

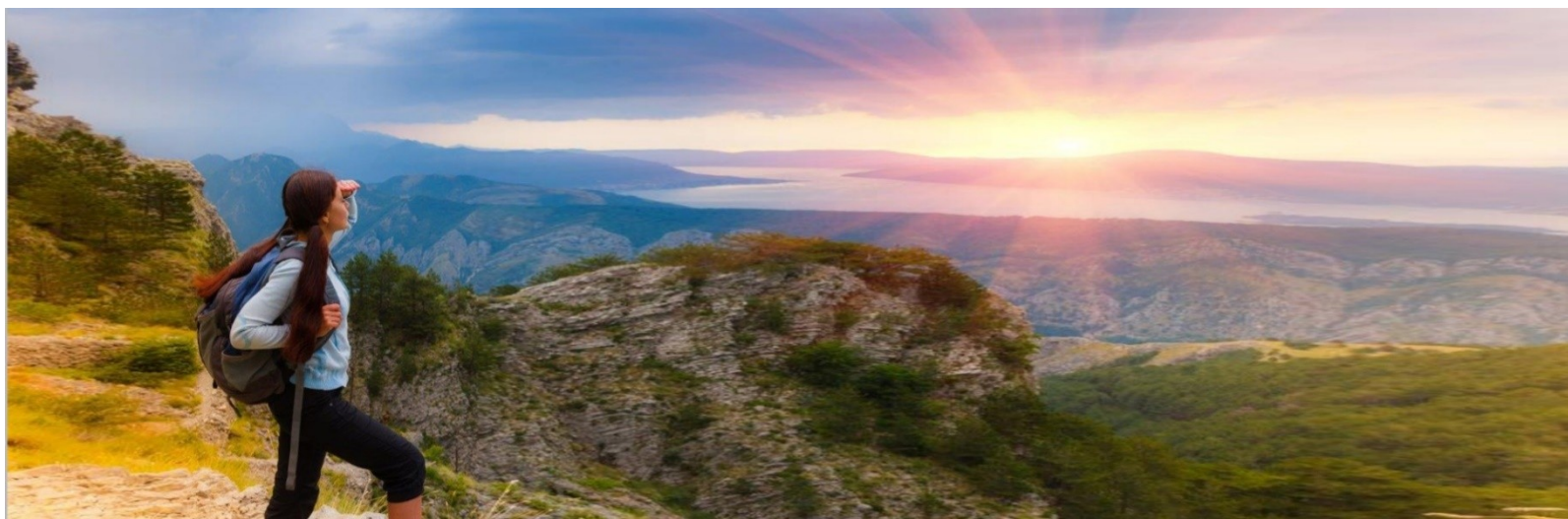


**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Как поднять доходность ипотечного проекта в крупном банке

- 9 февраля 2017г.



Олег Коркин, директор департамента нетранзакционных продуктов и централизованных продаж, Банк Возрождение

- Более 12 лет на ипотечном рынке (2004г. старт выдачи ипотеки);
- Выдано около **100** млрд. рублей, текущий портфель более **45** млрд. рублей;
- Банк ТОП-10 по объему портфеля, ТОП-9 по объему выдачи, ТОП-5 по объему выдачи на первичном рынке по программе Минфина в 2016г.;
- Организована работа более чем с **300** застройщиками, по **1000** строительным объектам;
- Проведено **4-е** сделки секьюритизации (более **15** млрд. руб.). Планируется проведение 2-х сделок в 2017г. на **8** млрд. рублей.
- Расширенная ипотечная продуктовая линейка (новостройка, вторичка, загородные дома, апартаменты, машиноместа);

