

Борьба за клиента на рынке потребительского кредитования привела к тому, что получить кредит сейчас проще, чем потом его погасить. // Владимир Меркулов, Елена Ковалева. Журнал "Деньги" № 29(635) от 30.07.2007

Борьба за клиента на рынке потребительского кредитования привела к тому, что получить кредит сейчас проще, чем потом его погасить. Причем, как показало исследование журнала "Деньги", благодаря черным кредитным брокерам даже неработающий москвич сегодня может получить в банке до миллиона рублей. Чем это для него обернется, выясняли Владимир Меркулов и Елена Ковалева. Разобраться в изобилии кредитных программ человеку, не посвященному во все тонкости кредитного рынка, довольно сложно. Каждый банк, если верить рекламе, предлагает и выгодные условия, и низкие процентные ставки. Для самостоятельного выбора оптимальных условий необходимо располагать запасом свободного времени. А после того как вам удалось выбрать приемлемый вариант, необходимо еще правильно заполнить все документы, чтобы банк одобрил кредит на необходимую вам сумму. Ведь любой банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин.

Помочь как в выборе, так и в оформлении документов может специализирующийся на этом посредник -- кредитный брокер. Воспользовавшись его услугами, можно сэкономить не только время, но и деньги. Ведь кредитный брокер может выбрать лучшее предложение на рынке, основываясь на предварительной детальной оценке финансовых возможностей клиента и с учетом всех его пожеланий. Это особенно актуально для рынка ипотечного кредитования, отличающегося многообразием предложений и сложностью этого специфического продукта для физических лиц. Но самое главное -- именно в ипотеке любой процент не в пользу заемщика может обернуться в итоге серьезными переплатами.

К тому же сотрудничество брокеров с банками дает возможность их клиентам получить ряд преференций, что, как утверждают брокеры, попросту невозможно при самостоятельном обращении в банк. "Учитывая ряд специальных условий и скидок, предоставляемых банками-партнерами по ипотеке, вряд ли заемщик подберет более выгодные условия самостоятельно",-- говорит директор по работе со стратегическими партнерами Независимого бюро ипотечного кредитования Павел Комолов. Согласен с ним и заместитель гендиректора "МИЭЛЬ-Брокеридж" по регулярному рынку Алексей Шленов: "Что касается ситуации, когда человек самостоятельно обращается в банк, то, на мой взгляд, единственной более выгодной программой, предложенной банком, может считаться лишь программа, предусматривающая корпоративную скидку от работодателя".

Если говорить о получении потребительского кредита, то в этом случае вряд ли стоит рассматривать помощь брокера как способ сокращения издержек: затраты на посредника доходят до 10% от одобренной банком суммы кредита. "Если стоимость услуг брокера по ипотеке компенсируется за счет различных преференций со стороны банков, то в случае с потребительским кредитованием идет в основном экономия времени",-- говорит гендиректор компании "Фосборн Хоум" Василий Белов.

Помимо подбора банка брокер может помочь правильно заполнить кредитную заявку и анкету. Зачастую именно эти документы -- камень преткновения для многих желающих взять кредит в банке. "За счет того, что инфраструктура кредитного рынка в России до конца не сложилась, у брокеров -- как у "белых", так и у "черных" -- есть возможность повлиять на решение банка в пользу заемщика",-- признаются в одной известной брокерской компании. Скажем, добропорядочные клиенты зачастую очень подробно описывают в кредитной заявке все свои расходы и доходы. Банк, проанализировав приведенные цифры, может отказать в кредите, если размер платежа по кредиту превысит 50% от ежемесячного дохода заемщика. Таково требование Банка России. Брокер может подсказать, какие расходы указывать обязательно, а о каких можно и промолчать. Например, банки чаще всего не могут проверить наличие других кредитных обязательств клиента. В частности, информация по кредитным картам остается закрытой для банка практически всегда, и брокер может посоветовать клиенту не сообщать о его кредитной карте в заявке на новый кредит.

Однако получить одобрение банка на кредит -- это лишь часть задачи, стоящей перед заемщиком. Сбор и оформление документов не менее трудоемкий процесс, чем получение кредита. И этот процесс вполне можно переложить на плечи брокеров.

