

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра банківської справи

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Формування кредитної пропозиції для клієнта

Студента 2 курсу 8м групи
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»
спеціалізації «Фінансове брокерство»

Мусієнка Дениса
Олеговича

Науковий керівник
канд. екон. наук

Гербич Людмила
Анатоліївна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук

Гербич Людмила
Анатоліївна

Київ – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА	15
2.1 Діагностика кредитної діяльності та умов надання кредитів фінансовими установами України	15
2.2 Обґрунтування кредитної пропозиції для клієнта за умовами кредитування фінансовими установами України	24
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА	30
3.1 Зарубіжний досвід формування кредитної пропозиції для клієнта	30
3.2 Шляхи удосконалення брокерської діяльності щодо формування кредитної пропозиції для клієнта	38
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному економічному житті України спостерігається стійка тенденція зростання ролі фінансових установ. Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку кредитної справи. У зв'язку з цим гостро постала проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитування, розуміння їхнього змісту, природи і сутності, розроблення ефективних схем і технологій кредитного процесу та їх використання на практиці. Базу для всього процесу кредитування, його об'єктивні параметри та особливості створює і визначає кредитна політика комерційного банку. Актуальність дослідження кредитної політики банків, як особливого об'єкта, підтверджується сучасними тенденціями розвитку економіки країни.

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 дослідження теоретико-методичних засад діяльності фінансових брокерів щодо формування кредитної пропозиції для клієнтів та розробка заходів щодо удосконалення такої діяльності.

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

- провести огляд літературних джерел та обґрунтувати необхідність формування кредитної пропозиції;
- провести діагностику кредитної діяльності та умов надання кредитів фінансовими установами України;
- здійснити обґрунтування кредитної пропозиції для клієнта за умовами кредитування фінансовими установами України;
- розробити рекомендації щодо підвищення рівня фінансової прозорості кредитної діяльності банків України.
- проаналізувати зарубіжний досвід формування кредитної пропозиції для клієнта.
- розробити шляхи удосконалення брокерської діяльності щодо формування кредитної пропозиції для клієнта.

Об'єкт дослідження процес діяльності фінансових брокерів щодо формування кредитної пропозиції для клієнта.

Предмет дослідження теоретичні та практичні аспекти формування кредитної пропозиції для клієнта.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані результати можуть бути використані Національним банком України при внесенні змін та доповнень до № 2664-III Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. Практичні рекомендації стосовно форматів представлення кількісної та якісної інформації про кредитну діяльність можуть бути корисними для банків при формуванні ними власних сайтів.

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

Публікації та оприлюднення результатів дослідження. Окремі результати дослідження знайшли відображення у науковій статті Мусієнко Д.О. Порівняння кредитних пропозицій банків та мікрофінансових установ для клієнтів-фізичних осіб. *Бізнес процеси у кредитно-фінансових установах*: Зб. наук. ст. студ. денної та заочної форми навчання / відп. ред. Н.П. Шульга. – Київ: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2020. 426с.

Обсяг та структура роботи. Робота складається з 3 розділів, вступу, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи складає 63 сторінок. В роботі представлено 12 таблиць, 4 рисунків, 2 додатків та використано 55 наукових джерел.

РОЗДІЛ ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА

Економічною наукою категорія кредиту переважно розглядається як довіра однієї особи до іншої, на підставі якої у позику надається певна вартість у грошовій або товарній формі на тимчасове користування за відповідну плату. Таке тлумачення поняття кредиту витікає з походження даного терміну від латинського «creditum», що в перекладі означає «вірю», «довіряю». Це визначення містить найбільш загальні характеристики, що розкривають зміст кредиту. При визначенні цієї економічної категорії необхідно акцентувати увагу на таких основних ознаках:

- кредит необхідно розглядати як специфічний тип економічних відносин, що ґрунтується на довірі;
- економічною основою кредиту є мобілізація й нагромадження тимчасово вільних коштів і формування з них позичкового капіталу;
- кредит є актом передачі кредитором певної суми капіталу у тимчасове користування позичальнику на умовах повернення та власності.

Найпростішою формою кредитних відносин, що зародилися на перших етапах становлення і розвитку товарного виробництва та обміну, був лихварський кредит, який надавався дрібним виробникам з виплатою високих позичкових відсотків, що часто призводило до повного розорення позичальників. Для зазначеної форми відносин характерним є те, що позичальниками виступали дрібні виробники (селяни, ремісники), рабовласники та феодали, кредиторами – купці, монастирі, церква. Позичальники переважно звертались за кредитом для нагальних споживчих потреб або оплати боргів. Окрім лихварського, товаровиробники надавали один одному кредити при купівлі-продажу товарів. Якщо покупець був тимчасово неспроможний здійснити покупку за рахунок власних коштів, а продавець був зацікавлений в реалізації свого товару, то продаж товару міг

відбутися у кредит (з відстрочкою платежу) під відповідні боргові зобов'язання та гарантії. Таким чином, товарообмін є тим ґрунтом, де виникають відносини з приводу кредиту. Формування різнобічних і сталих мінових відносин між контрагентами товарообміну при активному обслуговуванні їх банками призводить до посилення взаємної залежності і довіри між суб'єктами ринку. Тому продаж товарів дедалі частіше здійснюється в кредит. У даному випадку необхідність кредиту витікає із функції грошей засобу платежу. Коли в процесі товарообміну відбувається відрив моменту відчуження товару від одержання грошового еквівалента, тобто відносно відокремлення грошової форми вартості від товарної форми, то це і спонукає до виникнення кредитних відносин.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III фінансовим кредитом є засоби, надані в позику юридичній чи фізичній особі на визначений строк та під відсотки [4]. Надання кредитів згідно зі п.п.б п.1 ст.4 вищезазначеного Закону є фінансовою послугою, яку, в свою чергу, можуть надавати лише фінансові установи. В окремих, передбачених законодавством випадках, суб'єктом, що має право надавати фінансові кредити, може бути фізична особа - підприємець.

Фінансова установа – це юридична особа, яка відповідно до законодавства надає одну або декілька фінансових послуг і внесена у відповідний реєстр в порядку, встановленому законом (пп.1 п.1 ст.1 Закону № 2664-III) [5]. До складу фінансових установ відносять: банки, кредитні союзи, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг. Національний банк України та Кабінет Міністрів України встановлює, регулює та контролює правила надання фінансових кредитів.

Основним документом, що регулює порядок надання, використання та погашення кредитів є Положення «Про кредитування», затверджене

постановою Правління НБУ від 28.09.1995 р. № 246, зі змінами та доповненнями [6]. Також законодавчими актами, які регулюють процес надання фінансових послуг як банками, так і небанківськими установами, є:

- Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III;
- Закон України «Про заставу» від 02. 10.1992 р. № 2654- XII[7];
- Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 р. № 784- XIV[8];
- Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664 – III[9];
- положення НБУ «Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат від кредитних операцій банків» , затверджене постановою Правління НБУ 06.07.2000 р. № 279[10];
- постанова КМУ та НБУ «Про Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмивання грошей (FATF)» від 28.08.2002 р. № 1124[11];
- положення Закону України «Про попередження і протидію легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом» від 28.11.2002 р. № 249 – IV, зі змінами і доповненнями[12].

Відповідно до п.2 розділу II Положення № 246 фізичні та юридичні особи можуть використовувати наступні форми кредиту: банківський; комерційний; іпотечний; лізинговий; консорціумний; бланковий; споживчий та інші.

В процесі діяльності, пов'язаної з кредитуванням, банк ризикує не лише власними грошовими засобами, а й залученими коштами. Тому держава встановлює особливі правила щодо здійснення кредитної діяльності банків.

Банківський кредит є основною формою кредиту, за яким банк на підставі ліцензії надає кошти у тимчасове користування позичальнику шляхом здійснення банківських кредитних операцій на умовах, передбачених законодавством та кредитним договором. Різновид кредит на сьогоднішній

день дуже великий, в табл 1.1 можна побачити різновидність кредитів за ознаками.

Таблиця 1.1

Класифікація кредитів [13]

Ознаки	Різновиди
за строками використання	-Довгострокові – понад 3 роки -Середньострокові – від 1 до 3 років -Короткострокові – до 1 року.
за забезпеченням	-Забезпечені заставою -Забезпечені гарантіями -Під поруку -Бланкові
за ступенем ризику	-стандартні кредити, -кредити з підвищеним ризиком;
за методами надання	-в разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії, -гарантійні (з обумовленою датою надання; відповідно до потреби);
за строками погашення	-одночасно, -в розстрочку, -достроково (за вимогою кредитора чи заявою позикодавця), -з регресією платежу, по закінченню обумовленого періоду.

Окрім банківських кредитів, також розрізняють такі види кредитів:

- Державні – кредитування підприємств з державного бюджету або запозичення коштів державою за допомогою емісії грошей, випуску облігацій державної позики. Різновиди державних кредитів показано в табл 1.2
- Міжнародні – фінансування країни або її суб'єктів іншими країнами під державні гарантії повернення з виплатою відсотків.

Види кредитів за способом кредитування:

- Товарні – надаються виробником або продавцем у вигляді товарів під боргові зобов'язання, з відстроченням платежу до певного строку й виплатою заборгованості з відсотками. Товарні кредити допомагають пришвидшити реалізацію продукції та грошовий обіг.
- Комерційні – надання фінансовою установою коштів в борг під відсотки з метою отримання прибутку. Кошти надаються з цільовим призначенням для сплати вартості товарів чи послуг або на будь-які цілі.

