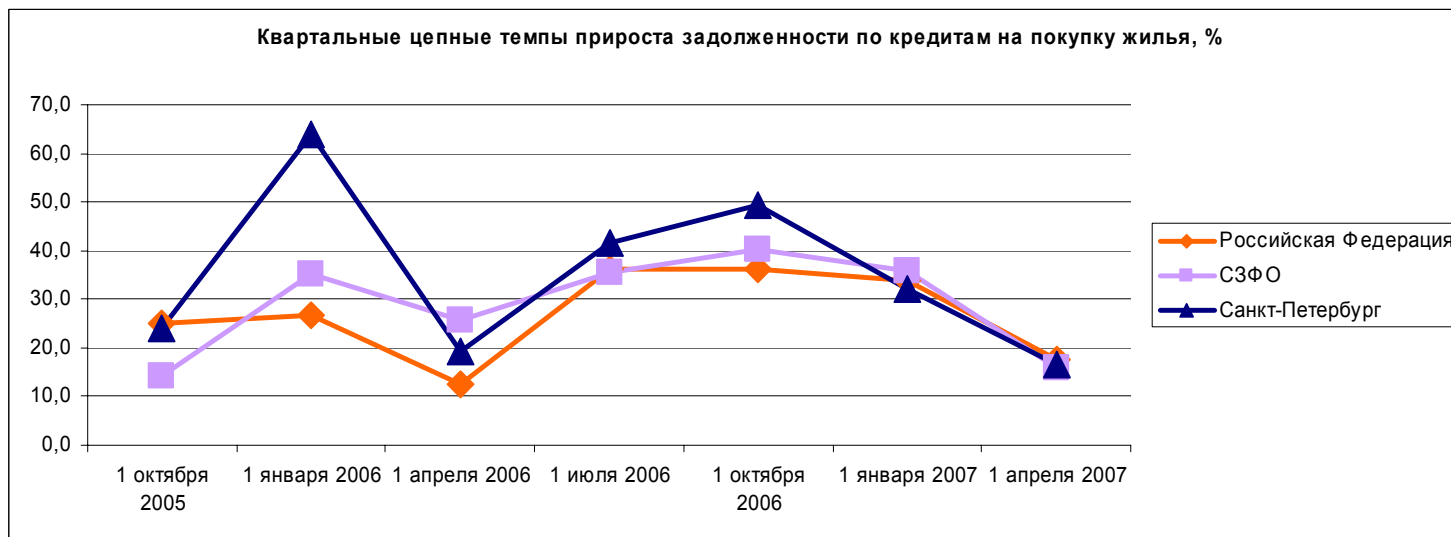


# *Банки и брокеры: Эффективное взаимодействие при ипотечном кредитовании*

О.Л. Зинкевич  
Директор Дирекции розничного бизнеса  
ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад»

## Развитие рынка ипотечного кредитования



## Каналы продаж ипотечных кредитов

1. Филиальная сеть
2. Корпоративный канал
3. Прямые продажи
4. Реклама
5. Непрямые каналы (брокеры)



Запад: 60-70% сделок

РФ: не больше 20% сделок

**Потенциал огромен!**

## *Брокер – клиент: преимущества взаимодействия*

- **Экономия времени**  
Поиск и подбор вариантов кредитов и сделки
- **Выбор оптимальной сделки и кредита**
  - Лучшие условия среди кредитных программ различных банков
  - Дополнительные преференции (скидки, льготы)
- **Удобство**  
Помощь в сборе и маршрутизации пакета документов, в оформлении сделки
- **Высокая вероятность получения кредита**  
Оформление документов по кредиту и недвижимости в соответствии с требованиями банка
- **Повышение «кредитной» грамотности клиента**



## *Брокер – Банк: преимущества взаимодействия*



- **Снижение затрат на привлечение клиентов:**
  - Брокер проводит первичную консультацию
  - Брокер готовит пакет документов
- **Расширение сети продаж**
- **Минимизация трудозатрат на этапе выдачи кредита**  
Сопровождение клиента брокером на всех этапах оформления кредита, консультирование по широкому кругу вопросов
- **Расширение клиентской базы за счет «качественных» Заемщиков**  
Брокер проводит предварительный «отбор» клиентов

## *Финансовые аспекты взаимодействия*

- **Преференции клиенту:**
  - Скидка по комиссиям
  - Скидка по процентным ставкам
- **Комиссионное вознаграждение брокеру**
  - Фиксированная комиссия за сделку
  - процент от объема выдач
- **Комбинированный вариант**



## *Проблемы и риски рынка*



### **1. Повышение квалификации брокеров**

- Информированность брокеров о кредитных программах
- Качество консультирования
- Общий профессиональный уровень

### **2. Сознательное искажение анкетных данных**

### **3. Провоцирование оформления большей суммы кредита, чем требуется Заемщику**

### **4. Учет финансового интереса брокера, а не клиента**

## *Перспективы взаимодействия*

- **Электронный обмен, ускоренная процедура принятия решений**
- **Передача на аутсорсинг андеррайтинга с последующей минимальной проверкой Заемщика со стороны банка**
- **Формирование процедуры взаимодействия**



*Разработка Кодекса брокера*



*Спасибо за внимание!*

*Зинкевич Ольга*

*ZinkevichOL@vtb-sz.ru*

*(812) 324-10-10*