Стоимость услуг брокера по подбору выгодных клиенту условий по ипотечному кредиту, как правило, находится в пределах 1,5% от одобренной банком суммы кредита. Набор же услуг -- от выбора программы кредитования и квартиры до полного оформления жилья в собственность -- увеличивает стоимость услуг в среднем до 6%. Некоторые брокеры берут фиксированную ставку за услуги, разбивая их на несколько отдельных и назначая для каждой свою цену. Клиент в этом случае вправе выбирать необходимый ему набор предлагаемых услуг.

Однако не за все услуги брокеры требуют деньги. Так, компания "Кредит Стар" осуществляет поиск информации о предложениях банков бесплатно. Клиент в этом случае заполняет заявку с указанием необходимых параметров кредита на сайте компании, которая, проводя предварительный скоринг, отправляет анкету непосредственно банкам. К клиенту же приходят готовые предложения от банков, отвечающие его пожеланиям. "Мы вообще не берем денег с клиента, заключая прямые договоры с банками, которые выплачивают комиссию за каждую закрытую сделку",-- говорит президент "Кредит Стар" Сергей Севрюгин.

В конце июня компания "Фосборн Хоум" объявила о запуске совместных программ с компаниями, специализирующимися на рынке строительства и недвижимости. Клиенты, направленные в "Фосборн Хоум" этими компаниями, будут обслуживаться бесплатно. В рамках этих программ подписаны соглашения с несколькими банками -- это Первый чешско-российский банк, "Ай-Си-Ай-Си-Ай банк Евразия" и Инвестсбербанк, которые будут оплачивать услуги брокера за клиента.

Однако "нужно помнить, что все расходы в конечном итоге всегда ложатся на потребителя услуги и брокеры, работающие на банковских комиссиях, получают плату от банка, а банк эту плату закладывает в стоимость кредита", говорит начальник отдела

продвижения розничных продуктов Номос-банка Михаил Коршунов. "На нашем рынке пока рано говорить об оплате услуг брокера исключительно банками, более того, это нехарактерно и для зрелых рынков. Не стоит тешить себя иллюзиями и надеяться, что какие-то из ваших расходов оплатит банк,-- это не благотворительная организация. Эталонный рынок США показывает нам, что брокеру платят и клиент, и банк, причем большая часть дохода идет все-таки от клиента. Клиент платит за сервис, который не получил бы, обратись он в местное отделение банка. А банк, в свою очередь, платит брокеру за проданный продукт. Причем вознаграждение с этой стороны зависит и от самого брокера. Ему предлагается условная ставка, в случае "продажи" которой он получает гарантированное вознаграждение. Он может снизить эту ставку до оговоренного порога, но тогда страдает его комиссия, а может и повысить ее, заработав больше",-- рассказывает Павел Комолов.

Непрозрачное посредничество

Если вы все же решили обратиться к посреднику при получении кредита, важно правильно выбрать компанию-помощника. Посреднические услуги на рынке кредитования предоставляют и так называемые черные брокеры. В основном их деятельность связана с потребительским и автокредитованием, и это не случайно. Выдача ипотечных кредитов связана с более тщательным анализом соответствия доходов заемщика выбранному кредиту. "К счастью, такой вид мошенничества затронул ипотечный рынок в меньшей степени из-за особенностей проведения ипотечных сделок, требующих государственной регистрации,-- рассказывает вице-президент по развитию бизнеса банка "Дельтакредит" Алла Цытович.-- Мошенникам не так просто воспользоваться плодами преступного сговора -- в отличие от легко реализуемых товаров при выдаче беззалоговых кредитов".

Разобраться в хитросплетениях кредитных программ "черные" брокеры не помогут, зато они предлагают в кратчайшие сроки обойти законные способы получения кредита в банке. Объявления о помощи в получении денег без аванса, справок, поручителей, прописки и работы можно встретить как на страницах газет, так и в интернете и расклеенных в метро и на улицах листовках. В одной лишь газете "Сделка" подобного вида объявлений мы насчитали около 300. Эти энергичные объявления, как правило, выглядят так: "Кредит за час, без отказов, гарантия 100%, абсолютно надежно, работаем на результат с самыми безнадежными случаями".

