Описание:
Данный скрипт является расширенным пособием для работы с потенциальными Клиентами при личной встрече. Он учитывает фразы, выражения, интонации, речевые модули при работе с Клиентами. Также скрипт содержит рекомендованные речевые модули. Скрипт создаёт единое понимание при работе с Клиентами, структуру и логику разговора. Дословное повторение скрипта не гарантирует заключение сделки.

Скрипт предназначен для Директора офиса / ответственного за заключение договора в офисе
Цель: заключение договора с потенциальным Клиентом, получение оплаты
Работа происходит с: фактически пришедшими потенциальными Клиентами / Клиентами, ушедшими «думать»

После работы с Лид возможны статусы:
- Думает
- Договор заключен
- Частичная предоплата
- Полная оплата
- Условный отказ: {причина}

Задачи:
- Установить доброжелательный контакт
- Запрограммировать разговор на будущую встречу
- Определить точное желание Клиента и предварительное решение
- Закрепить желание Клиента и предварительное решение
- Предложить встретиться

Действия в CRM:
- Выбираем статус в CRM: Думает / Договор заключен / Частичная оплата / Полная оплата / Отказ: указание причины
- В случае, если «Думает»: создать ДЕЛО - сл. Контакт (но не позднее 3 рабочих дней)
- В случае, если Частичная оплата: создать ДЕЛО - сл. Контакт (но не позднее, чем ЗА 3 дня до зарплаты Клиента)
- Для контроля качества работы с Клиентом обязательно прослушайте записи встреч и звонков в CRM!

– – – – – – – – – – –

Важно к пониманию:
Клиенты знают о Вас только то, что Вы им сказали. И не знают то, что Вы им не сказали. Поэтому то, что не было сказано Клиенту, означает, что Клиент этого не знает (и знать не обязан). Что самое важное Вы должны сказать Клиенту? Самое главное - это донести до Клиента, что Вы знаете, **как ему помочь**, и что Вам можно **доверять**. Почему Вы знаете, как ему помочь, и почему Вам можно доверять - в этом и есть смысл всего дальнейшего диалога.

(!!!) **Не путайте:** донести понимание, что Вы **знаете** как помочь, и полноценную помощь на встрече БЕСПЛАТНО, объясняя каждый пункт закона и каждый шаг - разные вещи! Ваша задача при встрече - объяснить, что с Вашей помощью проблема будет решена, и заключить договор на выбранный вариант.

Скрипт имеет следующую структуру:

Приветствие
Классификация
Открытый вопрос
Анкетирование
Подбор варианта - подведение итогов для Клиента, к чему мы пришли к результате анкеты (верно ли, что выбранный вариант решит проблему? Условия пока **не** оговариваются)
Закрытие - предложение Клиенту заключить договор на озвученных условиях, при сопоставлении всех выгод работы по данному варианту.

– – – – – – – – – – – –

Важно к пониманию:

Нельзя перешагнуть через этап. То есть нельзя перейти от классификации сразу к предложению! Категорически важно определить точки соприкосновения с клиентом, дать ему понять, что Вы профессионал и Вам можно доверять, запрограммировать диалог с Клиентом в формате «если вариант подходит - работаем дальше», предложить Клиенту варианты в соответствии с Анкетой, с презентацией плюсов и минусов каждого варианта, а также с расчётом суммы выплаты кредита по каждому варианту (учитывая платёж / общую сумму выплаты). После подбора варианта уверенно взять паспорт для заключения договора. Если у Клиент нет с собой полной суммы для минимальной оплаты, или нет - не важно. Нужно заключить договор и взять оригиналы документов.

Шаг 1: Приветствие

Добрый день, {Имя Клиента}?
- Да

Меня зовут {ФИО специалиста}, я - управляющий офисом / арбитражный управляющий / финансовый управляющий, Вы к нам по кредитным вопросам, верно?
- Да

Отлично, давайте с Вами присядем и разберём, что у Вас произошло, и чем мы сможем Вам помочь.
- Давайте

Шаг 2: Классификация

Открытый вопрос

Примечание: Цель открытого вопроса - определить ситуацию Клиента с его слов, дать Клиенту расслабиться и высказать проблему так, как он её понимает. Это позволит Вам понять самое главное для Клиента, а для Клиента - высказать своё мнение и проникнуться к Вам.