Кредит надається на умовах поетапного повернення боргу й сплати відсотків за користування грошима згідно з встановленим угодою графіком або в певний строк.

Таблиця 1.2

Види державних кредитів [13]

Назва	Вид
В залежності від місця отримання	Внутрішні – залучені на території країни
	Зовнішні – надані зовнішніми кредиторами (МВФ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку)
В залежності від виду позичальника	Централізовані – отримує уряд, вповноважені державні органи
	Децентралізовані – отримують місцеві органи влади
В залежності від способу оформлення	Облігаційні – з випуском облігацій для розміщення
	Безоблігаційні – розміщуються під забезпечення або кошти видаються з державної скарбниці
За видом дохідності	Відсоткові – з зафіксованою у відсотках дохідністю
	Безвідсоткові – державні цінні папери реалізуються за ціною, нижчою від собівартості
	Виграшні – державні цінні папери беруть участь у розіграшу для виграшного погашення

Ще одним різновидом кредиту є **Споживчий** – грошова позика для потреб окремого домогосподарства, зазвичай має цільове призначення, видається для конкретних видів споживання: кредит на житло, автокредит, розстрочка на придбання побутових товарів. Можуть бути забезпеченими (іпотечні, ломбардні) або незабезпеченими (експрескредит, мікрокредит, кредит готівкою), довгостроковими або короткостроковими. Різновиди споживчого кредиту можна спостерігати в *додатку А*, різновиди готівкового кредиту можна побачити в табл 1.3

Різновиди готівкових споживчих кредитів [13]

Вид грошового кредиту	На які цілі видається
Інвестиційний кредит	Домогосподарствам на будівництво або ремонт
На розвиток приватного господарства	На придбання техніки, кормів, худоби, матеріалів, тощо.
На побутові товари	На авто, побутову техніку, меблі для дому
На оплату будь-яких товарів чи послуг	Для особистих потреб без необхідності їх вказувати
Ломбардні позики	На особисті потреби під заставу цінного майна
Кредитні картки	Особиста кредитна лінія для кредитування споживчих потреб

В Україні споживчі кредити для фізичних осіб надають банки, небанківські мікрофінансові компанії, кредитні спілки та ломбарди. Відносини кредитних компаній і споживачів регулює Закон України “Про споживче кредитування”[21].

З великою кількістю видів кредитів, кількість установ які їх надають теж збільшується, як і спектр їх послуг що зображено на рис. 1.1.

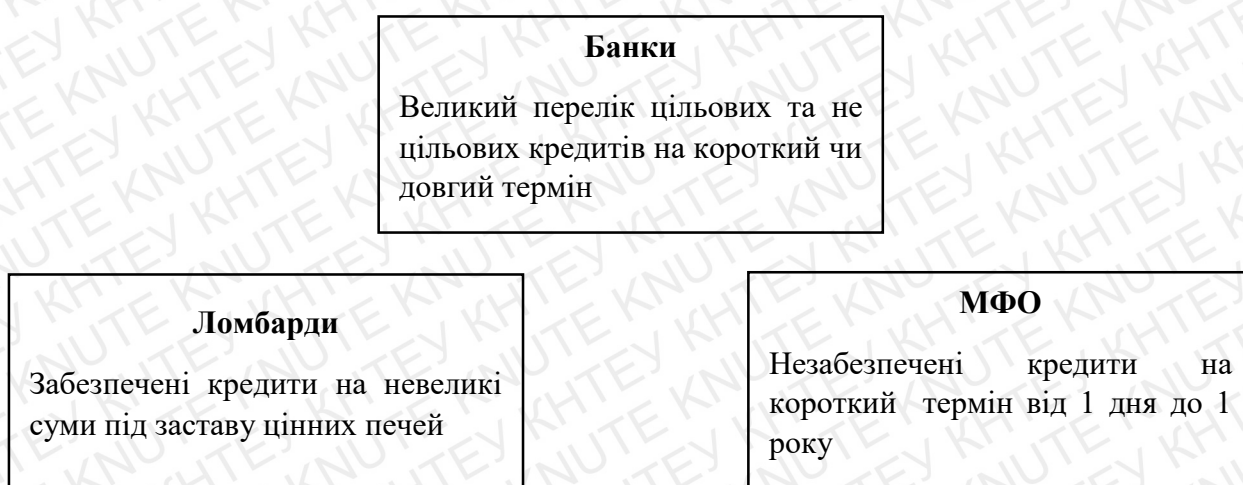


Рис. 1.1 Установи які надають споживчі кредити [13]

Головною метою кредитора є отримувати прибуток від позичальника через відсотки та комісії, як оплату за користування грошима. Якщо боржник не виконує свої зобов’язання – кредитор втрачає прибуток. Тому будь-яка

кредитна угода передбачає процентну ставку, комісії, гарантії повернення грошей й санкції за порушення правил.

В процесі розвитку кредитних відносин все більше зростає роль брокерської діяльності на кредитному ринку.

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 кредитора або від свого імені в інтересах кредитора.[14]. 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 кредитора і виконує частину його обов'язків за договором про споживчий кредит. Кредитний агент діє на підставі договору доручення із кредитором.

Кредитний брокер - це юридична особа або фізична особа - підприємець, яка від свого імені в інтересах кредитора здійснює за винагороду посередницьку діяльність у сфері споживчого кредитування. Кредитний брокер несе перед кредитором відповідальність за повноту і достовірність даних, зібраних ним про споживача[14].

Постановою НБУ №50 від 08.06.2017р. 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. 1.2).

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.

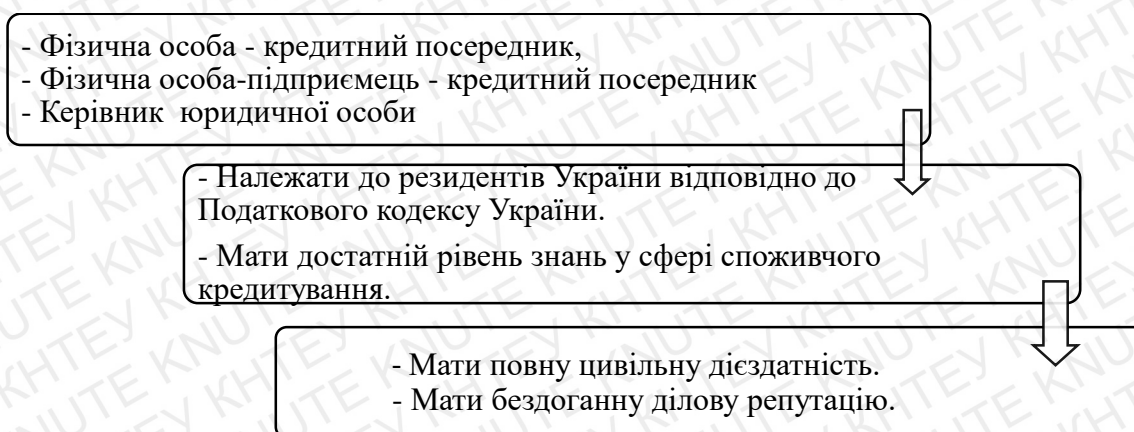


Рис. 1.1 Вимоги до кредитних посередників [10].

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 (рис 1.3)

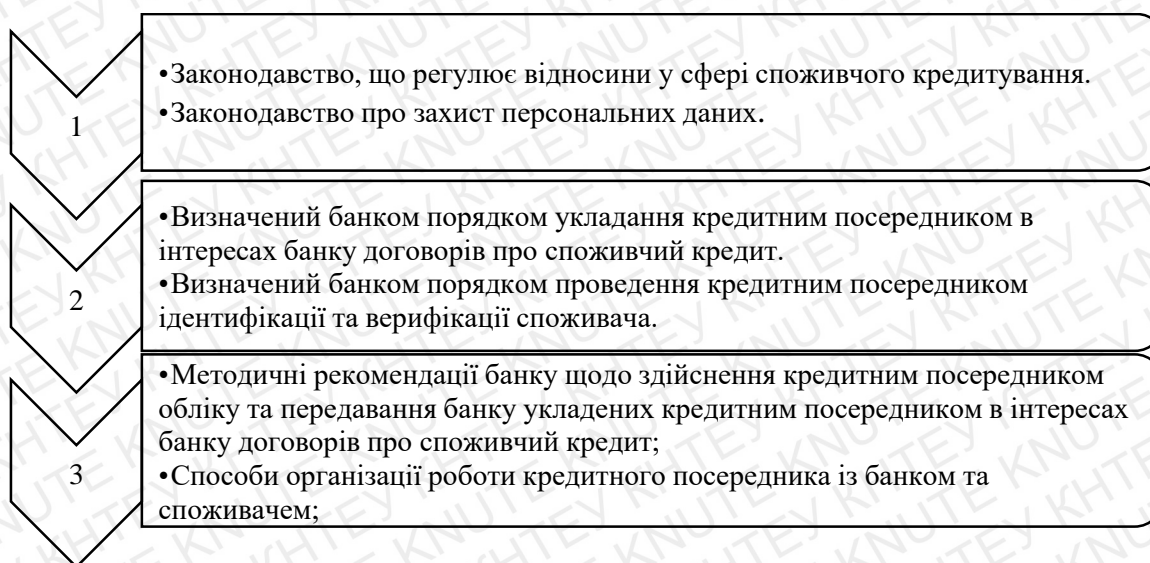


Рис. 1.3 Напрямки навчання кредитних брокерів з питань споживчого кредитування.[10].

