

ГИБКАЯ  
СИСТЕМА ПРОДАЖ  
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

ИПОТЕКА

Минажетдинов Тахир



Уральский Банк  
реконструкции и развития

# КАНАЛЫ ПРОДАЖ:



ПАРТНЕРСКИЙ  
КАНАЛ

70 %



СЕТЬ  
ОТДЕЛЕНИЙ

15 %



Личный кабинет  
клиента

10 %



ЗАРПЛАТНИКИ  
(соц сети, мессенджеры)

5 %



Уральский Банк  
реконструкции и развития

# ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



ОДОБРЕНИЕ

71%



ВЫДАЧИ ИЗ АНКЕТ

20%



ВЫДАЧИ ИЗ АНКЕТ, В  
ДОМАШНИХ РЕГИОНАХ

30%



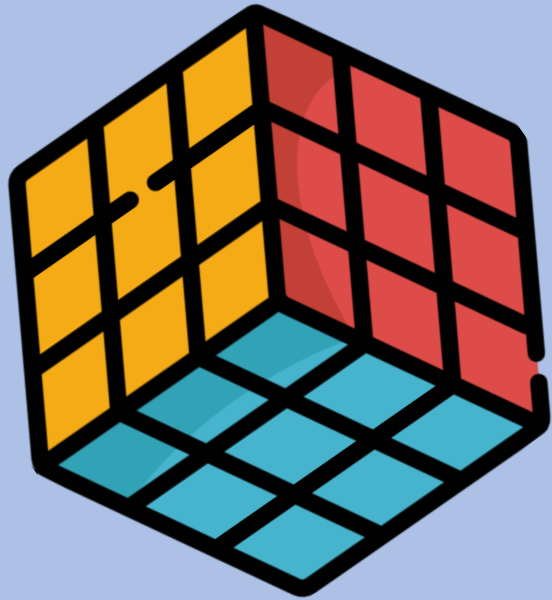
КАЧЕСТВО ЗАЕМЩИКА  
МЕЖДУ КАНАЛАМИ

Не  
отличается



Уральский Банк  
реконструкции и развития

# ПРОДУКТОВАЯ



Взаимодействие с застройщиками по реализации программ субсидирования от государства, от застройщика и комбинированных/микс кредитов (гос+рын. ипотека)



Быстрая реакция на изменение рыночной конъюнктуры (ключевая ставка, ПВ, мат кап)



Ценовой подход к разным сегментам (высокий чек, быстрый выход на сделку)

# ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ



Скорость одобрения кредитов  
Упрощение бизнес процессов  
(распознавание, цепочка согласования,  
оценочные компании)



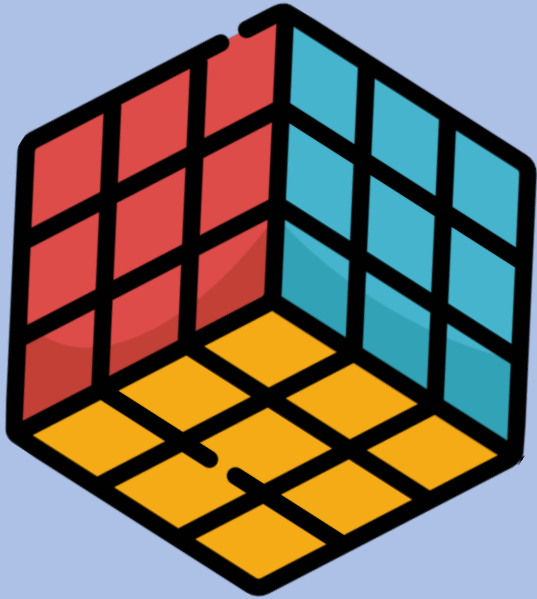
Сервис безопасных расчетов от М2,  
Электронная регистрация



Личный кабинет партнера NEW  
(уведомления по статусу заявки  
в он лайне)

# РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

## ПРЕФЕРЕНЦИИ



Гибко настраиваем работу с партнером под его потребности:



Скидка партнеру  
Скидка для клиента



Комиссионное вознаграждение



Качество взаимодействия с партнерами: персональный менеджер

# УМЕНИЕ ГИБКО ПЕРЕСТРАИВАТЬ СИСТЕМУ ПРОДАЖ – КЛЮЧ К УСПЕХУ ДЛЯ БАНКА

Рост заявок

на **45%\***

Рост конверсии из  
анкет в выдачи

с **11%** до **20%**

\* В мае 2022



Спасибо за внимание!



Минажетдинов Тахир



Уральский Банк  
реконструкции и развития