Нередко в таких объявлениях зовут к "сотрудничеству" работников банков. Некоторые именуют себя "кредитными брокерами" и даже "юридическими бюро", хотя чаще всего указывают только номер мобильного телефона -- и никаких имен. Объединяет их схема оказания услуг. "Чаще всего такого рода мошенничества связаны с подделкой документов, необходимых для получения кредита, и с предоставлением телефонной поддержки для подтверждения данных заемщика",-- говорит гендиректор коллекторского агентства "Секвойя кредит консолидейшн" Елена Докучаева.

В этом смогли убедиться корреспонденты "Денег", откликнувшиеся более чем на 20 объявлений с предложением о помощи в выдаче кредита. Зачастую в разговоре такие посредники, чтобы придать себе веса, упоминают крупные столичные банки -- Банк

Москвы, "ДжиИ Мани Банк", "Русский стандарт", в которых "свой" сотрудник должен обеспечить лояльное отношение к оценке платежеспособности заемщика. "Идем сразу в банк, там сидит наш человек, который материально заинтересован в получении кредита. Скажу, как себя вести, как и что заполнять",-- рассказывал мужчина, представившийся Олегом Ивановичем и пообещавший нам 300 тыс. рублей в кредит за один день.

"Единичные случаи внутреннего мошенничества почти неизбежны, поскольку связаны с человеческим фактором. Всегда будут сотрудники, которые попытаются предпринять незаконные, в том числе и мошеннические, действия против организации, в которой они работают. Мы внедрили технологию, которая представляет собой систему раннего мониторинга и предназначена для выявления вероятных фактов мошенничества еще на этапе подачи заявления на кредит или фактов отклонения от установленных процедур. Также планируем внедрить дополнительные технологии, предупреждающие о мошеннических действиях как с внутренней, так и с внешней стороны",-- рассказывает руководитель управления по предотвращению мошенничества "ДжиИ Мани Банка" Кен Чемберлейн.

Как говорит вице-президент Банка Москвы Ирина Никитенко, "наш банк в целях развития клиентской базы и увеличения объема продаж банковских продуктов наряду со стандартными формами работы привлекает кредитных брокеров. В связи с этим подчеркиваем, что банк, действуя в интересах клиентов, самостоятельно оплачивает услуги брокеров. Не советуем доверять предложениям сомнительных помощников, требующих оплату услуг непосредственно клиентом, так как это полностью противоречит концепции взаимодействия банка с кредитными брокерами. Кроме того, технологии рассмотрения кредитных заявок реализуются таким образом, чтобы не позволить предоставления кредита по протекции". В банке "Русский стандарт" комментировать предложения "черных" брокеров отказались.

Получить деньги в долг людям без прописки и работы чаще всего предлагают с помощью обналичивания товарного кредита. Вот как это делается. Заемщику помогают оформить кредит на покупку товара. Встреча с посредником назначается в торговом центре, где клиент выбирает товар на необходимую ему сумму и тут же его выкупает. Если нужна более внушительная сумма, оформляется кредит на покупку автомобиля. Сумма, выдаваемая клиенту на руки, ограничивается лишь щедростью посредника и составляет, как правило, от 40 до 60% стоимости покупки. Возможен вариант получения наличных и без товарного кредита, напрямую в банке. Сумма кредита в этом случае зачастую не превышает 50 тыс. рублей. Как говорят некоторые посредники, за один день можно оформить кредит в трех банках. Но, как и в случае с товарным кредитом, брокер заберет не менее 40%.

Наличие московской прописки позволяет получить более крупные суммы. Так, молодой человек, которого мы нашли по объявлению, гарантировал нам 300 тыс. рублей в тот же день -- правда, за 50% этой суммы. "Зато оформление документов с места работы мы делаем бесплатно, тогда как в другом месте с вас возьмут не меньше 15 тыс. рублей, и работаем мы без предоплаты",-- сказал он. Максимальный же размер кредита, получение которого обещают предприимчивые посредники, достигает миллиона рублей.

Доля брокеров в таком случае колеблется от 15 до 50%, а сроки решения вопроса -- от трех до десяти дней. "Вы оплачиваете в бухгалтерию 10 тыс. рублей, мы даем полный комплект документов и список из десяти коммерческих банков с адресами, куда надо обращаться. Подав документы в любой из них, звоните нам, и мы занимаемся продвижением анкеты. По факту получения платите 15% от суммы,-- рассказывала девушка, ответившая на наш звонок.-- Будьте бдительны, участились случаи обмана, по другим объявлениям вас могут обмануть".