Важно: при открытом вопросе НЕЛЬЗЯ делать надменный вид, общаться «свысока», закатывать глаза и так далее. Если Вы думаете, что этот пункт здесь написан безосновательно, то подумайте её раз. Мы постоянно сталкиваемся с тем, что специалисты проводят встречу надменно, тем самым отталкивая Клиента, даже если ему полностью походят условия и порядок работы.

{Имя Клиента}, подскажите, чем мы можем Вам помочь, что случилось?
- Ответ Клиента

Примечание: Далее слушаем и не перебиваем, собираем информацию для анкеты, вникаем в проблему Клиента.

{Имя Клиента}, давайте для того, чтобы мы не упустили важных деталей, заполним с Вами анкету и посмотрим, как лучше поступить в Вашей ситуации, хорошо?
- Конечно

Анкетирование

Примечание: Цель анкетирования - описать ситуацию Клиента в деталях, без исключений зафиксировав все факты. С помощью анкеты, если Клиент не заключит договор и захочет подумать, Вы сможете легко вспомнить ситуацию и подобрать решение.

Разбор Анкеты №1

Примечание: В этой части для нас важно понять, какая ситуация помимо кредитов есть у Клиента.

Кто провёл встречу - фиксируем ответственного, кто провёл встречу

Дата заполнения - дата фактической встречи

ФИО Клиента - полностью
Телефон - контактный, который используется именно для связи (не тот, который казан для банков и кредиторов)

E-mail - актуальный e-mail

Официальный доход по 2-НДФЛ - фиксируем оф. доход, он понадобится для расчёта максимального платежа по кредитам в случае частичного списания долга, либо для установления того, подойдёт ли Клиенту реструктуризация, или мировое соглашение.

Было: для подчёркивания факта, кто кредит давали тогда, когда Клиент мог платить, стало - для подчёркивания факта, что не смотря на уменьшение дохода платёж Клиента не уменьшился. Банк не предложил клиенту пересмотр условий, либо предложил заведомо невыгодные условия, что противоречит условиям договора, да и в принципы логике. Как можно платить кредит, когда официально нет дохода / доход низкий?

Данная Анкета должна быть обязательно заполнена!

Кто провёл встречу?	ФИО Клиента:	
Дата заполнения:	Тел: +7 (_____) _____ ____ ____	E-mail: _____ @_____.____

Данные, предоставленные Клиентом:

Что нужно знать?	**Ответ Клиента**	
Официальный доход (подтверждён 2-НДФЛ или иными документами)	Был на момент получения кредита: _____ руб / мес	Стал: _____ руб / мес
Фактический доход	Был на момент получения кредита: _____ руб / мес	Стал: _____ руб / мес
Наличие собственности:	**Было:** Дом (да / нет), Стоимость: _____ руб **Квартира (да / нет),** Стоимость: _____ руб **Иное:** Стоимость: _____ руб	**Было:** Дом (да / нет), Стоимость: _____ руб **Квартира (да / нет),** Стоимость: _____ руб **Иное:** Стоимость: _____ руб
Причина возникновения сложной финансовой ситуации / причина возникновения просрочек (со слов Клиента)	У меня возникло сложное финансовое положение, потому что…. (со слов Клиента):	
Является ли Клиент ИП / соучредителем в ООО?	ДА	НЕТ
Является ли Клиента генеральным директором в ООО?	ДА	НЕТ
Есть ли дети?	ДА	НЕТ

Банк должен прети на встречу и предложить условия, которые будут ПОСИЛЬНЫ для Клиента, как минимум в рамках закона - оплате кредитов и других долгов отведено не более 50% (а чаще - 30%) от официальной заработной платы.