Також важливо розглянути функції (послуги), що покладені на кредитного брокера перед потенційним позичальником, та наведені на (рис 1.4).

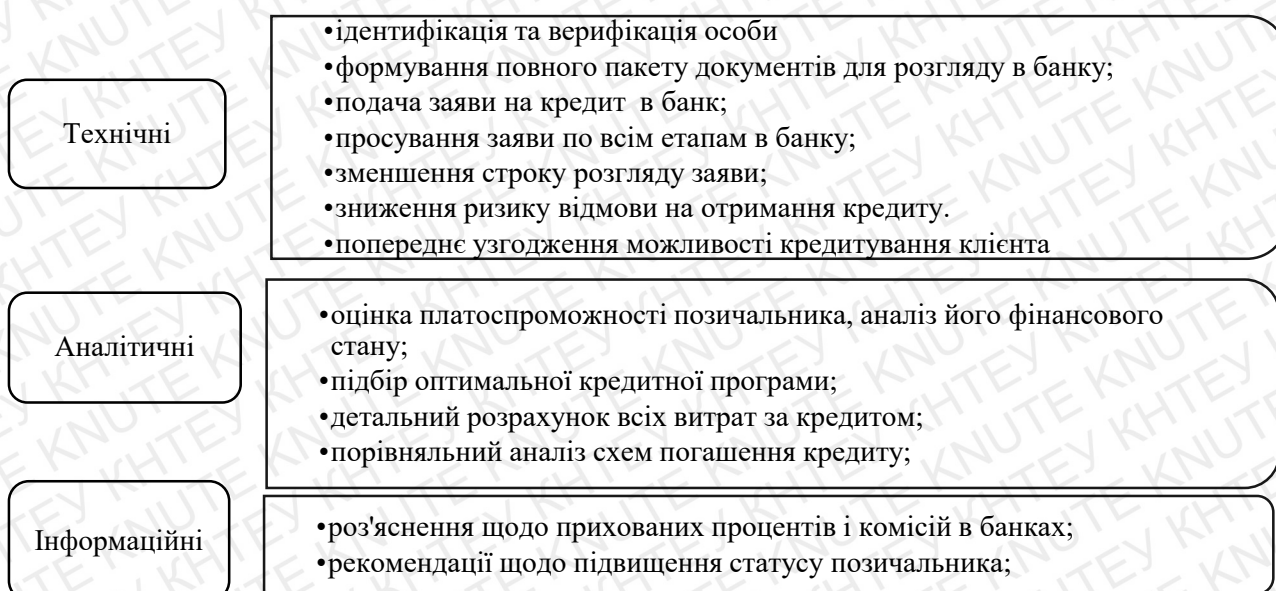


Рис. 1.4 Функції (послуги), що покладені на кредитного брокера перед позичальником[11]

Далі розглянемо механізм надання послуг кредитним брокером, що схематично зображений на (рис. 1.5) Детальна структура та опис бізнес процесу наведений в додатку Б.



Рис. 1.4 Схема надання послуг кредитного брокера[12]

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

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА

2.1 Діагностика кредитної діяльності та умов надання кредитів фінансовими установами України

Фінансово-економічна нестабільність, в умовах якої перебуває економіка України, призвела до значних потрясінь в банківській системі та зведення до мінімуму банківського кредитування. Це пов'язано в першу чергу з тим, що банки не можуть компенсувати власні витрати на кредитування за рахунок одержаних доходів, у зв'язку зі зниженням довіри населення до банківської системи, нестабільністю законодавчої бази, проведенням антитерористичної операції на сході України, також через світову пандемію COVID-19 яка змусила ввести карантин на території країни та багатьма іншими проблемами.

За результатами на 1 жовтня 2020 року активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів, збільшилися на 29,69% (або на 391052 млн. грн.) у порівнянні із показниками початку 2015 року (рис 2.1). Кредитний портфель банків України має зростаючу тенденцію [14].

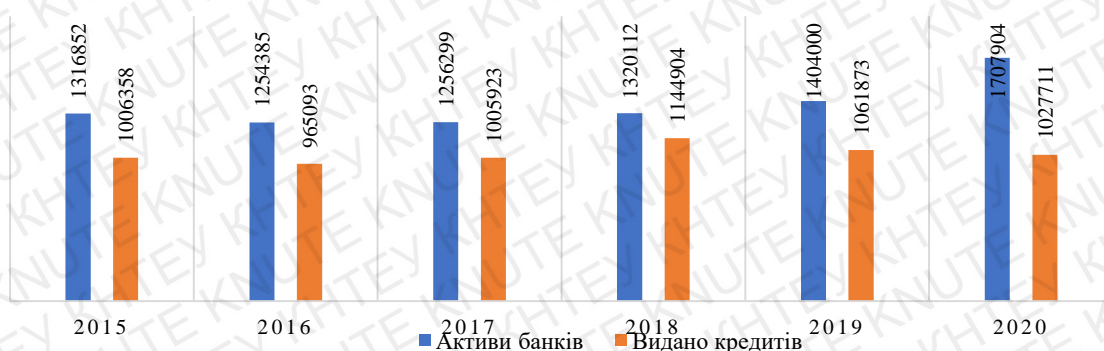


Рис 2.1 Абсолютні показники кредитної діяльності банків за 2015-2020 роки, млн. грн. [13]

Відносними показниками кредитної діяльності банків на макрорівні є рентабельність активів та капіталу, норматив адекватності капіталу (H2) та чиста процентна маржа. Результати розрахунку наведені в табл 2.1

Відносні показники кредитної діяльності банків на початок 2015-2020 років [14]

Показники станом на	Рентабельність активів банків України (ROA), %	Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	Адекватність капіталу банків України (H2), %
01.01.2015	-4,07	-30,46	12,74
01.01.2016	-5,46	-51,91	13,07
01.01.2017	-12,60	-116,74	12,69
01.01.2018	-1,94	-15,96	16,18
01.01.2019	1,65	10,73	17,49
01.01.2020	4,35	34,18	18,7

Як відомо, основними показниками, що характеризують рентабельність банківської діяльності, є ROA та ROE. Як бачимо в таблиці 2.1 початок 2015 року свідчить про зміни у фінансовому стані банківських активів, рентабельність активів має значення (-4,07)%, отже, оптимально значення – 1%, було менше у 4 рази. Схожу тенденцію має коефіцієнт рентабельності капіталу (ROE). На початку 2017 року спостерігається дуже велике погіршення ROA: рентабельність активів складала -12,60%, а капіталу – -116,74% порівняно з початком 2016 року. Проте, з 2018 року почалося підвищення даних показників: ROA з -12,60 до -1,94% на початку 2018 року та вперше показники вийшли в позитивний показник 1,65% на початку 2019 року; ще краще з показником ROE, підвищення відбулося з -116,74% до 10,73% у 2019 році, що значно вплинуло на фінансову стійкість банків, що означає що банківський сектор реабілітується після стагнації, на початок 2020 року цей показник склав 34,18% що перевищило показник на початку 2019 року більше ніж у 3 рази. Підвищення показників рентабельності завжди свідчить про загальне покращення фінансового стану банківської системи, що в свою чергу призводить до зменшення кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля. Коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу є одним із основних економічних нормативів діяльності банків. Він відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших

операцій грошового характеру [15]. За результатами розрахунку (табл. 2.1), значення цього коефіцієнта зростає з 12,74% у 2016 році до 16,18% у 2018 році. Таке зростання характеризується тим що починає зростати довіра до банків після кризи. Як можна побачити з даних табл. 2.1 з 2018 року бачимо тенденцію до зростання на 2,52% за 2 роки, що свідчить про відновлення стабільності банків з українським капіталом, хоча й незначне покращення але стабільне. Якість кредитного портфелю досить важко точно оцінити, оскільки на неї впливає досить багато факторів, що не піддаються кількісній оцінці.

Якість кредитного портфелю досить важко точно оцінити, оскільки на неї впливає досить багато факторів, що не піддаються кількісній оцінці. Крім того, методологія розрахунку проблемної заборгованості, за офіційною статистикою НБУ та міжнародних рейтингових агентств, суттєво відрізняються, навіть кожен окремий банк, опираючись на власну кредитну політику, використовує різноманітні способи оцінки та управління рівнем проблемної заборгованості. Для порівняльного аналізу було обрано п'ять банків України: ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Райфанзен Банк Аваль», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «ОТП Банк».

Таблиця 2.2

Динаміка обсягів кредитів, наданих юридичним особам окремими банками України протягом 2016 – 2020 рр. [16]

Банк	Кредити юридичним особам, млн. грн.					
	2016	2017	2018	2019	2020(вересень)	Темп приросту %
Приватбанк	2639	3330	5648	6250	6377	241,64
Аваль	37717	36930	45135	43160	39951	105,92
Альфа банк	27743	25688	25797	24946	29047	104,7
ПУМБ	21233	25324	25054	25357	21634	119,42
ОТП Банк	7 039	10545	17495	18008	19824	281,63

Динаміка обсягів кредитів, наданих фізичним особам окремими банками України протягом 2016 – 2020 рр. наведена в табл. 2.3.

