

Денис Шевчук

Бизнес-кредит: технологии получения



Денис Шевчук

**Бизнес-кредит:
технологии получения**

«Автор»

Шевчук Д. А.

Бизнес-кредит: технологии получения / Д. А. Шевчук —
«Автор»,

Данная книга написана на основе работы в банках и на опыте кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования. Это первое и единственное в России издание, которое подробно описывает технологии получения инвестиций и кредитов. Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет два высших образования (экономическое и юридическое), опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (www.deniskredit.ru).

© Шевчук Д. А.

© Автор

Содержание

Сокращения и определения	5
Об авторе	7
Введение	8
Раздел I. Общие положения	9
1. Основные условия кредитования	9
1.1. Целевая группа	9
1.2. Общие требования к заемщику	9
1.3. Продукты, выдаваемые в рамках программы КМБ	10
1.3.1. Микрокредит	10
1.3.2. Кредит на развитие бизнеса	10
1.3.3. Овердрафт	11
1.3.4. Кредит под наличную выручку	11
1.3.5. Транспорт для бизнеса	12
Заключительные положения	17
1.4. Платность по кредитным продуктам КМБ	18
1.5. Формы выдачи кредитов	18
1.6. Ограничения по выдаче кредитов в рамках Программы КМБ	18
2. Функции Кредитных Экспертов:	19
Раздел II. Кредитный цикл	20
1 этап. Привлечение клиентов	21
2 этап. Консультация потенциальных клиентов	22
3 этап. Подготовка предложений по кредиту	24
1. Посещение места бизнеса	24
2. Сбор информации о деятельности клиента и ее качественный анализ	25
3. Оценка финансового состояния Заемщика	26
4. Оценка финансового состояния Поручителя	26
5. Оценка обеспечения кредита	26
6. Проверка клиентов службой безопасности (СЭБ)	28
7. Юридическая экспертиза	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Шевчук Денис Александрович

Бизнес-кредит: технологии получения

Сокращения и определения

- **Программа КМБ** – программа по кредитованию клиентов Банка по технологии, описанной в настоящем пособии, кредитными экспертами, обученными и владеющими данной технологией.
- **Порядок КМБ** – порядок кредитования малого бизнеса
- **КЭ** – сотрудник подразделения КМБ – кредитный эксперт, обученный технологии выдачи кредитов по Программе КМБ
- **НО** – Начальник отдела кредитования малого бизнеса Филиала или Дополнительного офиса Банка
- **ИП** – индивидуальный предприниматель
- **Банк** – КБ
- **ЦО** – Центральный офис Банка
- **Филиал** – обособленное структурное подразделение Банка, зарегистрированное в качестве филиала
- **Подразделение КМБ** – Департамент/ управление/ отдел
- **Руководитель подразделения КМБ** – Директор Департамента / Начальник управления/ Начальник отдела
- **Заемщик** – Клиент, получивший кредит
- **Связанные лица** – юридические лица, ИП, физические лица, у которых пересекаются финансовые потоки, либо которых объединяют родственные связи, либо перекрестные обязательства (кредиты, залоги, поручительства)
- **Руководитель РП** – Директор филиала/ Начальник отделения / Дополнительного офиса Банка
- **МКК** – Малый Кредитный Комитет
- **Юридическое подразделение** – Юридический Департамент ЦО, юридический отдел Филиала, юрисконсульты Филиала
- **СЭБ** – служба экономической безопасности Банка
- **Клиент** – лица, обратившиеся за предоставлением услуг либо получающие услуги по Программе КМБ
- **РП** – региональное подразделение Банка (филиал, дополнительный офис, либо иное обособленное структурное подразделение Банка, зарегистрированное в соответствии с требованиями ЦБ РФ)
- **КБ** – коммерческий банк, коммерческие банки
- **ЦБ** – центральный банк
- **ц.б.** – ценные бумаги, ценная бумага
- **ю.л.** – юридическое лицо, юридические лица
- **ф.л.** – физическое лицо, физические лица
- **р/с** – расчетный счет
- **т/с** – текущий счет
- **к/с** – корреспондентский счет
- **д.б.** – должен быть
- **м.б.** – может быть (могут быть)
- **УК** – уставный капитал

- **СК – собственный капитал**
- РКЦ – расчетно-кассовый центр
- АО – акционерное общество
- РЦБ – рынок ценных бумаг
- А – актив
- П – пассив
- з/п – заработная плата

Об авторе

Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), автор статей и книг, Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (кредитный брокер, ООО “ИНТЕРФИНАНС МВ”, www.deniskredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право),

Кандидатский минимум по специальности “Финансы, денежное обращение и кредит”.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович, Шевчук Нина Михайловна, Шевчук Александр Львович.

Введение

Данная книга осована на современных принципах ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов. Рекомендую прочитать 2–3 раза и вы без труда освоите предмет.

Пособие содержит как теоретический материал, так и практические рекомендации.

С уважением,

Шевчук Денис

Сайт автора www.deniskredit.ru

Раздел I. Общие положения

1. Основные условия кредитования

1.1. Целевая группа

- **Юридические лица** (коммерческие организации), зарегистрированные в регионе присутствия Банка;

- **Индивидуальные предприниматели (ИП)** – зарегистрированные в регионе присутствия Банка;

- **Физические лица** – резиденты РФ, зарегистрированные в регионе присутствия Банка при условии, что:

- физическое лицо является Индивидуальным предпринимателем

- или

- физическое лицо является учредителем юридического лица

В случае если физическое лицо имеет стабильные источники доходов в Российской Федерации, но не является резидентом РФ, возможны следующие варианты выдачи кредита:

- **выдача кредита связанному лицу** (физическому лицу-резиденту РФ или юридическому лицу, зарегистрированному в РФ) под поручительство физического лица-нерезидента.

- **выдача кредита физическому лицу-нерезиденту под два поручительства связанных лиц** (физических лиц-резидентов РФ и/или юридических лиц (коммерческих организаций), зарегистрированных в РФ).

Связанные лица должны быть зарегистрированы в той области РФ, где есть РП Банка и у Банка есть возможность проверить клиента на наличие негативной информации

В случае если в подразделение КМБ обратился клиент, который ведет бизнес в городе (области) РФ, где расположено данное подразделение, но зарегистрирован в другой области РФ, выдача кредита этому клиенту возможна:

- при условии, что в той области РФ, где он зарегистрирован, есть Филиал Банка и у Банка есть возможность проверить клиента на наличие негативной информации

- и/ или

- при условии наличия 2х поручителей: физических лиц-резидентов РФ и/или юридических лиц (коммерческих организаций), зарегистрированных в регионе РФ, где расположен Филиал. И у Банка есть возможность проверить поручителей на наличие негативной информации.

1.2. Общие требования к заемщику

Срок фактической работы не менее 6-ти месяцев. Под сроком фактической работы бизнеса понимается период, в течение которого фактические владельцы бизнеса Заемщика осуществляли предпринимательскую деятельность.

Деятельность не убыточна по результатам проведенного финансового анализа управленческой отчетности (см. подробнее Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006; Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону:

Феникс, 2006; Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Сумма кредита не может превышать 100 % собственного капитала Заемщика по данным анализа управленческой отчетности.

Наличие необходимой разрешительной документации (лицензии, сертификаты).

Наличие у владельцев бизнеса (аффилированных с ними лиц) личного имущества (недвижимость, автотранспорт, другое имущество), сравнимого с объемами бизнеса.

Отсутствие отрицательной кредитной истории.

Отсутствие претензий третьих лиц к счетам клиента (картотека неоплаченных документов, арест счетов и т. д.).

1.3. Продукты, выдаваемые в рамках программы КМБ

- Микрокредит.
- Кредит на развитие бизнеса.
- Овердрафт.
- Кредит под наличную выручку.
- Транспорт для бизнеса.

