

Ключевые слова:

кредитный брокераж, кредитный продукт, заемщик, эффективная процентная ставка

И. Д. Котляров, к. э. н.,

доц. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург)

(e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru)

Модели деятельности кредитных брокеров на российском рынке

В настоящее время на рынке кредитов для населения представлено значительное количество банковских продуктов, существенно различающихся по условиям их предоставления (сроки, ставка процента, сумма кредита, график погашения, требуемое обеспечение и т. д.). Самостоятельно выбрать оптимальный продукт неподготовленному человеку затруднительно. На помощь ему приходят кредитные брокеры.

Услуга кредитного брокеража состоит в организации взаимодействия банка и потенциального заемщика по вопросам предоставления кредита¹. Кредитные брокеры, наряду с бюро кредитных историй и коллекторскими агентствами, формируют инфраструктуру кредитного рынка, повышая эффективность сотрудничества банков и заемщиков. Наличие спроса на такую услугу объясняется нежеланием потребителей самостоятельно обращаться в банк за получением кредита. В качестве причин такого нежелания можно назвать:

- сложность банковских кредитных продуктов, адекватный выбор которых требует определенного уровня финансовой грамотности², а также не всегда ясный для клиента кредитный договор, для понимания которого необходима помощь специалиста. Кроме того, для заполнения документов также нужны определенные навыки, которые у потенциального заемщика могут отсутствовать;

- недоверие к банкам, широко распространенное среди населения³;
- убеждение в том, что банки выдают кредиты только своим, и надежда на то, что при помощи кредитного брокера получится стать своим для банка;
- понимание собственного несоответствия требованиям банка и стремление завуалировать это несоответствие посредством привлечения брокера.

¹ См.: Хоменко Е. Г. Кредитный брокер — посредник между банком и заемщиком // *Предпринимательское право*. — 2013. — № 1. — С. 46–49; Полищук А. И. Развитие инфраструктуры кредитного рынка // *Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал*. — 2011. — № 3. — С. 151–160; Войткевич Н. И., Макаров В. О. Экономическая сущность и основные категории кредитного брокеража // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2010. — № 69. — С. 15–20.

² См.: Заернюк В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // *Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г.* — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.

³ См.: Обухова Е., Яковенко Д. В петле процента // *Эксперт*. — 2013. — № 33. — С. 37.

Разнообразие этих причин обуславливает наличие разных запросов потенциальных заемщиков к кредитным брокерам и, как следствие, существование разных моделей работы последних. В данной статье мы проанализируем основные модели их деятельности.

Поделим организации, предлагающие услуги кредитного брокеража, на три сегмента: белый (функционирующий в строгом соответствии с законодательством), серый (деятельность фирм, работающих в нем, не связана с прямым нарушением законодательства или как максимум не предполагает уголовных преступлений с точки зрения организации взаимодействия банка и заемщика) и черный (фирмы, относящиеся к этому сегменту, функционируют с нарушением уголовного законодательства). Белые брокеры ориентированы на добросовестных клиентов банка, заинтересованных в содействии в выборе кредитного продукта и взаимодействии с банком, тогда как серые и черные организации при помощи разного рода инструментов помогают получить кредит заемщикам, не соответствующим требованиям банков.

Сравнительный анализ типов кредитных брокеров

Критерий сравнения	Белые брокеры	Серые брокеры	Черные брокеры
Суть деятельности	Упрощение для потенциальных заемщиков получения кредита	Конвертация получаемого заемщиком целевого обеспеченного кредита в нецелевой необеспеченный	Обеспечение заемщику, не соответствующему требованиям банка, доступа к кредиту
Механизм оплаты услуг	Фиксированная предоплата и процент от полученного кредита	Процент от полученного кредита	Плата за услуги документального сопровождения и процент от полученного кредита
Целевая аудитория	Добросовестные заемщики, соответствующие требованиям банка и планирующие вернуть кредит	Заемщики, ограниченно соответствующие требованиям банка (могут претендовать на получение целевого обеспеченного кредита)	Заемщики, не соответствующие требованиям банка
Виды обслуживаемых кредитных продуктов	Ипотечные и крупные потребительские кредиты	Кредиты на покупку товара в размере не более 100 тыс. руб.	Ипотечные и крупные потребительские кредиты
Наличие незаконных элементов в деятельности	Отсутствуют, клиенту может предоставляться ограниченный доступ к касающейся его банковской инсайдерской информации	Минимальны, выкуп приобретенного в кредит товара до наступления срока погашения кредита	Подделка документов, подтверждающих платежеспособность заемщика, подкуп сотрудников банка

Источник: составлено автором.