**Динаміка обсягів кредитів, наданих фізичним особам окремими банками
України протягом 2016 – 2020 рр. [16]**

Банк	Кредити фізичним особам, млн. грн.					Темп приросту %
	2016	2017	2018	2019	2020(вересень)	
Приватбанк	31652	44066	65242	68253	67752	214,05
Аваль банк	16447	7825	6898	7009	7074	43,01
Альфа банк	7310	10988	15819	30132	31030	424,48
ПУМБ	3432	7848	11562	15159	12955	441,69
ОТР Bank	6 360	4666	10235	11652	10756	169,12

На рівень кредитування на початку 2016 року мало вплив зменшення частки кредитного портфеля в активах банків.

Аналіз обсягів наданих кредитів юридичним та фізичним особам групою аналізованих банків України за період з 2016 року по 2020 роки представлено в таблиці 2.3 та 2.4

За 2016 рік сума наданих кредитів фізичним особам п'ятьма банками становила 61,82 млрд. грн., а за 2020 року вже зросла до 116,73 млрд. грн. Тобто, обсяг наданих кредитів за 5 років збільшився на 54,91 млрд. грн. або на 188,82%. Менше зростання спостерігається за наданими кредитами юридичним особам. З 2016 року по 2020 рік відбулося зростання наданих кредитів юридичним особам на 12,94 млрд. грн. або на 12,10%.

Доцільно проаналізувати і якість сукупного кредитного портфеля шляхом дослідження наявності недіючих кредитів у кредитному портфелі банків.

Недіючі кредити – загальна сума кредитів, які віднесено до IV і V категорії якості відповідно до вимог постанови НБУ № 23 від 25.01.2012 року МВФ рекомендує включати до недіючих кредитів усі позики, які було прострочено більш ніж на 3 місяці, та позики, обслуговування яких є слабким

та незадовільним. До обсягу недіючих кредитів відноситься загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума [17].

Частка недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі за період з 2016 по 2020 року зростає на 0,67% та станом на січень 2020 року становить 510824 млн. грн. (табл. 2.3).

Обсяг недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі банків за аналізований період зменшився на 27893 млн. грн. Таке зменшення недіючих кредитів свідчить про зменшення сукупного ризику за всіма кредитними операціями та зобов'язаннями банків з кредитування і виявляється у збільшенні вартості активів.

Таблиця 2.4

Динаміка обсягів та частки непрацюючих кредитів в банках України протягом 2016 – 2020 рр. [18]

Роки	Недіючі кредити, млн. грн.	Відношення недіючих кредитів до кредитного портфеля, %
2016	538717	47,56
2017	639010	52,16
2018	630770	53,26
2019	530783	49,71
2020	510824	48,23

Висока частка непрацюючих кредитів – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – практика кредитування пов'язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи. На сьогодні всі непрацюючі кредити визнані банками, рівень покриття їх резервами постійно зростає та становить приблизно 97,3% (рис. 2.2). Тому надалі непрацюючі кредити суттєво не впливатимуть на фінансові результати та капітал банків. Проте велика їх частка – тягар для банківського сектору, особливо для держбанків, у яких сконцентровано приблизно 75% непрацюючих кредитів сектору (близько 45% припадає на Приватбанк).

В Україні досить великий ринок непрацюючих кредитів, який виник у результаті проведення експансіоністської кредитної політики в той час, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищені. Обсяг непрацюючих кредитів різко зріс у 2008 році та в 2015-2017 роках внаслідок:

- девальвації національної валюти;
- спаду економіки;
- окупації частини території України;
- виведення неплатоспроможних банків з ринку та націоналізації «Приватбанку»;
- впровадження нового підходу для визначення частки непрацюючих кредитів, тощо.

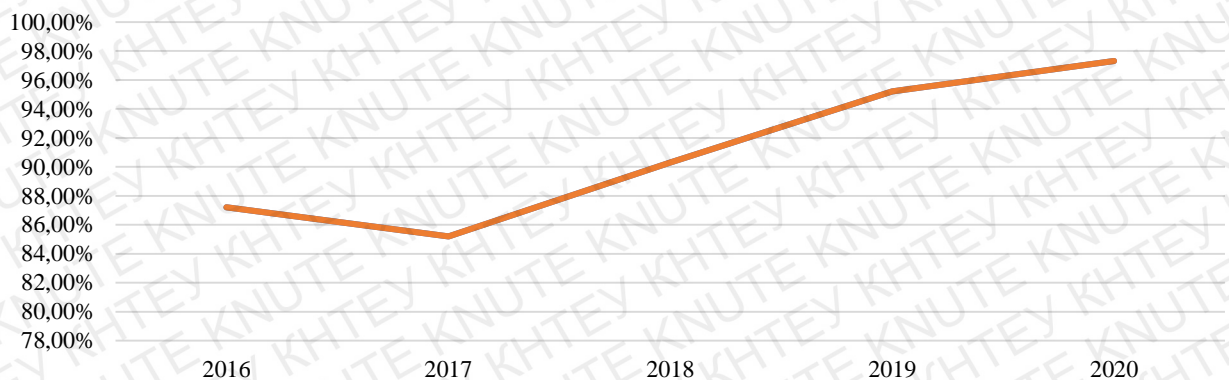


Рис 2.2 Динаміка покриття непрацюючих кредитів резервами в банках України протягом 2016-2020 рр. [19]

Як можна побачити на рис. 2.2 та табл. 2.4, з 2018 року частка непрацюючих кредитів почала зменшуватися з 53,26% до 49,71% у 2019 році. Також з 2018 покриття непрацюючих кредитів з резервів підвищилося з 85,2% до 90,3% за 1 рік.

Щоб визначити вплив зміни обсягів наданих кредитів на розмір чистих процентних доходів від кредитних операцій банків, потрібно проаналізувати тенденції змін доходів за цим видом діяльності.

Динаміка чистих процентних доходів за кредитними операціями банків України наведена у табл. 2.4. Протягом періоду з 01.01.2017 по 01.01.2020 роки відбувалося значне збільшення загального розміру чистих процентних доходів банків.

Загальний обсяг чистих процентних доходів за кредитними операціями фізичним та юридичним особам на початок 2020 року становив 38701 тис. грн., що на 26430 тис. грн. більше ніж на аналогічний період 2018 року. Темп росту сукупних чистих процентних доходів за кредитними операціям фізичним та юридичним особам дорівнює 146,42%, тобто сукупний чистий процентний дохід від наданих кредитів зріс на 46,42%. Це свідчить про збільшення кредитної діяльності банків України.

Таблиця 2.4

Динаміка чистих процентних доходів від наданих кредитів в банках України за період 2018 -2020 років [20]

Банк	Значення показника на певну дату, тис. грн.			Абсолютний приріст за період аналізу, тис. грн.	Темп приросту за період аналізу, %
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020		
Приватбанк	15009	18622	21103	6094	140,60
Аваль банк	5682	7097	9259	3577	162,95
Альфа банк	2785	3578	3976	1191	142,76
ПУМБ	3008	4955	5290	2282	175,86
ОТП Bank	1948	2907	3439	1491	176,54

Досліджуючи зміни чистих процентних доходів за кредитними операціями банків, визначено, що за аналізований період ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Райфанзен Банк Аваль», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «ОТП Банк» показали значний приріст показників. Так, на 01.01.2020 року обсяг чистих процентних доходів ПАТ «ОТП Банк» становив 3439 тис. грн., на 01.01.2018 року – 1948 тис. грн, отже, за аналізований період відбулося найбільше збільшення показників у відсотковому значенні абсолютного розміру чистих процентних доходів, який становив 176,54%.

Збільшення чистих процентних доходів за кредитними операціями свідчить про позитивні тенденції в роботі банків, та збільшення ефективності

дій за кредитними операціями. Проведений аналіз свідчить про розитивні тенденції, що пов'язані зі збільшенням абсолютної та відносної величини чистих процентних доходів від обсягів наданих кредитів банків юридичним та фізичним особам.

Щодо кредитних установ, то їх за результатами реєстру у 2017 налічувалось 1274. Кількість кредитних установ у 2020 році збільшилася до 1868, отже кількість кредитних установ зросла на 46,62%. Зростаючі темпи приросту вказаного показника зумовлені доступністю отримання кредитів у кредитних спілках та частковим відновленням довіри населення до кредитної кооперації в порівнянні з банками[21].

Кредитна спілка (КС) – неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах із метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. За результатами звітного періоду, як і раніше, більшість кредитних спілок об'єднувала відносно невелику кількість членів – до 1 000 осіб.

Надання миттєвих, короткострокових і невеликих за розміром позик на власний ризик під заставу є основним видом діяльності ломбардів, кількість зростає кожного року. Ломбарди виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів: надаючи короткострокові готівкові кредити, тим самим задовольняють нагальні потреби населення у грошах, сприяючи підвищенню платоспроможності останніх. Попит на кредитні ресурси в цілому визначають три основні фактори: вартість залучення кредиту; рівень поточних доходів населення; доступ до кредитних ресурсів. Вартість кредиту визначається величиною середньозваженої річної процентної ставки, яка розраховується як сума процентної ставки за кредитом, вартості всіх супутніх послуг та інших фінансових зобов'язань споживача, які пов'язані з отриманням, обслуговуванням і погашенням кредиту. Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за 2018 рік становила 213,3%, за 2019 рік – 215,2%, за першу половину 2020 року 215,4%, а за банківськими кредитами фізичним особам строком до одного року за 2018-й –

15,8%, за 2019-й – 15,5% [21] у 2020 через пандемію Covid-19 кредитні ставки значно зменшилися до 10% . Таким чином, вартість залучення кредитних ресурсів через ломбарди в кілька разів перевищувала аналогічне залучення через банківські інститути. Це свідчить про те, що вартісний чинник не був визначальним при прийнятті рішення населенням щодо звернення за отриманням кредиту.

