



**кредитория**  
деньги для любой аудитории

**Нужна ли брокеру реклама?  
Клиентские ниши для кредитных брокеров: что  
это такое?**

**II Всероссийский Конгресс Кредитных и Ипотечных Брокеров.**

**28 Октября 2008 года**

**Бусыгин Михаил  
Генеральный директор  
Кредитный брокер «Кредитория»**

## Содержание:

- Реклама кредитно-брокерских услуг в условиях кризиса
- Нужно рекламировать добавление ценности
- Типичные ошибки потребителя при получении ипотечного кредита
- Наиболее привлекательные клиентские ниши
- Пост кризисный рынок кредитно-брокерских услуг

## Краткая информация о компании

- Кредитория – универсальный кредитный и страховой брокер работающий с сфере ипотеки, беззалогового, авто кредитования, а также кредитования малого бизнеса и страховых услуг
- Основанная в 2005 году компания привлекла в 2008 году стратегического инвестора
- 5-ти летний бизнес план компании предусматривает занятие лидерских позиций в сфере кредитного брокериджа в национальном масштабе с долей ипотечного рынка около 3%
- Генеральный директор компании Михаил Бусыгин имеет более чем 10 летний опыт работы в финансовой отрасли, включая работу в должности Члена Правления в одном из ведущих ипотечных банков страны - Городского Ипотечного Банка (группа Морган Стэнли)
- Два других Топ Менеджера – Рафаил Тугушев (Управляющий Директор по развитию) и Игорь Прохорихин (Управляющий директор по операционной работе) имеют более чем 10 летний опыт работы в финансовой сфере и являются основателями компании

## Реклама кредитно-брокерских услуг в условиях кризиса

- Практически полное закрытие рынка кредитования частных лиц за 2 недели октября
- Временное шоковое состояние потребителей и участников рынка
- В условиях сильного дефицита предложения услуги кредитного брокера становятся намного более востребованными

## Нужно рекламировать добавление ценности

### Условия кредитования:

ПРОСТО ПОЛУЧЕНИЕ  
КРЕДИТА!

«Оптовые цены»

Индивидуальный подбор  
кредита для данного  
конкретного клиента

Возможность последующего  
рефинансирования  
полученного кредита

Предложение дополнительных  
финансовых продуктов на  
привлекательных условиях



### Сервис:

Поддержка клиента на всех  
этапах кредитной сделки

Экономия времени клиентов

Экономия трудозатрат клиента

Координация ипотечной  
сделки с риэлтерами,  
оценщиками, страховщиками,  
нотариусами, продавцами  
недвижимости

Более быстрые сроки  
получения кредитных  
решений от банков

## Типичные ошибки потребителя при получении ипотечного кредита

Типичные ошибки при выборе кредита:

1. Отсутствие тщательного анализа ценовых параметров по кредиту.
2. Обращение в банк исключительно на основании рекламы.
3. Обращение только в 1 банк.
4. Обращение только в государственные банки.
5. Неправильный выбор банка для данного конкретного продукта.
6. Самостоятельная работа с банком по сложным сделкам.
7. Многократные посещения банка с целью предоставления дополнительных документов.
8. Кредитование по «розничным ставкам» вместо «оптовых» ставок.
9. Непонимание принимаемого на себя риска при оформлении кредитов в валютах отличных от валюты дохода / индексируемой процентной ставкой.
10. Отказ от дальнейшей работы по получению кредита после получения первого отказа банка.

## Наиболее привлекательные клиентские ниши

- Потребители, первый раз приобретающие жилье
- «Привыкшие к сервису»
- Кредиты на крупные суммы
- Нестандартные ситуации
- Особенно чувствительные к процентной ставке потребители

## Пост кризисный рынок кредитно-брокерских услуг

- Доступность кредитов существенно снизится (Получить кредит станет НЕ просто и НЕ быстро)
- Уровень процентных ставок будет в 1,5-2 раза выше докризисного уровня
- Уход от фиксированных процентных ставок к плавающим / гибридным
- Risk Based Pricing и большой разброс ставок для идеальных и неидеальных клиентов
- Исчезновение Sub Prime
- Банки: разделение на операторов первичного и вторичного рынков
- Банки: «меньше неразумно дорогих отделений, больше агентских продаж»
- Увеличение доли рынка кредитных брокеров и формирование федеральных сетей кредитных брокеров



## Контакты:

**Компания «Кредитория»**

Тел.: (495) 510-27-57

[www.creditoria.ru](http://www.creditoria.ru)

1-й Щемилловский переулок, д. 16, стр. 2

**Генеральный директор:**

Михаил Бусыгин, [busygin@creditoria.ru](mailto:busygin@creditoria.ru)

Спасибо за Ваши вопросы!