Отметим, что в настоящее время в нашей стране отсутствуют специальные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность кредитных брокеров, но при этом нет и законов, которые бы прямо запрещали предоставление услуг кредитного брокеража. Следовательно, такие услуги могут оказываться без нарушения законодательства. Когда же мы говорим, что белые брокеры занимаются бизнесом в полном соответствии с законом, это означает, что в ходе своей работы они не нарушают никаких законов, регулирующих функционирование участников хозяйственной деятельности.

БЕЛЫЕ БРОКЕРЫ

Кредитные брокеры, относящиеся к белому сегменту, упрощают для своих клиентов взаимодействие с банком в рамках процедуры получения кредита и помогают им выбрать наиболее привлекательное кредитное предложение, однако не предоставляют заемщику никаких гарантий того, что банк примет положительное решение по кредиту.

Наличие спроса на такие услуги объясняется рядом факторов:

- Неподготовленному человеку сложно сравнить кредитные предложения, ориентированные на одну и ту же потребность и, возможно, даже совпадающие по сумме кредита, но различающиеся по срокам и условиям погашения и величине процентной ставки. Кредитный брокер может оказать содействие в выборе кредитного продукта, наиболее соответствующего запросам клиента.
- Как правило, потенциальные заемщики не имеют полной информации обо всех теоретически подходящих им кредитных продуктах, представленных на рынке. Кредитный брокер, напротив, обладает достаточно подробной информацией о рынке кредитов и может, таким образом, увеличить выбор вариантов займов для клиента.
- Кредитный брокер способен оказать содействие клиенту в сборе и подготовке пакета документов для получения кредита. Он знает, как правильно оформлять документы, какое подтверждение добросовестности и платежеспособности устроит банк, и повышает вероятность положительного решения о предоставлении кредита, а также экономит время заемщика.
- Зачастую кредитные брокеры имеют информацию о скоринговых программах, используемых банками для первичной оценки клиента. Проанализировав сведения о клиенте при помощи такой программы, кредитный брокер может определить, в какие банки потенциальному заемщику имеет смысл обращаться.
- Кредитный брокер может взять на себя весь процесс взаимодействия с банком (т. е. сам передает заполненное заявление и пакет документов в банк, сам регулярно звонит в кредитный отдел и т. д.), что экономит время заемщика и уменьшает его психологические издержки.
- В случае отказа в выдаче кредита банк не обязан уведомлять заемщика о причине своего отрицательного решения. Хотя в перечень официальных услуг кредитных брокеров это не входит, однако за счет наличия длительных отношений с банком они могут неформально выяснить причину отказа, чтобы заемщик мог устранить ее и повысить шанс на положительное решение при повторном обращении в этот или иной банк.

Банки также позитивно относятся к услугам кредитных брокеров, поскольку благодаря им они получают правильно оформленный пакет документов, а заемщик соответствует как их целевой аудитории, так и критериям принятия положительного решения о предоставлении кредита.

Оплата услуг таких брокеров складывается из двух составляющих: фиксированная плата, взимаемая при подписании договора, и определенный процент от суммы кредита в том случае, если он будет заемщику предоставлен (ставка этого вознаграждения составляет до 20 % от суммы кредита). Такая схема, с одной стороны, создает у брокера мотивацию к максимизации своих усилий для того, чтобы кредит клиенту был предоставлен (чтобы получить процент от него), а с другой — даже при отказе в кредите консультационные услуги будут оплачены (по крайней мере, частично) за счет фиксированной выплаты. Тем не менее в настоящее время преобладает схема оплаты, при которой с клиента взимается только процент от суммы кредита.