Основні показники діяльності ломбардів за 2018 – першу половину 2020 рр. наведені в табл. 2.5, яких на 31.12.2018 [21] становить 359, що на 35 установ більше в порівнянні з відповідною датою 2019 року (станом на 31.12.2019 – 324 ломбардів) а у першій половині 2020 кількість ломбардів становить 306 на 18 установ менше ніж у 2019 році. Тенденція до зменшення кількості ломбардів пов'язана, перш за все, із забезпеченням ними першочергових потреб громадян у грошових коштах.

Таблиця 2.5

Динаміка основних показників діяльності ломбардів[21]

Види	2018	2019	2020 перша половина	Темпи приросту, % За 18-19
Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн. грн.)	16 442,3	18 178,5	7149,9	10,6
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, тис. шт.	11 749,5	11 766,7	4589,2	0,1
Сума погашених фінансових кредитів (млн. грн.), у тому числі	16 139,7	17 840,8	7134,3	10,5
Погашено за рахунок майна, поданого в заставу	1 742,8	2 396,9	1281	37,5
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, (тис. шт..)	1 155,5	1 534,3	680,7	32,8

Згідно з даними табл 2.5, на ринку ломбардних послуг спостерігається незначне зростання загальних обсягів кредитування. Станом на 31.12.2019 такі показники, як сума наданих фінансових кредитів під заставу, кількість наданих фінансових кредитів під заставу, сума погашених фінансових кредитів, у тому числі погашено за рахунок майна, наданого в заставу, та кількість договорів збільшили свої показники. [21]. В Державному реєстрі фінансових установ

міститься інформація про 309 фінансових компаній, порівняно з 2018 роком кількість ломбардів впала на 50 установ, це стало наслідком зниження довіри населення до небанківських установ, а також значні коливання курсу гривні до іноземних валют. Узагальнені дані щодо обсягу фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями за 2018- першу половину 2020 рр., наведені в *додаток Б*.

Діяльність банків у сфері кредитування протягом останніх трьох років значно зросла. Обсяг кредитного портфеля банків відносно активів збільшується, що пов'язано зі збільшенням якості кредитного портфеля. Це в свою чергу призводить до підвищення доходності кредитних операцій банків та зменшення рівня кредитного ризику, бо значна частка активів акумулюється у вигляді резервів на покриття збитків.

Для підтримання таких позитивних показників банки повинні більше приділяти уваги підвищенню якості та ефективності управління кредитним портфелем. У теперішній час головним завданням для банків є комплексна оцінка кредитоспроможності майбутніх позичальників та постійний моніторинг вже існуючих проблемних кредитів. Адже негативно класифіковані кредити не є остаточними збитками банку, бо вони можуть бути покриті забезпеченням. Виконання цих заходів кожним банком підвищить їх рівень прибутковості та надійності.

2.2 Обґрунтування кредитної пропозиції для клієнта за умовами кредитування фінансовими установами України

Через велику кількість різновидів кредитів та фінансових установ які їх надають вибір фінансової установи в якій можна взяти позику, являє собою складний процес, саме через різноманітну кількість пропозицій та великої різниці кредитної ставки на ці позики. Кожен вид позики має свої юридичні нюанси в яких неусвідомленій важко розібратися самотійно. Для прикладу припустимо таку ситуацію: клієнт звернувся до кредитного брокеру якому 25 років офіційно працює на підприємстві більше 1 року, заробітну плату у

розмірі 15 000 клієнту потрібен кредит готівкою на 50 000 грн строком на 1 рік. Проаналізуємо таку кредитну пропозицію серед раніше проаналізованих банків як зазначено на рис. 2,4 можемо спостерігати, що найнижча ставка відсотків на рік має ПАТ «Альфа банк» 19,99%, а найбільшу 77,32% має ПАТ «Приватбанк».

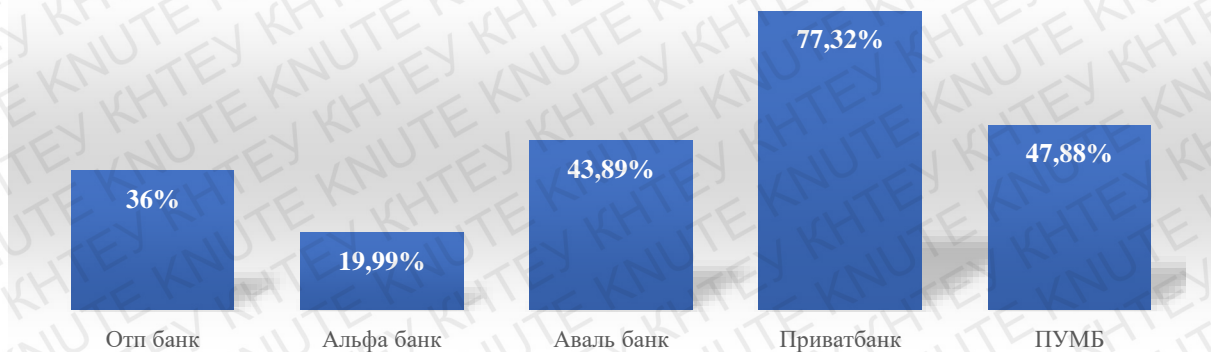


Рис 2.4 Відсоткові ставки за кредитами готівкою в окремих банках України у жовтні 2020 р. [52]

Знати тільки річну відсоткову ставку не достатньо для обрання фінансової установи, для більш детального аналізу розглянемо переплату по кредиту як зазначено у табл 2.6

Таблиця 2.6

Аналіз переплати за готівковими кредитами в окремих банках України у жовтні 2020 р. [52]

Банк	Розмір кредиту	Переплата у %	Переплата у грн
ОТП банк	50000	33,89	16948
Альфа банк	50000	49,4	24900
Банк Аваль	50000	27,27	13647
Приватбанк	50000	77,32	38660
ПУМБ	50000	47,88	23944

Як можна побачити з даних табл 2.6 найменшу переплату можна спостерігати у ПАТ «Райфайзен банк Аваль» яка складає 13647 грн, а найбільшу у ПАТ «Приватбанк» яка складає 38660 грн. В деяких банках окрім відсотків за кредит клієнту банку потрібно сплатити щомісячну комісію та платіж за страховку в таких банках як: ПАТ «ОТП банк» та ПАТ «Альфа банк». Щомісячна комісія в ПАТ «ОТП банк» складає 0,85%/міс. для позики у

50000 сума складає 5222 грн, у ПАТ «Альфа банк» щомісячна комісія складає 2,35%/міс. сума складає 15115 грн. Страховий платіж складає у ПАТ «ОТП банк» 2,4%/рік тобто 1200 грн, ПАТ «Альфа банк» цей платіж складає 7,2%/рік тобто 3600 грн. Під час карантину ПАТ «Приватбанк» не видає нових кредитів готівкою, ПАТ «Райфайзен банк Аваль» нові готівкові кредити видає лише власним клієнтам.

Окрім банківських установ короткострокові кредити можуть надавати мікрофінансові установи(МФО) та ломбарди. Перевагою таких фінансових установ є те що вони надають кредити без підтвердження про доходи клієнта та мають низьких критерій для своїх клієнтів, коли в банках вимагають більш детальну інформацію та критерію для позичальників. Для прикладу розглянемо ситуацію, клієнту потрібно взяти кредит сумою 10000 грн на 14 днів. Розглянемо ситуацію на 5 МФО: CreditPlus, СС Лоун, Швидкогроші, MyCredit, Moneyveo. Аналізуючи дані з табл. 2.7 можемо побачити що найбільшу ставку на кредит пропонує установа Швидкогроші яка становить 2% на день, усі інші пропонують 0,01% на день. Переплата становить 2800 грн в фінансовій установі Швидкогроші в усіх інших 14 грн.

Таблиця 2.7

**Кредитні пропозиції мікрофінансових організацій України у жовтні
23020 р. [53]**

Назва установи	Сума кредиту	Відсоткова ставка у %/день	Переплата у грн
CreditPlus	10000	0,01	14
СС Лоун	10000	0,01	14
Швидкогроші	10000	2	2800
MyCredit	10000	0,01	14
Moneyveo	10000	0,01	14

Такі кредитні ставки та переплати будуть при умові вчасного погашення заборгованості, якщо клієнт прострочує виплати відсоткова ставка зростає в геометричній прогресії, залежить від строку прострочення і може зрости до 500%, 700% або навіть на 1700% річних.

Розглянемо кредитну пропозицію яку надають ломбарди України, великою різницею між ломбардами та фінансовими установами є те що для позики в ломбардах необхідна застава це може бути ювелірні вироби, техніка, інструменти. Мінусом є те що спеціаліст який оцінює вашу заставу, розцінює її на власний розсуд а не за ринковою ціною. Також якщо вашу заставу розцінили у суму 5000 грн ви можете отримати позику на суму 4500 грн. Аналіз кредитної пропозиції показано в табл 2.8.

Таблиця 2.8

Кредитні пропозиції ломбардів України у жовтні 23020 р. [54]

Назва ломбарду	Сума кредиту	Відсоткова ставка %/день	Переплата у грн
Скарбниця	10000	1	1400
Капітал	10000	1,9	2660
Комод	10000	1,9	2660
Благо	10000	1,9	2660
Найкращий	10000	1,9	2660

Виходячи з даних табл 2.8 найменшу кредитну ставку пропонує ломбард «Скарбниця» яка становить 1% в день усі інші пропонують 1,9% в день. Переплатою буде сума 1400 грн в ломбарді «Скарбниця» в інших 2660 грн на термін 14 днів при умові що клієнт взяв в позику 10000.

