встреча (аэропорт/отель при премиум-пакете)
- Брифинг в первый день: расписание, необходимые документы, ожидания
- Приём для биометрии Emirates ID

- Банковская встреча(-и) — личный и/или корпоративный счёт
- Приём по регистрации компании (при необходимости)

**Результат:** Все очные приёмы пройдены.

---

## Этап 7: Исполнение на месте

**Триггер:** Клиент находится в ОАЭ в период визита. **Действия:**

- Оформление визовой заявки
- Подача документов на регистрацию компании
- Посещение банковских встреч (может потребоваться 2–3 визита)
- Нотариальное заверение документов при необходимости
- Просмотр недвижимости (при пакете L2+)
- Посещение школ (при семейной релокации)

**Результат:** Заявки поданы, процессы запущены.

---

## Этап 8: Отъезд клиента

**Триггер:** Все очные задачи выполнены, клиент уезжает. **Действия:**

- Итоговый брифинг: что сделано, что в процессе, ожидаемые сроки
- Передача собранных документов (копии)
- Согласование канала связи для работы после отъезда
- Установка ожиданий: 2–6 недель на оставшиеся результаты

**Результат:** Отъезд клиента подтверждён, ожидания установлены.

---

## Этап 9: Исполнение после отъезда

**Триггер:** Клиент покинул ОАЭ. **Действия:**

- Отслеживание одобрения банковских счетов
- Получение торговой лицензии / документов компании
- Координация дистанционного подписания документов
- Налоговая регистрация (если включена)
- Доставка Emirates ID и визовой карты
- Еженедельные отчёты о статусе партнёру

**Результат:** Все результаты выполнены и переданы.

---

## Этап 10: Текущее сопровождение (ретенер)

**Триггер:** Первоначальная поставка завершена. **Действия:**

- Переход на ретенерную модель (при подписке)
- Ежегодное продление визы
- Ежегодный отчёт компании и продление лицензии
- Бухгалтерия и учёт (при L3)
- Оформление виз сотрудников (при L3)

- Ежеквартальные обзорные звонки с партнёром/клиентом
- Возможности для апсейла: управление активами, недвижимость, фонд

**Результат:** Долгосрочные отношения, рекуррентный доход.

---

## Ключевые принципы

1. **Никакой корпоративной регистрации до подтверждения банковской пригодности** — банкабельность определяет путь
  2. **Заключение по рискам до обязательств** — никакого письма-обязательства без предварительной проверки
  3. **Партнёр всегда в курсе** — минимум еженедельные обновления
  4. **Документировать всё** — все решения фиксируются в CRM
  5. **Соблюдение SLA** — ответ в течение 4 часов, предварительная проверка в течение 7 дней
-