Фактический доход - доход, который фактически получает Клиент. Этот момент важен для установления платежеспособности Клиента, а также для оценки того, какой вариант с точки зрения финансовой нагрузки подойдут для Клиента.

Причина возникновения сложного финансового положения - описываем ос слов Клиент, почему он не смог платить. Важно для обоснования законности его требований (с юридической и моральной точек зрения), а также для фиксации его основных «болей». На этот пункт анкеты мы ссылаемся при объяснении Клиенту, почему он имеет полное право на один из вариантов (моральное разрешение не платить по долгам).

Является ли ИП / ген.директором - уточнение, важное для дальнейшей работы. Если является директором в ООО - нужно уточнить, долги есть только на него как физ лицо, либо на ООО в том числе. Брал ли он займы учредителя от ООО, поскольку это тоже является долгом, пусть и перед собственной ООО. Если он ИП, то нужно узнать, возник ли долг в связи с предпринимательской деятельностью. Также важно, намерен ли Клиента в будущем быть ИП / ген.директором. Если да - нужно оговорить, что этот вопрос решаемый и никаких

проблем с возобновлением работы ИП / ООО - нет, даже в случае с признанием временной финансовой несостоятельности. Мы будем проблем поможем ему оформить правильно ООО / открыть ИП.
Есть ли дети - важный вопрос для понимания того, есть ли у Клиента наследники (деликатно намекнуть на то, что не все мы вечны, а наследство оставить с долгами не получится), а также есть ли дети в возрасте ДО 18 лет - в случае одного из вариантов, это является причиной уменьшения платежей по кредитам и дополнительным основанием сложного финансового положения.

Разбор Анкеты №2

Примечание: В этой части для нас важно понять, какая ситуация с кредитами у Клиента.

Наименование Банка / МФО - фиксируем в какой банке / МФО был взят кредит. Если не помнит - важно поставить вопрос. Это аргумент для проверки кредитной истории и восстановления всей полноты картины.

Тип кредитного договора - важно определить, что это за кредит. Часто Клиенты не считают кредитами кредитные карты / займы в МФО. С помощью типа договора Вы также сможете определить адекватность процентов к платежу. По кредитным картам он может быть до 96% в год, по потребительским, как правило - 30-45% в год, иногда до 92% в год. Зависит от банка. Проверяйте информацию на сайтах банков, чтобы быть «в теме».

Сумма долга (изначальная) - сумма, которую клиент БРАЛ. Важно для понимания, уменьшилась ли она, на сколько уменьшилась, и не присвоил ли себе банк деньги. Смотрим на то, сколько Клиента заплатил, и какой долг в текущий момент.

Сумма (Всего) - какой долг у Клиента СЕЙЧАС. Опять же, смотрим на то, сходятся ли цифры со слов Клиента. Как правило Клиенты не ведут математики своих кредитов и платежей. Очень часто необходимо проверять кредитную историю, чтобы понять реальную картину.

Кредитные организации, с которыми заключены кредитные договора:

№	Наименование Организации (Банка / МФО)	Тип кредитного договора (Потребительский кредит, кредитная карта, ипотека, залоговый кредит)	Сумма Долга (изначальная)	Сумма долга (Всего)	Ежемесячный платёж	Имеются ли просрочки? (укажите срок)	Сумма начисленных штрафов	Сумма для выхода в график платежей	Долг через 12 мес (если ничего не платить и ничего не делать)
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									

Всего сумма долга на текущий момент: _____ руб	Долг с учётом штрафов и % в течение 12 мес: _____ руб
Всего ежемесячный платёж на текущий момент: _____ руб	Сумма единорозовой оплаты для выхода в график платежей: _____ руб

Я, нижеподписавшийся, далее именуемый «Клиент», подтверждаю:
Иных кредитных договоров не имею, а в случае возникновения дополнительной информации о заключённых кредитных договорах я, Клиент, обязуюсь незамедлительно известить об этом Сотрудника. Я осознаю, что недостоверные данные, предоставленные в данной анкете, могут повлиять на качество, срок, а также цену предоставляемых услуг.