1.3.1. Микрокредит

Таблица

Форма кредитования	Кредит - предоставление денежных средств на определенный срок разовым зачислением на банковский счет заемщика
Сумма кредита	1) от 10 000 до 1 000 000 рублей включительно. 2) от 300 до 35 000 долларов США, ЕВРО.
Валюта кредита	Рубли, доллары США, ЕВРО
Срок кредита	До 24 месяцев
Обеспечение	1) Кредит может быть необеспечен залогом, при этом обязательно оформляется поручительство ЮЛ, ИП или физических лиц. 2) Возможно дополнительное оформление залога (недвижимость, автотранспорт, оборудование, личное имущество, товары в обороте, либо другие виды ликвидного залога). 3) Залог товаров в обороте не может составлять более 70% от общей суммы обеспечения. 4) При кредитовании на приобретение основных средств возможно предоставление кредита под залог приобретаемых основных средств.
Дополнительное обеспечение	1) Обязательно поручительство фактических владельцев бизнеса (учредителей) ЮЛ, либо основных учредителей с долей участия более 50%. 2) По кредитам ИП или физических лиц – обязательно поручительство супруги (супруга) предпринимателя.
Страхование залога	1) Не является обязательным. 2) Решение о целесообразности страхования залога принимает МКК.
Целевое назначение кредита	Любые цели связанные с бизнесом (пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, ремонт и т.д.). При оформлении кредита на физическое лицо указывается цель – потребительские нужды.
Порядок погашения	1) Ежемесячно равными долями, согласно установленного графика. 2) При наличии ярко выраженной сезонности бизнеса, возможен индивидуальный график. 3) Возможна отсрочка погашения основного долга сроком до 3-х месяцев (при кредитах на приобретение основных средств, ремонт). 4) Погашение кредита в конце срока не допускается.
Дополнительные условия	Открытие клиентом счета в Банке является обязательным, условием при выдаче кредита.

1.3.2. Кредит на развитие бизнеса

Таблица

Форма кредитования	1) Кредит - предоставление денежных средств на определенный срок разовым зачислением на банковский счет заемщика. 2) Кредитная линия с лимитом задолженности - предоставление денежных средств на банковский счет заемщика в течение определенного срока несколькими суммами (траншами) при установленном единовременном максимальном лимите текущей задолженности, ограничивающем требования заемщика на любую дату действия договора
Сумма кредита	1) От 100 000 до 6 000 000 рублей включительно. 2) От 3 000 до 200 000 долларов США, ЕВРО.
Валюта кредита	Рубли, доллары США, ЕВРО
Срок кредита	1) На пополнение оборотных средств до 2 лет. 2) На инвестиционные цели до 5 лет. (обязательно наличие твердого обеспечения: недвижимость, автотранспорта, оборудования, личного имущества).
Обеспечение	1) Залог недвижимости, автотранспорта, оборудования, личного имущества, товаров в обороте, других видов ликвидного залога. 2) Залог товаров в обороте не может составлять более 70% от общей суммы обеспечения. 3) При кредитовании на приобретение основных средств возможно предоставление кредита под залог приобретаемых основных средств.
Дополнительное обеспечение	1) Обязательно поручительство фактических владельцев бизнеса (учредителей) ЮЛ, либо основных учредителей с долей участия более 50%. 2) По кредитам ИП или физических лиц – обязательно поручительство супруги (супруга) предпринимателя.
Страхование залога	1) Не является обязательным. 2) Решение о целесообразности страхования залога принимает МКК.
Целевое назначение кредита	Любые цели связанные с бизнесом (пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, ремонт и т.д.). Оформление кредита на физическое лицо допускается в сумме до 1 млн. руб., и указывается цель – потребительские нужды.
Порядок погашения	1) Ежемесячно равными долями, согласно установленного графика. 2) При наличии ярко выраженной сезонности бизнеса, возможен индивидуальный график. 3) Возможна отсрочка погашения основного долга сроком до 6-ти месяцев (при кредитах на приобретение основных средств, ремонт). 4) Погашение кредита в конце срока допускается по траншам в рамках кредитной линии.
Дополнительные условия	Открытие клиентом счета в Банке является обязательным, условием при выдаче кредита.

1.3.3. Овердрафт

Овердрафт – кредитование банковского счета заемщика при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств и оплата расчетных документов с банковского счета заемщика (если договором банковского счета предусмотрено проведение данной операции) при установленном лимите задолженности и сроке погашения кредитных обязательств заемщика

Сумма овердрафта	От 100 000 до 3 000 000 рублей включительно.
Валюта кредита	Рубли
Срок действия кредитного договора	1) При отсутствии кредитной истории в Банке – 6 месяцев. 2) При наличии положительной кредитной истории в банке – 12 месяцев.
Обеспечение	1) Обязательно поручительство фактических владельцев бизнеса (учредителей) ЮЛ, либо основных учредителей с долей участия более 50%. 2) По кредитам ИП – обязательно поручительство супруги (супруга) предпринимателя.
Целевое назначение кредита	Пополнение оборотных средств.
Порядок погашения	Сумма задолженности, существующая на начало отчетного месяца, должна быть погашена за счет поступлений на ссудный счет в течение отчетного месяца.
Дополнительные условия	1) Обязательно наличие в банке расчетного счета клиента, работающего не менее 1 месяца. 2) Сумма овердрафта может составлять: при первичной выдаче овердрафта – не более 25% от среднемесячного поступления безналичной выручки на счет Клиента в Банке за последние 3 месяца (если счет клиента в Банке работает менее 3 месяцев – за последний месяц); при повторной выдаче овердрафта – не более 50% от среднемесячного поступления безналичной выручки на счет Клиента в Банке за последние 3 месяца.

КЭ обязан ежемесячно отслеживать объем средств, проходящих по счетам заемщика в Банке. При существенном (более чем на 30 %) снижении среднемесячного поступления безналичной выручки на счет Клиента в Банке (рассчитывается за последние три месяца), в сравнении со среднемесячными поступлениями, которые брались в расчет при определении суммы овердрафта, КЭ готовит распоряжение за подписью Руководителя подразделения КМБ о соответствующем снижении лимита овердрафта, начиная с месяца, следующего за месяцем в котором было допущено снижение. Пересмотр лимита в сторону увеличения обязательно выносится на рассмотрение КК Филиала/МКК ЦО.

1.3.4. Кредит под наличную выручку

Таблица

Форма кредитования	Кредитная линия с лимитом задолженности - предоставление денежных средств на банковский счет заемщика в течение определенного срока несколькими суммами (траншами) при установленном единовременном максимальном лимите текущей задолженности, ограничивающем требования заемщика на любую дату действия договора
Сумма кредита	От 100 000 до 3 000 000 рублей включительно.
Валюта кредита	Рубли
Срок действия кредитного договора	Срок действия кредитного договора – не более 1 года. Кредит предоставляется траншами. Срок погашения каждого транша может составлять 3, 4 или 6 месяцев.
Выдача кредита	1) Предоставление кредита осуществляется траншами путем зачисления денежных средств на расчетный счет заемщика в Банке. 2) Выдача следующего транша осуществляется только в случае, если фактическая задолженность по кредиту не превышает 50% от величины установленного лимита.
Обеспечение	1) Обязательно поручительство фактических владельцев бизнеса (учредителей) ЮЛ, либо основных учредителей с долей участия более 50%. 2) По кредитам ИП – обязательно поручительство супруги (супруга) предпринимателя.
Целевое назначение кредита	Пополнение оборотных средств.
Порядок погашения	1) Устанавливается график погашения каждого транша кредита с условием равномерного погашения каждые 15 календарных дней 2) По кредитам со сроком погашения траншей 4 и 6 месяцев устанавливается отсрочка первого платежа в погашение основного долга – 30 календарных дней; 3) Досрочное погашение кредита допускается без ограничений
Дополнительные условия	1) Обязательно наличие в банке расчетного счета клиента, работающего не менее 1 месяца. 2) Лимит кредитования может составлять: если выручка поступает в банк по договору об инкассации – не более 75% от среднемесячной наличной выручки по счету Клиента в Банке за последние 3 месяца (если счет клиента в Банке работает менее 3 месяцев – за последний месяц); если выручка сдается Клиентом в банк самостоятельно – не более 50% от среднемесячной наличной выручки по счету Клиента в Банке за последние 3 месяца (если счет клиента в Банке работает менее 3 месяцев – за последний месяц). 3) Сдача наличной выручки в Банк осуществляется Клиентом не реже, чем 1 раз в 3 рабочих дня. 4) Сумма наличной выручки, сдаваемой Клиентом в Банк, составляет: при наличии договора об инкассации – не менее 400 000 руб. в месяц; если выручка сдается Клиентом в Банк самостоятельно – не менее 600 000 руб. в месяц.

