

«Институт кредитных брокеров в России.  
Текущая ситуация и перспективы развития».

Петербургский  
Жилищный  
Конгресс

1 октября 2008 года



- Кредитные брокеры и потребители:  
насколько востребованы их услуги, насколько готов клиент к их использованию
- Кредитные брокеры в сегменте b2b – перелом отношения игроков рынка к кредитным брокерам
- Две основные дихотомии: электронные брокеры vs. брокеры с физическим присутствием, собственная сеть vs. франшизы
- Кредитные брокеры как проводники инноваций на рынке потребительского кредитования
- Брокеры и кризис

## Кредитные брокеры и потребители: насколько востребованы их услуги, насколько готов клиент к их использованию

- Рост рынка, увеличение количества предложений, появление новых продуктов, меняющиеся экономические условия – объективные факторы, обуславливающие потребность клиента в профессиональной финансовой консультации
- Рост финансового «самосознания» населения
- Широкий спектр тарифных политик брокеров

## Кредитные брокеры в сегменте b2b – перелом отношения игроков рынка к кредитным брокерам

- Возможности перекрёстных продаж, более эффективная дистрибуция, мобильность и гибкость при работе с потенциальными клиентами, совместная разработка новых финансовых продуктов
- Андеррайтинг по стандартам банка / дополнительная проверка клиентов, формирование пакета документов по стандартам банка
- Выравнивание рынка, более справедливая конкуренция (небольшие игроки с меньшей сетью дистрибуции и меньшим рекламным бюджетом получают шанс)

## Кредитные брокеры в сегменте b2b – перелом отношения игроков рынка к кредитным брокерам

- Сокращение операционных расходов на всех этапах бизнес-процесса, от привлечения клиентов до обслуживания на этапе после сделки, снижение кредитных рисков
- Риэлторы, которые были «по совместительству» - де-факто – первыми ипотечными брокерами, осознают необходимость ведения именно профильной деятельности и сотрудничают с брокерами по предоставлению рекомендаций клиентам

# Электронные брокеры vs. брокеры с физическим присутствием

- Наметилась отчётливая дихотомия среди кредитных брокеров: он-лайн брокеры и брокеры с розничной сетью
- Постепенно электронные брокеры развиваются в сторону lead generation, а брокеры с физическим присутствием – в сторону брокеров полного цикла
- Наиболее выигрышная структура – сочетание он-лайн и физического присутствия

	+	-
<b>Он-лайн брокеры</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Технологичны</li><li>• Экономичны</li><li>• Не требуют создания и содержания тяжелой инфраструктуры</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отсутствие личного общения с клиентами снижает качество сервиса и уровень доверия</li><li>• Технологическая платформа накладывает ограничения на расширение спектра услуг</li></ul>
<b>Брокеры с физическим присутствием</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Предоставляют более широкий спектр услуг</li><li>• Сопровождают клиента в течение всего процесса</li><li>• Создают большую добавленную стоимость (за счёт формирования досье клиента)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Требуют создания и содержание инфраструктуры</li><li>• Человеческий фактор</li></ul>

