

ОЛЬГА ПАНАДА: «КРЕДИТ – ЭТО НЕ ДЕНЬГИ, А ИНСТРУМЕНТ»

Диана КАЛЕНИК

В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ БЕЛАРУСИ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ БОЛЕЕ 300 КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ. РАЗОБРАТЬСЯ В НИХ, НАЙТИ ЛУЧШУЮ СТАВКУ И НЕ ПОТЕРЯТЬ ВРЕМЯ НА ОТКАЗАХ – ЗАДАЧА, КОТОРАЯ ПОД СИЛУ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛАМ.

ОЛЬГА ПАНАДА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФИНГЛОБАЛ», ПРОШЛА ПУТЬ ОТ СПЕЦИАЛИСТА ПО КАССОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ДО ВЛАДЕЛЬЦА ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ БРОКЕРСКИХ АГЕНТСТВ В СТРАНЕ. ЗА 2,3 ГОДА ОНА РАССМОТРЕЛА БОЛЕЕ 10 000 ЗАЯВОК И ПОМОГЛА СОТНЯМ БИЗНЕСОВ ПОЛУЧИТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ДЕНЬГИ.

В ИНТЕРВЬЮ ОНА РАССКАЗАЛА, ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НЕ СТОИТ БОЯТЬСЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ И КАК ОТКРЫТЬ БИЗНЕС С 10% АВАНСА.

КАК КРЕДИТНЫЙ
БРОКЕР СПАСАЕТ
БИЗНЕС
ОТ ОТКАЗОВ
И КАССОВЫХ
РАЗРЫВОВ

«В ДЕТСТВЕ МЕЧТАЛА СТАТЬ ХИРУРГОМ...»

– Я из Несвижского района (дер. Грицкевичи) и все детство мечтала стать хирургом. Но за полгода до выпускных экзаменов я вдруг поняла, что мое место – не в операционной, а в мире цифр, денег, экономики. Сказать, что родные удивились, – ничего не сказать.

В 2010 году я подала документы в Полесский государственный университет на факультет банковского дела, специальность «финансы и кредит». Поступила на бюджет и начала обучение.

Позже, когда я уже начала заниматься брокерской деятельностью, я вдруг полезла в свои старые архивы, нашла дипломную работу и была просто в шоке. Тема моего диплома – «Кредитование среднего и малого бизнеса в Республике Беларусь». Я написала его в 2014 году, защитила и благополучно забыла. А через 10 лет оказалось, что я ровно этим и занимаюсь. То есть еще в 22 года я уже подсознательно выбрала свою нишу.

ПУТЬ ЧЕРЕЗ КАССУ

В 2014 году я вышла на свою первую работу в Белинвестбанк на должность обычного кассира. Да-да, та самая девушка в окошке, которая принимает коммунальные платежи, выдает наличные, проводит операции. Многие мои однокурсники сразу пошли в аналитики, в кредитные отделы, кто-то – в управление. Но для меня это была бесценная школа.

Когда ты сидишь в кассе, то видишь живых людей и понимаешь, как они принимают финансовые решения – часто эмоционально и спонтанно. В итоге я стала чувствовать деньги не как цифры в балансе, а как чей-то труд и чьи-то надежды. Это очень отрезвляет.

Потом был Статусбанк, где я стала специалистом по кредитованию физических лиц. Переход от кассира к кредитному специалисту – огромный



скачок. Ты уже не просто проводишь операции, а начинаешь оценивать риски, общаться с людьми, которые пришли за деньгами на ремонт, на машину, на учебу детей.

Я ловила себя на мысли «мне нравятся сложные кейсы»: когда у человека плохая кредитная история, минимальные доходы, что-то не сходится. Для меня удовольствие – разбираться и находить решение там, где другие сказали «нет».

БАНКОВСКИЙ ЛИФТ: ОТ ФИЗЛИЦ ДО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ

Дальше я работала с кредитованием юридических лиц, а это совсем другая история:

целые досье, финансовые отчеты, залоги, поручительства. Нужно понимать структуру бизнеса, видеть, где у компании «болит», а где она перегрета. Потом стала управляющим менеджером – почти руководителем в кредитовании партнерской программы. И вот здесь началось самое интересное.

