Тюменцам стало доступно мобильное приложение Сбербанка для реализации залогового имущества

Западно-Сибирский банк Сбербанка запустил мобильное приложение под названием «Сбербот», доступное для пользователей устройств с программным обеспечением iOS и Android.

Приложение работает на платформе мессенджеров по типу чат-бота. Поиск и подбор объявлений о продаже имущества осуществляется с помощью удобного графического интерфейса. Источником данных выступает магазин Западно-Сибирского банка Сбербанка на интернет-ресурсе «Авито», где размещена информация о реализуемом банком залоговом имуществе.

«Сбербанк ведет системную работу по реализации залогового имущества. Важнейшая задача банка – сохранить бизнес клиента или обеспечить реализацию залоговых активов в кратчайшие сроки по оптимальной стоимости. Уверен, что новый сервис поможет упростить поиск и работу с информацией о реализуемых банком залоговых активах», – подчеркнул заместитель председателя Западно-Сибирского банка Сбербанка Дмитрий Гурулёв.

Для того, чтобы воспользоваться сервисом нужно перейти по ссылке «Telegram» или «Skype» или использовать QR-код. Начав диалог с чат-ботом, пользователь может выполнить поиск реализуемых банком активов в интересующем его регионе и ценовом диапазоне по разделам: «Недвижимость», «Транспорт», «Оборудование» или «Бизнес».

QR-код для скачивания Sberbot в Skype

QR-код для скачивания Sberbot в Telegram

QR-код для Avito

На основе выбранных критериев поиска можно создать подписку. «Сбербот» будет автоматически уведомлять пользователя о появлении новых предложений, соответствующих требованиям.

При приобретении залогового имущества сотрудники Сбербанка готовы оказать необходимую помощь по всем возникающим вопросам: организуют техническое и юридическое сопровождение процедуры приобретения имущества, обеспечат надежность и прозрачность заключаемых договоров купли-продажи. Несомненным преимуществом является гибкое ценообразование – в случае если клиент заинтересован в приобретении объекта залогового имущества, банк реализует индивидуальный подход к условиям его продажи.