

технологии продаж розничных кредитных продуктов



кредитные продукты

- кредитная карта
- авто-кредит
- экспресс-кредит в POS
- кредит на неотложные нужды
- ипотека

кредитные карты: пример



1	Net interest profit before loan-loss provision	82
2	Operating and other income	531
3=(1+2)	Total Income	613
4	Loan-loss provision	8
5	Operating and other expenses	419
6=3-(4+5)	Ordinary before-tax provision	186
7	Provision for taxes on ordinary profit	79
8=6-7	Ordinary after-tax profit	107
	Return on equity	23,10%

виды карт

— овердрафтная

Финансирование текущих расходов —

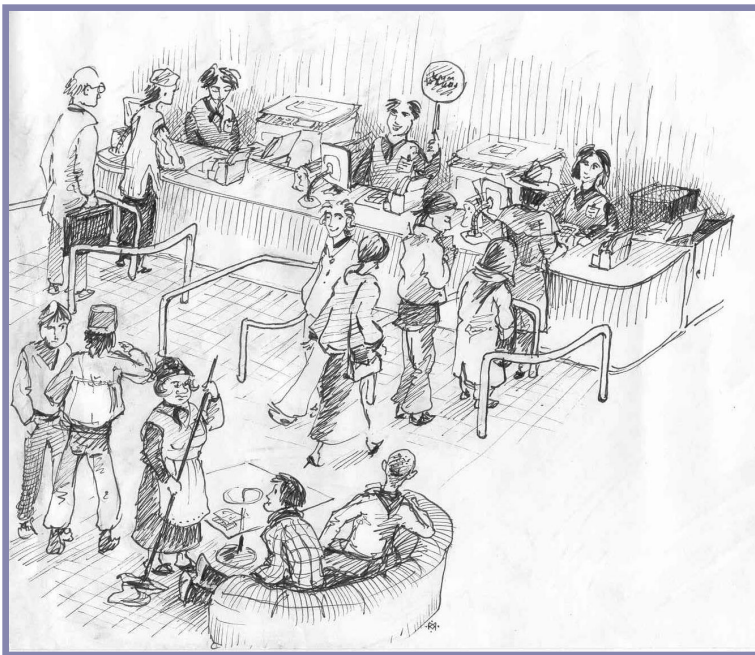
— кредитная

финансирование крупных покупок,
разбитых на платежи —

каналы продаж кредитных карт

- отделение банка
- Интернет
- агенты по продаже

отделения банка



создание потока обращающихся в отделение
управление очередью
квалификация сбытового персонала

Интернет

- юридические проблемы
- процессные проблемы

агенты

— формирование запроса на контакт агента

call-центр —

Интернет-запрос —

презентация в компаниях, организациях —

— набор агентов

— подготовка агентов

авто-кредит



ситуация на Российском рынке

- программы с «0» первоначальным взносом
- юридические проблемы с залогом автомашин

опыт США

- финансовый лизинг
- операционный лизинг

преимущества лизинга

- отсутствие залога
- не требуются судебные процедуры
- возможность «опций»
- использование Easy pay

основная проблема авто-кредитования и лизинга

- подготовка сбытового персонала

пути решения

- маркетинговые стратегии
- создание системы управления продажами

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Вадим Дозорцев

Контактная информация:
(095) 788-09-41
www.bernerandstafford.ru