

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ВТБ24 для участников рынка недвижимости

**Панова Елена,
Управляющий директор по работе с партнерами
Департамента ипотечного кредитования ВТБ24**

02 октября, 2014г.
Петербургский ипотечный форум, г.Санкт-Петербург

1. Участники рынка недвижимости - партнеры VTB24.
2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию:
 1. Матрица предложений;
 2. Предложения для Агентств недвижимости и Строительных компаний;
 3. Совместная реклама;
 4. Конкурс, мотивационные мероприятия.
3. Ключевые сообщения.

1. Участники рынка недвижимости - партнеры ВТБ24



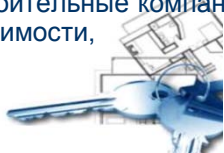
Участники рынка недвижимости - партнеры ВТБ24.

1. Партнерский канал – самый значимый канал продаж ипотечных кредитных продуктов Банка.

Типы партнеров:

1. Продают ипотечные продукты ВТБ24

Застройщики/Строительные компании,
Агентства недвижимости,
реализующие новостройки



Агентства недвижимости,
оказывающие услуги
на вторичном
рынке жилья



2. Продают свои услуги*

Страховые компании Оценочные компании



*Сотрудничество Банка со Страховыми и Оценочными компаниями позволяет предоставлять клиентам (заемщикам) Банка дополнительный сервис.

2. Партнерская программа взаимодействия:

- Действует в Банке с 2006г.
- Ориентирована на партнеров, заинтересованных:
 - в увеличении собственных объемов продаж, в т.ч. с использованием ипотечных кредитов,
 - поддержки доли ВТБ24 на уровне не ниже 40% в своих ипотечных продажах,
 - четком планировании результатов продаж (в разрезе месяц/квартал; количество заявок и сделок/сумма кредитов),
- С 2011г. Банк осуществляет категорирование партнеров с целью формирования целевых предложений сотрудничества: Перспективные, Официальные, Стратегические.

3. Инструментарий для работы с партнерами:



2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (1/6)



Матрица предложений:

	 СЕРВИСНЫЙ			 МАРКЕТИНГОВЫЙ			 ЦЕНОВОЙ		«ТЕХНИЧЕСКАЯ» ПОДДЕРЖКА		
	FAST TREK (заявки, аккредитация)	Контроль заявок на всех этапах	УРМ	Индивид. маркетинг	Совм. печатная продукция	Интернет продвижение	Ценовые преференции	Возмездн. схема	Консультац. поддержка	Обучение, семинары, выставки	Конкурсы Подарки
Стратегические											
Официальные											
Перспективные											
	 Качество сервиса не должно снижаться при увеличении объема бизнеса.			 Высокая эффективность при применении предложения в комплексе			 В зависимости от рыночной ситуации/без учета демпинговых предложений		 Для всех партнеров, независимо от статуса сотрудничества		

2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (2/6)



Агентствам недвижимости:

1 Выдача **Сертификата Партнера**

Выдается Партнеру после проведения не менее 10 сделок.



2 **Консультации риэлтеров** в офисе Банка

Банк самостоятельно выбирает компании, исходя из опыта сотрудничества, качества оказываемых услуг, наличия специального тарифа.

3 Он-лайн консультации заемщиков Банка

4 Рекомендация заемщикам и сотрудникам Банка при наличии **специального тарифа на риэлтерские услуги**

Размещается по запросу Партнера.

5 Проведение **презентаций/обучения** для сотрудников Партнера

Проводится по запросу Партнера.

6 Участие сотрудника Банка на стенде партнера на выставке по недвижимости

Проводится по запросу Партнера.

2014 г.

