

УДК 657 (075.8)

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

МАШТАКЕЕВА ДИАНА КАРИМОВНА*директор Института краткосрочных программ, Финансовый университет, президент Национальной ассоциации кредитных брокеров России (АКБР), Москва, Россия***E-mail:** DMashtakeeva@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Целенаправленное развитие института кредитного брокериджа стало важнейшим элементом государственной программы развития кредитной системы и финансового рынка России. Это требует скорейшего совершенствования законодательства и нормативной базы, внедрения новых стандартов Базель 2 и Базель 3, разработки и внедрения методологии и механизмов регулирования деятельности кредитных организаций, что обеспечит защиту прав кредиторов и потребителей финансовых услуг. В статье представлен сравнительный анализ международного опыта и российской практики в области кредитования, деятельности института кредитного брокериджа в рамках существующего законодательства и сложившейся бизнес-практики, проблем, возникающих в процессе осуществления профессиональной деятельности кредитным брокером. Автор исследует трудовые функции кредитных брокеров, выделяет группы кредитных брокеров в соответствии с их специализацией на рынке кредитных услуг; выделяет основные этапы и формулирует тенденции развития кредитного брокериджа за рубежом и в России, особое внимание уделяя теме саморегулирования и деятельности Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР). Статья содержит рекомендации органам законодательной и исполнительной власти, итоги деятельности АКБР по их реализации. Внедрение предложенных новаций будет способствовать поступательному развитию механизма государственного регулирования в сфере кредитного брокериджа, превращению кредитного брокериджа в действенный механизм финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок; кредитный брокер; защита прав потребителей финансовых услуг; риски; государственное регулирование; саморегулирование; сертификация; финансовый консультант; профессиональный стандарт.

THE ROLE OF CREDIT BROKERS IN INCREASING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM IN RUSSIA

DIANA K. MASHTAKEEVA*Director of the Institute for Short-Term Programs of the Financial Academy under the Russian Federation Government, President of the National Association of Credit Brokers of Russia (ACBR), Moscow, Russia***E-mail:** DMashtakeeva@fa.ru

ABSTRACT

Targeted development of credit brokerage is an essential element of the government program concerning the Russian credit system and financial market development. It calls for immediate improvement of the legislation and the regulatory framework, introduction of new Basel-II and Basel-III standards, development and implementation of the methodology and mechanisms of credit institution regulation to ensure protection of rights of creditors and financial services consumers.

The article presents a comparative analysis of the international experience and the Russian practice in the lending sphere and investigates the work of the credit brokerage institution in the framework of the current legislation and established business practices along with problems arising in professional activities carried out by a credit broker. The author explores the duties of credit brokers and classifies the latter according to their specialization in the credit services market. The author also identifies the basic stages and formulates the tendencies of the credit brokerage development abroad and in Russia paying special attention to the issues of self-regulation and activities of the National Association of Credit Brokers and Financial Consultants of Russia (ACBR). The article contains recommendations for legislative and executive authorities and gives a summary of the ACBR activities.

The introduction of the proposed innovations will promote progressive development of the mechanism of state regulation in the credit brokerage field along with the credit brokerage transformation to an efficient mechanism in the credit market.

Keywords: financial market, credit broker, protection of the rights of financial services consumers, risks, government regulation, self-regulation, certification, financial consultant, professional standard.

Основной целью развития финансового сектора Российской Федерации, согласно Стратегии развития финансового рынка России до 2020 г.¹ и Государственной программе РФ «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра»², является активное участие в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества финансовых услуг и обеспечения его системной устойчивости. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития.

В этой связи актуализируется вопрос развития кредитной системы России, совершенствования законодательства и нормативной базы в части обеспечения дополнительной защиты прав кредиторов и потребителей финансовых услуг, внедрения новых стандартов Базель 2 и Базель 3, разработки и внедрения методологии и подходов к регулированию деятельности кредитных организаций. Одной из ключевых задач в этой связи становится вопрос о разработке научного направления, представляющего собой базовую концепцию деятельности кредитного брокериджа, формулировании теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по формированию механизма кредитного брокериджа как эффективного инструмента устойчивого развития финансового рынка страны. Важной составляющей этого блока является разработка методологии и методики обучения специалистов, принятие профессиональных и отраслевых стандартов.

