Облегчаем кредитное бремя самозанятого: опыт “ЛионКредит”

Тематика: **Энергетика**
Статьи и исследования

Дата публикации: 1.11.2022

Дата мероприятия / события: 30.10.2022

г. Москва

Рассказываем о том, как помогли самозанятому клиенту выгодно рефинансировать долги даже с наличием проблем в кредитной истории в прошлом.

Рассказываем о том, как помогли самозанятому клиенту выгодно рефинансировать долги даже с наличием проблем в кредитной истории в прошлом.

Специальный налоговый режим для россиян, работающих на себя, за последние пару лет уже доказал свою состоятельность. Власти тоже признают, что эксперимент оказался вполне успешным. Бюджет дополучил миллионы рублей налогов, а фрилансеры получили какой-никакой, но юридический статус. Однако не все здесь так гладко: в частности, для банков самозанятые по-прежнему остаются мало понятной, рискованной категорией. Поэтому получить кредит таким заемщикам по-прежнему трудно. А шанс на выгодные условия вообще мал. Однако из любого правила бывают исключения – во многом успех зависит от подхода к решению задачи. В подтверждение этого постулата свежий случай из нашей практики.

Ситуация клиента

Нашим новым клиентом стал Владислав – профессиональный фотограф, работающий в статусе ИП. Раньше платил налоги по УСН, но год назад перешел на самозанятость и налог на профессиональную деятельность (НПД). По его словам, так он платит гораздо меньше налога (4-6% вместо 13%) и, что особо важно, не обязан платить взносы, непременные для классического ИП.

К нам Владислав обратился с просьбой помочь ему рефинансировать текущие кредиты.Часть из них была взята еще до перехода на самозанятость, другая часть относительно новая. Владислава напрягало и количество кредитов, и их качество:

сложно контролировать сразу 5 долгов;

суммы платежей слишком большие;

переплата по каждому кредиту получается немаленькая.

Соответственно, хотелось бы объединить все кредиты в один, желательно с меньшей ставкой. ОК, задача поставлена, начинаем разбираться, как ее решить.

Ход работы

Анализируем кредитную историю Владислава – и находим в ней немало интересного:

На текущий момент 5 кредитов: 2 займа наличными с общей задолженностью 850 тысяч, 3 почти обнуленные кредитные карты с совокупным долгом почти в 600 тысяч

В прошлом были просрочки – не глобальные, по 5-7 дней, не регулярные, но все же были

Были и обращения в МФО – Владислав в разное время брал 3 микрозайма

Средние ставки составили 21% по потребзаймам и 40% по кредитным картам. Итого имеем долгов почти на 1.5 млн со средней ставкой около 30% годовых. На обслуживание долгов ежемесячно Владислав тратит 50-60 тысяч рублей при среднем месячном доходе в 130 тысяч. То есть закредитованность не такая критичная – меньше 50%.

Определяем основную задачу: подтвердить банкам надежность нашего клиента, компенсировать прошлые проблемы в кредитной истории. Идеальным решением был бы залог, но у Владислава в собственности не оказалось подходящего имущества. Анализируем окружение нашего клиента – и решаем использовать механизм поручительства. На роль поручителя потенциально подходил Константин – друг Владислава. После получения согласия анализируем кредитный профиль Константина, каких-либо проблем не находим. С кредитной историей проблем не было, работа официальная, зарплата стабильная.

Одновременно выбираем подходящую кредитную программу. Поскольку опыт работы с самозанятыми у нас уже большой, выделяем в приоритет уже проверенные банки. По результатам анализа определяем наиболее подходящий вариант. Объясняем преимущества этого предложения Владиславу, переводя на человеческий язык все тонкости условий. Связываемся с банковским менеджером и в предварительном порядке согласовываем возможность кредитования Владислава.

Когда все документы были готовы и перепроверены нашими специалистами андеррайтинга, заявка ушла в выбранный банк. В течение 1 часа пришло положительное решение:

1.5 млн рублей;

срок – 7 лет;

ставка – 17.4% годовых.

Поскольку мы оформляли именно рефинансирование, деньги были сразу переведены на счета прошлых кредиторов. Остаток суммы Владислав получил наличными.

Таким образом, все задачи были выполнены:

кредиты объединены в один;

ставка уменьшена;

размер ежемесячных платежей также уменьшился.

Клиент доволен – значит, мы сработали качественно!

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/147673/