



Финансовый
сервис

Финансовый сервис - ипотечный и кредитный брокер. 6 лет работы с продуктами



info@finsr.ru



(495)902-03-04



Кто мы такие и чем занимаемся

Выпускники Финансового Университета

Менеджмент

Опыт на топ-позициях в банках

Стояли у истоков кредитного брокериджа в России

Принимали участие в составлении учебной программы первых курсов повышения квалификации для кредитных и ипотечных консультантов с дипломом государственного образца на базе Финансового Университета

Преподавали для кредитных и ипотечных консультантов со всей России

- Обширные и глубокие знания о каждом этапе сделки
- Регулярное обучение и аттестация по продуктам банков
- Акцент на сервис - ориентируемся на книгу - "Обнимите своих клиентов!"
- Собственная служба безопасности и андеррайтинга, мы повторили методику проверки ведущих российских банков
- Особая методика найма людей, основанная на характерологии
- Каждый человек на своем месте и строго соответствует профилю должности
- Сотрудники имеют опыт работы с разными клиентами - от сантехников до топ-менеджеров крупных компаний и владельцев бизнеса



Процедура работы



Сбор и анализ документов по недвижимости

Согласование даты и места выдачи.
Информирование клиента о
необходимых документах

Получение обратной связи
от клиента о качестве
проделанной работы



Контроль за
процедурой оценки,
страхованием и
регистратором



Получение положительного
решения о залоге



Подписание договора ипотеки

Информирование клиента
об условиях одобрения



Наши ноу-хау и изюминки

технология 3Q - андеррайтинга



QUALIFICATION (Квалификация)

Мы выбрали несколько параметров, важных клиенту и банку и находим пересечение желаемого и ВОЗМОЖНОГО.





QUANTITY (Количество)

Всего анализируется **47** параметров касающихся портрета клиента, его доходов и расходов, занятости и многое другое: **5** проверок по базам - арбитражи, задолженность по налогам и ФССП, административная и уголовная ответственность и кредитная история и обязательно **соц. сети и активности в интернете.**



QUALITY (Качество)

Для обеспечения качества используются специальные закрытые базы для проверок, статистическая информация из открытых и собственных источников и инсайдерская информация от наших контактных лиц в банках, среди которых, в т. ч. руководство департаментов и топ-менеджмент.



Результат

По окончании процедуры 3Q-андеррайтинга мы видим полный профиль клиента со слабыми и сильными сторонами и можем поработать с некоторыми моментами, которые усилят позиции клиента.

Карта банков



На основании полученного профиля мы составляем карту банков - для клиента это выглядит как список предложений от разных банков с окончательными условиями, которые мы можем гарантировать

Выбрать есть из чего. У нас **70** банков и **40** небанковских финансовых организаций

Все банки Москвы, которые имеют хотя бы одну интересную ипотечную программу - наши партнеры

Карта банков (внутренний документ)

Банк	ПВ минимальный	Муж - Украина. В сделке участвует	ПВ по расписке	Уже обращалась	Комментарии	
Абсолют	15	+	+	+	на мужа возможно. Но ПВ могут изменить	5
Ак Барс	20	-	-	+		
Банк Открытие	20	-	+	+		
БФА	15%	-	+	+	высокая ставка	
БЖФ	27	?	+	+	Оставим на потом.	
ВТБ-24 / БМ	20	+	+	-	Уже получала отказ	
Глобэкс	20	-		+		
Дельта кредит банк	15%	+	+	+	общая совместная	2
Запсибкомбанк	-	-	-	+		
Металлинвестбанк	20	-	+	+		
МИА	20	+	+	+	инд. Условия по созаемщику	6
МКБ	20	+	+	+	можно	4
Райффайзен банк	15%	+	+	+	да, нужен нотариальный перевод паспорта	1
РосЕвроБанк	20	+	-	+	инд. Условия по созаемщику	
РосКап	-	-	-	+		
Россельхозбанк	15%	-		-		
Сбербанк	20	+	+	-	Не хотят в Сбере. Не любят его))) Оставили на потом	7
Связьбанк	20	+	-	+		
Союз банк	20	-	+	+		
Татфондбанк	15%	-	+	+	изначально нет, но надо написать им письмо д/согласования	
Транскапитал	20	+	+	+	общая совместная	3
Траст банк	-	-	+	+		
УРАЛСИБ	20	-	+	+		
Энерготрансбанк	25	-	+	+		
Юникредит	20	-	+	-		
Статус проверки (Мачехин И.А.)	Подтверждаю					

Карта банков (для согласования с клиентом)



Здравствуйте, Валентина Анатольевна!

