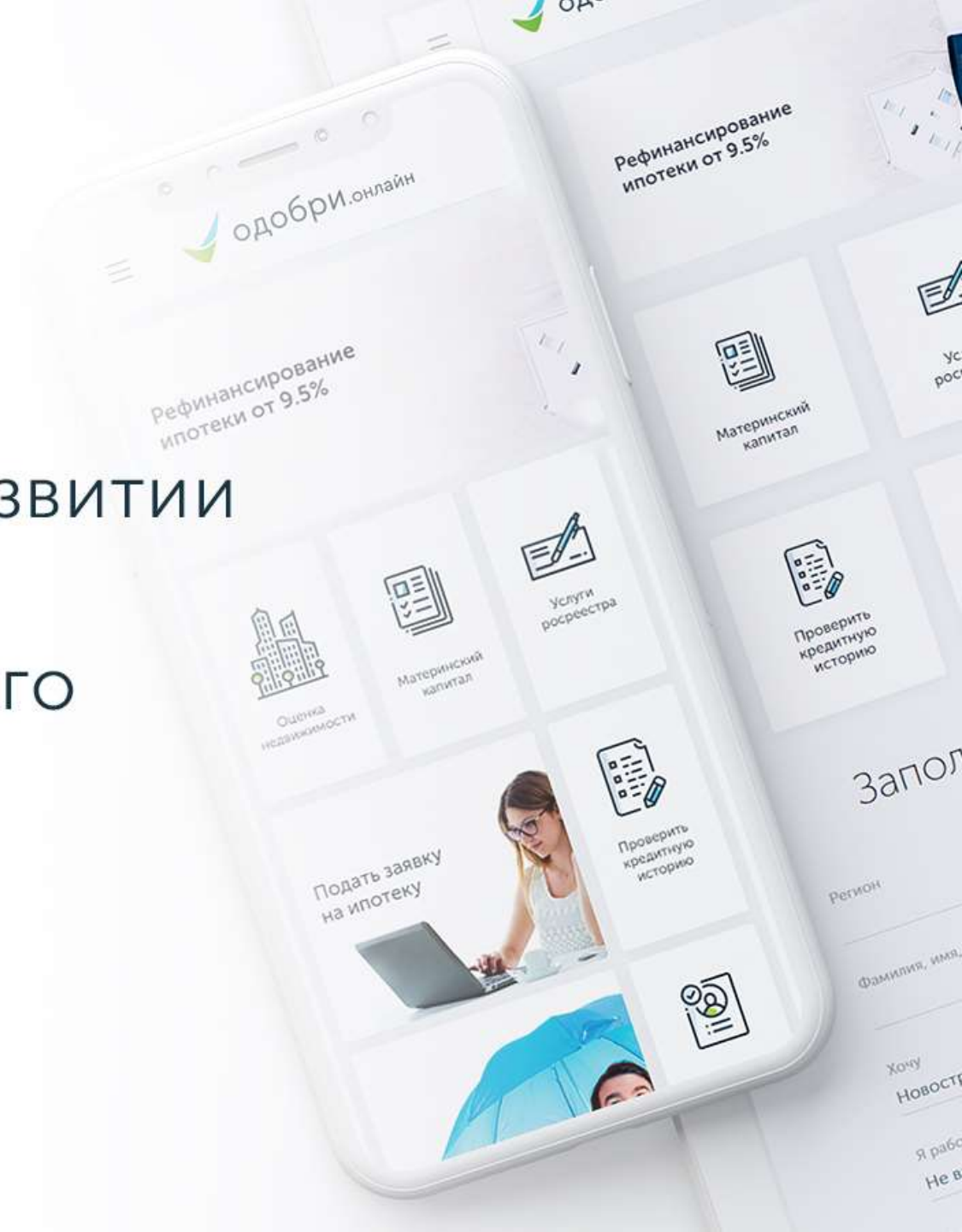




Существующие риски при развитии партнерских каналов банков и представителей риэлторского сообщества.





