

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра банківської справи

# **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

## **Кредитний брокеридж на ринку фінансових послуг України**

Студента 2 курсу 7м групи  
спеціальності 072 «Фінанси,  
банківська справа та страхування»  
спеціалізації «Фінансове брокерство»

Переседи Віталія  
Вікторовича

Науковий керівник  
канд. екон. наук,

Гербич Людмила  
Анатоліївна

Гарант освітньої програми  
канд. екон. наук,

Гербич Людмила  
Анатоліївна

**Київ 2019**

## ЗМІСТ

<b>Змініть нумерацію сторінок у змісті, бо я підганяла сторінки під вимоги</b>	
<b>ВСТУП .....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....</b>	<b>15</b>
2.1 Аналіз передумов для розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України.....	15
2.2 Аналіз діяльності кредитного брокера АТ «ОТП Банк».....	27
<b>РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....</b>	<b>34</b>
3.1 Етапи становлення та проблеми кредитного брокериджу в зарубіжних країнах.....	34
.2 Вектори розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України.....	42
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>	<b>48</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>51</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>56</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Кредитування є одним із головних факторів розвитку економіки країни, малого та середнього бізнесу. Кредит являє собою фундаментальний інструмент побудови економіки будь-якої сучасної країни, тому отримання кредиту завжди залишається актуальною темою, як для звичайних громадян, так і для бізнесу. Важливе місце в процесі отримання кредиту займає кредитний брокер, який виступає посередником між кредиторами та позичальником. Відсоток виданих кредитів через кредитних брокерів, а не напряму через банки є своєрідним індикатором розвитку фінансового ринку в цілому, чим вищий цей показник тим більш конкурентним та клієнтоорієнтованим є ринок кредитування в країні. В Україні частка кредитів виданих через кредитних брокерів не перевищує 5%, що говорить про слабкий розвиток даного виду діяльності на даний момент, а отже перспективність розвитку та низьку конкуренцію в даному сегменті фінансового ринку. Звернення до кредитного брокера дає можливість отримати кредит за кращими умовами відповідно до потреб, отримати відповідь одразу від багатьох банків та кредитних установ, зменшити час потрачений клієнтом на пошук та оформлення кредиту, та отримати супровід професіонала.

Враховуючи високі ставки за якими надають кредити вітчизняні банки, різноманітність умов та відмінність ефективної ставки, в умовах низької фінансової грамотності населення, звернення до кредитних брокерів, та формування довірчого відношення до таких установ є важливою та невід'ємною частиною формування сучасного вітчизняного ринку фінансових послуг, що і зумовлює актуальність дослідження даної теми. Кредитний брокеридж є відносно молодим видом діяльності, а специфіка та проблематика діяльності не достатньо досліджена та висвітлена в силу відсутності статистичної інформації відносно діяльності кредитних брокерів, але незважаючи на це ряд українських вчених все ж досліджує проблематику та перспективи даного виду діяльності.

Проблеми становлення кредитного брокериджу в Україні є предметом дослідження таких науковців як Озерчук О. В.[1], Говоруха С. А.[2], Свистун Л. А., Довгань Ю.С.[3], Васильєва В. А., Резнікова В. В., Сальникова Г. І. Віддаючи належне науковим напрацюванням з питань діяльності кредитних брокерів до

сих пір залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими теоретичні, методичні аспекти, а особливо трактування діяльності кредитного брокера у нормативно-правових документах України. Враховуючи актуальність вищевикладених проблем, а також перспективність даного виду діяльності, зумовили вибір теми даного наукового дослідження, визначили його мету та завдання.

**Метою дослідження** є розкриття проблематики та особливостей діяльності кредитного брокера на фінансовому ринку України, а також розробка пропозицій щодо удосконалення нормативно-правових актів з метою покращення умов для діяльності кредитних брокерів.

Для досягнення цієї мети були сформульовані такі **завдання**:

- провести огляд літературних джерел, проаналізувати трактування сутності кредитного брокериджу та теоретичні основи кредитного брокериджу;
- провести аналіз передумов для розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України;
- провести аналіз діяльності кредитного брокера АТ «ОТП Банк»
- здійснити аналіз становлення та проблеми кредитного брокериджу в зарубіжних країнах;
- проаналізувати можливі вектори розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України;

**Об'єктом дослідження** є процес функціонування кредитних брокерів на фінансовому ринку України, а **предметом дослідження** – нормативно-правове регулювання та особливості фінансового ринку України, що впливають на діяльність кредитних брокерів.

**Методи дослідження.** Теоретико-методологічну основу дослідження становлять наукові праці. В основу дослідження покладено загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: абстрактно-логічний – для аналізу фахової літератури, теоретичного узагальнення й формування висновків щодо сутності фінансової транспарентності кредитної діяльності банку та напрямків її розширення; декомпозиції – для розкриття мети дослідження та постановки завдань; методи аналізу та синтезу – для дослідження кредитного брокериджу.

**Інформаційною базою** дослідження є законодавчі і нормативні акти з питань регулювання діяльності фінансових посередників, кредитних брокерів; офіційні дані Національного банку України; аналітичні огляди рейтингових агентств Standard & Poor's, IBI-Rating, Кредит-Рейтинг, фінансова звітність банків; монографічні дослідження та наукові публікації з досліджуваної проблеми.

**Практичне значення одержаних результатів.** Отримані результати можуть бути використані Національним банком України при внесенні змін та доповнень до Постанови Правління Національного банку України від 08.06.2017 № 50 «Про впорядкування діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування на ринку банківських послуг», Закону України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016р. Наведена інформація може бути корисною при впровадженні брокерської діяльності на кредитному ринку України.

**Особистий внесок магістра.** Випускна кваліфікаційна робота є самостійним завершеним дослідженням автора.

**Наукова новизна.** Розробка поправок до чинного законодавства для покращення умов діяльності кредитних брокерів.

**Публікації.** Окремі результати дослідження знайшли відображення в науковій статті: Переседи В.В Проблеми та перспективи розвитку кредитного брокериджу в Україні./Управління діяльністю фінансових установ: зміни стереотипів: зб. наук. ст. студ. Денної форми навчання/ відп. ред. Н.П. Шульга. –Київ : Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2019. –Ч. 2. – 296 с. (С. 279-282)

**Обсяг та структура роботи.** Робота складається з 3 розділів, вступу, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи складає 50 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Перед тим як розглянути теоретичні основи кредитного брокериджу спочатку слід охарактеризувати сутність кредиту.

Кредит невід’ємна частина сучасних економічних реалій світу, який за своїм впливом на розвиток світу, країни, підприємства та суспільство в цілому, як економічна категорія за своєю складністю поступається тільки грошам як економічній категорії. Саме тому в економічній теорії дискусії з приводу питань пов’язаних роллю та сутністю кредиту тривають і зараз.

Термін "кредит" перекладається з латинської як довіра, позика, борг. Виникнувши з моменту появи товарно-грошових відносин, тобто з часу розпаду первіснообщинного ладу, поняття "кредит" постійно збагачувалося елементами нового змісту, вбираючи основні риси пануючої соціально-економічної системи.

Кращому розумінню особливостей використання різних форм і видів кредиту сприяє дослідження історії кредиту та вивчення наукових теорій, що відображають розвиток економічної думки взагалі, та тлумачення кредиту, зокрема. Справжнє теоретичне обґрунтування кредиту з’явилося лише наприкінці XVIII ст. як результат досліджень його суті і тривалих дискусій, що продовжуються і в сучасних умовах. Загалом, суть кредиту і його роль у забезпеченні розширеного відтворення розглядається з позицій двох провідних напрямків - натуралістичної і капіталотворчої концепцій.[4]. Аналіз натуралістичної і капіталотворчої теорії кредиту свідчить про їх відмінності внаслідок ролі, яка відводиться кредиту і банкам в економіці.

Проаналізувавши вище наведені теорії та думки вчених можемо зробити висновок, що жодна теорія повністю не розкриває сучасної сутності кредиту. На нашу думку в сучасних реаліях, та враховуючи складність сучасного фінансового ринку та наявність великої кількості фінансових інструментів і взаємодії з ними, в тому числі з використанням кредиту як інструменту, - сутність кредиту потрібно трактувати як синергію двох теорій, а кредит являє собою складний фінансово-суспільний інструмент, який виступає одночасно

капітал, так і інструментом перерозподілу багатства. В залежності від використання може як створювати нову матеріальну цінність, так і бути інструментом виключно перерозподілу.

Враховуючи специфіку теми даної роботи та проаналізувавши загальні теоретичні засади кредиту необхідно розглянути як саме визначається поняття кредиту в нормативно-правових актах та законах України.

У Законі України «Про споживче кредитування» надається визначення споживчого кредиту;

Споживчий кредит (кредит) - грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.[8]. Як бачимо в даному визначенні конкретизується поняття товарів та послуг як таких, що не пов'язанні з підприємницькою та незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника, натомість положення про те що фізична особа має бути обов'язково резидентом в даному законі не фігурує

Саме у Законі України «Про споживче кредитування» вперше в українській практиці з'являється визначення інших суб'єктів кредитних відносин, а саме : кредитний посередник - фізична особа, фізична особа - підприємець або юридична особа, яка не виступає кредитором і надає посередницькі послуги у сфері споживчого кредитування від імені, в інтересах та за дорученням кредитодавця або від свого імені в інтересах кредитодавця.[8]. В статті 6 цього закону виділяють 2 види кредитних посередників :

Кредитний агент - це фізична особа, фізична особа - підприємець або юридична особа, яка діє від імені та в інтересах кредитодавця і виконує частину його обов'язків за договором про споживчий кредит. Кредитний агент діє на підставі договору доручення із кредитодавцем.

Кредитний брокер - це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені в інтересах кредитодавця здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитодавцем відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача[8].

Ми вважаємо що дане визначення кредитного брокера є досить спірним та потребує редагування, а саме руйнує принцип незалежності діяльності брокера прописуючи його діяльність як таку, що здійснюється в інтересах кредитодавця, що нівелює інтереси споживача отримати кредит на найкращих умовах, та дає можливість банкам впливати на діяльність кредитних брокерів у власних інтересах, що може стати причиною змови між брокером та банком та недобросовісної роботи останніх по відношенню до споживача.

З метою визначення об'єктивності визначення що сформовано у законі розглянемо тлумачення поняття кредитного брокера, що наведенні вітчизняними та зарубіжними вченими та наведені у (табл. 1.1).

Провівши аналіз визначень, що запропоновані вченими, на нашу думку, визначення кредитного брокера повинно бути змінено по аналогії з уже існуючим визначенням страхового брокера що прописано у Законі України «Про страхування», а саме :

Страхові брокери - юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник. [9].

А, отже, на нашу думку визначення кредитного брокера повинно бути приблизно таким :

Кредитний брокер -це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені на підставі брокерської угоди з особою яка має потребу в кредитуванні як споживач здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитодавцем відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача.

Також, на нашу думку, відповідальність брокера повинна бути конкретизована доповненням даного закону для унеможливлення тиску на кредитного брокера зі сторони кредитодавця, у зв'язку з існуванням великої кількості правових колізій.



## Тлумачення поняття «кредитний брокер» в науковій літературі\*

Автор	Визначення
Говоруха С.А .	Кредитний брокер – це учасник кредитного ринку, що є фінансовим посередником на кредитному ринку, основним напрямком діяльності якого є надання консалтингових послуг потенційним позичальникам щодо вибору оптимальної програми кредитування для клієнта, підготовка та представлення в банківській установі необхідних документів для отримання кредиту [2].
Апальков С. А	Кредитний брокер - це учасник фінансового ринку, який виступає посередником між банками або іншими фінансовими установами і позичальниками в процесі здійснення операцій кредитування фізичних і юридичних осіб. Іншими словами, кредитний брокер і банк - це партнерство в ім'я мінімізації фінансових ризиків.[20]
Сінець І. В.	Кредитний брокер - посередник між позичальником і кредитною організацією, що надає комплекс послуг, який, як правило, включає в себе підбір оптимальної схеми кредитування, проведення переговорів з банками, а також консультаційну та юридичну допомогу в отриманні будь-якого виду кредиту з найкращими для клієнта умовами на ринку.[21]
Резнікова В. В.	Кредитний брокер – це суб'єкт підприємницької діяльності, який надає платні послуги приватним особам і підприємства, які полягають у допомозі при одержанні кредиту(різні види кредиту)[22].
Маштакєєва Д. К.	Кредитні брокери в споживчому кредитуванні - посередники, які допомагають отримати кредит без будь-якого обтяження і на будь-які бажані споживачем мети.[23]
Васільєва Д. П.	Кредитні брокери - незалежні організації або приватні фахівці, або що входять в штат кредитної організації посередники, що працюють на ринку кредитування і володіють повною інформацією про кредити.[24].

\* Складено автором за [2], [20], [21], [22], [23], [24].

У реаліях України впровадження навіть такого недосконалого з точки зору брокерської діяльності закону, на нашу думку є великим кроком на шляху до повного правового урегулювання діяльності кредитних брокерів на ринку фінансових послуг України, одночасно з цим діяльність кредитних брокерів ні як не прописана по відношенню до інших форм кредитів відмінних від споживчого, значно звужує поле діяльності кредитних брокерів, що в свою чергу значно гальмує розвиток даного виду діяльності, та змушує підприємців працювати в тіні маскуючись під консалтингові компанії, що не дає споживачу

такого сервісу та гарантій які могли б надаватись за умови правової легалізації кредитного брокериджу по відношенню до інших форм кредиту та інших категорій позичальників. Адже, на сьогодні послугами кредитного брокера можуть скористатися тільки фізичні особи при отриманні споживчого кредиту

Ми вважаємо що найпростішим шляхом правої легалізації кредитного брокериджу по відношенню до інших форм кредитування є внесення доповнень до Цивільного кодексу України, а саме конкретизації переліку суб'єктів кредитних відносин поняттям «кредитного посередника», що буде нести в собі визначення «кредитний агент» та «кредитний брокер» для всіх видів кредитування.

Далі необхідно розглянути вимоги правила та процедури діяльності кредитного брокера, що регулюється Постановою НБУ №50 від 08.06.2017р.

Даною постановою конкретизуються вимоги до банку, який укладає договір із кредитним посередником, вимоги до кредитного посередника, порядок включення на виключення з реєстру кредитних посередників НБУ.

Зокрема, вимоги до кредитного посередника є наступними (рис. 1.1).

Працівники кредитних посередників, які здійснюють обслуговування споживачів, повинні відповідати таким вимогам:

- 1) мати бездоганну ділову репутацію;
- 2) мати достатній рівень знань у сфері споживчого кредитування.

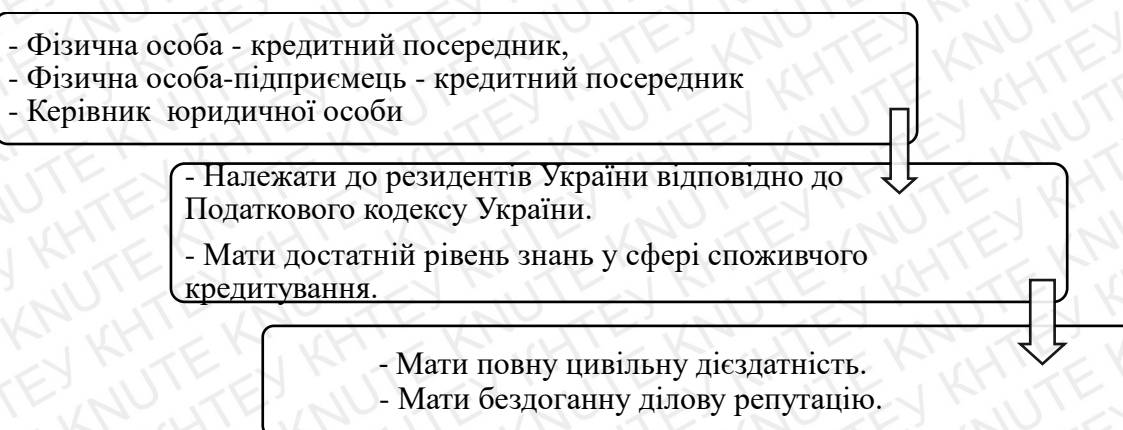


Рис.1.1 Вимоги до кредитних посередників\*

Примітка: Виконано на основі джерела [10].

Для отримання та підтримки на належному рівні знань у сфері споживчого кредитування кредитні посередники зобов'язані не рідше одного разу на рік проходити підготовку та постійно підвищувати рівень своєї кваліфікації шляхом проходження організованого банком навчання з питань споживчого кредитування. Програма такого навчання має обов'язково включати напрямки, що наведені на (рис1.2)

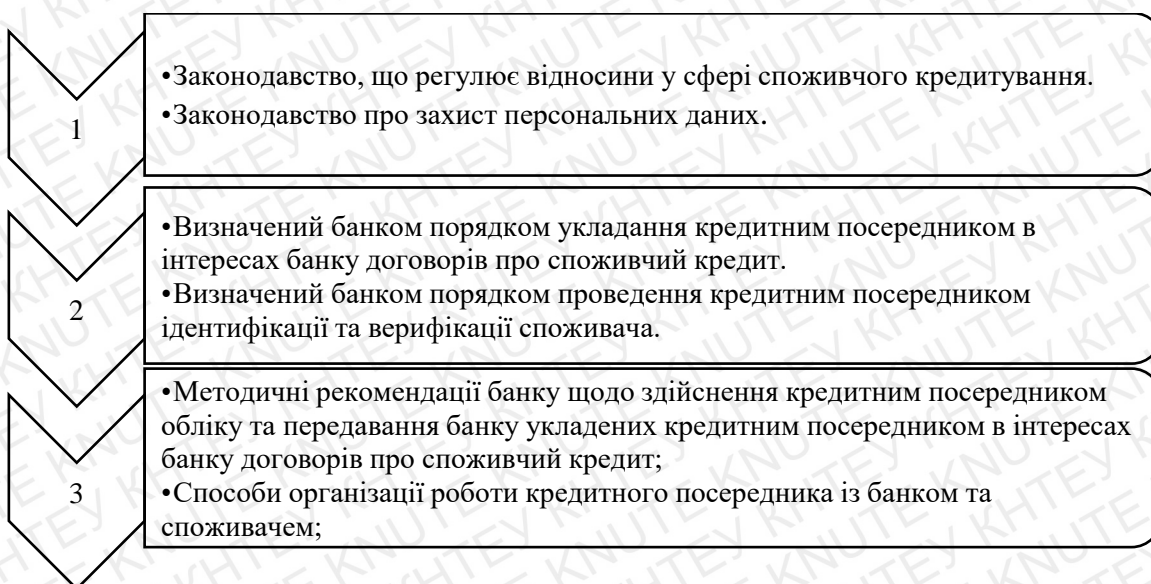


Рис. 1.2 Напрямки навчання кредитних брокерів з питань споживчого кредитування.\*

\*Примітка: виконано на основі джерела [10].

Банк здійснює контроль за рівнем знань шляхом проведення тестування знань (із врученням відповідного сертифіката, свідоцтва тощо в разі успішного проходження тестування)[10].

Ділова репутація є бездоганною, якщо:

- 1) немає судимості, яка не погашена та не знята в установленому законодавством порядку, за злочини, передбачені статтями розділами VI, VII, XVII Особливої частини Кримінального кодексу України;
- 2) немає порушення (невиконання або неналежного виконання) зобов'язання фінансового характеру, сума якого перевищує 50 тисяч гривень (або еквівалент цієї суми в іноземній валюті), а строк порушення перевищує 30 календарних днів щодо будь-якого банку або іншої юридичної чи фізичної особи протягом останніх трьох років;

3) належно виконуються обов'язки як платника податків і зборів [підтверджується довідкою уповноваженого органу про наявність або відсутність заборгованості з податків і зборів (обов'язкових платежів) (далі - довідка) за умови, що строк між датою видачі довідки та датою подання її до банку/кредитного посередника не перевищує 10 днів]. Фізична особа (або кредитний посередник, працівником якого є зазначена фізична особа), зазначена в абзаці першому пункту 9 та/або в абзаці першому пункту 9-1 розділу III цього Положення, яка діє в інтересах більше ніж одного банку, якщо довідка видана в паперовому вигляді, з метою підтвердження належного виконання вимоги абзацу першого підпункту 3 пункту 11 розділу III цього Положення пред'являє банку/кредитному посереднику оригінал довідки.

4) немає протягом останніх 24 календарних місяців випадків притягнення кредитного посередника до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче кредитування" і "Про захист прав споживачів" та/або випадків ухвалення судових рішень щодо порушення кредитним посередником прав споживачів;

5) не позбавлено права займатися певною діяльністю згідно з вироком суду, що триває;

6) не було звільнення за статтями 40 (пункти 7, 8 частини першої цієї статті), 41 (крім пунктів 4, 5 частини першої цієї статті) Кодексу законів про працю України (протягом останніх п'яти років);

7) не було адміністративного стягнення за порушення вимог банківського законодавства України, законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (застосовується протягом одного року з дня настання такої події);

8) не було факту перебування кредитного посередника в стадії ліквідації (припинення діяльності) або факту порушення проти нього справи про банкрутство.[10]

Кредитний посередник зобов'язаний дотримуватися вимог внутрішньобанківського положення у сфері споживчого кредитування та посередницького договору.[10]

Проаналізувавши дані вимоги можна, зробити висновок, що дане положення НБУ потребує деяких додаткових роз'яснень, а саме порядок проходження обов'язкових курсів підвищення кваліфікації в банку, у разі підписання кредитним брокером договорів про кредитне посередництво з багатьма банками одразу. Тому що у разі необхідності проходження таких курсів в усіх банках з якими підписано договори, така вимога є недоцільною та такою, що буде зашкоджувати діяльності кредитного посередника забираючи у нього час та знижуючи його ефективність. У разі необхідності проходження даних курсів тільки в одному банку виникає питання про визначення пріоритетності банку, у якому необхідно пройти курси. Приклад договору між банком АТ «ОТП БАНК» та кредитним посередником наведено у додатку А.

Також важливо розглянути функції (послуги), що покладені на кредитного брокера перед потенційним позичальником, та наведені на (рис 1.3).

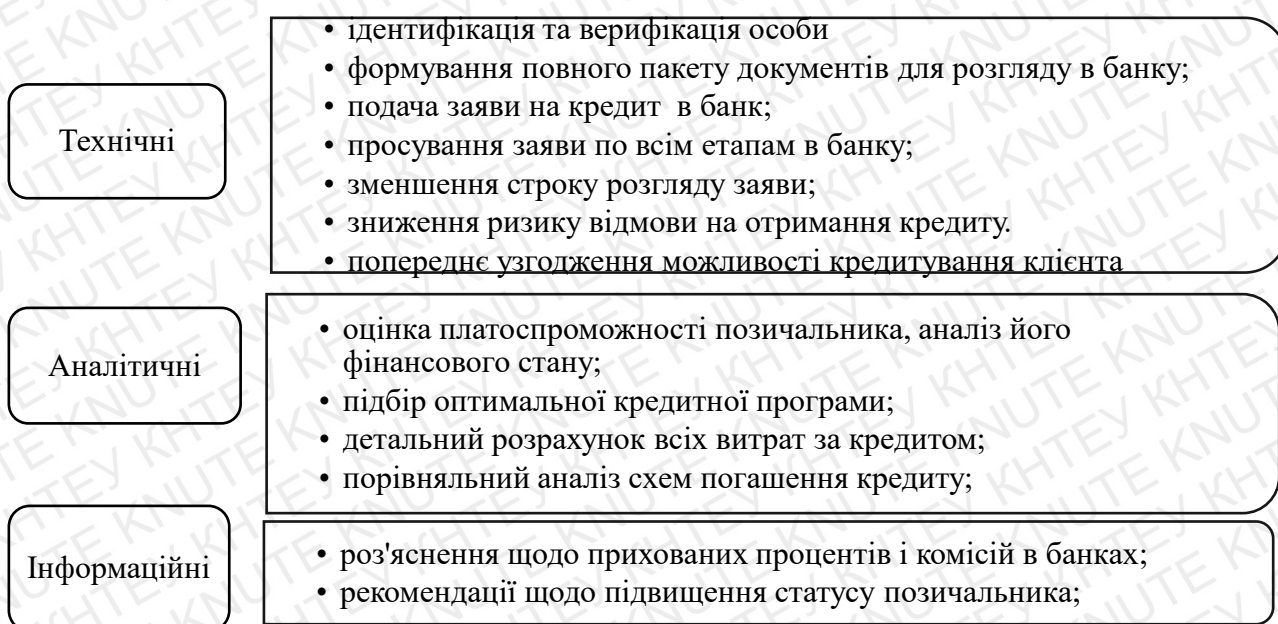


Рис. 1.3 Функції (послуги), що покладені на кредитного брокера перед позичальником\*

\* Складено автором за [21]

Далі розглянемо механізм надання послуг кредитним брокером, що схематично зображений на (рис. 1.4) Детальна структура та опис бізнес процесу наведений в додатку Б.