Обращение к брокерам оправданно в том случае, когда сумма кредита достаточно велика и кредит имеет большое значение для клиента, вследствие чего заемщику важно получить оптимальные условия по кредиту и обеспечить высокую вероятность его получения. Это подтверждается тем, что подавляющее большинство (порядка 80 %) обращений к белым кредитным брокерам связано с ипотечными кредитами⁴.

⁴ См.: Галяева Л. Е., Рудаков К. В. Место кредитного брокеража в развитии региональной банковской инфраструктуры // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2009. — № 4. — С. 143.

Белые брокеры не работают с потенциально проблемными заемщиками (т. е. с теми клиентами, которые не соответствуют требованиям банков). К сожалению, такая модель ведения бизнеса не всегда соответствует ожиданиям российских заемщиков. Дело в том, что лица, обращающиеся к кредитному брокеру в нашей стране, зачастую заинтересованы не в содействии в правильном оформлении документов и не в помощи при выборе кредитного продукта, а в гарантии получения кредита. Они склонны предполагать, что у кредитных брокеров есть рычаги воздействия на банк и что услуги брокера как раз и состоят в их использовании в интересах заемщика. Если кредит не был предоставлен, клиент склонен полагать, что его обманули, и зачастую требует вернуть ему фиксированную плату. Такое поведение клиентов связано с их недостаточной финансовой грамотностью (по оценкам специалистов, для России вообще типичен очень низкий уровень финансовой культуры⁵) и с непониманием природы услуги, которую оказывают кредитные брокеры.

Риски для клиентов, обратившихся в такие фирмы, имеют двойственную природу. Один аспект связан с некомпетентностью либо недобросовестностью брокеров. В первом случае кредитный брокер не способен обеспечить правильный выбор кредитного продукта и грамотное сопровождение заявки на получение кредита. Это ведет к задержке в получении кредита или к отказу в его предоставлении, или же к тому, что рекомендованный брокером кредитный продукт оказывается неоптимальным для данного клиента (слишком дорогостоящим, со слишком долгими сроками оформления, неудобными условиями погашения и т. д.). Недобросовестность брокера выражается в наличии у него особых отношений с каким-либо банком, в который он и направляет клиентов (независимо от того, соответствуют ли параметры предлагаемых этим банком кредитных продуктов запросам заемщиков), за что и получает от банка определенное вознаграждение.

Второй аспект характерен для кредитных брокеров всех сегментов. Поскольку вознаграждение брокера состоит главным образом из доли от суммы выданного при его содействии кредита, это ведет к существенному увеличению эффективной процентной ставки для заемщика (т. к. на руки он реально получает сумму меньше той, которую гасит банку и по которой уплачивает проценты). Издержки заемщика на обслуживание кредита оказываются слишком большими, что чревато ухудшением его материального благополучия и риском невыполнения им своих обязательств. К сожалению, об этом специфическом риске чаще всего не задумывается ни сам заемщик (уровень финансовой грамотности которого не позволяет оценить этот аспект услуг кредитных брокеров), ни банк (заинтересованный прежде всего в наращивании своего кредитного портфеля).

На наш взгляд, для повышения качества обслуживания потенциальных заемщиков было бы разумно ввести на законодательном уровне требование о том, что кредитный брокер обязан пересчитать эффективную ставку по кредиту с учетом своей комиссии, в письменном виде проинформировать об этом клиента и заручиться его письменным согласием на повышение эффективной ставки. Возможно, эта информация (как и сведения о реальном размере денежных средств, которые останутся у заемщика после выплаты комиссии брокеру) могла бы прилагаться в виде неотъемлемого дополнения к договору между кредитным брокером и заемщиком.

Кроме того, представляется целесообразным, чтобы такая информация поступала и в банк для адекватной оценки им рисков (очевидно, что увеличение эффективной процентной ставки по кредиту ухудшает положение заемщика и ведет к повышению рисков для банка).

Безусловно, эти предложения могут усложнить ведение бизнеса кредитными брокерами, однако, по нашему мнению, во главу угла следует ставить защиту прав потенциальных заемщиков и интересов банков.

⁵ См.: Обухова Е., Яковенко Д. В петле процента // Эксперт. — 2013. — № 33. — С. 37.

