



Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс  
11 октября 2018 года

**За каждой революцией следует контрреволюция.  
Судьба цифровой ипотечной революции**

Гордейко Сергей Геннадьевич  
руководитель аналитического центра ООО «РУСИПОТЕКА»,  
кандидат технических наук

# Цифровизация – совокупность развивающихся технологий и навязчивых мифов

## Часть I. Развивающиеся технологии

➤ Расширяют возможности Продукт-Сервис- Продажи

➤ Приводят скорость ипотечных операций к современному  
темпу жизни

\*\*\*\*\*

➤ Вселяют надежду о снижении стоимости продаж ±

➤ Сокращают стоимость обработки всех операций +

гигиенические  
факторы

Истинные  
достижения

# Новые возможности Продукт-Сервис-Продажи

Элементы развития	Перспектива
Личная кредитная заявка	Новый клиент: дистанционно, без сканов, окончательно
Партнерская заявка	Новый партнер: дистанционно, полноценно
Обработка заявок	Автоматически
Кредитное решение	99 % автоматически, мгновенно (с лимитом по сумме)
Подготовка сделки	Дистанционная подготовка любой сделки
Проведение сделки	Любое место, дистанционно, безнал, регистрация. С партнерами – 90 %, с клиентами – 50 %.
Личный кабинет партнера	Онлайн подключение, полное взаимодействие, расчеты
Личный кабинет заемщика	Всё, включая реструктуризацию и снятие обременения
Индивидуализация работы	Индивидуальный продукт для клиента (1 шаг для постоянного, 2 шаг для любого)
Цифровая партнерская платформа	Интеграция новых участников или объединений без географических и иных ограничений
Экосистема	Экосистема вокруг клиента. Хозяин системы - банк

## Часть II. Навязчивые мифы и последствия

Броский термин: цифровизация	Модно, удобно, престижно, не точно
Дуализм ожиданий клиентов	1. Услуги мгновенные, сервисы бесплатные, банки ненавязчивые 2. При любых проблемах – индивидуальный подход, персонализация и понимание
Дуализм стремлений банков	1. Сократить дорогостоящий личный контакт с клиентом 2. Больше заработать на каждом клиенте
Приятные мечты	Честная конкуренция среди кредиторов, рост доступности для граждан, увеличение эффективности банковского бизнеса
Очень приятные мечты	Цифровой образ клиента + цифровой образ продукта = цифровые продажи
Футуризм 	Маркетплейс клиентов требует скидку за оптовую заявку у маркетплейсов продуктов, финансов, продаж, сервиса

## Часть III. Что на самом деле происходит (предположение)

1. Все поколения внутри себя развиваются диалектически (стандартный цикл взросления поколения)
2. Самые продвинутое технологии очень скоро воспринимаются как стандартные
3. Ипотечный продукт размывается
4. Клиенты всегда оценивают (приоритеты могут меняться):  
стоимость продукта (услуги), сервис, отношения, надежность