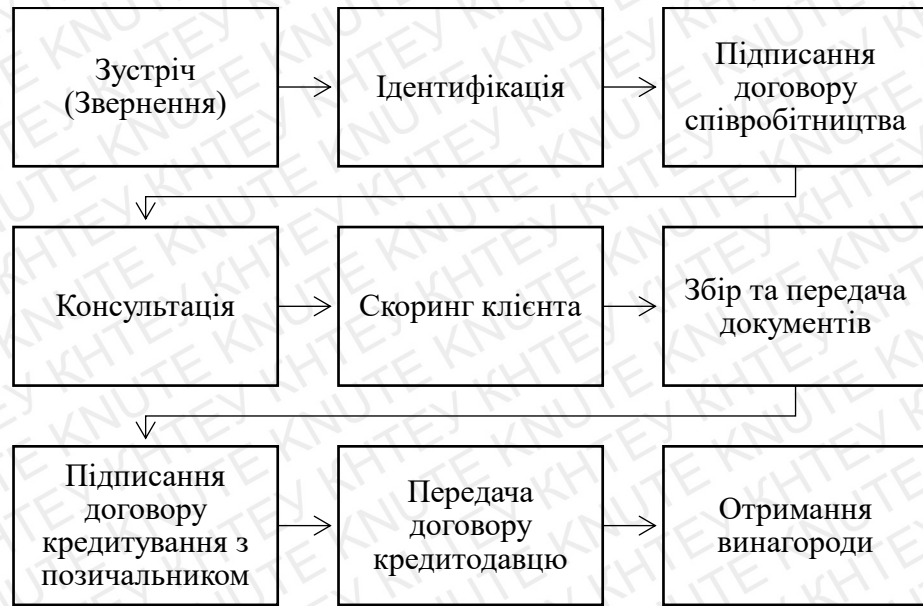


Рис. 1.4 Схема надання послуг кредитного брокера\*

\* Складено автором за [21]

Отже, узагальнюючи можемо сказати, що кредитний брокеридж- це вид діяльності що виник у результаті розвитку та ускладнення відносин на фінансовому ринку та пов'язаний з посередництвом між позичальником(споживачем) та кредитодавцем з метою отримання винагороди у вигляді комісійного збору чи іншої плати відповідно до договорів співробітництва укладеними з банками що виступають кредитодавцями та позичальниками. Та є індикатором розвитку відносин на фінансовому ринку.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

#### 2.1 Аналіз передумов для розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України.

Для визначення передумов розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України та прогнозування його темпів розвитку необхідно виділити головні фактори впливу на розвиток даного виду діяльності, розглянути їх окремо, а потім спрогнозувати їх синергитичний вплив на розвиток. Важливо зазначити, що розвиток «білого» кредитного брокериджу залежить від розвитку споживчого кредитування в Україні.

Для розуміння ситуації на ринку проаналізуємо динаміку кількості кредитних посередників за два роки за даними НБУ та спробуємо виділити банки, що найактивніше співпрацюють з посередниками, дані наведені на рис 2.1.

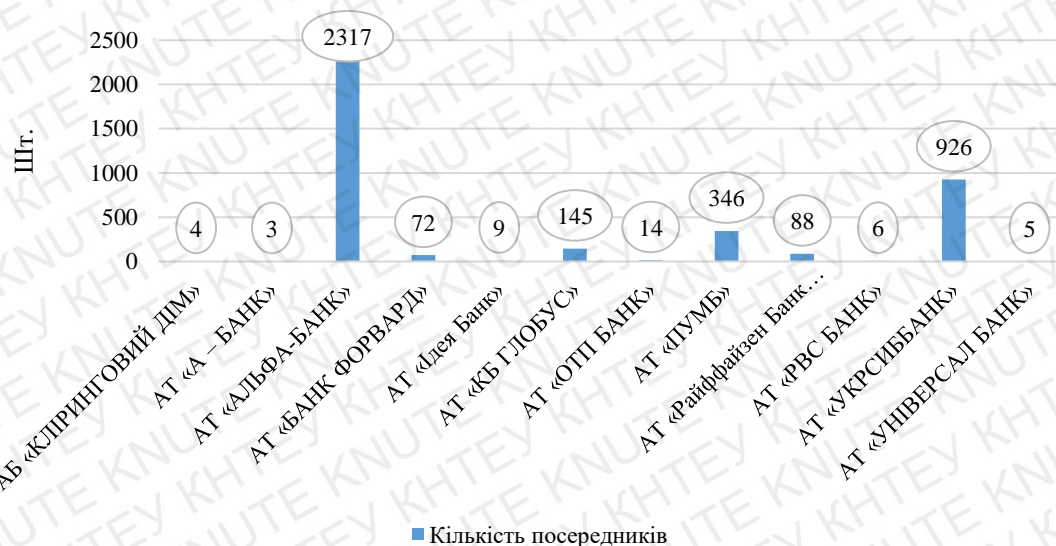


Рис. 2.1. Кількість кредитних посередників що співпрацюють з банками України на 30.11.2019 р.

\*Примітка : виконано та побудовано на основі джерела [24].

Як бачимо найбільша кількість посередників у АТ «Альфа-Банк», а саме 2317 посередників, що складає 58,14% загальної кількості посередників. Варто зазначити що переважну більшість посередників у всіх банках це фізичні особи. Така велика кількість фізичних осіб посередників у певних банків говорить про те, що банки використовують це як інструмент податкової оптимізації виводячи з загального штату працівників, оптимізуючи цим самими витрати на відрахування ЄСВ.

Також варто зазначити, що переважна більшість посередників являються кредитними агентами, а не кредитними брокерами. Також реєстр кредитних посередників побудований так, що інформація про кредитних посередників не конкретизується, тобто не вказується ким саме являється посередник, брокером чи агентом, а лише зазначаються типи фінансових послуг, що надає посередник конкретному кредитору.

Така форма побудови реєстру унеможлиблює аналіз структури посередників, а отже і виділення кількості кредитних брокерів та аналізу їх динаміки, що робить не можливим проведення глибокого аналізу.

Проведемо аналіз динаміки загальної кількості посередників за два роки, що наведено на рис 2.2, для виділення тенденції на ринку, та проведення кореляції з іншими показниками в подальшому.



Рис. 2.2 Динаміка кількості кредитних посередників в Україні за 2018-2019 рр.\*

\*Примітка: виконано та побудовано на основі джерела [24].



Як бачимо, за 1 рік кількість посередників, що співпрацюють з банками зросла на 57,63%, що є значним ростом, але даний показник, на нашу думку, складно оцінювати, як показник росту ринку, адже такий ріст, перш за все, викликаний ростом кількості посередників у двох банках та оптимізацією їх оподаткування.

Головними зовнішніми факторами що впливають перспективи та темпи розвитку кредитного брокериджу на нашу думку є :

- економічно-політична ситуація в країні в цілому;
- монетарна політика країни ;
- рівень розвитку та стан банківського сектору;
- відповідність нормативно-правової бази потребам ринку;
- рівень фінансової грамотності населення.

Економіко-політична ситуація в країні у вітчизняних реаліях являє собою негативний фактор для становлення кредитного брокериджу. Адже постійна політична нестабільність впливає на зменшення ділової активності та росту ВВП, як головного індикатора розвитку економіки. Також політична нестабільність нівелює можливість довгострокового планування, а отже зменшує потік зовнішніх фінансових інвестицій в країну, що в умовах нестачі ресурсів на внутрішньому ринку сильно знижує пропозицію та призводить до підвищення вартості запозичених коштів для позичальників, що в свою чергу призводить до зниження попиту на кредитування у платоспроможного та фінансово обізнаної частки населення. Розглянувши динаміку та прогнози щодо росту ВВП за даними МВФ (рис. 2.3) бачимо, що за останні 10 років наша країна пережила 2 кризи, що однозначно негативно сказалося на розвитку кредитного брокериджу, який залишається приблизно на рівні 2008 р. Важливо зазначити, що стабільний ріст ВВП, який спостерігається в останні роки, є позитивним фактором але для відчутних змін на покращення економічного клімату потрібне зростання на рівні не менше 5% на рік враховуючи малу ємність ВВП у доларовому еквіваленті. При цьому МВФ прогнозує зростання ВВП на наступні роки у розмірі приблизно 3%, що є недостатнім

Але слід розуміти що ВВП як показник є досить поверхневим та не може характеризувати реальну ситуацію.

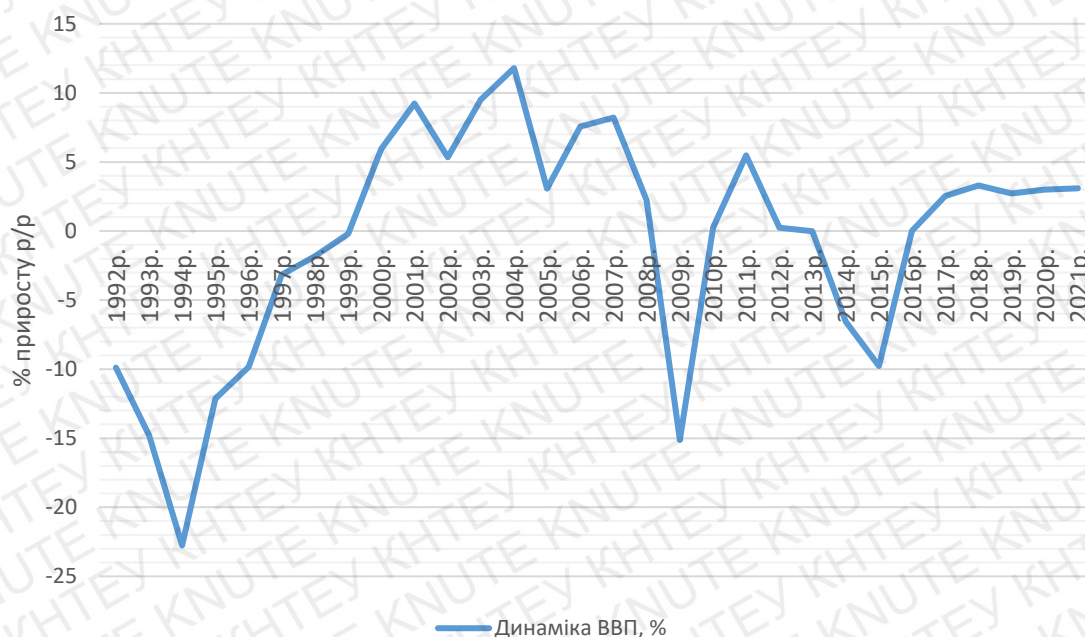


Рис. 2.3 Динаміка ВВП України та прогноз за даними МВФ 1992-2021рр.\*

\*Примітка: розраховано та побудовано автором на основі джерела [11].

На нашу думку, важливим показником з точки зору кредитного брокериджу та споживчого кредитування є порівняння частки споживчих витрат в структурі ВВП з ростом доходів, що буде характеризувати джерела фінансування споживчих витрат. Для цього розглянемо динаміку споживчих витрат в структурі ВВП, наведену в табл. 2.1

Проаналізувавши, наведену інформацію бачимо, що в після кризового періоду 2013-2014рр. спостерігається стабільний ріст споживчих витрат, а останні два роки зберігається на рівні +25% р/р, та прогнозується збереження таких темпів приросту на 2019-2020 рр.

Для проведення подальшого аналізу, необхідно провести аналіз кореляції абсолютної зміни споживчих витрат до абсолютної зміни доходів населення, що наведено на рис. 2.4. Проаналізувавши графік бачимо, що в період з 2014 р. по 2015 р. спостерігається значне розходження споживчих витрат по відношенню

до доходів, що дає підстави вважати, що в цей період витрати зростали за рахунок кредитів та витрат заощаджень минулих періодів, дана тенденція зберігається і зараз.

Таблиця 2.1

Динаміка споживчих витрат в структурі ВВП України за 2007-2019рр.\*

Рік	Споживчі витрати (млн. грн)	% від ВВП	Темпи приросту %
2007	558581	77.5	-
2008	758902	80.0	35,86
2009	772826	84.6	1,83
2010	914230	84.5	18,30
2011	1105201	83.9	20,89
2012	1269601	90.1	14,88
2013	1350220	92.8	6,35
2014	1409772	90.0	4,41
2015	1715636	86.7	21,70
2016	2018854	84.7	17,67
2017	2552525	85.6	26,43
2018	3196756	89.8	25,24
2019*	4994931	-	25

\*Примітки: складено автором на основі джерела [12] Дані за 2019р. є приблизними пронозованими.

Така ситуація, може трактуватися, як позитивна з позиції діяльності кредитного брокера, та така що зумовлює постійний попит на кредитні кошти, а значить і послуги кредитного брокера.

В Україні економічна ситуація дуже сильно залежить від політичної ситуації та політичної волі, адже держава є головним розподільником ВВП та своїми діями впливає на економічну ситуацію.

Новим Урядом та Президентом України було зроблено заяви про необхідність розвитку доступного кредитування для населення та малого бізнесу

до рівня 10-12%, що однозначно є позитивним фактором впливу. Що є складним завданням.

Досягнення цього за рахунок прозорих методів можливе тільки в результаті ведення чіткої послідовної політики для покращення кредитного рейтингу країни, який зараз за даними S&P був «В-» а в вересні 2019 року був переглянутий та підвищений до «В-» прогноз стабільний, що є показником ризиковості кредитування економіки країни і як результат уряд робить запозичення у іноземній валюті під 7%, а внутрішні запозичення в національній валюті під 15-16%, а держава є самим надійним позичальником в країні. Тому банкам звичайно не вигідно кредитувати населення та бізнес під ставки що нижчі за ті, що пропонує уряд додаючи мінімально на витрати пов'язані з кредитуванням, 5-8% з урахування ризику неповернення.

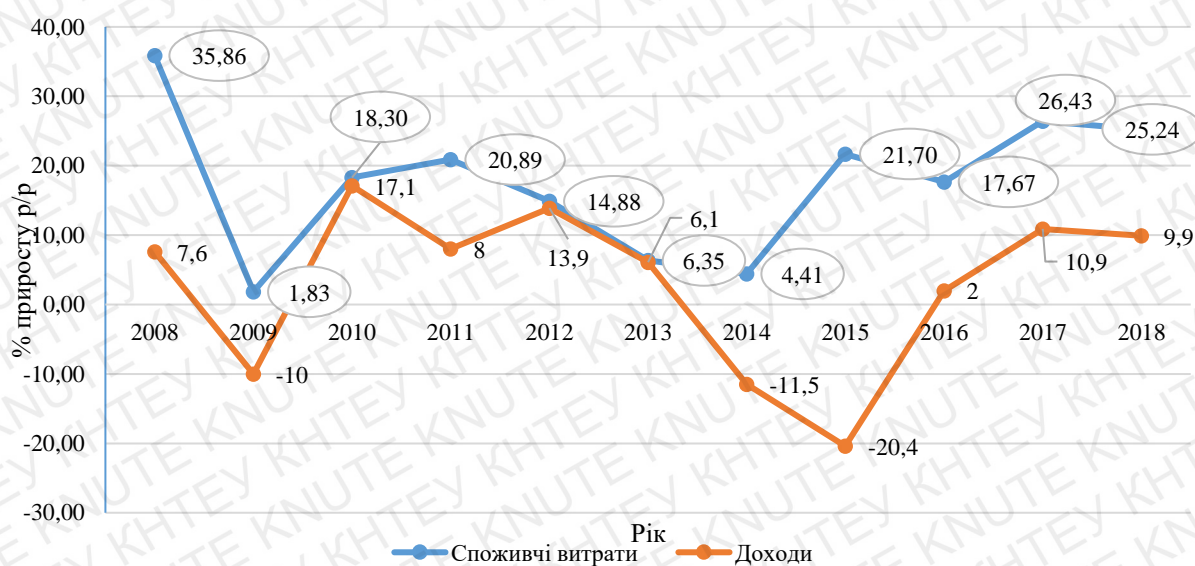


Рис 2.4 Динаміка відносного приросту споживчих витрат та доходів населення України за 2008-2018рр.\*

\*Примітка: розраховано та побудовано автором на основі джерел [11; 12].

Тому, на нашу думку, перш за все, для зниження відсотків по кредитах необхідно знижувати відсоткові ставки по державних запозиченнях, що зробить кредитування більш привабливим з точки зору кредитодавця, а, отже, збільшить пропозицію на ринку кредитування, що при достатніх об'ємах призведе до

підвищення конкуренції, зниження ставок і, як результат, підвищення попиту на кредитування та послуги кредитних брокерів. Досягнення цього можливе через послідовні зміни монетарної політики.

Головним інструментом монетарної політики є облікова ставка НБУ по якій банки отримують рефінансування та яка на-прямую не впливає на ставки по споживчим кредитам та зазвичай вона дорівнює відсоткам, за якими держава запозичує кошти на внутрішньому ринку, але не має прямої залежності. Динаміка облікової ставки НБУ зображена на рис 2.5.

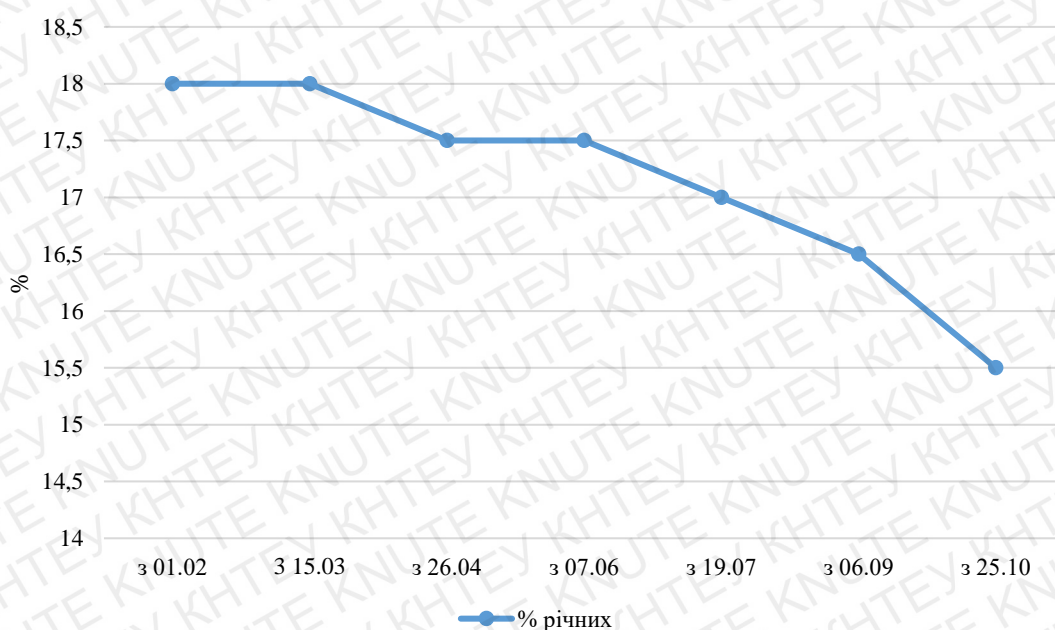


Рис. 2.5 Динаміка облікової ставки НБУ за 2019р\*

\*Примітка: побудовано на основі джерела [13].

Як бачимо на протязі 2019 року НБУ проводить політику зниження облікової ставки. Ми вважаємо цільовою можна назвати ставку в 7-8% для досягнення якої, при збережені нинішніх темпів, потрібно не менше трьох років. Але така тенденція однозначно є позитивним фактором для розвитку кредитного брокериджу.

Наступним важливим фактором впливу на перспективу розвитку кредитного брокериджу є стан банківського сектору, так як банки є основними кредитодавцями і від їх кількості та обсягу пропонованих ними кредитних

продуктів напряму залежить актуальність кредитного брокериджу та необхідність послуг кредитного брокера для потенційного позичальника. Динаміка кількості банків наведена на рис 2.6.

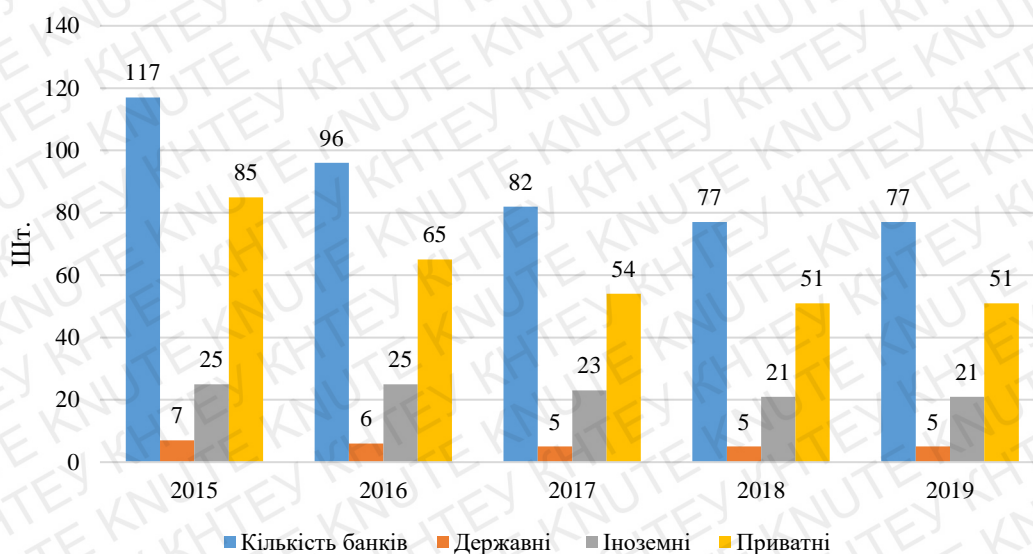


Рис. 2.6 Динаміка кількості банків України протягом 2015-2019рр.\*

\*Примітки: побудовано на основі джерела [13].

Як бачимо, після кризи 2014 р. НБУ підвищив потребу в резервах та проводив жорстку політику виведення неплатоспроможних банків з ринку. Для діяльності кредитного брокера це є негативним, адже зменшує кількість кредитних продуктів, що пропонуються на ринку, але враховуючи те, що більшість ліквідованих банків були локальними та працювали зазвичай в інтересах певного кола осіб, це не призвело до зниження кредитування. Також частка цих банків була незначною, та не могла здійснити значного впливу на ринок.

Наприкінці 2016 року частка кредитів фізичним особам сягнула історичного мінімуму 6.1% активів банків і відтоді завдяки інтенсивному споживчому кредитуванню збільшилася на 3.0 в. п. (до 9.1%). У найближчі кілька років обсяги кредитів фізичним особам зростатимуть швидше, ніж інші активи банків. Тож їхня частка збільшуватиметься. Показник частки споживчого кредитування у чистих кредитах є одним з найнижчих в Східній Європі, та є

позитивним фактором для розвитку кредитного брокериджу, вказуючи на те що банки і надалі будуть активно нарощувати частку споживчих кредитів у своїх активах. Що дає місце для значного росту кредитного брокериджу разом з ринком.

Для розуміння масштабів можливого зростання діяльності кредитних брокерів в Україні важливо розглянути темпи росту споживчого кредитування, які зображені на рис 2.7.

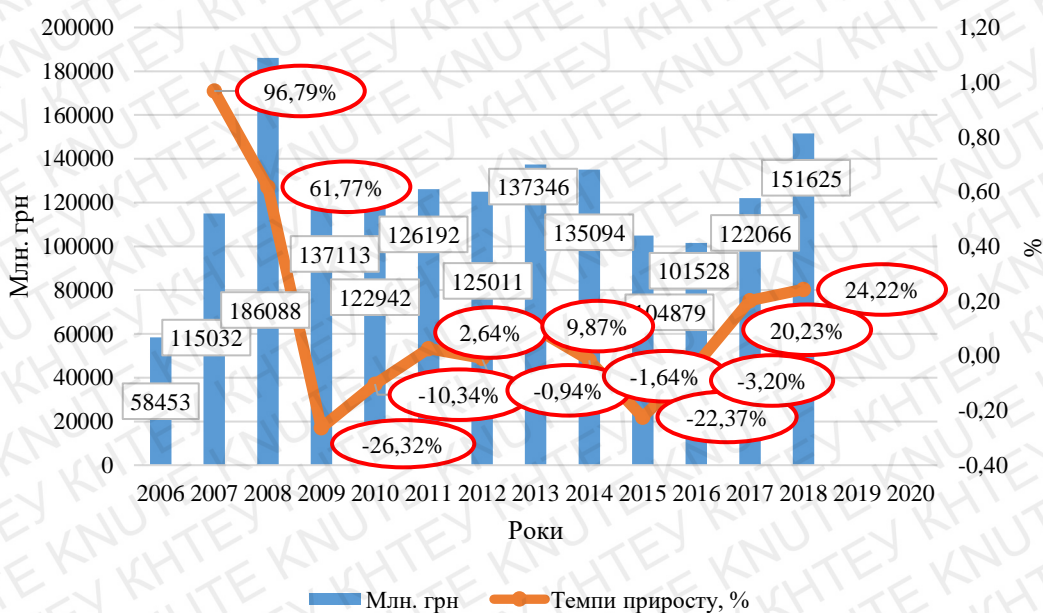


Рис. 2.7 Динаміка залишків споживчих кредитів, наданих банками України протягом за 2006-2018 рр.\*

\*Примітка: розраховано та побудовано автором на основі джерела [14].

Проаналізувавши дані, наведені вище, бачимо, що в останні два роки спостерігається чітка тенденція до зростання споживчого кредитування. Стала тенденція зростання споживчого кредитування зберігатиметься надалі. Що є однозначно позитивним фактором впливу, та індикатором потенційного росту.

Кредити на поточні потреби домінують у портфелях низки банків. Співвідношення валових споживчих кредитів до ВВП є найнижчим у регіоні – лише 5.7%. Боргове навантаження на домогосподарства помірне – усього 8.7% річного наявного доходу. Проте домогосподарства з найнижчими доходами значно більше закредитовані.

Для розуміння, які саме кредитні продукти є найперспективнішими для продажу кредитним брокерами розглянемо структуру споживчого кредитування відповідно до цілей, на які береться позика, яка наведена на рис.2.8.

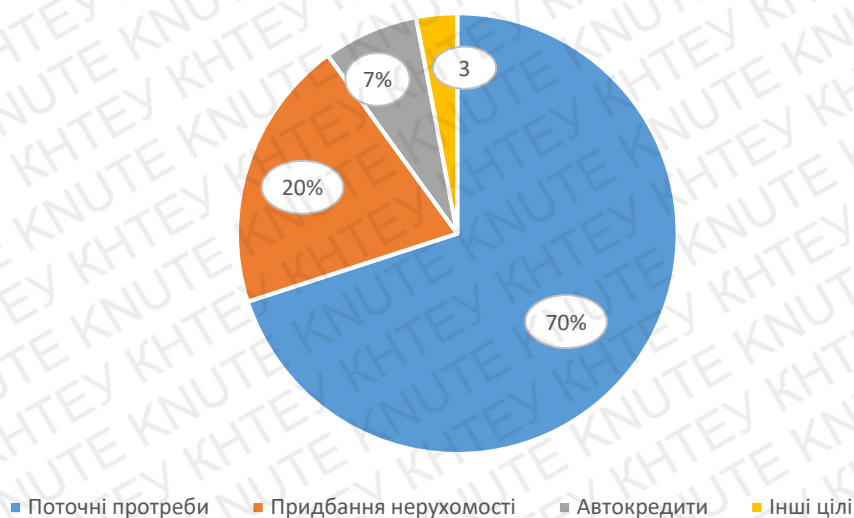


Рис. 2.8 Структура залишків споживчих кредитів, наданих банками України станом на 31.06 2019 р.\*

\*Примітка: побудовано автором на основі джерела [14].