Отправляю Вам для согласования карту банков. Здесь Вы видите те варианты, которые на наш взгляд являются оптимальными в Вашей ситуации. Прошу ознакомиться. Банки подбирались по следующим критериям: *Возможность рассмотрения в качестве созаемщика иностранных граждан, процентная ставка не более 13%, минимальный первоначальный взнос, банки которые рассматривают первоначальный взнос по расписке.*

Если с какие-то вариантами принципиально не согласны или не устраивают условия – сообщите, пожалуйста, чтобы мы не работали с данным банком.

Банк 1

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	12,25%	Платеж	28 523 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос 15% и обязательно нужен нотариальный перевод паспорта супруга. Это основной вариант. Ориентируемся на данный банк.			

Банк 2

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	13%	Платеж	30 788 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос 15%. Ипотеку оформят как общую совместную собственность.			

Банк 3

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	16%	Платеж	33 390 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос 20% и процентная ставка выше по сравнению с другими. Ипотеку так же оформят как общую совместную собственность. Этот банк нам для подстраховки, с учетом его высокой ставки.			



Банк 4

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	12,95%	Платеж	28 977 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос 20%.			

Банк 5

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	13,45%	Платеж	30 696 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос изначально 15%, но при рассмотрении объекта могут и увеличить.			

Банк 6

Сумма	3000000	Срок	240 мес.
Ставка	14,75%	Платеж	31 161 руб.
Комментарии: В данном банке первоначальный взнос 20% и ставка по сравнению с другими тоже повыше. <u>Созаемщика</u> иностранного гражданина будут рассматривать в индивидуальном порядке.			

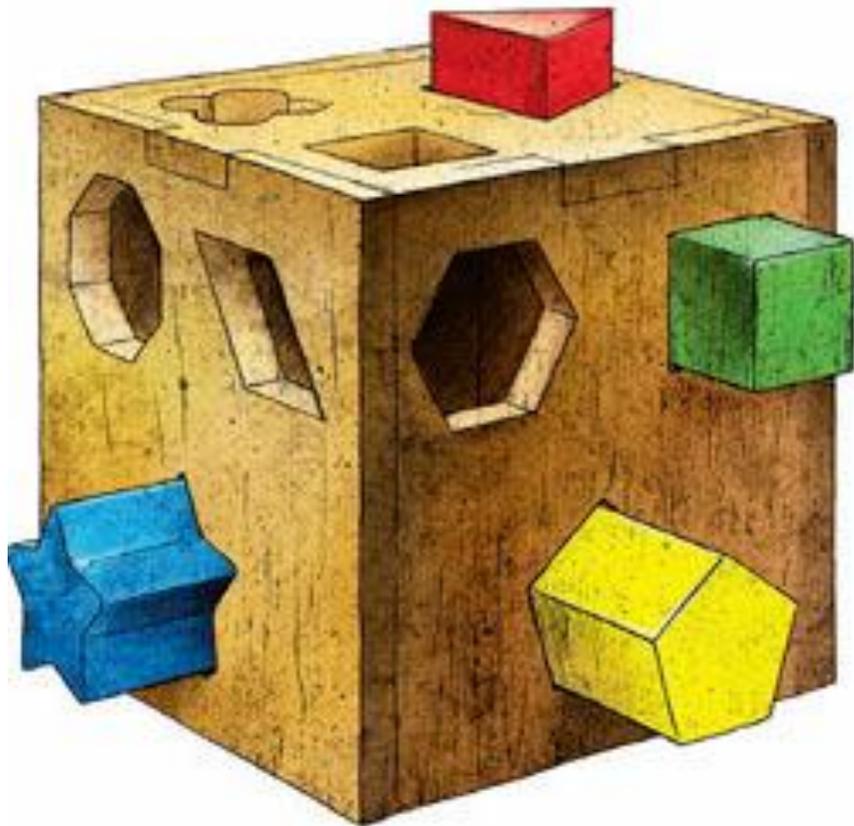
Портрет клиента



Наши банки-партнеры получают с каждой заявкой "мини-резюме" по каждому клиенту - там собраны все существенные условия планируемой сделки, особенности клиента, пояснения по спорным или неочевидным вопросам.

