

Говоруха С. А.,

аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТЬ КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті автор розкриває суть кредитного брокериджу, визначає його роль та перспективи розвитку в Україні.

In the article the author determines the essence of the credit brokerage and also its role and perspectives in Ukraine.

Сполучною ланкою між банківськими установами та потенційними позичальниками стали кредитні брокери. Кредитний брокеридж як елемент ринку кредитування в Україні з'явився в 2006 року. Необхідність появи консалтингових компаній у сфері кредитування виникла в зв'язку з функціонуванням на ринку значної кількості банків, кожен з яких пропонує кілька програм кредитування іпотеки, автокредитування, а також споживчого кредитування, в яких потенційному позичальнику, необізаному з роботою банків, важко розібратись. Для банків кредитні брокери стають додатковим каналом продажу своїх продуктів, банківські установи мають змогу економити на створенні розгалуженої мережі продажу.

Метою наукового дослідження є формування концептуальних основ діяльності кредитних брокерів в Україні. Для проведення дослідження були визначені такі завдання: формулювання визначень "кредитний брокер" та "кредитний брокеридж", дослідження ключових проблем у діяльності кредитних брокерів в Україні, окреслення перспектив розвитку кредитного брокериджу як елементу ринку кредитних послуг.

Кредитний брокер – це учасник кредитного ринку, що є фінансовим посередником на кредитному ринку, основним напрямком діяльності якого є надання консалтингових послуг потенційним позичальникам щодо вибору оптимальної програми кредитування для клієнта, підготовка та представлення в банківській установі необхідних документів для отримання кредиту. Відповідно, кредитний брокеридж – це діяльність, пов'язана з посередництвом між позичальником та фінансово-

кредитною установою при кредитуванні.

За період 2006-2008 років взаємодія кредитних брокерів з банківськими установами еволюціонувала. На етапі зародження брокерських послуг на українському ринку кредитування, в банківських установах було відсутнє зацікавлення у роботі з фінансовими посередниками, оскільки кредитний брокеридж в Україні в основному був представлений "чорними брокерами". "Чорні брокери" – це посередники між позичальниками та фінансово-кредитними установами, що на основі аналізу вимог банківських установ щодо кредитоспроможності позичальників надавали консультаційні послуги клієнтами з метою отримання останніми кредитних коштів. Вартість послуг "чорних брокерів" становила від 20% до 50% від розміру кредиту, що хотів отримати позичальник. Їх діяльність пов'язана з фальсифікацією документів та інформації щодо фінансового стану потенційних клієнтів банківських установ з метою отримання позитивного рішення по кредитній заявці. Функціонування "чорних брокерів" спричинило неоднозначне ставлення з боку банків до їх клієнтів. Оскільки, з одного боку, клієнти, що працюють з кредитними брокерами – це потенційні позичальники з підготовленим пакетом документів, а з іншого, – це клієнти з високою імовірністю виникнення простроченої заборгованості по кредитах у зв'язку з наданням недостовірної інформації щодо фінансового стану.

У зв'язку з високою вартістю, а також через високий відсоток відмов у отриманні кредитів клієнтам "чорних брокерів" консалтингові послуги "білих брокерів" у сфері кредитування займають все більшу частку ринку, оскільки вартість їх послуг, а також якість обслуговування, сприяє ефективнішій взаємодії між ними та банківськими установами.

В процесі розвитку кредитного ринку, а також еволюції брокерських послуг, змінились і форми взаємодії між банками і кредитними брокерами. Якщо на початку їхньої взаємодії ініціаторами співпраці виступали кредитні брокери, які переконували банки в її ефективності, то з 2007 р. фінансово-кредитні установи самі ініціювали укладення договорів про співпрацю. Також змінились і умови співпраці, комісію за послуги кредитним брокерам сплачують банківські установи, а також, в залежності від умов договору про співпрацю, банки можуть надавати кредитні продукти для клієнтів брокерських компаній під знижені на 0,5-1% процентні ставки. Пільгові умови для клієнтів, що користуються послугами кредитних брокерів, свідчить про підвищення довіри з боку банків до цього елементу кредитного ринку.

Розвиток кредитного брокериджу в Україні тісно пов'язаний з розвитком певних кредитних продуктів, найактивніше розвиваються послуги кредитних брокерів у сфері іпотечного кредитування в зв'язку із зростанням попиту на нерухомість. За даними Української національної іпотечної організації, станом на 1 січня 2008 року агентства нерухомості – це основний канал дистрибуції кредитів на житло. Близько 40% заявок на отримання кредитів на купівлю будинків та квартир подають агентства нерухомості. Лише 1% кредитів оформляються через професійних кредитних посередників – кредитних брокерів. Експерти вважають, що при збереженні сучасних темпів розвитку іпотечного кредитування через кілька років 16-20% угод будуть укладатись за посередництва іпотечних брокерів.