Одразу після кризи зростання кредитування значною мірою пояснювалось відкладеним споживчим попитом. Наразі цей фактор не настільки вагомий. Визначальними є високі споживчі настрої та жваве зростання доходів населення. Перші спонукають населення витратити майбутні доходи на задоволення поточних потреб. Другі створюють упевненість, що кредит не обтяжить сімейний бюджет. Високий попит на кредитні кошти дає змогу банкам зберігати високі кредитні ставки, що дає змогу кредитному брокеру отримувати достатню винагороду у вигляді комісійного збору.

Стандарти кредитування теж пом'якшилися: згідно з опитуваннями про умови кредитування після кризи банки значно знизили вимоги до позичальників. Від середини 2018 року вони знову почали зростати, але досі значно м'якші, ніж наприкінці 2015 року, що підвищує вірогідність позитивного результату по заявкам переданим брокером



Серед респондентів домінує переконання, що нинішній темп зростання споживчого кредитування збережеться найближчими роками. За очікуваннями фінустанов середній розміру кредиту зростатиме темпом 20% р/р.

Чисельність боржників також збільшиться – на 10– 15% р/р. Фінустанови готові задовольняти попит на кредити доти, доки він існує в позичальників із прийнятною платоспроможністю. [14].

Нормативно правові аспекти перспектив розвитку кредитного брокериджу були розглянуті нами в рамках першого розділу. В розрізі споживчого кредитування нормативно-правова база сформована та, на нашу думку, потребує правок, більш детально всі рекомендації буду сформовані в рекомендаціях до цієї наукової роботи .

Але варто звернути увагу на відсутність нормативної бази для діяльності кредитного брокера з іпотечними кредитами, а також юридичними особами, що значно звужує коло можливих клієнтів. Тому, на нашу думку, чинне законодавство потребує правок, рекомендації що до яких будуть наведені у пропозиціях.

Негативним фактором для діяльності кредитних брокерів є низька фінансова грамотність населення та сформована в продовж багатьох років практика так званих «чорних брокерів», що працюють нелегально та практикують підробку документів та надання недостовірної інформації кредиторам, і як результат накопичення кредитором високоризикових кредитів у активах, така практика призвела до негативного ставлення банків до не пов'язаних з ними структурно кредитних брокерів, що потребує від добросовісного брокера значних зусиль по встановленню продуктивних відносин з банками.

Низький рівень фінансової грамотності, з одного боку, повинен грати на користь брокера та збільшувати попит на його послуги . Але враховуючи ментальні особливості більшої частини населення, та описаної недобросовісної практики, грає негативну роль для добросовісних кредитних брокерів.

Потенційний позичальник бажає отримати позику та починає пошук банку для звернення, далі розглянемо декілька можливих сценаріїв описаних на рис 2.7.

Беручи до уваги дані сценарії, можемо зробити висновок, що в цілому низький рівень фінансової грамотності, практика «чорних брокерів» є негативними та ускладнюючими роботу кредитних брокерів факторами, формуючи упереджене та недовірливе відношення як з боку потенційних клієнтів так і з боку кредиторів.

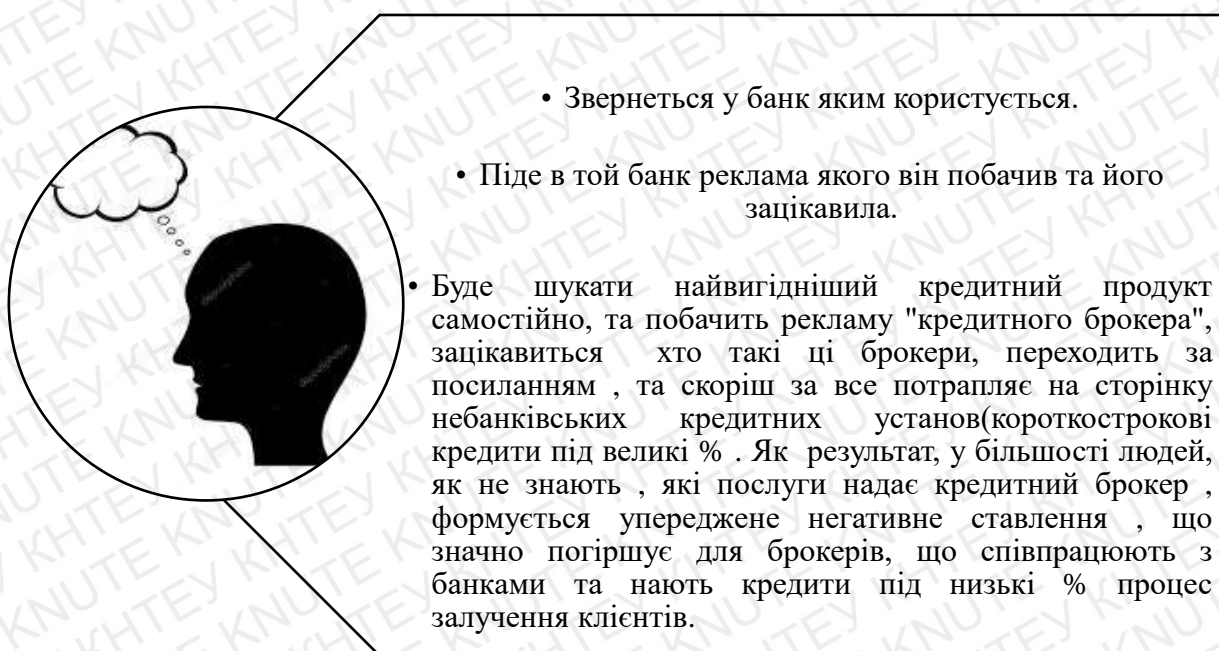


Рис.2.9 Негативні сценарії поведінки потенційного клієнта кредитного брокера \*

\* Авторська розробка

Підсумовуючи проведений аналіз факторів впливу на діяльність кредитних брокерів в Україні, можемо зробити висновок, що в цілому ситуація на ринку є позитивною, спостерігається збільшення споживчих витрат населення(+25% р/р), незначний, але ріст доходів(+9,9% р/р), що підштовхує людей користуватися кредитами для задоволення своїх потреб зараз за рахунок майбутніх доходів. Але також відбувся ріст кількості кредитних посередників(+57% р/р) при незмінній кількості банків, що може говорити про збільшення конкуренції на ринку посередницьких послуг.

При цьому співвідношення валових споживчих кредитів до ВВП є найнижчим у регіоні – лише 5.7%. Боргове навантаження на домогосподарства помірне – усього 8.7% річного наявного доходу, а в структурі активів банків споживчі кредити в середньому не перевищують 10 % . А, отже, споживче кредитування за таких умов буде і далі зростати, а банки будуть все більш зацікавлені в нарощуванні портфеля споживчого кредитування, в силу високої дохідності, що посилює попит на послуги кредитних брокерів по продажу кредитних продуктів та збільшення клієнтської бази.

Також важливо зазначити, що негативними факторами для розвитку діяльності кредитних брокерів є недосконалість законодавства, та неможливість кредитними брокерами надавати послуги по отриманню кредитів відмінних від споживчих, що значно звужує потенційний ринок, та розміри позик, значить і потенційно отримувани винагороди. В сукупності з низьким рівнем фінансової грамотності, та недовіри до нових кредитних брокерів з боку банків, в силу існуючої практики «чорних» та «сірих» брокерів, а тому банки частіше або самостійно нарощують продажі споживчих кредитів або створюють сітку кредитних агентів. Це є основними та вагомими факторами, що стримують значне зростання ринку кредитного брокериджу та залишають його на рівні що не перевищує 10%

## 2.2 Аналіз діяльності кредитного брокера АТ «ОТП Банк»

АТ «ОТП Банк» являє собою банк з 100% іноземного капіталу, що в кризовий та після-кризовий період зарекомендував надійним та добросовісним кредитором. В останні роки він одночасно зі зменшенням прострочених докризових активів активно нарощує частку споживчого кредитування та, одночасно з цим, активно нарощує обсяги кредитного брокериджу з метою отримання додаткового комісійного доходу, та підвищення впізнаваності «ОТР» як бренду і як результат, підвищення кількості клієнтів банку та кросс-продажів.

Проаналізувавши особливості діяльності АТ «ОТП Банк» як кредитного брокера з точки зору клієнта бачимо що діяльність банку як брокера за місцем надання послуг поділяється на:

- представництва у вигляді «острівків кредитування» безпосередньо в магазинах побутової техніки та торгових центрах.
- надання брокерських послуг безпосередньо в відділеннях АТ «ОТП Банк».

Також слід зазначити, що через точки кредитування продаються кредитні продукти цільового призначення, а через відділення, - так звані кеш-кредити тобто «без цільові» або бланкові.

По інформації, отриманій під час проходження практики відомо, що через відділення у якості кредитного брокера пропонуються продукти АТ «Ідея Банк» та АТ «Альфа-Банк»

На жаль, на запит про отримання детальної інформації про структуру діяльності банку як кредитного брокера була отримана відмова по причині того що банк ідентифікує дану інформацію як таку що несе комерційну таємницю.

Тому проведемо аналіз інформації наявної у відкритих джерелах, перш за все, в'ясиємо для кого АТ «ОТП Банк» являється кредитним брокером, та хто надає йому аналогічні послуги, дані наведено у таблиці 2.2

Таблиця 2.2

Посередники АТ «ОТП Банк» станом на 1.11.2019 року\*

№	Посередники	Дата підписання до говору	Виступає посередником для:	Дата підписання договору
1	ПАТ «КБ «ГЛОБУС»	11.03.2019	АТ «КБ «ГЛОБУС»	11.03.2019
2	ПАТ «ПУМБ»	04.09.2017	АТ « ПУМБ»	15.01.2019
3	ДП «Сучасні Фінансові Рішення»	21.09.2015	АТ «Ідея Банк»	20.04.2015
4	ПП «Херсонопторг»	05.09.2018	АТ «Альфа Банк»	30.05.2017
5	ТОВ «Алло»	02.07.2012		

6	ТОВ «ВФ Ритейл КБ»	22.02.2018		
7	ТОВ «Гаджет Трейдінг»	30.11.2017		
8	ТОВ «Макси Трейд»	05.07.2017		
9	ТОВ «НОВИЙ СТИЛЬ ДЕКОРА»	05.09.2018		
10	ТОВ «НРП»	01.11.2014		
11	ТОВ «Смарт-Консалтинг»	01.05.2017		
12	ТОВ «Смарт-Фінанс»	21.09.2016		
13	ТОВ «СТРОИТЕЛЬНИЙ БУМ»	15.03.2018		
14	ТОВ «Новострой-Люкс»	14.08.2017		

\*Складено автором за [24]

Як бачимо, АТ «ОТП Банк» виступає посередником для чотирьох банків. В свою чергу 2 з 4 банків також виступають посередниками для АТ «ОТП Банк». При цьому, хотілося б зазначити, що відповідно до інформації отриманої під час практики відомо, що станом 30. 08. 2019 р. у відділеннях банку окрім власних кредитних продуктів пропонуються кредити від АТ «Ідея Банк» та АТ «Альфа Банк».

З метою проведення подальшого аналізу проаналізуємо динаміку кількості посередників та партнерів АТ «ОТП Банк» зображену на рис. 2.10.



Рис. 2.10 Динаміка кількості кредитних посередників та партнерів АТ «ОТП Банк» за 2012-2019 рр.\*

\*Примітка: виконано та побудовано на основі джерела [24]

Проаналізувавши дані зображені на рис 2.10, бачимо, що свою діяльність в якості кредитного брокера АТ «ОТП Банк» розпочав свою діяльність в 2015 р та пропонував кредитні продукти АТ «Ідея Банк». При цьому, на нашу думку, датою початку роботи АТ «ОТП Банк», як повноцінного кредитного брокера 30.05.2017р. коли банк почав пропонувати в якості кредитного брокера продукти двох банків. На нашу думку постійний приріст кількості посередників, що продавали кредитні продукти з 2017 року, пов'язано з зміною політики банку та нарощування портфелю споживчих кредитів, збільшення клієнтської бази, що повинно підтвердиться після аналізу кредитного портфеля АТ «ОТП Банк».

Аналіз структури кредитного портфеля за 2017-2019 рр. зображено на рис. 2.11. Проаналізувавши дані, що наведені вище можемо зробити висновок, що на протязі трьох років банк послідовно зменшував частку кредитів юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, іпотечних кредитів фізичними особам на 7,19% та 6,68% відповідно, при цьому нарощуючи частку споживчих кредитів та заборгованостей по операціям лізингу на 5, 47% та 7,82% відповідно. Це пояснюється політикою банку, яка заключається в реструктуризації та продажі високоризикових активів по яким потрібно постійно збільшувати резерви, одночасно нарощуючи портфель споживчих кредитів з низьким рівнем необхідних резервів, та високими процентним та комісійним доходом. Дані зміни в структурі не характеризують ситуацію повністю, адже не враховують абсолютного росту кредитного портфеля, та обсягу споживчих кредитів в цілому відповідно.

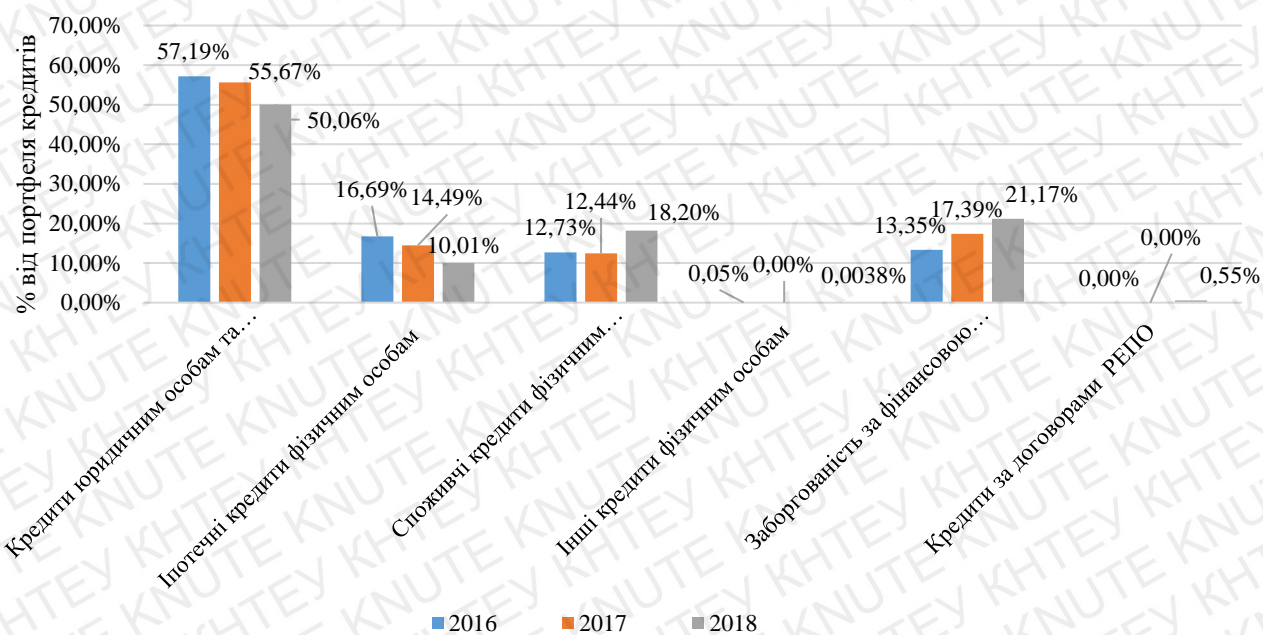


Рис. 2.10 Структура кредитного портфеля АТ «ОТП Банк» за 2016-2018 рр.\*

\*Примітка: побудовано на основі джерел [25], [26].

Далі розглянемо абсолютні зміни обсягу споживчих кредитів (рис. 2.11) та відношення з обсягом всього кредитного портфеля, що наведено на рис 2.12



Рис. 2.11 Динаміка споживчого кредитування АТ «ОТП Банк» протягом 2016-2018 рр\*.

\*Примітка: побудовано на основі джерел [25], [26].

Варто зазначити, що з 2017 по 2018 рік відбулося значне зростання портфеля споживчих кредитів, що склало 79,94% р/р та 69,35% по відношенню до базисного року. Цей ріст супроводжувався ростом кількості посередників з

якими співпрацює банк, що склав 125% у 2017р. та 44.5% у 2018 р., але не є значним у абсолютному вираженні

Далі розглянемо діяльність АТ «ОТП Банк» як кредитного брокера. З наявної в публічному доступі інформації також можемо провести аналіз комісійного прибутку отриманого від брокерської діяльності, що наведено на рис. 2.12 та визначити середній відсоток комісійної винагороди за послуги кредитного брокера, що надаються АТ «ОТП Банк».(рис. 2.13).

Проаналізувавши динаміку комісійного доходу від брокерської діяльності бачимо що у період 2016-2017рр відбулося значне зниження доходу що характеризується від'ємними темпами приросту, та у 2018р ми бачимо значне збільшення доходу що склало 154,53% , але у відношенні до 2015 р. - 43.73 % . Для висвітлення причини таких змін не достатньо даних.

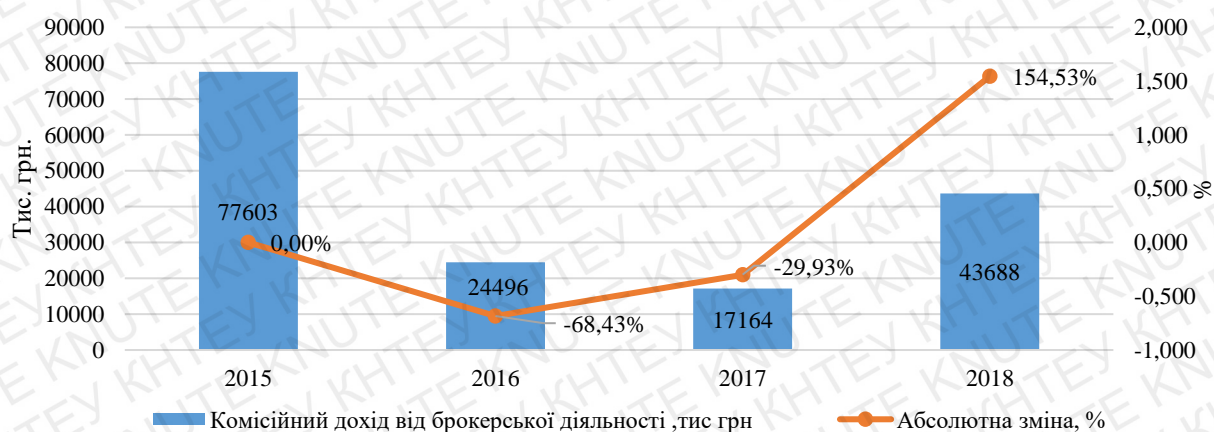


Рис.2.12 Динаміка комісійного доходу кредитного брокера АТ «ОТП Банк» 2015-2018 рр.\*

\*Примітка: розраховано та побудовано автором на основі джерел [15] [16].

Проаналізувавши дані бачимо, що в аналізований період комісійний дохід від брокерської діяльності значно зріс та склав 43688 тис грн (+154,53%), що відбулося за рахунок збільшення обсягів кредитного брокериджу на 96,36 % та підвищення середнього значення відсотка комісійних винагород з 1,97% до 2,59% (+ 0,62%).



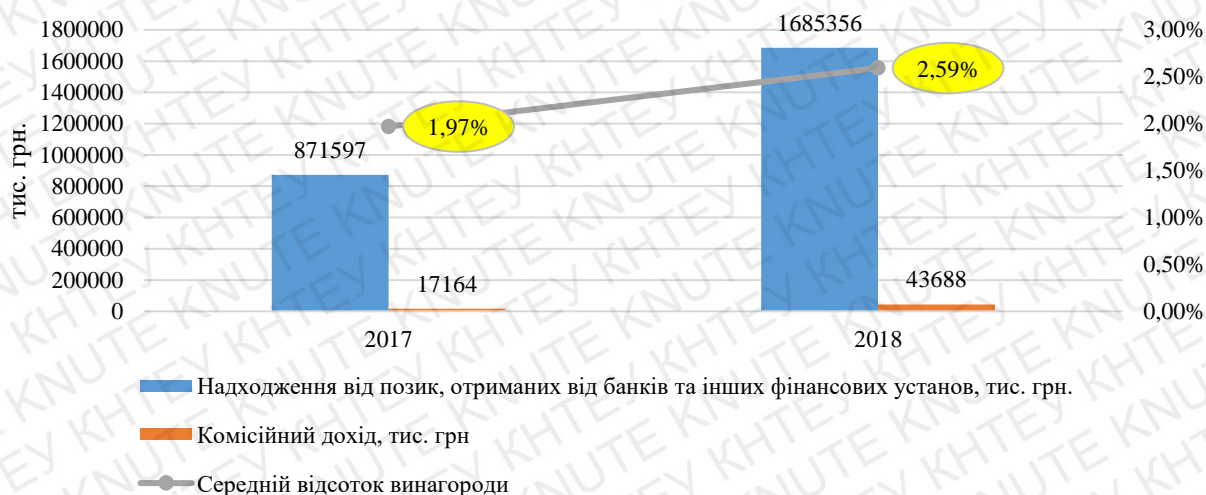


Рис.2.13 Динаміка відношення надходжень від партнерів до комісійного доходу кредитного брокера АТ «ОТП Банк» за 2017-2018 рр.\*

\*Примітка: розраховано та побудовано на основі джерел [25], [26].

Можемо зробити висновок, що АТ «ОТП Банк» веде послідовну політику по збільшенню прибутків, шляхом нарощування власного портфеля споживчого кредитування, в тому числі значною мірою за рахунок посередників, отримуючи цільового клієнта та паралельно проводячи вдалу діяльність кредитного брокера.

Отже, проаналізувавши всі основні фактори впливу на перспективи розвитку кредитного брокериджу в Україні, можемо зробити висновок, що на даний момент на ринку створена достатньо позитивна ситуація для становлення та розвитку кредитного брокериджу, підтвердженням чому позитивна макроекономічна ситуація на ринку, зацікавленість банків я основних гравців на ринку кредитування у нарощуванні частки споживчого кредитування.

Прикладом чого є діяльність АТ «ОТП Банк», що показує як зацікавленість кредиторів у послугах посередництва так і вигідність співпраці з кредитними брокерами з метою нарощування якісного портфеля споживчих кредитів.

## РОЗДІЛ 3

### РОЗВИТОК КРЕДИТНОГО БРОКЕРИДЖУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

#### 3.1 Етапи становлення та проблеми кредитного брокериджу в зарубіжних країнах

Кредитний брокеридж в більшості країн Північної Америки та Західної Європи - високорозвинений сегмент фінансового ринку. У фінансових системах цих держав кредитний брокеридж є значущим інститутом і прибутковим бізнесом. Брокер здійснює експертну оцінку ризиків і є посередником між банком і позичальником.

В країнах, де розвинена діяльність кредитних брокерів, кредитний брокеридж трактується як вид комерційної діяльності, що передбачає будь-які законні зусилля по підвищенню вигідності угоди і захисту інтересів клієнта в певному сегменті ринку.

Сьогодні на розвинених фінансових ринках, перш за все, в США, Великобританії, Австралії, Нової Зеландії, Іспанії та Канади, кредитні брокери є найбільш затребуваними «розповсюджувачами» банківських продуктів для позичальників.

Проведення аналізу сучасного стану, та процесу становлення кредитного брокериджу на ринках розвинених країн дасть нам змогу виділити основні етапи становлення даного виду діяльності, та умов які до цього привели з метою визначення етапу розвитку ринку в Україні та прогнозування майбутніх високовірогідних сценаріїв та векторів розвитку українського ринку кредитного брокериджу, покладаючись на історичний досвід зарубіжних країн.

В Європі кредитних брокерів близько 360 тис., їх частка ринку - 30-40%, а в США - 300 тис. з часткою 60-75% [21],[34].

За кордоном вимоги до брокерів дещо інші, ніж у нас. У ряді країн ця діяльність ліцензується, і така ліцензія коштує чималих грошей. Проаналізуємо рівень концентрації кредитних посередників, що наведено на рис 3.1.



Рис. 3.1 Кількість кредитних посередників на 1млн. населення за регіонами світу у 2018 р.\*

\*Примітка: складено автором за джерелами [21], [28], [29].

Проаналізувавши інформацію з джерел, бачимо, що в Україні показник кількості кредитних посередників в середньому в 9 разів нижчий ніж у розвинених країнах. Що говорить, про те, що ринок кредитного посередництва та кредитного брокерства, як його складової знаходиться на початкових етапах розвитку.

Також слід зазначити, що проаналізувавши багато джерел, що описують діяльність кредитних брокерів, можна впевнено стверджувати, що головним драйвером розвитку кредитного брокериджу у розвинених країнах був та залишається саме ринок іпотечного кредитування, що в цілому є індикатором стану та розвитку економіки. Тому, на нашу, думку слід виділити основні фактори впливу на іпотечне кредитування. Однозначно, найголовнішим чинником є вартість грошей на конкретному ринку, що на макрорівні являє собою ставка центрального банку, яка, в свою чергу, впливає на вартість державних облігацій, що характеризує найнижчу планку вартості грошей в країні.

