



КОНСТАНТИН БАРСУКОВ

Генеральный директор

**Неочевидные возможности
дополнительного дохода на
оформлении банковских услуг**

Подход 1

2-3 банка

- легко следить за изменениями
- знаем все нюансы
- знаем менеджеров
- «делаем объем» => преференции

Подход 2

15-25 банков

- сложность контроля изменений
- трудность в изучении нюансов
- не знаем менеджеров
- сложности с получением преференций

Решение

– ипотечный брокер.

Но зачем?

2-3 банка не дадут лучшую ставку

За лучшую ставку люди готовы платить:

- деньгами
- повышением лояльности при покупке услуги

лучшая ставка => лучше лояльность => лучшее восприятие
других предложений



ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР - ДОП.ДОХОД

Продажа ипотечно-брокерской услуги
другим компаниям и частным маклерам

1. Ведем базу клиентов
2. Выделяем в ней ипотечников
3. Фиксируем ставку и банк
4. Следим за понижением ставок
5. Предложение услуги по рефинансированию

Продажа преференций

Комиссия от страховых компаний



Константин Барсуков
Генеральный директор

сайт: релайт.рф
e-mail: 5@7879727.ru

СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!