¹ Стратегия развития финансового рынка России до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р. URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/2043-r.pdf.

² Государственная программа РФ «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра». URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/03/gosprogramma_finansy_i_rynki.pdf.

ФУНКЦИИ И ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ

Брокеридж — это разновидность финансового консультирования, которая, помимо собственно консультирования, включает услугу помощи в формировании пакета необходимых документов и проведении переговоров с финансовыми институтами об оказании соответствующих финансовых услуг. Кредитный брокер нужен не только клиенту, но и банку — в качестве эффективного инструмента привлечения новых клиентов и канала дистрибуции банковских продуктов. Размер вознаграждения кредитных брокеров во многом зависит от таких параметров, как вид кредита, сумма кредита, наличие и состояние кредитной истории и т.д. Средний размер вознаграждения составляет от 0,5 до 2% суммы кредитов.

Схема формирования суммы вознаграждения кредитного брокера представляет особый интерес. Рассмотрим пример оформления ипотечного кредита. Предположим, что клиент обратился к кредитному брокеру за ипотечным кредитом в 3 млн руб. для приобретения квартиры стоимостью 3,5 млн руб. Доход кредитного брокера складывается из сумм вознаграждения за услуги, перечень которых формируется на каждом этапе сделки в соответствии с договоренностями между ним и его клиентом. Банк платит кредитному брокеру 0,5–2% стоимости кредита, причем размер вознаграждения брокера зачастую зависит от его количественного портфеля. К этой сумме может быть прибавлено вознаграждение за дополнительные посреднические услуги, которые варьируют и зависят от сложности сделки.

ВАРИАНТ «КРЕДИТНЫЙ БРОКЕР + АГЕНТ РИЕЛТОРА»

На первом этапе формируется пакет документов, подтверждающих платежеспособность клиента. После получения одобрения банка заемщик должен в течение трех-шести месяцев найти жилье для покупки, после чего банк

принимает решение о возможности его признания в качестве залогового имущества.

Заемщик может обратиться в риэлторскую компанию лично либо поручить поиск вариантов жилья для покупки своему кредитному брокеру. В таком случае кредитный брокер предоставляет посреднические услуги не только в связке «заемщик–банк», но и «покупатель–агентство недвижимости». Таким образом, при этом варианте стоимость услуг кредитного брокера складывается из двух компонентов: 0,5–2% суммы кредита и 20% вознаграждение за услугу агента риелтора, что составляет в среднем 30 тыс. руб.

ВАРИАНТ «КРЕДИТНЫЙ БРОКЕР + РИЕЛТОР»

Брокерская компания может иметь собственное риэлторское подразделение, сотрудники которого подбирают варианты недвижимости для покупки. В этом случае вознаграждение брокера складывается из 0,5–2% суммы кредита и 20% стоимости риэлторской услуги.

ВАРИАНТ «КРЕДИТНЫЙ БРОКЕР + АГЕНТ ОЦЕНЩИКА»

Кредитный брокер может заключить договор с оценочной компанией. Тогда он получает 0,5–2% суммы кредита и 20% стоимости объекта недвижимости.

ВАРИАНТ «КРЕДИТНЫЙ БРОКЕР + АГЕНТ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ»

На последнем этапе банк требует заключения договора страхования на предполагаемое залоговое имущество. Кредитный брокер может стать агентом страховой компании, соответственно получить необходимую лицензию на ведение страхового брокериджа. Вознаграждение кредитного брокера, являющегося страховым агентом, составляет 0,5–2% суммы кредита плюс 30% премии, уплачиваемой клиентом при заключении договора страхования страховой компанией.

Как правило, банк требует комплексное страхование, складывающееся из страхования: 1) жизни и здоровья заемщика, 2) имущества, 3) титульного (в случаях когда объект недвижимости находится в собственности в течение 3 лет). Стоимость страхования составляет

1,5% суммы кредита + 10% (требование банка). Добросовестный кредитный брокер предупреждает об этом клиента, и тот, в свою очередь, страхует имущество на всю его стоимость.

Важным является и то, что договор страхования заключается на 1 год с условием его ежегодной пролонгации. Опытный брокер, как правило, не упускает потенциальных клиентов из поля своего зрения и предлагает клиентам услугу ежегодной пролонгации договора страхования.

