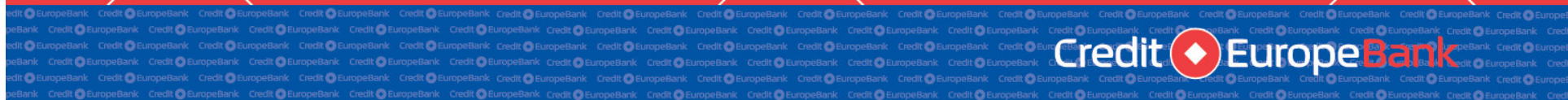


КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК

**Маркетинговые «находки» в условиях
насыщенного продуктового предложения на
рынке ипотечных кредитов**



Москва, Октябрь 2007

Пять “P’s” эффективного маркетинга

- People (Position). Кто клиенты?
 - Виды кредитов и виды клиентов
- Product. Что важно для клиентов?
 - Какие особенности продукта можно предложить рынку сегодня?
- Price.
 - Ценообразование, базирующееся на рисках
- Placement. Кто и где ждет продукт?
 - 2-3 города в субъектах.
 - Корпоративные программы
- Promotion. Как продвигать продукт?

Позиционирование бизнеса или кто наши клиенты?

- Два типа ипотечных кредитов:
 - кредит связанный с приобретением жилого помещения на вторичном или первичном рынке.
 - этот продукт находится внутри сделки.
 - невозможно выделить целевую аудиторию ипотечного кредитования.
 - кредит под залог имеющегося жилья.
 - этот продукт живет сам по себе.
 - основные потребители – мелкий и средний бизнес
- 4 вида клиентов
 - Риэлторские агентства
 - кредиты только 1 типа
 - Застройщики
 - кредиты только 1 типа
 - Ипотечные брокеры
 - кредиты 1 и 2 типа
 - Индивидуальные клиенты. Интернет
 - кредиты 1 и 2 типа



Ипотечные брокеры

- ИБ представляют интересы заемщиков и получают от них комиссию
 - ИБ может быть самостоятельный предприниматель, а может быть фирма из 50 человек
- ИБ выигрывают за счет своего широкого набора продуктов и их доля рынка сейчас растет
 - 2/3 кредитов в США выдается через систему ИБ
- Работают также через риэлторов



Система Комиссионных Кредитных Брокеров

- ККБ - Лицо продающее продукты одного банка за комиссию от банка
- Развитие вторичного рынка кредитов и производных бумаг приводит к резкому увеличению числа мелких ипотечных банков
- Для них продажи с помощью ККБ логичны
 - Не требует капитальных затрат
 - Быстрое создание сети продаж
 - Соответствует их sales-ориентированной культуре
- ККБ «вылавливают» клиентов до того как те попадают в отделения банков
 - Пользуясь информацией от риэлторов
 - Работают по системе 24/7 с выездом к заемщику.
- В ответ банки сами нанимают ККБ.



Продукт. Что важно для клиентов?

- Для заемщиков
 - Затратная часть
 - сумма переплаты
 - % ставка
 - дополнительные комиссии и сборы при выдаче и сопровождении
- Для Р&Б
 - Удобство работы с банком
 - скорость рассмотрения и кредитования
 - Система принятия решения
 - % отказов
 - предварительное быстрое on-line одобрение заемщика (желательно 1 день)

Рынок в США – борьба за заемщика

- Доступность ипотечного кредита очень велика
 - Кредиты для D категории заемщиков
 - 125% LTV кредиты
 - Кредиты без подтверждающей доход документации
- Ожесточенная конкуренция за заемщика
 - Около 15,000 кредиторов
 - 35,000 брокеров

Международная статистика многих десятилетий показывает, что LTV является главнейшим параметром при определении риска дефолта

FNH/VA индекс*

LTV	Default rate
76-80%	33
81-85%	47
86-89%	73
90	100
95	266
97	546

•Операционные года: 1957-66, за 100 принят default rate 90%

Источник: George M. von Furstenburg, Connell University

Международная статистика многих десятилетий показывает, что LTV является главнейшим параметром при определении риска дефолта

Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) claims, 1975-85

LTV	Ratio of claims to loans
75-80%	1.2%
80.1-85%	1.5%
85.1-90%	2.2%
> 90%	5.1%

Международная статистика многих десятилетий показывает, что LTV является главнейшим параметром при определении риска дефолта

Статистика Fannie Mae по дефолтам кредитов, выданных в 1981-82 в штате Техас во время региональной депрессии

LTV	8-летний кумулятивный уровень дефолта
<=60%	0.7%
61-70%	1.6%
71-75%	3.8%
76-80%	8.1%
81-90%	14.1%
> 90%	24.1%

источник: Bernstein Research

Международная статистика многих десятилетий показывает, что LTV является главнейшим параметром при определении риска дефолта

«Fitch IBCA определила, что собственные средства заемщика, отраженные LTV, был наиболее значимым индикатором риска дефолта» (1998)

LTV	Частота взыскания предмета залога (прогнозная модель, основанная на реальной статистике)*	
	Нормальные экономические условия	Неблагоприятные экономические условия
60%	0.4%	4.6%
70%	0.5%	6.2%
75%	0.7%	7.5%
80%	0.9%	9.3%
85%	1.3%	11.9%
90%	1.8%	15.5%
95%	2.6%	20.6%
100%	3.7%	27.5%

Credit Europe Bank

что: FICO credit score = 700

Механизм ипотечного страхования

- Страхователем может быть Банк – первичный кредитор или Заемщик
- Страхуется некая оговоренная сумма
- Страховка выплачивается в случае соблюдения следующих условий:
 - Произошло событие дефолта
 - Реализовано заложенное жилье
 - Вырученная сумма не покрыла остаток основного долга и начисленные проценты
- Выплачивается сумма непокрытого остатка, но не более оговоренной

Цели

- Защита кредитора от убытков при дефолте заемщика.
- Повышение доступности ипотечного кредита.

Отличительные черты

- Долгосрочный период страхования
- Долгосрочный цикл улаживания страховых случаев
- Большое политическое и регулирующее влияние со стороны госорганов

Продуктовый ряд. Новые виды продуктов

- повышающийся платеж
- снижающийся платеж
- уменьшение моратория на досрочное погашение
- сначала только проценты
- плавающая ставка

300 точек продаж

- Отделения Банка (cross-sales)
- Ипотечный центр
- Р&Б&С
- Internet
- Региональные продажи (все выше перечисленные каналы)
- Рефинансирование (покупка) кредитов
- Удаленное кредитование. Продукт нужен там где его нет
 - 2-е и 3-и города субъектов
 - движение на Восток
 - движение в депрессивные регионы

Система удаленного кредитования

- Формирование Партнером Кредитного досье Заемщика
- Доставка сканированных копий документов в Банк
- Подготовка документов по сделке Банком, их согласование и отправка документов и гарантийного письма (при использовании схемы - деньги после регистрации) Партнеру
- Проведение Партнером ипотечной сделки
- Зачисление кредитных средств на счет Заемщика открытый в Банке
- Перечисление кредитных средств на счет Продавца открытый в любом Банке
- Регистрация в ФРС
- Передача комплекта документов в Банк

Promotion направления

- Internet – самый важный. Работающий средний класс не будет бегать по банкам
 - платить сколько потребуется за клик и за позиционирование сайта в поисковиках
 - возможность рекламировать все что угодно
- Тематические региональные газеты широкого охвата
- Совместные акции с застройщиками по строительным объектам
 - создает сильные связи
- Собrania риэлторов и брокеров
 - организация презентаций
 - обмен опытом
 - особенно полезен обмен мнениями из разных регионов

Маркетинговые ниши

- Специализированные кредитные брокеры
- Быстрое предварительное on-line одобрение заявок
- Ипотечное страхование
- Продуктовый ряд. Новые виды продуктов. Отход от ценовых войн
 - перекредитование
- Рефинансирование кредитов, выданных другими банками
- Удаленное кредитование
 - процедура
- Портал заемщика
 - до выдачи - этапы прохождения сделки - аналог UPS tracking.
 - после выдачи. отчет о состоянии счета.
- Сопровождение кредита
 - смс и письма с суммой остатка