

Ипотечный брокер и банки. Партнёрство в условиях антагонизма при совмещении интересов. Взгляд изнутри

Докладчик: Киселева Ирина Викторовна,
генеральный директор ГК «Центр ипотечного кредитования», г. Воронеж



В сфере ипотечного
брокериджа с **2006** года **22** Ипотечных
брокера в штате

Партнерская сеть:

16 Банков **27** Строительных
компаний **17** Страховых
компаний **7** Оценочных
компаний



Эволюция взаимоотношений ипотечных брокеров и банков



1998-2005
Ипотечный брокер –
это вообще кто?



2005-2008
Ух ты, от него
может быть польза..

Ипотечный
кризис

2008-2010



2010-2014
Пусть будут.
Начинаем дружить



2014-наст. время
Зачатки партнерства



Ипотечный брокеридж

Зарубежный опыт

Российский опыт

Лицензирована	Деятельность	Не лицензирована
Высокое	Доверие банков	Низкое
Выше среднего	Доверие населения	Низкое
Специализированные организации, ипотечные центры, группы	Качественный состав ипотечных брокеров	Ипотечные центры, отделы в строительных компаниях, ипотечные брокеры в агентствах недвижимости, маклеры
Банки	Источник дохода ипотечных брокеров	Население, некоторые банки
Договорные, со взаимными обязательствами и ответственностью	Отношения ипотечный брокер – банки	Без обязательств договорные / не договорные

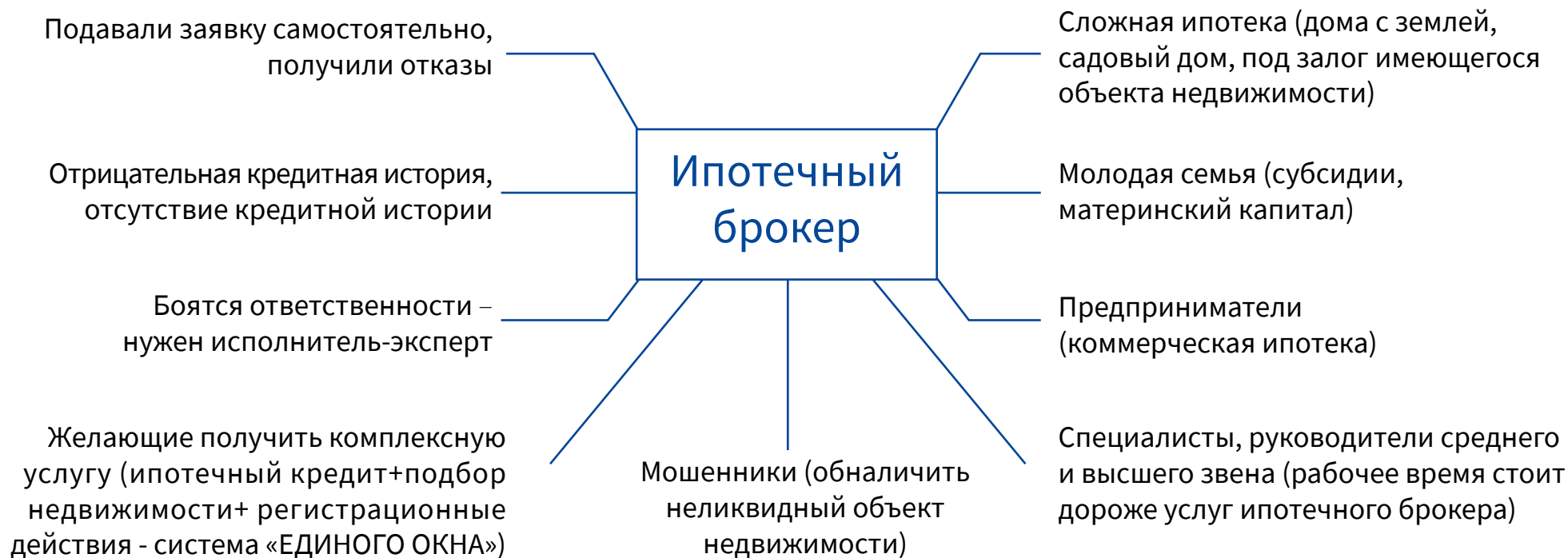
До 70%
ипотечных сделок

Доля партнерского канала

До 15% ипотечных сделок
(по сведениям СБРФ, ВТБ24, РСХП, АИЖК)



Клиенты ипотечных брокеров: кто они?