Оба эти предложения могут быть реализованы на практике только при помощи специальных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность кредитных брокеров. Мы считаем принятие таких актов насущной необходимостью для нашей страны, т. к. они помогут повысить прозрачность в отношениях банка, заемщика и кредитного консультанта. Кроме того, четкое указание в таких законах обязанностей кредитного брокера по отношению к своему клиенту позволило бы улучшить понимание заемщиками природы услуги кредитного брокеража и способствовало бы большей защите их прав.

Не следует также забывать о потенциале Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР), однако ее роль состоит все же в первую очередь в разработке и распространении среди своих членов добросовестных практик работы с заемщиками с целью повышения привлекательности участников АКБР как для клиентов, так и для банков. Вряд ли можно ожидать от АКБР принятия мер, ведущих к усложнению условий работы кредитных брокеров (а требование о пересчете эффективной процентной ставки и предоставлении информации о ней заемщику и банку относится именно к таким мерам). Эта задача полностью лежит в сфере ответственности государства.

СЕРЫЕ БРОКЕРЫ

Серый сегмент кредитного брокеража представлен в первую очередь неофициальными структурами, обеспечивающими трансформацию кредита в удобную для заемщика форму. Речь идет о конверсии кредита на приобретение товара (когда заемщик не получает наличных денег, а использует предоставленный кредит для безналичной оплаты соответствующего товара) в кредит наличными. Модель их работы проста и основывается на том, что получить кредит на покупку товара традиционно проще, чем кредит наличными. Однако в настоящее время, благодаря выходу на рынок банков, предлагающих быстрое получение кредита наличными (таких, как GE Money Bank), и активному развитию микрофинансовых организаций (МФО), востребованность услуг таких серых структур стала ниже.

Схема их работы выглядит следующим образом: организация-брокер собирает заказы на какой-либо популярный товар, активно продающийся в кредит (например, ноутбуки), размещая при этом рекламу о помощи в получении кредита. Обратившимся в эту организацию потенциальным заемщикам предлагают приобрести в кредит какой-либо из товаров, на которые поступил заказ, и предоставляют информацию о том, в каком магазине этот товар продается и какие банки оформляют кредит. Обычно заемщика в походе по магазинам сопровождает работник этой серой структуры. В том случае, если по условиям банка кредит выдается не на всю стоимость покупки, организация предоставляет заемщику необходимую сумму для внесения частичной оплаты (деньги выдаются тем работником, который сопровождает заемщика, при получении от него информации об одобрении кредита). Если в предоставлении кредита было отказано, заемщик идет в другие магазины (нередко в сопровождении серого брокера).

Когда кредит получен и требуемый товар приобретен заемщиком, этот товар выкупается у него представителем серой структуры за сумму, которая существенно меньше его официальной цены. В среднем выкупная стоимость составляет от одной трети до половины цены товара, и из этой выкупной стоимости дополнительно вычитается та сумма, которая была предоставлена заемщику серой структурой для внесения частичной оплаты наличными. Сделка купли-продажи никак документально не оформляется. Доход серых брокеров состоит из разницы между выкупной стоимостью товара и той ценой, которая была анонсирована покупателю, разместившему заказ на этот товар. Никаких платежей с заемщика не взимается.

Разумеется, заемщик мог бы купить товар в кредит самостоятельно, а потом отнести его в ближайшую скупку и получить необходимую сумму. Однако этому препятствуют три фактора:

- возможное отсутствие денег на частичное внесение оплаты за товар (при обращении к серому брокеру требуемую сумму при необходимости предоставит сопровождающий заемщика работник);
- риск того, что в скупке товар оценят слишком низко;
- неудобство (до места скупки необходимо доехать, тогда как при обращении к серому брокеру товар выкупается немедленно). Фактически здесь речь идет об инертности заемщиков.

Серые брокеры обслуживают тех заемщиков, которые в силу небольшой суммы кредита и недостаточной надежности не представляют интереса для банков, специализирующихся на кредитах наличными. Они обеспечивают им доступ к таким кредитам, которые иначе оставались бы для них недоступными.

