



Юридическая компания «Анти-Банкиръ»

ВАШИ ВОПРОСЫ – НАШИ ОТВЕТЫ



Компания «**Анти-Банкиръ**» благодарит Вас за проявленный интерес к нашей франчайзинговой программе. От Вас в наш адрес поступает очень много вопросов, которые касаются как организационных моментов построения успешного юридического бизнеса, так и вопросов законодательной отрасли.

Компания «Анти-Банкиръ» подготовила для Вас пособие – «Ваши Вопросы + Наши Ответы», специально для того, чтобы Вы могли ознакомиться с часто задаваемыми вопросами по нашей франчайзинговой программе и на основе полученной информации - принять верное и осмысленное решение о сотрудничестве.

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Если после прочтения данного пособия у Вас все-таки останутся вопросы – Вы всегда сможете задать их непосредственно мне – Гурьеву Дмитрию Ивановичу – генеральному директору компании по реквизитам указанным ниже:

E-mail: info@anti-bankir.ru **Телефон:** +7-988-171-47-33

Адрес: г. Астрахань, ул. Бакинская д. 149, оф. 820 (при посещении офиса **обязательно предварительно запишитесь!**)

Адрес для корреспонденции: 414000, г. Астрахань, главпочтамт а/я 78

Мне хочется, чтобы у нас не оставалось никакого недопонимания перед началом нашей с Вами совместной деятельности. Спрашивайте, задавайте свои вопросы, вносите предложения - я лично Вас проконсультирую, и даю гарантию того, что каждое Ваше обращение не останется без моего личного внимания!

Я жду Вас в наших рядах! Я готов научить Вас давать профессиональный ответ Банкам!!!

Вопрос 1. Какие услуги оказывает «Анти-Банкиръ»?

Компания «Анти-Банкиръ» предлагает своим клиентам комплексные юридические решения проблемы, в рамках которых мы проводим любые юридические услуги, которые от нас потребуются для достижения результата по делу клиента.

Сюда входит:

- Консультации по вопросам долгового права;
- Ведение переговоров с кредиторами: Банками, коллекторскими агентствами, МФО;
- Запрос кредитных документов: от кредитного договора до выписки по лицевому счету клиента;
- Судебное представительство должников по кредитным спорам либо по спорам, вытекающих из договоров займа;
- Споры с Банком по договорам банковского вклада;
- Споры с Банком по договорам банковского счета;
- Споры с Федеральной службой судебных приставов;
- Защита имущества должника: снятие ареста, установление отсрочки/рассрочки по исполнительному производству, обеспечение безущербного взыскания на всей стадии исполнительного производства;
- Отмены судебных приказов;
- Споры по ценным бумагам: вексель, акция и др.

Услуг много. Но компания «Анти-Банкиръ» не ставит своей целью оказание единичных, разовых услуг. Мы предлагаем юридические решения любой, даже самой сложной финансовой проблемы своего клиента.

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Не забывайте, что антиколлекторские услуги – или помощь должникам не единственные услуги в компании «Анти-Банкиръ».

Компания «Анти-Банкиръ» также занимается вопросами:

- Исправления кредитной истории;
- Проведения процедуры банкротства физических лиц в случае, если в отношении клиента подано соответствующее заявление со стороны кредитора или конкурсного управляющего;
- Расторжение договоров поручительства (вывод поручителей из обязательства), а также оспаривание залога, в том числе и ипотеки (залога недвижимого имущества);
- Оспаривание цессии, работа с коллекторскими агентствами.

Вопрос 2. Сколько клиентов в месяц достаточно привлечь?

Согласно заключенного договора коммерческой концессии – партнеру устанавливается план продаж в размере 3 договоров поручений с клиентами в месяц.

Трудностей с привлечением клиентов вообще нет, так как такие услуги очень и очень востребованы на российском рынке, а все остальное – дело за Вами.

Такого плана продаж будет вполне достаточно, чтобы окупить паушальный взнос в первые 3-5 месяцев своей работы.

Приведем примерный расчет:

3 клиента в месяц. Возьмем минимальную финансовую нагрузку – 1 кредитный договор на одного клиента.

30 000 рублей – стоимость полного обслуживания за один договор. Таким образом, в первый месяц работы Вы сможете привлечь минимум 90 000 рублей. Уплатив с этой суммы роялти в наш адрес (30%), налог в пользу государства (6% от дохода), аренду офиса (примерно 7 000 рублей в месяц), на руках у Вас остается чистая прибыль в размере 50 000 рублей.

