

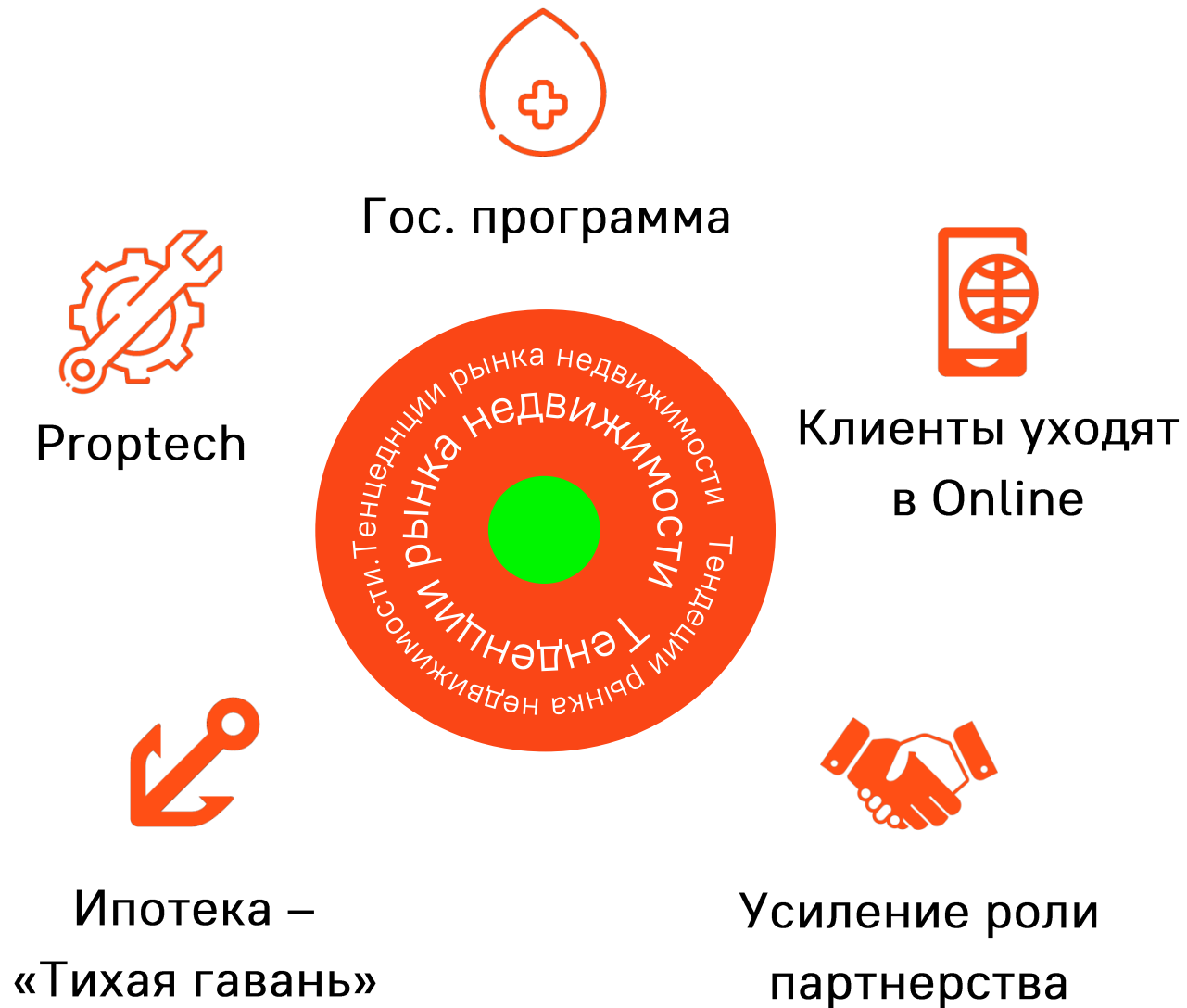
Как стать цифровым, но остаться своим

Иван Любименко

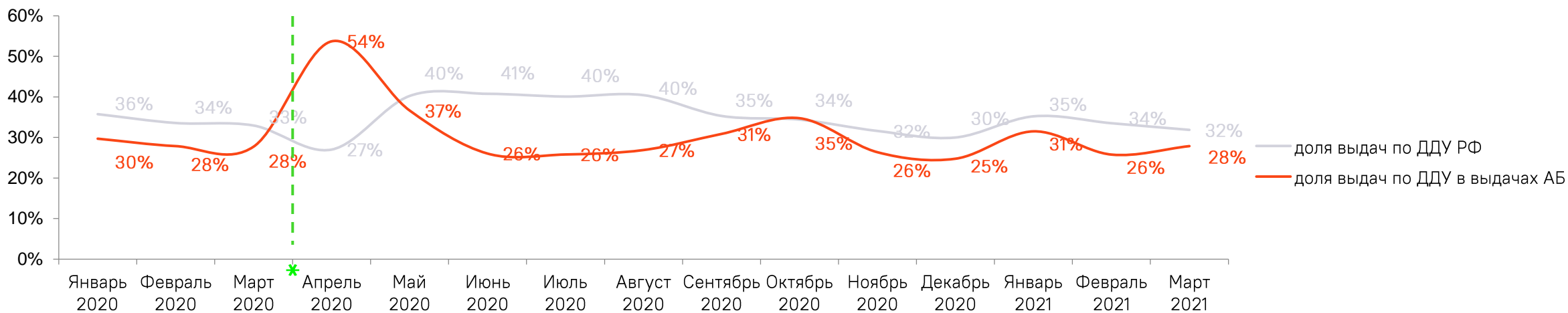
Управляющий Директор
Дирекция Цифровых сервисов и продаж

АБ

Обзор тенденций рынка



Банк 1го выбора для партнеров на вторичном рынке жилья



Компетенции

Сделки на вторичном рынке **сложнее**, чем на первичке



Эксклюзивность

Сделки на территории партнеров – **140 УРМ** (~130 в новых для банка городах), **объем выдач ~1 млрд.руб.**



Качество экспертизы

20 банков на платформе, 9 сделок за 2020 год, объем проданного портфеля в 2020 составляет **~20 млрд.руб.**



Лучший ТТУ

Средний ТТУ по заявкам – **15 минут**, 85% заявок с автоматическим принятием решения