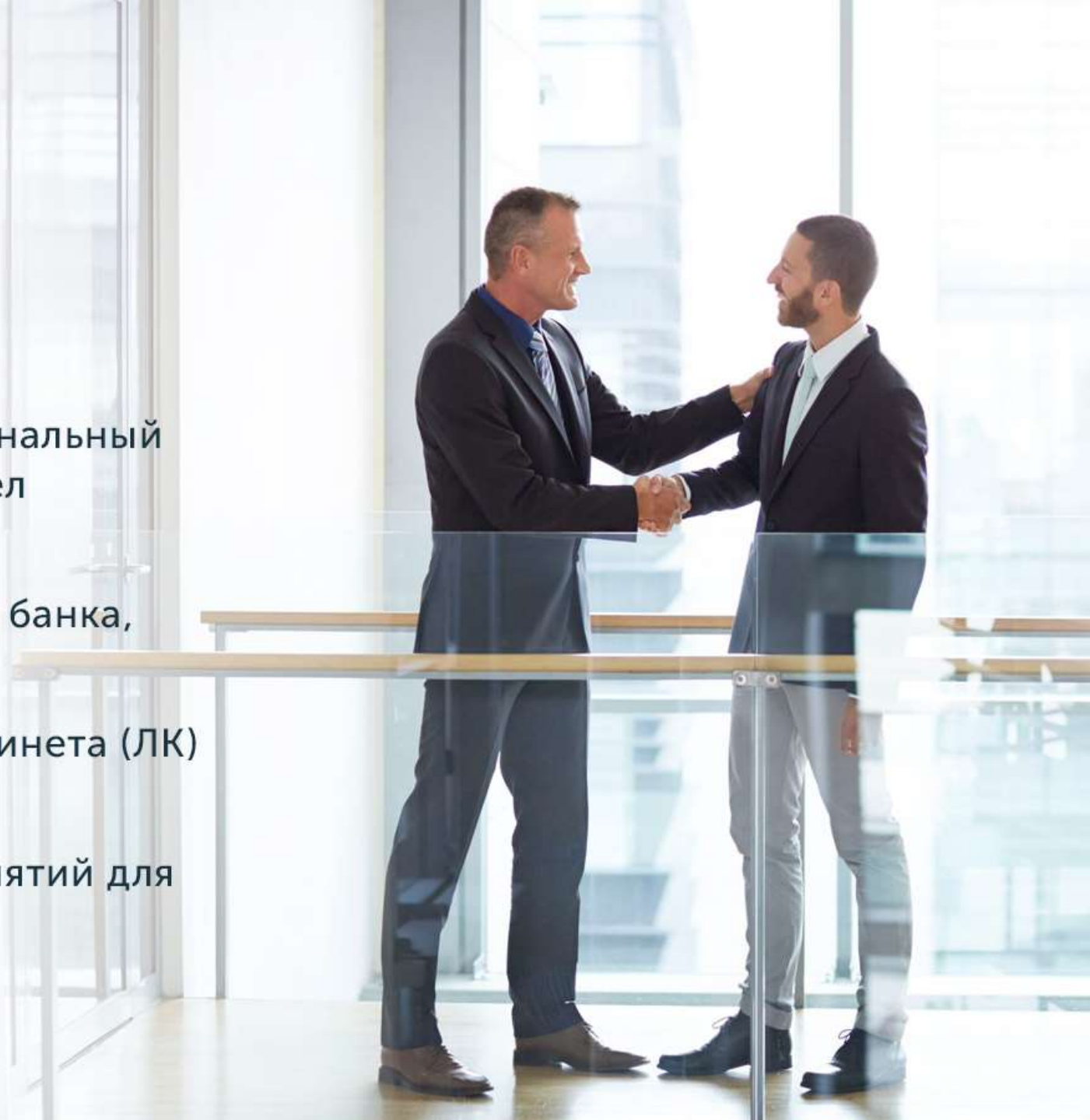
Сколько вас?!

60 банков,

Около 170 000 активных агентов
по России.

Партнерский канал для банков - это:

1. Персонал (менеджер продаж, персональный менеджер, колл-центр, отдельный отдел обработки заявок от партнеров)
2. Набор кадров, обучение (продуктам банка, специфике работы с АН)
3. Создание IT продукта – личного кабинета (ЛК) для заведения и приема заявок
4. Организация и проведение мероприятий для партнеров



A low-angle, upward-looking photograph of a city street. On the left, several modern skyscrapers with glass facades and balconies rise into a bright, cloudy sky. A tall, silver street lamp with a glowing yellow lantern at the top is positioned in the lower-left quadrant, extending towards the center. The overall scene is bright and urban.

Зачем банку агентства недвижимости?

1. Дополнительный оптовый канал получения заявок
2. Делегировать привлечение и продажи ипотечного продукта
3. Получать качественные заявки
4. Создание базы клиентов и партнерского канала
5. Узнаваемость бренда в узкоспециализированной профессиональной среде

Зачем банки агентству недвижимости:

1. Сервис для клиентов – все услуги в одном окне
2. Способ продать квартиру клиента с помощью инструмента - ипотека
3. Возможность контролировать сделку
4. Преимущество перед другими АН как одно из УТП
(% ставка по подаче заявки через партнеров в некоторых банках ниже)
5. Дополнительный доход (КВ за выдачу)