Кредитный брокер должен лично исполнять поручения клиентов в рамках агентского договора на основании доверенности. Так, согласно законодательству Российской Федерации, для физических лиц доверенность оформляется нотариально на представителя или организацию кредитного брокера, для юридических лиц доверенность выдается от имени исполнительного органа юридического лица на представителя или организацию кредитного брокера. Кредитный брокер обязан исполнять поручения клиентов в порядке их поступления, действуя исключительно в интересах клиентов, и обеспечивать наилучшие условия исполнения поручений клиентов в соответствии с условиями договора. Важную роль играет содержание договора о кредитном посредничестве, который должен включать положения о предполагаемой сумме кредита; предполагаемом сроке кредитования; предполагаемой процентной ставке по кредиту. Договор также фиксирует информацию о намерении использовать какой-либо из установленных законодательством Российской Федерации видов обеспечения кредита, с указанием конкретного вида, а в случае если предполагается использовать несколько видов обеспечения, их необходимо перечислить или информировать об отказе использовать какой-либо вид обеспечения. Кроме того, в тексте договора прописаны условия о выдаче доверенности кредитному брокеру; разрешение кредитному брокеру со стороны доверителя обрабатывать персональные данные последнего.

Существуют также дополнительные правила, предусмотренные для брокерской деятельности, согласно им брокер должен лично исполнять поручения клиентов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством

о рынке ценных бумаг; исполнять обязательства по заключенным с клиентами договорам, действуя добросовестно и исключительно в интересах клиентов; исполнять поручения клиентов в порядке их поступления, действуя исключительно в интересах клиентов, и обеспечивать наилучшие условия исполнения поручений клиентов в соответствии с условиями поручений.

Все сделки, заключаемые кредитным брокером, в интересах клиента совершаются только на основании его поручения. Поручения клиентов могут быть оформлены различным образом: в виде заявки установленной формы, сообщения в электронной форме, факсимильного документа и др. В отдельных случаях поручением (поручениями) клиента могут являться условия договора поручения (или агентские договоры). Конкретный порядок представления клиентом поручений указывается в заключаемом договоре или в дополнительном соглашении к нему. В большинстве случаев используются письменные заявки. На внебиржевом рынке зачастую в качестве поручений клиента рассматриваются условия договора с брокером.

Нередко основной причиной банкротства и финансовых затруднений различных компаний, как малых предприятий, так и крупных холдингов, является отсутствие системы управления рисками, как экономическими, так и кредитными. По мнению экспертов, наибольшие по своим масштабам потери финансовые учреждения несли именно вследствие кредитного риска³.

В западных компаниях в штат обязательно входит риск-менеджер, который анализирует и дает оценку бизнес-рисков компании. В России кредитные брокеры эту роль отчасти берут на себя, поскольку в портфеле кредитного брокера максимально сосредоточен весь перечень существующих финансовых предложений на рынке. Кроме того, кредитный брокер заинтересован продолжить работу с клиентом, который уже получил кредит, поскольку он обладает полноценной информацией обо всех возможных потребностях такого клиента, а также о его финансовой составляющей.

Соответственно кредитный брокер должен обладать профессиональными навыками как при первичном заключении кредитного договора, так и на его посткредитном этапе, в частности: обсуждение с банком условий реструктуризации задолженности в интересах заемщика, наличие опыта в судебных вопросах, анализ отраслевых рисков, оценка необходимости использования кредитных средств, разъяснение клиентам неэффективности привлечения краткосрочных кредитов на инвестиционные цели, оценка возможного наступления пессимистического сценария (банкротства заемщика), анализ чувствительности бизнес-среды к различным негативным факторам, эффективное планирование денежных потоков на кредитный период, анализ источников погашения задолженности.

Эффективная работа кредитных брокеров в современных условиях требует применения специальных информационно-коммуникационных технологий и средств автоматизации ведения баз данных о клиентах, банках-партнерах, параметрах кредитных программ, расчета платежей клиентов, формирования отчетности.

Сбои или неадекватная работа информационных систем, используемых брокерами в своей деятельности, также являются источником операционного риска банков — партнеров брокера. Чтобы минимизировать данную разновидность операционного риска, банк должен ответственно подходить к выбору кредитных брокеров, взаимодействовать с ними на основе договора, проводить обучение и аттестацию их сотрудников, проверять качество и принципы работы средств автоматизации, применяемых брокерами. Ситуация осложняется тем, что в настоящее время нет единых стандартов взаимоотношений кредитных брокеров с банками. Кредитные организации должны с нуля разрабатывать регламент взаимодействия с данными институтами или принимать условия, предложенные брокерами.