Вартість послуг, що надають кредитні брокери, залежить від виду продукту. В основному послугами брокерів потенційні позичальники користуються при отриманні іпотечних кредитів. Комісія при отриманні іпотечних кредитів становить 1-5%, на ринку автокредитування комісія не перевищує 1-7% від розміру позики, вартість консультування в сфері споживчого кредитування становить 10-20%. Розмір винагороди також залежить від часу, затраченого на роботу з потенційним позичальником, і від рівня "проблемності клієнта", оскільки клієнт з низьким рівнем платоспроможності, або з негативною кредитною історією платить кредитному брокеру вищий відсоток за надані послуги.

На основі статистичної інформації брокерських компаній, структура послуг, що надають кредитні брокери, є такою:

80% – це підбір програм іпотечного кредитування, 15% – це пошук програм автокредитування і лише 5% – це сприяння у виборі програми споживчого кредитування.

Також варто зауважити, що мінімальний розмір кредити для використання послуг кредитних брокерів становить 25 000 грн., оскільки при нижчих сумах кредитним брокерам не вигідно затрачати час для консультування, тому споживчі кредити займають незначну частку в роботі брокерів.

Протягом останніх років вартість послуг кредитних брокерів знижується і не лише тому, що банки беруть на себе комісійні витрати, а ще у зв'язку зі зростанням конкуренції на ринку брокериджу. В Україні діє понад двадцять компаній-кредитних брокерів. Активний розвиток компаній "білих брокерів" припав на 2007 р. Зараз на ринку кредитування в Україні функціонують "Іпотека Експрес", "Кредит Старт", "Плюс Вибір", "Т.О.Ч.К.А.", Capita та інші. В основному керівниками

та власниками компаній-кредитних брокерів в Україні є колишні банкіри та учасники фінансового ринку, які усвідомлюють необхідність та потенціал розвитку цього ринку. В 2008 році на українському ринку кредитного брокериджу свою нішу планують зайняти російські компанії, а саме "Фосборн Хоум", конкурентною перевагою якої є система оптимального вибору кредитної програми для клієнта (Customer Relationship Management).

Ринок кредитного брокериджу має значний потенціал для розвитку в Україні. Про це свідчать обсяги ринку кредитного брокериджу в США, де 60-70% послуг на ринку кредитування надаються за посередництва кредитних брокерів. На даному етапі розвитку кредитного брокериджу важко оцінити його масштаби, оскільки ні банки, ні самі брокерські компанії не консолідували статистичну інформацію щодо кредитування за посередництва в зв'язку із відсутністю підпорядкованості кредитних брокерів одному з регуляторів ринку, а також у зв'язку з відсутністю Асоціативного кредитного брокера.

Діяльність цієї Асоціації буде спрямована на розробку єдиних стандартів і правил роботи кредитних брокерів, що стимулюватиме стабілізації ринку, підвищенню прозорості в діяльності брокерських компаній, а також підвищення рівня відповідальності за якість кредитних заявок клієнтів. Очікується, що винагороду цьому брокеру в повній мірі будуть сплачувати банки, а клієнти будуть отримуватимуть консультаційні послуги на безоплатній основі. Перевагами цього брокера також буде значний бюджет, а також інформаційний ресурс та можливість для проведення маркетингових заходів.

На розвиток ринку кредитного брокериджу в Україні значний вплив має менталітет населення, відповідно потенційні позичальники не завжди готові заплатити 100-150 дол. США за послуги брокерських компаній для того, щоб отримати економію у розмірі 1000-1500 дол. США за весь період кредитування.

Спірним залишається питання щодо того, хто повинен сплачувати брокерам комісію. Активна співпраця банків та кредитних брокерів підвищує ризики для їх клієнтів, оскільки в зв'язку з тим, що банки сплачують комісійні брокерам, то це підвищує ризик вибору не оптимальної кредитної програми для клієнта, а вибору банку для кредитного брокера, що сплатить вищу комісію. Проте брокерські компанії, що прагнуть довгострокової співпраці з клієнтами на ринку кредитних послуг, цінують свою репутацію, оскільки на моменті зародження ринку репутація – це основне джерело нової клієнтської бази.

Актуальним залишається питання щодо відповідальності кредитних брокерів за недобросовісних клієнтів. На даному етапі співпраця банків та кредитних брокерів має значний недолік, пов'язаний з відсутністю відповідальності кредитних брокерів за недобросовісного позичальника, оскільки в жодному договорі між банком і клієнтом не вказується участь кредитного брокера в угоді на отримання кредитних коштів. Відповідно, брокерська компанія не несе юридичної відповідальності за несплату позичальника по кредитному договору. Проте брокерські компанії, що працюють на ринку кредитування тривалий час, цінують свою репутацію, відповідно не беруть участь у операціях, пов'язаних з шахрайством.