Список агентств недвижимости в офисе Санкт-Петербург

№ п/п	ИПН (наименование)	2014 г.					
		01 февраля	01 февраля	01 апреля	01 апреля	01 апреля	01 апреля
1	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	МИЦ (Специальный)	АБЗУКА	МИЦ (Специальный)	МИЦ (Специальный)	АБЗУКА	АБЗУКА
2	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
3	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
4	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
5	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
6	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
7	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
8	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
9	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА
10	ИПН Ипотечный брокерский центр ООО "Бизнес-Партнер"	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА	АБЗУКА



Текущие предложения на сайте:

1. Релайт-Недвижимость
2. Азбука жилья
3. Петелина-Недвижимость
4. МИЦ
5. Антер-Недвижимость

Акция в честь пятилетия компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость»

Компания ВТБ24 совместно с «РЕЛАЙТ-Недвижимость» предлагает воспользоваться акцией в честь своего юбилея — скидка 10% на все услуги!

- **Зарегистрироваться на сайте**
- **В течение 14 дней** для клиентов ВТБ24 единый льготный тариф 150 000 рублей
- **Решить задачу**
- **Получить подарок**

Специальное предложение от компании «Антер-недвижимость»

Если вы планируете оформить ипотеку, воспользуйтесь специальным предложением от компании «Антер-недвижимость».

Для заключения ипотеки с целью для вас действует льготный тариф на услуги компании: 150 000 рублей + 2% годовых в течение 14 дней. Если вы не успеваете оформить ипотеку, вы можете воспользоваться специальным предложением от компании «Антер-недвижимость».

- **Специальный тариф** на услуги компании «Антер-недвижимость»
- **Специальный тариф** на услуги компании «Антер-недвижимость»
- **Специальный тариф** на услуги компании «Антер-недвижимость»
- **Специальный тариф** на услуги компании «Антер-недвижимость»

3 формата проведения презентаций/обучения:

1. В офисе компании-партнера (от 10 чел.)
2. В офисе Банка (3-7 чел.)
3. В Учебном центре Банка (от 30 чел.). Выдача сертификатов сотрудникам по окончании обучения.

В Москве 2 основные выставки (весна и осень):

1. Центральный дом художника (ЦДХ)
2. Гостиный двор (ДОМЭКСПО).

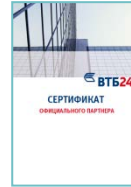
2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (3/6)



Строительным компаниям:

1 Выдача **Сертификата Партнера**

Выдается Партнеру после проведения не менее 10 сделок.



2 **Аккредитация объектов** на стадии строительства

Куда подавать документы?

1. Для Федеральных партнеров и по крупным объектам - через ГО (контактное лицо – Директор по работе с партнерами М.Дунайкин),
2. Через ипотечный модуль.

3-5
дней

Какие необходимы документы?

В 2013г. существенно сокращен список документов для аккредитации:

1. Проектная декларация
2. Шаблон договора (эл.форма)
3. Копия свидетельства ОГРН и ИНН
4. Копия паспорта Генерального директора (или полные его данные)
5. Зарегистрированный договор уступки (при наличии)

5
документов

3 Установление **лимита** на инвестиционные операции (специальные условия кредитования на объекты)

Куда подавать документы?

1. Для Федеральных партнеров и по крупным объектам - через ГО (контактное лицо – Директор по работе с партнерами М.Дунайкин),

15
дней

Какие необходимы документы и что это за процедура?

Процедура установления лимита:

1. Анализ финансового состояния организации (бухгалтерская отчетность за последние 4 периода (при упрощенной системе лимит не устанавливается),
2. Детальный список по объектам (таблица по форме Банка)

4 Создание **Удаленного рабочего места (УРМ)** в офисе партнера

К кому обращаться?

1. В Ипотечный модуль – к Эксперту по работе с партнерами или Начальнику отдела ипотечного кредитования.

2
дня

Какая необходима информация?

1. Место размещения сотрудника Банка (офис продаж, объект).
2. День, время для работы сотрудника Банка.
3. Техническое оснащение рабочего места (стол, стул, компьютер, принтер, выход в Интернет)

5 **Ипотечные субботы** в офисе Банка (с организацией выезда на объекты партнера)

К кому обращаться?

1. В Ипотечный модуль – к Эксперту по работе с партнерами или Начальнику отдела ипотечного кредитования.