Пересмотр лимитов кредитования в рамках действующих кредитных линий, должен осуществляться не реже 1 раза в квартал с обязательным проведением полного финансового мониторинга заемщика.

Особенности и условия предоставления данных кредитных продуктов регламентируются нормативными документами ЦБ РФ, решениями Кредитного Комитета Банка и соответствующего исполнительного органа Банка, а также отдельными внутренними нормативными документами Банка.

1.3.5. Транспорт для бизнеса

Таблица

Положение	Описание		
Требования к заемщику	Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель либо физическое лицо осуществляющее предпринимательскую деятельность, зарегистрированные в регионе присутствия Банка.		
	Срок фактической работы бизнеса клиента – не менее 6 месяцев. Под сроком фактической работы бизнеса понимается период, в течение которого фактические владельцы бизнеса осуществляли предпринимательскую деятельность.		
	Отсутствует отрицательная кредитная история. К отрицательной кредитной истории относятся просрочки по погашению обязательств более 30 календарных дней.		
	Отсутствуют претензии третьих лиц к счетам клиента (картотека неоплаченных документов, арест счетов и т.д.).		
	Наличие разрешительной документации при необходимости (лицензии, сертификаты)		
Форма кредитования	Кредит. Кредитная линия с лимитом выдачи.		
Сумма кредита	Для юридических лиц и ИП от 100 000 до 6 000 000 рублей включительно. Для физических лиц от 100 000 до 3 000 000 рублей включительно.		
Валюта кредита	Рубли РФ.		
Виды ТС	ТС новое отечественного производства и производства стран СНГ		
	ТС новое иностранного производства ТС бывшее в употреблении отечественного производства и производства стран СНГ ТС бывшее в употреблении иностранного производства		
Ограничение по возрасту ТС на момент принятия решения на МКК ЦО.	Для иностранного производства – не старше 15 лет		
	Для отечественного и производства стран СНГ – не старше 10 лет.		
Сроки кредитования	Возраст приобретаемого ТС		Максимальный срок кредита, кредитной линии
	Иностранного производства	Отечественного производства и производства стран СНГ	
	От 10 до 15 лет	От 5 до 10 лет	
	От 5 до 10 лет	От 1 года до 5 лет	
	От 0 до 5 лет	От 0 до 1 года	
	При сроках кредитования свыше 5-ти лет в обязательном порядке принимается дополнительное обеспечение в размере не менее 30% от суммы кредита, либо увеличивается сумма минимального размера аванса до 40%.		
Минимальный размер аванса	ТС новое иностранного производства – 10%.		
	ТС новое отечественного производства и производства стран СНГ – 20%.		
	ТС бывшее в употреблении иностранного производства – 20%		
	ТС бывшее в употреблении отечественного производства и производства стран СНГ – 30%		
	Возможно снижение суммы минимального размера аванса до 15 000 рублей по кредитам до 3-х лет, при наличии положительной кредитной истории, либо предоставления дополнительного обеспечения в размере не менее 15% от суммы кредита.		
Максимальная сумма кредита	Рыночная стоимость Товара – аванс.		
Обеспечение	Приобретаемое ТС. При определении стоимости ТС сотрудник подразделения КМБ проводит оценку соответствия цены Продавца рыночной стоимости аналогичного ТС.		
	Для расчета залоговой стоимости ТС дисконт: 1. не применяется (рыночная стоимость равна залоговой). 2. минимальный дисконт может быть установлен в размере суммы аванса.		
	Обязательно поручительство фактических владельцев бизнеса (учредителей) ЮЛ, либо основных учредителей с долей участия более 50%. По кредитам ИП или физических лиц – обязательно поручительство супруги (супруга) предпринимателя.		
Дополнительное обеспечение	Все движимое и недвижимое имущество физических лиц, юридических лиц, ИП, так и личное имущество руководителей фирм-заемщиков/ ИП, третьих лиц (без ограничений, в том числе по сроку эксплуатации имущества). Поручительство третьих лиц		
Регистрация залога	Договоры залога автотранспортных средств, тракторов, самоходных дорожно-строительных и иных машин и прицепов к ним подлежат обязательной регистрации в Инспекциях гостехнадзора согласно Правил регистрации залога тракторов, самоходных дорожно-строительных и иных машин и прицепов к ним (зарег. в МФО РФ 09.12.1995г. № 992).		
Целевое назначение кредита	Приобретение Транспортного средства (транспортных средств). Проверка целевого использования происходит не позднее 10 рабочих дней с даты выдачи кредитных средств. По решению МКК ЦО данный срок может быть увеличен до 3-х месяцев. Документом, подтверждающим целевое использование, является платёжный документ о переводе денежных средств на счет Продавца или расписка о получении денежных средств и копия ПТС. Акт проверки целевого использования не составляется.		

Страхование залога	<p>Страхование не является обязательным в следующих случаях:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. по кредитам до 1 000 000 рублей. 2. в случае наличия дополнительного обеспечения (залога) в размере не менее 30% от суммы кредита и/или внесения Покупателем аванса за счет собственных средств в размере не менее 30% стоимости приобретаемого ТС (возможен вариант 15% аванса + 15% залог). <p>В остальных случаях страхование осуществляется по риску полное АВТОКАСКО и ОСАГО. Выгодоприобретателем является Банк.</p> <p>Срок страхования: не менее срока предоставления кредита (возможно заключение договора страхования на один год, тогда в Договоре залога и Кредитном договоре необходимо указать, что Договор страхования заключается на один год с обязательной последующей ежегодной пролонгацией на срок не менее срока кредитования).</p> <p>Договор страхования должен быть заключен и оплачен в течение 3-х рабочих дней с момента заключения кредитного договора.</p> <p>Сумма страхования: При заключении договора страхования на первые 12 мес. действия кредитного договора ТС должно быть застраховано на сумму не менее залоговой стоимости без применения понижающих коэффициентов. Возможно применение франшизы до 200 долларов США.</p> <p>По истечении первых 12 мес. срока действия Договора страхования при перезаключении договора страхования допускается страхование залога на сумму задолженности по кредиту. Страхование должно быть непрерывным в течение всего срока действия Кредитного договора. По договорам страхования оплата осуществляется на срок не менее одного года, либо до конца действия договора с предоставлением в Банк Страховых полисов и документов, подтверждающих их оплату. Страховые полисы и документы, подтверждающие их оплату, на второй и последующие года оплачиваются Заемщиком не позднее 30 календарных дней до окончания предыдущего оплаченного срока и предоставляются в Банк не позднее 2 рабочих дней с даты оплаты.</p> <p>Страхование производится только в аккредитованных Банком страховых компаниях.</p> <p>Окончательное решение о целесообразности страхования, страховых случаях и сроках страхования принимает МКК ЦО.</p>
Комиссионное вознаграждение	<p>Рекомендованный размер комиссионного вознаграждения от 20 до 30%. При заключении договоров о сотрудничестве возможно использовать различные варианты распределения комиссионного вознаграждения от страховых компаний:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Если клиента в Банк направил автосалон, то комиссию делить пополам между банком и автосалоном, либо за первый год комиссия перечисляется автосалону, а затем Банку. 2. Если клиента привлекли сами, то вся комиссия перечисляется Банку.
Форма выдачи кредита	<ol style="list-style-type: none"> 1. Путем перечисления денежных средств со ссудного счета на счет Покупателя, с последующим перечислением на счет Продавца на основании платежного поручения (заявления) Покупателя. 2. Путем перечисления денежных средств со ссудного счета на счет Покупателя, с последующим снятием наличных средств Покупателем в следующих случаях: <ul style="list-style-type: none"> - по кредитам до 1 млн. рублей включительно при наличии поручительства третьего лица. Максимальный срок оформления приобретаемого ТС в залог – 3 мес. При этом на период с момента выдачи кредита и до оформления приобретаемого ТС в залог процентная ставка увеличивается на 2%. - при наличии временного обеспечения (залога), покрывающего полностью сумму кредита, на период до оформления приобретаемого ТС в залог. Максимальный срок оформления приобретаемого ТС в залог – 3 мес.
Порядок погашения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ежемесячно, аннуитетными платежами 2. Адаптированный график – ежемесячно неравными долями <p>Применение адаптированного графика погашения возможно:</p> <p>При наличии ярко выраженной сезонности в ведении хозяйственной деятельности, в зависимости от сезонных колебаний выручки клиента.</p> <p>Возможна отсрочка погашения основного долга сроком до 6 месяцев при обосновании ее необходимости, при предоставлении дополнительного обеспечения.</p>
Платность по кредиту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проценты за пользование кредитом, начисляемые на остаток ссудной задолженности, уплачиваются ежемесячно. <p>Процентные ставки устанавливаются в соответствии с минимальными процентными ставками по данному кредитному продукту и утверждаются приказом по Банку, и не могут быть меньше указанных ставок.</p> <p>Открытие клиентом счета в Банке является обязательным, условием при выдаче кредита.</p>
Дополнительные условия	<p>Комиссия за снятие (как со счета покупателя, так и со счета продавца) денежных средств не взимается.</p> <p>Сотрудничество Банка с Продавцом возможно как на основании подписанного между сторонами Договора о сотрудничестве, так и на основании устной договоренности без подписания договора (в случае, если подписание Договора о сотрудничестве не представляется возможным).</p> <p>Договор о сотрудничестве с Продавцами - физ. лицами не заключается.</p>