«Кредити без паспорта та довідки про доходи», «кредити під 0% за 10 хвилин», «позики клієнтам з поганою кредитною історією» – саме так свої послуги часто рекламують небанківські фінансові установи. Особливість мікрокредитів у тому, що ставка 0% або 0,01% може діяти впродовж пільгового періоду. Наприклад, 5 днів. Після цього вступають у дію звичайні тарифи. Річну процентну ставку фінансові компанії вказують непримітним позначенням APR (Annual Percentage Rate, річна ставка), на яке клієнти можуть навіть не звернути увагу. Мікрофінансові компанії зазвичай вказують відсотки за один день користування кредитом. Умовні 1-2% справді виглядають привабливо. Зважаючи на невеликий платіж, умовно 10–20 гривень у день, клієнт може не перейматися через прострочення та невчасне виконання своїх зобов'язань. Проте після цього спрацьовують штрафи, комісії

та нараховується пеня. Саме штрафи за прострочення можуть збільшити борг клієнта в рази. Деякі мікрофінансові компанії у випадку прострочки автоматично збільшують ставку за кредитом. До того ж додається ще й штраф (наприклад, 2% від простроченого платежу в перший день прострочки і ще плюс 2% кожного наступного дня) та пеня (наприклад, 1,5% від суми кредиту за кожен день прострочки).

Національний банк підтримує зміни до законодавства, які поширяють вимоги до розкриття повної процентної ставки за кредитом на кредити менше однієї мінімальної зарплати та терміном менше одного місяця. Йдеться про законопроект №1109, який наразі готується до другого читання в парламенті[81]. Документ також пропонує встановити максимальну планку штрафів, які фінансова компанія матиме право нарахувати клієнту. Це захистить громадян від штрафів та пеней, сума яких сьогодні в рази і навіть десятки разів може перевищувати суму кредиту. Також Національний банк планує встановити вимоги до розкриття небанківськими фінансовими компаніями інформації про послуги, в тому числі в рекламних матеріалах. Вони будуть зобов'язані повідомляти реальні процентні ставки та інформувати клієнтів про наслідки порушення договору.

Проаналізувавши кредитну пропозицію банків та фінансових установ, можна сказати що кредитна пропозиція яку пропонують банки значно вигідніша ніж пропонують фінансові установи. Фінансові установи більше лояльні до своїх клієнтів, для того щоб взяти позику в фінансовій установі клієнту потрібні лише паспорт та для ломбардів застава, Банки серйозно відносяться до відбору своїх позичальників, щоб взяти позику в банківській установі паспорту буде недостатньо, потрібні будуть відомості про доходи клієнта та підтвердження щодо місця роботи, також до даних які збирають банки можуть відноситися свідоцтво про шлюб та ін. Середня річна відсоткова ставка в банківських установах становить 45,01% в той час коли в мікрофінансових установах становить 695,4% річних а у ломбардах 693,4% річних. Ще однією перевагою банків є сума на яка можна взяти позику коли

фінансові установи дають кредити в середньому на 15- 20 тис., банки можуть давати позики на значно більші суми, все залежить від виду кредиту. В банківській установі потрібно пояснювати для чого ви хочете взяти позику, в фінансових установах пояснювання ніякого не потрібно. Через економічну кризу, яка виникла через COVID-19 були введені «Кредитні канікули» для позичальників банків, на мою думку це є ще однією перевагою для установи в якій брати позику.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ КЛІЄНТА

3.1 Зарубіжний досвід формування кредитної пропозиції для клієнта

Бум споживчого кредитування торкнувся не лише України, а й інших країн світу, досягнувши свого піку в 2008 р. Після бурхливого розвитку споживчого кредитування в Західній Європі, західні банки почали розвивати цей бізнес у країнах з перехідною економікою, в тому числі й в Україні, де вищі процентні ставки, ширший реальний процентний спред, а отже, й вища дохідність. Підвищенню попиту на споживчі кредити сприяла низка факторів: низька інфляція, стабільність валютного курсу, довіра до банківської системи (в т. ч. завдяки виходу на український ринок банків з іноземним капіталом), помірне, але стабільне зростання доходів населення, позитивні очікування населення.

При цьому найвищими темпами зростали обсяги кредитування домогосподарств у країнах з перехідною економікою, що можна пояснити кількома факторами. По-перше, в країнах з розвинутою економікою відносини споживчого кредитування мають довгу історію регулювання. Упродовж тривалого часу обсяги споживчого кредитування зростали пропорційно з доходами домогосподарств [27], а дослідження доводять позитивну кореляцію між споживчим кредитуванням і доходом на душу населення [28]. По-друге, зростання обсягів кредитування є 113 заслугою фінансової лібералізації, а саме – низьким рівнем процентних ставок за кредитами [27].

Підвищення попиту на споживче кредитування є прагнення населення до підвищення рівня власного життя і добробуту. зв'язок між рівнем життя, розшаруванням населення за рівнем добробуту та відносним обсягом споживчого кредитування. Попит на споживчі кредити в США формувався шляхом сталого історичного розвитку, як у більшості країн з розвинутою економікою, але в той же час у Німеччині, Франції, Великобританії та Італії цей показник нижчий. Причиною цього, на мою думку, є високий рівень

розшарування населення за рівнем добробуту в США. В пострадянських країнах, де споживче кредитування не мало історичного підґрунтя для свого розвитку, тому за підтримки банків з іноземним капіталом у першій половині 2000-х років почало розвивалося досить бурхливо. Спільною ознакою економік пострадянських країн є нестабільність курсу їх національних валют. В Україні [30] кредити фізичним особам в іноземній валюті офіційно заборонено, Грузії – ні. Втім, девальвація російського рубля змусила більшість банків відмовитися від видачі кредитів у іноземній валюті через брак ресурсів та великий ризик їх неповернення.

Разом з тим кожна з країн має законодавчі відмінності у регулюванні споживчого кредитування. В Україні [32], Грузії [33] діє законодавство, що зобов'язує банки інформувати позичальників про повну вартість кредиту та умови кредитування при укладанні договору, вказуючи ефективну процентну ставку. Але в українському законодавстві ця норма не стосується рекламної інформації та дозволяє банкам приховувати реальну вартість кредиту.

Регулювання вартості кредиту в світовій практиці пройшло тривалу еволюцію: історично сформовані моральні, релігійні та етичні норми з часом призвели до запровадження законодавчих норм, які отримали визнання та довели свою ефективність [34]. Більше 70 країн світу, включаючи 14 країн ЄС, окремі штати США та Австралії, Канаду, Бразилію, Південну Африку, упродовж останніх десятиліть обмежують рівень процентних ставок за споживчими кредитами, а ісламська банківська справа взагалі забороняє стягувати проценти за користування кредитом [35].

Законодавче обмеження вартості кредитів у різних країнах регулюється Цивільним або Кримінальним кодексом (Канада, Естонія, Польща, Мальта), Законом про лихварство (Франція, Італія, Японія), Законом про споживчий кредит (Австралія, Словаччина, Іспанія), Декретом (Португалія) та іншими законами у сфері мікрокредитування та регулювання діяльності кредитних спілок [36]. Регуляторами цих відносин можуть бути: центральний банк, який регулює діяльність ліцензованих ним установ (Італія Португалія, Франція); інший орган, який має право видавати ліцензії

(міністерство в Бельгії чи спеціалізована установа, як у Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Естонії); орган із захисту прав споживачів (Ірландія, Латвія).

Виходячи зі світового досвіду, можна виділити такі види обмежень процентної ставки за кредитом:

1. Прямі обмеження: абсолютний або відносний ліміти процентної ставки за кредитом.
2. Непрямі обмеження:
 - метод обчислення ставки за кредитом;
 - елементи витрат: обмеження рівня неустійок та інших стягнень, що передбачені контрактом;
 - параметри кредитного договору: обмеження розмірів платежів, строку та обсягу кредиту [37].

Регулюючий орган країни може встановлювати як фіксоване обмеження на розмір ставки за кредитом, так і ставки у разі настання дефолту позичальника, що є не менш важливим, адже дозволяє позичальнику відновити нормальну сплату внесків. Абсолютні ліміти процентних ставок не надто поширені у світі. У більшості випадків їх застосовують до певних типів кредитних установ та/або сум кредитів. Наприклад, у Великобританії, Греції та Мальті обмеження стосуються лише небанківських кредитних установ, а в Канаді, в окремих штатах США, в Австралії встановлені граничні значення ставок для всіх кредитних установ [38, 39, 40].

Непряме обмеження має стримуючий вплив на рівень вартості кредиту. Найбільш характерним методом просування кредитного продукту для постачальників фінансових послуг є приховування реальної вартості кредиту від позичальника. Банки, надаючи кредит, використовують різні математичні формули для обчислення ставки за кредитом або зменшують ставки за рахунок збільшення розміру та кількості комісійних винагород різного роду. З огляду на це, основним методом непрямого обмеження вартості кредиту є уніфікація методів розрахунку ефективної процентної ставки за кредитом та обов'язкова вимога до банків з боку регулятора надавати клієнту повну інформацію про вартість послуги і використовувати реальну вартість послуг

у рекламних оголошеннях. Саме така концепція впроваджується у ЄС Директивою 2008/48/ЄС, яка містить права та обов'язки сторін кредитного процесу та єдину формулу розрахунку ефективної річної процентної ставки.

