

Ипотечный брокер

ИЛИ

финансовый супермаркет?

Работа брокеров по полному спектру услуг.

19 ноября 2007 года

1-й Всероссийский конгресс ипотечных
брокеров



Система координат.

- Монопродуктовый (нишевый) игрок - банк/брокер, специализирующийся на одном виде финансовых продуктов
- Мультипродуктовый игрок - банк/брокер, специализирующийся на нескольких видах финансовых продуктов
- Монобрендовый - брокер, специализирующийся на распространении финансовых продуктов одной компании
- Мультимарочный - брокер, предлагающий клиентам финансовые продукты ряда финансовых компаний
- Финансовый супермаркет – мультимарочный и мультипродуктовый финансовый брокер, отличающийся высокой клиентоориентированностью и уровнем сервиса



Какой ты, финансовый супермаркет?



- **Мульти-брендовый:** представлены продукты большого количества компаний
- **Мульти-продуктовый:** ипотечные кредиты, кредиты под залог недвижимости, автокредитование, кредитные карты, потребительские кредиты, страховые продукты, депозитные и инвестиционные продукты
- **Доступный, понятный и открытый:** минимальные, прозрачные комиссии для клиентов, взимаемые по факту подбора финансового решения. «Утром стулья – вечером деньги».
- **Основной доход супермаркета – агентские комиссии от финансовых компаний**
- **Клиентоориентированный** - индивидуальный подход к каждому клиенту, возможность конструировать индивидуальные комплексные финансовые решения из имеющихся продуктов: *например, кредит под залог недвижимости + инвестиции; ипотека + потребительский кредит + страховка*
- **Продукты можно «посмотреть», «пощупать» и сравнить, увидев скрытые достоинства и скрытые комиссии.**
- **Продукты для непростых ситуаций и «сложных» клиентов**
- **Возможность «посетить» 100+ банков за полчаса**



Ценностное предложение в сегменте b2c

- **Возможность широкого выбора и индивидуального подбора финансовых продуктов из всего их спектра**
- **Возможность создания комплексного финансового решения из наиболее выгодных продуктов от разных «поставщиков»**
- **Возможность получить независимую, объективную профессиональную консультацию**
- **Индивидуальный подход, учёт интересов клиента**
- **Образовательная функция (новые продукты, новые условия, новые возможности), распространение кредитной и финансовой культуры среди населения – планирование личного бюджета, оценка собственной платёже- и кредитоспособности, использование кредитных и финансовых инструментов для повышения качества жизни**



Схема работы

(на примере ипотеки)

7. Послепродажное обслуживание клиента

6. Поддержка клиента на стадии заключения ипотечной сделки

5. Поддержка клиента на стадии поиска объекта недвижимости

4. Рассмотрение кредитной заявки и её одобрение банком-партнёром

3. Оформление кредитной заявки, сбор документов, предоставление пакета документов в банк-партнёр

2. Выбор программы кредитования согласно предпочтениям клиента

1. Предварительная консультация клиента



Ценностное предложение в сегменте b2b

- Возможности перекрёстных продаж (cross-sell, up-sell)
- Более эффективная дистрибуция. Мобильность, более мелкая «ячейка» при работе с потенциальными клиентами
- Андеррайтинг по стандартам банка / дополнительная проверка клиентов, формирование пакета документов по стандартам банка
- Выравнивание рынка, более справедливая конкуренция (крупные игроки и небольшие с меньшей сетью дистрибуции и меньшим рекламным бюджетом)
- Сокращение операционных расходов на всех этапах бизнес-процесса, от привлечения клиентов до обслуживания на этапе после сделки
- Совместная разработка новых финансовых продуктов
- Снижение кредитных рисков



Дистрибуция продуктов, привлечение клиентов

- Разветвлённая, более гибкая сеть дистрибуции (онлайн, отделения продаж, партнёры, рекомендации), работающая как вместе, так и вместо сети дистрибуции банка
- Более широкое ценностное предложение брокера генерирует больший (и более диверсифицированный) поток клиентов и увеличивает вероятность успешной продажи банковского продукта
- Перекрёстные продажи (не только кросс-продуктовые, но и кросс-брендовые, cross-selling & upselling)
- Более гибкие возможности привлечения (не так сильно регуляторное давление)