Кредитный цикл

Выполняемая операция	Ответственное подразделение (сотрудник) Банка	Срок выполнения операции
Проведение переговоров с Продавцом для определения условий совместной работы.	Клиентский менеджер	На постоянной основе
В случае если достигнута договоренность с Продавцом о совместной работе, подписывается договор о сотрудничестве (Приложение 5). Сотрудничество с продавцом возможно и на основании устной договоренности без подписания договора.	Клиентский менеджер	Один день
При необходимости продавец открывает в Банке расчетный счет (юр. лицо или ИП) или текущий счет (физ. лицо)	Клиентский менеджер	От 1 до 5 дней
Обеспечение Продавца рекламной продукцией и обучение базовым условиям кредитования.	Клиентский менеджер	На постоянной основе
Проведение Продавцом консультации Покупателя о возможности покупки ТС с использованием банковского кредита	Покупатель, Клиентский менеджер	На постоянной основе
В случае если покупатель заинтересован в получении кредита, Продавец (юридическое лицо или ИП) предоставляет ему счет на оплату транспортного средства (с указанием стоимости, модели, года выпуска, VIN) либо копию ПТС (Продавец – физическое лицо) и направляет его к кредитному специалисту в подразделение КМБ Банка	Покупатель, Клиентский менеджер	На постоянной основе
Обращение клиента в Банк за кредитом. Предварительное структурирование кредитной сделки. Доведение до клиента условий кредитования. Передача клиенту перечня необходимого пакета документов	Клиентский менеджер, кредитный специалист	В день обращения клиента
Подготовка клиентом пакета документов Консультирование клиента по вопросам сбора документов	Клиентский менеджер, кредитный специалист	В процессе сбора клиентом документов
Получение кредитным специалистом пакета документов по кредитной заявке. Проверка полноты предоставленного пакета документов, доведение до клиента информации о недостающих документах.	Клиентский менеджер, кредитный специалист	В день получения пакета документов
Подготовка запроса в Юридическую службу на проведение экспертизы. В случае если у КС возникают вопросы, которые не могут быть разрешены им самостоятельно, он направляет в Юридическую службу служебную записку и пакет документов для проведения правовой экспертизы. В остальных случаях юридическая экспертиза проводится КС самостоятельно.	Кредитный специалист	В день получения пакета документов

Подготовка заключения СЭБ. Выезд сотрудника СЭБ к клиенту не является обязательным. При проверке клиентов по Программе КМБ в функции СЭБ не входят оценка их финансового состояния, осмотр, проверка и экспертная оценка стоимости залогового имущества, контроль предоставления налоговых отчетов. СЭБ проверяет следующее: 1. Установочные сведения на Заемщика (залогодателя, поручителя), на руководителей, основных участников и реальных собственников бизнеса, наличие аффилированных структур; 2. Наличие негативной информации на Заемщика, его залогодателей, поручителей, руководителей, учредителей, партнеров по бизнесу; 3. Наличие текущих кредитов и кредитной истории Заемщика, его залогодателей и поручителей, руководителей, учредителей, партнеров по бизнесу в банках, наиболее активно кредитующих малый бизнес. Список таких банков определяется в каждом Филиале отдельно Руководителем подразделения КМБ и СЭБ; 4. По копии ПТС проверка приобретаемого ТС на наличие в угоне или прочих обременений. 5. Иные сведения, препятствующие кредитованию. По результатам проверки СЭБ предоставляет заключение в подразделение КМБ. Заключение СЭБ носит рекомендательный характер.	Служба экономической безопасности	По физическим лицам и ИП - 2 рабочих дня с момента получения запроса (16 рабочих часов). По ЮЛ – 2,5 рабочих дня с момента получения запроса (20 рабочих часов).
Подготовка заключения Юридической службы (в случае необходимости). Проводится правовая экспертиза сделки, предоставляется заключение в кредитное подразделение.	Юридическая служба	2 рабочих дня с момента получения запроса
Подготовка кредитного заключения. Проводится оценка финансового состояния заемщика, осмотр и оценка обеспечения в соответствии с Порядком КМБ. Готовится заключение	Кредитное подразделение	2 рабочих дня с момента получения пакета документов
Принятие решения о кредитовании. Кредитное подразделение выносит заключение на рассмотрение Кредитного комитета Филиала, который принимает решение о возможности и условиях кредитования.	Кредитный комитет филиала	3 рабочих дня с момента получения полного пакета документов
Направление проекта на рассмотрение в ДКМБ. Кредитное подразделение филиала направляет в ДКМБ следующий пакет документов: Протокол КК филиала; заключение КС; заключение СЭБ; заключение ЮП (при наличии).	Кредитное подразделение	В день принятия решения на КК филиала
Рассмотрение проекта в ДКМБ. ДКМБ оценивает качество проработки кредитной заявки, соответствие проекта базовым условиям	Кредитный сотрудник ДКМБ	Один рабочий день

Визирование заключения СЭБ филиала. Заключение СЭБ Филиала визируется уполномоченным сотрудником СЭБ ЦО.	СЭБ	Один рабочий день
Принятие решения о кредитовании на МКК ЦО. ДКМБ выносит проект на рассмотрение МКК ЦО, который принимает окончательное решение о возможности и условиях кредитования.	МКК ЦО	2 рабочих дня с момента получения полного пакета документов из филиала
Уведомление филиала. Выписка из протокола МКК ЦО направляется в Филиал.	Секретарь МКК ЦО	В день принятия решения на МКК ЦО
Уведомление Продавца (письменно, согласно Приложению 6 или по телефону) и Покупателя (по телефону) о положительном решении о выдаче кредита. В случае отрицательного решения – уведомление Продавца и Покупателя по телефону.	Кредитный специалист	В день получения выписки из протокола МКК ЦО

Общий срок принятия решения должен составлять не более 5-ти рабочих дней с момента получения от клиента полного пакета документов.

