

банк

Технология отсрочки

антиколлекторы

Рынок потребительского кредитования в России за последние несколько лет заметно вырос. Банки кредитуют своих клиентов, те с удовольствием тратят деньги, но не всегда спешат их вернуть. Для таких случаев предусмотрен бизнес коллекторов, которые должны наставить неплательщиков на путь истинный, убедив заплатить просроченные долги. Если же доводы коллектора неубедительны для кредитуемого, то он может обратиться к представителям новой для рынка профессии — антиколлекторам.

Советы начинающим
Антиколлекторы являются антиподами коллекторских агентств. Это профессиональные юристы, которые, по их собственному определению, защищают интересы клиентов банка, помогают им оптимизировать задолженности, а также следят за правомерностью действий коллекторов. Обычно в этих случаях еще добавляется «в отличие от коллекторов, выбивающих просроченные долги».

На нашем рынке существуют две крупнейшие организации, специализирующиеся на оказании такого рода услуг, — ЗАО «Экспро» и Первое антиколлекторское агентство, основанные в прошлом году. Кроме того, в интернете можно найти огромное количество юристов-индивидуалов, предлагающих помощь неплательщикам.

Участники рынка отмечают, что потребность в таких специалистах всегда будет высокой, однако методы их работы не всегда законны. Отчасти потому, что в законодательстве до сих пор не регламентирована

система отношений коллекторов и антиколлекторов друг с другом, банками и заемщиками. Поэтому деятельность этих диаметрально противоположных, с одной стороны, и родственных, с другой, институтов часто находится все правового поля. Однако даже этот весьма неприятный момент работники тех и других организаций сумели обратить себе на пользу. На изучение дела у специалиста уходит не больше трех дней. В зависимости от причины, по которой заемщик не хочет или не может отдавать долг, антиколлектор начинает его консультировать. Стоимость одной консультации по вопросам долговых обязательств составляет в среднем 1000 руб. Далее за 500 руб. заемщик может получить комплект документов, дающих возможность отсрочить выплату кредита,

а письменный анализ кредитного договора обойдется должнику в 3000 руб.

При подготовке документов антиколлекторы используют пробелы в законодательстве. Но и существующие нормы закона служат им большим подспорьем. В частности, в судах они часто используют статью 333 Гражданского кодекса «Уменьшение неустойки». Она не позволяет начислять чрезмерно большие проценты по выплате кредита. Кроме того, при ее помощи сотрудники антиколлекторских агентств виртуозно снижают сумму штрафа, начисляемого банками за просрочку. В коллекторских компаниях уже заметили, насколько действенны методы работы противной стороны. «Так как основной козырь антиколлекторов — пробелы и неточности в законодательстве, все составленные ими документы с юридической точки зрения, как правило, грамотны», — отмечает генеральный директор агентства «Русколлектор», президент Ассоциации по развитию коллекторского бизнеса Сергей Рахманин.

Другой испытанный прием антиколлекторов — затягивание судебного процесса до тех пор, пока должник не накопит необходимую для погашения кредита сумму. Здесь самый простой совет антиколлектора должнику — не появляться дома несколько дней, пока в квартире не перестанут наведываться судебные приставы с целью арестовать имущество. «Если избежать встречи с ними не удалось и должника вызывают в суд, антиколлектор имеет право явиться туда от имени своего клиента и защищать его интересы. В случае если вердикт будет вынесен в пользу банка, должник вправе подать апелляцию. Этот процесс может затянуться на несколько лет, что опять же идет на пользу нашим клиентам», — говорит юрист Юрий

Смирнов, оказывающий антиколлекторские услуги. Однако в этом случае расценки на услуги специалистов существенно повышаются. «В среднем мы ориентируемся на 10% от „проблемы“, то есть от сэкономленной в споре с банком суммы, плюс предоплата в размере более 10 тыс. руб., хотя это уже зависит от инстанции, в которой рассматривается дело», — рассказывает господин Смирнов.

