

**Доклад для выступления на конгрессе.**

Добрый день, дамы и господа!

Сегодня в качестве одной из наиболее важных задач, решаемых в ходе реализации розничной стратегии, большинство коммерческих банков, в том числе и ОАО «АК БАРС» Банк, определяют задачу повышения доступности розничных продуктов для конечного потребителя - потенциального заемщика.

В рамках текущего мероприятия хотелось бы остановиться на вопросах взаимодействия с участниками ипотечного (жилищно-строительного) рынка (строительными компаниями, агентствами недвижимости, ипотечными брокерами, страховыми и оценочными компаниями) как инструменте, позволяющем кредитным организациям увеличить число точек продаж собственных продуктов.

**1. Взаимный интерес сторон.**

При обсуждении вопроса взаимодействия кредитных организаций и организаций, занятых ипотечным брокериджем нельзя забывать о **наличии взаимного интереса сторон в организации сотрудничества**. Ипотечный брокер имеет возможность привлекать и обслуживать клиентов банков, продвигать собственные сопутствующие услуги, активно предлагать клиентам полученные от кредитных организаций преференции по условиям кредитных программ и многое другое.

**2. Простота взаимодействия в рамках сотрудничества.**

Основное направление в развитии межпартнерских отношений – это простота взаимодействия в рамках заключенного соглашения.

В целях реализации заключенного соглашения между Ипотечным брокером (далее Компания) и Банком, Банк берет на себя такие обязательства как:

- проводит обучение сотрудников Компании, позволяющее сотрудникам Компании осуществлять консультацию потенциальных Клиентов,
- предоставляет Компании информацию и рекламные материалы об условиях кредитования Банком,
- осуществляет кредитование Клиентов, направленных от Компании,
- извещает Компанию об изменениях условий Банка по предоставлению ипотечных кредитов.

Ипотечный брокер, свою очередь, берет на себя следующие обязательства:

- размещение в своих офисах рекламной продукции, предоставленной Банком,
- консультация Клиентов, имеющих намерение обратиться в Банк с заявкой на получение кредита для приобретения недвижимости, проведение его предварительной оценки платежеспособности,
- сбор документов, необходимых для осуществления первичного андеррайтинга,
- подбор жилого помещения и его резервирование на срок, необходимый для рассмотрения кредитной заявки Клиента в Банк с фиксированием цены на жилое помещение на период оформления кредитного договора.

Формализация отношений между Банком и Компанией реализуются в виде заключения соглашения о сотрудничестве, которое не ограничивает деятельность ипотечных брокеров, не требуют наложения определенных жестких рамок, процедура подписания соглашения предельно проста.

Для организации взаимодействия с Компаниями-застройщиками им необходимо пройти определенную процедуру аккредитации.

Порядок проведения процедур аккредитации компаний-застройщиков прост и прозрачен и определяет необходимый процесс для минимизации финансовых рисков Банка и Компании. Процедура аккредитации включает в себя следующие параметры оценки Банком Компаний-застройщиков:

- финансово-экономическое состояние Компании-застройщика (на основании бухгалтерской отчетности);
- деловая репутация Компании-застройщика (опыт строительства, число реализованных строительных проектов, количество сданных строительных объектов (не менее одного) и т.д.);
- характеристика руководящего состава Компании-застройщика (деловая репутация, опыт работы в сфере строительства, личные и профессиональные качества и т.д.);
- юридическая чистота правоустанавливающих документов и оформляемых договоров, на основании которых осуществляется продажа объектов недвижимости.

### **3. Качество ипотечных продуктов Банка.**

Наш Банк предлагает качественные ипотечные продукты, которые представляют собой интересное коммерческое предложение. За счет этого Ипотечным брокерам выгодно предлагать ипотечные продукты нашего Банка потенциальным Заемщикам на рынке недвижимости.

В настоящее время «АК БАРС» Банк располагает широким спектром программ кредитования физических лиц на приобретение недвижимости:

- Собственные программы Банка «АК БАРС – Новоселье», «АК БАРС – Комфорт», «АК БАРС – Перспектива», на приобретение квартиры, коттеджа, строящейся недвижимости;
- Собственная программа Банка на приобретение недвижимости (в том числе коммерческой) под залог денежных средств на текущем счете в Банке совместно в ООО «АК БАРС ИПОТЕКА»;
- Федеральная программа Банка на приобретение недвижимости по стандартам ОАО «АИЖК».

Условия реализации ипотечных продуктов и порядок оформления кредита в ОАО «АК БАРС» Банке предельно прост: Клиент предоставляет перечень документов для оценки его платежеспособности, необходимых для получения кредита → Банк, в свою очередь, предоставляет Клиенту Ипотечный Сертификат о возможности выдачи кредита → Клиент подбирает с помощью риелторов недвижимость → вносится первоначальный взнос от стоимости квартиры → оформляется ипотечная сделка и сделка купли-продажи недвижимости, производится страхование жизни и трудоспособности Клиента.

Данные программы сочетают в себе весь спектр необходимых условий кредитования, которые наиболее полно учитывают все потребности клиента.

### **4. Механизм доверия, как фактор, определяющий качество взаимовыгодного сотрудничества**

Механизм доверия между Банком и Компанией заключается, прежде всего:

- в полном и качественном выполнении всех обязательств по договору с обеих сторон,
- осуществление всех необходимых мер по привлечению Клиентов и оказанию им услуг на высшем уровне,
- гибкий подход к процедуре взаимодействия со стороны Банка, а именно: Компания может оказывать собственные услуги и предлагать определенные скидки (по соглашению с Банком), тем самым, создавая свой, уникальный продукт ипотечного кредитования для совместной работы.

- незамедлительное устранение всех возможных недостатков, допущенных в процессе оформления ипотечной сделки с участием Клиента (что будет в свою очередь контролироваться со стороны Банка),
- сохранение конфиденциальности любой информации, не предназначенной для разглашения на рынке недвижимости.

Результатом доверия служит устойчивость договорных отношений и партнерских связей, открытость и доступность информации, добросовестность, честность и компетентность руководителей и сотрудников, справедливая и непротиворечивая законодательная база, гарантирование условий плодотворной деятельности, достойный имидж и культура организаций, а определяющим параметром всего вышесказанного будет служить количество поступивших заявок от Клиентов в Банк на получение ипотечного кредита.

На данный момент ОАО «АК БАРС» БАНК является крупнейшим Банком в Приволжском Федеральном Округе. Банк располагает всем необходимым для реализации ипотечных программ кредитования:

- высококачественными программами кредитования физических лиц, передовыми технологиями, которые обеспечивают индивидуальный подход к клиентам, удобными схемами кредитования, как для покупателей, так и для организаций-партнеров Банка;
- конкурентоспособными ценовыми параметрами кредитных продуктов Банка;
- необходимыми ресурсами и квалифицированными кадрами;
- широкой филиальной сетью (36 филиалов, 67 дополнительных офисов, 104 операционные кассы, за пределами Республики Татарстан на территории Российской Федерации зарегистрировано 17 филиалов).

ОАО «АК БАРС» БАНК заранее благодарит за рассмотрение предложенных вариантов взаимовыгодного сотрудничества и выражает готовность к заключению стратегического партнерства между нашими компаниями.

Благодарю за внимание!