Выдача кредитов в случаях, когда Продавцами выступают юридические лица или ИП

Выполняемая операция	Ответственное подразделение (сотрудник) Банка	Срок выполнения операции
Заключение между Покупателем и Продавцом договора купли-продажи (Приложение 7) в 3 экземплярах (по одному экземпляру для – Продавца, Покупателя и Банка).	Покупатель и продавец	1 час
Покупатель вносит в кассу (на счет) Продавца Аванс за ТС в соответствии с договором купли-продажи. Параллельно Покупатель открывает в Банке счет.	Покупатель и продавец	1 день
Право собственности на ТС переходит покупателю после оформления договора купли-продажи и внесения покупателем аванса (подтверждается платежным поручением или квитанцией).		
Покупатель предоставляет в Банк счет, документ, подтверждающий факт оплаты Аванса, договор купли-продажи и копию ПТС, заверенные Продавцом.	Покупатель и кредитный сотрудник	В день оплаты аванса
Подписание Кредитного договора, Договоров поручительства Договоров залога по дополнительному обеспечению. Дополнительного соглашения на безакцептное списание к Договору на РКО (для ИП и ЮЛ).	Покупатель и кредитный сотрудник	3 часа
Покупатель подписывает договор залога приобретаемого ТС. При заключении договора залога лицом, состоящем в законном браке, необходимо согласие супруга на заключение данной сделки, оформленное путем произведения собственноручной надписи супругом о своем согласии на заключение договора залога на самом договоре. В Договоре залога закрепляется условие о передаче Покупателем Банку ПТС после регистрации в ГИБДД с указанием сроков (рекомендуемый срок 2 дня).	Покупатель и кредитный сотрудник	
Параллельно с подписанием договоров составляется и подписывается Покупателем платежное поручение (заявление) на перечисление кредитных средств с его счета на счет Продавца.	Покупатель и кредитный сотрудник	
Покупатель обязан застраховать ТС (в случае решения МКК ЦО) и предоставить в Банк договор страхования, полис и документ, подтверждающий факт оплаты страхового взноса (квитанция, платежное поручение и проч.). Допускается заключение договора и оплаты страхового взноса в течение 3-х рабочих дней с момента заключения кредитного договора.	Покупатель и кредитный сотрудник	1-3 дня
Выдача кредита. Перечисление кредитных средств на счет Продавца на основании платежного поручения (заявления) Заемщика. Уведомление Банком Продавца о перечислении средств.	Покупатель и кредитный сотрудник	В день подписания договоров
Продавец передает Покупателю Товар по акту приема – передачи (Приложение 8).	Покупатель и Продавец	В день выдачи кредита

Уполномоченный представитель Продавца вместе с Покупателем производит постановку на учет транспортного средства в органах ГИБДД и получает на имя Покупателя: ПТС с отметкой регистрирующего органа, свидетельство о регистрации ТС государственные номерные знаки на транспортное средство.	Покупатель и Продавец	1-2 дня
Покупатель передает в Банк на хранение: - ПТС (оригинал), копию свидетельства о регистрации ТС, копию акта приема-передачи ТС между Продавцом и Покупателем. Передача ПТС оформляется актом приема-передачи документа (Приложение 1).	Покупатель и кредитный сотрудник	в течение 2 рабочих дней с момента оформления ПТС в органах ГИБДД
Сотрудник подразделения КМБ контролирует своевременность передачи ПТС в Банк. И после получения ПТС передает его на хранение в кассовое хранилище Банка.	Кредитный сотрудник	в течение 2-х рабочих дней

Выдача кредитов в случаях, когда Продавцами выступают физические лица

Выполняемая операция	Ответственное подразделение (сотрудник) Банка	Срок выполнения операции
Продавец - физическое лицо открывает в Банке текущий счет. Покупатель открывает в Банке расчетный/текущий счет.	Покупатель, продавец Клиентский менеджер	1-2 дня
Заключение трехстороннего договора купли-продажи (Приложение 10) между Покупателем, Продавцом и Банком	Покупатель, продавец и КС	1 день
Покупатель перечисляет Аванс за ТС в соответствии с договором купли-продажи на счет Продавца, открытый в Банке. Сотрудник подразделения КМБ контролирует поступление Аванса на счет Продавца.	Покупатель, продавец и КС	
Подписание Кредитного договора, Договоров поручительства, Договоров залога по дополнительному обеспечению. Дополнительного соглашения на безакцептное списание к Договору на РКО (для ИП и ЮЛ).	Покупатель и КС	
Продавец вместе с Покупателем производит постановку на учет ТС в органах ГИБДД и получают на имя Покупателя: ПТС с отметкой регистрирующего органа, свидетельство о регистрации транспортного средства, государственные номерные знаки на транспортное средство	Покупатель и Продавец	1-2 дня
Право собственности на ТС переходит покупателю после оплаты аванса и оформления договора купли-продажи и ПТС.		
Покупатель обязан застраховать Транспортное средство (в случае решения МКК ЦО) и предоставить в Банк договор страхования и документ, подтверждающий факт оплаты страхового взноса (квитанция, платежное поручение и проч.). Допускается заключение договора и оплаты страхового взноса в течение 3-х рабочих дней с момента заключения кредитного договора.	Покупатель и кредитный сотрудник	1-3 дня
Покупатель передает на хранение в Банк: - ПТС (оригинал) - копию свидетельства о регистрации ТС - договор страхования и документ, подтверждающий факт оплаты страхового взноса (квитанция, платежное поручение и проч.) (в случае решения МКК ЦО). Передача ПТС оформляется актом приема-передачи документа (Приложение 1). Сотрудник подразделения КМБ после получения ПТС в течение 2-х дней передает его на хранение в кассовое хранилище Банка.	Покупатель и кредитный сотрудник	1-3 дня с момента оформления ПТС в органах ГИБДД
Покупатель подписывает Договор залога приобретаемого Товара. При заключении договора залога лицом, состоящим в законном браке, необходимо согласие супруга на заключение данной сделки, оформленное путем произведения собственноручной надписи супругом о своем согласии на заключение договора залога на самом договоре.	Покупатель и кредитный сотрудник	1 день
Передача ТС между Продавцом и Покупателем происходит в присутствии сотрудника подразделения КМБ с оформлением Акта приема-передачи (Приложение 11) в 3 экземплярах (Продавцу, Покупателю и Банку).	Продавец, покупатель и кредитный сотрудник	
Выдача кредита. Перечисление кредитных средств на текущий счет Продавца, открытый в Банке	Покупатель и кредитный сотрудник	

В случае если Заемщик готов сразу предоставить залог на 100 % покрывающий сумму кредита, то возможно предоставление кредита на приобретение ТС. При этом условие оплаты аванса, а также предоставления в залог приобретаемого ТС не является обязательным, ограничения по возрасту приобретаемого ТС не применяются.

Выдача кредитов с отклонением от перечисленных условий возможна только по решению МКК ЦО.

Заключительные положения

Порядок кредитования малого бизнеса вступает в силу с момента его утверждения приказом по Банку.

Порядок КМБ обязателен для выполнения всеми руководителями и сотрудниками Банка.

Изменения и дополнения к Порядку КМБ вносятся только после их утверждения приказом по Банку.

Все остальные аспекты технологии предоставления, обслуживания и погашения кредитного продукта «Транспорт для бизнеса» (анализ бизнеса заемщика, формирование кредитного досье, мониторинг, работа с проблемной задолженностью и т. д.), не оговоренные в данном Порядке, должны строго соответствовать порядку КМБ.

1.4. Платность по кредитным продуктам КМБ

Уплата процентов за пользование кредитным продуктом производится ежемесячно, не позднее последнего дня отчетного месяца, если иное не установлено договором в соответствии с решением МКК Банка (при наличии полномочий). Величина процентной ставки по кредитному продукту устанавливается на уровне не менее действующих в Банке ставок размещения для соответствующего срока, утвержденных приказами по Банку, если иное не установлено отдельными нормативными документами или решениями Кредитного Комитета Банка/Филиала (при наличии полномочий). Изменение процентных ставок по действующим договорам осуществляется по решению Кредитного Комитета Банка/Филиала (при наличии полномочий), если иное не установлено другим нормативным документом, в соответствии с которым предоставлен кредитный продукт.

Комиссии при кредитном обслуживании устанавливаются на уровне утвержденных приказами Банка, если иное не предусмотрено решением Кредитного Комитета Банка/Филиала (при наличии полномочий).