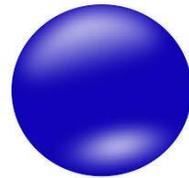
ФИО Клиента	Гурская Валентина Анатольевна	Возраст (лет)	39
Участники сделки	Гурская Валентина Анатольевна, Гурский Виктор		
Программа кредитования	Ипотека на вторичном рынке		
Сумма кредита	3 000 000,00 Р	Срок кредита (мес)	240
Размер ПВ	20%		
Уровень зп заемщика	98 000,00 Р	Кредитная нагрузка заемщика	2 300,00 Р
Уровень зп всех участников сделки	98 000,00 Р	Кредитная нагрузка всех участников	2 300,00 Р
Комментарии по КИ клиента	Кол-во Кредитный продуктов: 3 Кол-во Закрытых кредитов: 2 Кол-во Активных кредитов: 1		
Деловая репутация клиента	Должность: Специалист договорного отдела Стаж на текущем месте работы: 1 года 6 мес Общий стаж: 9 лет		
О Работодателе	Название: ООО МосИнжСервис Срок существования: 4 года 5 мес Кол-во сотрудников: до 50 человек		
Положительные стороны клиента	Общий трудовой стаж около 10 лет. В данной организации работает полтора года. Компания небольшая, но стабильная, которая занимается благоустройством, строительством, монтажными и отделочными работами. Кредитная история хорошая. Просрочек не было.		
Отрицательные стороны клиента	Отрицательных сторон по клиентам не найдено. Единственное, у клиента есть жесткое требование - участие мужа - иностранца в сделке в качестве солидарного созаемщика		

"Круглый" клиент в "квадратное" окно



Основные проблемы клиента, все они почти всегда требуют индивидуального подхода и ручного согласования:

- Неофициальный или неподтверждаемый доход
- Большая кредитная нагрузка (много текущих кредитов)
- Доход от собственного бизнеса
- Необычный заемщик (нерезидент, инвалид, вор в законе и др.)
- Плохая кредитная история
- Нестандартный объект залога (перепланировки, непростая "история", проблемные документы)
- Проблемы при страховании заемщика, титула или объекта страхования
- Отсутствие первоначального взноса