Серые брокеры, нередко будучи не зарегистрированными официально, осуществляют незаконную предпринимательскую деятельность. Кроме того, эти организации, помимо трансформации безналичного кредита на приобретение товара в кредит наличными (и выполнения тем самым важной социальной функции по обеспечению доступа к кредитованию тех категорий граждан, которые иначе кредит получить не могут), также трансформируют обеспеченный кредит в необеспеченный. Этим они изменяют фактическую модель взаимодействия банка и заемщика и увеличивают риски банка. Более того, за счет резкого повышения эффективной ставки процента они существенно ухудшают материальное положение заемщика (обычно и так достаточно плохое) и повышают риски невыполнения им своих обязательств по кредиту. А это ведет как к дополнительному увеличению рисков для банка, так и к росту социальных рисков для заемщика, у которого будет испорчена кредитная история, а в самой худшей ситуации он может стать объектом уголовного преследования. Фактически согласие заемщика на условия конверсии кредита, предлагаемые серыми брокерами, служит достаточно хорошим указанием на его потенциальную неспособность выплатить кредит. Эти условия достаточно жесткие, и на них могут согласиться только отчаявшиеся или безответственные люди⁶. Краткосрочное облегчение финансовой ситуации для таких заемщиков, обеспечиваемое серыми брокерами, влечет за собой долгосрочное и более существенное ее ухудшение.

Социальные и экономические минусы от деятельности таких серых брокеров, по нашему мнению, значительно перевешивают плюсы, и поэтому она должна пресекаться. Можно указать на три возможных направления такого пресечения:

- Серые брокеры обычно не зарегистрированы официально, но при этом активно рекламируют свои услуги (именно они расклеивают объявления на улице о помощи в получении кредита). Их вполне можно (при наличии соответствующей воли со стороны правоохранительных органов) уличить в незаконной предпринимательской деятельности, в скупке с рук товаров без оформления документов и т. д.
- Повышение уровня финансовой грамотности заемщиков путем информирования их о недопустимости обращения к таким серым агентам. Эту задачу отчасти могли бы взять на себя банки, выдающие безналичные кредиты на покупку товаров (например, сообщая заемщику об ухудшении его финансового положения при использовании услуг серых брокеров). Кроме того, разъяснительную работу должно проводить государство.
- Включение в кредитный договор пункта о запрете на продажу приобретенного в кредит товара до полного погашения кредита и акцентирование внимания заемщика на наличии этого пункта. Проблема, однако, заключается в том, что проконтролировать выполнение этого условия практически невозможно.

⁶ См.: Муравецкий А. Н. «Плохих» кредитов должно быть много?! // *Финансы и кредит*. — 2012. — № 16. — С. 14–18.

Приоритет в борьбе с серым брокеражем с институциональной точки зрения, на наш взгляд, должен быть отдан повышению финансовой грамотности заемщиков и росту их ответственности за принимаемые решения о получении кредита⁷.

Кроме того, нельзя забывать и о развитии деятельности МФО, которые обеспечивают целевой аудиторией серых брокеров (людям со сравнительно низкой платежеспособностью и небольшими суммами займа) доступ к заемному финансированию⁸. МФО способны чисто экономическими инструментами вытеснить с рынка серых брокеров, предлагая их клиентам более конкурентоспособный продукт (фактически именно это вытеснение сейчас наблюдается на практике).

Ставка процента, заявляемая МФО, номинально существенно выше ставки, которая указана в договоре кредита, заключенном банком с клиентом серого брокера. Однако на самом деле эффективная ставка процента для заемщика, воспользовавшегося услугами серого брокера, сопоставима со ставкой МФО (поскольку серый брокер выдает на руки заемщику не всю стоимость приобретенного в кредит товара). Не стоит забывать и о том, что целевая аудитория как серых брокеров, так и МФО отличается сравнительно низким уровнем финансовой грамотности и заинтересована в первую очередь в простоте получения займа, обращая мало внимания на его стоимость. Таким образом, фактор стоимости в конкурентной борьбе МФО и серых брокеров можно исключить из рассмотрения.

При этом МФО гораздо более удобны для клиента с точки зрения простоты получения займа (требуется меньший пакет документов, сроки ожидания решения минимальны, деньги немедленно выдаются на руки), что делает их услуги намного более привлекательными для заемщиков по сравнению с услугами серых брокеров. Вероятно, этот фактор — ключевой для понимания причин постепенного ухода серых брокеров с рынка.

