



G R O U P
C O N S U L T I N G

ПРОФАЙЛ БИЗНЕС ГРУПП - ПСИХОТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ



G R O U P
C O N S U L T I N G

Банковский профайлинг

ПЕРВЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ПРОФАЙЛИНГА



Обучение



Исследования

- Обеспечиваем безопасность кредитных сделок
- повышаем уровень возвратов просроченной задолженности до **20%**

Профайлинг – это набор научных методик, которые позволяют точно диагностировать характерологические особенности человека, выявлять скрытые мотивы и потребности. Профайлинг учит прогнозировать поведение человека, что в свою очередь дает возможность индивидуально разрабатывать мотивационные схемы, механизмы управления и контроля.



Что это:

Наша цель - снизить возможные риски при совершении сделок и выдаче кредитов, повысить возврат просроченной задолженности и понизить необходимость передачи долгов в коллекторские агентства.

Главная задача - повышение уровня коммуникаций и приобретение навыка эффективного анализа предоставляемой информации в любых, даже самых сложных переговорах. Именно на это нацелено наше обучение и встраивание этого навыка сотрудникам и топ-менеджменту компаний.

Для кого:

- Кредитные эксперты
- Служба андеррайтинга
- Высшее руководство, представители, топ-менеджеры
- Специалисты по работе с просроченной задолженностью

Кредитные эксперты

- ▶ Составление полного характерологического портрета личности
- ▶ Выявление скрытых рисков со стороны заемщика
- ▶ Считывание с человека дополнительной, а также сокрытой информации в процессе беседы при помощи вербальных и невербальных признаков;
- ▶ Выявление мошенников

Службы андеррайтинга

- ▶ Проверка данных клиента по телефону
- ▶ Умение определять ложную или скрываемую информацию по особенностям речи и психолингвистике.
- ▶ Использовать, заранее прописанный, скрипт разговора с убеждениями по возврату кредитных средств исходя из его типа личности.

Результат: умение оценивать потенциальных клиентов, увеличение выдачи кредитов благонадежным клиентам, уменьшение рискованных ситуаций, повышение уровня возврата кредитов.

Высшее руководство, представители, топ-менеджеры

Кредитование малого и среднего бизнеса - это всегда кредитование человека, за которым стоит бизнес.

- ▶ Обучение качественно продать потребность Клиенту, если тот стоит перед выбором банка
- ▶ Проверка документов, их реальная обоснованность
- ▶ Истинные мотивы потребности в финансировании

Выявление этой информации, а также грамотное использование этих данных – основная задача, которая стоит перед сотрудником банка.

Профессионализм, верный подход к клиенту и экспертность сотрудника не оставит у потенциального клиента сомнений в выборе именно Вашего Банка.

Результат: повышение количества успешных переговоров и встреч, уменьшение «человеческого фактора» в оценках рисков крупных продаж.

Специалисты по работе с просроченной задолженностью

Специалисты получают уникальные навыки:

- ▶ в определении типа личности клиента по голосу, манере говорить и психолингвистической составляющей
- ▶ как, исходя из типа личности клиента использовать те значимые ценности человека, которые повлияют на погашение кредита в положительную

Результат: Мы уже достигали результатов увеличения возврата просроченных кредитов среди неблагонадёжных клиентов на **23%**.

Результаты обучения



Повышение эффективности переговоров

- ▶ По возврату кредитных средств и выявление скрытых рисков (например: наркотическая зависимость).



Определение лжи

- ▶ Со стороны клиента, который пытается получить кредит или требует отсрочку в оплате.
- ▶ Снятие достоверной информации о его кредитоспособности.



Выявление скрытых мотивов клиентов



Подготовка скриптов общения

- ▶ Для сотрудников колл-центра с должниками. Благодаря двум-трем фразам, учитывающим тип личности человека, достигается основная цель - оплата долга.



Исследования

Последние исследования позволили понять, кто чаще всего является плохим заемщиком и может нести риски для Банка и как выявить таких Клиентов.

На основании этих исследований мы можем по аудиозаписям разговоров с клиентами провести анализ типов личности:

- ▶ Максимально благонадежных
- ▶ Тех, предоставление кредита которым нежелательно

Мы поможем составить скрипт общения с должниками, чтобы за 2-3 меткие фразы попасть в его тип характера и заставить оплатить долг, сохраняя при этом спокойное общение.

Зачем профайлинг в банковском кредитовании?



Благодаря специальным методикам съема информации Вы научитесь:

- ▶ Эффективно проводить собеседования и оценивать правдивость слов потенциального заемщика
- ▶ Точно определять мошеннические схемы
- ▶ Вести переговоры на самом высоком уровне, подстраиваться под клиента и формировать у него потребность именно в вашем продукте, услуге, компании...



Все это в свою очередь позволяет:

- ▶ Увеличит процент возврата кредитов сотрудниками банка до **20%**
- ▶ Сократит число долгов, переданных в коллекторские агентства

Весомые аргументы



1 Финансовые ресурсы банка в безопасности

Повышение эффективности работы кредитного отдела, высокий процент возврата кредитов от должников, уменьшение числа долгов, переданных в коллекторские агентства.



2 Уникальность программы

Мы единственные, кто предоставляет такую услугу в банковском секторе и имеет реальные кейсы и опыт внедрения оперативных психотехнологий в кредитной среде.



3 Научная обоснованность

Все рекомендации, обучение, скрипты основаны на исследованиях, проведенных именно по вашим клиентам и рынку.



4 Используем новейшие научные наработки отрасли

В разработке программ обучения участвуют кандидаты медицинских, психологических и биологических наук. Курсы преподают профессиональные профайлеры с многолетним стажем.



5 Не создаем о себе легенд

Наше психологическое образование подтверждено дипломами. Мы работаем на базе МГУ и МИСАО, имеем подтвержденный опыт работ.




Имеем сертификацию

Бесплатная консультация!

- ▶ Мы назначим удобное время и приедем к вам в офис, чтобы поделиться всеми деталями возможного сотрудничества, а также показать реальные кейсы и примеры скриптов
- ▶ Часть информации, которую мы обсудим, будет конфиденциальной, поэтому наиболее удобно провести именно личную встречу.



Ценообразование банковского профайлинга является индивидуальным для каждого клиента и определяется исходя из потребностей и необходимостей, выявленных нами.



**Звоните,
не теряйте деньги**

+7 (495) 374-74-48

**Минуту назад ваш банк выдал
кредит, который никогда
не вернется...**

или еще есть возможность?

Нам доверяют и у нас обучаются