Снижение расходов на обслуживание кредита до **25%**

Что получает клиент

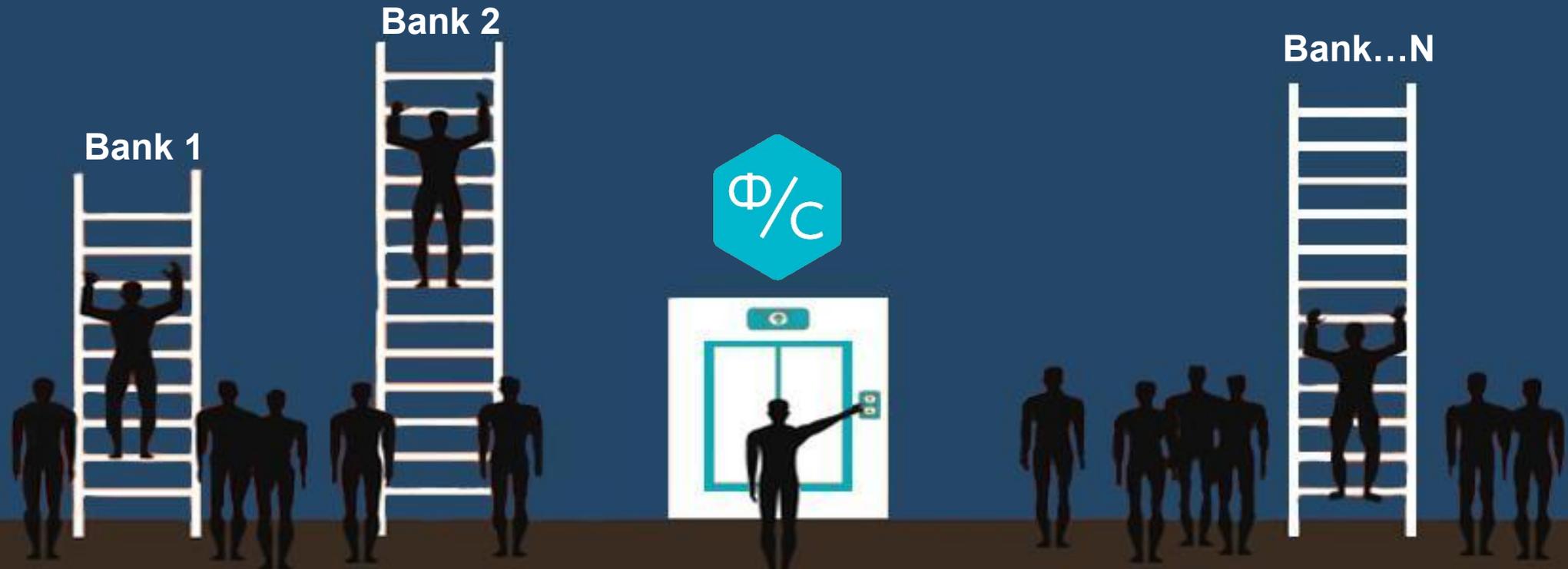
- Выберем подходящую программу с самой низкой ставкой
- Дополнительно снизим ставку на 0,5-1% за счет преференций банков
- Предоставим доступ к специальным льготным тарифам страховых и оценочных компаний