З огляду на це, проведемо порівняльний аналіз таких показників за регіонами(рис. 3.2)

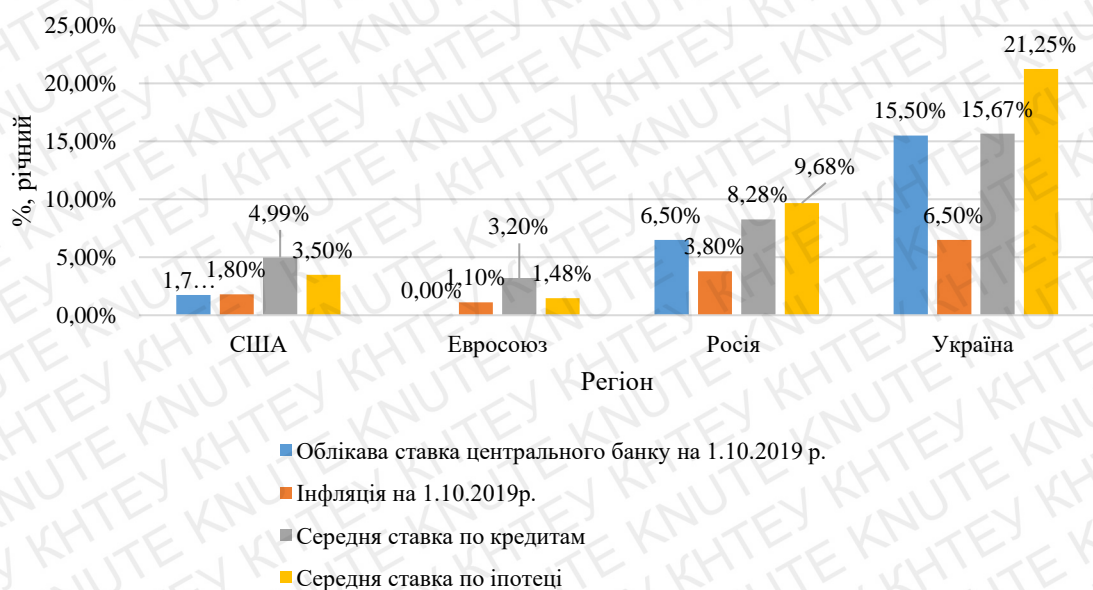


Рис. 3.2 Основні макроекономічні показники за регіонами на 1.10.2019 р.\*

\*Примітка: побудовано автором на основі джерел [35],[36],[37],[38],[39].

Як бачимо, активній продаж іпотечних кредитів в розвинутих країнах зумовлений, перш за все, доступністю даного виду кредитування в силу низьких відсоткових ставок та великого періоду кредитування. При чому, варто зазначити, що ставка по іпотеці в цих країнах є нижчою від середньої ставки кредитування, тому, що в цих країнах низький рівень інфляції, стабільна та прогнозована економіка, що в умовах наявності застави дозволяє кредитору знижувати ставку. В Україні ситуація абсолютна інша, середня ставка по іпотеці складає 21,25% річних, що при умові кредитування на великій термін робить таке кредитування не доцільним, адже переплата по кредиту значно перевищить вартість кредиту. Така ситуація зумовлена нехваткою фінансових ресурсів в цілому на ринку, високим рівнем інфляції, та неможливістю прогнозувати діяльність на п'ять і більше років, що змушує кредиторів закладати ці ризик у відсоткову ставку. За такої високої ставки відсоток нерухомості купленої в іпотеку складає 2-3%. За такої ситуації, іпотечне кредитування не може бути драйвером росту для кредитного брокериджу, навіть не зважаючи на відсутність законодавчої бази, що унеможлиблює легальне дання таких послуг.

У Великобританії, наприклад, є різновид кредитного брокера, що організовує короткострокові позики на грошовому ринку, тобто між банками,

дисконтними будинками й дилерами, які ведуть операції з урядовими цінними паперами. Грошові брокери самі не беруть і не дають гроші в позику, вони працюють як посередники за комісійні, організовуючи позики до запитання й на термін від поточного робочого дня до наступного. Грошові брокери діють і на ринках єврооблігацій. Лондонська фондова біржа є однією з найстаріших бірж, тому Україні було б непогано запозичити цей досвід для ефективного розвитку фондового ринку [33].

У США та країнах Європи виділяють такий різновид кредитного брокера, як іпотечний брокер, даний різновид кредитного брокериджу є основним у даних країнах

Іпотечний брокеридж – це послуги підбору, оформлення й отримання іпотечних кредитів. Іпотечним брокериджем займається підготовлений для цієї діяльності спеціаліст – іпотечний брокер. Іпотечний брокер супроводжує клієнта на всьому шляху: від вибору іпотечної програми до підписання кредитного договору, гарантуючи цим самим юридичну прозорість угоди [17].

Далі доцільно буде проаналізувати статистичні дані діяльності іпотечних брокерів в США, що наведені у таблиці 3.1

Таблиця 3.1

Показники діяльності іпотечних брокерів в США за 2018 р.

№	Назва показника	Показник
1	Загальний дохід	14 млрд. доларів
2	Кількість підприємств	12533 шт.
3	Кількість людей зайнятих у галузі	49880
4	Річний ріст	11,2%

Примітка: побудовано автором на основі джерела [40]

Проаналізувавши дані, що наведені в таблиці, можемо зробити висновок, що ринок іпотечного кредитного брокериджу є великим, а дохід іпотечних брокерів складає 14 млрд. доларів, виходячи з цього та знаючи що середній рівень комісійної винагороди складає приблизно 1,5 % можемо говорити, що загальний

обсяг виданих кредитів через іпотечних брокерів в США на 2018 рік склав приблизно 993 млрд доларів. При цьому середній валовий дохід на одного працівника складає 280673,61 доларів

Основними функціями, що виконують іпотечні брокери, є [18]:

- 1) професійний та оптимальний вибір умов взаємодії позичальника й фінансової установи;
- 2) збирання та оброблення необхідної інформації на ринку фінансових послуг;
- 3) зниження ризику іпотечних операцій як для кредитора, так і для позичальника.

У США брокери виникали, переважно при ріелторських фірмах або як самостійні структури. Діяльність іпотечних брокерів в США передбачає не тільки жорстку регулювання на рівні федеральних і правових норм, а й діяльність організацій. У 1973 році в США була створена Національна асоціація іпотечних брокерів. Вона об'єднує 46 штатів і видає професійні сертифікати. Іпотечні брокери, котрі вступають в асоціацію, повинні підписати кодекс професійної етики. Наявність свідчень про участь в такому об'єднанні є певним показником сумлінності і професіоналізму в діяльності кредитного брокера.

Функції некомерційних об'єднань кредитних брокерів:

- контроль за дотриманням вимог організацій і правил (надання доступу до послуг клієнтів і звітів про роботу банків з кредитним брокером);
- надання кваліфікованої юридичної допомоги та підтримка кредитних брокерів;
- проведення третейського розгляду спорів;
- представлення спільних інтересів учасників в органах державної влади;
- організація професійного навчання та підвищення кваліфікації для співробітників;
- співпраця з кредитними організаціями, представництво інтересів кредитних брокерів;
- проведення добровільної сертифікації.

Проаналізувавши досвід розвитку та сучасний стан кредитного брокериджу в США та Європі сформулюємо етапи становлення кредитного брокериджу :

- 1) Наявність необхідного рівня макроекономічних показників, доступність кредитування
- 2) Зростання конкуренції до на ринку кредитування до рівня, який характеризується великою кількістю кредитних продуктів та готовністю банку платити за клієнта посереднику.
- 3) Створення жорсткого законодавства з метою захисту інтересів клієнта яке буде легалізувати всі різновиди кредитного брокериджу
- 4) Підвищення загального рівня фінансової грамотності населення до рівня готовності користуватися та розуміння отримуваних переваг.
- 5) Створення Асоціації кредитних брокерів та Асоціації кредитних брокерів як контролюючих органів
- 6) Створення та впровадження кодексу кредитних брокерів і як результат становлення культури кредитного брокериджу.
- 7) Досягнення 25% кредитів виданих через кредитних брокерів від загального обсягу кредитування
- 8) Досягнення 50% кредитів, виданих через кредитних брокерів від загального обсягу кредитування.

Варто зазначити, що найголовнішими етапом для розвитку кредитного брокериджу є розвиток саме іпотечного брокериджу, що можливо лише за нормалізацію макроекономічної ситуації, без цього значного росту бути не може. Створення відповідних ринкових умов підвищить кількість учасників ринку, а отже запит на формування відповідного законодавства.

В умовах стрімкої діджиталізації всіх сфер діяльності, варто розглянути перспективи та загрози які несе цей процес для діяльності кредитних брокерів.

З урахування даного явища, можемо виділи ще один етап розвитку кредитного брокериджу, а саме розвиток «Peer-to-peer» кредитування та створення платформ- кредитних брокерів по принципу Peer-to-peer.

Гарним прикладом вдалого створення такого сервісу є американська компанія LendingTree, Inc управляє бізнесом в сфері кредитування і

нерухомості. Компанія створює, обробляє, затверджує і фінансує різні види кредитів на житлову нерухомість і пропонує послуги по врегулюванню іпотечного житлового кредиту. LendingTree також пропонує доступ до іпотечних кредитів і кредитних ліній, бізнес-кредитів та автокредитів [42].

При P2P-кредитуванні в кредитні взаємини виступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника — мікрофінансової організації чи банку. Даний вид діяльності, як правило, ведеться в електронній формі і являє собою форму мікрокредитування, в якій видача і отримання позик фізичними особами здійснюється безпосередньо, без залучення банків.

Сервіс P2P кредитування є платформою, яка об'єднує з одного боку кредиторів, а з іншого — позичальників. Платформа не приймає на себе кредитних ризиків — всі позики видаються за рахунок коштів кредиторів. Сервіс проводить скоринг позичальників, надає послуги зі збору простроченої заборгованості і зручної оплати за виданими кредитами. Процентні ставки або встановлюються кредиторами (позикодавцями), що конкурують за найнижчу ставку в рамках зворотного аукціону, або визначаються компанією-посередником за результатами аналізу кредиту позичальника[43].

Даний різновид кредитного брокериджу на нашу думку є перспективним, видом діяльності, особливо при побудові на основі блокчейн.

До проблем розвитку кредитного розвитку можна віднести проблему зловживання кредитними брокерами своїми повноваженнями в результаті недосконалості законодавства. Такі зловживання були виявлені під час кризових явищ у європейських країнах і були враховані для удосконалення законодавчих вимог щодо діяльності кредитних посередників Директиві 2014/17/ЄС Європейського парламенту та Ради від 04 лютого 2014р. Про договори споживчого кредитування та придбання та придбання нерухомості і про зміни Директив №2008/48/ЄС і 2013/36/UE і Регламенту (UE) №1093/2010 L 60/34[19].

Так як Україна знаходиться тільки на етапі формування законодавчої бази доцільно врахувати такий досвід під час доопрацювання існуючого законодавства.



Важливим досвідом для всього світу стала іпотечна криза 2007 р. в США. Іпотечна криза в США - фінансово-економічна криза, що проявився різким зростанням кількості невиконаних за іпотечними кредитами з високим рівнем ризику (субстандартна іпотека, видана позичальникам з рівнем кредитного скорингу нижче 600), частішими випадками відчуження банками закладеного нерухомого майна, а також викликане ними падіння цін на цінні папери, забезпечені субстандартними заставами. Ця криза стала початком фінансової кризи 2007-2008 років[41]. Дана криза була викликана перш за все бажанням іпотечних агентів та брокерів, та банків бажанням продавати як можна більше іпотечних кредитів та отримувати високі комісійні по кредитах з плаваючою ставкою, на мінімальним рівнем внесків клієнтам з низьким рівнем надійності. В результаті чого на ринку була створена «бульбашка» в результаті створення на основі даних кредитів похідних деривативів, а саме іпотечних облігацій та CDO. Наслідки даної кризи були відчутні у всьому світі, що призвело до падіння темпів розвитку світової економіки на декілька років.

Як результат було запроваджено більш жорстке законодавство з метою контролю діяльності кредитних посередників, на унеможливлення зловживання з боку посередників під час видачі кредитів. Така ситуація заставила банки набагато жорсткіше перевіряти потенційних партнерів, та з насторогою відноситись до молодих компаній, що ускладнює розвиток останнім.

Провівши аналіз розвитку кредитного брокериджу зарубіжних країнах, можемо зробити висновок, що Україна знаходиться на початкових етапах становлення кредитного брокериджу, а головними стримуючими факторами є висока вартість кредитних коштів на ринку та відсутність досконалої законодавчої бази, яка робить не можливою легальну роботу іпотечного брокера навіть в таких складних ринкових умовах. А дивлячись на зарубіжний досвід, можемо сказати, що діяльність саме іпотечних брокерів є «локомотивом» розвитку кредитного брокериджу.

### 3.2 Вектори розвитку кредитного брокериджу на фінансовому ринку України

Проаналізувавши досвід зарубіжних країн та процес становлення кредитного брокериджу слід зазначити, що український ринок має ряд особливостей, що не дає йому можливість з точністю повторювати шлях зарубіжних країн. До таких особливостей варто віднести складну економічну ситуацію, високі ставки, як за споживчими, так за іпотечними кредитами, що у поєднанні з відсутністю законодавчого визначення кредитного брокериджу, для іпотечного кредитування та кредитування юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців значно звужує ринок для діяльності кредитного брокера

З урахуванням цих факторів слід виділити найбільш перспективні напрямки розвитку, що не порушують чинне законодавство, та враховують особливості нашого ринку:

1) Споживче кредитування – найшвидше зростаючий сектор кредитування на українському ринку кредитування, який однозначно буде розвиватися, але є досить складним і низькоприбутковим для кредитного брокера враховуючи, що 70% припадає на кредитування поточних потреб населення, де середня сума запозичення є досить низькою, та такою на яку брокеру витратити свій час є недоцільно в силу низької винагороди в абсолютному вираженні в умовах надання послуг в класичному їх розумінні.

Тому, на нашу думку, посередництво при кредитуванні поточних потреб може бути комерційно вигідним тільки в онлайн та з підтвердженням особи та підписання документів дистанційно за допомогою ЕЦП, що значно знизить операційні витрати кредитного брокера та надасть йому конкурентні переваги.

В рамках такої діяльності є доцільним в місцях потенційної видачі цільових споживчих кредитів розмістити «Столи самообслуговування кредитного брокера», які необхідно обладнати стаціонарно вмонтованими планшетами з можливістю відео зв'язку та використання ЕЦП, Mobile ID, Bank ID. При цьому створюється централізований офіс по типу колл-центру, що дозволить контролювати рівень професіональності кожного співробітника. Така модель потребує розроблення якісного ПО у вигляді додатку на базі операційної системи Android. та iOS.

Така модель звично потребує значного доопрацювання, та на нашу думку, є актуальною та такою, що теоретично може генерувати значний дохід при низьких постійних операційних витратах, забезпечувати хороший рівень заробітної плати для співробітників брокерської компанії за рахунок обробки великої кількості заявок в результаті їх концентрації в одному місці за умови значного масштабування та просування кредитного брокера як бренда технологічних фінансових послуг.

В розрізі споживчого кредитування комерційно привабливим для брокера є кредити на нерухомість та кредити на авто що становлять 20% та 7% від загального об'єму кредитування відповідно. Процес їх отримання є більш довгим та складним, що грає на користь брокеру, а середній розмір запозичення складає приблизно 150-300 тис грн. що дає змогу отримати брокеру достатню винагороду.

2) Як один із можливих векторів діяльності слід розглянути створення платформ Peer-to-Peer кредитування . Сервіс P2P кредитування є платформою, яка об'єднує з одного боку кредиторів, а з іншого — позичальників. Платформа не приймає на себе кредитних ризиків — всі позики видаються за рахунок коштів кредиторів. Сервіс проводить скоринг позичальників, надає послуги зі збору простроченої заборгованості і зручної оплати за виданими кредитами.

Процентні ставки або встановлюються кредиторами (позикодавцями), що конкурують за найнижчу ставку в рамках зворотного аукціону, або визначаються компанією-посередником за результатами аналізу кредиту позичальника. Позичальникам, які за результатами оцінки мають більше шансів пройти через дефолт, присвоюються вищі ставки. Кредитори пом'якшують ризик того, що позичальники не повернуть отримані гроші, вибираючи, кому з них можна надати кредит, а також варіюючи свої інвестиції в залежності від характеристик позичальника. Кредитні посередники є комерційними структурами; вони створюють дохід, стягуючи одноразову плату з позичальників за надання позик, а також встановлюючи для інвесторів плату за обслуговування кредиту, яка або є фіксованою і стягується щорічно, або виражається у відсотках від суми позики. В результаті автоматизації багатьох послуг накладні витрати компаній-посередників знижуються, і їх обслуговування обходиться дешевше, ніж надання

послуг звичайними фінансовими інститутами. Отже, позичальники можуть отримувати гроші під більш низький відсоток, а кредитори — отримувати більш високі доходи. При цьому слід зазначити, що рівноправне кредитування не вписується ні в одну з трьох категорій традиційних фінансових інститутів: депозитарії, інвестори, страхувальники, і іноді класифікується як альтернативна фінансова послуга.

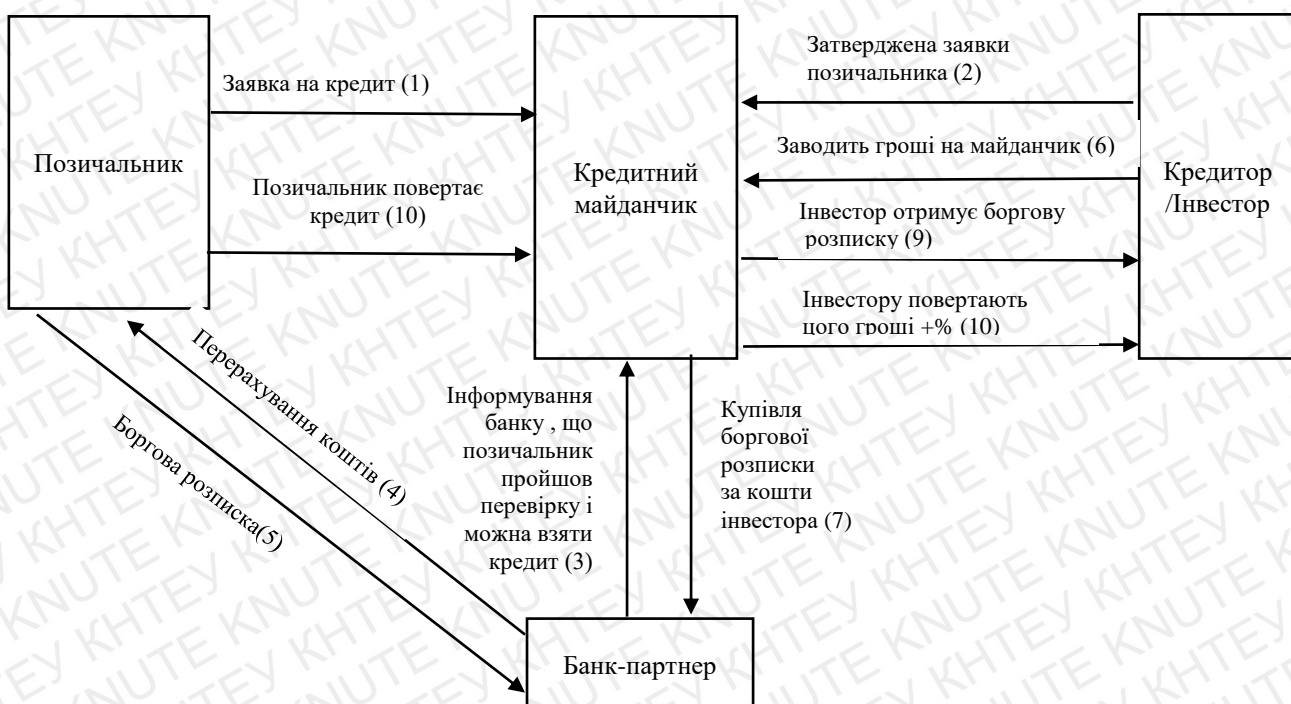


Рис.3.3 Схема роботи р2р кредитування [44].

На нашу думку, дана модель кредитного посередництва є перспективною для розвитку на українському ринку, особливо враховуючи уже існуючий досвід ПАТ КБ «ПриватБанк», що став першим в світі банком, який реалізував технологію Р2Р кредитування в такому форматі і виступив оператором майданчика партнерстві з MasterCard. Головними труднощами для провадження подібної діяльності високий поріг входу, через необхідність розробки безпечної платформи та програмного забезпечення на основі якого вона буде працювати.

На користь двох вище запропонованих напрямків розвитку, що базуються на онлайн надані послуг грає той факт що на протязі 2020-2021 рр. уряд планує

впровадити електронні документи, що в поєднанні з ЕЦП дає можливість зробити процес надання послуг сервісами максимально простими та надійними.

Також в Україні зараз активно розвиваються онлайн банківські сервіси, такі, як «Монобанк», наприклад . Що формує аудиторію, вже досвідчених у роботі з фін-тех. додатками, що на нашу думку, значно спрощує просування продуктів P2P кредитування, онлайн кредитних брокерів на ринку. Для розуміння кількості потенційних користувачів проаналізуємо кількість користувачів банківськими додатками.



Рис. 3.3 Кількість користувачів основних фін.-тех. додатків в Україні на 1.10.2019 р.\*

Примітка : побудовано автором на основі джерел [45][46].

Враховуючи, що основним продуктом Монобанку є кредитні карти, його клієнти є аудиторією, яка потенційно може зацікавитися платформами кредитування.

3) Наступним важливим вектором розвитку є розвиток посередництва іпотечного кредитування. Адже в США та Європі розвиток кредитного брокериджу пов'язаний саме з розвитком іпотечного кредитування, іпотечний є кредит більш складним продуктом з великим періодом кредитування та потребує професійних знань для обрання оптимального варіанту, при цьому навіть зниження відсоткової ставки по іпотеці на 1 % у результаті звернення до брокера допомогти заощадити значні кошти в абсолютному вимірі. Але в Українських реаліях іпотечне кредитування майже не розвивається, причиною цьому є

нагромадження багатьма банками значної кількості іпотечних кредитів в результаті криз по яким настав дефолт та які є тягарем для банку. Донедавна існував мораторій на відчуження нерухомості що виступала заставою по іпотечним кредитам в валюті. Також через наявність великої кількості колізій у законодавстві існувала практика повернення квартир навіть після відчуження по рішенню суду, як результат люди бояться купувати відчужену нерухомість, а для банку це означає накопичення низьколіквідних високоризикових активів. Дивлячись на ці фактори переважна більшість банків або звела до мінімуму або взагалі відмовилась від практики іпотечного кредитування, та почала активно зменшувати їх частку шляхом реструктуризації або продажу факторинговим компаніям. А ті банки що надають іпотеку або надають її під велетенські відсотки, або на конкретну нерухомість в результаті домовленостей з забудовниками. Для становлення іпотечного кредитування в Україні та набуття масового характеру необхідна синергія багатьох факторів таких як : значний ріст доходів населення, усунення правових колізій з законодавства, зниження відсоткових ставок до адекватного рівня 10-12% . Що може відбутися мінімум через 3 роки враховуючи наявну зараз ситуацію в країні та на ринку фінансових ресурсів.

3) Високо перспективним напрямком розвитку є посередництво при кредитуванні малого та середнього бізнесу, для яких характерно цільове призначення кредиту, значна сума запозичення.

Але при цьому є негативні фактори, що пливають на посередництво даного виду кредитування. По-перше, повна відсутність правового та законодавчого регулювання даного виду діяльності, що не дає можливості працювати кредитному брокеру з даним видом кредиту та на правах посередника відстоювати інтереси клієнта.

Також для проведення брокериджу по даному виду кредитування необхідно значно більші навички аналізу у порівнянні з споживчим кредитуванням. Необхідно провести аналіз фінансової звітності потенційного позичальника, та провести скоринг відповідно до моделі Фулмера та моделі Альтмана

4) На нашу думку, також важливо виділити фінансову освіту, як один із векторів розвитку кредитного брокериджу. Кредитним брокерам доцільно вести «просвітницьку» практику, навчаючи людей основам фінансової грамотності. Так практика дозволить підвищувати авторитетність, рівень впізнаваності бренду, та лояльність потенційних клієнтів до кредитного брокера. Ми вважаємо, що найпростішим та найефективнішим є проведення вебінарів по основах фінансової грамотності, рекламування їх через таргетування у соціальних мережах на аудиторію, що робить запити про кредитування.

Також варто зазначити, що відповідно до Директиви Європейського Парламенту і Ради 2014/17/ЄС, глави 2, ст. 6 :

1. Держави-члени повинні сприяти заходам на підтримку освіти споживачів стосовно відповідального запозичення і управління боргом, зокрема, стосовно договорів про іпотечні кредити. Чітка і загальна інформація про процес надання кредиту необхідна для скерування споживачів, особливо тих, які беруть іпотечний кредит вперше. Також необхідна інформація про настанови, що їх споживчі організації та національні органи можуть надавати споживачам.

2. Комісія повинна публікувати оцінку фінансової освіти, доступної для споживачів в державах-членах, і визначати приклади провідного досвіду, які можна розвивати далі для збільшення фінансової обізнаності споживачів.

Отже, підводячи підсумки зазначимо, що на даний момент кредитний брокеридж, як вид діяльності знаходиться на початкових етапах розвитку коли найважливішим є створення якісної законодавчої бази та ефективних інструментів контролю, напрацювання практичного досвіду взаємодії з кредитодавцями та розробки ефективних методів залучення клієнтів. В короткостроковій перспективі найперспективнішим є діяльність в сфері споживчого кредитування з кредитами на авто та нерухомість а також кеш-кредитами. При цьому найперспективнішою у довгостроковому періоді однозначно діяльність іпотечного кредитного брокера в силу високих потенційних комісійних зборів.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами досліджень, проведених в роботі, можна зробити наступні висновки.

Кредитний брокеридж - це вид діяльності що виник у результаті розвитку та ускладнення відносин на фінансовому ринку та пов'язаний з посередництвом між позичальником(споживачем) та кредитодавцем з метою отримання винагороди у вигляді комісійного збору чи іншої плати відповідно до договорів співробітництва укладеними з банками що виступають кредитодавцями та позичальниками. Та є індикатором розвитку відносин на фінансовому ринку. В свою чергу згідно чинного законодавства кредитний брокер - це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені в інтересах кредитодавця здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитодавцем відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача.

На нашу думку, дане визначення потребує внесення поправок, адже суперечить принципу незалежності кредитного брокера, а саме руйнує принцип незалежності діяльності брокера прописуючи його діяльність як таку, що здійснюється в інтересах кредитодавця, що нівелює інтереси споживача отримати кредит на найкращих умовах, та дає можливість банкам впливати на діяльність кредитних брокерів у власних інтересах, що може стати причиною змови між брокером та банком та недобросовісної роботи останніх по відношенню до споживача. Також слід зазначити, що негативними факторами для розвитку діяльності кредитних брокерів є недосконалість законодавства, та неможливість кредитними брокерами надавати послуги по отриманню кредитів відмінних від споживчих, що значно звужує потенційний ринок, та розміри позик, значить і потенційно отримувані винагороди.