2
дня

6 Рекомендация заемщикам и сотрудникам Банка (на сайте Банка размещается База аккредитованных объектов)

7 Проведение презентаций/ обучения для сотрудников Партнера

8 Участие сотрудника Банка на стенде партнера на выставке по недвижимости

2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (4/6)



1. Рекламные акции:

1. VTB24 предлагает Партнерам проведение **совместных рекламных акций**.
2. Планируется на квартал.
3. Совместное финансирование.
4. Оценка эффективности - по итогам рекламной акции.

Ипотека за 24 часа
по 2 документам

Генеральная лицензия Банка России №1632. VTB24 (САО)



2. Полиграфия (печатная продукция):



2.1. Совместный буклет

(по стандарту Банка) размещается в клиентской зоне, на специальных стойках.



2.2. Буклет Партнера*

с логотипом Банка выдается сотрудником Банка клиенту на руки (на консультации, на презентации).
*В клиентской зоне НЕ размещается.

3. Маркетинговое оборудование:

1. VTB24 предлагает Партнерам **размещение маркетингового оборудования Банка в офисе Партнера**, на выставке.
2. 3 вида: напольное, настольное, настенное.



Процедура заказа:

По вопросу проведения совместной рекламной акции, полиграфии, размещения маркетингового оборудования в офисе Партнера необходимо обратиться к Эксперту по работе партнерами/ Начальнику отдела ипотечного модуля/ Управляющему директору по работе с партнерами.

2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (5/6)



4. Интернет-продвижение партнеров Банка в разделе «Ипотечное кредитование»:

Раздел Партнеры*:



строительные
компании



риэлтерские
компании

*<http://www.vtb24.ru/personal/loans/mortgage/partners/Pages/default.aspx?geo=moscow>

Формат размещения информации:

1. Логотип компании-партнера.
2. Наименование.
3. Интернет-сайт.
4. Контактный телефон.

Раздел Акции с партнерами*:



строительные
компании

1. ДОН-Строй
2. ПИК
3. КОРТРОС
4. URBAN Group
5. МОРТОН



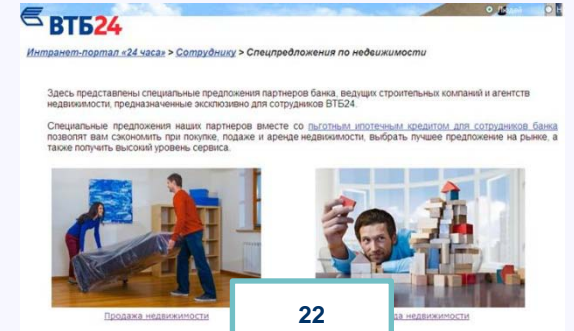
риэлтерские
компании

1. Петелина-недвижимость
2. Азбука Жилья
3. Релайт-Недвижимость
4. Антер-Недвижимость

*<http://www.vtb24.ru/personal/loans/mortgage/partners/Pages/default.aspx?geo=moscow>

NEW 2014г.

Инtranет-портал для сотрудников Банка:



22
предложения

Банк рекомендует своим клиентам Партнеров, размещенные на сайте



Акции от партнера – эффективный инструмент продажи Услуг и/или Объектов партнеров

Новый канал продаж для партнеров Банка

Процедура размещения:

1. Компания инициирует проведение акции с Банком (сообщает Эксперту по работе с партнерами).
2. Согласование размещения с Головным офисом (через Эксперта по работе с партнерами).
3. Направление партнером полного пакета информации (п.п.1-4 см.выше).
4. Размещение информации на сайте Банка (срок: до 5 рабочих дней).
5. При отсутствии активного взаимодействия с партнером, Банк может приостановить размещение инфо о партнере на сайте.

2. Что Банк предлагает партнерам по ипотечному кредитованию (6/6)



Конкурс идет!



**Чемпионат по ипотеке –
участуй и получай подарки!**

Примите участие в ежегодном ипотечном конкурсе от банка ВТБ24 и выиграйте ценный приз! Мы награждаем лучших из наших партнеров в знак признательности за отличную работу.