Кроме того, как оказалось, для получения кредита в банке можно без особых проблем купить необходимый пакет документов. Стоимость копии трудовой книжки, ИНН, справки НДФЛ и номера телефона, по которому готовы подтвердить, что человек работает в указанной организации, составляет от 3 тыс. до 10 тыс. рублей. "Все наши фирмы реально существуют, не вы первый, кредит выдадут без проблем",-- заверяла девушка, ответившая на телефонный звонок. Другой брокер убеждал: "Поверьте, 300 тыс. рублей для банка не такая большая сумма. Уверю, наши бумаги пройдут проверку, деньги будут получены без проблем".

Отличить "черного" брокера от "белого" не так уж трудно. Отказы "временно не работающему москвичу", как правило, приходилось выслушивать в процессе обзвона кредитных брокеров, имеющих свои веб-сайты с указанием адреса и городских телефонных номеров. Нередко на этих же сайтах можно встретить информацию примерно следующего содержания: "Компания не занимается изготовлением справок о доходах и не "трудоустраивает"". Впрочем, по словам Павла Комолова, "наличие у брокера сайта в интернете и офиса в центре города еще не является признаком его порядочности. Потенциального заемщика должна насторожить оплата услуг, которая берется не за результат, а за сам факт ее предоставления".

"Обычно "черный" брокер предлагают вам сразу прийти к нему с набором документов, но имя банка, как правило, он не раскрывает вплоть до заключения кредитного договора, и это первое, что вас должно насторожить",-- отмечает Сергей Севрюгин. "Самый простой способ проверить брокера -- посмотреть список банков, с которыми он работает, и позвонить в наиболее крупные банки с соответствующим уточняющим вопросом",-- советует гендиректор компании-брокера "Кредитмарт" Николай Корчагин. "Чаще всего сами "черные" брокеры не ходят с клиентом в банк. Официальные брокеры, напротив, готовы сопровождать клиента в случае необходимости, и клиент сможет убедиться в том, что его брокер -- лицо, известное персоналу банка",-- говорит Сергей Севрюгин.

Радость от получения кредита незаконным способом может оказаться недолгой. При выявлении банком поддельных документов заемщик рискует попасть в черный список, чем навсегда испортит себе кредитную историю. А получить деньги, имея просроченные платежи по ранее полученному кредиту, оказывается гораздо труднее, чем получить первый кредит даже по поддельным документам. "С учетом того, что банки обмениваются подробной информацией, можно смело сказать, что в дальнейшем заемщику трудно будет взять какой-либо кредит в любом другом банке",-- утверждает директор департамента ипотечного кредитования банка "Хоум Кредит" Владимир Гасяк.

Не стоит забывать о возврате кредита и начисляемых процентных платежах. Просрочка платежей грозит судебными разбирательствами. Если же будет доказано, что заемщик возвращать кредит и не собирался, то, согласно ст. 159 УК РФ, ему может грозить уголовная ответственность. "В соответствии с принятыми внутри банка процедурами осуществляются мероприятия досудебного урегулирования возникшей ситуации, а если данная работа не дает результатов, банк переходит к судебному взысканию долга или передает должника в работу одному из коллекторских агентств, аккредитованных банком",-- сказал начальник управления кредитной деятельности филиалов банка "Союз" Павел Шугаев. По словам Елены Докучаевой, "услугами мошенников сознательно пользуются в основном те, кто заранее решил кредит не выплачивать, и довольно часто дело доходит до суда".

Прямая речь

Нужны ли вам кредитные брокеры?

Георгий Тер-Аристокесянц, заместитель начальника управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ-24:

-- Сотрудничая с ипотечными брокерами, мы, во-первых, получаем стабильный дополнительный клиентский поток, во-вторых, сокращаем себестоимость предоставления ипотечных кредитов: отдельные брокеры, обладающие значительным опытом и высокой квалификацией, проводят предварительный анализ платежеспособности потенциальных заемщиков, оказывают помощь в сборе документов, необходимых для оформления кредита, содействуют проведению ипотечной сделки.

Алексей Аксенов, генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам Международного московского банка:

-- В настоящий момент партнерами нашего банка являются порядка 10 брокерских компаний. Сотрудничество с кредитными брокерами для банков -- это еще одна возможность привлечь клиентов. К тому же некоторые брокеры проводят первичный андеррайтинг потенциального заемщика, что может значительно сократить затраты банка.

