

# БЪЛГАРИЯ BusinessWeek

4 юни 2007

4.50 лв.

10 ГОДИНИ ПО-КЪСНО

## ТЪМНАТА СТРАНА НА СКАНДАЛИТЕ

Възможна ли е нова криза: икономиката е в добра форма, но дефицитът надвисва като дамклев меч над доходите

от КАРМЕЛИТА ДЕНЕВА (16)

СПЕЦИАЛЕН ДОКЛАД

КАК КРИМИНАЛНИЯТ КАПИТАЛ  
СЕ ПРЕВРЪЩА В ИНВЕСТИЦИИ

от РОБЕН ФАРЗАД (44)

4.50 ЛЕВА



# Професия кредитен консултант

## Все повече бизнесмени търсят банкови заеми чрез компетентно посредничество

ОТ ВЕРИСЛАВА БЕНОВА

**И**ВАН ИВАНОВ е счетоводител. От две години предлага и ипотечни заеми за бизнес като кредитен консултант. Съветва фирмите от подаването на документите до края на живота на кредита. Прави така, че клиентите му да получат най-правилното финансиране и да си спестят време и нерви. И ако допреди две години заниманията му с кредитно посредничество са били източник на допълнителен доход, днес те изпреварват тези от счетоводната му дейност.

Мария Колева има 5 оранжерии в Силистра. Търси кредит за рефинансиране на потребителски заеми към няколко кредитора и средства за построяване и оборудване на още два. Обикаля няколко финансови институции, но всичките ѝ отказват заем. Един ден разбира, че в нейния град има кредитен консултант... За Мария предимствата от това да ползваш консултант, вместо да обикаляш институциите, са дългосрочното сътрудничество и предоставянето на консултации, личното отношение и неформалния контакт. На въпроса, какви качества и умения притежава твоят кредитен консултант, Мария посочва: умее да работи с хора, познава добре материята и не на последно място - вдъхва доверие.

Историята на Иван Иванов и Мария Колева са истински и вече са всекидневие: Иванов е



кредитен консултант към специализираното дружество за бизнес ипотечни кредити Кредитекс, а Мария Колева - негов клиент.

През 2006 г. много клиенти започват да преминават от един кредитор при друг в търсене на по-изгодни условия. Очертават се ясно два типа посредничество. Единият тип посредници съветват клиентите да сменят кредитора за дребни разлики в лихвите. А другият - как да структурират кредита си. Кредитните консултанти ще стават популярни поради две основни причини. Първо, клиентите са атакувани с оферти от множество институции,

**Над 70% от всички ипотечни кредити са отпуснати чрез "мобилни" консултанти**

без това да гарантира, че ще получат най-доброто решение на своя казус. Второ, все още има фирми, които не знаят как да представят бизнеса си пред кредитора. А кредитните консултанти предлагат такива условия на клиент и кредитор, че да се стигне до добра сделка.

Кредитното посредничество възниква в

САЩ през 80-те години на XX век. Според Wholesale Access Mortgage Research през 2006 г. над 70% от всички ипотечни кредити са отпуснати чрез "мобилни" консултанти. В Америка над 120 000 консултанти са с много печеливш малък бизнес. У нас този тип посредничество е сравнително ново. Едни от пионерите на ипотечното брокериране са Кредитекс - те започват да изграждат мрежа от консултанти в по-големите градове с основаването си през 2004 г. През 2006 г. се появяват Кредит център на Адрес Груп, Кредитланд на Моите пари и др. С по няколко кредитни институции работят Меркантил (например жилищно кредитиране чрез Булбанк и Пощенска банка, бизнес ипотечно чрез Кредитекс), Кредитланд (Булбанк, Пощенска банка, ПИБ, Алианс България, Ейч Ви Би Банк Биохим, Кредитекс), Евро Консулт Инвест (Ейч Ви Би Банк и Кредитекс) и др.

Кредитните консултанти са специалисти в една или друга сфера на икономиката - собственици на счетоводни къщи, финансови анализатори на свободна практика и банкови служители, напуснали покрай реструктурирането на банките. За над 90% от тях тази дейност е допълнителна. Според неформалното проучване на Кредитекс от април 2007 г. в 21 града у нас 86% са с висше образование и опит във финансовата сфера. Професията обаче не е за всеки - необходими са опит, познания, предприемчивост, контакти. От обучените над 200 човека от Кредитекс само около една пета са активни.

Насищането на ипотечния пазар с продукти и оферти с неясно съдържание ще кара все повече граждани и фирми да се съветват с кредитни консултанти, преди да сключат договор. И ако преди две години хората са гледали на тях с недоверие, днес много повече ги възприемат и им вярват. В професията има хляб, защото "дейността на мобилния консултант е по-звъкава от тази на чиновника" (Мария Колева) и защото "на един динамичен финансов пазар винаги ще има нужда от съвети" (Иван Иванов). ■