

КРЕДИТНЫЕ НАХЛЕБНИКИ

В КРИЗИС УМЕНЬШИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ, СОКРАТИЛИСЬ И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ. СЕЙЧАС ОБРАЩЕНИЕ ЗА ПОДБОРОМ АВТОКРЕДИТА ИЛИ ПОТРЕБКРЕДИТА К БРОКЕРУ МОЖНО ОБЪЯСНИТЬ ЛИШЬ ЛЕНЬЮ ЗАЕМЩИКА, ПОСКОЛЬКУ ФАКТИЧЕСКИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПОДБОРЕ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ. И ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ С ИПОТЕКОЙ КРЕДИТНЫЕ БРОКЕРЫ ЕЩЕ МОГУТ ПОМОЧЬ В ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА НА БОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, ЧЕМ ПРИ ЛИЧНОМ ОБРАЩЕНИИ В БАНК. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

До кризиса рынок кредитного брокериджа активно развивался. Заемщик благодаря партнерству банка и брокера мог рассчитывать на лучшие условия по кредиту.

После кризиса ситуация изменилась: банк, не доверяя третьим лицам, теперь предпочитает самостоятельно проверять клиентов, а заемщики, надеясь сэкономить, сами пробуют разбираться в банковских продуктах. По данным Нордеа-банка, сейчас лишь около 20% всех клиентов обращаются в банк через брокера, тогда как до кризиса поток клиентов от посредников был больше в два раза. В Абсолют-банке отметили, что доля клиентов, которые идут от кредитного брокера, сейчас составляет всего 2%.

«Наиболее эффективна помощь брокеров при ипотечном кредитовании, — уверен Иван Веденисов, начальник управления ипотечного кредитования Юникредит-банка. — Если в иных кредитных продуктах, как правило, решение основывается на скоринговой статистике, то при ипотечном кредитовании банки больше настроены на диалог с партнером с целью выявления оптимальных параметров для кредитора и заемщика». Когда речь идет о потребительском кредитовании или автокредитовании, функции посредника сводятся, по сути, к секретарским.

Никаких льгот и преференций непосредственно от кредитного брокера предоставлено не будет. Да и условия, предложенные брокером, клиент может получить самостоятельно.

Более ощутима выгода от кредитного брокера при ипотечном кредитовании. В Национальном бюро ипотечного кредитования (НБИК) заемщику с официально подтвержденным доходом 80 тыс. руб. предложили минимально возможную ставку в 12% годовых в рублях, это действительно одна из самых низких ставок на рынке. Для получения кредита на таких условиях заемщику нужно внести первоначальный взнос в 35%, а стоимость квартиры не должна превышать 5,8 млн руб. В этом случае ежемесячные платежи составят 40 тыс. руб. За свои услуги брокер возьмет 2% от суммы кредита, для верности заемщику придется внести предоплату. При этом условия кредита предварительно описываются в договоре, и если брокер не выполняет условия договора, заемщику возвращается вся сумма — вместе с предоплатой.

Можно найти аналогичные условия и самостоятельно. Например, обратившись в Абсолют-банк (заявленные минимальные ставки — от 11% годовых в рублях), по акции до 30 ноября можно получить фиксированную ставку 12,5% годовых на срок до 25 лет с минимальным первоначальным взносом 20%. Если вам безразличны акции, то при аналогичных условиях минимальная процентная ставка составит от 13,3% годовых при условии комплексного страхования.

Помимо подбора подходящей программы кредитные брокеры могут предложить клиенту более лояльные условия по кредиту у своих банков-партнеров. Как правило, в данном случае наиболее распространенные льготы — это



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

скидка в ставке до 1% и отмена или скидка на комиссионное вознаграждение банка.