## Региональное развитие: собственные сети, франшизы и партнёры

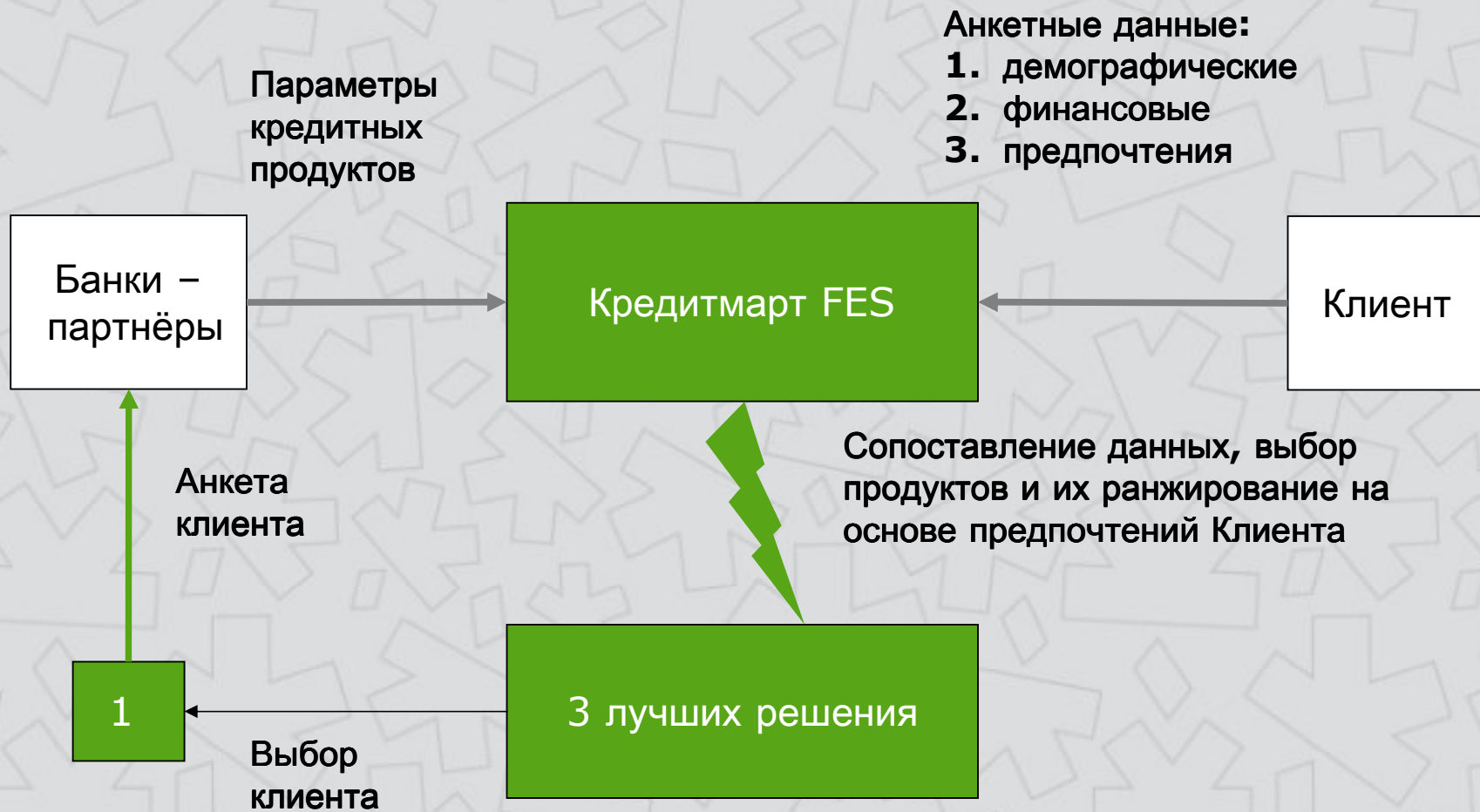
- Существуют несколько подходов к региональному развитию: построение собственной сети, продажи франшиз и построение агентской сети из партнёров
- Многое остаётся общим для всего финансового ритейла, но кредитные брокеры имеют свои особенности.
- Хотя в тактическом плане франшизы оправданы, долгосрочная стратегия всё же не может обойтись без собственных филиалов.
- С собственными филиалами целесообразно выходить в ключевые города региона, создавая «опорный пункт», и затем осваивая регион с помощью различных методов.
- Целевые регионы сильно зависят от продуктового профиля компании, и далеко не всегда совпадает с хрестоматийным перечнем городов-миллионников (пример – Тюмень и ХМАО для ипотеки).

## Региональное развитие: собственные сети, франшизы и партнёры

	+	-
Собственная сеть	<ul style="list-style-type: none"><li>•Повышение капитализации компании</li><li>•Поддержание стандартов качества</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Затраты на инфраструктуру</li><li>•Незнание местной специфики</li></ul>
Франшизы	<ul style="list-style-type: none"><li>•Знание локального рынка</li><li>•Лёгкость развёртывания</li><li>•Возможность быстрого покрытия большого количества регионов</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Трудно контролировать качество</li><li>• Трудно осуществлять выбор регионов: в желаемых регионах может не быть франчайзи и наоборот</li></ul>
Партнёры	<ul style="list-style-type: none"><li>•Знание локального рынка</li><li>•Лёгкость развёртывания</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Невыгодно с точки зрения развития и капитализации бренда</li><li>•Трудно контролировать качество, проводить продуктовую и сервисную политику</li></ul>



# Автоматизация работы: Front-End System брокера



# Взаимодействие сторон при партнёрстве «банк-брокер»



## Брокеры и кризис

- Стабилизирующая функция – перераспределение потоков клиентов от банков, приостановивших кредитование или радикально изменивших условия, более стабильным кредиторам
- Возрастающая важность для потребителя: помощь брокера в подборе программы не только по вектору «выгодно - не выгодно», но и по вектору «действует – отменено - приостановлено»
- Скорость сбора&подачи пакета документов, скорость принятия кредитного решения выходят на первый план
- Кризис ускоряет эволюционные процессы в банковском и финансовом секторе: консолидацию, появление оптовых кредиторов и **брокеров полного цикла** (брокер + лицензия)