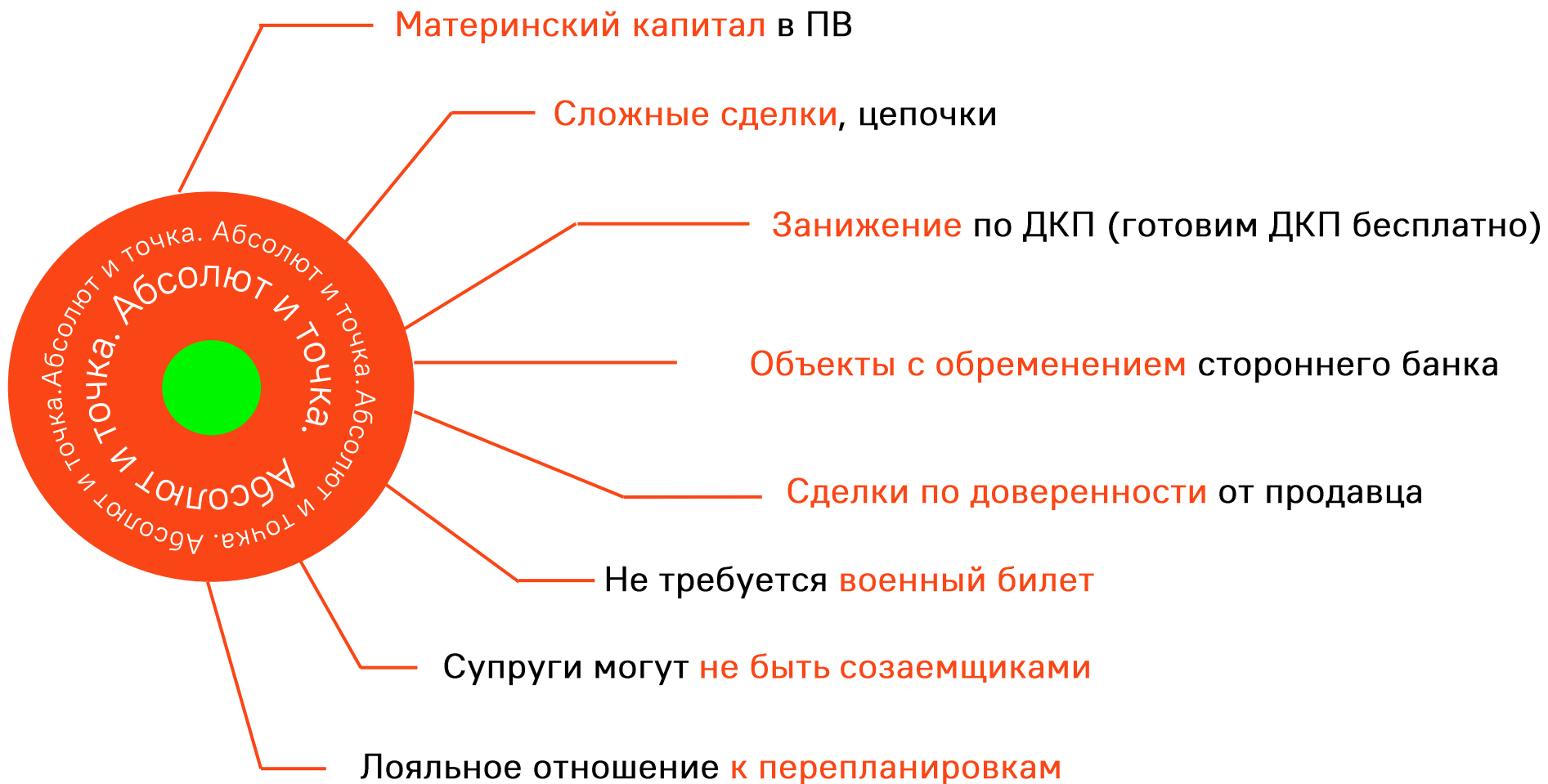


* - Старт приема заявок по Госпрограмме 2020; Выход АБ и з госпрограммы 2020

#ДИДЖИТАЛГУМАНИЗМ™

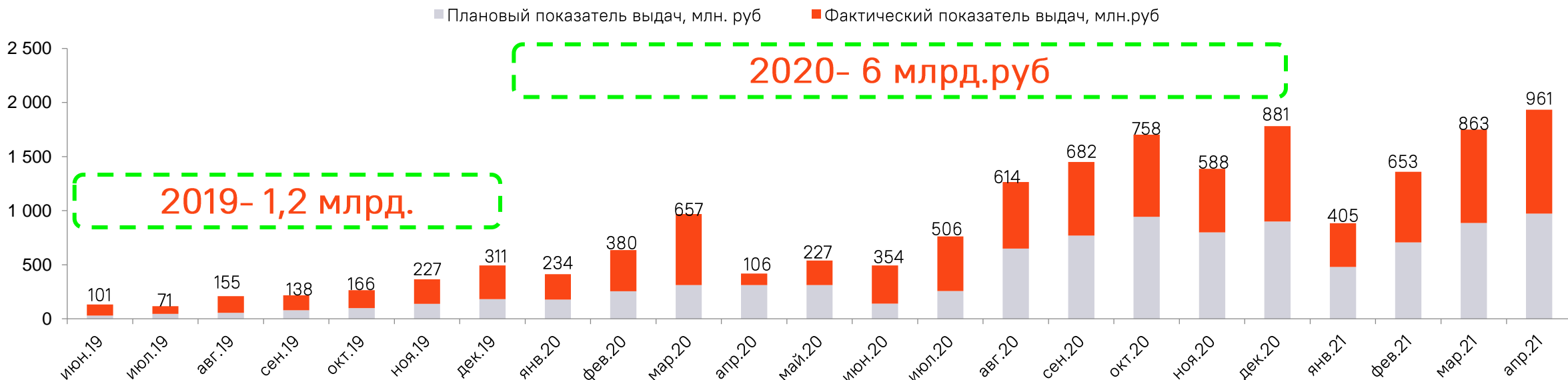


Цифровой когда нужно.
Персональный когда вы этого хотите



Некредитные сервисы для партнеров

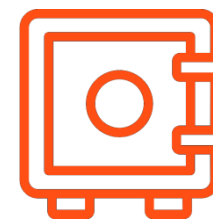
«Агент 24» - брокеридж на вторичном рынке недвижимости



