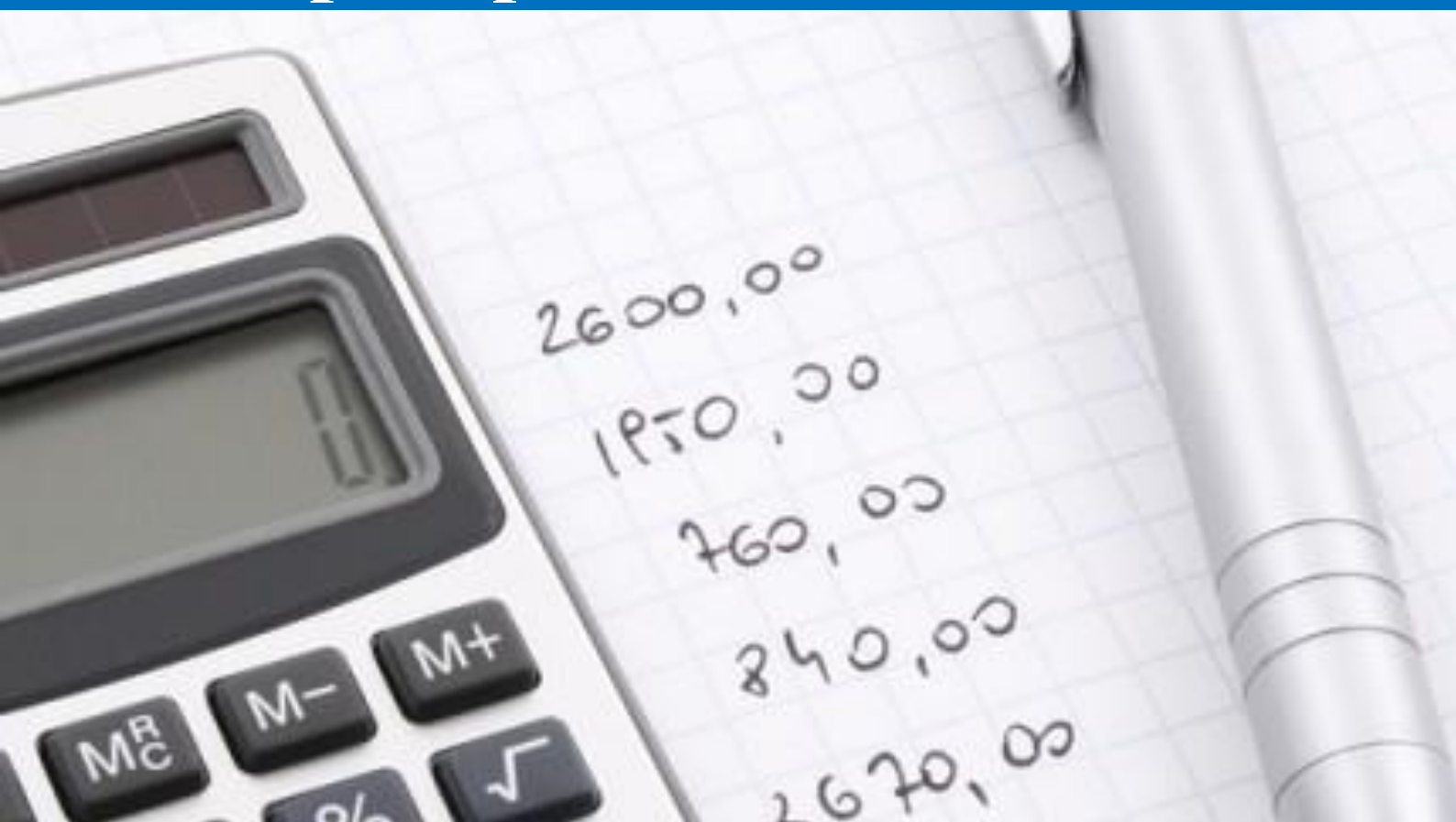


БИЗНЕС-ПЛАН



Компании-кредитного брокера «Trust Finance»



2014 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Описание проекта

Идея проекта: создание компании-кредитного брокера «Trust Finance».

Кредитный брокер – компания, выступающая в качестве персонального представителя клиента в финансовых учреждениях и помогающая успешно оформить банковский займ на необходимую сумму.

Направления деятельности: компания «Trust Finance» предоставляет услуги кредитования по следующим направлениям:

- потребительский кредит;
- автокредит;
- ипотечное кредитование;
- бизнес-кредит;
- банковская гарантия;
- лизинг.