Важливим аспектом процесу регулювання вартості кредиту є об'єкт регулювання. В більшості країн ЄС регулюється ефективна річна процентна ставка, в Греції регулюється номінальна ставка, а в Польщі – окремо регулюється номінальна ставка, комісії та інші платежі. Однак, як свідчить аналіз, у разі, якщо комісії офіційно не заборонені, а регулюється лише номінальна ставка, ефективність цих дій є низькою, оскільки за таких умов зменшується прозорість визначення вартості кредиту для позичальника [40].

Ключове значення має не метод зниження вартості кредиту і не законодавче регулювання цього процесу, а реальний вплив на доступність кредиту для споживачів фінансових послуг з різним рівнем доходу. Низка досліджень вказують на переважно негативний вплив обмеження вартості кредиту. В Японії в результаті зменшення межі процентних ставок зменшилася кількість схвалених кредитних заявок, натомість зросло тіньове кредитування. В Польщі це призвело до ускладнення отримання кредиту та зменшення добробуту населення; у Франції та Німеччині – до зменшення кількості кредитних продуктів для споживачів з невисокими доходами. При цьому у Франції це обмеження банки обходили шляхом надання револьверних кредитів, а в Німеччині значна частина високоризикових клієнтів втратила доступ до споживчого кредитування. В США високоризикові позичальники з різних штатів отримували кредити в штатах, де обмеження процентних ставок були менші. Результати опублікованих у науковій літературі досліджень свідчать, що можливість отримати кредит у малозабезпеченого клієнта збільшується з підвищенням процентної ставки за кредитом, але в той же час збільшується ймовірність виникнення простроченої заборгованості [41]. Таким чином, у випадку регулювання вартості кредитів з боку держави споживачі фінансових послуг з невисокими доходами та кредитори шукають шляхи уникнення обмежень, а отже, обмежуючи рівень процентних ставок, держава захищає переважно права середнього класу та підвищує якість портфеля споживчих кредитів банку.

Також доречно дослідити досвід країн щодо небанківських установ.

Онлайн-сервіси із взаємного кредитування фізичних осіб, а також платформи зі збору фінансування для підприємств набули широкого розвитку у світі. У 2018 світовий обсяг такого кредитування оцінювався в 64 млрд. дол., а в 2020 р., за оцінками аналітиків Morgan Stanley, може досягти 300 млрд. дол. Проте такі інвестиції є більш ризиковими порівняно з банківськими вкладками з огляду на те, що немає державної гарантії повернення коштів, а також через більш ризиковий підхід до вибору позичальників (які не в змозі залучити кошти за меншу плату в банків). Водночас P2P кредитування не підпадає під дію Закону України «Про банки і банківську діяльність» та не регулюється ні Національним банком, ні іншими регуляторами фінансового ринку [26]. Слід відзначити, що P2P-діяльність пов'язана з певними ризиками, а саме:

- більш суворі вимоги до опису проекту у коштуотримувача і практично відсутність як таких – до відповідальності посередників;
- відсутність гарантування таких вкладів із боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- низький рівень обізнаності суб'єктів щодо переваг та загроз P2P та ін.

Важливим, урахувавши вищезазначене, стає вивчення успішного закордонного досвіду моделей регулювання P2P-діяльності, до основних з яких варто віднести такі:

- 1) ізраїльська, італійська – заборона діяльності платформ регулятором;
- 2) англійська – встановлення чітких рамок для майданчиків, окремими нормативними актами;
- 3) індійська, бразильська – формування повністю вільного ринку, де відсутнє виділення P2P у законодавстві за наявності деяких окремих актів, спрямованих на захист прав інвесторів;
- 4) дворівнева американська – P2P регулюється як окремим штатом, так і комісією із цінних паперів і бірж США;
- 5) мексиканська, південноафриканська – P2P-діяльність регулюється на основі банківського законодавства, а платформи мають банківську ліцензію [28].

Перша компанія, що запропонувала P2P-кредити у світі, була Zora. З моменту свого заснування у лютому 2005 р. вона випустила понад £1,5 млрд. в вигляді кредитів [27]. До червня 2012 р. топ-трійкою P2P-компаній Великобританії були RateSetter, Zora і FundingCircle, якими було надано більше £250 млн. кредитів [25] (тільки в 2014 р. вони випустили понад £700 млн. [25]). У 2012 р. уряд Великобританії інвестував £20 млн. у британські компанії через P2P, а друга хвиля інвестицій у розмірі £40 млн була анонсована в 2014 р. [54].

Намір полягав у тому, щоб обійти «високі вуличні банки», які не бажають кредитувати більш дрібні компанії. З квітня 2014 р. кредитування через P2P почало регулюватися Органом фінансової поведінки [27], а інвестиції через P2P не мають права на захист через Компенсаційну схему фінансових послуг (FSCS), яка забезпечує безпеку до £75 тис. для кожного вкладника банку[58], але нормативи змушують компанії здійснювати заходи щодо забезпечення обслуговування кредитів, навіть якщо платформа – банкрут [59]. Грубо кажучи, правила FCA вимагають від фірм, що працюють на P2P-платформах, діяти професійно і чесно в інтересах своїх клієнтів, а також забезпечити, щоб зміст їхніх веб-сайтів був справедливим, прозорим і не вводив в оману [28].

Сучасне P2P-кредитування у США почалося у лютому 2006 р. із запуском Prosper, а потім – Lending Club та інших кредитних платформ, які розташовані в Сан-Франциско, штат Каліфорнія. Раніше для P2P-платформ було мало обмежень щодо прав позичальника, що призвело до несприятливих проблем відбору та високого рівня дефолту у позичальників.

У 2008 р. Комісія із цінних паперів і бірж США (SEC) вимагала, щоб P2P-компанії реєстрували свої пропозиції як цінні папери відповідності до Закону про цінні папери від 1933 р. [61]. Це вирішило проблему ліквідності, і на відміну від традиційних ринків сек'юритизація призвела до того, що запити за P2P-кредитами є прозорішими для кредиторів і вторинних покупців, які можуть отримати доступ до докладної інформації щодо кожного окремого кредиту до прийняття рішення [29; 30].

P2P-компанії також зобов'язані викладати докладно свої пропозиції в регулярно оновлюваному проспекті. SEC робить метою подальшого його оприлюднення через EDGAR систему (Електронний збір даних, аналіз і пошук документів). Цінні папери, що пропонуються P2P-кредиторами США, реєструються і регулюються Комісією із цінних паперів. У нещодавній доповіді Управління з підзвітності уряду США вивчили потенціал для додаткового нормативного нагляду з боку Бюро споживчого фінансового захисту або Федеральною корпорацією страхування депозитів, хоча жодна з організацій не запропонувала безпосередній нагляд за P2P-кредитуванням у цей час [31].

У 2016 р. у штат Нью-Йорк було відправлено «попереджувальні листи», що вимагали від 28-ми P2P-мереж кредиторів, щоб вони «негайно» виконали вимоги до розкриття своїх практик кредитування і продуктів, доступних у державі, в іншому разі вони можуть не отримати ліцензії на роботу [32].

P2P-кредитування у США трактується за законом як інвестиції та в разі невиконання позичальником погашення не гарантовано федеральним урядом (Федеральна корпорація страхування депозитів США) як банківських депозитів. Після надання можливості швидкого зростання Інтернет-фінансів і P2P протягом декількох років уряд Китаю створив перше для себе велике «Керівництво в політиці Інтернет-фінансів», яке було прийнято в липні 2015 р. (PBOC 2015a).

Піклувальний рахунок діє як механізм переказу коштів між кредиторами і позичальниками для всіх угод між обома сторонами. Депозитарні рахунки пропонують велику ступінь захисту для кредиторів і позичальників, і це нова вимога для P2P-платформ буде консолідувати сектор серед тих постачальників, які можуть забезпечити опікунські рахунки в банках. Після публікації даного «керівництва» в липні 2015 р. уряд також увів нові правила небанківських платежів, установлюючи жорсткі обмеження на розмір небанківських сторонніх угод для окремих облікових записів, які не пов'язані з реальним ім'ям чи окремими первинними банківськими рахунками в кваліфікованих банківських установах (PBOC 2015b).

Одна із цілей цієї політики – зробити більш важким проведення «нелегальних» коштів через небанківські платежі й канали фінансування, включаючи P2P. «Керівництво» також вносить P2P-провайдерів та їх дані в національний центр реєстру Кредиту центрального банку (CRC) [33]. Тим не менше не «кваліфіковані фінансові інститути», такі як P2P-компанії, не мали формального доступу до національної CRC або були зобов'язані надавати свої кредитні дані. «Керівництво» в політиці Інтернет-фінансів змінює це правило і прагне до інтеграції P2P-мереж та їхніх даних у національну систему кредитного реєстру покроково у цьому напрямі в останні роки (наприклад, Цзян 2015 р.).

Тоді як нові нормативні вимоги P2P-провайдерів відносно легкі досі, чиновники CBRC уже передбачали низку «червоних ліній» у політиці для даного сектору (Нехун 2014 р., Хісаї 2014 р.). Ці «червоні лінії» включають у себе таке:

- мінімальні статутні вимоги до капіталу, що будуть уведені для Інтернет-фінансових компаній;
- об'єднання капіталу не буде дозволено;
- постачальники повинні мати досвідчених управлінців і команди з управління кредитними ризиками.