Алла Цытович, вице-президент по развитию бизнеса банка "Дельтакредит":

-- Наш банк использует проверенные временем и опытом методы продвижения своих продуктов и поиска клиентов. Поэтому количество ипотечных брокеров, с которыми банк сотрудничает, невелико, и взаимодействие проходит пока в "пилотном" режиме.

Сергей Костюков, начальник управления департамента розничного бизнеса Собинбанка:

-- Собинбанк сотрудничает с кредитными брокерами, особенно это актуально при развитии и продвижении ипотечных банковских программ. Кредитные брокеры являются дополнительным каналом продаж, предоставляющим к тому же возможность снижения

операционных расходов банка по привлечению и сопровождению клиента в процессе сделки. Риск получения заявки от потенциального мошенника через кредитного брокера значительно меньше. Естественно, банк проводит аккредитацию кредитных брокеров и сотрудничает далеко не с каждым.

Альберт Фахрутдинов, заместитель исполнительного директора по ипотеке и розничному бизнесу банка "Уралсиб":

-- Помимо того что брокеры являются агентами банка по продаже его продуктов, они еще выполняют функции "продвиженца" услуг банка, обеспечивают обратную связь, позволяющую оценивать качество его продуктов и сервиса, поведение целевого клиентского сегмента, текущих клиентских предпочтений. Надежным брокерам мы стремимся передать на аутсорсинг предпродажи, таким образом оптимизируя время клиента при оформлении кредита и операционные затраты банка на этой стадии.

Елена Каверина, начальник управления ипотечного кредитования Росевробанка:

-- Качественная работа кредитного брокера, безусловно, упрощает жизнь не только заемщику в части выбора подходящей ему кредитной программы, но и банку в части экономии времени при приеме документов.

Михаил Коршунов, начальник отдела продвижения розничных продуктов Номос-банка:

-- Сегодня нет речи о сотрудничестве Номос-банка с кредитными брокерами. Это объясняется наличием отлаженной схемы продаж кредитных продуктов для физических лиц и стремлением банка предоставлять кредиты на максимально выгодных для клиентов условиях. Кроме того, на данный момент сложно оценить прозрачность деятельности брокеров, качество предоставляемых ими услуг, объективность выбора оптимальной программы кредитования.

Дмитрий Орлов, начальник департамента маркетинга и банковских продуктов Русского банка развития:

-- Кредитный брокер позволяет заметно увеличить доступность наших продуктов для клиентов. Они дополняют существующие каналы продаж продуктов банка и позволяют более полно быть представленными на рынке. К каждому брокеру предъявляются определенные требования, например его имидж на рынке, качество кредитных заявок и т. д.

Георгий Горшков, старший вице-президент банка "Русский стандарт":

-- Брокеридж -- это новое направление развития дистрибуции банковских продуктов в России. Международная практика свидетельствует о том, что кредитные брокеры показывают наибольшую эффективность в дистрибуции крупных кредитов, в особенности ипотеки. Российский ипотечный рынок активно растет, и весьма возможно, что со временем именно он станет основной платформой развития кредитных брокеров

как самостоятельной индустрии. Сегодня же через кредитных брокеров проходит незначительная часть дистрибуции кредитных продуктов по сравнению с тем, что идет через банковские сети.

Дмитрий Зайцев, директор департамента организации продаж Бинбанка:

-- Банк рассматривает кредитных брокеров не как основной и единственный канал продаж, а как один из альтернативных.

Олег Семкичев, директор дирекции андеррайтинга банка "Глобэкс":

-- Как любым клиентам, мы рады заемщикам, которые приходят к нам от кредитных брокеров. Но для них мы не делаем поблажек в части оценки кредитного риска, так как понимаем, что кредитный брокер сегодня лишь посредник между клиентом и банком. Он не партнер кредитной организации, информация от которого позволяла бы снизить расходы банка, направленные на проверку финансового состояния клиента. Отмечу, что качество услуг, предоставляемых многими кредитными брокерами, оставляет желать лучшего. Большинство стремится просто "протолкнуть" кредит в банк, перекладывая на плечи кредитной организации проблемы, связанные с невозвратом кредита. Тогда как в первую очередь необходимо определить, какой банк подходит для клиента, найти оптимальные для него условия и оценить его платежеспособность.