600 АН



1600 Точек продаж



8 банков-партнеров

Новые источники для разработок и идей



Инициативы
ЦБ и РР



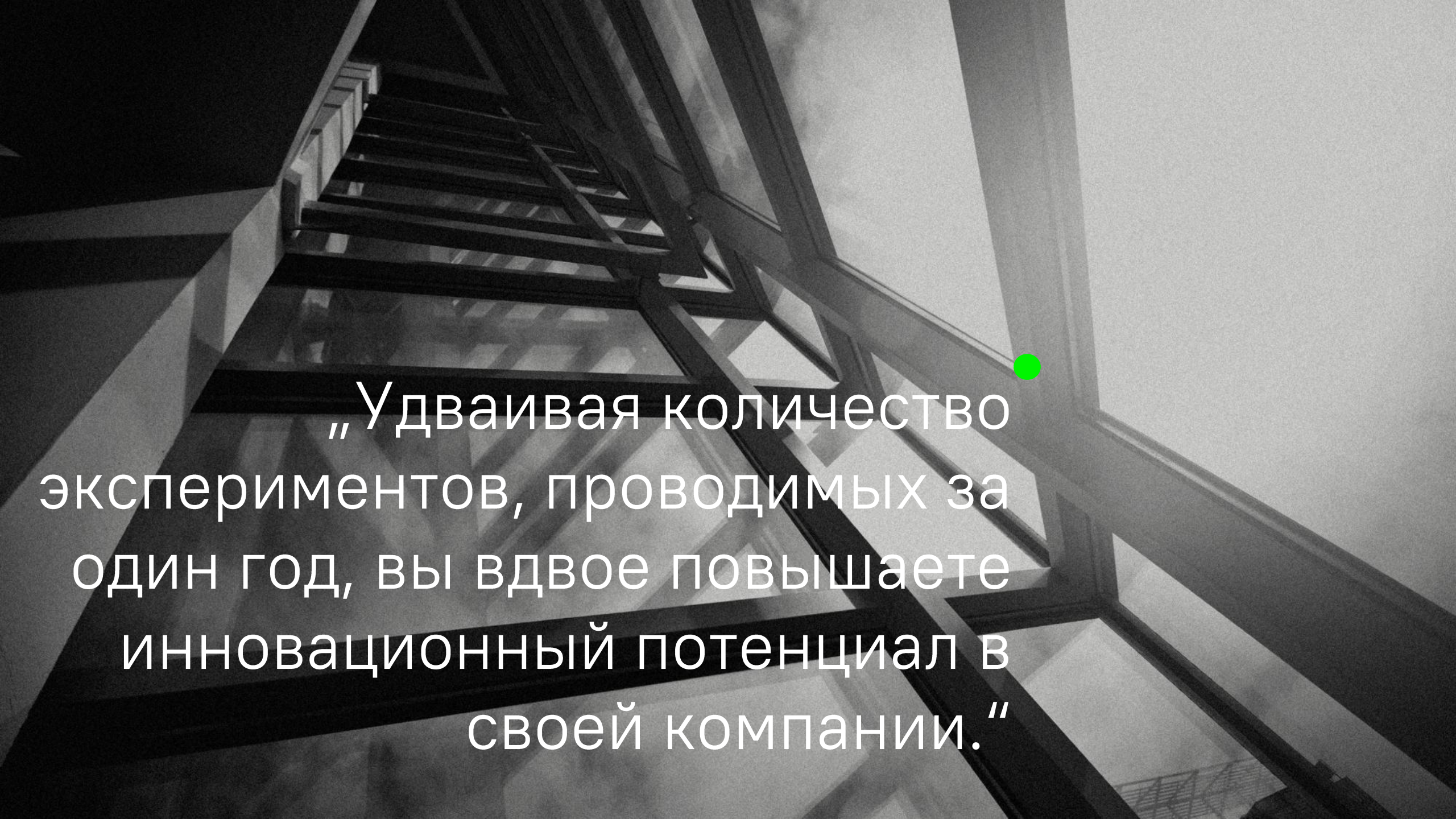
Bank-as-a-
service



Fintech для
быстрого запуска
готовых решений



Бизнес на готовых
решениях или
эксперименты



„Удваивая количество экспериментов, проводимых за один год, вы вдвое повышаете инновационный потенциал в своей компании.“