Еще памятны те времена, когда само понятие «кредит» было незнакомо большинству населения. И появившееся на Западе понятие «жизнь в кредит» порождало только непонимание с оттенком презрения.

Непонимание – потому что у нас невозможно было приобрести телевизор, холодильник (не говоря уже о машине и жилье), не имея на руках достаточных для этого средств. Презрение – потому что это пугало, и при отсутствии стабильности у нас в стране было непонятно – как можно покупать вещи в «долг»?

А вдруг завтра очередной глобальный кризис, опять сумасшедшая инфляция или банкротство предприятия, на котором было проработано не один год? Но все же нет-нет, да и прорывалось что-то похожее на зависть и желание иметь и у нас такую возможность.
Потихоньку ситуация в стране улучшалась, люди обретали уверенность в завтрашнем дне. Кредит стал явлением обычным, подчас даже обыденным. Банковская сфера у нас стремительно росла и развивалась. Естественным стало развитие конкуренции.

Перечень услуг все ширился, в рекламах, как будто соревнуясь друг с другом в количестве нулей (0% первоначальный взнос, 0% ставка по кредиту и т.п.), появлялись банковские услуги на новых условиях. Однако не стоит забывать, что у банка, как и у любой другой организации, конечной целью является привлечение как можно большего количества клиентов и получение как можно большей прибыли.

А для достижения этой цели очень часто и используются «не совсем чистые» средства. Да и просто собрать информацию по интересующему вопросу у всех банков (тем более, что у одного банка очень часто несколько предложений по какой-то услуге), а потом еще проанализировать и сравнить эти данные становится непросто.

Попробуйте получить консультацию у какого-то одного банка, который, скорее всего, придется посетить лично, посчитайте потраченное время и прикиньте, что вам еще нужно посетить остальные хотя бы самые крупные банки. Это притом, что у человека, занятого с 9-00 до 18-00, остается только суббота, но не у всех банков она рабочая! А если добавить сюда еще кредитные союзы и операторов рынка потребкредитования?

Отсюда вытекает первая предпосылка появления в цепочке «клиент-банк» нового действующего лица – кредитного брокера. Само понятие появилось не у нас, как и многое другое оно пришло с цивилизованного Запада.

Там уже было бурное развитие банков и такая же сумятица в предложениях. На данный момент в западных станах за помощью к кредитным брокерам обращаются 8 из 10 заемщиков, в США до 80% ипотечных кредитов выдаются через ипотечных брокеров.

Рано или поздно подобная ситуация будет и у нас. В данный момент соотношение количества кредитов выданных через кредитного брокера к общему количеству выданных банками кредитов постоянно и неуклонно растет.
Однако в развитии кредитных брокеров в Украине есть несколько проблем. Принято считать, что услугами кредитного брокера пользуются в основном проблемные заемщики или те, кому просто лень тратить время на сбор информации.

В сознании наших кредитополучателей еще сидит чисто психологическое негативное отношение к любому виду посредничества. Подрывают имидж и так называемые «черные брокеры». Откройте газету объявлений, и вы увидите предложения по типу «Вам всюду отказали в выдаче кредита?

100% гарантия получения необходимой суммы!». В этом случае вы не застрахованы от обмана. Путь получения кредита в такой ситуации зачастую лежит через недобросовестных сотрудников банка, махинации с документами и т.п.

Думаю, нет смысла говорить о возможности навсегда подмочить свою кредитную репутацию. Для банка это также несет негативные последствия. Поэтому банки очень осторожно подходят к вопросу сотрудничества с кредитным брокером.

И только в исключительных ситуациях устанавливаются договорные отношения между кредитным брокером и банком. Наличие у кредитного брокера договоров с банками (обязательно не с одним!) является важнейшим критерием при выборе кредитного посредника.
«Белые брокеры» ориентированы на долгосрочное сотрудничество с клиентом и создание безупречной деловой репутации. Они работают в соответствии с

установленными правилами рынка.

Очень часто информация о работе заемщика с каким-то кредитным брокером передается через друзей, знакомых, и очень важно обеспечить клиента максимальной поддержкой и предложить ему действительно самые выгодные условия. Сотрудничество с данным типом брокеров выгодно и банкам.

По большому счету, банку не так важно, пришел человек сам или его привел брокер. Важно привлечение новых хороших клиентов. Кредитный брокер зарабатывает на комиссиях банка. Обычно это от 0,5% до 1% в зависимости от суммы сделки.

Существует небольшое число кредитных брокеров, которое смогли, заключив выгодные договора с банками, имея большую базу клиентов и хорошую репутацию, позволить себе предоставлять услуги клиентам бесплатно, не требуя от них материального вознаграждения. Такая схема работы является наиболее выгодной для клиента, и как следствие этого факта, имеет тенденцию на все более частое ее применение большинством крупных кредитных брокеров.