Економіко-політична ситуація в країні у вітчизняних реаліях являє собою негативний фактор для становлення кредитного брокериджу, яка характеризується високим рівнем інфляції і як результат високими ставками по кредитам. Середня ставка кредитування в країні складає 15,67 % що значно гальмує об'єми кредитування. Але проаналізувавши динаміку споживчих витрат та доходів населення побачили, що ріст споживчих витрат є більшим ніж доходів



25,24% та 9.9%, відповідно що говорить про перенесення витрат «сьогодні» на доходи майбутніх періодів. Так ситуація підтверджується зростання темпів росту споживчого кредитування, який складає 24,22% р/р . В структурі споживчого кредитування переважають кредити на поточні потреби (70%) та на придбання нерухомості (20%).

При цьому співвідношення валових споживчих кредитів до ВВП є найнижчим у регіоні – лише 5.7%. Боргове навантаження на домогосподарства помірне – усього 8.7% річного наявного доходу, а в структурі активів банків споживчі кредити в середньому не перевищують 10 % . Це створює позитивну кон'юнктуру для розвитку діяльності кредитного брокера, враховуючи низьку концентрацію посередників на ринку. Дану ситуацію також підтвердив проведений нами аналіз діяльності АТ «ОТП Банк»

Варто зазначити, що з 2017 по 2018 рік відбулося значне зростання портфеля споживчих кредитів, що склало 79,94% р/р та 69,35% по відношенню до базисного року. Цей ріст супроводжувався ростом кількості посередників з якими співпрацює банк, що склав 125% у 2017р. та 44.5% у 2018 р., але не є значним у абсолютному вираженні.

Проаналізувавши діяльність АТ «ОТП Банк», як кредитного брокера, побачили також значний ріст обсягів кредитного брокериджу, що за рік зріс на 96,36% одночасно зі підвищення відсотків винагороди за посередництво. на 0.62% до 2,59 % .

Відповідно до міжнародної практики український ринок кредитного брокериджу знаходиться на початкових етапах становлення, де одним із найголовніших факторів розвитку є створення відповідної нормативно-правової бази.

З метою покращення умов розвитку кредитного брокериджу та удосконалення існуючої нормативно-правової бази нами були розроблені наступні правки до чинного законодавства :

- 1) Внести правки до Закону України «Про споживче кредитування», а саме замінити визначення кредитного брокера на Кредитний брокер -це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені на підставі брокерської угоди з особою яка має потребу в кредитуванні як споживач,

здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитором відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача.

Таке визначення робить кредитного брокера незалежним, да дозволяє йому діяти в інтересах позичальника, що відповідає світовій практиці.

Також, на нашу думку, відповідальність брокера повинна бути конкретизована доповненням даного закону для унеможливлення тиску на кредитного брокера зі сторони кредитора, у зв'язку з існуванням великої кількості правових колізій.

2) На нашу думку можливе внесення змін до ЦК України, а саме внесення окремої статті «Суб'єкти кредитних відносин» та внесення туди визначення:

Іпотечного брокера - це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені на підставі брокерської угоди з юридичною або фізичною особою, яка має потребу в іпотечному кредитуванні, здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері іпотечного кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитором відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про позичальника.

Корпоративного брокера - це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені на підставі брокерської угоди з юридичною особою, яка має потребу в кредитуванні, здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитором відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про позичальника .

На нашу думку, дані види кредитного брокериджу потребують ліцензування з метою недопущення на ринок непрофесіоналів та шахраїв.

Але ми вважаємо, що більш доцільним є створення окремого закону, а саме Закону України «Про кредитне посередництво», де повинні бути прописані як вище запропоновані різновиди кредитних брокерів, так і повний перелік їх прав та відповідальності, умов ліцензування, вимог до договорів, що будуть укладатися. Впровадження такого закону змогло би значно покращити ситуацію на ринку кредитування.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Озерчук О.В. Види брокерської діяльності на фінансовому ринку України / Модернізація фінансово-кредитної системи / тези доповідей всеукраїнської науково-практичної конференції від 27.03.2018р/[Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://knute.edu.ua/file/ODc0Mw==/7e941b305d933b75edb6e9010a7a8bee.pdf>
2. Говоруха С.А Суть кредитного брокериджу та перспективи його розвитку в Україні// Наукові записки. Серія “Економіка”.-2008- Випуск 10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eprints.oa.edu.ua/6611/1/31.pdf>
3. Л.А. Свистун, Ю.С. Довгань Іпотечне кредитування в Україні: сучасні проблеми та фактори розвитку/ Л.А. Свистун, Ю.С. Довгань // Монографія. – 2014. – 162с. – Режим доступу: [https://reposit.pntu.edu.ua/bitstream/PolNTU/1289/1/Monografija\\_Ipoteka.pdf](https://reposit.pntu.edu.ua/bitstream/PolNTU/1289/1/Monografija_Ipoteka.pdf)
4. Гроші та кредит/Демківський А.В./Навчальний посібник / К.: Дакор, 2007.- 528 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-8003.html>
5. Про банки і банківську діяльність: Законі України від [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. Податковий кодекс України 2011 №13-14, №15-16, №17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n747>
7. Про кредитні договори для споживачів, що стосуються житлової нерухомості , і внесення змін до Директив 2008/48/ЄС та 2013/36/ЄС т адо Регламенту (ЄС) № 1093/2010; Директива Європейського Парламенту і Ради 2014/17/ЄС від 04.02.2014 р //Урядовий офіс координації європейської та євроантлантичної інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України/
8. Про споживче кредитування: Закон України 2017, № 1 [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1734-19>
9. Про страхування; Закон України 1996, №18 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

10. Про впорядкування діяльності кредитних посередників у сфері споживчого кредитування на ринку банківських послуг від 08.06.2017. № 50 // Постанова НБУ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500-17>

11. Перспективи розвитку світової економіки: Звіт МВФ 2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=77&pr.y=19&sy=1992&ey=2021&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=926&s=NGDP\\_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP&grp=0&a=](https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=77&pr.y=19&sy=1992&ey=2021&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=926&s=NGDP_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP&grp=0&a=)

12. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] // Державна Служба Статистики – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn%20\\_u/dvn\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm)

13. Звіт про фінансову стабільність НБУ від 06.2019р [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial>

14. Статистика фінансових ринків НБУ [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>

15. Комбінована фінансова звітність АТ «ОТП Банк» за 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/b99/report2016con.pdf>

16. Комбінована фінансова звітність АТ «ОТП Банк» за 2018р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/816/combined\\_report.pdf](https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/816/combined_report.pdf)

17. Рублёв А.С. Что такое ипотечный брокеридж и кто такой ипотечный брокер? [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [www.unikom.ru](http://www.unikom.ru).

18. Буніч Р. Інститут іпотечних брокерів у системі факторів розвитку іпотечного ринку України / Р. Буніч // Ринок цінних паперів. – 2008. – № 3–4. – С. 39–42.

19. Лепеха С. М. Правовий статус кредитних посередників / С. М. Лепеха // Юридичний науковий електронний журнал. – 2017. - № 3 – С.35-37
20. Апальков С. Кредитний брокер і банк – це партнерство з метою мінімізації фінансових ризиків / С. Апальков // Банкир. - 04.27.2008.
21. Сінеєв І.В. Бізнес-модель кредитного брокера в РФ і його роль в формуванні соціально-економічних взаємин фінансують організацій і підприємств МСБ / Н.Н Мокеєва // Магістерська дисертація.- 2017.
22. Резнікова В.В. Особливості здійснення посередницької діяльності на кредитному ринку/ В.В. Резнікова // Університетські наукові записки. - 2010. - № 1 (33) – С.67-72.
23. Матакєєва Д.К. Роль кредитних брокерів в підвищенні стійкості фінансової системи Росії/ Д. К. Матакєєва // Вісник фінансового університета / - 2014. - № 3 – С. 83-92.
24. Реєстр кредитних посередників [Електронний ресурс] // Національний банк України – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/ca\\_view/](https://bank.gov.ua/ca_view/)
25. Комбінована фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, який закінчився 31 грудня 2017 року [Електронний ресурс] // АТ «ОТП Банк» – Режим доступу: [:https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/b89/otp\\_17con.pdf](https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/b89/otp_17con.pdf)
26. Комбінована фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, який закінчився 31 грудня 2018 року [Електронний ресурс] // «ОТП Банк» – Режим доступу: [https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/816/combined\\_report.pdf](https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/816/combined_report.pdf)
27. Розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам, і розміру кредитного ризику за класами боржника, визначених Положенням N351 від 01.11.2019 [Електронний ресурс] // АТ «ОТП Банк» – Режим доступу: <https://ru.otpbank.com.ua/about/informations/figures/>
28. Статистика населення 2018 р. [Електронний ресурс] // Світовий банк – Режим доступу: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/people.html>

29. Статистика кількості населення 2018 р. [Електронний ресурс] // Евростат – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/data/main-tables>

30. Васильєва Д.П. Взаимодействие профессиональных участников системы ипотечного кредитования в России на примере ипотечных брокеров / Д.П. Васильєва // Научные ведомости / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – 2009. -№3 – С.23-28.

31.Фёдоров А.Ю. Роль кредитного брокериджа на современном этапе развития рынка банковских продуктов и услуг/ А. Ю. Фёдоров // Бизнес в законе/ - 2011.- №2 – С. 17-21.

32. Тосунян А.Г. Кредитный брокеридж: вчера, сегодня, завтра /А. Г Тосунян // Банковский ритейл. – 2008. - № 4. С. 7-13.

33. Ольховик Л.А, Райчева Д. В. Види брокерської діяльності в Україні [Електронний ресурс] // Науковий вісник Ужгородського національного університету / Серія ПРАВО. Випуск 44. Том 1 - 2017. – Режим доступу: [http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part\\_1/23.pdf](http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part_1/23.pdf)

34. Попова Т.А. Оценка рисков брокера при осуществлении маржинального кредитования/ Т.А. Попова // Журнал сибирской финансовой школы. -2010. - № 3. – С. 20-25

35.Михальчук Н. Минус по ипотеке. (Не)украинская мечта? [Електронний ресурс] // Delo.ua. 05.09.2019. – Режим доступу: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/uroven-stavok-pod-kakie-procenty-smogut-brat-357506/>

36. Макроекономічні показники США [Електронний ресурс] //Офіційний сайт ФРС США 1.10.2019. – Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/>

37. Статистика ЕЦБ [Електронний ресурс] // Офіційний ЕЦБ 01.10.2019. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.htm>

38. Макроекономічна статистика по країнах [Електронний ресурс] // 01.10.2019 р. – Режим доступу: <https://take-profit.org/statistics/europe/#continents>

39. Малиновська А. Іпотека в Україні: скільки прийдеться переплатити і яка повинна бути зарплата [Електронний ресурс] //Факти 01.04.2019. – Режим доступу: <https://fakty.com.ua/ru/ukraine/20190301-ipoteka-v-ukrayini-skilky-dovedetsya-pereplatyty-i-yaka-povynna-but-y-zarplata/>

40. US Credit Brokerage Industry - Market Research Report [Електронний ресурс] // IBSWorld 01.03.2019. – Режим доступу: <https://www.ibisworld.com/united-states/market-research-reports/loan-brokers-industry>

41. Іпотечна криза в США (2007) [Електронний ресурс] // Вікіпедія 2008.– Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%98%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9\\_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81\\_%D0%B2\\_%D0%A1%D0%A8%D0%90\\_\(2007\)&gettingStartedReturn=true](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%98%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81_%D0%B2_%D0%A1%D0%A8%D0%90_(2007)&gettingStartedReturn=true)

42. LendingTreeInc [Електронний ресурс] // Bloomberg 12.02.2019. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/profile/company/TREE:US>

43. Заєць О. С. Peer-to-Peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків.// Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. - № 2.- 2т. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2017\\_2%282%29\\_\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29__21)

44. Калужський М.Л. Маркетингові мережі в електронній комерції: інституційний підхід: монографія. — М.: Директ-Медіа, 2015. — 402 с.

45. Гороховський О. Банкірів ніхто не любить [Електронний ресурс] // Мінфін 31.10.2019. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/oleg-gorohovskiy-bankirov-nikto-ne-lyubit/>

46. Тарасюк С. ПриватБанк презентував оновлену версію інтернет-банку "Приват24"[Електронний ресурс] //Інтерфакс Україна 12.09.2019 – Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/612758.html>

## Схема-опис бізнес процесу кредитного брокера\*

№	Бізнес процес
1	Клієнт звертається в компанію (кредитного брокера), з метою отримати кредит.
2	Менеджер запрошує клієнта на зустріч для обговорення предмету кредитування та підписання договору про співробітництво.
3	Співробітник кредитного брокера ідентифікує клієнта на підставі наданих клієнтом оригіналів паспорту та довідки про присвоєння ідентифікаційного номеру платника податків
4	Співробітник у присутності клієнта здійснює копіювання паспорту та картки платника податків та надає клієнту для завірення, після чого завіряє сам.
5	Клієнт ознайомлюється з договором співробітництва та підписує його у двох екземплярах. В договорі обов'язково вказується розмір винагороди в межах від 1% до 5%, в залежності від складності та виду кредитної операції.
6	Співробітник кредитного брокера надає кваліфіковану консультацію по всім фінансовим питанням.
7	Співробітник проводить усне анкетування з метою проведення попереднього скорингу потенційного позичальника. Аналізуючи документи позичальника та його фінансовий стан, кредитний брокер підбирає найкращу для даного клієнта кредитну програму, допомагає правильно заповнити анкети, заяви й інші документи. У разі негативного результату «пре-скорингу» консультує клієнта з приводу можливості покращення показників
8	Зібрав необхідний пакет документів, кредитний брокер подає його в банки зі згоди позичальника. Банки, в свою чергу, розглядають та оброблюють пакет документів для прийняття попереднього рішення про надання кредиту.
9	У разі позитивного рішення більш ніж одного банку клієнт обирає кредитодавця та підписує кредитний договір та супроводжуючі договори з кредитним брокером. З моменту підписання кредитного договору, клієнт вступає з банком у кредитні відносини, набуває статус позичальника.



<b>10</b>	Після підписання кредитного договору позичальник отримує суму кредиту в касі банку або на пластикову картку. Згідно з умовами кредитного договору, позичальник зобов'язаний виплачувати кредит та нараховані відсотки протягом визначеного терміну.
<b>11</b>	Кредитний брокер отримує винагороду відповідно до умов договору співробітництва що були укладені з позичальником та кредитором.

\*Примітка: побудовано автором на основі джерела [21].

## ДОГОВІР ПРО СПІВРОБІТНИЦТВО № 155 /ТП

місто Київ

"11" березня 2019 року

**АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ГЛОБУС»**, надалі за текстом – Банк, у особі Заступника Голови Правління Дмитрієвої Олени Михайлівни, яка діє на підставі Довіреності, від 12.12.2018 р. посвідченої приватним нотаріусом Київського міського нотаріального округу Тихоненко Ю.І. за р. № 1416, та

**АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ОТП БАНК»**, юридична особа за законодавством України (надалі – «ПОСЕРЕДНИК»), що знаходиться за адресою: 01601, м. Київ, вул. Жиланська, 43, ідентифікаційний код 21685166, в особі Члена Правління Мудрого Володимира Стефановича та Директора департаменту управління мережею продажів споживчих кредитів Шинкаренко Уляни Анатоліївни, що діють на підставі довіреностей №348 від 11.07.2018 р. та № 49 від 23.01.2019р., разом – Сторони, а окремо – Сторона, уклали цей Договір про співробітництво (далі за текстом – «Договір») про наступне:

## СТАТТЯ 1.

## ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Сторони домовились про співробітництво на умовах та у порядку, визначеному цим Договором, у сфері надання Банком фізичним особам (далі – Покупець / Покупці) споживчих кредитів (далі – Кредит / Кредити) з метою придбання товарів (далі – Товар / Товари) в місцях їх реалізації (далі – Магазин / Магазины).

1.2. Взаємовідносини Сторін, пов'язані з цим Договором, ґрунтуються на принципах рівності та ділового співробітництва. Перелік Магазинов, в яких Сторони здійснюють співробітництво за цим Договором, наведений у Додатку №1 до цього Договору «Інформація про Магазины».

1.3. Посередник, який є кредитним агентом Банку, зобов'язаний дотримуватись затвердженого Банком Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками у сфері споживчого кредитування, яке є невід'ємною частиною цього Договору (далі – Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками). Текст Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками доступний в мережі Інтернет за посиланням: [https://drive.google.com/file/d/1claiWLOXhpslM7qh9\\_T15UzRBz8LUkp6/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1claiWLOXhpslM7qh9_T15UzRBz8LUkp6/view?usp=sharing) (Пароль: GLOBUS1)

1.4. В рамках співробітництва за цим Договором:

1.4.1. Посередник в якості кредитного агента Банку здійснюватиме наступні дії:

- приймання від Покупців заявок на отримання Кредитів та іншої інформації, необхідної Банку для прийняття рішення щодо можливості надання Кредитів (далі – Заявка / Заявки) та передача їх Банку за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення, яке використовується Сторонами в рамках співробітництва за цим Договором (далі – Програмне забезпечення);

- проведення ідентифікації та верифікації клієнтів (в т.ч. в присутності Клієнта робити копії відповідних сторінок паспорта та/або інших документів з інформацією, яка потрібна Банку), відповідно до законодавства України;

- контроль за підписанням клієнтами документів, що входять в кредитну справу;

- передача до Банку комплектних кредитних справ у спосіб, погоджений Сторонами;

- здійснення інших дій, які передбачені цим Договором, в т.ч. Положенням про взаємодію Банку з кредитними посередниками, та письмовими інструкціями (вказівками, вимогами) Банку (можуть надсилатись Посереднику електронною поштою або на паперовому носії).

1.4.2. Банк приймає від Посередника Заявки та на підставі отриманої інформації і документів самостійно приймає рішення щодо можливості надання Кредиту Покупцю або про відмову в наданні Кредиту.


1.5. Посередник підтверджує:

- отримання ідентифікатора доступу (логіна) та пароля (вказані у цьому абзаці), необхідних для доступу до тексту Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками за посиланням, вказаним в п. 1.3 Договору, ознайомлення та згоду з Положенням про взаємодію Банку з кредитними посередниками. Ідентифікатор доступу (логін), необхідний для доступу до тексту Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками: GLOBUS1; пароль.

- отримання всіх даних (ідентифікаторів доступу (логінів), паролів, технічних даних, файлів тощо), необхідних для доступу до / використання Програмного забезпечення;

- відповідність та виконання в повному обсязі керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки) та працівниками Посередника, які визначені Посередником для здійснення дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, вимог, встановлених нормативно-правовим актом Національного банку з питань установлення вимог до кредитних посередників та їх діяльності у сфері споживчого кредитування (яким є Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків та їх діяльності у сфері споживчого кредитування, затверджене постановою Правління НБУ №50 від 08.06.2017, надалі за текстом - Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків), зокрема наявність бездоганної ділової репутації у вказаних осіб;

- відсутність протягом останніх 24 календарних місяців, які передують даті укладення цього Договору, випадків притягнення Посередника до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче

Тарбаруц О.В. 

кредитування" і "Про захист прав споживачів" та/або випадків ухвалення судових рішень щодо порушення Посередником прав споживачів;

- відсутність протягом останніх 12 календарних місяців, які передують даті укладення цього Договору, фактів застосування адміністративного стягнення до Посередника, керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) за порушення вимог банківського законодавства України, законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;

- відсутність фактів порушення справи про банкрутство відносно Посередника, відсутність заяви про порушення справи про банкрутство відносно Посередника, відсутність фактів перебування Посередника в стадії ліквідації (припинення діяльності).

1.6. Відносини між Банком та Покупцями щодо надання Кредитів регулюються договорами про надання споживчих кредитів (далі – **Кредитний договір / Кредитні договори**).

1.7. Факт укладення цього Договору та будь-які його положення не передбачають й не можуть тлумачитися як надання Банком права Посередника щодо укладення будь-яких правочинів (договорів, угод) від імені Банку. Виконання працівниками Посередника дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, здійснюється на підставі цього Договору і не потребує видачі Банком окремої довіреності.

## СТАТТЯ 2.

### ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

#### 2.1. Банк зобов'язаний:

2.1.1. Розглядати Заявки на видачу Кредитів Покупцям для придбання Товарів та самостійно приймати рішення про надання або про відмову в наданні Кредитів з урахуванням платоспроможності Покупців та відповідності їх іншим умовам, визначеним кредитною політикою Банку та чинними внутрішніми документами Банку щодо надання споживчих Кредитів, а також за умови належного виконання Посередником своїх зобов'язань за цим Договором. Банк залишає за собою право відмовити Покупцю в наданні Кредиту без пояснення причин.

2.1.2. Інформувати Посередника електронною поштою або на паперовому носії про зміну інструкцій Банку, зміну внутрішніх документів Банку з питань фінансового моніторингу в частині здійснення ідентифікації та верифікації клієнтів Банку- фізичних осіб.

2.1.3. Розмістити на офіційному веб-сайті Банку в мережі Інтернет за адресою: <https://globusbank.com.ua/> посилання на інформацію про Посередника, як кредитного посередника Банку, відповідно до Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків.

2.1.4. Здійснювати навчання та тестування з питань споживчого кредитування працівників Посередника і надавати відповідні сертифікати про проходження тестування з питань споживчого кредитування (сертифікати можуть бути надані/надіслані на паперовому носії або в електронній формі за допомогою електронної пошти).

2.1.5. За надання Посередником послуг кредитного посередника щоквартально сплачувати Посереднику винагороду у розмірі 125 (сто двадцять п'ять 00 копійок) гривень в місяць (з ПДВ).

Сплата передбаченої цим пунктом винагороди здійснюється Банком не пізніше 15 (п'ятнадцятого) числа кожного календарного місяця, наступного за тим, в якому надавалися Кредити, на підставі підписаного Сторонами акту, складання, погодження та підписання якого здійснюється відповідно до пункту 2.3.3 цього Договору

2.1.6. До десятого числа кожного місяця Банк зобов'язаний передавати Посереднику Реєстр Кредитних справ за попередній місяць. Реєстр має містити інформацію щодо статусу по кожній Кредитній справі, зокрема «отримано», «не отримано», «доопрацювання» (з вказанням недоліків до кожної кредитної справи).

2.1.7. Додатково, Банк надає Посереднику інформацію з переліком критичних та некритичних помилок при оформленні кредитного дос'є.

2.1.8. Забезпечити прибуття кур'єра або представника Банку до відповідного Магазину, в якому були надані послуги Посередника з метою приймання документів кредитної справи, до 10 числа місяця, наступного за місяцем надання Кредиту.

#### 2.2. Посередник зобов'язаний:

2.2.1. Забезпечити необхідні технічні умови для використання Програмного забезпечення з метою приймання від Покупців Заявок та передачі їх Банку (вказані у Положенні про взаємодію Банку з кредитними посередниками).

2.2.2. Належним чином вчиняти дії, що визначені в п. 1.4.1. цього Договору, у відповідності до умов цього Договору, в т.ч. Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків, та письмових інструкцій (вказівок, вимог) Банку.

2.2.3. Під час створення Заявок не допускати помилок та внесення інформації, що не відповідає дійсності.


2.2.4. Не розголошувати третім особам і не використовувати на свою користь чи на користь третіх осіб будь-яку інформацію, яка стала відома у зв'язку з виконанням цього Договору, в тому числі, але не виключно:

- зміст цього Договору, в т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками;

- інформацію щодо кількості та обсягів наданих Банком кредитів, а також будь-яку іншу інформацію, що стосується Банку;

- інформацію щодо особистих даних окремого Покупця, а також будь-яку іншу інформацію, що стосується Покупця;

- отримані для виконання цього Договору ідентифікатори доступу (логіни), паролі;

Гарбанук О.В. 

- іншу інформацію, що містить комерційну та банківську таємницю.

2.2.5. Здійснювати контроль:

- за дотриманням працівниками, які визначаються Посередником для здійснення дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, вимог, установлених підпунктом 1 пункту 9<sup>1</sup> та пунктом 11 розділу III Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків;

- за дотриманням керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки) вимог пунктів 9 - 11 розділу III Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків.

2.2.5.1. Працівник Посередника має право почати виконувати дії, вказані в п. 1.4.1 Договору, тільки після настання всіх наступних подій / виконання всіх наступних дій разом у сукупності:

- здійснення Посередником перевірки відповідності працівника Посередника вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків та надання Банку на паперовому носії письмового запису про встановлення відповідності та виконання в повному обсязі працівником Посередника вимог підпункту 1 пункту 9<sup>1</sup> та пункту 11 розділу III Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків (за формою, вказаною у додатку до Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками);

- проходження працівником Посередника; програми навчання Банку та тестування з питань споживчого кредитування і отримання від Банку відповідного сертифікату;

- розміщення інформації про Посередника, як кредитного посередника Банку, за посиланням, доступним на веб-сайті Банку в мережі Інтернет за адресою: <https://globusbank.com.ua/ukreditnye-posredniki.html>

2.2.6. Не допускати до виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, працівників Посередника щодо яких/які:

- не відповідають вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків, в тому числі вимогам щодо бездоганної ділової репутації, не мають достатній рівень знань у сфері споживчого кредитування (не пройшли програму навчання Банку (в тому числі щорічну) та тестування з питань споживчого кредитування і не отримали від Банку відповідний сертифікат);

- не перебувають в офіційних трудових відносинах з Посередником або припинили офіційні трудові відносини з Посередником з будь-яких підстав;

- притягнуті до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче кредитування", "Про захист прав споживачів", законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;

- Посередником або Банком прийнято рішення про недопущення до виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору (повідомлення про відповідне рішення Банку надсилається Посереднику електронною поштою або на паперовому носії);

- не проінформовані Посередником про зміни у порядку виконання дій, вказаних у п. 1.4.1 Договору, нові інструкції (вказівки, вимоги) Банку (п. 2.2.14 цього Договору).

2.2.7. Припинити виконувати дії, вказані в п. 1.4.1 Договору, у випадку:

- виявлення невідповідності керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) або працівника Посередника вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків, в тому числі вимогам щодо бездоганної ділової репутації, або установлення факту повідомлення Посередника / керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки) / працівниками Посередника недостовірної або неповної інформації щодо відповідності вимогам вказаного нормативно-правового акту Національного банку, та/або

- отримання вимоги Банку (електронною поштою або на паперовому носії) про припинення виконання Посередником дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, та/або

- притягнення Посередника, керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче кредитування", "Про захист прав споживачів", законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, наявності випадку ухвалення судового рішення щодо порушення Посередником прав споживачів.