Подтверждение Сотрудника	Подтверждение Клиента
Информацию принял	Информацию подтверждаю
_____ / _____	_____ / _____
ФИО, подпись Сотрудника	ФИО, подпись Клиента

Ежемесячный платеж - важно для понимания, сколько Клиент должен платить по кредиту. Соотносим с тем, когда Клиент брал Кредит, и понимаем, какую сумму процентов он УЖЕ выплатил. А также то, сколько он ЕЩЁ выплатит.
По шагам:
Шаг 1. (Число месяцев) х (ежемесяный платёж) = (сумма оплат банку (фактическая))
Шаг 2. (Сумма изначального кредита) - (сумма текущего долга) = (на сколько долг уменьшился)
Шаг 3. (Сумма, на сколько долг уменьшился) / (на число месяцев) = (сумма, на которую фактически долг уменьшался).
Шаг 4. (Умножаем сумму, которая ушла в проценты) х (срок кредита) = (сумма всех процентов)
Шаг 5. (Сумму всех процентов) / (сумму долга) = (фактическая процентная ставка) (Она, как правило в 2-5 раз выше заявленной в договоре).
Показываем Клиенту, насколько его кредит невыгодный или невозможен к выплате с учётом финансового положения Клиента.

Подсказка: Для простоты и наглядности, в случае наличия просрочек, легче всего просто провести расчёты на кредитной калькуляторе, который находится в материалах по работе с Клиентами.

Имеются ли просрочки? - укажите, есть ли просрочки и сколько месяцев. Это важно для понимания того, на какой стадии взыскания находится долг (как правило: до 3 месяцев - банк, после 3 - коллектора).
Сумма просроченных штрафов- сумма, которую Клиент НЕ заплатил по кредитам, а ДОЛЖЕН БЫЛ. Умножаем число платежей на число месяцев просрочки, получаем сумма, которую Клиент должен выплатить в банк ЕДИНОВРЕМЕННО, чтобы войти в график платежей (без учёта штрафов).

Сумма начисленных штрафов - для простоты, считаем так:
Число дней просрочки х 1,5% от суммы просрочки.
Если просрочка 100 000 руб, число дней просрочки 90 дней, то 90 дней х1,5% = 135%. 100 000 руб х 135% = 135 000 руб. Штраф будет порядка 135 000 руб. (формула условная, точная формула - в калькуляторе).

Сумма для выхода в график платежей - сумма, необходимая для оплаты по данному кредиту, чтобы Клиент мог выйти в график платежей. Считается как: {сумма долга на данный момент} + {сумма штрафов}. Данная сумма должна показать, сколько Клиент должен оплатить в данный момент, чтобы выйти в график платежей.

Долг через 12 мес - сумма, которую Клиент должен будет оплатить через 12 месяцев, если не будет предпринимать никаких действий по данному кредиту.с

Подводим итог:

Всего сумма долга на текущий момент = вся сумма, которую Клиент должен выплатить, с учётом штрафов
Ежемесячный платеж = то, что Клиент должен платить по ВСЕМ кредитам
Сумма к оплате через 12 мес - сколько Клиент должен оплатить по ВСЕМ кредитам, если ничего не будет делать 12 мес
Сумма к единоразовому погашению - сколько Клиент должен ВСЕГО оплатить СЕЙЧАС, чтобы выйти в график платежей по всем кредитам.

Важно: если есть штрафы, то в первую очередь к погашению идут штрафы, а затем - сумма основного долга. Если у Клиента есть штрафы, ему ОБЯЗАТЕЛЬНО нужно подчеркнуть, что для выхода в график платежей он должен погасить ВСЕ штрафы ЕДИНОВРЕМЕННЫМ платежом, а только потом он сможет гасить сумма основного долга.

Почему важно? Потому что сумма штрафов, как правило, составляет 3-5 ежемесячный платежей, а значит, чтобы просто продолжить платить кредит, Клиент должен заплатить сумму, которая превышает даже стоимость полного списания долга. Какой в этом смысл?
При этом его кредитная история уже испорчена.