Отметим, что даже более короткий срок займа в МФО, по сравнению со сроком банковского кредита, парадоксальным образом может оказаться психологически более комфортным для заемщиков. В случае банковского кредита срок первой выплаты по нему, с точки зрения заемщика, наступит еще не скоро, а размер разового платежа сравнительно невелик. В итоге при наступлении даты оплаты заемщик нередко просто не имеет средств. Заем в МФО должен быть погашен в полном объеме в короткие сроки (порядка двух недель), что дисциплинирует заемщика.

ЧЕРНЫЕ БРОКЕРЫ

Черные модели кредитного брокеража предполагают использование незаконных инструментов содействия заемщику в получении кредита. Прежде всего имеется в виду оформление фальшивых трудовых книжек (для подтверждения требуемого банком стажа работы) и справок 2-НДФЛ (с указанием того размера дохода, который необходим для получения кредита на желаемую сумму). Телефон такого черного брокера заемщик может указать в качестве своего рабочего телефона в заявлении на получение кредита, и если работник банка позвонит по этому телефону, то получит подтверждение, что заемщик работает по данному адресу на соответствующей должности и получает указанную в справке 2-НДФЛ зарплату.

Это официально зарегистрированные организации, однако номинально занимающиеся каким-либо иным, отличным от кредитного консультирования, видом деятельности. Такие фирмы не берут на себя организацию взаимодействия банка и заемщика:

⁷ См.: Заернюк В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г. — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.

⁸ См.: Черникова Л. И., Заернюк В. М., Качурина М. М., Пешехонов Ю. В. Основные показатели и критерии оценки обеспеченности регионов России услугами микрофинансирования // *Сервис Plus*. — 2012. — С. 99–104.

заемщик сам обращается в банк, самостоятельно заполняет заявление и ждет ответа. Задача такого черного брокера состоит в обеспечении документального подтверждения платежеспособности заемщика. Гарантии получения кредита он не предоставляет. Никакого официального договора между заемщиком и таким брокером не заключается.

Оплата услуг черного брокера складывается из двух составляющих:

- фиксированная плата за оформление фальшивых документов;
- доля от полученного кредита в случае его предоставления. Отметим, что, поскольку официальный договор между заемщиком и черным брокером отсутствует и брокер не имеет возможности отследить факт выдачи кредита, заемщик может легко уклониться от выплаты этой доли.

К услугам таких агентств вынуждены прибегать лица, чей доход соответствует требованиям банка, но его документальное подтверждение отсутствует. Это лица, работающие без трудового договора, или те, в чьих трудовых договорах указан низкий доход. Иначе говоря, черные брокеры открывают доступ к банковскому кредиту тем людям, которые не имеют возможности его получить не из-за низкой платежеспособности, а по причине несовершенства организации рынка труда. Однако этот полезный аспект деятельности черных брокеров полностью нивелируется незаконным характером их деятельности и введением в заблуждение банков. Кроме того, даже в этом случае доход, указанный в фальшивой справке 2-НДФЛ, может превышать реальный для повышения вероятности получения кредита. Это также ведет к росту рисков как для банка, который неверно оценивает платежеспособность заемщика, так и для самого заемщика — он может взять кредит, выплаты по которому превышают его возможности. Далее, банк несет риски из-за изменения эффективной ставки процента (вызванного выплатой части суммы кредита черному брокеру).

Для устранения этого источника спроса на услуги черных брокеров необходимо обеспечить перевод всех работающих на официальные трудовые договоры, что в современных условиях едва ли возможно. Другая мера — согласие банков на принятие в качестве документа, подтверждающего доход заемщика, справки от работодателя, а не 2-НДФЛ. Ряд банков уже использует эту меру, однако она ведет к росту рисков для них. Наконец, свою лепту могли бы внести правоохранительные органы путем отслеживания объявлений о помощи в предоставлении кредита и проверки деятельности таких организаций.

С другой стороны, к черным брокерам обращаются люди, срочно нуждающиеся в деньгах, чей уровень платежеспособности не позволяет рассчитывать на получение кредита. Предоставление этим людям фальшивых документов позволяет им ввести в заблуждение банк. Однако это ведет к росту рисков для банков (фактически выдающих необеспеченные кредиты) и для заемщиков (у которых средства для погашения кредита отсутствуют, из-за чего они могут стать объектом уголовного преследования или атаки коллекторов).