2.2.8. Невідкладно в день виявлення / настання відповідних обставин / прийняття рішення повідомляти Банк електронною поштою або на паперовому носії про:


- виявлення невідповідності Посередника / керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) / працівників Посередника вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків, в тому числі вимогам щодо бездоганної ділової репутації, або установлення факту повідомлення Посередника/керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки)/працівниками Посередника недостовірної або неповної інформації щодо відповідності вимогам вказаного нормативно-правового акту Національного банку;

- припинення офіційних трудових відносин з працівником Посередника, який виконував дії, вказані в п. 1.4.1 Договору, з будь-яких підстав;

- зміну керівника Посередника (особи, яка виконує обов'язки керівника Посередника);

- прийняття Посередника рішення про недопущення працівника Посередника до виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору;

- притягнення Посередника, керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки), працівника Посередника, до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче кредитування" і "Про захист прав споживачів", законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та/або наявності випадку ухвалення судового рішення щодо порушення Посередника прав споживачів.

Гарбарук О.В. 

2.2.9. Протягом 3 робочих днів з дня зміни керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) здійснити навчання та тестування нового керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) з питань споживчого кредитування та надати Банку заповнення кредитного посередника стосовно відповідності нового керівника Посередника (особи, яка виконує його обов'язки) вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків.

2.2.10. Забезпечувати проходження програми навчання Банку та тестування з питань споживчого кредитування відповідно до вимог внутрішніх документів Банку з питань фінансового моніторингу:

- керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки) – не пізніше дня укладення цього Договору, не пізніше дня призначення нового керівника Посередника (не пізніше дня початку виконання новою особою обов'язків керівника Посередника);

- працівниками Посередника – до початку виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору.

Забезпечувати проходження програми навчання Банку та тестування з питань споживчого кредитування керівником Посередника (особою, яка виконує його обов'язки), працівниками Посередника - не пізніше ніж за п'ять робочих днів до закінчення річного періоду з останнього разу проходження програми навчання Банку та тестування з питань споживчого кредитування.

2.2.11. У разі рекламування можливості придбання Товарів за допомогою Кредиту - дотримуватись усіх вимог, передбачених Законом України «Про споживче кредитування». При необхідності Посередник має право звернутись до Банку для отримання необхідної інформації щодо рекламування можливості придбання Товарів за допомогою Кредиту або направити на погодження власні макети рекламних матеріалів (електронною поштою або на паперовому носії).

2.2.12. Сприяти у здійсненні Банком контролю за діяльністю Посередника, як кредитного посередника Банку. На вимогу Банку у строки, вказані у такій вимозі:

- усувати виявлені Банком порушення діючого законодавства України в сфері споживчого кредитування, цього Договору, а т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками, інструкцій (вказівок, вимог) Банку;

- надавати Банку документи та інформацію, які підтверджують здійснення Посередником перевірки та контролю відповідності працівників Посередника вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків.

2.2.13. Невідкладно інформувати працівників Посередника про зміни у порядку виконання дій, вказаних у п. 1.4.1 Договору, нові інструкції (вказівки, вимоги) Банку, а також про припинення виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору.

2.2.14. Забезпечити захист інформації з обмеженим доступом, персональних даних Покупців, у тому числі банківської таємниці та/або іншої інформації з обмеженим доступом, що стане відомою Посереднику в процесі виконання цього Договору.

2.2.15. Виконувати інші зобов'язання, які передбачені або випливають з діючого законодавства України або умов цього Договору, а т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками.

2.2.16. Передавати кур'єру або представнику Банку оригінали кредитних справ оформлених в поточному місяці згідно з умовами Додатку №3. Передача кредитних справ відбувається не рідше ніж 1 раз в місяць, але не пізніше 10-го числа місяця наступного за місяцем оформлення відповідних справ при умові виконання Банком пункту 2.1.6. цього Договору.

Кур'єр або представник Банку перераховує кредитні справи згідно реєстру та інкасує всі кредитні справи.

У випадку виявлення зауважень у Банку до отриманих від Посередника документів, Банк складає Повідомлення про недоліки, щодо кожної кредитної справи та направляє його на електронні адреси осіб, що відповідають за взаємодію та координацію дій від імені Посередника, одночасно з кредитними справами.

При отриманні Кредитної справи на доопрацювання, Співробітник Посередника проводить доопрацювання кредитної справи протягом 45 (сорока п'яти) календарних днів. По факту опрацювання Співробітник Посередника направляє доопрацьовану кредитну справу до Банку.


Сторони вважають, що неотримання у строк 30 (тридцять) календарних днів з дати отримання Банком документів від Посередника, свідчать про відсутність зауважень Банку до отриманих від Посередника документів.

### 2.3. Зобов'язання Сторін та інші умови:

2.3.1. Протягом двох робочих днів письмово повідомляти одна одну про внесення змін до установчих документів, зміну місцезнаходження, номерів телефонів, адрес електронної пошти та інших реквізитів, вказаних у цьому Договорі з наданням, у разі необхідності, документів, що підтверджують такі зміни, а також повідомляти про порушення справи про банкрутство, наявність заяви про порушення справи про банкрутство.

2.3.2. У випадку зміни інформації, що наведена у Додатку №1 до цього Договору «Інформація про магазини», оформити його у новій редакції за підписом Сторін, скріплених їх печатками, після чого попередня редакція Додатку буде вважатися такою, що втратила чинність.

2.3.3. Акт готується Банком у двох примірниках та надсилається Посереднику, який зобов'язаний протягом 3 (Трьох) робочих днів з дати отримання повернути Банку один примірник підписаного Посередником та скріпленого печаткою Посередника Акту або надати, в той же строк, письмові мотивовані заперечення щодо виявлених в Акті недоліків. У випадку, якщо у встановлений в попередньому реченні строк Банк не отримує підписаного Посередником та скріпленого печаткою Посередника Акту та/або письмових мотивованих заперечень щодо виявлених в Акті недоліків, такий Акт буде вважатись погодженим та юридично значимим для обох Сторін.

Тарбарук О.В. 

#### 2.4. Банк має право:

2.4.1. Вимагати від Посередника належного виконання обов'язків за цим Договором.

2.4.2. Приймати рішення про припинення виконання Посередником або про недопущення працівників Посередника до виконання дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, про що повідомляє Посередника електронною поштою або шляхом направлення повідомлення на паперовому носії.

2.4.3. Здійснювати контроль за діяльністю Посередника, як кредитного посередника Банку. Направляти Посереднику вимоги щодо: усунення виявлених порушень цього Договору, законодавства в сфері споживчого кредитування, запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення; надання Банку документів та інформації, які підтверджують здійснення Посередником перевірки та контролю відповідності працівників Посередника вимогам Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків.

2.4.4. Надавати Посереднику письмові інструкції (вказівки, вимоги) щодо виконання Посередником/працівниками Посередника дій, вказаних в п. 1.4.1 Договору, які надсилаються за допомогою електронної пошти та/або на паперовому носії.

2.4.5. Банк має інші права, які передбачені або випливають з діючого законодавства України або умов цього Договору, в т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками.

#### 2.5. Посередник має право:

2.5.1. Вимагати від Банку належного виконання обов'язків за цим Договором.

2.5.2. Визначати з числа своїх працівників осіб, які здійснюватимуть дії, вказані в п. 1.4.1 Договору.

2.5.3. Звертатись до Банку для надання інформації, роз'яснень щодо виконання цього Договору.

2.5.4. Посередник має інші права, які передбачені або випливають з діючого законодавства України або умов цього Договору, в т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками.

### СТАТТЯ 3. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

3.1. У разі невиконання або неналежного виконання однією з Сторін своїх зобов'язань за цим Договором, така Сторона зобов'язана відшкодувати іншій Стороні понесені таким невиконанням або неналежним виконанням збитки, понесені витрати. Банк не несе відповідальності за порушення законодавства Посередником, в тому числі при здійсненні рекламування можливості придбання Товарів за допомогою Кредиту.

У разі притягнення Банку до відповідальності за порушення законодавства в сфері споживчого кредитування, захисту прав споживачів, що сталося з вини Посередника / працівників Посередника, Банк має право вимагати, а Посередник зобов'язаний відшкодувати Банку понесені збитки (шкоду) у повному обсязі та сплачені Банком штрафи.

3.2. Посередник несе відповідальність за дії або бездіяльність працівників Посередника, за дотримання ними положень цього Договору, в т.ч. Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками, інструкцій (вказівок, вимог) Банку, вимог законодавства в сфері споживчого кредитування, захисту прав споживачів.

3.3. У випадку виникнення у Банку підозри щодо здійснення Покупцем та/або Посередником (працівниками Посередника) та/або іншими особами дій, які мають ознаки шахрайства/шахрайств з фінансовими ресурсами, при спробі отримати Кредит (в тому числі, але не виключно, у випадку виникнення у Банку підозри щодо підробки документів, ідентифікуючих особу Покупця) Банк має право не надавати Покупцю Кредит на придбання Товарів та не перераховувати продавцю Товару грошові кошти у розмірі Кредиту на придбання Товарів.

3.4. Сторони не мають право посилатися на недійсність (неналежність) будь-якого з документів, що передбачений цим Договором, з підстав відсутності достатніх повноважень у особи, що його підписала від імені Сторони, якщо про цей факт письмово не було повідомлено іншу Сторону протягом 10 (Десяти) днів з дати підписання такого документу. Також безумовним доказом підтвердження повноважень вважатиметься вчинення Стороною фактичних дій, які направлені на виконання (прийняття) документу, що підписаний не уповноваженою особою (наприклад: передання Товарів, перерахування коштів тощо).

3.5. Сторони несуть відповідальність за розкриття банківської, комерційної та/або іншої таємниці відповідно до чинного законодавства України.


#### 3.6. У разі виявлення випадків:

3.6.1. Невдання Посередником до Банку (з порушенням строків, визначених у п.2.2.16. цього Договору) окремої сформованої справи по кожному Клієнту з документами та даними Клієнта, на основі яких Банком було прийнято рішення щодо можливості надання кредиту;

3.6.2. Надання Посередником до Банку у строки, визначені у п.2.2.16. цього Договору, окремої сформованої справи по кожному Клієнту з документами та даними Клієнта, які не відповідають вимогам Банку визначеним цим Договором, та/або неповно сформованої справи по Клієнту, після спливу тридцяти днів терміну наданого на доукомплектування справи;

3.6.3. Надання Посередником до Банку документів, які суперечать даним, на основі яких Банком було прийнято рішення щодо можливості надання кредиту або ненадання кредитної справи з документами та даними Клієнта, на основі яких Банком було прийнято рішення щодо можливості надання кредиту протягом 60 календарних днів за дати видачі кредиту.;

3.6.4. Шахрайства серед працівників Посередника, які використовували дані Клієнта асупереч шлям, передбаченим цим Договором (підтвердження факту підробки працівниками/уповноваженими особами

Гарбарук О.В. 

Посередника документів або їх копій на підставі яких Банком приймалось рішення щодо надання кредиту Покупцю, підміна товару оформленого в кредит та ін.);

3.7. Посередник компенсує Банку усі документально доведені збитки, що сталися через порушення Договору:

- у випадку передбаченому пунктами 3.6.1, 3.6.2 в розмірі 100% від суми Кредиту наданого Клієнту.
- у випадках, передбачених пунктами 3.6.3 та 3.6.4 Договору у сумі наданого кредиту такому Клієнту, нарахованих процентів/комісій.

Компенсація може бути сплачена не пізніше 10 (десяти) робочих днів з дати отримання Посередником відповідної письмової вимоги від Банку та за умови прийняття такої вимоги.

#### **СТАТТЯ 4. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ ТА ІНШЕ**

4.1. Сторони визнають конфіденційною та такою, що не підлягає розголошенню третім особам будь-яку технічну, комерційну або будь-яку іншу інформацію з обмеженим доступом, що стосується специфіки діяльності Банку та Посередника, а також будь-яку іншу інформацію, що передається Сторонами одна одній, та визначена відповідною Стороною як конфіденційна. За розголошення конфіденційної інформації, в тому числі інформації, що становить банківську таємницю, винна Сторона відшкодовує іншій Стороні понесені у зв'язку з цим збитки.

4.2. Сторони домовились, що інформація про загальні умови надання Кредитів та реалізації Товарів не є конфіденційною інформацією.

#### **СТАТТЯ 5. ВРЕГУЛОВАННЯ СПОРІВ**

5.1. Усі спори, що виникають між Сторонами за цим Договором, підлягають врегулюванню шляхом взаємних консультацій та переговорів.

5.2. У випадку якщо Сторони не зможуть дійти згоди зі спірних питань шляхом переговорів, то такий спір підлягає передачі на розгляд господарського суду, згідно з чинним законодавством України.

#### **СТАТТЯ 6. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ**

6.1. Цей Договір разом з Положенням про взаємодію Банку з кредитними посередниками, додатками до Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками, Додатками №1, №2, №3, №4 до Договору є єдиним документом.

6.2. Всі додатки, зміни та доповнення до цього Договору мають бути вчинені у письмовій формі та підписані належним чином Сторонами та скріплені їх печатками, окрім внесення змін до Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками. Внесення змін до Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками здійснюється шляхом розміщення Банком за посиланням, вказаним у п. 1.3 цього Договору, нової редакції Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками із зазначенням дати розміщення на першій сторінці Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками. Посередник вважається ознайомленим із новою редакцією Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками в день розміщення нової редакції, а у випадку, якщо день розміщення є вихідним або святковим днем, в який Посередник не здійснював дії відповідно до п. 1.4.1 Договору, у наступний за ним робочий день.


Про зміну посилання, вказаного у п. 1.3 Договору, за яким розміщується Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками, ідентифікатору доступу (логіну), паролю, необхідних для доступу до Положення про взаємодію Банку з кредитними посередниками і вказаних у п. 1.5 Договору, Банк повідомляє Посередника електронною поштою або на паперовому носії.

6.3. Повідомлення за цим Договором будуть вважатися зробленими належним чином, у випадку якщо вони здійснені у письмовій формі та надіслані рекомендованим листом, листом з оголошеною цінністю, кур'єром, телеграфом, або врученні особисто за зазначеними адресами Сторін, якщо інше не встановлено Договором. Датою отримання таких повідомлень буде вважатися дата їх особистого вручення, а у разі направлення повідомлень та (або) документів поштою: на сьомий день з дня реєстрації Стороною рекомендованого листа, листа з оголошеною цінністю або телеграми у відділенні поштового зв'язку/телеграфу.

Надсилання Посередником Заявок до Банку здійснюється за допомогою Програмного забезпечення. На підтвердження надсилання Сторонами повідомлень/інформації/документів за допомогою Програмного забезпечення та їх змісту Банк має право видати довідку.

У випадках, встановлених Договором, Сторони можуть надсилати повідомлення одна одній у електронному вигляді за допомогою електронної пошти з використанням наступних адрес електронної пошти:

- 1) електронна пошта Банку - Prodsupport@globusbank.com.ua;
- 2) електронна пошта Посередника - Sales.Support@otpcredit.com.ua.

Гарбарук О.В. 

Повідомлення, надіслане електронною поштою, вважається отриманим Стороною-отримувачем (разом із вкладенням до такого повідомлення) з моменту його відправлення.

Про зміну адреси електронної пошти Сторона зобов'язана завчасно повідомити іншу шляхом надсилання повідомлення електронною поштою або на паперовому носії.

Положенням про взаємодію Банку з кредитними посередниками можуть встановлюватись додаткові вимоги, особливості та/або інші способи надсилання Сторонами повідомлень/файлів в електронному вигляді.

6.4. Цей Договір набирає чинності з дати його укладення (підписання належним чином обома Сторонами та скріплення печатками Сторін за наявності) та діє до «31» грудня 2020 року.

Відповідно до Положення про встановлення вимог до кредитних посередників банків Посередник має право розпочати надання посередницьких послуг у сфері споживчого кредитування в інтересах Банку після включення Посередника до Переліку кредитних посередників, який ведеться Національним банком України (далі – Перелік), отримання Банком повідомлення (відповіді) від Національного банку України про включення Посередника до переліку, оприлюднення Банком інформації про Посередника, як кредитного посередника Банку, за посиланням на власній веб-сторінці в мережі Інтернет за адресою: <https://globusbank.com.ua/ua/kreditnye-posredniki.html>, та отримання Посередником повідомлення від Банку про оприлюднення вказаної інформації про Посередника за допомогою електронної пошти або на паперовому носії.

Кожна із Сторін має право в будь-який момент в односторонньому порядку припинити дію цього Договору шляхом направлення письмового повідомлення іншій Стороні. Цей Договір вважається розірваним в строк, вказаний у такому письмовому повідомленні, але не раніше ніж через 10 (десять) календарних днів з дня отримання іншою Стороною відповідного повідомлення. Фінансові зобов'язання Сторін, що виникли протягом строку дії Договору та залишилися невиконаними на дату закінчення строку його дії, підлягають належному виконанню на умовах, визначених цим Договором.

6.5. Повноваження Партнера як кредитного посередника поширюються на територію України, окрім тимчасово окупованої території України та АР Крим.

6.6. Недійсність окремих положень цього Договору не тягне за собою недійсності Договору у цілому, якщо можна буде припустити, що цей Договір міг би бути укладений без включення до нього таких положень.

6.7. Назви статей цього Договору використовуються лише для зручності та жодним чином не впливають на їх зміст і тлумачення.

6.8. Цей Договір укладений у двох оригінальних примірниках українською мовою, по одному для кожної Сторони, обидва з яких мають однакову юридичну силу.

#### СТАТТЯ 7.

#### РЕКВИЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

##### БАНК

АТ «КБ «ГЛОБУС»  
Місцезнаходження:  
04073, м. Київ, пров. Куренівський, 19/5  
код банку (МФО) 380526,  
ЄДРПОУ 35591059  
Свідоцтво платника ПДВ №100334952  
ПІН 355910526541  
Тел. (факс) 044 245 70 09

Заступник Голови Правління  
М.П. [печатка] /Гриєва О.М./



АТ «ОТП Банк»  
Юридична адреса:  
01033, м. Київ, вул. Жиллянська, 43

Банківські реквізити:  
Код ЄДРПОУ 21685166  
р/р 28098000000283 в АТ «ОТП Банк»  
МФО 300528  
Св. пл. ПДВ № 100234906;  
ПІН 216851626652

Член Правління  
М.П. [печатка] /Мудрий В.С./

М.П. [печатка] /В  
Директор департаменту управління мережею  
продажів споживчих кредитів  
М.П. [печатка] /Шинкаренко У.А./

Гриєва О.М. [підпис]



Додаток №1  
до Договору про співробітництво  
№ 155/ПГ від «11» березня 2019 року

м. Київ

«11» березня 2019 року

**Інформація про Магазини**

№ п/п	Найменування Магазину	Код Магазину	Адреса Магазину
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			

ВІД БАНКУ



ВІД ПОСЕРЕДНИКА



Додаток №2  
до Договору про співробітництво  
№155/ПГ від «11» березня 2019 року  
(форма)

## АКТ

місто \_\_\_\_\_ року \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_», надалі за текстом „Банк“, у особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, та \_\_\_\_\_

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ОТП БАНК», юридична особа за законодавством України, надалі за текстом - "Посередник", у особі Члена Правління Мудрого Володимира Стефановича та Директора департаменту управління мережею продажів споживчих кредитів Шиякаренко Уляни Анатоліївни, що діють на підставі довіреностей №348 від 11.07.2018 р. та № 49 від 23.01.2019р, надалі за текстом разом - "Сторони", а окремо - "Сторона", уклали цей Акт згідно з Договором про співробітництво № 1 від "11" березня 2019 року (далі - Договір) щодо наступного.

Сторони підтверджують, що результатом взаємодії Сторін за Договором протягом \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ року при участі Посередника є \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ ) виданих Банком Кредитів.

- Розмір винагороди Банку згідно з Договором складає \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ ) гривень.
- Цей Акт є підставою для розрахунків, складений у двох примірниках для кожної зі Сторін.

ВІД БАНКУ:



ВІД ПОСЕРЕДНИКА:



Додаток 3  
до Договору про співробітництво  
№ 155/ПТ від «11» березня 2019 року

### Порядок оформлення кредитів, формування та передачі кредитних справ

#### Порядок виконання бізнес-процесу.

##### 1. Консультування та залучення Клієнта:

Співробітник Посередника здійснює наступний порядок дій:

- 1.1. Інформує Клієнтів щодо умов споживчого кредитування, які діють в Банку.
- 1.2. Інформує Клієнтів про порядок отримання кредитних коштів;
- 1.3. Здійснює ідентифікацію Клієнта на підставі наданих Клієнтом оригіналів паспорту та довідки про присвоєння ідентифікаційного номеру платника податків/картки платника податків;
- 1.4. У присутності Клієнта здійснює копії паспорту та реєстраційного номеру облікової картки платника податків (ППН) з оригіналів документів;
- 1.5. Контролює підписання зі сторони Клієнта здійснених копій сторінок паспорту (1 сторінка, 2 сторінка, 3,4 у випадку вклеювання вікового фото та всі сторінки з відбитками штампів щодо місць реєстрації (прониски) Клієнта) та реєстраційного номеру облікової картки платника податків (ППН) фразами «Згідно з оригіналом», з проставленням дати, ПІБ клієнта і завірненням їх підписом Клієнта.
- 1.6. Самостійно завіряє копії документів фразою «Згідно з оригіналом», проставляє власний підпис, вказує власне прізвище, ініціали та дату завірнення.
- 1.7. Якщо Клієнта не ідентифіковано або документи Клієнта не відповідають вимогам Банку, Співробітник Посередника відмовляє Клієнту у подачі заявки на кредит та пояснює причини такої відмови, повертає Клієнту паспорт та довідку про присвоєння ідентифікаційного номеру платника податків/картку платника податків.
- 1.9. Співробітник Посередника засобами Програмного забезпечення (ПЗ) створює заявку на отримання кредиту та направляє її на розгляд до Банку.

##### 2. Інформування Клієнта про рішення Банку:

- 2.1. Після відправки кредитної заявки розпочинається процес її розгляду Банком. В процесі розгляду кредитної заявки приймається рішення щодо можливості надання кредиту або відмови у видачі кредиту Клієнту.
- 2.2. Повідомлення про рішення по кредитній заявці Клієнта щодо видачі або відмови у кредиті направляється Співробітнику Посередника засобами ПЗ:
  - 2.2.1. Якщо по направленій кредитній заявці Банк відмовив у наданні кредиту, Співробітник Посередника повідомляє Клієнта про відмову та повертає Клієнту або знищує (за бажанням Клієнта) копії документів Клієнта, а саме: копію паспорту та копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номеру платника податків/картки платника;
  - 2.2.2. Якщо по кредитній заявці Банком прийнято позитивне рішення:
    - Співробітник Посередника роздруковує з ПЗ сформовані для укладання з Клієнтом Заяву-Анкету, Паспорт споживчого кредиту, Пам'ятку клієнта.

##### 3. Укладання договору та формування Кредитної справи:

Співробітник Посередника здійснює наступний порядок дій:

- 3.1. Роздруковує Заяву-Анкету та Паспорт споживчого кредиту у 2-х екземплярах, Пам'ятку клієнта.
- 3.2. Передає Клієнту на підпис Заяву-Анкету та Паспорт споживчого кредиту у 2-х екземплярах.
- 3.3. Клієнт підписує всі примірники документів та передає підписані документи Співробітнику Партнера.
- 3.4. Співробітник Посередника перевіряє документи з метою засвідчитись, що Клієнт проставив підписи (*підпис має бути аналогічним підпису Клієнта в паспорті*) та помітки у всіх необхідних полях документів:
  - якщо одне або більше полів, що підлягає підпису - не заповнене, Співробітник Посередника повертає пакет документів Клієнту та вказує поля, які повинні бути підписані з боку Клієнта;
  - якщо всі документи Клієнта підписані згідно вимог Кредитора, Співробітник Посередника фіналізує заявку в ПЗ.

##### 4. Формування та передача Кредитної справи:

- 4.1. Співробітник Посередника формує Кредитну справу, згідно вимог Додатку 1.1 до Порядку, та заповнює Чек-лист (в одному екземплярі), згідно Додатку 1.2 до Порядку, який є невід'ємною частиною Кредитної справи, та засвідчує його своїм підписом.
  - 4.2. Співробітник Посередника передає Кредитні справи та Чек-листи уповноваженому кур'єру або представнику Банку.
- Прийом та перевірку Кредитних справ здійснює відповідальна особа Банку (надалі-Контролер).
- 4.3. Контролер (Працівник Банку), при отриманні Кредитних справ, фіксує дату отримання конверту та протягом 14 банківських днів з моменту отримання проводить перевірку комплектності та коректності оформлення Кредитних справ.
  - 4.4. Після перевірки всього пакету Кредитних справ відповідно до Чек-листу, у разі наявності Кредитних справ на доопрацювання передає Співробітнику Посередника такі справи шляхом відправки листа засобами поштового зв'язку з повідомленням про вручення та на електронну пошту відповідальним особам Посередника.

4.5. При отриманні Кредитної справи на доопрацювання, Співробітник Посередника проводить доопрацювання кредитної справи протягом 45 (сорока п'яти) календарних днів. По факту опрацювання Співробітник Посередника направляє доопрацьовану кредитну справу до Банку.