Например, клиентам «Кредитмарта» Райффайзенбанк снизит процентную ставку на 0,25%, Барклайс-банк снизит ставку на 0,25% и вовсе не возьмет комиссии. При обращении в банк ВТБ 24 дисконт по ставке составит 0,5%, а скидка на комиссию банка — 0,3%. Юникредит-банк уменьшит процентную ставку на 0,5%, банк «Открытие» сделает аналогичную скидку, но на комиссию банка: вместо стандартных 2% клиент кредитного брокера заплатит 1,5% суммы кредита. Максимальную скидку дает Московское ипотечное агентство — 1% от ставки.

Предоставляя бонусы клиентам кредитных брокеров, банки как бы оплачивают часть работы посредников. «Банк может предоставить кредитному брокеру лучшие условия по кредиту за счет того, что это партнерский канал продаж. Часть работы уже выполнена кредитным брокером, он нашел клиента, собрал пакет документов, провел первичный андеррайтинг. Все это облегчает работу банка, так как ему не надо заниматься составлением комплекта документов, отсылать его на доработку», — рассказывает директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов.

При этом следует помнить о том, что за более выгодные условия по кредиту брокеры попросят комиссионное вознаграждение. Например, Национальное бюро ипотечного кредитования за свои услуги берет 2% от суммы кредита (не менее 24 900 руб.). «Шанс получить одобрение по кредиту и лучшие условия по кредиту помимо преференций в рамках соглашения между банком и брокером (или иной компанией-партнером) зависит только от характеристик самого заемщика. С этой точки зрения банк не делает различия между клиентом от компании-партнера и клиентом, обратившимся в банк самостоятельно. Другое дело, что квалифицированный брокер не станет даже направлять в тот или иной банк клиента, заведомо не удовлетворяющего требованиям данного банка», — рассказывает

вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Георгий Тер-Аристокесянц.

В большинстве случаев кредитные брокеры проводят свою предварительную оценку, на основании которой предлагают клиенту наиболее подходящие ему кредитные продукты. В банк через брокеров попадают те, кто уже прошел предварительную проверку. Соответственно, этим клиентам получить кредит немного проще, поскольку исключены заведомо непроходные случаи. «Для банков, если они сотрудничают с профессиональными брокерами, может снижаться доля дефолтных заемщиков, имеется и некоторая экономия времени на консультирование клиентов. Так что можно говорить о том, что кредитные брокеры способствуют повышению финансовой грамотности клиентов», — считает директор департамента розничного бизнеса Нордеа-банка Вячеслав Ляевич.

Тот факт, что брокеры имеют хорошие отношения с банком и только за счет этого могут договориться о лучших условиях, кредитные организации отвергают. «Другое дело, что крупные брокерские агентства, как правило, знают особенности программ разных банков и направляют клиентов к тем кредиторам, требованиям которых клиенты соответствуют. Например, какие-то банки рассматривают заявки частных предпринимателей, а какие-то — нет, для кого-то важным фактором является срок работы на последнем месте, кому-то важна прописка и так далее», — говорит заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов Абсолют-банка Светлана Сурина.

Несмотря на то что в кризис с рынка ушло значительное количество участников, проблема недобросовестных брокеров осталась. «Сейчас работа кредитных брокеров только начинает оживать после кризиса. 2009 год пережили только крупнейшие агентства, которые могли диверсифицировать свой бизнес, так как в прошлом году выдавалось очень мало кредитов и потребность в посреднических услугах была минимальной. На мой взгляд, основная проблема деятельности кредитных брокеров состоит в том, что часто они заинтересованы не в поиске оптимального соотношения банк-клиент, а в получении прибыли, поэтому могут подбирать не лучшее предложение для клиента, а наиболее привлекательное для себя. Однако этим чаще всего грешат мелкие компании-однодневки», — уверена Светлана Сурина.

Некоторые клиенты обращаются к брокерам, если у них имеются какие-то проблемы с кредитной историей, предполагая, что брокеры помогут скрыть эти сведения и получить кредит. «Нечистоплотные брокеры позволяют себе заниматься фальсификацией документов, но, как правило, статистика по ним строго отслеживается в банках — и в случае наличия негативных тенденций взаимодействие с ними быстро прекращается», — говорит Иван Веденисов. ■