Помимо этого, само наличие дополнительного звена — брокера в системе взаимоотношений «клиент-банк» увеличивает вероятность операционного риска. Клиентские документы, формирующиеся и хранящиеся у кредитных брокеров, процесс их передачи

³ Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. канд. экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова, 4-е изд., исправл. и доп. М., 2009. С. 377.

банку, операция их приема в кредитной организации — все это дополнительные источники ошибок.

Грамотный кредитный брокер, имеющий опыт штатной работы в банке, а также профильное экономическое или юридическое образование, обязательно предложит комплексное решение проблемы. Обращаясь к кредитному брокеру, клиент получает сравнение различных кредитных предложений, подходящих к его требованиям и максимально выгодных для него; объективную оценку эффективной ставки по кредиту; согласие банка на кредит после проверки кредитным брокером; экономию во времени и финансовое просвещение.

Одним из перспективных направлений развития деятельности кредитных брокеров является глубокая проверка заемщиков. Она должна включать в себя верификацию документов, предоставленных заемщиком (включая осуществление запросов в БКИ), оценку его кредитоспособности, принятие решения о выдаче кредита, расчет суммы кредита и размера платежа. Если данный функционал будет находиться в зоне ответственности кредитных брокеров, то банки, работающие по такой схеме, избавятся от операционных рисков, сопровождающих данный процесс. При этом подразумевается наличие ответственности брокеров за оказываемые услуги по андеррайтингу заемщиков, например в виде гарантии по этому кредиту. Поэтому в данном случае речь идет также и о снижении кредитного риска.

СЕКМЕНТЫ РЫНКА КРЕДИТНЫХ УСЛУГ

На сегодняшний день сложились следующие группы кредитных брокеров.

Кредитные брокеры в автокредитовании — посредники, помогающие получить кредит на покупку транспортного средства. Как правило, данные кредитные брокеры располагаются в автосалонах и ведут сопутствующую деятельность по продаже автомобилей, а также работают как страховые брокеры (или страховые агенты). Для потребителя такое сотрудничество удобно, поскольку он может получить комплексную услугу, не выходя из салона.

Ипотечные кредитные брокеры — посредники, помогающие получить кредит на покупку недвижимого имущества либо кредит под залог имеющегося недвижимого имущества. Чаще всего такие брокеры или тесно сотрудничают с риэлторами, или ведут сопутствующую деятельность по предоставлению риэлторских услуг.

Кредитные брокеры в потребительском кредитовании — посредники, помогающие получить кредит без какого-либо обременения и на любые желаемые потребителем цели.

Кредитные брокеры в кредитовании малого и среднего бизнеса — посредники, помогающие получить кредит на развитие малого и среднего бизнеса.

Универсальные кредитные брокеры — предоставляющие услуги по всем направлениям кредитования.

МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Кредитный брокеридж в большинстве стран Северной Америки и зарубежной Европы — высокоразвитый сегмент финансового рынка. В финансовых системах этих государств кредитный брокеридж является значимым институтом и прибыльным бизнесом. Брокер осуществляет экспертную оценку рисков и является посредником между банком и заемщиком.

По мнению большинства специалистов, это обусловлено высоким уровнем конкуренции на финансовом рынке. Сегодня на развитых финансовых рынках, прежде всего в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Испании и Канады, кредитные брокеры являются наиболее востребованными «распространителями» банковских продуктов для заемщиков. В Европе кредитных брокеров около 360 тыс., их доля рынка — 30–40%, а в США — 300 тыс. с долей 60–75%. При этом за рубежом на 1 млн человек приходится в среднем 900 брокеров [1, с. 81], тогда как в России — только 2. Опыт этих стран показывает, что доверие обеспечивается не только жестким регулированием на уровне федерального и регионального законодательства, но и организациями, которые следят за деятельностью брокеров



Рис. 1. Рост кредитования в России в 2003–2013 гг. Источник: ЦБ, Альфа-Банк (Российский экономический бюллетень. 5.06.2013).



Рис. 2. Рост кредитования в России в 2011–2013 гг. Источник: ЦБ, Альфа-Банк (Российский экономический бюллетень. 05.06.2013).