Разбор Анкеты №3

Примечание: В этой части мы описываем перечень документов, которые были переданы нам Клиентом. Этот момент важен, чтобы в дальнейшем Вы не теряли документы Клиентов. До получения оплаты по договору принимайте оригиналы документов. После оплаты - возвещайте клиенту оригиналы, оставляйте копии.

Ниже перечислены документы, которые Клиент должен предоставить Сотруднику:
(1 копия - Клиенту, 1 копия - Сотруднику)

№	Наименование документа	Документ предоставил (Клиент)	Документ принял (Сотрудник)
1	Паспортные данные (скан-копия паспорта: все страницы)		
2	Справка 2-НДФЛ		
3	Справка 3-НДФЛ		
4	Справка о болезни		
5	Счета об оплаченных / подлежащих к оплате коммунальных платежах:		
6	Сведения о наличии / отсутствии собственности:		
7	Копии / оригиналы кредитных договоров, а также выписки из р/с:		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		
№	_____ от ___ . ___ . _____ г. Банк / МФО: _____		

Разбор Анкеты №4

Примечание: В этой части мы переходим к фактическому подбору варианта решения проблем Клиента. Когда мы доходим до этой части анкеты, мы находимся на этапе **=>> подбор варианта (шаг 3)**

Рекомендованные услуги

(Выберите нужное)

Результат:	Если ничего не делать	Частичное списание долга	Реструктуризация	Полное списание долга
Долг:	Останется и увеличится до: _____	Списан частично	Списан частично	Списан полностью
Платёж:	К единорозовой оплате: _____ + ЕП: _____	В рамках 50% от оф. з/п, или меньше	Достаточный для погашения долга за 36 мес Или В рамках мирового соглашения	Отменён
Имущество:	Потеряно	Сохраняется	Сохраняется	Сохраняется
К выплате: (вся сумма, которую нужно запалить для закрытия кредитов)	_____ руб (включая будущие штрафы и проценты)	_____ руб (при условии законных штрафов)	_____ руб (в соответствии с процедурой)	0 руб
Условия: (по тарифам компании)				
Всего: (сумма выплаты + условия компании)				

Шаг 3: Подбор варианта

Примечание: Цель «подбора вариантов» - выбрать ту ИДЕЮ решения проблемы, которая максимально подходит для потенциального Клиента. На этапе подбора вариантов мы МАКСИМАЛЬНО обходим вопрос цены и условий. Для нас важно понять, ЧТО потенциальный Клиент хотел бы получить в конечном итоге, какое решение лично он считает максимально подходящим (естественно, решение должно быть принято не без Вашей помощи).

Важно: Если Клиент до момента выбора варианта начинает узнать условий того или иного варианта, это не значит, что ответ получен. Стирайтесь получить ответ на вопрос, какой вариант больше нравится Клиенту ДО момента обсуждения условий. В противном случае Вы рискуете потерять Клиента в моменте обсуждения условий. **Помните, если вариант подобран максимально правильно, создано доверие и Клиент не сомневается в Вашем профессионализме, вопрос условий будет иметь наименьшее значение!**

{Имя Клиента}, исходя из того, что Вы сказали, у нас с Вами возникают следующие варианты решения:

Если мы применяем «частичное списание долга», то:

- Долг будет зафиксирован
- Мы установим посильный платеж по кредитами (в Вашем случае = 30-50% от официальной з/п по 2-НДФЛ) (возможно уменьшить)
- Имущество сохраняется
- К выплате по всем Вашем кредитам: сумма долга + 5-7% от начисленных штрафов

Итого:
Если долг 350 000 руб, штрафы - 200 000 руб, то к выплате 370 000 руб.
Если доход официальный 15 000 руб, то платеж будет 5 000 - 7 500 руб, или меньше. Оплата по кредиту должна будет производиться ПОСЛЕ фиксации платежа, то есть **СЕЙЧАС ВЫ ДОЛЖНЫ ПООБЕЩАТЬ, ЧТО НИЧЕГО ПЛАТИТЬ НЕ БУДЕТЕ!** Иначе это собьёт все расчёты по суммам, штрафам, телу кредитам и так далее, и дальнейшая работа может оказаться бессмысленной. С Вашей стороны нужно только не платить по кредитам, суммы которых, как Вы видите, далеки от законных.