Честные неплательщики
Правда, долгие разбирательства случаются нечасто. Дело в том, что рост доли неплательщиков (с 1,85% по итогам 2005 года до 2,6% по итогам 2006-го от общей суммы потребительских кредитов), который наблюдается на рынке, складывается главным образом из экспресс-кредитов, то есть небольших ссуд, обычно выдаваемых банками в торговых сетях. При таком кредитовании скорость рассмотрения заявки имеет первостепенную важность, поэтому банк не может оценить уровень кредитоспособности заемщика и проверить подлинность документов. Вместе с тем очевидно, что для заемщика, который просрочил выплату по кредиту на 20 тыс. руб., гораздо дешевле будет заплатить коллекторам, чем проходить вместе с антиколлекторами судебные инстанции.

Как сообщили «Ъ-Банку» в Первом антиколлекторском агентстве, ежемесячно к ним обращаются около ста человек. Большинство из них имеют долги по ипотеке или потребительскому кредитованию. По оценкам антиколлекторов, отсрочить платежи пытаются до 25% заемщиков.

При этом вопреки утверждениям банкиров практически никто из них не является мошенником. Например, очень распространен вариант, когда из-за задержки заработной платы должник не может внести

очередной взнос, а коллекторы тем временем начинают жестко требовать погасить кредит. Кроме того, больше половины задержек платежей на крупные суммы связаны с весьма популярной схемой оформления займа предприятия на физическое лицо с целью оказать финансовое содействие компании, с которой заемщик связан какими-либо обязательствами. При возникновении финансовых проблем у фактического плательщика кредита отвечать приходится этому лицу. Обращаясь к коллекторам и тогда, когда банк под видом кредита выдает клиенту вознаграждение и обещает не взыскивать денежные средства, однако в последний момент что-то меняется — и заемщика заставляют платить.

Что же касается злостных неплательщиков, то они составляют не больше 2% клиентов антиколлекторов. Правда, специалисты не отказываются и от них. «Мы готовы защищать интересы всех, кто к нам обращается, независимо от обстоятельств, по которым должник отказывается вернуть кредит», — отмечает консультант Первого антиколлекторского агентства Сергей Капустин.

Жизнь в долг
Несмотря на то что формально антиколлекторам приходится выступать против банков, наибольший урон их деятельности наносит коллекторским компаниям. «Коллекторский бизнес строится на возврате долгов, поэтому процент невозвратов влияет на наш доход», — говорит глава крупного коллекторского агентства. Однако только небольшое количество банкиров и коллекторов воспринимает деятельность антиколлекторов как серьезную угрозу своему бизнесу. Хотя глава ЦБ Сергей Игнатьев в своем февральском выступлении перед членами Ассоциации региональ-

ных банков указал на прямое влияние зарождающегося рынка на рост невозвратов, банкиры пока в своей борьбе с новым явлением ограничиваются словами.

В отличие от коллекторов. Например, стало известно, что несколько коллекторских агентств в складчину намерены купить сайт antikollektor.ru. Надо понимать, что отноуд не с намерением развивать альтернативный бизнес.

«Антиколлекторские агентства способствуют безответственному поведению заемщиков, оказывая, таким образом, негативное влияние на весь рынок», — считает вице-президент Сити-банка Наталья Николаева. Любого человека, берущий в долг, должен осознавать, что возврат кредита — его прямая обязанность, а потому содействие недобросовестным неплательщикам не имеет ничего общего с защитой прав потребителей, — вторит ей генеральный директор коллекторского агентства «Пристав» Артур Александрович. — Назвать деятельность антиколлекторов профессией нельзя, они являются обыкновенными жуликами, которые, используя незаконные методы, помогают обкрадывать банки». Конечно, так говорят далеко не все, многие находят рациональное зерно даже в действиях противников. «С одной стороны, они могут принести пользу как заемщику, так и банку, оказывая консультационные услуги при получении кредитов. С другой — пока на практике антиколлекторы учат клиентов, как избежать возвращения денег кредитодателю», — отмечает Сергей Рахманин.