и в случаях нарушения могут даже лишиться брокера лицензии.

Кредитные брокеры исполняют важные и социально-ответственные экономические функции, предоставляя консультационные услуги на финансовом рынке, интегрируя, по сути, банки и страховые компании, с одной стороны, и население, с другой. Опыт зарубежных финансовых розничных структур во многом является примером для российских организаций, в том числе и для кредитных брокеров.

В России кредитный брокеридж начал развиваться в 2007–2008 гг. на фоне специфического «кредитного бума», в период, предшествовавший кризису.

Ни для кого не секрет, что кредитные организации занимают большую часть банковской системы России, однако более 800 банков оказывают услугу кредитования на своих сайтах, но фактически не выдают кредиты. Большое количество банков клиентов «с улицы» не кредитуют, а испытывают потребность в деньгах клиентов для финансирования бизнеса учредителей и дружественных учредителям (реальным хозяевам) фирм. Некоторые банки специально создаются для привлечения средств на цели создателей банка — для формирования капитала для бизнеса. Многие банки, реально кредитующие клиентов, имеют огромное количество заявок, большинство из которых изначально составлены неграмотно. С точки зрения работников банков, которые ценят свое время, им проще отказать, чем заниматься бесплатным финансовым просвещением

клиентов. Как правило, основная доходность банков не связана с кредитованием клиентов «с улицы».

Темпы роста кредитования, прежде всего розничного, продолжают набирать обороты [2, с. 45], несмотря на высокие проценты, и, более того, они близки к такому положению, которое можно охарактеризовать как бум. Высокая стоимость кредита для населения обусловлена прежде всего высокими рисками, что находит отражение и в требованиях регулятора по формированию резервов на возможные потери (РВПС). Если по ипотечным ссудам РВПС, т.е. вычет из прибыли банка, составляет лишь 2%, а по автокредитам (которых взято к настоящему моменту более чем на 0,8 трлн руб., это примерно каждый 10-й кредит населению) — 5%, то по прочим потребкредитам — 8%. Эти 8% (как минимум) банк и кладет на плечи заемщика, заставляя его оплачивать необязательность соседа⁴.

Рост кредитования в России в 2003–2013 гг. представлен на рис. 1 и 2. Нельзя не отметить, что рынок теперь ориентирован не на долгосрочное ипотечное кредитование, а на короткие потребительские кредиты. Сейчас на долю ипотечных кредитов приходится 27% розничных кредитов против 32% в 2009 г. Доля автокредитов снизилась с 15% в 2009 г. до 10% в прошлом году. Рост на рынке был обусловлен в основном ростом в сегментах кредитных карт (его доля выросла в 2 раза)

⁴ Макроэкономический обзор к содержанию. № 35. 20 июля 2013 г. URL: www.ra-national.ru.

и персональных кредитов. В итоге совокупная доля обоих сегментов выросла с 50 до 60% розничного портфеля. По мнению экспертов, эти данные позволяют предполагать, что новые кредиты россияне направят на выплату процентов по уже существующему долгу⁵.

Кредитным брокериджем занимались десятки посреднических фирм и брокеров. Это привело к тому, что сегмент кредитного брокериджа начал формироваться не как рынок консалтинговых услуг, а как рынок связей и знакомств. Такая ситуация породила различные виды мошенничества. В настоящее время единственным способом минимизации риска мошенничества при работе с кредитными брокерами является повышение качества верификации данных, представляемых ими в банк. Но такая ситуация формирует недоверие банковского сектора к институту кредитного брокериджа. Поэтому некоторые банки принципиально отказываются от работы с брокерами из-за сомнения в платежеспособности клиентов, обращающихся в банк по данному каналу привлечения. Кредитные организации, сотрудничающие с брокерами, вынуждены дублировать их работу, что сказывается на эффективности данного взаимодействия.

Помимо общепринятого понимания роли кредитных брокеров в деятельности банковских институтов, заключающейся в предоставлении последним дополнительного канала продаж, снижении нагрузки на фронт-офис банков и сокращении их расходов на привлечение клиентов, кредитные брокеры должны восприниматься в качестве институтов, принимающих на себя различные банковские риски [3, с. 109–130].

