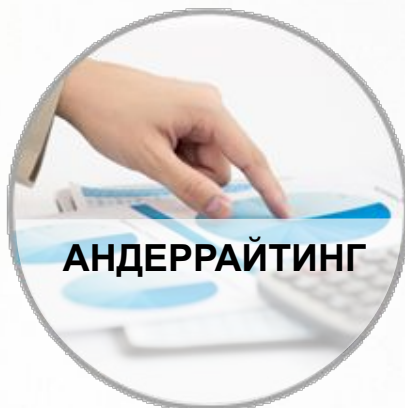
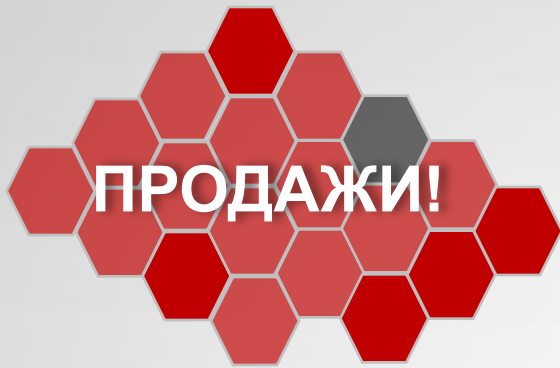


# СНАБЖАЕМ КЛИЕНТАМИ НА КРЕДИТОВАНИЕ





**Как генерировать поток качественных клиентов?**



# СПОСОБЫ ГЕНЕРАЦИИ КЛИЕНТСКИХ ПОТОКОВ

## Традиционный

- ❑ Наружная реклама офисов
- ❑ Раздача листовок
- ❑ Реклама в общественном транспорте
- ❑ Реклама в СМИ (периодика, радио, ТВ)
- ❑ Сеть мини-офисов по всему городу

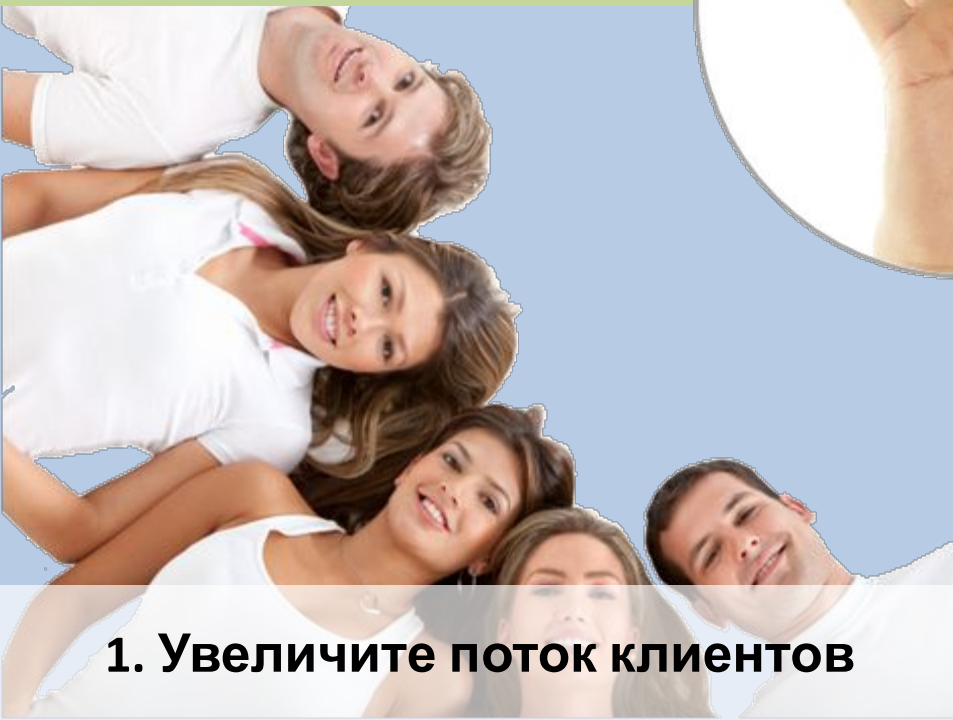
## Альтернативный

- ❑ Агентская сеть
- ❑ SMS-маркетинг
- ❑ Email-маркетинг
- ❑ Интернет-маркетинг
- ❑ Телефонный маркетинг
- ❑ Банкоматы
- ❑ Лидогенерация

## Эффективный

- ❑ Кредитный брокер

## 2. Увеличите кредитный портфель



1. Увеличите поток клиентов



3. Начнете экономить на привлечении

**ПОЛУЧИТЕ ВАШИХ  
КЛИЕНТОВ:**

**Вы формулируете  
требования к  
потенциальным клиентам**



**Мы договариваемся о  
комиссионном  
вознаграждении**

**Подписываем агентский договор**

# СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Заключение договора

БАНК

ФБАА

Подготовка, согласование, подписание рамочного (генерального) Агентского соглашения между Банком и ФБАА.

2. Информация о продуктах, акциях и т.д.

БАНК

ФБАА

ФБАА формирует базу данных о продуктах Банк, условиям по продуктам, проводимым акциям и т.д.

3. Чек-лист по клиенту и сделке

ФБАА

БАНК

Поиск клиента. Консультация клиента. Первичный андеррайтинг. Подбор кредитной программы. Сбор документов. Переадресация клиента в Банк. Передача пакета документов и чек-листа в Банк.

4. Акт выполненных работ

БАНК

ФБАА

Сверка данных и подготовка Акта выполненных работ.



## ПОДХОД К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

Банк передает брокеру свои кредитные программы по «оптовой» цене, которые брокер, в свою очередь, реализует клиентам по «розничной» цене.

Разница между «оптовой» и «розничной» стоимостью кредита составляет часть комиссии кредитного брокера.

Для упрощения мы предлагаем считать разницу между «оптовой» и «розничной» ценой в зависимости от продукта:

- ▣ **1.00%** по беззалоговым кредитам;
- ▣ **0.75%** по нецелевым кредитам на неотложные нужды;
- ▣ **0.50%** по ипотеке и автокредитам;
- ▣ **0.75%** по программам МСБ.

ПРОСИМ ДАТЬ ВАШЕ  
ЦЕНОВОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ И  
ПРОЕКТ ДОГОВОРА О  
СОТРУДНИЧЕСТВЕ



**ДАВАЙТЕ РАБОТАТЬ  
ВМЕСТЕ**

**Новые клиенты - есть**

**Новых рисков – нет**

**Пустых расходов – нет**

**/нет сделок – нет оплаты/**



*Ваш компан в мире финансов*

**КОНТАКТЫ:**

[salem@fbaa.kz](mailto:salem@fbaa.kz)

+7(7182) 62 84 20

**ИСКРЕННЕ ВАШИ,**

ФИНАНСОВОЕ БЮРО  
**АКША АЛЕМИ**

**НАШИ КОНТАКТЫ**