

«Ставка только на партнеров. Опыт продаж ипотеки через брокеров и риэлторов: промежуточные итоги»

Алексей Дорош
Директор Департамента продаж и развития
Русского Ипотечного Банка

Ноябрь 2007, Москва

Русский
Ипотечный
Банк 

Краткие сведения о Банке



КБ «Русский ипотечный банк» ООО – специализированный ипотечный банк

- Входит в число **30-ти** российских банков, лидирующих в области ипотечного кредитования.
- С **ноября 2004** года выдали кредитов на сумму более **4 млрд. рублей**.
- Участником КБ «Русский ипотечный банк» (ООО) является **ОАО «Собинбанк» (100%)**.
- В августе 2007 года был запущен проект **«Русская ипотека»** в 42 городах Российской Федерации.

Русский
Ипотечный
Банк 

Как покупатели недвижимости выбирают Банк-кредитор в США?

100%	покупателей недвижимости	75%	купили через риелторов	использовали и только ОДНОГО агента	69%	нуждались в рекомендациях БАНКА от АГЕНТА	36%	выбрали Банк по рекомендации агента	48%	использовали только ОДИН Банк для принятия решения
		14%	купили через строителей		41%	получили информацию для выбора БАНКА от АГЕНТА	16%	по рекомендации родственников / друзей	28%	использовали ДВА банка для принятия решения
		11%	другие способы		49%	выбрали БАНК потому что он был рекомендован	16%	репутация	24%	более 2х банков
							14%	использовали раньше		
							14%	ЦЕНА (ставка, условия)		

* - источник информации The National Association of Realtors, April 2003

Русский
Ипотечный
Банк

Доля заемщиков в России, полученных банками от риэлторов и ипотечных брокеров (по данным www.rusipoteka.ru за первое полугодие 2006)

№	Название Банка	Объем выданных кредитов, млн. \$	Количество кредитов	Средний кредит, тыс. \$	Темпы роста по отношению к июлю 2005 года	Отношение поданных документов к обратившимся за консультацией	Отношение одобренных заемщиков к поданным документам	Отношение выданных кредитов к количеству одобренных заемщиков	Доля заемщиков от ипотечных брокеров и риэлторов
1	Сбербанк	1 356	66 604	20,3	243	-	-	-	-
2	Внешторгбанк	141	1 407	100,2	243	70	95	50	15
3	ДельтаКредит	116	-	-	200	-	-	-	-
4	Москвитинбанк	107	700	182,9	200	80	95	35	70
5	ИРА-СБ	103	3 673	28,6	413	-	-	74	98
6	Гайдарфинбанк	89	431	203,8	60	-	-	-	-
7	Абсолют Банк	76	952	75,6	694	36	61	45	65
8	Возрождение	69	2 396	29,8	377	25	80	90	19
9	Росбанк	60	994	60,6	760	-	-	60	-
10	ИПТ Финанс	59	1 350	43,6	1266	-	-	-	50
11	Средств	54	754	73,2	154	-	-	-	30
12	BSGV	56	-	-	192	-	-	-	26
13	Банк Москвы	48	1 373	34,9	95	80	85	-	10
14	Международный	47	530	85,1	200	-	-	-	-
15	Московский Банк	47	1 239	36,2	100 раз	37	87	60	70
16	ТрансКредитБанк	39	955	40,3	62	-	-	-	-
17	Сибирский банк	38	1 112	34,4	-	-	-	-	-
18	АК БАРС (Казань)	26	1 189	21,9	420	-	-	-	-
19	ИнвестКапиталБанк (Курск)	25	723	34,6	878	65	78	96	70
20	Банк Жилинфинанс	23	408	56,4	462	-	-	-	-
21	СФК-Банк (Екатеринбург)	22	657	33,5	80	80	90	50	50
22	Расоворбанк	21	259	81,1	580	46	69	47	29
23	Суровоск	19	836	22,7	680	70	90	80	90
24	Сибконтакт Новосибирский филиал	18	453	39,7	221	86	93	60	45
25	СБСБ	18	260	69,2	208	-	-	-	30
26	Кредитная Интеграция Банк	17	233	73,0	126	-	88	41	100
27	Сибинбанк	17	187	90,9	-	-	88	31	7
28	Московский Банк Реконструкции и Развития	16	347	46,1	-	-	88	-	10
29	Юрикс Банк	15	126	119,0	-	-	-	-	-
30	ФИА Банк (Тольятти)	13	381	34,1	23,2	-	95	13	42
31	Восточный банк	12	168	71,4	-	-	-	95	1
32	Национальная ипотечная компания	12	199	60,6	57	11	-	-	8
33	Смоленск-Банк	10	427	23,4	232	-	-	-	64
34	МеткомБанк (Екатеринбург)	9	249	32,3	1894	15	91	45	50
35	Агротром-Кредит	7	262	26,7	280	-	-	-	-
36	МИА	7	270	25,9	564	-	-	-	90
37	Газпром-Спорсбанк	6	292	20,5	2140	-	-	-	-
38	Банк Москвы	6	59	101,7	750	60	85	60	40
39	Система	3	37	81,1	-	-	-	-	100
40	Газбанк (Самара)	2	59	33,9	-	19	70	87	37
Итого Топ 40		2 826	92 588	58,6					



Почему банку удобно работать через партнеров?