Повторим, что многие банки пока не готовы прибегать к услугам кредитных брокеров, предпочитая заниматься поиском клиентов самостоятельно, тем самым экономя на оплате услуг посредников. Но в ближайшем будущем банки осознают выгоды, которые они получают, делегируя часть своих полномочий по работе с клиентами посредникам. Работа с брокерами сокращает затраты банка как на привлечение клиента, так и на работу с ним.

Часть аналитических банковских функций в сфере кредитования населения могла бы быть передана банками на аутсорсинг. Одно из препятствий внедрения таких услуг — особенность их нормативного регулирования.

Можно с уверенностью констатировать, что конкуренция между кредитными организациями в настоящее время ужесточается. По мнению экспертов, в ближайшее время банки будут бороться за заемщиков не путем снижения ставок, а путем расширения и модернизации продуктового ряда, улучшения качества обслуживания, внедрения новых технологий, позволяющих оформлять кредиты в более короткие сроки. Поэтому основная задача, стоящая перед банками, — создание максимально выгодных и удобных условий доступа заемщика к финансовым ресурсам.

Многие сотрудники банков имеют планы привлечения клиентов в основном на расчетно-кассовые операции (РКО), предлагают разные услуги, обслуживают максимально долго — в итоге кредит не выдают, а доход получают. Реальные сроки рассмотрения клиентов «с улицы» в разы больше декларируемых, иногда они составляют несколько месяцев. Клиенты «с улицы» должны собрать десятки документов и потратить много времени, в то время как «свой» предварительное решение получает удаленно.

Характеристики кредитного брокериджа в России отражают его весьма скромную роль по сравнению с экономически развитыми странами. Так, общий объем кредитных сделок, совершаемых в России при участии кредитных брокеров, составляет приблизительно 10–15%. Однако, как показывают опросы, уже 57% россиян готовы постоянно пользоваться услугами кредитных брокеров⁶.

На российском рынке наиболее известны следующие кредитные брокеры — компании «Кредитмарт» (Москва), «Фосборн-Хоум» (Москва), «Кредитный и Финансовый Консультант» (Петербург), «Финмарт» (Москва), Независимое бюро ипотечного кредитования (Москва), «Урал-Финанс» (Ижевск) и др. Во многих региональных центрах России

⁵ Российский экономический бюллетень от 5 июня 2013 г. URL: <http://www.finam.ru/files/file-050613-01.pdf>.

⁶ Кредитный брокеридж. URL: about.euro-cons.ru/ (дата обращения: 19.05.2012).

профессиональный брокер сегодня — единственный специалист по сбору наиболее полной и обработанной информации по кредитным и финансовым продуктам, своеобразный центр финансового просвещения населения.

Если анализировать причины спроса кредитных услуг на российском рынке, то можно утверждать, что большинство клиентов идут в данные организации в связи с отсутствием информации об условиях и месте получения кредита, достаточных знаний (финансовой грамотности), готовности поручить решение своих вопросов профессионалу. Важным фактором, влияющим на процесс принятия решения о привлечении кредитного брокера, является игра на разницу в условиях кредитования на получение кредита на крупную сумму и возможность существенной экономии при этом. Кроме того, как показывает мировой и российский опыт, большинство потребителей финансовых услуг не могут самостоятельно сравнить предложения десятков банков, например, из-за сложности программного обеспечения, при этом лишь 40% заемщиков способны полностью подтвердить свой доход справкой 2-НДФЛ, 50% — официально подтвердить лишь часть дохода, а 10% имеют возможность подать только справку в свободной форме.

За последние годы произошли кардинальные изменения — к банкам и потребителям услуг пришло понимание необходимости кредитных брокеров как специалистов финансового рынка, соединяющих банки и потребителей. Банки рассматривают брокеров как дополнительный канал продаж. Клиенты получают возможность не тратить лишнее время на поиск необходимых решений.

На фоне бурного роста кредитования и востребованности квалифицированной помощи в этом вопросе, действительно, можно говорить о широкой перспективе всех тех, кто стоит сегодня у истоков создания и внедрения профессиональных кредитных и финансовых посредников.

