

# ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ИПОТЕКИ С РАЗВИТИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ

30 МАЯ 2018 Г.

**Дмитрий Лукин**  
Менеджер проектов Oliver Wyman  
Практика Розничный банковский бизнес

# Ипотека «вчера»

## Сложный процесс с множеством трудностей как для клиентов, так и для банков

### Типичные «болевые точки» в ипотечном процессе (выборочные примеры)



#### Для банка

- 1 Вовлечение большого количества ресурсов
- 2 Значительные затраты времени для обработки сопутствующей документации
- 3 Высокая вероятность человеческих ошибок
- 4 Низкая рентабельность
- 5 Низкая ликвидность и сложность при управлении портфелем



#### Для клиента

- 1 Необходимость активного личного взаимодействия с банком
- 2 Сложная структура заявки, возможные сложности и ошибки при заполнении
- 3 Большой пакет документов и многочисленные итерации при подаче
- 4 Долгий период ожидания до момента одобрения и закрытия сделки
- 5 Длительное отсутствие контакта и понимания следующих шагов по сделке

# Ипотека «завтра»

Получить ключи от квартиры в несколько кликов, не выходя из дома?

## Иллюстративный пример целевого ипотечного процесса

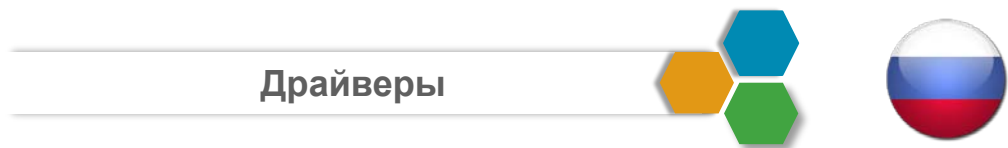


■ – интерфейс клиента

■ – операции, осуществляемые без участия клиента

# Что поддерживает этот переход?

Мы выделяем три группы трендов, под влиянием которых происходит эволюция традиционной модели на Западе



## Модуляризация

*использование сервисов, предоставляемых специализированными компаниями на различных этапах процесса*

- *Выбор банка и подача заявки: усиливающаяся роль клиентского интерфейса*
- *Принятие решения: максимальная скорость*
- *Процессинг, выдача кредита и перевод денег в один клик*



## Фрагментация рынка

*увеличение доли рынка небольших банков и небанковских компаний*

- *Высокий уровень развития инфраструктуры*
- *Доступность клиентских данных*
- *Усиление регуляторного давления*




## Развитие экосистем

*покрытие более широкого спектра потребностей, связанных с приобретением недвижимости*

- *Интеграция со специализированными компаниями*
- *Дифференциация в предоставлении дополнительных сервисов*
- *Активность в финансовой сфере международных технологических корпораций*