Три месяца – и Ваши затраты на запуск бизнеса окупаются. И при этом – расчет был произведен при минимальной финансовой нагрузке клиента. А если у клиента не один договор, а скажем три, следовательно, сумма по договору составит не 30 000 рублей, а 90 000 рублей.

Вопрос 3. Какие требования к партнерам и к офису.



Все очень просто. Офис должен быть в удобном месте, рядом с городской транспортной развязкой. Не обязательно, чтобы офис находился в центре города, главное условие – удобная транспортная развязка. Требование к офису одно – не менее 8 кв. м.

Партнер должен иметь хорошие организаторские способности. Мы ищем деловых людей, настроенных на долгое плодотворное сотрудничество. Юридического образования партнеру иметь не обязательно.

Вопрос 4. Что входит в сумму инвестиций, помимо паушального взноса?

Если Вы решили заняться данным видом бизнеса, то Вам необходимо будет приобрести:

- компьютер или ноутбук
- МФУ – многофункциональное устройство – или просто 3 в 1 – Принтер, Сканер, Ксерокс.
- Фотоаппарат или телефон с хорошей фотокамерой
- Интернет и телефон с сим-картой от МТС

Мы живем в 21 веке, в веке высоких технологий. Поэтому у многих уже есть компьютер, интернет, сотовый телефон, фотоаппарат, у некоторых есть даже МФУ. Т.е. соответственно сумма первоначальных инвестиций снижается.

5. Что входит в рекламный пакет?

В рекламный пакет входит:

- Листовки для расклеивания остановок, подъездов дома, столбов и так далее.
- Образы текстов в местную рекламную газету.
- Ваша собственная страница на нашем сайте
- Настройка и запуск рекламной компании Яндекс Директ по Вашему региону по ключевым запросам пользователей в пределах суммы 10 000 рублей.
- Брендбук и материалы фирменного стиля, в который включаются визитки, флаеры, баннеры наружной рекламы и многое другое в электронном формате.
- Материалы фирменного стиля для оборудования Вашего офиса высылаются Вам почтой России. Т.е. мы для Вас изготавливаем пакет материалов с фирменной символикой для оборудования Вашего офиса под ключ.

Какая реклама более эффективна – сказать трудно. Сами понимаете – в каждом регионе есть свои особенности продвижения. Были случаи, когда в каком – либо регионе люди не читали газет, работала реклама на радио, а где-то наоборот, поток клиентов идет именно по местной газете.

Нам с Вами предстоит найти ту самую ниточку, по которой будут приходиться к нам клиенты. И мы найдем ее – 100%.



Рекомендация еще такова, что эффективная реклама, это та реклама, которая используется в комплексе с другими видами рекламы.

Т.е. если один раз расклеили листовки на остановках и все, больше ничего не предпринимаете, то соответственно и клиентов у Вас не будет. Если Вы используете расклейку объявлений, плюс даете текстовую рекламу в газету и договорились по поводу интервью в этой же газете, если Вы продельваете такие действия постоянно и не один раз в месяц – то эффект будет конечно же намного выше.

Что касается меня, то я начинал с расклейки листовок и объявлений, использовал местную газету объявлений, а в настоящее время использую только два вида рекламы – Интернет и рекомендации (сарафанное радио).

Вопрос 6. Как формируется денежный поток организации.

Денежный поток формируется из:

1. Закон о защите прав потребителей дает огромное количество вариантов для заработка:
 - 1.1. Это и штраф в пользу потребителя,
 - 1.2. Это и неустойка за каждый день просрочки,
 - 1.3. это и проценты за пользование чужими денежными средствами,
 - 1.4. это и компенсация морального вреда.
2. Наши услуги оплачивает клиент.

Ни банк, ни кто-то другой оплачивает нам наши услуги. Именно клиент. Подчеркиваю, потому как были подобного рода вопросы: Кто оплачивает наши услуги Банк или клиент.

Средний чек в организации составляет 30 000 рублей за один договор. В среднем, исходя из практики, на одного клиента приходится по 2-4 кредитных договора. А это уже 60-120 тысяч рублей.

Конечно же, сумма получается в этом случае немаленькая, однако предоставив рассрочку (не путать с кредитом!!!) Вы себя обеспечите определенной ежемесячной суммой на некоторое время.

Приведем пример. У клиента 2 договора. Мы ему выставляем счет на 60 000 рублей. Делаем рассрочку, скажем на полгода по 10 000 рублей. Т.е. в течении 6 месяцев, мы себе ежемесячный доход в сумме 10 000 рублей обеспечили.

Кроме того. У «Анти-Банкира» имеются привлекательные программы, которые позволяют нашим клиентам окупить свои затраты на наши услуги. И мало того – еще и заработать на этом.