12 декабря 2007 г. вступил в силу Федеральный закон от 25 октября 2007 г. № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» и часть вторую Гражданского кодекса Российской

Федерации», согласно которому при предоставлении кредита информация о нем в обязательном порядке должна содержать размер кредита, полную сумму, подлежащую выплате потребителем, и график погашения этой суммы. Принятие данного закона позволило обеспечить дополнительную защиту заемщику от действий недобросовестных кредиторов, в частности по «умалчиванию» значимых для заемщика условий договора потребительского кредита (дополнительные платежи, наличие и размеры штрафных санкций и т.п.).

Конкурентная борьба на рынке услуг и запросы потребителей, число которых растет постоянно, ставят ряд новых проблем: качество брокерских услуг, профессиональная ответственность брокеров, стандартизация работы, защита рынка от присутствия незарегистрированных брокеров.

Очевидна необходимость повсеместного внедрения унифицированных критериев профессиональных компетенций и требований сертификации квалификации специалистов. По нашему глубокому убеждению, это резко повысит доверие потребителей, доверие кредитных организаций и поможет самим кредитным брокерам ликвидировать на рынке теневую составляющую. Однако основной элемент — доверие потребителя, именно от него зависит динамика развития кредитно-финансового рынка. Заемщик должен иметь возможность без труда определить, кто перед ним — аттестованный специалист или недобросовестный участник рынка.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА КРЕДИТНЫХ УСЛУГ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В России в настоящее время можно констатировать отсутствие государственного надзора за деятельностью кредитных брокеров и единых стандартов взаимоотношений брокеров с банками, низкий уровень профессиональной квалификации большинства специалистов, занятых в этом сегменте. На рынке действуют сотни незарегистрированных брокеров, которые не платят налоги и никому не подотчетны. В результате потребители и продавцы финансовой услуги оказываются в схожей ситуации, которая обусловлена высокими рисками.

По нашему глубокому убеждению, единственным способом регулирования деятельности брокеров является принятие нормативно-правовых документов, которые будут регламентировать деятельность кредитных брокеров, а также формирование сети профильных профессиональных некоммерческих объединений.

Возможно, кому-то покажется преувеличенной роль общественной значимости профессии кредитного брокера. Однако для России это актуально, так как исторически сложилась определенная настороженность в восприятии россиянами и общества к системам кредитования и финансирования, а также к банковской системе в целом. Сегодня особенно важно изменить данное восприятие путем информирования и разъяснения гражданам роли и значения кредитования в целом и особенностей кредитного брокериджа на финансовом рынке России как механизма, направленного на защиту интересов заемщиков.

В настоящее время единственным органом, косвенно регулирующим деятельность брокеров, является профессиональное некоммерческое объединение — Национальная ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР), которая была создана в 2007 г.⁷ Она осуществляет надзор за качеством и стоимостью оказываемых кредитными брокерами услуг, разрабатывает нормы профессиональных стандартов, реализует учебные программы для брокеров, осуществляет их добровольную сертификацию, инициирует рекламно-информационные кампании в центральных СМИ и в Интернете. Одним из реализуемых в настоящее время ассоциацией проектов является создание в России региональной сети центров поддержки кредитных брокеров.

Кроме АКБР, в период с 2005 по 2009 г. были учреждены Лига сертифицированных ипотечных брокеров, Профессиональная федерация кредитных брокеров, Ассоциация кредитных брокеров Северо-Запада и др. Позже эти организации либо объединились, войдя в состав Национальной Ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов, либо прекратили свое существование (например,

Профессиональная федерация кредитных брокеров и Ассоциация кредитных брокеров Северо-Запада).

За время своего существования эти объединения провели масштабное изучение рынка кредитного брокериджа в регионах России и за рубежом, разработали нормы профессиональных стандартов, организовали обучение специалистов на базе государственных учебных заведений. Характерной чертой объединения является его демократичность, система основывается на независимых региональных центрах, продвигающих на своих территориях нормы профессиональных стандартов и предоставляющих возможность профессионального обучения в лицензированных учебных заведениях в рамках необходимости повышения имиджа профессии, развития системы профессионального обучения и добровольной сертификации.

Можно с уверенностью утверждать, что в течение последних лет происходило постепенное снижение размеров комиссий за услуги брокеров: если в 2005 г. комиссия за организацию автокредита достигала 20%, то в начале II квартала 2011 г. в среднем по рынку она составила около 2% [4, с. 52]. Безусловно, такую тенденцию можно считать положительной. Также нельзя не отметить, что кредитный рынок имеет тенденцию становиться более прозрачным и структурированным, многие банки воспринимают кредитных брокеров как надежный, качественный и массовый источник привлечения клиентов. Теперь банки демонстрируют готовность предоставлять заемщикам, идущим от брокеров, специальные преференции (снижать ставки, снижать и отменять комиссии и т.п.). Все это является результатом активной деятельности Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов, которая превратилась в действенный механизм саморегулирования рынка финансово-кредитных услуг.