Издержки банков Издержки агентств недвижимости

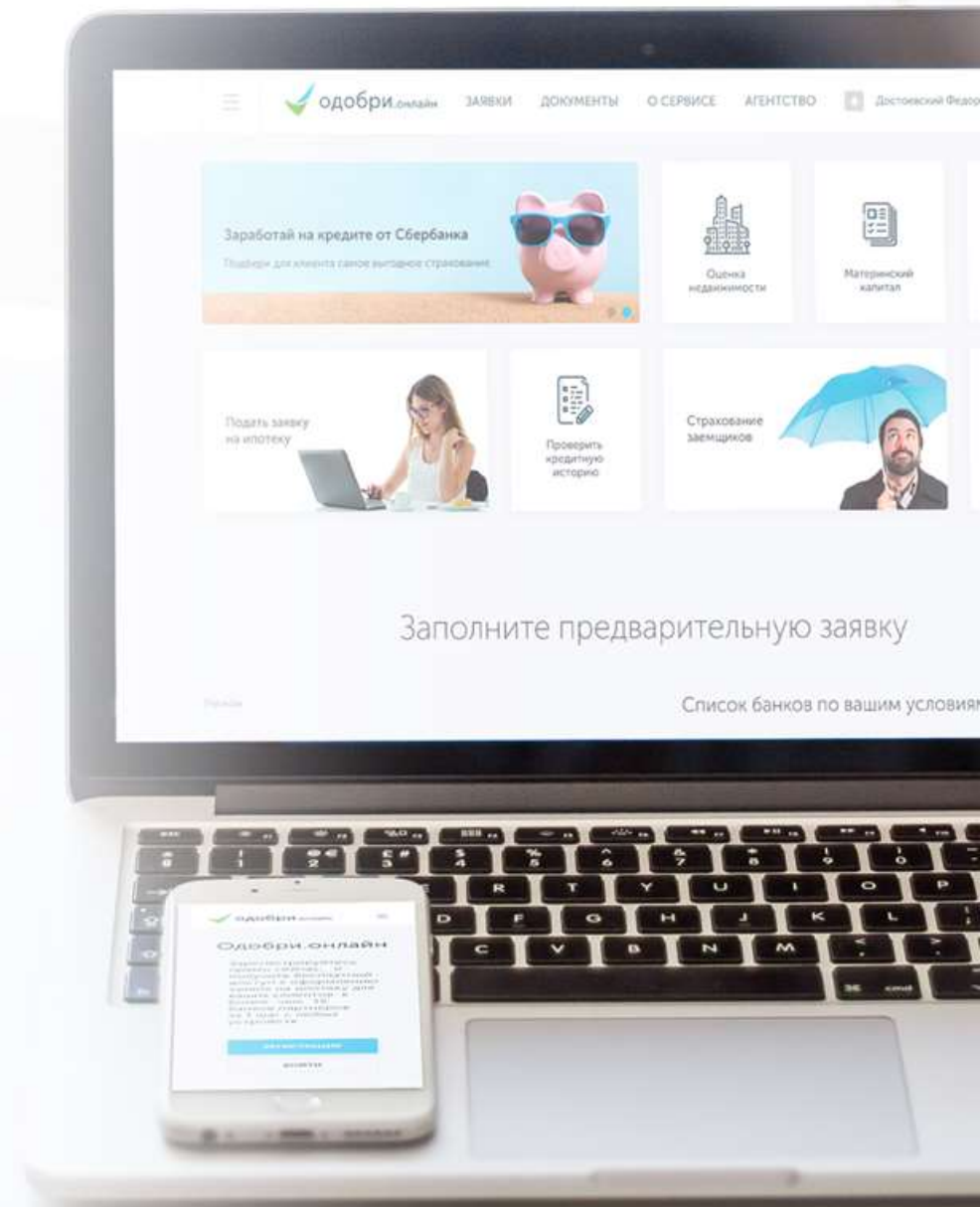
Есть ли результат?!

Агентства недвижимости - ?

- ✓ Нет единого инструмента для продажи ипотеки
- ✓ Нет автоматизации = нет скорости
- ✓ Не все банки платят КВ

Банки - ?

- ✓ Агент работает с 1-2 банками
- ✓ Агент не знает продукт – нет единого инструмента продажи
- ✓ Агенты не беспокоятся о качестве заявок



Выход из ситуации - разумная автоматизация

- ✓ Улучшение качества заявки
- ✓ Фильтрация по портрету заемщика
и по продукту
- ✓ Увеличение скорости всех процессов





Онлайн сервис

Что Вы можете сделать, чтобы стать лучше?:

Банки:

- ✓ Автоматизация подачи заявки,
- ✓ Внедрение единой формы документов

Риэлторы:

- ✓ Пользоваться сервисом Одобри.онлайн

Екатерина Сивова

Руководитель сервиса

+7 911 924 68 88

sivova@odobri.online



[www.facebook.com/
sivovae](https://www.facebook.com/sivovae)



@Sivovae