Указывая на несовершенство законодательства о коллекторской деятельности, участники рынка предлагают как можно скорее заполнить лакуны. По мнению Натальи Николаевой, как только в нормативных ак-

тах будут сформулированы права и обязанности коллекторов, антиколлекторский рынок сойдет на нет. Однако опыт развитых стран, напротив, показывает, что в правовом поле услуги антиколлекторов будут еще более востребованы.

За рубежом услуги антиколлекторов стали неотъемлемой частью процесса кредитования. Без них заемщик никогда не принимает решение о получении кредита. В США антиколлектор называется кредитным советником. Эти специалисты по поручению должника рассматривают требования штрафных санкций за просрочку со стороны банка. В Соединенных Штатах услуги кредитных советников предлагают более 600 юридических фирм, объединенных в три крупных профсоюза. Они обслуживают примерно 5,5 млн

человек в год, рынок их услуг сопоставим с бюджетом небольшого, но развитого государства — около \$10 млрд.

Российский рынок антиколлекторских компаний только начал развиваться. Связано это прежде всего с тем, что объем рынка потребкредитования в России на два порядка ниже, чем в наиболее развитых странах.

По данным Банка России, объем российского рынка потребкредитования по итогам 2006 года составил более 2 трлн руб., в то время как в Америке он превысил \$2 трлн. И если, например, в Великобритании долги среднего домохозяйства банкам составляют около \$100 тыс., то в России задолженность, приходящаяся на одного работающего, составляет чуть больше \$1000.

Мария Разумова



ОБЪЕДИНЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРИУМНОЖИМ РЕЗУЛЬТАТ

ОРБ ОБЪЕДИНЕННЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНК

ООО «ОРБ». Лицензия Банка России № 3374 от 13.11.2002

www.urbank.ru
г. Москва, Лялин пер., д. 19, к.1; тел.: (495) 545-3775; факс: (495) 545-3776, e-mail: info@urbank.ru

Операционная касса вне кассового узла «Киноцентр» (в здании «Киноцентр на Красной Пресне») г. Москва, ул. Дружниковская, д. 15; тел. (495) 363-4847

Дополнительный офис «На Соколе» г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 80, к. 17, 1 этаж; тел. (499) 158-8948

Тайна ставок

кредитование

(Окончание. Начало на стр. 25)

Прежде ДжиИ Мани Банк предлагал кредит наличными по единой ставке 25% годовых с ежемесячной комиссией за обслуживание 1,5% и такой же разовой комиссией за предоставление кредита. Эффективная ставка по такому кредиту составляла 76,5%. В новой системе тарификации ее размер варьируется от 17 до 69%.

«Обязательность раскрытия эффективной процентной ставки с 1 июля заставит банки снижать стоимость кредита, чтобы быть более конкурентными по цене», — пояснила директор ДжиИ Мани Банка по внешним связям Екатерина Тутон. — Это может привести к тому, что ставка не будет покрывать риск невозврата, и в результате банки могут сократить объемы экспресс-кредитования или вовсе прекратить обслуживание высокорискованного сегмента. Как показал наш опыт на других рынках, в итоге может сложиться ситуация, когда клиент с низким доходом или отсутст-

вием кредитной истории не сможет получить кредит вовсе. Наша новая система позволяет нам обслуживать все сегменты по справедливой цене».

По словам госпожи Тутон, примерно половина клиентов банка получает предложение с более выгодным тарифным планом.

При этом, как и «Русский стандарт», ДжиИ Мани Банк предлагает своим заемщикам добровольно застраховаться от неплательщиков по кредиту на случай нетрудоспособности. Отчисления по страховке составят 0,85% ежемесячно от суммы кредита. Несмотря на разъяснения ЦБ, учитывать их в составе ЭПС в банке считают неправильным. «Это несет дополнительный риск того, что банки могут перестать предлагать страховые продукты для снижения значения эффективной ставки», — говорит Екатерина Тутон. — Отсутствие же страховки может увеличить процент невозврата кредитов банкам и испортить кредитную историю клиентам. Намного важнее и полезнее для конечного потребителя было

бы законодательное закрепление добровольной основы покупки страховки от невозврата по необеспеченным кредитам, а не по умолчанию, как это часто практикуется сейчас».