Однако ассоциация не в состоянии компенсировать отсутствие законодательного регулирования деятельности кредитного брокериджа. Этот вопрос, по нашему мнению, должен стать основным направлением в части минимизации банковских рисков и защиты прав потребителей финансовых услуг в России.

⁷ URL: <http://akbrf.com/index.php>.

И подобная работа уже идет. Так, в 2007 г. ассоциацией были разработаны проекты федерального закона «О деятельности кредитных брокеров (кредитном брокеридже) в Российской Федерации»⁸ и инструкции «О порядке взаимодействия кредитно-брокерских организаций и банков», а также утверждены «Стандарты и Правила предпринимательской и профессиональной деятельности кредитных брокеров и финансовых консультантов» и «Кодекс профессиональной этики» для членов Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов.

Подводя итоги, можно с уверенностью утверждать, что роль кредитных брокеров в повышении устойчивости кредитной и финансовой системы России важна, поскольку их деятельность направлена прежде всего на представление интересов клиентов банков (или кредитных организаций), разъяснение проблемных аспектов, связанных с деятельностью кредитных организаций, и эта потребность озвучена самими клиентами банков (или кредитных организаций). Поступательное развитие рынка кредитного брокериджа будет обусловлено наличием правил взаимодействия участников финансового рынка. Внедрение кредитного брокериджа в финансовую систему России является одной из основных задач модернизации ее финансовой инфраструктуры.

Эти цели также требуют решения важной научно-прикладной задачи — разработки теоретико-методологических основ концепции кредитного брокериджа и практических рекомендаций по ее формированию и развитию в условиях реальной экономической системы с учетом международной практики.

Сегодня чрезвычайно важно усилить консолидированную позицию по вопросам совершенствования законодательной базы и создания оптимальных условий доступа заемщиков к финансовым ресурсам всех участников национального финансово-кредитной отрасли: органов законодательной и исполнительной власти, кредитно-брокерских и кредитно-финансовых организаций, профессиональных объединений и образовательных учреждений.

⁸ Законопроект после слушаний в Совете Федерации передан в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации в 2013 г.

Только подобный «отраслевой» консенсус позволит рынку брокерских услуг структурироваться и получить качественно новое развитие.

Безусловно, кредитные брокеры — новая для России профессия. Объем оказываемых услуг динамично растет, охватывая все больше сегментов рынка. Законодательство Российской Федерации должно предусматривать и регламентировать процедуру сертификации деятельности кредитных брокеров, создания профессиональных стандартов их подготовки и деятельности, передавая эту функцию профильным саморегулируемым организациям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Попова Т.А.* Оценка рисков брокера при осуществлении маржинального кредитования // Сибирская финансовая школа. 2010. № 3.
2. *Маштакеева Д.К.* Анализ перспектив участия кредитных брокеров в расширении продуктовой линейки кредитных организаций в целях развития сферы финансовых услуг населению / *Абрамова М.А.* и др. Развитие кредитного и страхового брокериджа в России: особенности, риски, регулирование: монография. М.: Инновационный центр научно-прикладных исследований «РИМ Университет», 2013. С. 45.
3. Там же. С. 109–130.
4. Там же. С. 52.

REFERENCES

1. *Popova T.A.* Evaluation of Broker's Risks in Margin Lending // *Sibirskaya Finansovaya Shkola* (Journal of the Siberian Finance School), 2010, no. 3. (*in Russian*).
2. *Mashtakeeva D.K.* The Prospects of Credit Brokers' Participation in Expansion of Credit Institutions Product Ranges Aimed at Development of Financial Services for the Population. / *Abramova M.A. et al.* The Development of Credit and Insurance Brokerage in Russia: Features, Risks, Regulation: a monograph. M: Innovation Center for Applied Research «RIM University». 2013, p. 45. (*in Russian*).
3. *Ibid.* Pp. 109–130.
4. *Ibid.* P. 52.