## Перелік документів Кредитної справи та вимоги до їх оформлення

1. Типові документи Партнера:		Вимоги до оформлення
1.1.	Заява-анкета на отримання кредиту	Клієнт ставить підпис;
1.2.	Паспорт Споживачого кредиту	Клієнт ставить підпис на кожній сторінці документа.
1.3.	Рахунок-фактура	Оригінал документа
2. Документи, що засвідчують особу Клієнта:		Вимоги до оформлення
2.1.	Копія паспорту Клієнта (всі сторінки, що містять записи та печатки)	Клієнт та працівник Посередника візує кожен документ: «Згідно з оригіналом. ПІБ. Дата. Підпис»
2.2.	Копія реєстраційного номеру облікової картки платника податків (ПНН)	Клієнт та працівник Посередника візує кожен документ: «Згідно з оригіналом. ПІБ. Дата. Підпис»
3. Інші документи		Вимоги до оформлення
3.1.	Чек-Лист	Повністю заповнюється та підписується Співробітником Посередника

## Додаток 3.2

## ЧЕК ЛИСТ

Кредитна справа № [номер кредитної справи]  
 Клієнт: [ПІБ Клієнта]  
 ПІН: [ПІН Клієнта]

Повнота документів		Відмітки про наявність							
		Співробітник Посередника				Співробітник Банку			
1.	Копія Паспорту	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає
2.	Копія реєстраційного номеру облікової записки платника податків (ПН)	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає
3.	Заява-анкета на отримання кредиту	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає
4.	Паспорт Споживчого продукту	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає
5.	Рахунок-фактура	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає	<input type="checkbox"/>	Є	<input type="checkbox"/>	Немає
Якість документів		Відмітки про відповідність							
		Співробітник Посередника				Співробітник Банку			
1.	Копії звірено Клієнтом	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні
2.	Якість копій задовільна, добре видно печатки	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні
3.	Всі вимоги до паспорту дотримано	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні
4.	На всіх документах є підпис Клієнта	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні
5.	ПІБ, дата народження, серія та № паспорту, ПІН Клієнта співпадають в Паспорті/Довідці про проголошення ПН/Заяві	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні
6.	Адреса реєстрації Клієнта співпадає в Паспорті/Анкеті Клієнта/Заяві	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні	<input type="checkbox"/>	Так	<input type="checkbox"/>	Ні

**УВАГА! Пакет документів приймається виключно за умови наявності всіх документів та їх відповідності всім вимогам!**

## ВІДМІТКИ ПРО ПРИЙНЯТТЯ ТА ПОВЕРНЕННЯ ПАКЕТУ ДОКУМЕНТІВ

Співробітник Посередника

\_\_\_\_\_

Справа надіслана до Банку:

\_\_\_\_\_ 20\_\_

Дата

\_\_\_\_\_

Підпис

\_\_\_\_\_

П.І.Б.

ПРИМІТКИ Банку\*

\_\_\_\_\_


\*Застосовується у випадку наявності зауважень до сформованої кредитної справи та поверненні кредитної справи на доопрацювання. Обов'язково зазначається причина та дата повернення кредитної справи на доопрацювання.

Додаток 4  
до Договору про співробітництво  
№ 1 від «11» березня 2019 року

**ЗАПЕВНЕННЯ  
КРЕДИТНОГО ПОСЕРЕДНИКА**

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ОТП БАНК» (надалі - Кредитний Посередник) цим заповненням підтверджує наявність бездоганної ділової репутації та достатній рівень знань у сфері споживчого кредитування щодо себе, як юридичної особи, керівника Кредитного Посередника, щодо своїх працівників, котрі здійснюють обслуговування клієнтів при виконанні Договору про співпрацю №1 та запевняє АТ «КБ «ГЛОБУС», що у керівника Кредитного Посередника та нижче перелічених працівників кредитного посередника, які активні на 07.03.2019: Дані по співробітникам Посередника та Торговим Точкам актуальні станом на 07.03.2019

№ п/п	ПІБ менеджера	РНОКПП (ПІП) менеджера	Торгова точка (місця)
1	Калашнікова Олена Володимирівна	3247313290	012 м. Житомир, вул. Вітруха, 9А (990100613000039)
2	Мушановська Аліна Сергіївна	3475913568	012 м. Житомир, вул. Вітруха, 9А (990100613000039)
3	Руденко Людмила Володимирівна	2937302449	012 м. Житомир, вул. Вітруха, 9А (990100613000039)
4	Горюхівська Тетяна Анатоліївна	3094003367	064 м. Кам'янець-Подільський, вул. Лесі Українки, будинок № 30 (990100613000014)
5	Ільницька Оксана Анатоліївна	3593202288	064 м. Кам'янець-Подільський, вул. Лесі Українки, будинок № 30 (990100613000014)
6	Коблюк Людмила Вікторівна	3031704545	064 м. Кам'янець-Подільський, вул. Лесі Українки, будинок № 30 (990100613000014)
7	Блазун Яна Федорівна	3480309361	085 м. Хмельницький, вул. Рибаків, будинок № 2а (990100612000072)
8	Журба Євгенія Русланівна	3434713161	085 м. Хмельницький, вул. Рибаків, будинок № 2а (990100612000072)
9	Остап Вікторія Валентинівна	3580408781	085 м. Хмельницький, вул. Рибаків, будинок № 2а (990100612000072)
10	Клейна Алла Михайлівна	3391801742	112 м. Вінниця, вул. Коцюбинського, будинок № 78
11	Додомиш Ганна Вікторівна	2827519409	112 м. Вінниця, вул. Коцюбинського, будинок № 78 (990100612000049)
12	Кравчук Світлана Василівна	3064537825	112 м. Вінниця, вул. Коцюбинського, будинок № 78 (990100612000049)
13	Крижанська Леся Олександрівна	3442401082	112 м. Вінниця, вул. Коцюбинського, будинок № 78 (990100612000049)
14	Маштаф-Пендик Віта Сергіївна	3464807665	112 м. Вінниця, вул. Коцюбинського, будинок № 78 (990100612000049)
15	Нозалюк Юлія Олегівна	3595507947	133 Бердичів, вул. Карла Лібнехта, буд. № 26 (990100612000078)
16	Лук'яненко Анна Володимирівна	3117604943	133 Бердичів, вул. Карла Лібнехта, буд. № 26 (990100612000078)
17	Шабанова Оксана Андріївна	3421600641	133 Бердичів, вул. Карла Лібнехта, буд. № 26 (990100612000078)
18	Данилюк Марія Вікторівна	3466306606	161 Новоград-Волинський, вул. Шевченка, буд. № 8 (990100612000079)
19	Ляліна Тетяна Олександрівна	3464507383	161 Новоград-Волинський, вул. Шевченка, буд. № 8 (990100612000079)
20	Герасимчук Ольга Миколаївна	3519502124	182 м. Житомир, вул. Київська, будинок № 77 (990100612000081)
21	Гуменюк Анастасія Вікторівна	3401609686	182 м. Житомир, вул. Київська, будинок № 77 (990100612000081)
22	Лук'янух Аліна Олександрівна	3463709580	182 м. Житомир, вул. Київська, будинок № 77 (990100612000081)
23	Сергієнчук Світлана Василівна	3335216641	182 м. Житомир, вул. Київська, будинок № 77 (990100612000081)
24	Смеленко Оксана Анатоліївна	3271315281	182 м. Житомир, вул. Київська, будинок № 77 (990100612000081)
25	Швацька Світлана Павлівна	2965713522	225 м. Вінниця, вул. 600-річчя, буд. 17 (990100612000007)
26	Івченко Марія Анатоліївна	3244406665	225 м. Вінниця, вул. 600-річчя, буд. 17 (990100612000007)
27	Кравченко Жанна Вікторівна	3469809021	225 м. Вінниця, вул. 600-річчя, буд. 17 (990100612000007)
28	Петренко Дарина Олегівна	3521909907	225 м. Вінниця, вул. 600-річчя, буд. 17 (990100612000007)
29	Нечай Оксана Володимирівна	3449913362	248 м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 17 ТРЦ Квартал (990100612000114)
30	Петровська Марія Степанівна	3536012329	248 м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 17 ТРЦ Квартал (990100612000114)
31	Лизовська Анастасія Валеріївна	3635806781	260 м. Вінниця, вул. Привокзальна, будинок № 2/1 (990100612000137)
32	Пиливек Аліна Анатоліївна	3140117503	260 м. Вінниця, вул. Привокзальна, будинок № 2/1 (990100612000137)
33	Тимоха Анастасія Миколаївна	3569401309	260 м. Вінниця, вул. Привокзальна, будинок № 2/1 (990100612000137)
34	Антоненко Альбіна Володимирівна	3690102986	016 м. Запоріжжя, вул. пр-т Леніна, б. 53 (990100612000054)
35	Осіпов Дар'я Олегівна	3327510964	016 м. Запоріжжя, вул. пр-т Леніна, б. 53 (990100612000054)
36	Тимошенко Анастасія Костянтинівна	3616401986	016 м. Запоріжжя, вул. пр-т Леніна, б. 53 (990100612000054)
37	Стефанюк Аліна Петрівна	3333605780	029 м. Ювілейна, вул. Нижньодніпровська, 17 (990100613000022)
38	Талмоніва Аліна Валеріївна	3199613425	029 м. Ювілейна, вул. Нижньодніпровська, 17 (990100613000022)
39	Тимоширова Ганна Іванівна	3560802743	029 м. Ювілейна, вул. Нижньодніпровська, 17 (990100613000022)
40	Андрійченко Ірина Станіславівна	3618907401	030 м. Дніпропетровськ, проспект Богдана Хмельницького 31Д (990100613000052)
41	Ісаєва Катерина Андріївна	3478414926	030 м. Дніпропетровськ, проспект Богдана Хмельницького 31Д (990100613000052)
42	Чугаєва Вікторія Олександрівна	2949302304	030 м. Дніпропетровськ, проспект Богдана Хмельницького 31Д (990100613000052)
43	Наводничий Антон Юрійович	3265701836	035 м. Запоріжжя, пр-т Леніна, будинок № 1 (990100613000027)
44	Новосолова Коєніл Євгенівна	3448302942	035 м. Запоріжжя, пр-т Леніна, будинок № 1 (990100613000027)
45	Хмарський Михайло Вячеславович	3571606858	035 м. Запоріжжя, пр-т Леніна, будинок № 1 (990100613000027)
46	Сидоренко Ірина Володимирівна	3010513648	036 м. Запоріжжя, пр-т Леніна, будинок № 226 (990100613000026)
47	Філоненко Євгенія Сергіївна	3124304720	036 м. Запоріжжя, пр-т Леніна, будинок № 226 (990100613000026)
48	Бондаренко Вероніка Андріївна	3342407281	038 м. Дніпропетровськ, пр-т Антонівський, будинок № 24 (990100613000018)
49	Криченко Юлія Юріївна	3410506227	039 м. Дніпропетровськ, б-р Будвельський, будинок № 24-А (990100613000017)
50	Червонська Ірина Анатоліївна	3421006740	039 м. Дніпропетровськ, б-р Будвельський, будинок № 24-А (990100613000017)
51	Будіна Маргарита Дмитрівна	3542511964	040 м. Дніпропетровськ, вул. Сировий, будинок № 9 (990100613000048)

Гербасюк О.В. 

52	Новицька Анастасія Андріївна	3450313983	040 м. Дніпропетровськ, вул. Сирова, будинок № 9 (990100613000048)
53	Дюродіва Ганна Юріївна	3394104983	065 м. Мелітополь, проспект Б.Хмельницького, 17 (990100613000054)
54	Щербатова Марія Юріївна	3346302426	065 м. Мелітополь, проспект Б.Хмельницького, 17 (990100613000054)
55	Волошина Вікторія Олександрівна	3650001825	089 Бердянськ, просп.Східний, 13/73 (990100612000121)
56	Іоїна Марія Русланівна	3544101925	089 Бердянськ, просп.Східний, 13/73 (990100612000121)
57	Меленчук Ольга Ігорівна	3202113806	089 Бердянськ, просп.Східний, 13/73 (990100612000121)
58	Павліщев Еллада Дмитрівна	3595507702	113 м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Перемоги, будинок № 86 (990100612000037)
59	Пиронко Катерина Олександрівна	3510107928	113 м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Перемоги, будинок № 86 (990100612000037)
60	Сухановська Олександра Володимирівна	3541106809	114 м. Дніпропетровськ, вул. Пастера, № 8 (990100612000010)
61	Чейга Олена Андріївна	3521901365	114 м. Дніпропетровськ, вул. Пастера, № 8 (990100612000010)
62	Машенко Тетяна Олександрівна	3330514268	115 м. Дніпропетровськ, пр. Ім. Газети "Правда", будинок № 73 (990100612000035)
63	Рубівський Дмитро Валентинович	3680408195	115 м. Дніпропетровськ, пр. Ім. Газети "Правда", будинок № 73 (990100612000035)
64	Самінова Марія Фідоївна	2677120469	115 м. Дніпропетровськ, пр. Ім. Газети "Правда", будинок № 73 (990100612000035)
65	Золотило Ганна Ігорівна	3589501961	125 Донецька обл., м. Маріуполь, просп. Металурга, буд № 100 А (990100612000126)
66	Івандікова Тетяна Сергіївна	3288417640	125 Донецька обл., м. Маріуполь, просп. Металурга, буд № 100 А (990100612000126)
67	Пащенко Андрій Віталійович	3665300455	132 Донецька обл., м. Лозуватськ (м. Красноармійськ), вул. Промова (вул. Леніна) 82 ТЦ "Шахтер" (990100612000127)
68	Попова Марія Юріївна	3622400687	132 Донецька обл., м. Лозуватськ (м. Красноармійськ), вул. Промова (вул. Леніна) 82 ТЦ "Шахтер" (990100612000127)
69	Арналко Алла Миколаївна	3217216288	135 м. Павлоград, вул. Шевченка, будинок № 128 (990100612000034)
70	Бондаренко Катерина Сергіївна	3259313766	135 м. Павлоград, вул. Шевченка, будинок № 128 (990100612000034)
71	Обідська Світлана Володимирівна	3379805845	135 м. Павлоград, вул. Шевченка, будинок № 128 (990100612000034)
72	Сафонова Аліна Михайлівна	3453603269	135 м. Павлоград, вул. Шевченка, будинок № 128 (990100612000034)
73	Шоїна Юлія Анатоліївна	3271801220	135 м. Павлоград, вул. Шевченка, будинок № 128 (990100612000034)
74	Полоцова Наталія Сергіївна	3191200847	136 м. Дніпропетровськ, пр. Леніна, буд 45
75	Лисиця Марія Олександрівна	3509903329	136 м. Дніпропетровськ, пр. Леніна, буд 45 (990100612000052)
76	Васильєва Альона Володимирівна	3365509400	150 Донецька обл., м. Слов'янськ, пл. Соборна (пл. Жовтневої Революції), будинок № 9 (990100612000128)
77	Толстик Єлизавета Олександрівна	3566102408	150 Донецька обл., м. Слов'янськ, пл. Соборна (пл. Жовтневої Революції), будинок № 9 (990100612000128)
78	Шелестова Діана Володимирівна	3528010660	160 Донецька обл., м. Слов'янськ, пл. Соборна (пл. Жовтневої Революції), будинок № 9 (990100612000128)
79	Гайдуєв Світлана Анатоліївна	3161018884	162 м. Нікополь, вул. Івана Богуна, будинок № 2 (990100612000011)
80	Шевченко Яніна Василівна	3130919126	162 м. Нікополь, вул. Івана Богуна, будинок № 2 (990100612000011)
81	Шульга Ксенія Ігорівна	3384909607	162 м. Нікополь, вул. Івана Богуна, будинок № 2 (990100612000011)
82	Комісарова Марія Вікторівна	3434806664	166 Донецька обл., м. Константинополь, пл. Перемоги, будинок № 18а (990100612000129)
83	Штормова Оксана Вікторівна	3156918588	166 Донецька обл., м. Константинополь, пл. Перемоги, будинок № 18а (990100612000129)
84	Лядок Анна Валеріївна	3540208029	234 м. Новомихлівськ, пл. Перемоги, будинок № 32 (990100612000103)
85	Прудніков Анастасій Андрійович	3674102308	234 м. Новомихлівськ, пл. Перемоги, будинок № 32 (990100612000103)
86	Іванова Дар'я Дмитрівна	3649300321	240 Донецька обл., м. Маріуполь, просп. Миру (просп. Леніна), буд № 59 (990100612000130)
87	Кухня Катерина Ігорівна	3629500303	240 Донецька обл., м. Маріуполь, просп. Миру (просп. Леніна), буд № 59 (990100612000130)
88	Домаш Валерія Михайлівна	3689102106	243 м. Запоріжжя, пр-т Соборний (Леніна), будинок № 147 (990100612000108)
89	Павленко Наталія Ігорівна	3598306009	243 м. Запоріжжя, пр-т Соборний (Леніна), будинок № 147 (990100612000108)
90	Міщенко Владислав Дмитрович	3375518137	246 м. Кривий Ріг, вул. Носієва, б. 29а (990100612000116)
91	Пономаренко Руслана Геннадіївна	3602610687	246 м. Кривий Ріг, вул. Носієва, б. 29а (990100612000116)
92	Бугко Вероніка Ігорівна	3351904562	249 Донецька обл., м. Краматорськ, вул. Мамонського, будинок № 1-М (990100612000131)
93	Зеліч Каріна Іванівна	3295211943	251 м. Запоріжжя, пр. Радніський, 13 (990100612000117)
94	Пудяк Валерія Олегівна	3602106747	251 м. Запоріжжя, пр. Радніський, 13 (990100612000117)
95	Савенко Аліна Василівна	3591704125	251 м. Запоріжжя, пр. Радніський, 13 (990100612000117)
96	Загородник Марія Сергіївна	3201801460	252 м. Маріуполь, просп. Миру (просп. Леніна), будинок № 149 (990100612000132)
97	Кіриченко Владислав Андрійович	3653500917	253 м. Дніпро, вул. Тлова 36 (990100612000119)
98	Клиб Аліна Миколаївна	3448314760	253 м. Дніпро, вул. Тлова 36 (990100612000119)
99	Дудка Олена Анатоліївна	3243510982	256 м. Кривий Ріг, вул. Лермонтова, будинок № 37 (990100612000133)
100	Османінова Каріна Вікторівна	3592600567	256 м. Кривий Ріг, вул. Лермонтова, будинок № 37 (990100612000133)
101	Самух Ірина Володимирівна	3615503102	256 м. Кривий Ріг, вул. Лермонтова, будинок № 37 (990100612000133)
102	Германов Володимир Вадимович	3623000452	259 м. Маріуполь, вул. Запорізьке шосе, 2 (990100612000136)
103	Тимченко Слена Русланівна	3491808965	259 м. Маріуполь, вул. Запорізьке шосе, 2 (990100612000136)
104	Калашнікова Юлія Вікторівна	3344309926	261 Запорізьке, Чарниці 74 (990100612000139)
105	Метлюшко Маріана Володимирівна	3270709968	261 Запорізьке, Чарниці 74 (990100612000139)
106	Ангельська Єлла Сергіївна	3553308608	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
107	Бордун Сергій Ігорович	3578506032	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
108	Довгал Анна Олександрівна	3473711824	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
109	Нірна Маргарета Романівна	3489506202	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
110	Степанішо Жанна Віталіївна	3462314800	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
111	Атросько Владислав Андрійович	3596501196	001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016); 001 м. Київ, вул. В. Кільцева, буд. № 4 (990100612000016)
112	Дроботко Ярослав Сергійович	3490311518	006 м.Львів, вул.Кільська 138 (990100613000037)

Гантарук О.В.  15



113	Котович Яна Вікторівна	3391311645	006 м. Прилуки, вул. Київська 138 (990100613000037)
114	Ганевич Вікторія Миколаївна	3571508869	007 м. Бровари, вул. Київська, 315/1 (990100613000021)
115	Недра Дарія Миколаївна	3604004647	007 м. Бровари, вул. Київська, 316/1 (990100613000021)
116	Порубченко Наталія Олександрівна	3540908703	007 м. Бровари, вул. Київська, 316/1 (990100613000021)
117	Ситко Альона Павлівна	3618704805	007 м. Бровари, вул. Київська, 316/1 (990100613000021)
118	Ткаченко Анна Володимирівна	3408130304	007 м. Бровари, вул. Київська, 315/1 (990100613000021)
119	Загородній Андрій Андрійович	3623721212	008 м. Борисполь, вул. Київський шлях, будинок № 2/6 (990100613000051)
120	Петухова Анастасія Олександрівна	3509506240	008 м. Борисполь, вул. Київський шлях, будинок № 2/6 (990100613000051)
121	Кравченко Анна Дмитрівна	3498213243	009 м. Ніжин, вул. Московська 12 (990100613000050)
122	Назаренко Юлія Юріївна	3286801723	009 м. Ніжин, вул. Московська 12 (990100613000050)
123	Серебець Ангеліна Миколаївна	3500612766	009 м. Ніжин, вул. Московська 12 (990100613000050)
124	Яренич Алла Володимирівна	3164503905	009 м. Ніжин, вул. Московська 12 (990100613000050)
125	Ленько Ольга Сергіївна	3262809949	010 м. Чернігів, вул. Примикова 10
126	Богомаз Ірина Ігорівна	3292511063	010 м. Чернігів, вул. Примикова 10 (990100613000038)
127	Гаркавенко Анна Григорівна	3241101248	010 м. Чернігів, вул. Примикова 10 (990100613000038)
128	Панаратова Тетяна Василівна	3353907729	010 м. Чернігів, вул. Примикова 10 (990100613000038)
129	Воронькова Наталя Іванівна	2885103663	011 м. Славутич, вул. Чернігівська 12 (990100613000051)
130	Зой Олександра Василівна	3009911606	011 м. Славутич, вул. Чернігівська 12 (990100613000051)
131	Кравченко Галина Леонідівна	2648318041	011 м. Славутич, вул. Чернігівська 12 (990100613000051)
132	Дюман Вікторія Анатоліївна	3564812565	014 м. Біла Церква, б-р Першого травня, будинок № 13-а (990100613000030)
133	Місяч Діана Сергіївна	3589209167	014 м. Біла Церква, б-р Першого травня, будинок № 13-а (990100613000030)
134	Мозочко Тетяна Юріївна	3543312344	014 м. Біла Церква, б-р Першого травня, будинок № 13-а (990100613000030)
135	Осідна Дар'я Андріївна	002480209	014 м. Черкаси, вул. Гоголя, будинок № 250 (990100612000051)
136	Пароміно Владислав Віталійович	3653010574	014 м. Черкаси, вул. Гоголя, будинок № 250 (990100612000051)
137	Шульга Владислав Сергійович	3505604613	014 м. Черкаси, вул. Гоголя, будинок № 250 (990100612000051)
138	Яковець Валентин Григорович	3547209113	014 м. Черкаси, вул. Гоголя, будинок № 250 (990100612000051)
139	П'ясецька Вікторія Ігорівна	3504805102	015 м. Біла Церква, вул. Митрофанова, 8 (990100613000007)
140	Полемська Євгенія Сергіївна	3617209568	015 м. Біла Церква, вул. Митрофанова, 8 (990100613000007)
141	Щербань Олександра Андріївна	3598610444	015 м. Біла Церква, вул. Митрофанова, 8 (990100613000007)
142	Лелека Юлія Віталіївна	3615501303	027 м. Київ, вул. Глибочицька, б. 44 Б (990100612000015)
143	Полонська Наталя Вячеславівна	3839503482	027 м. Київ, вул. Глибочицька, б. 44 Б (990100612000015)
144	Бригасюк Максим Святославович	3412509997	034 Київ пр-т Московський №23 (990100612000017)
145	Кравченко Вероніка Михайлівна	3623608369	034 Київ пр-т Московський №23 (990100612000017)
146	Розум'як Роман Олександрович	3041516276	034 Київ пр-т Московський №23 (990100612000017)
147	Борисюк Юлія Володимирівна	3586905348	035 м. Київ, вул. Визволення, будинок № 17 (990100612000045)
148	Бурляка Ірина Володимирівна	3615200525	035 м. Київ, вул. Визволення, будинок № 17 (990100612000045)
149	Дмитрієва Анастасія Валеріївна	3582207560	035 м. Київ, вул. Визволення, будинок № 17 (990100612000045)
150	Квицинідзе Владислав Миколайович	3607207453	036 м. Київ, вул. Демаристів, будинок № 3 (990100612000050)
151	Левченко Катерина Сергіївна	3440601668	036 м. Київ, вул. Демаристів, будинок № 3 (990100612000050)
152	Петрушенко Вікторія Олегівна	3457603127	036 м. Київ, вул. Демаристів, будинок № 3 (990100612000050)
153	Губарецько Олексій Юрійович	3417800775	045 м. Київ, вул. Ірпінська, буд. № 76 (990100612000003)
154	Людця Альона Петрівна	3602908007	045 м. Київ, вул. Ірпінська, буд. № 76 (990100612000003)
155	Давиденко Дмитро Анатолійович	3419104913	049 м. Київ, вул. Івашкевича, будинок № 6-8а (990100612000069)
156	Назаренко Ірина Олександрівна	3446603529	049 м. Київ, вул. Івашкевича, будинок № 6-8а (990100612000069)
157	Гулак Альона Олександрівна	3599612147	060 м. Київ, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 6г (990100612000070)
158	Торбанук Ілля Віталійович	3638307830	060 м. Київ, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 6г (990100612000070)
159	Арапін Сергій Олексійович	3470112611	076 м. Чернігів, пр. Миру, будинок № 49 (990100612000077)
160	Мартинюк Катерина Іванівна	3339501580	076 м. Чернігів, пр. Миру, будинок № 49 (990100612000077)
161	Шевченко Ольга Костянтинівна	3455409461	076 м. Чернігів, пр. Миру, будинок № 49 (990100612000077)
162	Штаба Аліна Сергіївна	3566301885	076 м. Чернігів, пр. Миру, будинок № 49 (990100612000077)
163	Александрова Ірина Валеріївна	3500703541	092 м. Київ, пр. Мавроєвського, будинок № 17 (990100612000071)
164	Швейцарський Едуард Олександрович	3341619173	092 м. Київ, пр. Мавроєвського, будинок № 17 (990100612000071)
165	Дядюра Марина Ігорівна	3490812162	095 м. Черкаси, вул. Шевченка, будинок № 145 (990100612000027)
166	Ткаченко Анна Андріївна	3546903882	095 м. Черкаси, вул. Шевченка, будинок № 145 (990100612000027)
167	Губина Ірина Юріївна	3615405083	127 м. Київ, вул. Горького, будинок № 176 (990100612000026)
168	Мельник Тарас Миколайович	3549400830	127 м. Київ, вул. Горького, будинок № 176 (990100612000026)
169	Рабій Євген Едуардович	3592003275	127 м. Київ, вул. Горького, будинок № 176 (990100612000026)
170	Савонінова Юлія Володимирівна	3513502008	127 м. Київ, вул. Горького, будинок № 176 (990100612000026)
171	Бабенко Владислава Олегівна	3655705922	134 Фестів, вул. Інтернаціональна, буд. № 6 (990100612000005)
172	Одрна Оксана Юріївна	3316306762	134 Фестів, вул. Інтернаціональна, буд. № 6 (990100612000005)
173	Іачур Ольга Валеріївна	3373416122	169 м. Умань вул. Шевченка, буд. 23-А (990100612000047)
174	Самболь Ярослав Вікторівна	3151819448	169 м. Умань вул. Шевченка, буд. 23-А (990100612000047)
175	Брошенко Яліна Володимирівна	3515509967	169 м. Умань вул. Шевченка, буд. 23-А (990100612000047)
176	Овцова Катерина Володимирівна	3636906503	229 м. Київ, пл. Ленінградська, 1а (990100612000056)
177	Пілюк Юлія Сергіївна	3594009423	229 м. Київ, пл. Ленінградська, 1а (990100612000056)
178	Брик Марина Сергіївна	3613010386	231 м. Київ, пл. Спортівна 1 а (990100612000093)
179	Гелевей Дарія Олегівна	3661307228	231 м. Київ, пл. Спортівна 1 а (990100612000093)
180	Мішайчик Людмила Станіславівна	3674606208	239 м. Київ, вул. С. Соснінко, буд. 17 (990100612000105)
181	Міщенко Ольга Сергіївна	3693061262	239 м. Київ, вул. С. Соснінко, буд. 17 (990100612000105)
182	Пивль Світлана Володимирівна	3140207900	239 м. Київ, вул. С. Соснінко, буд. 17 (990100612000105)
183	Иригінська Юлія Сергіївна	3483704858	244 вул. Берковецька, буд. 6 (ТРЦ Леаніа) (990100612000115)
184	Кобеліський Павло Олександрович	3549311174	244 вул. Берковецька, буд. 6 (ТРЦ Леаніа) (990100612000115)
185	Савчук Зоя Миколаївна	3619007805	244 вул. Берковецька, буд. 6 (ТРЦ Леаніа) (990100612000115)
186	Коваленко Тетяна Миколаївна	2759420422	254 м. Київ, вул. Здобуєвська 17 (990100612000125)
187	Бобик Вікторія Михаїлівна	3615907407	255 м. м. Ірпінь, вул. Шевченка 7 (990100612000123)

Григорук О.В.