Аудитория проекта: юридические, физические лица, представители малого и среднего бизнеса.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	лет	1,00
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1,00

Выдержки из исследования:

Рынок кредитования или кредитный рынок – это сегмент финансового рынка, являющийся наиболее крупным в современных рыночных экономиках, так как именно кредитные отношения являются основным механизмом, который обеспечивает движение и развитие рыночной экономики в целом.

Совокупные активы банковского сектора за 2013 г. выросли на ***% и составили *** трлн. руб. (*** % ВВП). Годом ранее банковские активы увеличились на *** %. Замедление роста банковских активов в 2013 г. связано с общим замедлением динамики экономического роста.

Объем задолженности предприятий и организаций перед банками в 2013 г. вырос на 12,7%, показав такую же динамику, как и в 2012 г.

Среднемесячный прирост задолженности предприятий перед банками в 2013 г. составил *** млрд. руб.

Уровень развития брокериджа в России трудно установить, поскольку услуги брокеров часто оказывают другие организации, например риэлторы, консалтинговые фирмы.

Кредитные брокеры рассматриваются многими ведущими банками как дополнительный перспективный канал продаж. При этом некоторые представители банковской сферы считают, что кредитные брокеры наиболее востребованы в реализации массовых продуктов, в то время как сложные банковские продукты кредитная организация должна реализовывать напрямую клиенту, применяя индивидуальный подход.

Консультант по кредитным ипотечным продуктам получает оплату своей работы либо в виде процента от суммы сделки, около 0-5,0% от суммы кредита.

Что касается объема кредитных средств, выданных банками РФ в 2013 году, то по информации Центрального Банка, российские банки в 2013 г. выдали юрлицам и физлицам кредиты на *** руб., что на 19% превышает показатель в 2012 г. При этом просроченная задолженность по всем кредитам увеличилась за год на 11,2% до *** млрд. руб.

По предварительным прогнозам экспертов, рынок будет активно развиваться еще минимум 5-7 лет. Для поддержания и увеличения таких темпов роста банкам будет недостаточно собственных филиальных сетей. Среди альтернативных каналов продаж – кредитные брокеры. По приблизительным оценкам, доля рынка брокеров в России составляет 30%. Таким образом, можно сделать вывод, что годовой объем кредитного брокериджа в России на сегодня

составляет порядка ***** трлн. рублей**. У России есть все шансы подойти если не к американской модели рынка, в которой брокерская контора – основная «дверь» в ипотечную систему, то к европейскому варианту, когда 60-70% сделок совершаются через брокеров (тем самым годовой объем рынка увеличится в 2-2,5 раза – до ***** трлн. руб.**).

Исследование показало, что 70% компаний представлены в Москве и Московской области (МО) – чаще всего это головные офисы кредитных брокеров. 6% компаний имеют представительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (ЛО). 22% компаний зарегистрированы в других регионах России. Стоит отметить, что к данной категории также относятся компании, имеющие представительства как в Москве и МО, Санкт-Петербурге и ЛО, так и в других субъектах Российской Федерации.

В декабре 2013 года чаще всего компании-кредитные брокеры предлагали такие услуги, как кредитование малого и среднего бизнеса и потребительское кредитование без залога (*****%** и *****%** соответственно). В мае 2011 года (результаты предыдущего исследования) данные услуги предлагали по *****%** компаний. Несколько реже в декабре 2013 года встречались предложения по ипотеке и ломбардному кредитованию (*****%** и *****%** исследованных компаний соответственно).

Наименее популярны в декабре 2013 года были предложения по предоставлению риэлторских и юридических услуг – *****%** и *****%** соответственно (*****%** и *****%** в мае 2011 года).

Содержание

Раздел 1. Описание деятельности компании	6
Раздел 2. Анализ рынка	14
2.1. Основные характеристики рынка кредитования России	14
2.1.1. Основные тенденции кредитования на 2014-2015 гг.	22
2.2. Характеристика рынка кредитного брокериджа в России	25
2.3. Основные участники рынка кредитного брокериджа России	28
2.4. Анализ предложения услуг кредитных брокеров России	33
2.4.1. Потребительское кредитование	34
2.4.2. Автокредитование	39
2.4.3. Ипотечное кредитование	41
2.4.4. Бизнес-кредитование	44
2.4.5. Лизинговое кредитование	46
Раздел 3. Анализ конкурентов	50
Раздел 4. Маркетинговый план	58
Раздел 5. Организационный план	62
Раздел 6. Финансовый план	64
6.1. Допущения по проекту	64
6.2. Объемы продаж	65
6.3. Выручка проекта	67
6.4. Затраты на персонал проекта	68
6.5. Категории затрат по проекту	71
6.6. Налоги по проекту	75
6.7. Объем необходимых инвестиций	76
6.8. Капитальные вложения по проекту	76
6.9. Отчет о прибылях и убытках проекта	77
6.10. Отчет о движении денежных средств	80
6.11. Денежные потоки проекта (по годам)	82
6.12. Финансовые показатели проекта	83
Раздел 7. Анализ чувствительности проекта	86