Мы помогали бизнесу увеличивать выручку и прибыль за счет кредитования их же покупателей – физических лиц. Допустим, у вас есть магазин стройматериалов. Ваш клиент хочет купить оборудование, но нет всей суммы. Мы кредитруем этого клиента – и магазин получает продажу, которую иначе бы потерял.

Я научилась выстраивать коммуникацию с партнерами, обучать их менеджеров по продажам, настраивать реферальные программы, когда один партнер рекомендует тебя другому. И главное – я стала смотреть на кредит не как на долг, а как на инструмент роста.

За несколько лет я прошла всю банковскую кухню: от «окошка» в Белинвестбанке до стратегических переговоров на уровне топ-менеджмента.



ТОЧКА НЕВОЗВРАТА: КАК Я РЕШИЛАСЬ НА СВОЙ БИЗНЕС

26 февраля 2024 года я открыла брокерскую компанию «ФинГлобал» – одна, без партнеров и без инвесторов. Мне тогда был 31 год. Хороший возраст для старта – ты уже научился на чужих ошибках, но еще не разучился рисковать.

Было ли мне страшно? Конечно! Каждый предприниматель вам скажет, что первые месяцы – как прыжок с тарзанки. Ты вроде все рассчитал и знаешь, куда приземлишься, но в полете сердце все равно ухает. У меня не было огромного стартового капитала, были только 10 лет опыта и репутация человека, который не подводит.

Я зарегистрировала компанию, сняла офис на Тимирязева. Там мы пробыли полгода: тесновато, но уютно. Потом переехали на Логойский тракт, 22А. Изначально я не хотела Зеленый Луг и присматривала места во всем городе, кроме этого района. А потом за неделю до конца аренды я решила рассмотреть и Зеленый Луг, нашла красивый и уютный офис. Я приехала, посмотрела и влюбилась.

В ЧЕМ РЕАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ КРЕДИТНОГО БРОКЕРА

Меня часто спрашивают: «Ольга, а зачем вообще нужны вы? Предприниматель может взять телефон, позвонить в свой банк, получить кредит и не платить вам комиссию». Звучит логично, но только на первый взгляд. Давайте я вам расскажу, как это выглядит в реальности.

Представьте: вы – директор компании. У вас выручка, прибыль, хорошая история. Вам нужны 100 тыс. руб. на закупку товара к сезону. Что вы делаете? Первое – звоните в свой обслуживающий банк, где у вас расчетный счет. А менеджер вам говорит: «У нас сейчас нет лимитов по беззалоговым кредитам. Дайте залог – недвижимость, оборудование, что-то еще». У вас залога нет, или есть, но оно уже

в другом банке. Вам говорят: «Извините, ничем не можем помочь».

Вы идете во второй банк. Там говорят: «О, отличная выручка! Но у вас по ОКЭДу строительство, а мы строительство не кредитруем». Третий банк: «У вас прибыль хорошая, но у вашего учредителя три года назад была просрочка более чем 30 дней».

И вот вы обзвонили 4-5 банков, потратили на это 3 дня (а может, и неделю). У вас горят сроки, поставщик ждет оплату, конкуренты не дремлют. А вы сидите и заполняете заявку за заявкой. И в итоге либо отказ, либо смешная сумма, либо ставка выше рыночной. Знакомая ситуация? Я ее вижу каждый день.

300 ПРОДУКТОВ И 20 ПАРТНЕРОВ – НАША КАРТА МЕСТНОСТИ

«ФинГлобал» – не просто компания, которая подает заявки. У нас самая большая агентская сеть среди банков и лизинговых компаний в Беларуси, около 20 организаций. Это значит, что, когда ко мне приходит клиент, я уже знаю, с кем работать, какой банк сегодня кредитует строительство, а какой – нет, у какого банка закончились лимиты на беззалоговые кредиты, а у какого – только начались.

На рынке сейчас больше 300 кредитных продуктов. Триста! Предприниматель физически не может знать их все. Это наша работа – держать в голове эту карту. Я знаю, что банк А дает овердрафт до 450 тыс. руб. без залога под поручительство собственника на основании выручки за последние 4 месяца. Банк Б – разовый кредит до 100 тыс. даже при убытке в отчетности. Лизинговая компания В дает аванс 10% вместо 20-30, если компания работает больше года. И именно за это нам платят.