188	Костюченко Андрей Юрьевич	3624509333	255 м. м Ірпінь, вул. Шевченка 7 (990100612000123)
189	Терещук Вікторія Сергіївна	3627911785	255 м. м Ірпінь, вул. Шевченка 7 (990100612000123)
190	Гайчана Діана Василівна	3630208542	258 м. Буча, вул. Жовтнева, будинок 66А (990100612000133)
191	Гром Олександра Миколаївна	3551512949	258 м. Буча, вул. Жовтнева, будинок 66А (990100612000135)
192	Ягоднико Ірина Василівна	3629700346	258 м. Буча, вул. Жовтнева, будинок 66А (990100612000135)
193	Обертюк Ростислав Віталійович	3542411439	264 м. Київ, вул. Гната Хоткевича, буд. 1 В (990100612000140)
194	Туровська Ілона Русланівна	3578201388	264 м. Київ, вул. Гната Хоткевича, буд. 1 В (990100612000140)
195	Ющенко Богдан Вікторович	3332111151	264 м. Київ, вул. Гната Хоткевича, буд. 1 В (990100612000140)
196	Вітомська Оксана Богданівна	3233704809	023 м. Львів, пр-т В. Чорновола, буд № 65 (990100612000055)
197	Коваль Анастасія-Христина Сергіївна	3564708127	023 м. Львів, пр-т В. Чорновола, буд № 65 (990100612000055)
198	Шопін Мар'яна Романівна	3555205848	023 м. Львів, пр-т В. Чорновола, буд № 65 (990100612000055)
199	Гаврилюк Марія Русланівна	3586205967	044 м. Рівне, вул. Сагайдачного, № 4 (990100612000064)
200	Добринська Ольга Василівна	3327512646	044 м. Рівне, вул. Сагайдачного, № 4 (990100612000064)
201	Назарук Тетяна Сергіївна	3256922466	044 м. Рівне, вул. Сагайдачного, № 4 (990100612000064)
202	Дуда Тетяна Русланівна	3334401708	056 м. Івано-Франківськ, вул. Новгородська, № 15а (990100612000067)
203	Стефанюк Павло Ярославович	3635100811	063 м. Львів, вул. Княгині Ольги, 106 (990100612000002)
204	Бурда Вікторія Романівна	3564301281	069 м. Івано-Франківськ, вул. Миколайчука, №2 (990100612000059)
205	Вичарик Лілія Анатоліївна	3531809420	069 м. Івано-Франківськ, вул. Миколайчука, №2 (990100612000059)
206	Джердич Анна Ярославівна	3395802767	069 м. Івано-Франківськ, вул. Миколайчука, №2 (990100612000059)
207	Надбайало Юлія Володимирівна	3336304486	069 м. Івано-Франківськ, вул. Миколайчука, №2 (990100612000059)
208	Ковальчук Лілія Віталіївна	3574608423	084 Рівне, вул. Гагаріна, будинок № 16 (990100612000020)
209	Мазан Надія Віталіївна	3625207548	084 Рівне, вул. Гагаріна, будинок № 16 (990100612000020)
210	Руда Ольга Вадимівна	3529015569	084 Рівне, вул. Гагаріна, будинок № 16 (990100612000020)
211	Глуцький Сергій Ігорович	3522514718	103 м. Коломиї, вул. І.Мазепа 81/2 (990100612000096)
212	Шелух Олександра Іванівна	3398800641	103 м. Коломиї, вул. І.Мазепа 81/2 (990100612000096)
213	Бойко Христина Василівна	3414408563	123 м. Львів, вул. Б.Хмельницького, будинок № 214
214	Чорна Лілія Василівна	3478103767	123 м. Львів, вул. Б.Хмельницького, будинок № 214 (990100612000039)
215	Ширба Оксана Василівна	3586607006	123 м. Львів, вул. Б.Хмельницького, будинок № 214 (990100612000039)
216	Вуй Марія Вікторівна	3530401143	130 Дрогобич, пл. Шевченка, 1 (990100612000018)
217	Бонімілова Єлизавета Олександрівна	3569007087	137 м. Чернівці, вул. Героїв Майдану № 71 (990100612000076)
218	Курочай Анастасія Андріївна	3653103785	137 м. Чернівці, вул. Героїв Майдану № 71 (990100612000076)
219	Голощук Катерина Олександрівна	3525908701	138 м. Луцьк, вул. Крамчука, № 23 (990100612000057)
220	Кістяк Тетяна Олександрівна	3198810840	138 м. Луцьк, вул. Крамчука, № 23 (990100612000057)
221	Проніжин Алєксандр Адамівич	3293102226	138 м. Луцьк, вул. Крамчука, № 23 (990100612000057)
222	Семелюк Оксана Василівна	3177906749	138 м. Луцьк, вул. Крамчука, № 23 (990100612000057)
223	Агапанюк Марія Володимирівна	3409811143	140 м. Тернопіль, вул. Перли, № 3 (990100612000058)
224	Перун Катерина Петрівна	3454409428	140 м. Тернопіль, вул. Перли, № 3 (990100612000058)
225	Томашук Світлана Володимирівна	3438306041	140 м. Тернопіль, вул. Перли, № 3 (990100612000058)
226	Тусанюк Оксана Миколаївна	3549008727	140 м. Тернопіль, вул. Перли, № 3 (990100612000058)
227	Діана Єлизавета Юріївна	3585510848	145 м. Львів, вул. Наукова, № 35 (990100612000065)
228	Гіна Христина Володимирівна	3567102862	145 м. Львів, вул. Наукова, № 35 (990100612000065)
229	Жарин Тетяна Володимирівна	3471410781	148 м. Рівне, вул. Київська № 10 (990100612000066)
230	Осіпчук Софія Петрівна	3622201268	148 м. Рівне, вул. Київська № 10 (990100612000066)
231	Луцук Марія Віталіївна	3564206623	148 м. Рівне, вул. Київська № 10 (990100612000066)
232	Грицько Уляна Ігорівна	3200903500	151 м. Стрий, вул. Успенська, 36а (990100612000019)
233	Струк Іванна Іванівна	3187605924	151 м. Стрий, вул. Успенська, 36а (990100612000019)
234	Монастир Людмила Володимирівна	3303300085	233 м. Мукачево, просп. Воз'єднання, 20 (990100612000095)
235	Ніколенко Наталія Миколаївна	2919007388	233 м. Мукачево, просп. Воз'єднання, 20 (990100612000095)
236	Фецишук Віта Іванівна	3119200140	233 м. Мукачево, просп. Воз'єднання, 20 (990100612000095)
237	Лозасюк Галина Михайлівна	3230201945	242 м. Тернопіль, вул. Текстильна, 28 (990100612000107)
238	Подолук Іванна Іванівна	3544902162	242 м. Тернопіль, вул. Текстильна, 28 (990100612000107)
239	Кішлюк Максим Миколайович	3546001073	243 Чернівці, вул. Хотинська (990100612000113)
240	Нагорня Марія Миколаївна	3658900403	243 Чернівці, вул. Хотинська (990100612000113)
241	Горбаль Катерина Павлівна	3388601786	245 м. Луцьк, пр-т Волі, 1 (990100612000106)
242	Устак Ольга Миколаївна	3594706901	245 м. Луцьк, пр-т Волі, 1 (990100612000106)
243	Касюк Діана Вікторівна	3609804040	257 м. Івано-Франківськ, вул. Мазепа Гетьмана, 168 А (990100612000134)
244	Павлович Марія Василівна	3676503624	257 м. Івано-Франківськ, вул. Мазепа Гетьмана, 168 А (990100612000134)
245	Звєрь Людмила Ігорівна	3563200982	263 Рівне, вул. Макарова 23 (990100612000138)
246	Сверіла Ірина Віталіївна	3279117008	263 Рівне, вул. Макарова 23 (990100612000138)
247	Бойко Наталія Василівна	3524815189	С265 м. Львів, вул. Кульпарківська, 226а (ТРК "Victoria Gardens") (990100612000142)
248	Сидко Наталія Володимирівна	2912014986	С265 м. Львів, вул. Кульпарківська, 226а (ТРК "Victoria Gardens") (990100612000142)
249	Гуцува Олександра Сергіївна	3549007220	003 м. Одеса, вул. Новоцетний ряд, будинок № 2 (990100612000083)
250	Колеснікова Ольга Геннадіївна	3638103362	003 м. Одеса, вул. Новоцетний ряд, будинок № 2 (990100612000083)
251	Москаленко Алла Володимирівна	3351814423	003 м. Одеса, вул. Новоцетний ряд, будинок № 2 (990100612000083)
252	Полкарпова Марія Леонідівна	3562513029	003 м. Одеса, вул. Новоцетний ряд, будинок № 2 (990100612000083)
253	Єрмолаєва Валентина Валеріївна	3510809967	008 м. Херсон, просп. Ушакова, будинок № 43 (990100612000043)
254	Кармаченко Тетяна Миколаївна	3095013922	008 м. Херсон, просп. Ушакова, будинок № 43 (990100612000043)
255	Пронько Ірина Петрівна Смільницька Наталія Володимирівна	3355604961	008 м. Херсон, просп. Ушакова, будинок № 43 (990100612000043)
256	Нагуроєва Варвара Валентинівна	3528411242	029 м. Одеса пр-т Ак. Глушко 17 (990100612000082)
257	Коломойцева Ангеліна Сергіївна	3572408723	029 м. Одеса пр-т Ак. Глушко 17 (990100612000082)
258	Мачюк Ольга Дмитрівна	3653902668	029 м. Одеса пр-т Ак. Глушко 17 (990100612000082)
259	Мерулова Світлана Олександрівна	3596306505	029 м. Одеса пр-т Ак. Глушко 17 (990100612000082)
260	Бабач Вікторія Михайлівна	3567306468	042 м. Одеса, вул. Погребельницька, будинок № 88 (990100612000046)

Гарбарук О.В.

262	Мадан Анастасія Олегівна	3652404542	042 м. Одеса, вул. Понтекорвова, будинок № 88 (990100613000046)
263	Білокоз Андрій Володимирович	3158612057	045 м. Миколаїв, пр-т Миру, будинок № 1/1 (990100613000028)
264	Гришка Олена Петрівна	3443715387	045 м. Миколаїв, пр-т Миру, будинок № 1/1 (990100613000028)
265	Смилга Анна Костянтинівна	2988317381	045 м. Миколаїв, пр-т Миру, будинок № 1/1 (990100613000028)
266	Тислен Наталя Єгорівна	2641822043	045 м. Миколаїв, пр-т Миру, будинок № 1/1 (990100613000028)
267	Щуїна Світлана Геннадіївна	3441110644	045 м. Миколаїв, пр-т Миру, будинок № 1/1 (990100613000028)
268	Альошечкіна Тетяна Олександрівна	3617006641	048 м. Нова Каховка, вул. Паризької комуні, будинок № 55 (990100613000055)
269	Попов Ігор Миколайович	3652807257	048 м. Нова Каховка, вул. Паризької комуні, будинок № 55 (990100613000055)
270	Пригада Катерина Дмитрівна	3670507948	048 м. Нова Каховка, вул. Паризької комуні, будинок № 55 (990100613000055)
271	Юдіна Олена Миколаївна	3463807106	048 м. Нова Каховка, вул. Паризької комуні, будинок № 55 (990100613000055)
272	Леленко Ольга Петрівна	3302411780	109 м. Херсон, вул. 200-річчя Херсона, будинок № 30 (990100612000100)
273	Самойлова Юлія Федорівна	3156711225	109 м. Херсон, вул. 200-річчя Херсона, будинок № 30 (990100612000100)
274	Сомирко Вікторія Вікторівна	3216800306	109 м. Херсон, вул. 200-річчя Херсона, будинок № 30 (990100612000100)
275	Азімович Альона Володимирівна	3158718080	110 м. Миколаїв, вул. Леніна, № 53 (990100612000022)
276	Кольцова Катерина Валеріївна	3383712789	110 м. Миколаїв, вул. Леніна, № 53 (990100612000022)
277	Кушарова Катерина Романівна	3619904421	110 м. Миколаїв, вул. Леніна, № 53 (990100612000022)
278	Морозинська Анастасія Михайлівна	3427611320	110 м. Миколаїв, вул. Леніна, № 53 (990100612000022)
279	Кариба Анастасія Сергіївна	3395612707	116 м. Ірпінград, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 226 (990100612000094)
280	Удот Владислава Анатоліївна	3527311205	116 м. Ірпінград, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 226 (990100612000094)
281	Біляньська Ольга Юріївна	3474806780	126 м. Одеса, вул. Дніпропетровська дорога, будинок № 93а (990100612000085)
282	Чиналу Світлана Миколаївна	3270314203	126 м. Одеса, вул. Дніпропетровська дорога, будинок № 93а (990100612000085)
283	Велегурська Каріна Іванівна	3487109620	129 м. Белгород-Дністровський, вул. Ізмаїльська, будинок № 60 (990100612000097)
284	Дечев Олена Миколаївна	3000304589	129 м. Белгород-Дністровський, вул. Ізмаїльська, будинок № 60 (990100612000097)
285	Золотова Олена Геннадіївна	3137812667	129 м. Белгород-Дністровський, вул. Ізмаїльська, будинок № 60 (990100612000097)
286	Жук Тамара Валентинівна	3084623422	152 м. Новоросія, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 103 (990100612000098)
287	Олійник Анастасія Віталіївна	3361509921	152 м. Новоросія, вул. 50-річчя Жовтня, будинок № 103 (990100612000098)
288	Крижид Наталія Андріївна	3323217801	157 м. Ізмаїл, вул. Пушкіна, 41/Болградська, 72 (990100612000084)
289	Осіма Аліна Василівна	3408410445	157 м. Ізмаїл, вул. Пушкіна, 41/Болградська, 72 (990100612000084)
290	Рибалка Тетяна Ігорівна	3475410400	157 м. Ізмаїл, вул. Пушкіна, 41/Болградська, 72 (990100612000084)
291	Солодовик Анна Павлівна	3532408342	157 м. Ізмаїл, вул. Пушкіна, 41/Болградська, 72 (990100612000084)
292	Безсонна Наталія Михайлівна	3067209645	158 м. Херсон, вул. Николаївське шосе, будинок № 15 (990100612000099)
293	Лиско Христина Вікторівна	3616206387	158 м. Херсон, вул. Николаївське шосе, будинок № 15 (990100612000099)
294	Кита Олена Анатоліївна	2993715628	158 м. Херсон, вул. Николаївське шосе, будинок № 15 (990100612000099)
295	Солодова Ірина Миколаївна	3263009328	227 м. Ірпінград, вул. Велика Перспективна 53 (990100612000048)
296	Тиченко Анастасія Андріївна	3404205266	227 м. Ірпінград, вул. Велика Перспективна 53 (990100612000048)
297	Шемельова Катерина Валеріївна	3167608926	227 м. Ірпінград, вул. Велика Перспективна 53 (990100612000048)
298	Кравченко Анастасія Геннадіївна	3591608163	257 м. Олександрія, пл. Леніна, 2 (990100612000104)
299	Фещенко Катерина Олександрівна	3157905687	257 м. Олександрія, пл. Леніна, 2 (990100612000104)
300	Бурні Аліна Геннадіївна	3459707327	С262 м. Кропивницький, вул. Юрій Коваленко б. 2а (990100612000141)
301	Каточенко Марія Сергіївна	3583411344	С262 м. Кропивницький, вул. Юрій Коваленко б. 2а (990100612000141)
302	Черня Маріна Юріївна	3560411367	С262 м. Кропивницький, вул. Юрій Коваленко б. 2а (990100612000141)
303	Кисенко Анастасія Дмитрівна	3578404925	018 м. Харків, вул. Героїв Праці, будинок № 7 (990100613000043)
304	Коваленко Руслана Олегівна	3606105962	018 м. Харків, вул. Героїв Праці, будинок № 7 (990100613000043)
305	Сомкіна Олександра Євгенівна	3579002264	018 м. Харків, вул. Героїв Праці, будинок № 7 (990100613000043)
306	Дран Любов Володимирівна	3519006566	019 м. Харків, вул. Вернадського, будинок № 12 (990100613000042)
307	Іваненко Ольга Сергіївна	3428805582	019 м. Харків, вул. Вернадського, будинок № 12 (990100613000042)
308	Юркіна Христина Юріївна	3449512500	019 м. Харків, вул. Вернадського, будинок № 12 (990100613000042)
309	Мірошнін Олександр Леонідович	3470906072	021 м. Суми, вул. Кооперативна 1 (990100613000016)
310	Подгоза Євгенія Юріївна	3515812526	021 м. Суми, вул. Кооперативна 1 (990100613000016)
311	Шуваро Маріна Олександрівна	3513411963	022 м. Суми, пр-т Лушчи, будинок № 4/1 (990100613000032)
312	Веклич Маргарита Юріївна	3376808042	023 м. Полтава, вул. Зиньківська б/1А (990100613000023)
313	Мінашова Катерина Сергіївна	3253110727	023 м. Полтава, вул. Зиньківська б/1А (990100613000023)
314	Салінін Каріна Геннадіївна	3545207909	023 м. Полтава, вул. Зиньківська б/1А (990100613000023)
315	Середь Юлія Ігорівна	3437810861	023 м. Полтава, вул. Зиньківська б/1А (990100613000023)
316	Христюк Лілія Вікторівна	3570705708	023 м. Полтава, вул. Зиньківська б/1А (990100613000023)
317	Антоненко Маріна Василівна	3465102007	025 м. Полтава, вул. Шевченка, будинок № 31 (990100613000029)
318	Вікало Валерія Андріївна	3275212962	025 м. Полтава, вул. Шевченка, будинок № 31 (990100613000029)
319	Мудрак Анна Геннадіївна	3517600300	025 м. Полтава, вул. Шевченка, будинок № 31 (990100613000029)
320	Сухомлин Оксана Вячеславівна	3537710242	025 м. Полтава, вул. Шевченка, будинок № 31 (990100613000029)
321	Федина Тетяна Михайлівна	3120220166	025 м. Полтава, вул. Шевченка, будинок № 31 (990100613000029)
322	Волкова Каріна Василівна	3545703209	048 м. Суми, вул. Харківська, будинок № 1 (990100612000074)
323	Литвиненко Софія Володимирівна	3489504964	048 м. Суми, вул. Харківська, будинок № 1 (990100612000074)
324	Лушаненко Юлія Михайлівна	3441613869	048 м. Суми, вул. Харківська, будинок № 1 (990100612000074)
325	Харченко Тетяна Володимирівна	3543704165	048 м. Суми, вул. Харківська, будинок № 1 (990100612000074)
326	Губарева Катерина Миколаївна	3292102668	063 Харків, вул. Коцарська, буд. 2/4 (990100612000091)
327	Павлов Анастасія Олександрівна	3606204909	063 Харків, вул. Коцарська, буд. 2/4 (990100612000091)
328	Прохоренко Юлія Вікторівна	3147803562	063 Харків, вул. Коцарська, буд. 2/4 (990100612000091)
329	Муштафіна Каріна Рінатівна	3582603627	071 м. Харків пл. Замоснівля України(пл.Поствання ),7/8 (990100612000092)
330	Перелечіна Олександр Андрійович	3509502865	071 м. Харків пл. Замоснівля України(пл.Поствання ),7/8 (990100612000092)
331	Попрасей Катерина Олександрівна	3492602548	071 м. Харків пл. Замоснівля України(пл.Поствання ),7/8 (990100612000092)
332	Мальченко Аліна Павлівна	3632500208	128 м. Циркуни, вул. Кутузьська, б 196 (990100612000090)
333	Руденко Аліна Сергіївна	3277019006	128 м. Циркуни, вул. Кутузьська, б 196 (990100612000090)
334	Салого Юрій Миколайович	3544203617	128 м. Циркуни, вул. Кутузьська, б 196 (990100612000090)
335	Михова Катерина Сергіївна	3661202323	142 Харків, пр.Московський, буд.199 (990100612000088)

Гарбарук О.В.

336	Мешкова Александра Александрівна	3551904443	142 Харків, пр.Московський, буд.199 (990100612000088)
337	Тупалова Людмила Андріївна	3511902661	142 Харків, пр.Московський, буд.199 (990100612000088)
338	Анушова Олена Геннадівна	3546501364	143 м. Харків, 23 августа, буд.43 (990100612000087)
339	Гупчик Ілля Олександрович	3472407619	143 м. Харків, 23 августа, буд.43 (990100612000087)
340	Шейко Анастасія Олегівна	3550611208	143 м. Харків, 23 августа, буд.43 (990100612000087)
341	Жада Віра Михайлівна	3326512086	232 м. Миргород, вул. Гоголя, 6, № 147 (990100612000101)
342	Киринчик Вікторія Миколаївна	3461007427	232 м. Миргород, вул. Гоголя, 6, № 147 (990100612000101)
343	Янко Тетяна Анатоліївна	3135615625	232 м. Миргород, вул. Гоголя, 6, № 147 (990100612000101)
344	Корнієнко Анастасія Богданівна	3393613347	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)
345	Нечай Мирослава Вталіївна	3366308002	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)
346	Нікітчук Марина Олегівна	3509004608	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)
347	Савельєва Ана Миколаївна	3516411648	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)
348	Сренко Ірина Сергіївна	2945805186	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)
349	Черномка Катерина Александрівна	3338309383	250 м.Кременчук, вул.О.Халамєнко, буд.7 (990100612000118)

1) немає судимості, яка не погашена та не знята в установленому законодавством порядку, за злочини, передбачені статтями розділами VI, VII, XVII Особливої частини Кримінального кодексу України;

2) немає порушення (невиконання або невалжного виконання) зобов'язання фінансового характеру, сума якого перевищує 50 тисяч гривень (або еквівалент цієї суми в іноземній валюті), а строк порушення перевищує 30 календарних днів щодо будь-якого банку або іншої юридичної чи фізичної особи протягом останніх трьох років;

3) належно виконуються обов'язки як платника податків і зборів;

4) немає протягом останніх 24 календарних місяців випадків притягнення кредитного посередника до відповідальності за порушення вимог законів України "Про споживче кредитування" і "Про захист прав споживачів" та/або випадків ухвалення судових рішень щодо порушення кредитним посередником прав споживачів;

5) не позбавлено права займатися певною діяльністю згідно з вироком суду, що триває; -

6) не було звільнення за статтями 40 (пункти 7, 8 частини першої цієї статті), 41 (крім пунктів 4, 5 частини першої цієї статті) Кодексу законів про працю України (протягом останніх п'яти років);

7) не було адміністративного стягнення за порушення вимог банківського законодавства України, законодавства України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (застосовується протягом одного року з дня настання такої події);

8) не було факту перебування кредитного посередника в стадії ліквідації (припинення діяльності) або факту порушення проти нього справи про банкрутство.

На момент заповнення даного документу усі вище перелічені працівники та керівник Кредитного посередника пройшли навчання, яке включало ознайомлення, зокрема із:

- 1) законодавством, що регулює відносини у сфері споживчого кредитування;
- 2) порядку формування та передачі кредитних справ;
- 3) способами організації роботи кредитного посередника із АТ «КБ «ГЛОБУС» та клієнтом;
- 4) законодавством про захист персональних даних.

Кредитний посередник зобов'язується невідкладно, але не пізніше ніж протягом 3 (трьох) робочих днів повідомити Банк про усі факти та/або події, які будуть мати місце в майбутньому, впродовж співпраці між нашими компаніями, та впливатимуть або іншим чином стосуватимуться цього запевнення.

Кредитний посередник зобов'язується невідкладно, але не пізніше ніж протягом 3 (трьох) робочих днів надсилати Банку оновлене запевнення у випадку нових працівників котрі будуть залучені до процесу обслуговування клієнтів.

Крім того, керівник (особа, яка виконує його обов'язки) юридичної особи, яка є кредитним посередником, відповідає таким вимогам:

- 1) належить до резидентів України відповідно до Податкового кодексу України;
- 2) має достатній рівень знань у сфері споживчого кредитування;
- 3) має повну цивільну дієздатність;
- 4) має бездоганну ділову репутацію.

Кредитний посередник є зобов'язаний здійснювати контроль за дотриманням його працівниками, які здійснюють обслуговування споживачів, вимог, установлених чинним Законодавством щодо кредитних посередників.

Директор



(назва юридичної особи)  
(підпис)

Гарбарук О.В. 