

Развитие электронных и онлайн сервисов при ипотечном кредитовании

Первый заместитель
Председателя Правления
И.В.Жигунов

05.10.2017г.



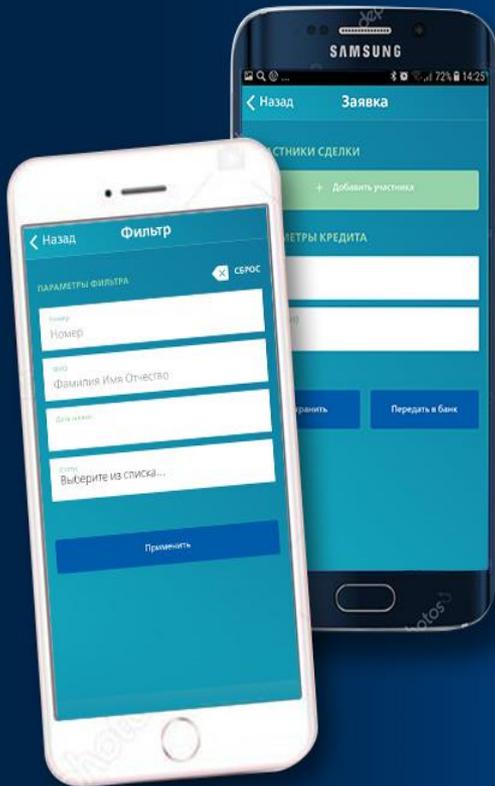
Для бизнеса:

- *необходимость снижения операционных расходов*
- *минимизация влияния «человеческого фактора»*
- *повышение «пропускной способности» на всех этапах бизнес-процедур*
- *сокращение сроков оформления сделок*
- *продажи продукта прежде всего за счет сервиса*
- *«удаленные» продажи*

Для потребителя:

- *максимальная простота при получении услуги*
 - *сервис при сделке и снижение расходов*
 - *правовая защищенность сделки / снижение рисков*
-
- 

- **«Роботизированная» обработка первичных заявок**
- **Взаимодействие с банком «удаленно»**
(от подачи документов на кредит /управления заявкой и до подготовки сделки):
 - *web версия «кабинета»*
 - *мобильное приложение*
- **Подача / получение документов на гос.регистрацию «электронно»:**
 - *«подача в электронной форме» при оформлении сделки в нотариальной форме сделки*
 - *«подача в электронном формате» сделки в ППФ с участием непосредственно кредитора*
(верификация клиента с выдачей ЭЦП)
- Заявление и прилагаемые к нему электронные образы документов должны быть подписаны усиленной [квалифицированной электронной подписью](#)



**Мобильное приложение
на каждом смартфоне
партнера!**

- подать заявку и получить решение по кредиту онлайн
- прикрепить фото / файлы документов
- контролировать вознаграждение



1. WEB–интерфейс, связанный с «**фронт-офисной**» системой Банка
2. Работать с заявкой «не приходя в Банк» **24/7**:
 - подать он-лайн заявку и документы
 - автоматический запрос в НБКИ и анализ кредитной истории
 - статус рассмотрения «онлайн»
 - редактирование текущих заявок
 - получить готовое решение
 - назначить сделку
3. Получать информацию о предпочтениях для Партнёров
4. Видеть «онлайн» ВСЕ свои сделки и размер вознаграждения
5. Участвовать в «Программе Партнёрской лояльности» и обучении

**Передавая документы через мобильное приложение
можно получить **СКИДКУ** по ставке / опцию по продукту**

Варианты в текущем формате:

- «самостоятельная» подача/получение на государственную регистрацию сторонами сделки на бумажном носителе (МФЦ): **5-14 дней**
- «подача в электронной форме» при оформлении сделки в нотариальной форме сделки: **1 день**
- «подача в электронном формате» сделки в ППФ с участием непосредственно кредитора: **до 5 дней**
(проведение верификации клиента с выдачей ЭЦП)

Заявление и прилагаемые к нему электронные образы документов должны быть подписаны усиленной [квалифицированной электронной подписью](#)

Необходимые изменения:

«Плюсы»/ «Минусы»

1. введение «полного пакета» законодательной/нормативной составляющих, включающих не только:
 - подача/получения на гос.регистрацию сделки
 - реализацию механизма работы с «электронной» закладной

но и:

 - использование ЭЦП и **«идентификации»** стороны по сделке (кредитная / залоговая / иные сделки с недвижимостью) при оформлении сделки **«удаленно»** (практика зарубежного рынка)
2. Создание инфраструктуры и нормативной базы для рынка ИЦБ с учетом электронного формата сделок / западных

«+»:

снижение операционных издержек кредитора
отсутствие «бумажных» процедур и «ошибок»
сокращение сроков оформления сделки
прозрачность статуса «этапов» сделки
снижение рисков «мошенничества»
«ЕДИНЫЙ» стандарт данных и формат проведения сделок, что позволит развивать рынок с учетом цифровых технологий
развития рынка регионов /возможность «удаленных» сделок

«-»:

возможные риски «сбоя» системы «идентификации» и оспаривания сделок
возможная необходимость страхования рисков при такой «удаленной» сделке на первом этапе «проекта»
исключение совершения сделок «по доверенности»

8 800 555 00 26 (звонок по РФ бесплатный)

+7 495 772 75 20 (Москва)

www.bgfbank.ru

АО «Банк Жилищного Финансирования», Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3138