1.5. Формы выдачи кредитов

При кредитовании юридических лиц и ИП денежные средства перечисляются на расчетный счет в рублях и валюте (в долларах США или ЕВРО);

При кредитовании физических лиц денежные средства перечисляются на текущий счет физического лица в рублях и валюте (в долларах США или ЕВРО);

1.6. Ограничения по выдаче кредитов в рамках Программы КМБ

1.6.1. Максимально допустимое количество параллельных кредитов/ траншей/ кредитных продуктов Программы КМБ на одного Заемщика – не более 5 (пяти).

1.6.2. Подразделения КМБ могут рассматривать заявки от клиентов, местожительство и место ведения бизнеса которых расположены в радиусе не более 200 километров от Филиала (доп. офиса) Банка.

2. Функции Кредитных Экспертов:

Функцией КЭ по Программе КМБ является работа по кредитованию малого бизнеса с целью его развития и получения дохода Банком от проводимых операций.

- 1) Поиск и привлечение клиентов.
- 2) Консультирование клиента.
- 3) Первичное собеседование с Заемщиком.
- 4) Прием и оформление заявки на получение кредита.
- 5) Сбор всех документов, необходимых для оценки возможности кредитования.
- 6) Предварительная оценка клиента и кредитуемого проекта.
- 7) Передача документов Заемщика на рассмотрение в Службу экономической безопасности и Юридическое подразделение.
- 8) Юридическая экспертиза (подтверждение правоспособности) документов ИП.
- 9) Посещение места бизнеса и местожительства клиента.
- 10) Проверка управленческой отчетности Заемщика на месте ведения бизнеса.
- 11) Осмотр, выбор и оценка предлагаемого обеспечения.
- 12) Подготовка заключения на Малый Кредитный Комитет.
- 13) Представление/защита кредита на Малом Кредитном Комитете.
- 14) Оформление документов на выдачу кредита после принятия положительного решения.
- 15) Контроль финансового состояния заемщика (залогодателя, поручителя).
- 16) Сопровождение кредита, контроль исполнения условий договоров.
- 17) Контроль полноты и своевременности платежей по кредиту.
- 18) Определение расчетного резерва и резерва на основе профессионального суждения.
- 19) Последующий мониторинг Заемщика и мониторинг залогового имущества.
- 20) Ведение кредитного досье.
- 21) Работа по возврату проблемной задолженности.
- 22) Закрывание кредитного досье, сдача документов в архив.
- 23) Составление соответствующих отчетов по кредитованию малого бизнеса.

Раздел II. Кредитный цикл

Кредитный цикл начинается с привлечения клиента, консультации потенциального заемщика и заканчивается полным погашением кредитной задолженности заемщика перед Банком и состоит из 6 основных этапов:

- 1 этап – Привлечение клиентов
- 2 этап – Консультация потенциальных клиентов
- 3 этап – Подготовка предложений по кредиту
- 4 этап – Утверждение кредита
- 5 этап – Выдача кредита
- 6 этап – Мониторинг и погашение кредита

1 этап. Привлечение клиентов

Поиск и привлечение новых клиентов для выдачи кредитов производится:

1. Сотрудниками Подразделений КМБ.

КЭ должны лично контактировать (прямое рекламирование) с потенциальными клиентами, предоставляя потенциальным заемщикам полную информацию об условиях кредитования в рамках Программы КМБ.

2. Сотрудниками подразделения по развитию бизнеса (бизнес-подразделение)

Для привлечения потенциальных заемщиков целесообразно проводить встречи с руководителями фирм-клиентов Банка, а также потенциально интересных для Банка клиентов, посещать совещания и семинары, проводимые местными администрациями, бизнес-центрами, аудиторскими фирмами, посещать различные выставки с целью информирования клиентов об услугах Банка и предоставления им рекламной продукции Банка. Для привлечения ИП целесообразно использовать такой способ привлечения, как объявления по радио на крупных рынках, плакаты в торговых центрах и крупных магазинах.

3. Банком путем проведения рекламной кампании Программы КМБ в средствах массовой информации и по другим рекламным каналам.

2 этап. Консультация потенциальных клиентов

Первый контакт является определяющим для установления долгосрочных взаимоотношений между Банком и клиентом. Во время первого контакта у клиентов складывается мнение о том, предлагает ли Банк необходимые им услуги. Первое общение позволяет оценить потенциальных клиентов, т. е. как можно быстрее определить, отвечает ли клиент критериям приемлемости Программы КМБ (это экономит дорогостоящее время, которое в противном случае тратится на ненужные выезды к клиентам).

Беседу о деталях конкретного кредита проводит КЭ. В разговоре по телефону или в подразделении Банка, КЭ должен объяснить заинтересовавшимся потенциальным заемщикам основные условия кредитования, требования Банка к полному пакету документов и описать процедуры подачи заявки, утверждения, выдачи и погашения кредита (см. подробнее Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006).

Желательный комплект документов, предоставляемый клиентом для первого разговора с КЭ в Банке (после которого принимается решение о целесообразности выезда к клиенту), включает:

Для юридического лица:

- Копию Свидетельства о государственной регистрации юридического лица
- Устав и учредительный договор, со всеми изменениями и дополнениями
- Баланс и Отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период (если клиент не находится на упрощенной системе налогообложения)

Для ИП:

- Паспорт
- Свидетельство о внесении записи в ЕГРИП или свидетельство о регистрации ИП

Для физического лица:

- Паспорт

Во время первой беседы КЭ должен собрать следующую информацию со слов клиента:

- источник получения информации о Программе КМБ Банка;
- подтверждение тому, что клиент отвечает основным критериям на получение кредита;
- желаемый размер, срок и цель кредита;
- форма собственности и вид деятельности предприятия;
- местожительство клиента и дислокация его бизнеса;
- основные финансовые показатели;
- опыт в бизнесе потенциального заемщика;
- техническая и управленческая компетенция;
- общая экономическая и социальная ситуация на предприятии;
- перспективы развития данного бизнеса;

- предлагаемое обеспечение;
- контактная информация клиента (телефоны, адреса).

В ходе беседы КЭ уточняет вид и сумму запрашиваемого кредита. В случае несоответствия условий запроса клиента условиям Программы КМБ, КЭ должен выяснить возможность корректировки данных условий и объяснить их клиенту.

КЭ необходимо выяснить общие детали о текущем финансовом положении, о деловых качествах потенциального заемщика, о текущей ситуации в том секторе рынка, в котором действует предприятие клиента. Целесообразно выяснить, какова структура бизнеса клиента. Поэтому необходимо узнать:

- кто осуществляет реальное руководство предприятием: директор, владелец или один из учредителей;
- сколько структурных подразделений (отделов, участков) включает предприятие, роль и подчиненность каждого из них;
- есть ли дочерние или связанные структуры;
- какова форма текущей отчетности внутри предприятия;
- кто владеет всей финансовой информацией на предприятии (директор, учредитель, главный бухгалтер, главный технолог или инженер).

Технические и социально-экономические факторы, которые могут негативно влиять на способность клиента погашать кредит, должны быть заранее зафиксированы КЭ, чтобы проверить их при последующем посещении места бизнеса клиента. Быстрый анализ полученной информации позволит КЭ принять решение о целесообразности дальнейшей работы с клиентом. В любом случае, КЭ должен проинформировать клиента о своем решении незамедлительно (см. подробнее Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Первый контакт является первым «фильтром» в кредитном процессе.

Информацию, полученную при первом контакте, впоследствии сравнивают с информацией, полученной при посещении места бизнеса клиента. Это помогает правильно оценить клиента:

- Имеет ли клиент реальное представление о собственном бизнесе или он переоценивает (недооценивает) его;
- Предоставляет ли клиент полную и правдивую информацию или пытается что-то скрыть;
- Не противоречива ли информация, которую предоставляет клиент.

Если КЭ решит, что клиенту нецелесообразно подавать заявку, а клиент не удовлетворен объяснениями КЭ, ему должна быть предоставлена возможность проконсультироваться с Руководителем подразделения КМБ. Руководитель подразделения КМБ вместе с КЭ принимают окончательное решение о возможности проведения работы по оформлению кредита.

Если клиента удовлетворяют условия кредитования и клиент, со своей стороны, соответствует всем требованиям кредитования по Программе КМБ, то КЭ выдает клиенту Заявку и Перечень документов, необходимых для получения кредита:

После предоставления клиентом заполненной заявки и полного пакета документов, КЭ назначает дату и время проведения посещения места бизнеса клиента, в приемлемое для обеих сторон время.

