

Секция «1. Перспективы развития современной финансовой системы»

Преимущества и недостатки взаимодействия кредитных брокеров с предпринимательскими структурами

Кудрявцев Сергей Алексеевич

Аспирант

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет,
Факультет финансов и кредита, Санкт-Петербург, Россия*

E-mail: sergey-2007@inbox.ru

Научный руководитель

д. э. н. Попков Валерий Павлович

Кредитный консалтинг - относительно новый вид бизнеса, который получает активное распространение. Учитывая всевозрастающий интерес клиентов к привлеченным извне средствам на развитие бизнеса, возникла объективная необходимость для развития такого вида услуг как консультирование по кредитам. Наряду с этим растет и предложение банками различных кредитных программ. Каждая из них не только предлагает клиенту особые условия, но и требует от него предоставления совершенно определенного набора документов и гарантий. Потенциальному получателю кредита становится все сложнее ориентироваться самостоятельно в этой сфере и все проще потеряться в этом потоке.

Предлагаемые кредитным агентством (кредитным брокером) консультационные услуги и продукты максимально приближены к требованиям инвесторов - банков и других кредитных учреждений и инвестиционных компаний. Активно сотрудничая с различными банками, кредитное агентство предлагает клиентам организацию финансирования - поиск и подбор банков для кредитования инвестиционных проектов, финансирования развития производства, его реорганизации и технического перевооружения, а также получение кредитов на пополнение оборотных средств.

Профессиональный брокер отлично знает особенности банковских продуктов и типичные причины отказов в выдаче кредита, а также на регулярной основе оценивает процентные ставки, выявляет потенциальные риски и минимизирует их. А главное – брокер, обладающий хорошей репутацией, обязательно предложит своим клиентам действительно наиболее выгодные кредитные предложения, что позволит сэкономить время – процедура сбора обязательных документов отлажена у брокера до автоматизма. Квалифицированные специалисты помогут максимально подробно и правильно заполнить анкету, что увеличит шансы на получение заемных средств. Специалисты подберут оптимальный вариант кредитования для конкретного клиента с учетом его доходов, имущества и кредитной истории.

Адекватный и порядочный кредитный брокер всегда предоставляет полную информацию о себе, и своей деятельности, и не обещает беспроцентного кредита на миллион рублей при зарплате в 10 тысяч в месяц.

На рынке подобных услуг продолжает нарастать конкуренция, и в связи с этим существует шанс выбрать подходящего специалиста. Кредитный брокер, хоть и не обязательный, но очень полезный участник процесса кредитования.

Казалось бы, сотрудничество с кредитным брокером удобно и полезно. Однако такое сотрудничество обладает как плюсами, так и минусами. При этом следует отметить, что плюсов все же больше, а минусов можно избежать при должном внимании.

Следствием взаимодействия участников в рамках кредитных отношений могут быть следующие положительные моменты для российской экономики в целом:

- увеличение банковских активов за счет роста объема кредитования;
- сокращение затрат банка как на привлечение клиента так и на работу с ним;
- снижение уровня кредитного риска банковской системы страны;
- увеличение объема кредитных операций;
- укрепление и развитие кредитных отношений, а также банковской системы в целом;

К существующим отрицательным моментам, связанным с обращением к кредитному брокеру у заемщика можно отнести следующие - основной недостаток – это комиссия за предоставляемые услуги. Необходимо отметить, что комиссия может быть довольно существенной. При этом сэкономленное время также многое значит.

Еще одним минусом является то, что брокер может потребовать комиссию за мифические услуги. Яркий пример — комиссия, взимаемая за составление кредитного договора. Такой договор составляется юристами банка абсолютно бесплатно, а кредитный брокер, пользуясь неосведомленностью заемщика, может взимать за эту операцию вознаграждение.

Третьим минусом обращения к кредитным брокерам является риск столкнуться с мошенниками. Встречаются ситуации, когда при действующей ставке по кредиту в 14% годовых, брокер «советовал» клиенту 16%, а после оформления сделки получал вознаграждение от недобросовестных банкиров. В любом случае при выборе кредитного брокера очень важно тщательно оценить его репутацию на рынке.