За счет комиссии
Третьим банком, решившимся на изменение условий кредитования в преддверии 1 июля, стала розничная «дочка» второго по величине банка страны — ВТБ 24. С 15 мая банк изменил условия предоставления своего самого рискованного кредитного продукта — потребительских кредитов. ВТБ 24 отказался от разовых комиссий за выдачу кредитов, ранее составлявших 1%, ежемесячных комиссий за сопровождение кредита в размере 0,1%, а также упразднил комиссию за досрочное погашение кредита, составлявшую 1% от суммы досрочного погашения.

Ставки по основному долгу по кредитам без обеспечения варьируются от 16 до 22% годовых в рублях и от 12 до 15% годовых в валюте. «Отменив дополнительные комиссии, мы в числе первых на рынке, по сути,

приравняли наши базовые процентные ставки к эффективным», — говорит заместитель президента — председателя правления ВТБ 24 Ирина Бушева. — Отмена всех дополнительных комиссий позволит заемщику понять реальную стоимость кредита на основании размера процентной ставки и правильно оценить собственную платежеспособность».

Правда, отменив комиссии, называть размеры ЭПС ВТБ 24 не стал. По расчетам Ъ, они действительно будут близки к ставкам по основному долгу, однако из-за используемого большинством банков аннуитетного метода расчета размера ежемесячных платежей эффективные ставки будут все же на несколько процентов выше заявленных.

За счет сроков
Все остальные банки обнародовать свои новые условия кредитования пока не торопятся, хотя подготовительная работа ведется.

Например, Райффайзенбанк без лишнего пиара повысил с 1

мая комиссии за снятие наличных (теперь они составят 3%, минимум 325 руб. или \$12), просрочку платежа (600 руб. или \$20) и перерасход кредитного лимита (700 руб. или \$25). Эти платежи ЦБ во второй редакции разъяснений по расчету ЭПС разрешил не учитывать в расчете. Банкам это позволяет без ущерба для доходности отказаться от комиссий, учитываемых в расчете, застраховав свои риски в повышенных штрафных санкциях, и тем самым снизить показываемую эффективную ставку. Но окончательная редакция разъяснений еще не готова, что заставляет банки медлить с обнародованием новых условий кредитования.

На то есть два основания. Значительная часть банков вовсе не нужно отказываться от каких-либо комиссий в силу их отсутствия или незначительности. В основном это банки, не работающие в сфере рискованного кредитования.

К тому же участники рынка все-таки надеются убедить регулятора не включать в расчет ЭПС платежи заемщиков

третьим лицам, в частности страховщикам, что позволило бы снизить размер показываемой ставки еще примерно на 20%. А поскольку принятие Центробанком решений дело долгое, многие и вовсе рассчитывают на перенос сроков обязательного раскрытия ставок с 1 июля на 1 сентября.

«Проблема раскрытия эффективной ставки актуальна для тех банков, у которых есть скрытые комиссии», — говорит директор департамента ипотечного кредитования Юнистраум Банка Сергей Бессонов. — Конечно, эффективная ставка будет несколько выше процентной по основному долгу, но поскольку раскрывать ее обязаны будут все банки, в выигрыше окажутся те, у кого нет скрытых комиссий».

В любом случае активных действий банков, по мнению аналитиков, можно будет ожидать после 1 июля, когда станет виден практический эффект от раскрытия ЭПС. А шаги, предпринятые первыми игроками, показывают, в каком направлении будут двигаться остальные.

Светлана Деметтьева

ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

от 9,5% до 40 лет

777-1111

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3137. * Полные условия получения ипотечных кредитов размещены на сайте www.rosevrobank.ru



РосЕвроБанк

АКБ "РосЕвроБанк" (ОАО)