Что получает клиент



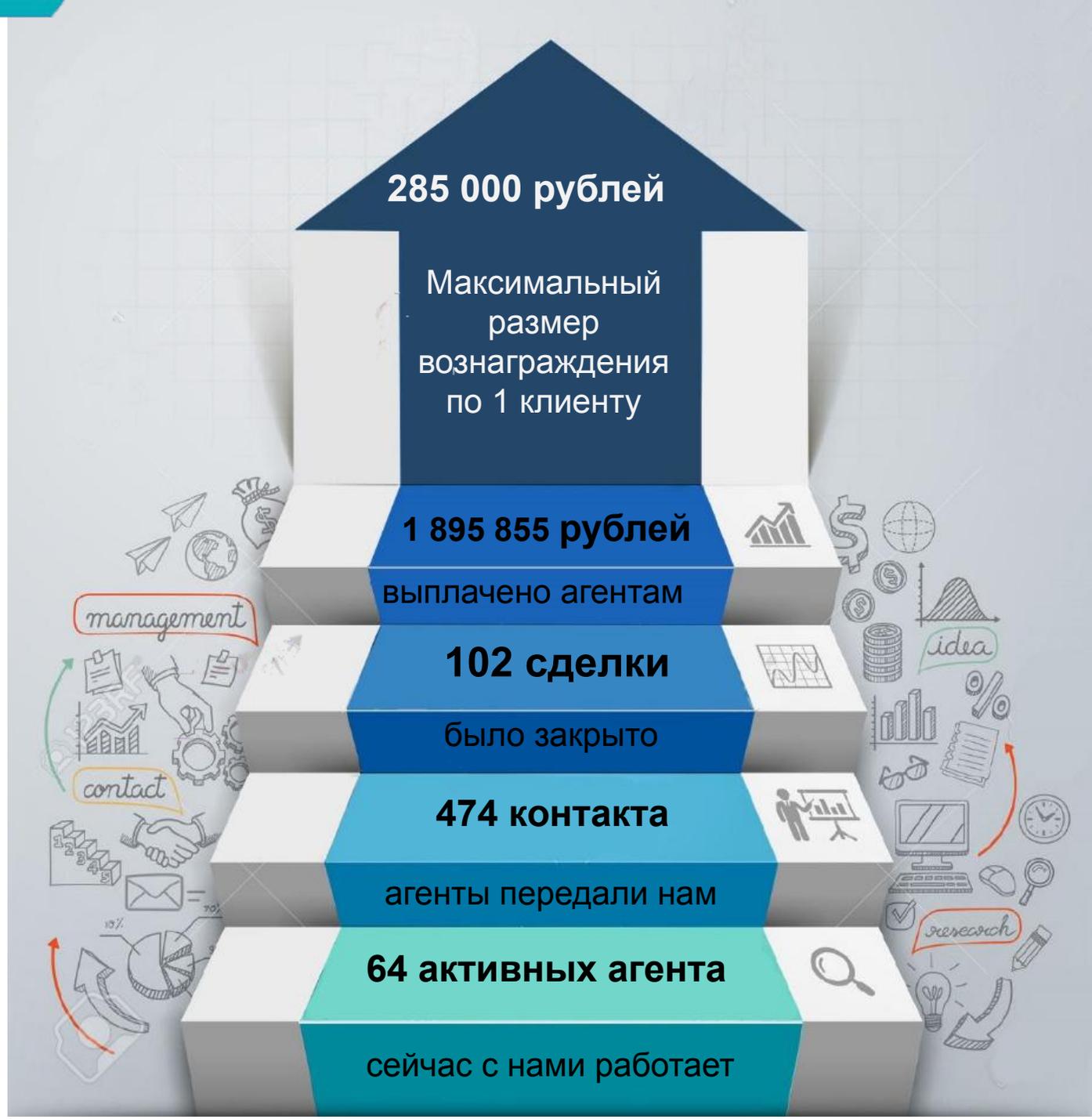
Экономия времени до 90%

- Один комплект документов для всех банков
- Никакой бюрократии и очередей
- Электронный документооборот, личное присутствие только на подписании договора
- Персональный менеджер проведет по всем этапам сделки, всегда будет рядом





Работа с агентами



Работа с риэлторами

Как это обычно бывает

Скрепя сердце мы получаем контакты самого безнадёжного, самого сложного клиента

Мы знаем, как важно для риэлторов не упустить клиента на рынке покупателя!

Сделаем все возможное для получения положительного решения

После того как сделали все возможное, переходим к выполнению невозможного



ОТКРОЙ НОВЫЙ МИР ПОДО ЛЬДОМ

Зарождающееся доверие



Этот этап начинается со второго клиента
Получаем клиентов с конкретными проблемами, которые требуют решения
Решаем эти проблемы и все, которые попутно возникают
Добиваемся результата

Аутсорсинг непрофильных задач

Агенты передают нам всех клиентов, которым нужен какой-либо кредитный продукт
За счет увеличения потока клиентов мы можем снизить комиссию для клиентов
агента и повысить ценность основной работы агента
Для хороших клиентов мы гарантируем самую низкую ставку на рынке
Мы передаем нашим партнерам клиентов, которые не определились с объектом
или которые в качестве первоначального взноса хотят использовать деньги,
вырученные с продажи имеющейся недвижимости



Вознаграждение агента



Активный подход позволяет заработать **20%** от комиссии клиента, это от **16000 до 300000** рублей и более за каждую сделку.

- Отправляйте нам клиентов, которые собираются взять *любой* кредит или которых не устраивают имеющиеся условия.
- Если вы агент по недвижимости, мы **бесплатно** проконсультируем всех, кто заинтересован в покупке вашего объекта в ипотеку.
- Проводите встречи для покупателей и собственников, мы расскажем всё, что знаем о кредитовании
- Организуйте бесплатный тренинг по ипотечному кредитованию для ваших сотрудников коллег



Вознаграждение агента



Пассивный подход

- Разместите наш баннер у себя на сайте и получайте стабильный **пассивный доход** - 10% от нашей комиссии, это от **8000 до 150000** рублей и более за одну сделку, для получения баннера напишите на почту info@finsr.ru с темой «хочу баннер»
- Выступите нашим субагентом, порекомендуйте нас, а мы будем платить вам 10% от вознаграждения, которое получает агент, это дополнительно **30000-80000** рублей в год с каждого агента

