Профессия с видом на кредит

Автор: Vladislav

Дворники, маляры и соцработники заняли первое место в рейтинге самых нежеланных для банков профессий клиентов, желающих получить ипотечный кредит. Банкиры считают, что представителей этих профессий характеризуют низкие доходы и склонность к употреблению алкоголя. На втором месте милиционеры - из-за коррумпированности и опять же невысокого дохода, а на третьем - военнослужащие по причине слабой финансовой грамотности и регистрации на территории военной части.

Выбирая профессию, молодые люди думают о чем угодно, только не об ипотеке. И напрасно. Потому что от того, какую специальность выберет потенциальный ипотечный заемщик сегодня, будет зависеть, получит ли он ипотечный кредит завтра.

Если вам мама в детстве твердила: учись, а то дворником будешь, это лишний раз говорит о ее дальновидности. Дворники (вместе с соцработниками и малярами) заняли первое место в рейтинге самых нежеланных для банков профессий клиентов, желающих получить ипотечный кредит, составленном компанией Penny Lane Realty. Банкиры считают, что представителей этих профессий характеризуют низкие доходы и склонность к употреблению алкоголя. На втором месте милиционеры - из-за коррумпированности и опять же невысокого дохода, на третьем - военнослужащие (из-за слабой финансовой грамотности и регистрации на территории ВЧ), на четвертом - водители (могут потерять источник дохода в связи с лишением прав).

Сложности с ипотекой могут возникнуть у аграриев (доходы зависят от погоды), сотрудников турфирм (непостоянный доход), судей (с ними нереально судиться), риелторов (потеряли доходы в кризис), строителей. Замыкают ТОП-10 собственники бизнеса и представители малого бизнеса. Но им банки не доверяют по разным причинам. Первым - потому, что с ними трудно судиться, вторым - потому, что искажают данные о доходах.

По наблюдениям гендиректора компании "Кредитмарт" Юлии Купко, довольно сложно получить ипотечный кредит адвокатам: банкиров настораживают их неравномерные заработки. "Кроме того, юристам свойственна особенность настаивать на внесении изменений в кредитный договор, отстаивать свои права, а в банках такие дополнительные хлопоты не любят", - говорит она.

"Банкам не интересны малодоходные категории населения, зарабатывающие до 40 тыс. руб., - отмечает Роман Строилов, директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty. - Не любят банки и тех, чья часть ежемесячного дохода в большей степени выражена в бонусах, процентах от сделок".

Если бабушка вам в детстве говорила: ах, умница, да ты у нас банкиром будешь, ах, как стишок рассказал, прямо артист, - она наверняка не подозревала, что эти заклинания имеют прямое отношение к решению квартирного вопроса. И банкиры, и деятели эстрады попали в ТОП-10 профессий, обладателям которых банкиры охотнее всего дают кредиты (опять же по версии Penny Lane Realty). Почему - понятно: первых хорошо знают, а вторых любят.

Кроме них, в список вошли наемные рабочие, ТОП-менеджеры крупных сырьевых компаний и госкорпораций (высокий официальный доход), сотрудники спецслужб (попробуй не дай), представители СМИ (дорожат репутацией), рядовые сотрудники иностранных, транснациональных компаний (дисциплинированы и привязаны к своему работодателю) и сотрудники компаний финансового сектора (высокая финансовая грамотность).

Как отмечает Юлия Купко, пользуются доверием банкиров сотрудники бюджетных сфер: врачи и преподаватели. "Профессионалы в востребованных сферах - еще одна категория заемщиков, которая у банков практически не вызывает сомнений, - говорит она. - Врачи, бухгалтеры, программисты и преподаватели всегда найдут работу, они востребованы практически всегда".

А вот на взгляд Георгия Тер-Аристокесянца, вице-президента, начальника управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ24, такая категоризация профессий выглядит спорно. "В нашем банке вероятность предоставления кредита зависит не столько от конкретной профессии, сколько от комплексной оценки, которая включает такие факторы, как образование, профессиональный опыт, стабильность занятости, успешность трудовой деятельности, прозрачность доходов и финансового положения в целом, - утверждает он. - Прежде всего банк оценивает стабильность занятости и дохода".

Источник: Банки России