Дата получения от клиента заполненной заявки и полного пакета документов, считается датой официального обращения клиента за кредитом.

Регистрация кредитных заявок ведется в журнале, где отмечается дата поступления заявки, суть заявки, ответственный исполнитель, результаты рассмотрения заявки.

3 этап. Подготовка предложений по кредиту

1. Посещение места бизнеса

Выезд к клиенту производится после получения от клиента заявки на получение кредита и пакета документов. КЭ должен как можно быстрее посетить клиента, обеспечивая быстроту и эффективность предоставления Банком кредитной услуги.

По кредитам ИП в размере до 500 000 рублей РФ в эквиваленте с целью максимально привлечь клиента на кредитование в Банк, выезд к клиенту необходимо проводить сразу после проведения первой беседы с клиентом при соблюдении следующих условий:

1. Клиент отвечает критериям приемлемости для финансирования в рамках Программы КМБ Банка, и изъявил желание получить кредит.

2. Заполнить заявку на кредит и собрать необходимый пакет документов возможно в процессе посещения места бизнеса и местожительства клиента

3. У КЭ не запланировано посещение другого клиента на это же время.

Важно, чтобы в этом случае, КЭ вернулся с посещения клиента с заполненной заявкой и полным пакетом необходимых документов.

Во время выезда к клиенту, КЭ должны быть проанализированы следующие аспекты:

- Общая информация о клиенте: сфера деятельности, уровень менеджмента, деловые качества Клиента, рыночное положение и т. д.;
- Социально– экономическое положение клиента;
- Финансовое состояние;
- Отраслевые особенности деятельности;
- Форма собственности;
- Цель кредита;
- Обеспечение кредита;
- Соотношение показателей объема выручки, собственных средств и прибыли с суммой кредита;

При проведении отраслевого анализа, необходимо особое внимание уделять Клиентам, источник доходов которых складывается исключительно из доходов от:

- – растениеводства и животноводства. Основной фактор – сезонность, особенно в зонах рискованного растениеводства.
- – рыболовства. Срок кредита должен совпадать с сезонной активностью в данном направлении деятельности.
- – строительного бизнеса, при условии, что количество текущих контрактов на момент подачи заявки составляет менее двух
- – страховой деятельности. Сформированное страховое поле должно состоять от поступлений как минимум от 5 направлений страховой деятельности.
- – консалтинга и юридических услуг. Количество ежемесячных поступлений должно быть не менее 5, от различных клиентов.

Возможность рассмотрения Заявки по Кредиту, не соответствующей вышеуказанным отраслевым параметрам, должна быть согласована с Департаментом КМБ ЦО.

Выезд к клиенту производится КЭ совместно с Руководителем подразделения КМБ, либо другим КЭ (но не более трех человек), либо самостоятельно.

Технология КМБ предусматривает не оценку активов клиента, а его способность погашать кредит на момент посещения места бизнеса. Поэтому, все аспекты деятельности предприятия и социально-экономическое окружение должны быть проанализированы. Как правило, в сфере КМБ отношения между семьей и бизнесом очень значимы. По мере увеличения размера кредита и степени формализованности бизнеса, возрастает значение финансовых аспектов, включая анализ проекта.

При кредитовании до 500 000 рублей РФ в эквиваленте особое внимание фокусируется на взаимоотношениях семьи и бизнеса, а также на развитии бизнеса до момента посещения клиента. Это предусматривает детальную оценку отношений между семьей и бизнесом, а также анализ потока денежных средств семьи и бизнеса, как экономической единицы в целом. Этот анализ должен определить, дает ли имеющаяся прибыль клиенту возможность погашать взнос по кредиту.

КЭ должен приложить максимум усилий для того, чтобы получить наиболее надежную информацию, как основу для своего анализа. При проведении анализа КЭ использует следующие источники информации:

- Беседа с предпринимателем или руководителем, а также с главным бухгалтером и технологом предприятия. Правдивость полученной информации и достоверность предоставленных документов должна быть перепроверена с использованием других источников (включая беседы с персоналом, членами семьи и др.).

- В обязательном порядке посещение и изучение всех мест действующего бизнеса клиента с целью получения качественного впечатления – например, ответственен ли потенциальный заемщик каковы его предпринимательские способности, профессиональный уровень его сотрудников и т. д.

- Посещение складских помещений и проверка пакета документов по учету на складе.
- Конкурентоспособность.
- Информация о других бизнесах или доходах заемщика.

В случае если у заемщика есть несколько компаний или ИП (связанных по бизнесу), анализируется как минимум компания заемщик и компания, через которую проходят основные финансовые потоки по реализации товаров, продукции или услуг.

При общении с клиентом КЭ должен действовать профессионально: собрать достоверную информацию быстро и корректно, не унижая достоинства клиента и не нарушая положительного имиджа Банка.

2. Сбор информации о деятельности клиента и ее качественный анализ

КЭ обязан подготовить проведение выезда к клиенту, а именно:

1. В день посещения места бизнеса клиента должны присутствовать:

- Лицо, в полной мере владеющее всей информацией о состоянии дел на предприятии (директор, фактический владелец, учредитель).
- Главный бухгалтер, либо лицо, выполняющее эти функции.
- В случае многопрофильности предприятия, менеджеры, ведущие на предприятии отдельные направления деятельности.

2. Должна быть произведена предварительная оценка предоставленных клиентом документов.

Первая часть посещения места бизнеса Клиента состоит из качественной оценки бизнеса. Оценка качества проводится по двум объемным направлениям: оценка фактора менеджмента и оценка фактора рынка. Фактор менеджмента включает в себя оценку уровня менеджмента,

степени доверия к полученной информации, кредитную историю и готовность нести личную ответственность за кредит. Анализ рынка включает в себя оценку привлекательности производимого продукта, факторов производства, структуру клиентов, структуру поставщиков, конкуренцию, продолжительность деятельности и любой другой фактор, который может влиять на деловую активность предприятия.

3. Оценка финансового состояния Заемщика

Во время посещения места бизнеса Клиента, КЭ получает информацию, необходимую для оценки и определения кредитоспособности потенциального заемщика и его финансового состояния. Вся финансовая информация отражается в кредитном резюме. Кредитный эксперт составляет моментальный баланс на дату проведения финансового анализа, и подробный отчет прибылей и убытков за последние 3 месяца. В случае ярко выраженной сезонности бизнеса, отчет прибылей и убытков составляется за период полного цикла сезона. Информативно в резюме отражается выручка заемщика за последние 12 месяцев (помесячно). Анализ движения денежных средств (Cash-flow) составляется по кредитам свыше 1 млн. рублей в случае, если сумма кредита более чем в 2 раза превышает среднемесячную выручку.

4. Оценка финансового состояния Поручителя

Оценка финансового состояния поручителя оценивается на основании предоставленных со стороны клиента документов, либо справки, предоставленной поручителем о ежемесячных доходах.

5. Оценка обеспечения кредита

Параллельно с посещением места бизнеса потенциального Заемщика правовой экспертизой документов, проведением соответствующей проверки СЭБ осуществляется оценка обеспечения.

В качестве обеспечения кредитов по Программе КМБ рассматривается как все движимое и недвижимое имущество физических лиц, юридических лиц, ИП, так и личное имущество руководителей фирм-заемщиков/ ИП/ физических лиц, третьих лиц (без ограничений, в том числе по сроку эксплуатации имущества).

В качестве обеспечения могут быть рассмотрены следующие варианты имущества:

- квартиры, частные дома, магазины, земельные участки и прочие объекты недвижимого имущества;
- автотранспорт;
- товары в обороте, сырье, готовая продукция;
- аудио-видео, бытовая техника, мебель и прочее личное имущество;
- изделия из драгоценных металлов;
- холодильное и производственное оборудование, орг. техника, офисное оборудование;
- объекты кредитования;
- прочее имущество.

Все имущество, рассматриваемое в качестве залога, оценивается КЭ.

