**Кредитный консультант**

Деятельность кредитного консультанта представляет собой работу с применением знаний о банках, процентных ставках, необходимых документах для оформления кредита, сумм первого взноса для ипотечного или автомобильного кредитования. Кредитный консультант – сотрудник банка, являющийся связующим звеном между потенциальным заемщиком и кредитным отделом. Именно с ним в первую очередь ведет диалог посетитель.

Работа кредитного консультанта заключается в упрощении задач сотрудников кредитного отдела и вся основная миссия по разъяснению условий конкретного займа возлагается именно на него. Таким образом, кредитный консультант ускоряет и оптимизирует работу финансового учреждения.

Консультант является должностным лицом, которое выполняет поручения банка и оказывает содействие клиентам в выборе наиболее подходящего вида займа. В его задачу входит оформление заявок. При этом делать это он должен быстро и безошибочно. Среди обязанностей такого работника нет рассмотрения заявок, выдачи решения по поводу выдачи кредита, расчета прогнозов, контроля выплаты задолженности или проверки подлинности документов. Кредитный консультант обязан работать с клиентом исключительно на начальном этапе, еще до заключения договора.

Консультант гарантирует снижение времени, за которое потенциальный заемщик изучает условия действующих кредитных программ. При этом именно кредитный консультант должен сообщить заемщику информацию, которая касается дополнительных выплат по кредиту. Если клиент сомневается в выборе того или иного займа, то работник банка должен оказать помощь в выборе, исходя из возможностей и жизненных обстоятельств клиента. При заполнении бумаг консультант должен проследить, чтобы все было записано по правилам банка. Таким образом, кредитный консультант ускоряет и оптимизирует работу финансового учреждения.

На сегодняшний день в связи с высоким спросом на подобные услуги появилась смежная профессия – кредитный брокер (кредитный консультант работающий самостоятельно). Кредитный брокер также является участником финансового рынка, который выступает посредником между банками и заёмщиками в процессе осуществления операций кредитования физических и юридических лиц. В развитых странах кредитные брокеры являются полноценными составляющими финансового рынка. Традиционно, банки и другие кредитные учреждения реализуют свои продукты самостоятельно. Однако, по мере того, как рынок недвижимости становится более конкурентоспособным, роль кредитного брокера становится все более популярной. На сегодня в наиболее развитых финансовых рынках (особенно в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Испании и Канаде) кредитные брокеры являются наибольшими распространителями банковских продуктов для заемщиков.

В России данный вид деятельности появился совсем недавно. В настоящее время, помимо традиционных кредитов, существует большое количество производных кредитных продуктов – аккредитивы, факторинг, кредитные линии, овердрафты, векселя, кредитные карты, – о которых большинство заёмщиков имеют не полное представление, и, следовательно, нуждаются в помощи консультантов.

Кредитные брокеры могут работать независимо или заключать соглашения с банками. В отличие от собственных консультантов кредитных организаций, их услуги являются платными. Стоимость услуг различна для каждого конкретного случая и зависит от вида кредитования и сложности работы с клиентом, но в среднем колеблется от 1% до 5% от суммы кредита. Оплату своих услуг они могут получать либо от клиента, либо от кредитной организации (в случае заключения соглашения). Брокеры могут полностью избавить заемщика от визитов в банк, за исключением дня подписания договора. С кредитными специалистами они могут сотрудничать лично.

Перечень услуг кредитного брокера

* Анализ документов
* Оценка платежеспособности заёмщика
* Подбор оптимальной кредитной программы в соответствии с запросами заёмщика
* Подробный расчёт всех сопутствующих расходов
* Сравнительный анализ схем погашения кредита
* Разъяснение особенностей кредитования в банках
* Рекомендации по повышению статуса заёмщика
* Формирование полного пакета документов для подачи в банк
* Предварительное согласование о возможности кредитования заёмщика
* Подача заявки в банк
* Сопровождение рассмотрения документов заёмщика в банке
* Уменьшение срока рассмотрения заявки
* Снижение риска отказа на получение кредита

Что нужно окончить, чтобы стать кредитным консультантом?

* Бакалавриат «Экономика»
* Специалитет «Экономическая безопасность»

Характеристика сотрудника

Кредитный консультант должен обладать коммуникабельностью, целеустремлённостью и ответственностью, так как работа специалиста включает в себя общение с заёмщиками. Также специалисту не помешает организованность, дисциплинированность и внимательность при заполнении документации.

Трудовые обязанности

Кредитный консультант помогает заёмщику узнать обо всех возможных процентах, комиссиях и сборах. Подбирает оптимальный вариант получения ссуды индивидуально для каждого клиента, при этом учитывает его пожелания, возраст, стаж, финансовые возможности. Следит за правильностью заполнения необходимых бумаг, заявлений, анкет, справок. Предоставляет помощь с документами после получения кредита с договором, графиком платежей.

*При подготовке материала использовалась информация с сайтов:*[*http://creditivklad.ru*](http://creditivklad.ru/)*,*[*http://ru.wikipedia.org/*](http://ru.wikipedia.org/)*,*[*http://gdekredit.com/*](http://gdekredit.com/)