Конечно, выплачивать 370 000 руб Вам нужно будет в том порядке, в каком Вам комфортно. По 5000 руб / мес, или большей суммой, когда у Вас всё наладится. Я же думаю сложности финансовые у Вас временные, верно?
- Да, конечно временные…

Отлично. В этом случае, если Вы хотите выплатить ту сумму, которую брали, но только адекватными посильными платежами, ну и, конечно, небольшой штраф, сами понимаете, всё же будет иметь место быть, то этот вариант отлично для Вас подходит, согласны?
- Да, согласен, я хочу выплатить долг, я честный!

Также, {Имя Клиента}, я хочу чтобы Вы понимали, в случае, если Вы решите платить банку или другому кредиту сейчас, то все Ваши оплаты пойдут в счёт суммы основного долга. Чтобы Вы вернулись в график платежей, Вы должны погасить ЕДИНОВРЕМЕННО {сумма единовременно погашения}. Я думаю Вы понимаете, что это очень большая сумма? Только после погашения этой суммы, Вы сможете вернуться к оплате основного долга. Но даже если так, я думаю Вы понимаете, что риск вновь получить просрочки и повторить ситуацию у Вас достаточно высокий, верно?

Если мы применяем «реструктуризацию», то:
- Долг будет зафиксирован
- Мы установим посильный платеж по кредитами (в Вашем случае = 30-50% от официальной з/п по 2-НДФЛ) (возможно уменьшить)
- Имущество сохраняется
- К выплате по всем Вашем кредитам: сумма долга + 5-7% от начисленных штрафов
- Кредит нужно вернуть за 36 месяцев.

{Имя Клиента}, если Вас не устраивают **только** начисленные просрочки, но в целом Вы готовы вернуть долг в течение 3 лет, то этот вариант Вам идеально походит. В этом случае мы признаем Вашу временную финансовую несостоятельность, ограничим её срок в 36 месяцев, и Вы просто вернёте свой долг посильными платежами в рамках 3 лет. Подскажите, насколько этот вариант Вам подходит?

– – – – – – – – – – –

Примечание: Фактически этот вариант отличается от предыдущего только тем, что проходит через арбитражный суд, а не через исполнительное производство. Он дороже, поскольку у нас присутствует Арбитражный Управляющий, но он менее хлопотный для Клиента и для нас. Фактически мы просто привлекаем финансового управляющего, который обяжет кредиторов принять реструктуризацию в рамках 36 месяцев.

Если мы применяем «полное списание долга», то:
- Долг будет списан полностью

{Имя Клиента}, в Вашем случае, учитывая порядок цифр (см. в анкету), я, откровенно говоря, учитывая то, в какой положение Вас поставили банки и кредиторы, не вижу смысла выплачивать те суммы, которые Вам насчитали. Я уверен, что Вы со мной согласитесь, что куда лучше списать долг полностью, чем на 3-10 лет растягивать платежи по кредиту, который с Вас с таким боем вытаскивают банки, МФО и другие кредиторы, согласны?

– – – – – – – – – – –

Примечание: Важно дать Клиенту ощущение, что это не он списывает долг, а банки пострадают из-за этого, а банки поставили Клиента в такое положение своим нежеланием идти ему на встречу, что Клиент ВЫНУЖДЕН признать себя временно финансово несостоятельным. Ответственность за такое решение должны нести кредиторы, ведь именно они не дали ему реструктуризацию на адекватные условиях, не предложили рефинансирование, не вошли в его положение, верно?

Шаг 4: Закрытие

{Имя Клиента}, подскажите, к чему Вы больше склоняетесь, к тому, чтобы установить посильный платеж и заставить банки списать начисленные штрафы, чтобы Вы могли вернуть долг так, как это Вам комфортно, либо Вы хотите признать свою временную финансовую несостоятельность и списать свой долг полностью?
- Я склоняюсь к … / а какие условия?