У крупного брокера, который относительно давно работает на рынке, может быть 10—30 банков-партнеров, однако сам по себе этот количественный показатель мало что значит. Если у брокера в партнерах всего три, но лучших в определенных условиях, банка (самые низкие ставки или самые длинные кредиты, или самые демократичные требования к заемщикам и т. д.), то для оказания качественных услуг брокериджа этого может быть вполне достаточно. Сотрудничая с несколькими банками одновременно, брокер может подсказать и обеспечить лучшие условия финансирования.

Еще одним риском кредитного брокера является конкуренция со стороны «черных брокеров». В целях ликвидации «черных брокеров» в последнее время в Российской Федерации активно обсуждаются вопросы становления института Ипотечных брокеров, их лицензирование, регистрация и регулирование деятельности со стороны государства.

Посредническая деятельность является основной деятельностью кредитного брокера, и одним из основополагающих критериев, который отличает его от банковских учреждений.

Поэтому управление кредитным риском не является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого кредитного брокера, однако предоставляя банку потенциальных клиентов, брокер должен быть уверен в их финансовом состоянии, в противном случае партнерские отношения с банком будут испорчены.

Поэтому кредитный брокер должен проводить политику снижения потенциального для банка кредитного риска и не допускать концентрации кредитов у неплатежеспособных заемщиков.

собных заемщиков. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные проекты, предоставляя ссуды заемщикам, которые в будущем не смогут их вернуть.

В целях управления потенциальным для банка кредитным риском кредитный брокер должен учитывать, что в целом кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов.

Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями кредитный брокер может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери банка -партнера.

Однако основные рычаги управления потенциальным для банка кредитным риском лежат в сфере внутренней политики, проводимой кредитным брокером, которая определяется общими, установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются. Следовательно, способность управлять риском зависит от компетентности кредитного брокера и уровня его квалификации.

Работа с юридическими лицами в общих чертах выглядит похожим образом. Однако квалификация брокера должна быть выше: он должен свободно ориентироваться в финансовой отчетности, уметь убедить банк в том, что бизнес клиента перспективен и риски дефолта по кредиту минимальны. Здесь брокер может способствовать переговорному процессу между банками и клиентом, подробно изучив нюансы бизнеса последнего, проделать аналитическую работу — и дать полную и убедительную информацию кредитному комитету о перспективах бизнеса клиента.

В обоих случаях у клиента есть и определенные риски. Так, брокер может заранее направить заявку в тот банк, у которого низкие требования к клиентам, но высокие процентные ставки. Кредит будет одобрен, но тогда клиент получает далеко не самое выгодное предложение, да еще и выплатит комиссию брокеру, что в несколько раз может увеличить итоговую стоимость получаемого кредита. Впоследствии предъявить брокеру какие-либо претензии просто невозможно. Может случиться и такое, что клиент, имеющий стабильную работу или развивающийся бизнес, мог бы и сам получить кредит, обратившись в крупный банк с хорошими условиями, но брокер убеждает такого клиента, что это сделать очень сложно, — и получает комиссию за ту работу, которую и вовсе не требовалось выполнять.

Литература

1. Коваленко, С. Б. Сборник тестов по курсу «Деньги, кредит, банки»: Учебное пособие/С. Б. Коваленко, Н. Н.Шулькова.- М.:Финансы и статистика, 2011.-140с.
2. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент)/Под ред. О. И. Лаврушина.- М.:Юристъ.-2002.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/под ред. А. Г. Грязновой.-М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Глушкова, Н. Б. Банковское дело: учебное пособие/ Н. Б.Глушкова.- М.: Академический Проект;Альма Матер,2005.

5. Тютюнник, А. В. Банковское дело / А. В. Тютюнник, А. В. Турбанов. – М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Банковское законодательство : учеб. / под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2007.
7. Галицкая, С. В. Деньги, кредит, финансы : учеб. / С. В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2009.
8. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов.– 2-е изд.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.– 512 с.
9. Спиридонов Н.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 248 с
10. Куренков Ю., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике. // Вопросы экономики, 2010. – № 6. – С. 51-62.