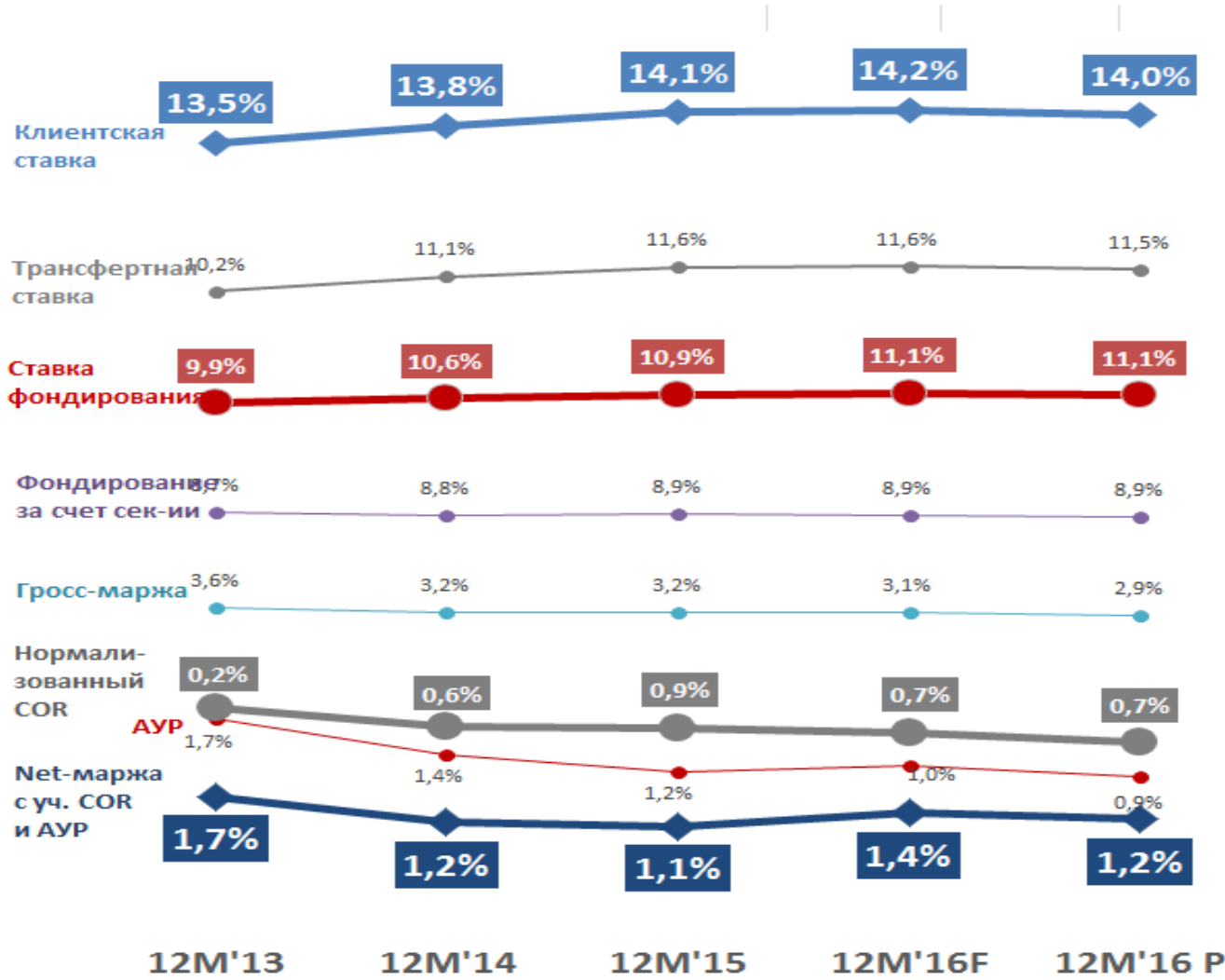
- **Формирование замкнутой модели ипотечного бизнеса Банка:**
 - высокомаржинальный портфель на балансе банка;
 - секьюритизация средне и низкомаржинального портфеля
- **Формирование инфраструктуры для ипотечного бизнеса:**
 - команда, офисы продаж, мотивация;
 - технологии + кредитная фабрика (CRM, SharePoint);
 - продукты;
 - централизованный бэк (подготовка КОД, сканирование, хранение, работа со взысканием);
 - секьюритизация;
 - Контроль ФСА, COR и EL.
- **Долгосрочное развитие отношений с партнерами и клиентами банка, увеличение эффективности каналов продаж:**
 - «Бесшовный» партнерский бизнес с застройщиками и риэлторами;
 - запуск совместных эксклюзивных продуктов;
 - предложение продуктов для партнера как ЮЛ;
 - максимальное участие точек продаж банка в продвижении ипотечных продуктов;
 - целевые продуктовые предложения клиентам банка и партнера (совместно с партнером);
 - онлайн-анкета;
 - онлайн выдача и регистрация ипотеки
 - регулярная работа с партнерам и инвесторами по выпуску и размещению ИЦБ.
- **Кросс-продажи:**
 - увеличение продажи кредитных и комиссионных продуктов Банка, косвенно связанных с недвижимостью и основными ипотечными продуктами;
 - продажа не менее 2 - 4х дополнительных продуктов банка каждому клиенту;

Управление портфелем ипотечных кредитов*, млн. руб.



*при распределении портфеля не учитывались компенсации от Минфина и застройщиков

Финансовые показатели по ипотечному кредитованию физических лиц (РПБУ) на 01.01.2017г.



- Гросс-маржа
- Ставка фондирования
- ◆— Net-маржа с учетом норм. COR и АУР
- нормализованный COR
- Фондирование за счет секьюритизации
- ◆— Клиентская ставка
- АУР

- СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!