ОДИН ЗВОНОК ВМЕСТО ПЯТИ ДНЕЙ РАБОТЫ

У нас был интересный разговор с потенциальным клиентом: «Ольга, я сам все сделаю. У меня хороший бухгалтер, она обзвонит все банки, найдет лучшую ставку». Я говорю: «Давайте договоримся: если ваш бухгалтер



найдет ставку ниже X процентов, то я сделаю вам финансирование бесплатно. Не найдет – вы платите мне двойную комиссию».

Прошла неделя, он перезванивает со словами: «Бухгалтер потратила кучу времени, отвлекалась от основной работы, обзвонила 10 банков. А ставку, которую вы предлагали, так и не получила. Давайте работать с вами». Я, конечно, не взяла двойную комиссию, взяла обычную. Суть не в деньгах, а в том, что они потеряли 5 драгоценных дней. Все это время деньги уже могли работать на бизнес.

Этот случай идеально показывает нашу ценность: мы экономим время, а время предпринимателя – это деньги, и часто очень большие.

НЕ НАВИЖУ СЛОВО «ПОСРЕДНИК»

Меня передергивает от слова «посредник». Оно какое-то... вторичное, что ли, как будто мы просто передаем бумажки из рук в руки. Это не так. Наша работа – быть проводниками в сложном мире банковских лимитов, стоп-факторов и кредитных комитетов.

Мы не просто подаем заявку, а анализируем финансовую отчетность, кредитную историю, деловую репутацию. Проверяем, нет ли у директора административных правонарушений. Помогаем бухгалтеру клиента собрать пакет документов так, чтобы у кредитного комитета не возникло лишних вопросов. Мы ведем сделку от первой заявки до момента, когда деньги приходят на счет.

Это не посредничество, а финансовый консалтинг, стратегия и адвокатура одновременно. Мы – адвокаты бизнеса перед банком и своего рода «переводчики», потому что часто клиент и банк говорят на разных языках.

ПОЧЕМУ МЫ НЕ БЕРЕМ ПРЕДОПЛАТУ

За свои услуги мы берем комиссию от 1 до 10%, но только в случае, если клиент получил

деньги. Нет денег – нет комиссии. Не важно, сколько заявок мы подали, сколько отчетов проанализировали, сколько раз съездили на встречи. Результат – только когда клиент подписал кредитный или иной договор с банком или лизинговой компанией.

Я знаю, что на рынке есть брокеры, которые берут предоплату. Пришли, взяли деньги, заполнили заявку – и ждите. Если вам отказали – ну, извините, труд не бесплатный. Мы работаем иначе и принимаем на себя весь риск. Я уверена в своей команде и в своих знаниях и берусь за клиента только тогда, когда вижу путь. А если пути нет, то честно об этом говорю.

Около 22% наших клиентов возвращаются повторно и рекомендуют нас партнерам. Потому что они знают: мы работаем на совесть, всегда относимся с уважением и эмпатией к каждому клиенту.

НЕ ПРОСТО ДЕНЬГИ, А СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Клиенты приходят к нам не столько за деньгами, сколько за решением проблемы: закрыть кассовый разрыв и пройти налоговый период, купить оборудование и расширить производство, запустить новый продукт, закупить товар к черной пятнице, выплатить зарплату сотрудникам.

Поэтому я всегда спрашиваю не «Сколько вам нужно?», а «Что случилось? Что вы хотите сделать? Зачем вам эти деньги?». Если я пойму настоящую задачу, то смогу предложить лучшее решение. Может, клиенту и не нужен кредит, а нужны лизинг, или овердрафт, или реструктуризация старых долгов. Каждый случай – индивидуальный.

Сам по себе кредит не цель, важнее, что с ним будут делать. И наша задача – не просто «одобрить и выдать», а объяснить клиенту, как этим инструментом пользоваться: показать, как просчитать маржинальность, заложить процентную ставку в стоимость продукта, понять, «потянет» он платеж или нет.

Мы учим бизнес не бояться заемных средств, а использовать их для роста. Потому что, по сути, все крупные компании развиваются на заемных деньгах. И ставки сейчас – от 9,9% годовых, меньше процента в месяц – это не бремя, а возможность.

КЕЙС 1.