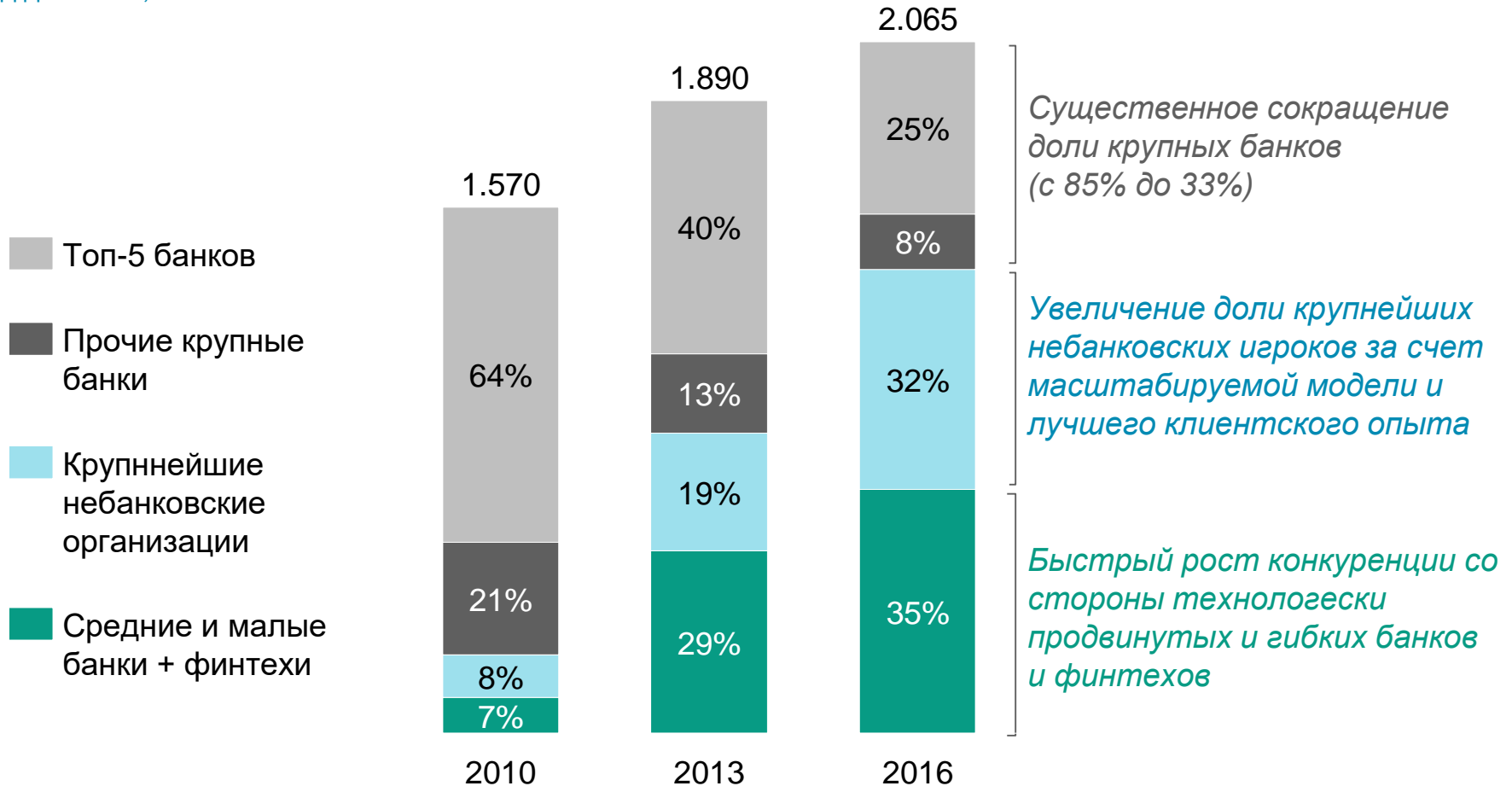
 - актуальность тренда для России

# Каков реальный эффект этих трендов?

## Описанные изменения могут привести к кардинальному изменению структуры рынка, что можно наблюдать на примере США

### Объем и распределение долей рынка ипотеки между банками и небанковскими игроками в США

Млрд долл. / %, 2010 – 2016



Источник: Inside Mortgage Finance

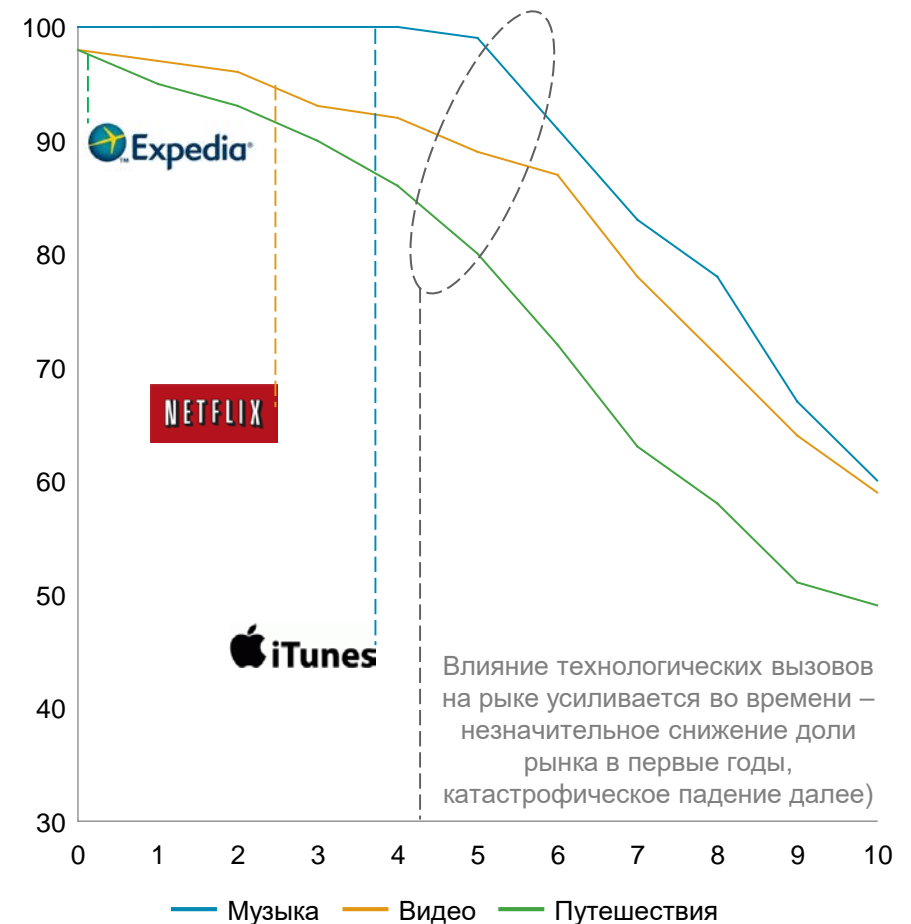
# Как реагировать на изменения?