На українському ринку з'являються нові інноваційні програми, створені банками та кредитними брокерами, а саме банки на основі договору про співпрацю з кредитними брокерами зобов'язуються сплатити комісію брокерами за підбір оптимальної кредитної програми та підготовку необхідного пакету документів для клієнта.

Нові договори співробітництва комерційних банків та брокерських компаній містять додаткову вимогу до кредитних брокерів щодо попередньої оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, а також вимоги до кредитного брокера щодо якісного формування необхідного пакету документів. Ці вимоги до роботи кредитних брокерів дають змогу банкам зменшити свої ризики.

Варто зауважити, що клієнтами кредитних брокерів є як платоспроможні позичальники, для яких важливе оперативне та якісне обслуговування, так і позичальникам, яким було відмовлено в отриманні кредиту, для яких робота з кредитними брокерами – єдина можливість отримання кредитних коштів. Інформацію про брокерські фірми позичальники в основному отримують, використовуючи Інтернет ресурси, оскільки активної рекламної кампанії брокерські фірми не проводять.

До співпраці позичальників з кредитними брокерами стимулює наявність на кредитному ринку великої кількості банків, кожен з яких пропонує свій продуктивний ряд. Засилля реклами різних банківських продуктів, в основному кредитних, спричиняє необхідність в такому інституті на ринку кредитування як брокер – посередник між банком і позичальником, який дає клієнту можливість отримати бажаний банківський продукт в короткий термін з мінімальними затратами.

У зв'язку з тим, що банківські установи хочуть створити навколо себе пул кредитних брокерів, відповідно брокери мають

можливість отримувати пільги для своїх клієнтів, а саме клієнти брокерських компаній можуть отримати в банку кредит під пільгову процентну ставку, яка на 0,5-1% нижча від звичайної. Такі пропозиції дають змогу клієнту заощадити до 5% від загальної суми кредиту за весь період кредитування. Також клієнти брокерських компаній мають можливість отримати кредит під знижену ставку за видачі кредиту.

Вигідним співробітництво банків з кредитними брокерами буде тоді, коли кредитні брокери сформуєть свою філіїну мережу та клієнтську базу.

Співпраця кредитних брокерів і позичальників, що хочуть отримати кредитні кошти, містить значну кількість проблемних моментів. Перш за все, це те, що позичальники в багатьох випадках приховують інформацію стосовно свого реального фінансового стану, а також негативну кредитну історію чи наявність непогашених або проблемних кредитів. Відсутність довіри між кредитним брокерами і позичальниками не сприяє ефективній співпраці, відповідно, значна кількість брокерських компаній відмовляється від консультиування клієнтів, що надають неправдиву інформацію.

Також негативно на роботі кредитних брокерів відображається відсутність законодавчого підґрунтя їх функціонування на українському ринку.

Кредитний брокеридж вигідний позичальникам, оскільки кредитні консултанти звільняють клієнтів від необхідності самостійно аналізувати кредитний ринок, насичений різноманітними кредитними програмами.

Можна виділити такі перспективи в розвитку кредитного брокериджу в Україні:

- визнання та налагодження тісної співпраці між банками, страховими компаніями, агентствами нерухомості, автомобільними салонами та кредитними брокерами;
- законодавче врегулювання роботи брокерських компаній, визначення підпорядкованості одному з державних регуляторів ринку;
- формування механізму компенсації ризиків від кредитного посередництва для позичальника та банку;
- поява на ринку кредитних послуг нових брокерських компаній;
- створення професійних організацій, що регулюватимуть якість надання брокерських послуг, таких як Федерація професійних кредитних брокерів в Росії, або Ліги кредитних брокерів;

- створення прозорих механізмів надання консультацій потенційним позичальникам;
- розробка і впровадження Кодексу поведінки кредитних брокерів;
- розвиток програм професійного навчання кредитних брокерів.

Висновки. Розвиток кредитного брокериджу має значний потенціал розвитку в Україні. Він тісно пов'язаний з розвитком ключових кредитних продуктів, відповідно, найактивніше розвивається кредитний брокеридж у сфері іпотечного кредитування та кредитування автомобілів.

Протягом останніх років вартість послуг кредитних брокерів знижується у зв'язку зі зростанням конкуренції, а також через те, що банки беруть на себе часткову сплату брокерської винагороди. Питання щодо того, хто повинен сплачувати комісію брокерам, досі залишається невирішеним.

Актуальним залишається питання щодо відповідальності кредитних брокерів за недобросовісних клієнтів. Також негативно на роботі кредитних брокерів відображається відсутність законодавчого підґрунтя їх функціонування на українському ринку.

Вигідним співробітництво банків з кредитними брокерами буде тоді, коли кредитні брокери сформують свою мережу консалтингових центрів та клієнтську базу.

Література

1. Рискі оставят посередникам// Инвестгазета. – №3. – 21-27.01.2008. – С. 54-56.
2. www.pk.kiev.ua
3. www.news.finance.ua
4. www.ipoteka.net.ua
5. www.bankir.ru