Перечень диаграмм, таблиц

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности кредитных организаций (на начало 2014 года), млн. руб.	16
Таблица 2. Данные о выданных кредитных средствах физическим лицам,	35
Таблица 3. Срок выдачи кредитных средств физическим лицам, на 1.07.2014 г., млн. руб.[13]	36
Таблица 4. Программы потребительского кредитования в банках РФ	38
Таблица 5. Программы автокредитования в банках РФ	41
Таблица 6. Программы ипотечного кредитования в банках РФ	44
Таблица 7. Объем кредитных денежных средств, выданных организациям (юридическим лицам), на 1.07.2014. г., млн. руб.[13]	45
Таблица 8. Объем денежных кредитных средств, выданных организациям (юридическим лицам) по срокам погашения, на 1.07.2014 г., млн. руб. [13]	45
Таблица 9. Программы бизнес-кредитования в банках РФ	46
Таблица 10. Рейтинг крупнейших лизинговых финансовых организаций РФ в разрезе объема кредитного портфеля (2013 г.)	50
Таблица 11. Анализ количества кредитных брокеров в городах-миллионниках РФ, октябрь 2014	55
Таблица 12. Штатное расписание проекта	64
Таблица 13. Допущения проекта	66
Таблица 14. Сезонность загрузки	67
Таблица 15. Объемы продаж услуг проекта	67
Таблица 16. Выручка проекта по годам	70
Таблица 17. Затраты на персонал проекта	70
Таблица 18. Затраты по проекту	73
Таблица 19. Затраты по проекту по годам	76
Таблица 20. Налоги по проекту	77
Таблица 21. Объем необходимых инвестиций	78
Таблица 22. Капитальные вложения проекта	78
Таблица 23. Отчет о прибылях и убытках проекта	79

Таблица 24. Отчет о движении денежных средств	82
Таблица 25. Денежные потоки проекта по годам	84
Таблица 26. Денежные потоки накопленным итогом	85
Таблица 27. Показатели экономической эффективности проекта	85
Диаграмма 1. Динамика роста банковских активов РФ в разрезе 2011-2013 гг.	16
Диаграмма 2. Динамика роста рублевой и валютной частей кредитного портфеля РФ, в разрезе 2009-2014 гг., трлн. руб.	18
Диаграмма 3. Динамика роста задолженности секторов экономики РФ, 2012-2013 гг., трлн. руб.	20
Диаграмма 4. Динамика роста объемов вкладов населения в банки РФ, 2011-2013 гг., трлн. руб.	20
Диаграмма 5. Рост объемов задолженности населения перед банками РФ,	21
Диаграмма 6. Показатели совокупного финансового результата деятельности банков РФ, 2012-2013 гг., млрд. руб.	22
Диаграмма 7. Результаты опроса "Отношение к институту кредитного брокериджа среди россиян"	27
Диаграмма 8. Текущее состояние рынка кредитного брокериджа в России и потенциал роста, млрд. руб.	29
Диаграмма 9. Динамика предложения различных направлений компаний-кредитных брокеров РФ, 2011-2013 гг.	35
Диаграмма 10. Прогноз динамики рынка лизинга, 2013-2014 гг., трлн. руб.	48
Диаграмма 11. Рост денежного объема заключенных сделок на лизинг автотранспорта и спецтехники, 2012-2013 гг., млрд. руб.	49
Диаграмма 12. рост денежного объема заключенных сделок на лизинг грузовых автомобилей, 2012-2013 гг., млрд. руб.	49
Диаграмма 13. Стратегическая канва компаний-конкурентов	59
Диаграмма 14. Средняя загрузка проекта	67

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест",
ОАО "Воткинский завод",
НПП "Стэлс", Государственное
предприятие УкрНИИ НП
"Масма", "Reproto
Technologies", компания "ВОК
Монтаж Сервис", ООО
"PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",
группа компаний
"SEMPROGROUP" ООО
"Максимус Констракшн",
"Росмолодежь", ООО "Сисиф
Сервис", ООО "Завод ТИТАН",
ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК
"Наука", Институт проблем
материаловедения им. И.Н.
Францевича НАН Украины,
НТУУ "КПИ", Научный парк
"Киевская политехника",
Правительство России,
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*