Отметим, что заемщики из обеих описанных выше категорий теоретически могли бы обратиться в МФО, которые предъявляют более низкие требования к подтверждению платежеспособности, однако условия выдачи займов в таких организациях гораздо менее выгодны, чем в банках. По этой причине, несмотря на активный рост МФО, спрос на услуги черных брокеров в целом сохраняется.

Кроме того, к черным брокерам относятся организации, имеющие связи в кредитных отделах и кредитных комитетах банков, что позволяет заемщикам, действующим через таких брокеров, рассчитывать на менее тщательную проверку своей платежеспособности и иметь высокую степень гарантии выдачи кредита. Они также могут брать на себя оформление фальшивых документов, подтверждающих платежеспособность заемщика.

Вознаграждение таких брокеров состоит из определенной доли от выданного кредита (часть этой доли затем передается брокером коррумпированному сотруднику банка). Размер доли кредита, выплачиваемой брокеру, в этой ситуации существенно

выше, чем в случае деятельности черной организации, берущей на себя только оформление фальшивых документов. Брокеры со связями в банке распространены гораздо меньше, чем простые черные брокеры, их услуги практически не рекламируются и широкой публике малодоступны. Отметим, что их иногда относят к серым брокерам, однако, по нашему мнению, это некорректно, поскольку их деятельность связана с подкупом и злоупотреблением служебным положением. Борьба с ними должна вестись как правоохранительными органами, так и службами безопасности самих банков (путем выявления коррумпированных сотрудников).

БРОКЕРЫ-МОШЕННИКИ

Все перечисленные виды брокеров в той или иной форме оказывают содействие потенциальным заемщикам в получении кредита. Однако на рынке присутствуют и чисто мошеннические организации.

Можно указать на две модели их работы. В первом случае брокер-мошенник требует предоплату за услуги по содействию в предоставлении кредита (обычно указывая на наличие связей в банке и встречаясь с клиентом не в офисе, а на нейтральной территории, например в кафе или метро), а после ее получения исчезает. Добиться возврата денег практически невозможно, поскольку никаких договоров не заключается, найти мошенника затруднительно и причина, по которой ему были выплачены деньги (подкуп сотрудника банка с целью содействия в получении кредита), вряд ли найдет понимание у правоохранительных органов.

Вторая модель гораздо более изящна, и практиковалась она на ранней стадии выхода на российский рынок банков, предоставляющих необеспеченные кредиты наличными с быстрым (не более двух часов) рассмотрением заявления и минимумом документов (изначально по двум, обычно по паспорту и страховому свидетельству) на сравнительно небольшие суммы (до 100 тыс. руб.). Примерами таких банков могут служить GE Money Bank и банк «Восточный экспресс». На тот момент (можно говорить о 2006–2008 гг.) такие кредитные продукты были непривычны для населения, которое не верило, что получить кредит наличными можно самостоятельно.

Мошенники размещали объявления о содействии в выдаче кредита и сообщали обратившимся к ним потенциальным заемщикам о наличии связей в кредитных отделах банков, которые могли обеспечить положительное решение о выдаче кредита. Предоплаты за свои услуги они не требовали и брали определенную долю от кредита в случае его предоставления. Эта модель была основана на уверенности заемщиков, что кредит могут выдать только своим. Никаких связей в банках у мошенников, разумеется, не было. Заявка заемщика рассматривалась банком на общих основаниях, но после получения кредита клиент, будучи уверенным, что псевдоброкер оказал большое содействие в получении кредита, охотно отдавал ему условленную долю от полученной суммы. Уклониться от оплаты было тяжело: во-первых, представитель мошенников все время сопровождал заемщика и видел, как выдавался кредит; во-вторых, заемщик был уверен, что сотрудник банка все время на связи с псевдоброкером и информацию о кредите от него не скроешь.