Процедура оценки залога включает следующие этапы:

- исследование рынка и сбор информации в отношении имущества;
- определение рыночной стоимости имущества;
- определение залоговой стоимости имущества.

Кредитный эксперт проводит работу по исследованию рынка с целью сбора информации о ценах на аналогичное имущество, о степени заполнения рынка аналогичным имуществом. Источниками получения информации для анализа рынка являются – прайс-листы, каталоги, прейскуранты и справочники цен, данные службы маркетинга предприятий, коммерческое предложение фирм, пресса, Internet.

В результате проведенной вышеописанной работы кредитный эксперт определяет рыночную стоимость объекта оценки.

Рыночная стоимость объекта оценки – конкурентная средневзвешенная стоимость имущества, по которой наиболее вероятно, что продавец объекта оценки согласен был бы его продать, а покупатель объекта оценки согласен был бы его приобрести. Рыночная стоимость объекта оценки определяется как наиболее вероятная и обоснованно достижимая цена на дату оценки.

Если рыночную стоимость имущества определить проблематично, то за основу рыночной стоимости может приниматься стоимость приобретения имущества Залогодателем, с учетом ее потерь за период эксплуатации.

Залоговая стоимость имущества определяется исходя из рыночной стоимости имущества с учетом поправочного коэффициента.

Поправочные коэффициенты, применяемые в рамках Программы кредитования малого бизнеса:

Объекты недвижимости (здания, сооружения, отдельные помещения в здании, незавершенное капитальное строение): **не более 0,8.**

Оборудование: **не более 0,7.**

В качестве предмета залога может выступать офисная и компьютерная техника, а так же личное имущество физических лиц.

Залоговая оценка офисной и компьютерной техники, личного имущества производится кредитным экспертом на основании визуального осмотра, изучения документации и информации о рыночной стоимости аналогичных объектов и применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента **не более 0,6.**

В случае залога оборудования наряду с технологическим, производственным и т. п. оборудованием могут рассматриваться **торговые павильоны (зарегистрированные как временные сооружения).** Оценка их залоговой стоимости производится путем применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента **не более 0,6.**

Автотранспортные средства: **не более 0,7.**

Товары в обороте (товары, готовая продукция и т. д.): **не более 0,6.**

По товарам в обороте, как правило, в качестве рыночной стоимости принимается цена приобретения данных товаров залогодателем без учета НДС (по купленным товарам) / производственная себестоимость товаров (по товарам собственного производства). При этом кредитным экспертом обязательно должен быть изучен вопрос конкурентоспособности данной цены на рынке.

До принятия в залог имущества, кредитный эксперт при выезде на место ведения бизнеса, проводит осмотр и проверку фактического наличия имущества, соответствия данным о количестве и ассортименту (по виду и родовым признакам), проводит проверку наличия документов, подтверждающих право собственности. При залоге товаров в обороте обязательно проверяются сертификаты соответствия (выборочно, но не менее 10 позиций).

Ценные бумаги:

В случае если в залог принимаются ценные бумаги, обязательно наличие заключения Департамента по Управлению ресурсами Банка о целесообразности принятия в залог ценных бумаг и предложения по их оценке.

Поправочный коэффициент на имущество, принимаемое в залог, может быть уменьшен в зависимости от степени ликвидности того или иного объекта, платежеспособности заемщика. Данное уменьшение должно быть обосновано кредитным экспертом в своем заключении.

Результат оценки имущества отражается в заключении кредитного эксперта о целесообразности предоставления кредита.

В исключительных случаях имущество может быть оценено совместно КЭ и специалистом по залоговым операциям Банка. Решение о необходимости приглашать специалиста по залоговым операциям Банка принимает Руководитель подразделения КМБ.

При рассмотрении вопроса необходимой суммы залога Кредитный Комитет должен руководствоваться тем, что для покрытия рисков, связанных с невозвратом кредита, необходимо, чтобы сумма залога по оценочной стоимости покрывала сумму кредита.

Окончательную форму и вид обеспечения, а также его оценочную стоимость утверждает Кредитный Комитет (см. подробнее Шевчук Д.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

6. Проверка клиентов службой безопасности (СЭБ)

Служба экономической безопасности проводит проверку потенциального заемщика, его залогодателей и поручителей на предмет наличия информации, препятствующей выдаче кредита.

Проверка осуществляется на основании запроса подразделения КМБ:

1. Для Москвы и МО – СЭБ ЦО;

2. Для филиалов – сотрудником СЭБ филиала. При вынесении вопроса на МКК ЦО, заключение сотрудника СЭБ Филиала визируется уполномоченным сотрудником СЭБ ЦО.

По клиентам, повторно обращающимся за кредитом, по вновь испрашиваемому кредиту проверка СЭБ не проводится в следующих случаях:

– у клиента есть действующие кредиты в КБ, кредитная история положительная (возможны кратковременные технические просрочки, сроком не более 5-ти дней и не повлекшие за собой изменение суммы начисленного резерва);

– с момента погашения последнего действующего кредита прошло не более 6 месяцев, кредитная история положительная (возможны кратковременные технические просрочки, сроком не более 5-ти дней и не повлекшие за собой изменение суммы начисленного резерва);

СЭБ проводит свою работу параллельно с работой служб и отделов Банка, связанных с проверкой заявки клиента.

С этой целью КЭ:

Оформляет служебную записку на имя руководителя, в случае отсутствия такового – на сотрудника подразделения СЭБ за подписью Руководителя подразделения КМБ о проверке клиента на предмет наличия информации, препятствующей выдаче кредита.

Служебная записка отправляется по электронной почте или передается непосредственно работнику СЭБ.

В СЭБ со служебной запиской предоставляется следующий комплект документов:

1. Копия заявки на получение кредита.

2. Копия общегражданского паспорта гражданина директора и главного бухгалтера (для физических лиц и ИП – копия гражданского паспорта).

3. При наличии учредителей/ поручителей/ залогодателей – копии их паспортов.

С клиентами Программы КМБ СЭБ, как правило, не встречается, выезд сотрудника СЭБ к клиенту не является обязательным.

При проверке клиентов по Программе КМБ в функции СЭБ не входят оценка их финансового состояния, осмотр, проверка и экспертная оценка стоимости залогового имущества.

СЭБ проверяет следующее:

- Установочные сведения на Заемщика (залогодателя, поручителя), на руководителей, основных участников и реальных собственников бизнеса, наличия аффилированных структур;
- Наличие негативной информации на Заемщика, его залогодателей и поручителей, руководителей/учредителей/партнеров по бизнесу;
- Наличие текущих кредитов Заемщика, его залогодателей и поручителей, руководителей/учредителей/партнеров по бизнесу в банках, наиболее активно кредитующих микроклиентов. Список таких банков согласуется в каждом Филиале отдельно Руководителем подразделения КМБ и СЭБ;
- Иные сведения, препятствующие кредитованию.

СЭБ принимает участие в работе по возврату проблемной задолженности во взаимодействии с ответственными подразделениями Банка

По результатам проверки СЭБ предоставляет письменный ответ – заключение в подразделение КМБ на имя Руководителя подразделения. Служебная записка-заключение по результатам проверки передается Руководителю или сотруднику подразделения КМБ.

Заключение СЭБ оформляется по упрощенной форме и носит рекомендательный характер. В случае вынесения заключения, не рекомендующего выдачу кредита, в нем должна содержаться краткая аргументация принятого решения.

С целью повышения эффективности деятельности за подразделением КМБ закрепляется сотрудник СЭБ, приоритетом, в работе которого будет рассмотрение заявок подразделения КМБ.

Срок предоставления заключения составляет:

по микрокредитам – не более 3 дней с момента получения запроса и полного комплекта документов в подразделение.

по остальным кредитным продуктам не более 4 дней с момента получения запроса и полного комплекта документов в подразделение.

7. Юридическая экспертиза

Параллельно с проведением посещения места бизнеса и местожительства потенциального заемщика, осмотром и оценкой обеспечения, проведением соответствующей проверки СЭБ, осуществляется юридическая экспертиза документов, представленных потенциальным заемщиком, его залогодателями и поручителями.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.