Фура за 100 тыс. долл. с авансом 10%

Открылась новая компания по международным перевозкам. Свежее ООО, выручки – ноль. Им нужна фура – тягач плюс прицеп, полностью готовый к работе, его стоимость около 100 тыс. долл. Своих денег у компании хватает только на 10% аванса. Кто даст кредит компании без выручки? Никто. Но мы нашли вариант – лизинг.

Я поехала в лизинговую компанию, с которой мы давно работаем, и говорю: «Ребята, компания новая, но учредитель – опытный перевозчик, раньше работал в найме, сейчас открыл свое дело, у него есть поручительство супруги и матери. Дайте аванс не 20-30%, как обычно, а 10% на срок 5 лет. И в белорусских рублях, не в валюте». Они согласились, изучив кредитную историю и заемщика, и поручителей.

Но в последний день оформления продавец, который должен был передать фуру, передумал. Я сказала клиенту: «Не паникуем!» – и подключилась к поиску нового продавца, обзвонила свои контакты, нашла аналогичный вариант. Уговорила лизинговую компанию не аннулировать сделку, а подождать неделю, пока мы переоформляем документы.

Так у клиента появилась фура, он открыл бизнес и работает до сих пор. Вот за что я люблю эту работу: не только за комиссию, а за возможность быть частью чужого успеха.

КЕЙС 2. «Я должен заплатить людям, я же кормлю их семьи...»

А это случай про человечность. Оставил заявку клиент, по голосу видно: взрослый мужчина. Говорит взволнованным голосом: «Срочно нужны деньги! Поставщики не оплатили вовремя, а завтра зарплата сотрудникам. У меня 20 человек в подчинении, я не могу их подвести. Они же работают на меня, я за них отвечаю».

Мы подняли все связи, нашли продукт, который рассматривается в экстренном порядке – в течение 2 часов. Заявку одобрили, клиент получил деньги и выплатил зарплату. Потом звонил, благодарил: «Вы спасли мой коллектив от паники! Если бы люди не получили деньги, я бы потерял команду, а без нее нет бизнеса».

Так что иногда кредиты нужны для того, чтобы держать удар, когда внешний мир подставляет.

СТОП-ФАКТОРЫ, О КОТОРЫХ МОЛЧАТ БАНКИ

Я много лет работаю в этой сфере и каждый раз удивляюсь, как мало предприниматели знают о том, почему банк может отказать. Кажется, что все идеально: выручка растет, прибыль есть, залог есть. А банк говорит «нет» без объяснений причин. Пару примеров:

- **Убыток в отчетности**, даже он временный и сезонный. Если банки отказывают, то есть другие способы – лизинг или возвратный лизинг.
- **«Не тот» вид деятельности**. Есть ОКЭДы, которые банки просто не кредитуют. И это не только игорный бизнес, но и некоторые виды строительства, торговли, услуг. В каждом банке свой стоп-лист.



Иностранные учредители. Если у вас учредитель с видом на жительство или вообще иностранец, половина банков откажут, даже не посмотрев отчетность. А у нас есть партнеры, которые работают и с такими.

Судимости (не только непогашенные, но и старые, погашенные), причем не только у директора, но и у учредителя. Отказывают, даже если это не экономические преступления, а просто драка в молодости.

Мы не можем изменить эти факторы, но знаем, в какой банк можно податься, несмотря на них, а в какой даже не стоит пытаться. Это и есть наша главная ценность: сделать возможным то, что клиент считал невозможным.

ОТКРЫВАЕМ ДВЕРИ ДЛЯ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА

Каждый день мы доказываем, что кредит – это не наказание и не долговая яма, а инструмент. Он может быть опасным в неумелых руках,

но спасительным, когда знаешь, как им пользоваться.

Моя миссия – быть проводником для того бизнеса, который боится банков, не доверяет финансистам, наступил на грабли в 1990-х или просто не знает, с чего начать.

Белорусский бизнес сильный и живучий. Я хочу, чтобы предприниматели Беларуси не отказывались от новых контрактов, от расширения, от найма людей только потому, что нет свободных денег.

Мы умеем открывать двери, в которые люди сами бы не постучались или постучались, но им не открыли. Основная наша цель – чтобы бизнес в Беларуси рос. И даже если на первый взгляд кажется, что пути нет, мы эту дорогу находим или прокладываем сами...