Кто может стать участником конкурса?

- Компании-партнеры банка ВТБ24 (агентства недвижимости)
- Сотрудники компаний-партнеров (в индивидуальных номинациях)

Как определяются победители?

- Победитель определяется исходя из достижения максимальных значений по следующим показателям:
- объему выданных ипотечных кредитов ВТБ24 (руб.);
 - количеству выданных ипотечных кредитов ВТБ24 (шт.);
 - доли проникновения ипотеки ВТБ24 в ипотечные продажи компании.

Номинации конкурса

- Для компании**
- Лучшее агентство недвижимости
 - Лучшая строительная компания

- Для сотрудников компаний**
- Лучший ипотечный риэлтор
 - Лучший продавец ипотеки

Узнайте больше о конкурсе и призах:



Какие призы получают победители?

- Именной диплом
- Призовой кубок
- Ценный приз

Подведение итогов конкурса

- Победитель в индивидуальной номинации будет объявлен по итогам первого полугодия в июле 2014 г.
- Победитель в корпоративной номинации будет объявлен по итогам года в январе 2015 г.



	Командные номинации	Индивидуальные номинации
Время проведения	с 1 января по 31 декабря 2014г.	Конкурс проводится два раза в год по полугодиям: • с 1 января по 30 июня 2014 г. (подведение итогов в июле) • с 1 июля по 31 декабря 2014 г. (подведение итогов в январе)
Участники	<ul style="list-style-type: none"> Строительные компании; Агентства недвижимости 	<ul style="list-style-type: none"> Сотрудники строительных компа Сотрудники агентств недвижимо
Критерий победы	<ul style="list-style-type: none"> Объем (сумма выданных кредитов) Количество выданных кредитов (штуки) Доля проникновения (доля ВТБ24 в ипотечных продажах партнера) 	

2
раза в год
подведение итогов

Все
города РФ

Мероприятия для партнеров:

- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------|-----------------|---------|-------------|---------|--------------|---------|--------|----------|-------|-----------|------------|-----------------|-------------|------|-------|----------------|--------|---------|--------------------|--------|-----|-----------|-----------|-----------|
| Москва | Санкт-Петербург | Барнаул | Владивосток | Воронеж | Екатеринбург | Иркутск | Казань | Кемерово | Киров | Краснодар | Красноярск | Нижний Новгород | Новосибирск | Омск | Пермь | Ростов-на-Дону | Самара | Саратов | Тула, Новомосковск | Тюмень | Уфа | Хабаровск | Челябинск | Ярославль |
|--------|-----------------|---------|-------------|---------|--------------|---------|--------|----------|-------|-----------|------------|-----------------|-------------|------|-------|----------------|--------|---------|--------------------|--------|-----|-----------|-----------|-----------|

25
городов

1. В каждом ипотечном модуле сотрудники Банка ведут учет каждого клиента, привлеченного каждым партнером!
2. Клиенты учитываются вне зависимости от места приобретения квартиры, вне зависимости от формы подачи заявки (клиент лично, совместно с риэлтером, в рамках ЭДО).
3. Важно, чтобы информация о сотруднике компании-партнера была указана в Анкете клиента (лист дополнений).



1. Агентства недвижимости, строительные кампании – основной канал продаж ипотечных продуктов.
2. Ожидаемый Банком коэффициент конвертации заявок в сделки – не менее 80%.
3. При гарантированном объеме от Партнера – гарантированные преференции Банка.
4. Рекомендация Банком Партнеров и реализуемых ими объектов – своим клиентам.
5. Маркетинговая поддержка Партнеров.



Контактная информация:

Панова Елена

Управляющий директор по работе с партнерами VTB24

г.Москва, ул.Мясницкая, д.35

Раб.тел. +7 (495) 960-24-24

Моб.тел. +7 (963) 655-24-74

panova.e@vtb24.ru

www.vtb24.ru

Благодарим за внимание!