Вопрос 7. Предоставляете ли Вы консультационную поддержку.

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Да, конечно. Особенно в первое время консультационная поддержка осуществляется круглосуточно 24 часа в сутки / 7 дней в неделю. Даже после того, когда Вы всему научились, мы Вам оказываем постоянную круглосуточную поддержку.

Вопрос 8. Смогу ли я получить рекомендации по продвижению услуг в рекламной компании Яндекс директ – подборку слов, рекомендации по настройке стоимости, времени пока и так далее?

Да, конечно. По Вашему требованию мы предоставим Вам такую возможность. Однако, чтобы не было утечки информации, после получения Вами наших рекомендаций, Вы обязаны обязательно использовать в своей деятельности данный метод продвижения услуг на весь период действия договора коммерческой концессии.

Вопрос 9. Т.е. реклама в Яндекс директ – обязательна?

Нет. Вы можете отказаться от такой рекламы, если увидите, что после запуска нами рекламной компании у Вас не будет клиентов. Как показала практика – наша реклама работает, и 3-5 клиентов Вы получаете от нашей рекламной компании в Яндексе, и начинаете с ними работать.

Если такого эффекта не произошло – Вы вправе отказаться от такой рекламы. Однако если Вы затребовали информацию и рекомендации по продвижению в рекламной сети Яндекса – увы, тут Вы обязаны давать такую рекламу постоянно на весь период действия договора.

Вопрос 10. Нужна ли лицензия на данную деятельность.

В соответствии с ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» на юридические услуги лицензия не нужна. Какие – либо разрешения от кого-либо тоже не нужны.

Однако, нами заключается договор коммерческой концессии (франчайзинга) который подлежит обязательной регистрации в РОСПАТЕНТЕ. Регистрация договора обеспечивает защиту как Ваших интересов, так и наших.

Стоимость регистрации договора коммерческой концессии входит в стоимость паушального взноса. Т.е. отдельно Вам оплачивать не придется.

Вопрос 11. По каким видам кредита Вы работаете?

По всем. Мы работаем по ипотеке. Мы работаем по автокредитам, потребительским кредитам, товарным кредитам, кредитным картам, договорам займа, поручительства, залога. Одним словом, все, что связано со словом «долг» – это наша работа.



Вопрос 12. Даете ли Вы гарантию на успех в бизнесе.

Слово «гарантия» - это слово потребителя.

Мы же с Вами предприниматели. Мы осуществляем предпринимательскую деятельность на свой страх и риск. Каждый может обанкротиться, у каждого может ухудшиться его положение (как у Вас, так и у нас). Мы не знаем (и никто не знает) – какие перемены в законодательстве ожидают нас завтра. Мы не знаем (и никто не знает) какие подводные финансовые камни встретят нас завтра.

На то она и жизнь, жизнь несет много трудностей. С одними мы можем справиться, с другими – совершаем ошибки. Ведь мы же тоже люди. И не застрахованы, так же как и Вы, от ошибок.

Поэтому вопрос о гарантиях в бизнесе ставить как минимум не правильно.

Однако могу Вас успокоить: У нас получилось? Да? Значит, получится и у Вас. В этом бизнесе нет ничего сложного. И я в первую очередь заинтересован в том, чтобы у Вас получилось, чтобы Вы заработали свои первые деньги в этом бизнесе.

Здесь главное желание, а также не пренебрегать теми рекомендациями, о которых я Вам буду рассказывать.

В нашем бизнесе очень важную роль играет узкая специализация. Адвокатов и юристов много. Однако мало кто из них возьмется за так называемые «банковские дела», так как такие дела входят в разряд «нелюбимых дел».

Мы же в этих нелюбимых делах знаем все. Чему и Вас научим. Сузить круг неблагоприятных рисков, Вам позволит представленный нами договор коммерческой концессии.

Вопрос 13. Как быстро происходит запуск бизнес в регионах.

Как показывает практика, загвоздка состоит только в расстоянии между нами. Но эту проблему мы решили с помощью сети Интернет и ст. 434 ГК РФ.

Для того, чтобы Вам быть спокойнее, а также с целью быстрее запуска Вашего бизнеса, схема открытия Вашего бизнеса следующая:

- Вы распечатываете 2 экземпляра договора. Оба их подписываете. Делаете скан.
- Вы отправляете скан подписанного Вами экземпляра нам на почту info@anti-bankir.ru
- Мы проверяем правильность договора, все ли условия соблюдены. Подписываем его, делаем скан
- Отправляем скан договора и выставленный счет Вам на Вашу электронную почту.
- Вы получив от нас подписанный с нашей стороны скан договора и счет на оплату, вносите денежные средства на наш официальный расчетный счет организации.