Практика других индустрий показывает, что необходимо быть лидером инноваций и успеть среагировать быстрее конкурентов

Примеры реакции компаний на изменения в индустрии:

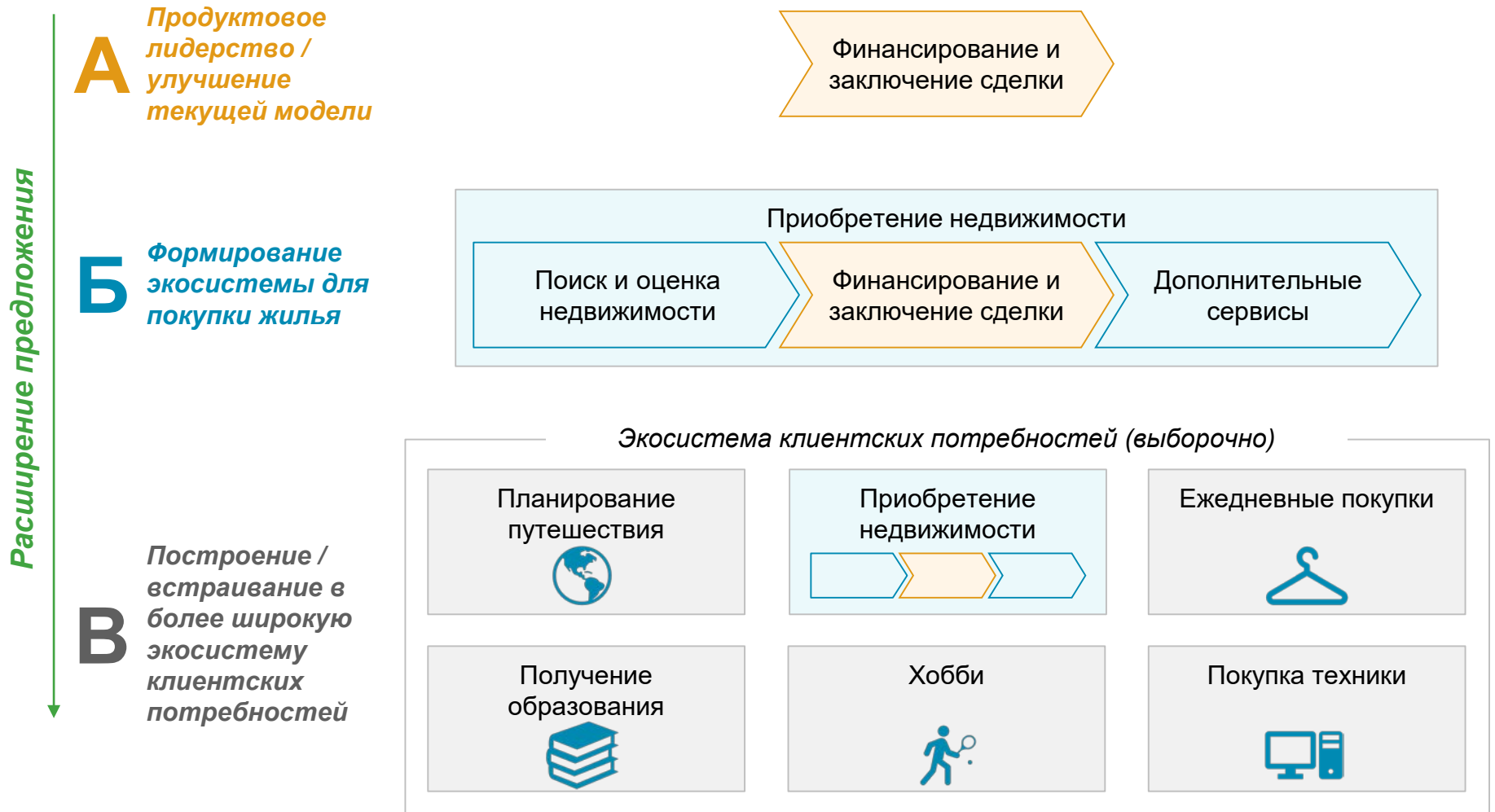


Динамика доли рынка классических игроков  
С момента появления первых инновационных игроков



# Как реагировать на изменения?

Мы выделяем 3 бизнес-модели, которые смогут обеспечить конкурентоспособность в будущем