{Имя Клиента}, в случае, если:

Частичное списание долга:
- Вы выплатите в банк: {сумма выплаты}
- Ваш платёж по кредитам составит: {сумма} в течение {лет}
- Наши услуги: {сумма вознаграждения}

Например:
- Вы выплатите в банк: 500 000 руб
- Ваш платёж по кредитам составит: 7 000 руб в течение 6 лет
- Наши услуги: 60 000 руб (по 10 000 - 15 000 / мес)

Итого: 560 000 руб
Конечно, наши услуги, ввиду Вашего финансового положения, мы разобьём на комфортные платежи, чтобы работать с нами было выгоднее, чем оплачивать Ваш долг в банк сейчас, особенно учитывая те требования и проценты, которые Вам начисляют.

Реструктуриазции:
- Вы выплатите в банк: {сумма выплаты}
- Ваш платёж по кредитам составит: {сумма} в течение {лет}
- Наши услуги: {сумма вознаграждения}

Например:
- Вы выплатите в банк: 500 000 руб
- Ваш платёж по кредитам составит: 14 000 руб в течение 3 лет
- Наши услуги: 60 000 руб (по 10 000 - 15 000 / мес) + расходы на финансового управляющего

Итого: 560 000 руб + расходы

Конечно, наши услуги, ввиду Вашего финансового положения, мы разобьём на комфортные платежи, чтобы работать с нами было выгоднее, чем оплачивать Ваш долг в банк сейчас, особенно учитывая те требования и проценты, которые Вам начисляют.

Полное списание долга /
признание временной финансовой несостоятельности:
- Вы выплатите в банк: {сумма выплаты}
- Наши услуги: {сумма вознаграждения}
- Ваш платёж составит: {сумма} в течение {месяцев}

Например:
- Вы выплатите в банк: 0 рублей
- Наши услуги: 150 000 руб
- Ваш платёж составит: 15 000 руб / 10 месяцев

Итого: 150 000 руб

Конечно, наши услуги, ввиду Вашего финансового положения, мы разобьём на комфортные платежи, чтобы работать с нами было выгоднее, чем оплачивать Ваш долг в банк сейчас, особенно учитывая те требования и проценты, которые Вам начисляют. Уверен Вы согласитесь, что закрыть все кредиты через 10 месяцев за 150 000 руб куда лучше, чем выплатить 500 000 руб + проценты, без понимания, какие проценты, штрафы, пени и неустойки Вам насчитает банк в будущем, верно?

ВОПРОСЫ И ВОЗРАЖЕНИЯ

Вы говорите «списать полностью долг», это банкротство?

{Имя Клиента}, не совсем так. Дело в том, что в 127 ФЗ существует 3 варианта выхода из сложной финансовой ситуации:
- Процедура реструктуриазции
- Процедура реализации имущества
- Мировое соглашение

В случае с реструктуризацией, - Вам фиксируют сумму долга, определяют срок выплаты (как правило - до 36 месяцев), уменьшают или полностью списывают штрафы, пени и неустойки, и Вы получаете вполне понятную процедуру выплаты долгов без, как говорится, лишней головной боли.

В реструктуризации мы привлекаем финансового управляющего, которые реализует процедуру так, как оно нужно нам с Вами. Я думаю Вы понимаете, что кто платит финансового управляющему, тот и высказывает свои требования. В нашем с Вами случае - это мы. Поэтому мы без проблем проведём реструктуризацию и зафиксируем платеж и сумму кредита, чтобы она больше не росла.

Реализация имущества - в этом случае Вам, как бы, говорят, что у Вас, {Имя Клиента}, нет денег. Поэтому мы признаем Вас временно финансового несостоятельным. Но для этого мы должны убедиться, что Вам действительно нечем платить свои долги, а если у Вас есть имущество, то мы реализуем Ваше имущество в счёт оплаты Вашего долга. Что разумно, верно? Я думаю Вы понимаете, что нельзя иметь 3 квартиры в центре Москвы (условно), 2 мерседеса, и говорить, что у Вас нечем платить кредит, спишите его пожалуйста. Понимаете о чём я говорю, верно?