# «Классические» кредитные брокеры

Фондирование /  
рефинансирование



\$ +  
п  
р  
е  
м  
и  
я

Кредиторы: банки  
различного размера

Банк

Банк

Банк

Банк

к  
р  
е  
д  
и  
т  
ы

к  
о  
м  
и  
с  
с  
и  
я

«Классические»  
кредитные  
брокеры

Брокер

Брокер

к  
л  
и  
е  
н  
т  
ы

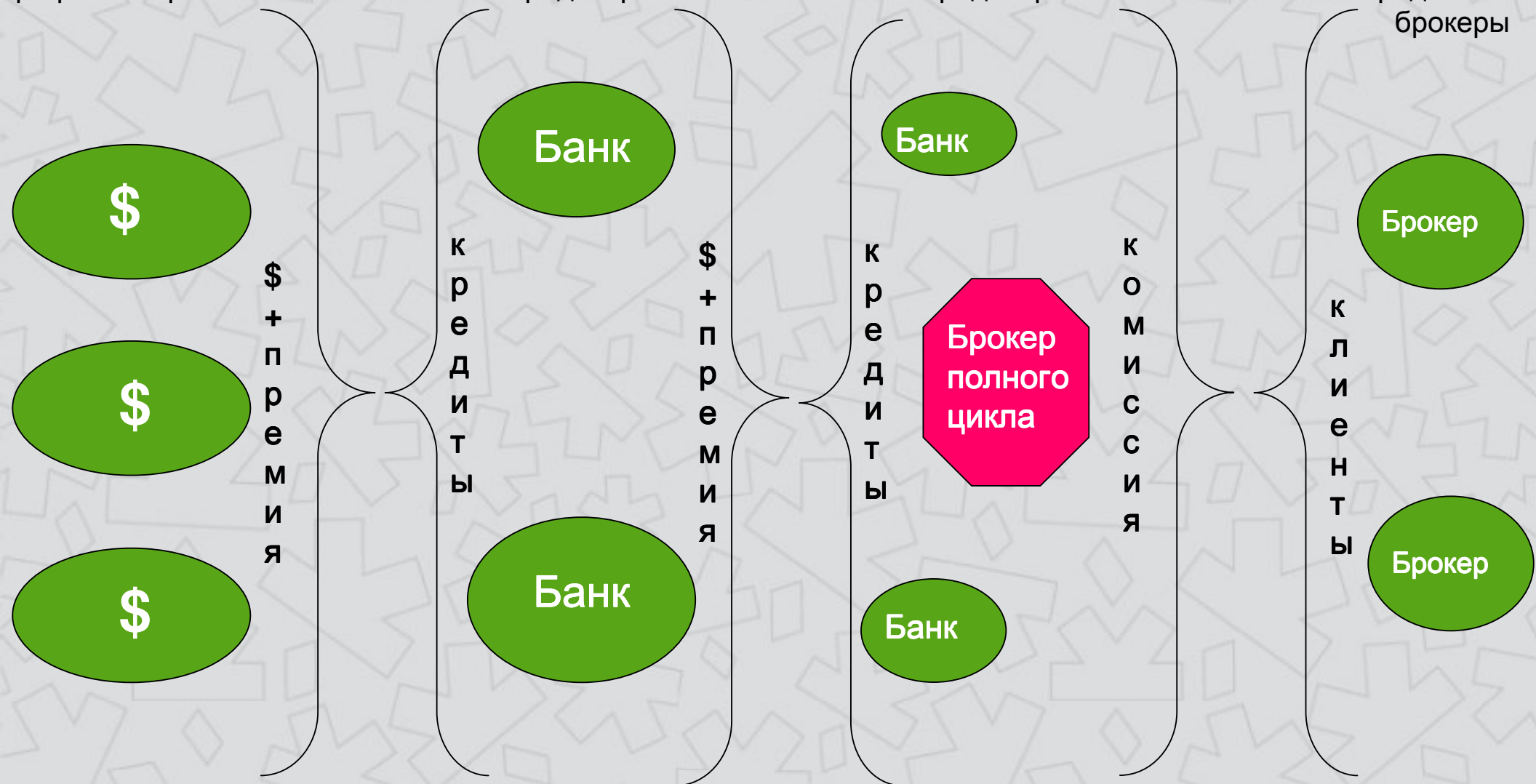
# Брокеры полного цикла

Фондирование /  
рефинансирование

Оптовые  
кредиторы

Розничные  
кредиторы

«Классические»  
кредитные  
брокеры



## 2008: ¾ позади. Что сбылось? \*

- Окончательная реабилитация сочетания «кредитный брокер», перевод «чёрных брокеров» в разряд архаизмов
- Продолжение региональной экспансии – рост ипотечного и кредитного рынков обуславливает рост рынка кредитных брокерских услуг
- Дальнейшая популяризация кредитных брокерских услуг среди населения: рекламная и PR активность, образовательные проекты
- Трудности с финансированием у банков, повышение ставок, ужесточение требований к заёмщикам; как следствие – увеличение ТТУ банков, и в этом **business opportunity** для брокеров
- Отсутствие единообразных принципов функционирования в индустрии



Прогнозы начала года