Ценность ипотечного брокера для банков:

- увеличивает клиентский поток;
- сокращает время и увеличивает шанс получения одобрения заявки по ипотеке;
- увеличивает гарантии выдачи по ипотеке.

Потенциальные угрозы от ипотечного брокера для банков:

- по выдаче невозвратных кредитов (с неликвидным либо отсутствующим объектом недвижимости);
- по увеличению доли заемщиков, выходящим на просрочку.



«Боли» ипотечного брокера:

- завуалированная коррупционность сотрудников банка (кредитные инспекторы, служба безопасности);
- огромная зависимость от компетенций и/или профессионального уровня сотрудника банка «на фронте»;
- зависимость от степени выполнения плана по выдачам банка;
- незащищенность, отсутствие истинно партнерских отношений (банки ведут себя с позиции «сверху», ипотечный брокер вынужден все время «просить»).



Потребности сторон

Ипотечный брокер

Быстрая, слаженная работа
(быстрый выход → довольный клиент →
рекомендации → новые клиенты).

Инструменты привлечения/ удержания
клиентов (обучения от бизнес-тренеров
за счет банка).

Предварительный андеррайтинг
(кредитная история, служба
безопасности).

Банк

Качественные клиенты
в определенном сторонами
количестве.



Выход есть! Или что нужно для удовлетворения потребностей обеих сторон:

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. Ценность быть партнером | Аккредитация ипотечной компании в банках. |
| 2. Обязательства и ответственность | <p>Договор между ипотечными брокерами и банками должен быть:</p> <ol style="list-style-type: none">1) с обязательствами от ипотечных брокеров:<ul style="list-style-type: none">• количество заявок в месяц;• количество выдач в месяц;2) с обязательствами от банка:<ul style="list-style-type: none">• определенный срок обработки заявки по заемщику;• определенный срок выдачи от даты получения полного пакета документов на объект недвижимости;3) с четкими условиями не только работы, но и расторжения договора (невыполнения обязательств, превышение % клиентов на просрочке по договору, иное).4) с правом защиты ипотечного брокера при инициативе расторжения договора со стороны банка. |



Выход есть! Или что нужно для удовлетворения потребностей обеих сторон:

3. Награда

Преференции ипотечному брокеру (комиссия) либо клиенту (снижение % ставки), только по результату работы.

4. Контроль

Активная статистика работы ипотечных брокеров за определенный сторонами период:

- количество поданных/ одобренных заявок;
- % отказов;
- % клиентов на просрочке, % невозвратных кредитов;
- сверка клиентов.

5. Актуальные знания продукта

Плановые обучения по программам кредитования, тестирования ипотечных брокеров 1 раз / квартал, и только по результатам тестирования – подтверждение сертификации ипотечного брокера либо допуска к работе с продуктами банка.



В результате:

1. Увеличение количества качественных заявок в банк.
2. Увеличение конверсий:
 - выдач – к одобренным заявкам,
 - одобренных заявок – к поданным.
3. Увеличение ценности работы с банком.
4. Повышение уровня доверия между банком и ипотечным брокером.

Увеличение совместных сделок



Готова поспорить

Ирина Киселева

ГК «Центр ипотечного кредитования»

Раб: 8 800 770 70 41

Моб: 8 903 025 40 53

Email: kiseleva@vrn-ipoteka.ru