Поэтому, если мы реализуем этот вариант, нам нужно с Вами предварительно сделать так, чтобы Вы были **представлены максимально**, простите, **непривлекательно** для кредиторов. Что имущества у Вас нет (его нужно спрятать - мы сделаем), работы нет и так далее, понимаете?

Итог:
Конечно, не все варианты подходят для всех Клиентов. В Вашем конкретном случае я уверен, что лучше всего для Вас будет: {ВАРИАНТ}

Я не помню все кредиты / я не уверен, что сумма долга по кредитам точная

{Имя Клиента}, не переживайте. В этом случае мы запишем ситуацию с Ваших слов, а до того, как предпринимать какие-то действия, проведём «Проверку Глазами Банка». Мы запросим из ЦККИ выписку о том, где находится Ваши кредиты, затем запросим нужные кредитные истории и посмотрим, какие кредиты у Вас числятся. Мы также соберём справки из налоговой и ФССП, чтобы убедиться в отсутствии каких-то непредвиденных долгов и обязательств с Вашей стороны. После чего мы подберём тот вариант, который Вам будет подходить наилучшим образом. Я думаю Вы согласитесь, что в случае, если есть какие-то сомнения по поводу наличия кредитов и точных сумм, лучше собрать полную картину, и лишь потом предпринимать какие-либо действия, согласны?

Я не понимаю, зачем мне что-то делать, я буду платить в банк, а дальше всё уляжется
{Имя Клиента}, Вы были бы совершенно правы, если бы у Вас не было просрочек, и у Вас не было бы штрафов. В данный момент, чтобы просто начать платить по своим кредитам, и деньги засчитались в сумму основного долга, Вам нужно погасить {Сумма всех штрафов и сумма просрочек}. Насколько я понимаю, у Вас таких денег нет, а даже если они есть, Вы же понимаете, что Вы просто подарите их банку?

Ваша кредитная история уже испорчена, кредиты в ближайшие 5 лет Вам не дадут, если только не под залог дома / недвижимости под 60% в год, который, как Вы понимаете, было бы не разумно отдавать в залог под такие проценты.

Учитывая Ваше финансовое положение, откровенно говоря, лучшим способом выбраться из ситуации будет {ВАРИАНТ}.

Я хочу получить рефинансирование

{Имя Клиента}, в Вашем случае рефинансирование не будет отличным вариантом. Почему?
Учитывая Вашу кредитную историю, я думаю Вы понимаете, выдать Вам лучший кредит под меньшую процентную ставку банки не согласятся. Да, я думаю, Вы и сами бы не дали кредит тому, кто с трудом может платить по текущим долгам, и задерживает оплату, верно?
Я Вам прекрасно понимаю, но единственные условия рефинансирования - это получение нового кредита под залог недвижимости с процентной ставкой выше текущей. Однако я вынужден Вас категорически отговорить от этой идеи, поскольку кредиты под залог недвижимости подразумевают, в случае не оплаты кредита, конфискацию у Вас недвижимости. А условия такого кредитования, как правило, крайне невыгодны. Я не думаю, что это был бы выход для Вас, верно?
Куда проще, в Вашем случае, и дешевле, это {ВАРИАНТ}, что скажете?

Я боюсь банкротства

{Имя Клиента}, я Вас понимаю. Однако поймите правильно, я занимаюсь данной темой уже не первый год, и точно могу Вам сказать, что слово «банкротство» применяют неверно. У нас Вами есть несколько вариантов, и все они подразумевают:

- либо списание / уменьшение штрафов и пеней
- либо признание временной финансовой несостоятельности в соответствии с 127 ФЗ «О финансовой несостоятельности». В этом случае мы говорим либо о реструктуризации, либо о реализации имущества.

В вашем случае наилучший вариант, это {ВАРИАНТ}, верно?