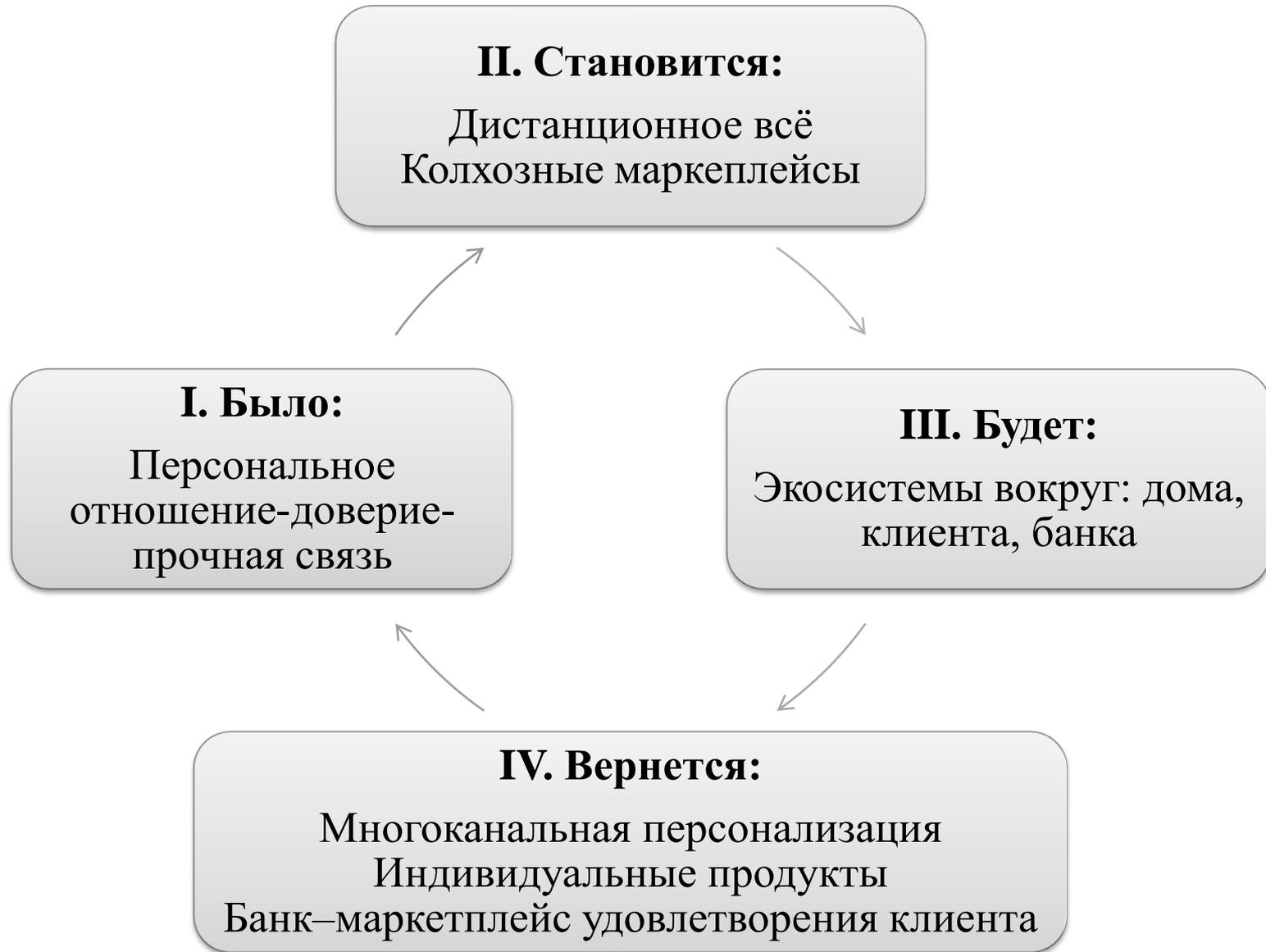


Цифровая революция (технократия, обезличивание)  $\Rightarrow$   
контрреволюция (отношения, эмоции).



Нет никакой революции  $\Rightarrow$  нет никакой контрреволюции

# Часть III. Непрерывность развития или эволюция



# Не увлекайтесь цифровизацией

Материалы, не вошедшие в доклад, также как и другие материалы на тему ипотечного кредитования доступны на сайтах Русипотеки:

web: [www.rusipoteka.ru](http://www.rusipoteka.ru) - ипотечное кредитование и секьюритизация

web: [www.ludiiipoteki.ru](http://www.ludiiipoteki.ru) - сообщество участников ипотечного рынка

Telegram: [https://www.telegram.me/rusipoteka\\_ru](https://www.telegram.me/rusipoteka_ru)

Личный блог «Ипотечные проекты: от коммерческого банка до локомотива развития экономики» <http://www.ludiiipoteki.ru/blogs/index/entry/19/>

Руководитель аналитического центра компании ООО «РУСИПОТЕКА

Гордейко Сергей

e-mail: [gordeiko@rusipoteka.ru](mailto:gordeiko@rusipoteka.ru)