- **Клиенту нужна квартира, а не кредит!**
95% сделок с недвижимостью происходит при помощи риэлторов и брокеров.
- **Партнер ведет достаточно серьезную подготовительную работу с заемщиком.**
Снижение затрат времени сотрудников банка на многочисленные переговоры и консультирование.
- **Партнер собирает и подает в банк комплект документации в виде стандартизированного кредитного досье.**
Экономия времени на запросы и сбор недостающих документов.
- **Партнер заинтересован в скорейшем получении решения по заемщику.**
Снижение количества невостребованных кредитов.
- **Партнер самостоятельно проводит отбор заемщиков, подходящих для конкретного банка.**
Увеличение эффективности рассмотрения заявок и количества положительных решений для заемщиков.
- **Партнеры быстрее выводят клиента на сделку** (5 недель vs 8 недель) **и эффективнее** (30% относительно 20%).

Почему партнерам удобно работать с Русским Ипотечным Банком?

- **Дистанционное рассмотрение заявок.**
- Отсутствие комиссий за рассмотрение.
- **Отсутствие встреч с кредитным менеджером.**
- Высокая скорость принятия решений.
- **Активное совершенствование условий.**
- Индивидуальный подход к клиенту.
- **Проведение совместных акций.**
- Предоставление преференций эффективным партнерам.
- **Обучение и информирование партнеров.**
- Закрепление персонального менеджера

**Мы не платим партнерам,
мы помогаем им заработать!**

Русский
Ипотечный
Банк 

Немного статистики

	Заявки	Одобен	Отказ	Выдан	Не востребован
Физ лица	100%	90%	10%	22%	68%
Брокер	100%	71%	29%	22%	50%
АН	100%	85%	15%	29%	56%
<i>Средневзвешенное</i>	<i>100%</i>	<i>85%</i>	<i>15%</i>	<i>26%</i>	<i>59%</i>

1. **Высокий % невостребованных кредитов у ФЛ** из-за низкой мотивации этой категории в проведение сделки ("посетителей" больше, чем "покупателей").
2. **Высокий % отказов у брокеров** связан с тем, что брокеры чаще работают с проблемными заемщиками.
3. **Большой % выданных кредитов у АН** связан с высокой заинтересованностью в проведении сделки в кратчайшие сроки.

Русский
Ипотечный
Банк 

Немного «дегтя»...

- **Брокеры** часто мотивированы на получение одобрения заемщика, так как в большинстве случаев не имеют собственных подразделений для подбора объекта недвижимости и вывода клиента на сделку.
- **Риэлторы** не всегда заинтересованы в условиях для заемщика, но всегда заинтересованы в лояльности банка и скорости вывода на сделку.
- **Брокеры** зачастую имеют платные отношения с банками, поэтому нередко выбирают не условия для заемщика, а условия для себя.
- **Риэлторы** получив отказ по квартире, скорее пойдут в другой банк, нежели станут искать другую квартиру.

Что необходимо риэлтору и ипотечному брокеру, чтобы рекомендовать лучшее предложение клиенту?

- Высокий уровень финансовой грамотности риэлторов и ипотечных брокеров (обучения и презентации банков)
- Объективный подход к выбору лучшего предложения (оценка конструктивных преимуществ)
- Высокая информированность о кредитных продуктах (быстрое реагирование на изменения)
- Доступное изложение информации клиенту
- Экспертная оценка предложения
- Заинтересованность в долгосрочных отношениях с клиентом
- Личная ответственность за выбор клиента

Теперь и в регионах России!

- **Мы пошли дальше!**
- **Мы запустили проект «Русская Ипотека»** на всей территории России.
- **Основной принцип** – взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество с партнерами (использование партнерской сети).
- **Подключение брокеров, риэлторов, других участников инфраструктуры** ипотечного рынка к дистрибьюторской сети наших партнеров в регионах (банков, региональных операторов).

Русский
Ипотечный
Банк 



Модели сотрудничества по проекту:

«Кредитная организация (БАНК)»

БАНК-партнер осуществляет весь комплекс услуг;
РИБ выкупает кредит у Банка-партнера;
Банк-партнер принимает платежи и обслуживает кредит.



«Региональный оператор (РО) + БАНК»

РО привлекает заемщика и инициирует выдачу кредита Банком-партнером;
Банк-партнер выдает кредит;
РО рефинансирует кредит у Банка – партнера;
РИБ выкупает кредит у РО;
РО принимает платежи и обслуживает кредит.

«Региональный оператор (РО) (займы)»

РО привлекает заемщика;
РО выдает займ;
РИБ выкупает закладную у РО;
РО принимает платежи и обслуживает займ.



«Брокер + БАНК»

Брокер привлекает заемщика и инициирует выдачу кредита в Банком-партнером;
Банк-партнер выдает кредит;
РИБ выкупает кредит у Банка-партнера;
Банк-партнер принимает платежи (сопровождение по кредиту может частично выполнят

Русский
Ипотечный
Банк 

Города «Русской Ипотеки» сегодня

Географическое покрытие 46 городов РФ:

Количество первичных кредиторов – 57



Города «Русской ипотеки» завтра



Завтра начинается сегодня!

Мы приглашаем Вас к взаимовыгодному сотрудничеству по развитию проекта «Русская Ипотека», который при Вашем активном участии станет самым узнаваемым и успешным брендом на ипотечном рынке нашей страны.

Наша совместная работа позволит увеличить объемы кредитования, прибыль и станет надежным, понятным и доступным инструментом решения жилищного вопроса для граждан России.

С уважением,
Русский Ипотечный Банк



Контактная информация:

125040, г.Москва, ул. Правды, д.26

Телефоны: +7 (495) 518-98-00,
+7 (495) 780-80-89

Факс: +7 (495) 626-97-91

Круглосуточный центр поддержки
(для консультации клиентов)

777-0-777 (г. Москва)

8-800-1000-777

(звонок из любого города России бесплатный)

www.ipoteka-home.ru