Андеррайтинг

- Андеррайтинг по стандартам брокера (которые, для стандартизации процедуры, ориентированы на самые строгие требования на рынке)
- Проверка кредитной истории (кредитные бюро)
- Качественная и полная комплектация пакета документов и кредитного досье заёмщика по стандартам банка
- Андеррайтинг предмета залога по стандартам банка



Сопровождение сделки

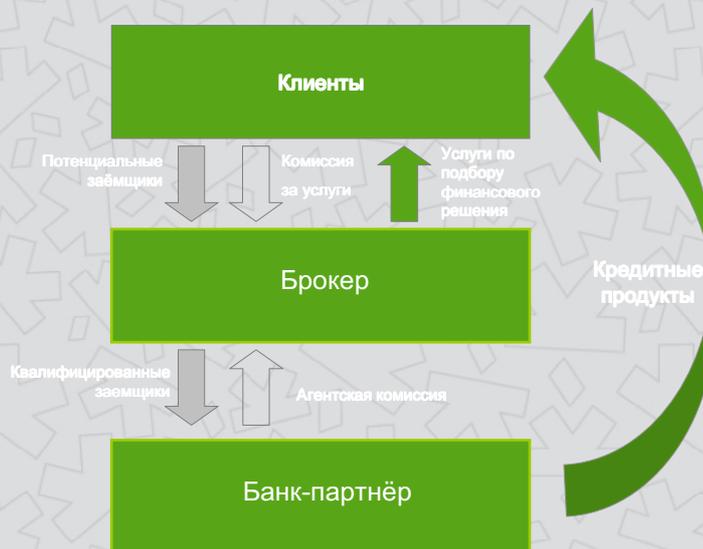
- Взаимодействие с оценочными, страховыми компаниями, риэлторами, органами гос. регистрации
- Консультирование клиента на всех этапах, в том числе и после сделки, помощь в подготовке документов



Автоматизация работы: Front-End System брокера



Взаимодействие сторон при партнёрстве «банк-брокер»



Кредитный брокер и формирование рынка

Кредитный брокер *способствует*

- увеличению прозрачности и добросовестной конкуренции за счёт наглядного сравнения продуктов
- выравниванию рынка, предоставляя возможности дополнительной дистрибуции новым и небольшим игрокам
- росту объёма рынка за счёт привлечения большего количества клиентов и более глубокого проникновения продуктов в клиентскую базу
- появлению новых игроков и классов игроков (например, выходу на рынок оптовых кредиторов)
- повышению финансовой грамотности населения
- разработке и распространению инновационных продуктов



Факторы роста

- Законодательное регулирование
- Становление «оптовых кредиторов»
- Появление отраслевого регулятора (Financial Services Administration и Office of Fair Trading в Великобритании, House Committee For Financial Service, American Association of Residential Mortgage Regulators в США)
- Лицензирование деятельности
- Сертификация специалистов – регуляторами и отраслевыми объединениями (например, Certificate in Mortgage Advice and Practice (CEMAP) в Великобритании)
- Становление отраслевых объединений (подобно Council of Mortgage Lenders в Великобритании, Mortgage Brokers Association и National Association of Mortgage Brokers в США), саморегулируемых организаций (например, Upfront Mortgage Brokers (UMB) в США)
- Потенциал роста – как интенсивный (за счёт увеличения проникновения в клиентскую базу), так и экстенсивный (за счёт роста рынка, особенно в регионах)



Федерация профессиональных кредитных брокеров (ФПКБ)

Организаторами ФПКБ выступили лидирующие игроки сегмента кредитных брокерских услуг: «Кредитмарт», «Независимое бюро ипотечного кредитования» (НБИК) и «ФОСБОРН ХОУМ».

Федерация ставит перед собой следующие цели:

- объединение рынка кредитных брокеров, оздоровление и развитие этого рынка на основе саморегулирования, формирование стандартов работы участников рынка кредитных брокеров и обеспечение их прозрачности и добросовестности;
- повышение финансовой грамотности населения, формирование в общественном мнении адекватного и позитивного образа кредитного брокера, пропаганда кредитных брокерских услуг в целом как инструмента кредитного рынка;
- обеспечение условий, способствующих формированию принципов открытого, ответственного и качественного кредитования в России.