# А Продуктовое лидерство / улучшение текущей модели

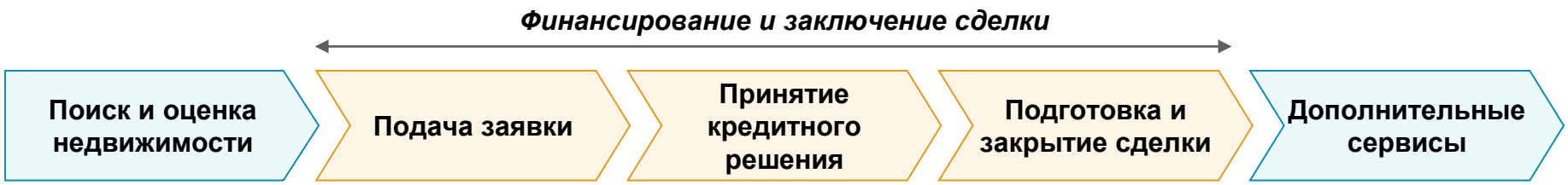
## Ряд банков сможет сохранить и даже усилить свои позиции за счет совершенствования текущей модели ипотечного кредитования





# Б Формирование экосистемы для покупки жилья

На Западе уже существуют передовые решения, позволяющие перейти к целевому процессу в рамках формирования экосистемы



## Что в настоящее время используется с точки зрения технологий?

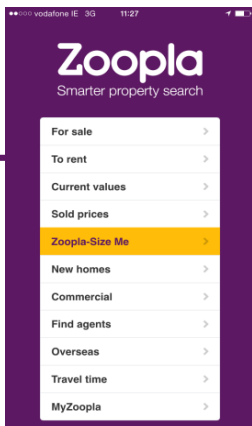
- Экспертиза в режиме реального времени
- Интеграция с сервисами идентификации
- Онлайн порталы
- Агрегация данных клиента
- Прочтение изображений с мобильного
- Синхронизация каналов
- Онлайн платформа оценки риска
- Автоматизированная оценка жилья
- Цифровой документооборот
- Эффективные безбумажные процессы
- Удаленное закрытие сделки
- Отслеживание статуса онлайн
- Интеграция с поставщиками через API

## Примеры игроков

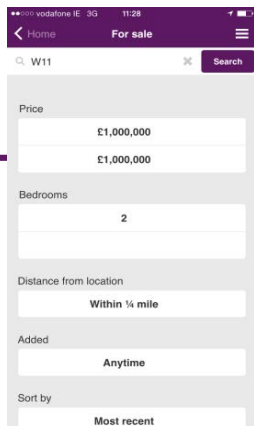
– банки, работающие с компаниями

# Б Формирование экосистемы для покупки жилья [Пример]: Сервис Zoopla, сформировавший успешную экосистему для поиска и покупки жилья

Выберите что хотите делать



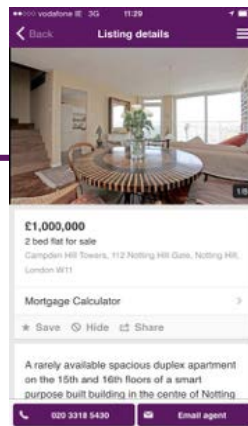
Введите требования



Укажите область поиска



Просмотрите характеристики



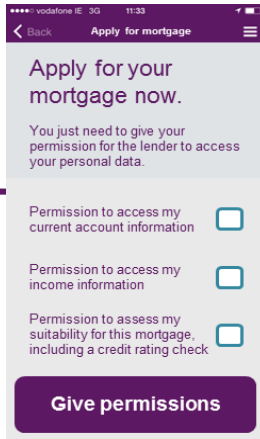
Посмотрите план квартиры



Поиск финансирования



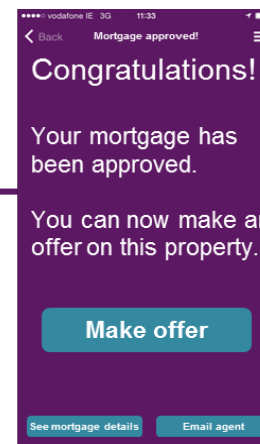
Дайте разрешение на передачу данных



Выберите подходящие условия



Ипотека одобрена!



# В Широкая экосистема клиентских потребностей

## Наиболее продвинутые игроки смогут сделать ипотеку одним из элементов более широкого предложения

### Финансовые потребности



### Дополнительные сервисы Пример PAYTM



Оплата счетов

Бронь

Покупки



Связь



ТВ



Электричество



Кино



Наземный транспорт



Перелеты



Книги



Одежда



Электроника

- Традиционные финансовые потребности
- Нетрадиционные финансовые потребности