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



- Вы отправляете почтой России в наш адрес два экземпляра подписанного с Вашей стороны договора коммерческой концессии.
- Мы получаем от Вас пакет документов. Готовим документы и отправляем договор на регистрацию в РОСПАТЕНТ.
- РОСПАТЕНТ регистрирует наш договор и присылает нам Договор с номером регистрации.
- Мы отправляем Ваш экземпляр Вам обратно почтой России.

Это процесс долгий. Не зря я говорил Вам уже, что мы нашли решение с помощью ст. 434 ГК РФ. Дело все в том, что данная статья позволяет сторонам заключать договор с помощью электронной почты, путем направления соответствующих сканов документа (обмен документами).

Так вот – Вам и нам не придется ждать регистрации договора в РОСПАТЕНТЕ. Пока там договор регистрируется – мы с Вами проведем полное обучение, предоставим Вам материалы, создадим Вашу персональную страницу на нашем сайте, настроим Яндекс директ, изготовим и отправим в Ваш адрес фирменный стиль.

За это время – Вы найдете офис, проанализируете действующую рекламу у себя в регионе.

В общем, за этой месяц – будут совершены все предварительные действия. После того, как договор будет зарегистрирован мы в течении 1-2 дня все запускаем.

В итоге – Вы прошли обучение, Вы начинаете понимать определенные бизнес процессы, и начинаете работать.

14. За какой период времени я смогу окупит вложения.

Окупить вложения – значит вернуть то, что потратил при старте. Я с уверенностью могу сказать, что в первые 3-5 месяца, Вы вполне окупите свои затраты. Смотри примерный расчет чуть выше, в вопросе № 2

Вопрос 15. Конкурентен ли рынок антиколлекторских услуг.

Нет. Конкуренции до сих пор нет!

Однако в настоящее время стали появляться фирмы, которые занимаются данными вопросами. Однако таких фирм все еще можно посчитать по пальцам.

В Астрахани существует помимо нашей компании еще 3. Население Астрахани составляет почти 700 000 человек. Посчитаем:

$$700\ 000/3 = 233 \text{ тыс человек – на одну фирму.}$$

И это только по кредитным договорам. Но помимо кредитных договоров, Банк оказывает и иные услуги: вклады, счета, оффшоры, ценные бумаги – все приносит деньги!

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Ну что? Вы до сих пор говорите, что есть конкуренция? Тогда посмотрите видео, вот на [этой странице](http://www.youtube.com/watch?v=3qgleNp-wWc) (http://www.youtube.com/watch?v=3qgleNp-wWc) Вы все поймете!

Много фирм, которые открывают, так называемый «лже – франчайзинг», предлагая подобные услуги населению. С партнерами они заключают договора дилеров либо договора о сотрудничестве. Естественно, без государственной регистрации договора в РОСПАТЕНТЕ.

Общаясь с представителями многих компаний, выясняется, что компании в основном работают в суде. В основном занимаются простыми вопросами – взыскание комиссии, отмена судебных приказов и так далее.

А вот на стадии исполнительного производства начинают придумывать какие-то схемы быстрой оплаты для клиента.

Компания «Анти-Банкиръ» четко всегда следует букве закона и не придумывает подобных схем. Нам и не надо придумывать схемы, так как их, давным-давно придумало за нас наше государство.

Надо просто взять и сделать так, как записано в законе. Ничего сложного в этом нет, но только так от дела будет большой плюс. Именно потому, что компания «Анти-Банкиръ» проводит юридические действия, полностью основанные на законе, и позволяет нам говорить, что мы являемся лидерами рынка антиколлекторских услуг.

Нас пытались копировать многие, но ни у кого ничего нечего подобного – не получилось!

Адвокаты и юристы, как мною уже было сказано ранее, не любят браться за такие «банковские дела».

Уважаемые партнеры!

Я искренне надеюсь, что смог преподнести Вам возможности нашего бизнеса. Выгодная ниша в бизнесе – это та ниша, в которой всегда, во все времена, крутятся деньги. Несомненно, такой нишей является банковская среда.

Именно в Банке всегда крутятся деньги. И мы с Вами в состоянии определенный поток того денежного круговорота направит на свой лицевой счет!

Если у Вас есть огромное желание помогать людям – помогайте!!! Пора действовать!!! Ждем Вас в рядах наших партнеров!!!

ЗАБРОНИРОВАТЬ
РЕГИОН

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru