

ДОЛГ.РФ

ПРЕВРАЩАЙ ДОЛГИ В ДЕНЬГИ

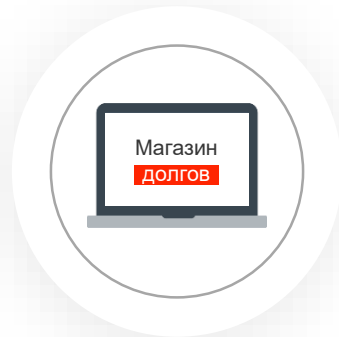
ИНСТРУМЕНТ РАБОТЫ С ДОЛГАМИ

| Дмитрий Кухарь 

Как еще заработать на долгах

Организация рынка **продажи и покупки** долгов

Создана
Площадка



Медийное
Освещение



Сопутствующие
Сервисы



Будет закреплено

и урегулировано на законодательном уровне

ЗАЧЕМ
продавать долги?

Зачем продавать долги?

1



Чтобы **быстрее вернуть** деньги

Если сроки взыскания могут занимать от 2-3х месяцев до пары лет и более, то сроки продажи долга занимают от 1 месяца до 3х

2



Чтобы **не тратить** лишние ресурсы

Взыскание – это ресурсоемкий процесс. Для качественного взыскания требуется целый департамент проблемной задолженности, система работы с дебиторкой – все это требует денег и времени

3



Работать с **новыми клиентами**

Вы можете предложить клиенту продажу долга и вести его, клиент получает решение, а вы клиента

Примечание:

Можно продавать долг параллельно с процессом взыскания. Это может сподвигнуть должника быстрее погасить долг, либо вы воспользуетесь тем инструментом, который быстрее сработает.

Какие долги можно продавать?

Миф

№1



Долг должен быть просужен

Вы можете продать и не просуженный долг, однако, в этом случае его стоимость будет ниже, т.к. для покупателя возникают дополнительные риски по размеру долга

Миф

№2



Должник должен быть действующим и не исключен из ЕГРЮЛ

Вы можете продать и долги юрлиц, уже исключенных из ЕГРЮЛ и не действующих. В этом случае, новый кредитор будет взыскивать долг через субсидиарную ответственность

Миф

№3



Продавать долги можно только «оптом», либо долг должен быть на крупную сумму

Вы можете продать долги на любую сумму и любое количество. По результатам нашего исследования мы выяснили что мелкие долги (до 500 тыс.) также интересны инвесторам

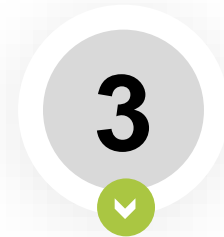
От чего зависит успешность продажи долга?



Грамотное установление
начальной цены
продажи



Полнота информации
для инвестора



Сопровождение
продажи, освещение
и привлечение инвесторов

Как продать долг
ДОРОЖЕ?

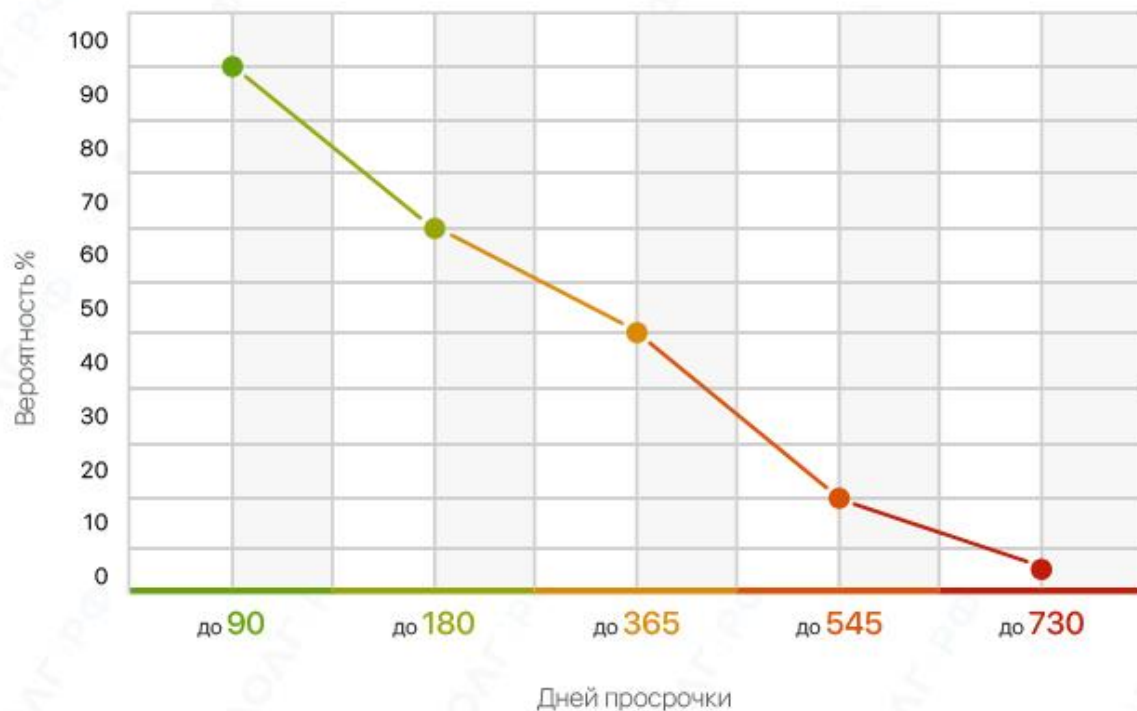
Как продать долг дороже?

1

Не затягивать с продажей долга, т.к. каждый день стоимость долга снижается

2

Провести предпродажную подготовку, инвестор не будет покупать «кота в мешке», актив должен быть понятен



Размещение долга на
ПЛОЩАДКЕ

Процесс продажи

Этап

№1



Аналитика и карта рисков

Этап

№4



PR сопровождение и
привлечение покупателей

Этап

№2



Размещение долга
на площадке

Этап

№5



Сбор заявок

Этап

№3



Размещение должника в
реестре и уведомление его

Этап

№6



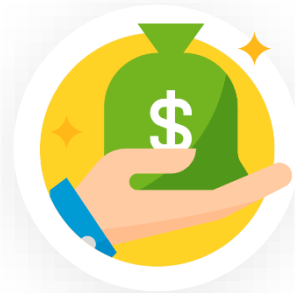
Выход на **сделку**

**Как на этом
ЗАРАБОТАТЬ?**

Полноценный инструмент заработка



Продать долги своих
клиентов и получить
% как брокер



Привлечь инвестора
купить долг и взыскать его



Продать долги и
других клиентов тоже

Интересно быть брокером? Давайте обсудим это!

**СКОЛЬКО
СТОИТ?**

Мы любим партнеров

Стандартные условия размещения



Тариф за размещение
5 000 в месяц



Комиссия площадки до **50%**
от итоговой суммы продажи

Условия для партнеров



Бесплатно каждый месяц

Выгодно клиенту



Вознаграждение партнера до
50% от комиссии площадки

Выгодно партнеру

**Я ГОТОВ,
что мне делать?**

Проще чем avito

Шаг

№1



Прислать информацию о долгах

Шаг

№2



Согласовать начальную цену

«Дальше действовать **будем мы**»

Спасибо за внимание!

| Дмитрий Кухарь 

dolg@dolgpress.ru

+7 (495) 196-01-06

