



Ипотечные сервисы как ключ к успешному партнерству

ДОКЛАДЧИК:

УШКОВА Т.В.

Февраль 2018 г.



Первичный рынок



Вторичный рынок



Банки-агенты



Рефинансирование

Современная технологическая платформа

Секьюритизация ипотечного портфеля

Современные требования застройщиков к ипотечному процессу:

В части взаимодействия с покупателем жилья (заемщиком)

| 1 |



Высокая скорость
принятия решения

| 2 |



Быстрый выход на
сделку в офисе
застройщика

| 3 |



Высокий уровень
одобрения

| 4 |



Минимальный
пакет документов
(паспорт +1)

| 5 |



Вариативность
условий при
одобрении²

В части взаимодействия с Банком

| 1 |



Полностью
электронный
документооборот

| 2 |



Интеграция
с CRM

| 3 |



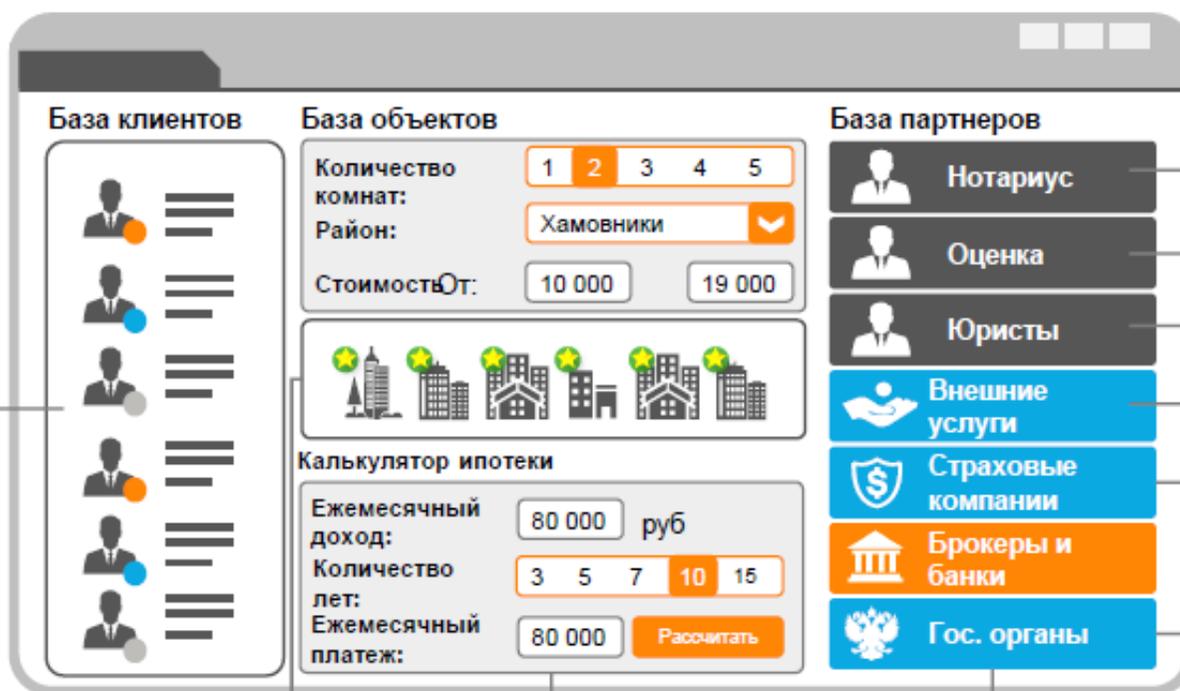
Рассмотрение заявок
в выходные дни

| 4 |



Высокая скорость
аккредитации
застройщика

Инструмент взаимодействия с клиентами, позволяющий работу с клиентской базой онлайн, создание графика коммуникации, мониторинг статуса клиента, а также хранение и обмен документацией



База наиболее привлекательных объектов, которые будут реализованы с высокой вероятностью и уже предварительно оценены, проверены юристами, под которые можно формировать предварительное предложение по ипотечному кредитованию

Калькулятор расчета платежа с учетом условий ипотеки, предварительно одобренной банком

Банковские продукты, в т.ч.:

- Ипотека
- Потреб. кредит
- Рефинансирование

Заверение документов на собственность

Проверка стоимости объекта

Проверка объекта на чистоту

Партнерские предложения, в т.ч.:

- Переезд
- Ремонт
- Дизайн интерьера

Страхование

- Ипотечное страхование
- Страхование ответственности
- Страхование жизни

Регистрация в очереди в МФЦ и создание ЭЦП

Спасибо за внимание!