Заемщик в этой ситуации становился жертвой мошенничества со стороны псевдоброкера, кроме того, для него существенно ухудшались фактические условия кредитования (резко выростала эффективная процентная ставка), и, как следствие, выростали риски для банка. Масштаб деятельности таких псевдоброкеров был достаточно большим — автор этой статьи лично видел в 2007 г. в Санкт-Петербурге в ряде отделений GE Money Bank множество объявлений, что банк принимает решение о выдаче кредита самостоятельно. Эти объявления были призваны предупредить потенциальных заемщиков о недопустимости и бесполезности обращений к псевдоброкерам.

В настоящее время эта модель исчезла (во всяком случае, упоминания о ней не встречаются). Ее уходу с рынка, как нам кажется, способствовали ознакомление населения с быстрыми кредитами наличными и активный рост МФО.

Мы рассмотрели основные модели функционирования организаций, оказывающих услуги кредитного брокеража. Очевидно, что серый и черный брокераж, а также мошеннические схемы недопустимы, и государство в партнерстве с банковским сообществом должно принять меры по их искоренению. Что же касается белого брокеража, то он, будучи важным элементом инфраструктуры кредитного рынка, все же, на наш взгляд, нуждается в законодательном регулировании, чтобы обеспечить как банкам, так и заемщикам понимание тех изменений фактических условий кредитования (и, как следствие, рисков), которые влечет за собой использование услуг белых брокеров. Кроме того, следует принимать меры по повышению уровня финансовой грамотности населения, чтобы обеспечить адекватное понимание природы услуги белых кредитных брокеров.

В целом можно констатировать, что рынок услуг кредитных брокеров становится более цивилизованным. Серые брокеры постепенно уходят с него, уступая место МФО, а деятельность белых брокеров принимает более прозрачные формы для клиентов (в частности, распространяется отказ от взимания предоплаты с потенциального заемщика, что минимизирует его риски). Кроме того, банки охотнее идут на сотрудничество с белыми брокерами, которые фактически берут на себя функции предварительного отсева заемщиков.

В свою очередь, суть услуги белых кредитных брокеров становится более ясной для заемщиков, и неадекватные ожидания клиентов (полагающих, что белый брокер должен выбить для них кредит у банка) встречаются все реже. Это также служит индикатором роста цивилизованности рынка услуг по кредитному брокеражу.

К сожалению, об уходе с рынка черных брокеров пока говорить не приходится, и их услуги пользуются популярностью. В борьбе с ними должны наладить более активное сотрудничество правоохранительные органы и службы безопасности банков.

Библиография

1. Войткевич, Н. И., Макаров, В. О. Экономическая сущность и основные категории кредитного брокеража // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2010. — № 69. — С. 15–20.
2. Галяева, Л. Е., Рудаков, К. В. Место кредитного брокеража в развитии региональной банковской инфраструктуры // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2009. — № 4. — С. 141–144.
3. Заернюк, В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г. — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.
4. Муравецкий, А. Н. «Плохих» кредитов должно быть много?! // Финансы и кредит. — 2012. — № 16. — С. 14–18.
5. Обухова, Е., Яковенко, Д. В петле процента // Эксперт. — 2013. — № 33. — С. 34–37.
6. Полищук, А. И. Развитие инфраструктуры кредитного рынка // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 3. — С. 151–160.
7. «Серые» кредитные брокеры и их помощь в получении кредита [Электронный ресурс] / Moneycoach.ru. — Режим доступа: <http://www.moneycoach.ru/ipoteka-i-kredit/serie-schemi-pomoschi-v-poluchenii-kredita-serie-kreditnie-brokeri>.
8. Хоменко, Е. Г. Кредитный брокер — посредник между банком и заемщиком // Предпринимательское право. — 2013. — № 1. — С. 46–49.
9. Черникова, Л. И., Заернюк, В. М., Качурина, М. М., Пешехонов, Ю. В. Основные показатели и критерии оценки обеспеченности регионов России услугами микрофинансирования // Сервис Plus. — 2012. — С. 99–104.
10. «Черные» кредитные брокеры: посредники или подельники [Электронный ресурс] / Moneycoach.ru. — Режим доступа: <http://www.moneycoach.ru/ipoteka-i-kredit/nezakonnaya-pomosch-v-poluchenii-kredita-chernie-kreditnie-brokeri>.