



**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](http://релайт.рф)  
e-mail: [5@7879727.ru](mailto:5@7879727.ru)

---

**СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!**