Іспанська влада нещодавно запропонувала спеціальний закон про краудфандінг-платформи. У рамках реформи P2P-платформи будуть зобов'язані реєструватися у центральному органі. Інвестори повинні бути проінформовані про можливі ризики.

До основних вимог, що запроваджені новим законодавством, варто віднести:

- 40К євро акціонерного капіталу необхідного торговельного майданчика компанії;
- план на випадок непередбачених обставин у разі відмови платформи;
- обмеження 500 євро інвестицій у розрахунку на одну кредитну операцію;
- обмеження 5 тис. євро інвестицій на платформу для «недосвідчених» інвесторів;

- торговим майданчикам буде дозволено отримувати свої доходи тільки від щомісячних платежів, що сплачуються позичальниками [35].

У Німеччині немає державної підтримки P2P і виділеного регулювання, таким чином, P2P підпадає під регулювання банківської діяльності. Майданчики P2P працюють із банком-партнером, щоб перебувати в рамках закону [36]. Тому німецький регуляторний варіант, який зобов'язує P2P-кредитування компанії купувати ліцензію на банківську діяльність, є мало поширеним на швидкозростаючих ринках Великобританії та США [37].

У Франції нова нормативно-правова база по кредитах на основі кредитних платформ, у тому числі P2P, діє з липня 2014 р. У рамках нової структури введений «знак якості» для P2P-платформ. Ця діяльність спрямована на забезпечення високого рівня захисту споживачів і прозорості в усіх напрямках. Як і у Великобританії, кредитні платформи повинні будуть розкривати інформацію про потенційні інвестиційні ризики для інвесторів. P2P-платформи виграють від особливого правового статусу, але водночас і для них застосовуються додаткові правила прозорості.

3.2 Шляхи удосконалення брокерської діяльності щодо формування кредитної пропозиції для клієнта

В Україні практика звернення до кредитного брокера не так поширена, як в західних країнах, але такий фахівець може бути корисним в багатьох питаннях кредитування. І однією з переваг звернення до кредитного брокера є те, що він саме кредитний брокер забезпечує клієнту вибір однієї з найдешевших та найоптимальніших пропозицій кредитних установ. Для клієнта саме вартість отриманого кредиту найчастіше має вирішальне значення.

Для України питання вартості кредиту стоїть особливо гостро. Реальна вартість банківських кредитів для споживачів перевищує номінальну в 3-5 разів. Не дивлячись на спроби НБУ підвищити прозорість ринку [42], в рекламних оголошеннях та на офіційних веб-порталах банків повна

вартість послуг, включаючи ефективну процентну ставку, вказується вкрай рідко.

На формування вартості кредиту впливає низка чинників, до яких, зокрема, можна віднести такі.

1. Вартість залучення ресурсів банками є головною складовою вартості кредиту. Залучення ресурсів іноземних кредиторів для українських банків є дорогим, адже всі без виключення українські банки мають низькі рейтинги, в тому числі через низький суверенний рейтинг України, що, в свою чергу, обумовлено великою ймовірністю дефолту країни. Іншими словами, для зарубіжних кредиторів кредитування українських банків є ризиковим, що й підвищує вартість кредиту. Залучення банком ресурсів через депозити фізичних осіб також є високозатратним для банків, оскільки депозити для населення є інструментом захисту від інфляційних процесів. У значної частини вкладників є сумніви щодо достовірності офіційних показників інфляції, а тому депозити з невеликим відсотком будуть непривабливими для вкладників, оскільки не задовольняють їх інфляційні очікування. Крім того, для залучення ресурсів через депозити банку необхідно проводити маркетингові заходи, що також підвищує вартість їх залучення, а підвищення процентної ставки за депозитами є чи не єдиним дійсно дієвим інструментом для залучення нових депозитів.

2. Витрати на розміщення ресурсів включають в себе витрати на маркетингові заходи, перевірку потенційних позичальників, супроводження кредиту. Кредитний процес на стадії укладання договору характеризується високим рівнем асиметричності інформації – кредитору не доступна вичерпна інформація про позичальника, через що оцінити його кредитоспроможність складно. Позичальник, у свою чергу, переважно керується викривленою інформацією з рекламних оголошень, а тому приймає ірраціональні рішення. Інколи банки вказують ставки у місячному вираженні, а не в річному, що з психологічної точки зору здешевлює кредит.

3. Витрати на прогнозовані безнадійні кредити, досудове та судове супроводження заборгованості. Оскільки споживче кредитування є досить ризиковим видом бізнесу, банки закладають цей рівень ризику до ставки за

кредитом. Рівень прозорості української судової системи також не сприяє зниженню ризиків.

4. Оплата праці співробітників банку.

5. Дохідність (чистий спред). Для отримання необхідної дохідності банки закладають у вартість кредиту певну кількість одноразових та/або багаторазових комісій, що підвищує його вартість для позичальника.

Не дивлячись на складну політичну та економічну ситуацію кредитування населення в Україні значно зросло за останні роки, а тому запроваджувати заходи щодо регулювання вартості кредитів в даний період є найбільш вчасним. Однак, враховуючи світовий досвід у сфері обмеження вартості кредиту, в подальшому першим кроком щодо регулювання вартості споживчих кредитів має бути запровадження єдиної ефективної ставки за кредитами, розроблення єдиної методології її розрахунку з одночасною заборонаю використання комісій та інших стягнень. Встановлення єдиної ставки дозволить споживачам чітко оцінювати реальну вартість кредиту та свої фінансові можливості, що сприятиме стабілізації попиту на споживчі кредити та змусить банки знизити процентні ставки до рівноважного ринкового рівня.

Якщо для політиків пріоритетним є доступність кредитів, то для акціонерів банків – забезпечення органічного зростання свого банку та прибутковості його діяльності. Упродовж останніх років регулювання банківської діяльності стає все жорсткішим і спрямоване на зменшення ризику, а тому призводить до зниження рівня дохідності банківського бізнесу. Разом з тим у споживчому кредитуванні в Україні невіршеними залишається низка питань, які стримують підвищення прибутковості цього бізнесу та потребують вдосконалення регулятивних вимог.

Розвиток вітчизняного ринку споживчого кредитування призвів до невідповідності обсягів накопиченої інформації про позичальників та темпів зростання кредитування. Ця проблема не є суто української і певною мірою характерна навіть для країн з тривалою історією споживчого кредитування. Якщо в Україні це питання постає у відсутності часом будь-якої інформації про позичальника через відсутність в нього досвіду роботи з банком, то в

країнах з розвинутою економікою ситуація дещо інша. Переважно люди, які не користувалися кредитними картками, молодь, особи, які змінили громадянство, особи, що працевлаштовані неофіційно. Всі вони можуть виявитися відповідальними позичальниками і, навпаки, позичальник з бездоганною репутацією може несвоєчасно оплачувати комунальні послуги. У світовій практиці для аналізу таких клієнтів використовують інтелектуальний аналіз великих даних – технології та методи економічно доцільного і швидкого отримання цінної інформації з дуже великих обсягів різноманітних даних [43]. Великі обсяги даних потребують відповідного апаратного та програмного забезпечення, а також послуг з інтеграції, організації, управління, аналізу та подання даних, які описуються чотирма «V» – volume (об'єм – різке зростання обсягів даних), variety (різноманітність форматів даних, неструктурованість), velocity (швидкі збір, обробка і використання) та value (цінність – зберігати всі дані, а не найцінніші).

Основні завдання, для яких банки використовують технології аналізу великих даних, полягають в оперативному отриманні звітності, скорингу, недопущенні проведення сумнівних операцій, шахрайства та відмивання грошей, а також у персоналізації пропонованих клієнтам банківських продуктів.

Для оцінки кредитоспроможності показовими є дані оплати комунальних та комунікаційних послуг, дані про депозитні вклади, внесення членських внесків в різні організації, дані про судові рішення та арешти та інші нетрадиційні дані. Нещодавно у Великобританії як новий метод боротьби з шахрайством почали використовувати геолокаційні дані. Кожна адреса має свою градацію ризику: встановлено, що проживання в певних районах Великобританії сприяє більшій схильності до шахрайства. Використання цих даних дозволило підвищити ефективність моделі протидії шахрайству на 6,5% [44].

Вивчення профілю клієнта в соціальних мережах дозволяє зробити практично його всеосяжний аналіз: зробити психологічний портрет на основі поведінки в соціальній мережі, підтвердити доходи клієнта, оцінити його кредитоспроможність, рівень освіти, схильність до шахрайських дій, зв'язок

з негативними суб'єктами, встановити потреби клієнта. Окремі банки навіть вивчають питання відповідності фактичного рівня кредитного ризику особливостям конкретних тактик поведінки в соціальних мережах, таких як використання ключових слів або наявність певного типу друзів. Аналіз соціальних ресурсів може бути корисним і в разі невиконання позичальником своїх зобов'язань – банк інформує про це родичів і друзів позичальника, хоча такі дії в багатьох країнах визнаються незаконними [45].

Створення кредитної історії з нуля може відбуватися не лише за допомогою аналізу великих даних. В США для клієнтів, які не мають кредитної історії, одна з неприбуткових компаній розробила метод її формування. Особа, яка хоче створити або покращити свою кредитну історію, звертається із заявкою до установи і після її затвердження організацією на ощадний рахунок перераховуються кошти. «Позичальник» здійснює щомісячні платежі, але кошти отримує лише після здійснення останнього платежу. Організація щомісяця надсилає до бюро кредитних історій інформацію про виконання таким «позичальником» своїх зобов'язань, тим самим підвищуючи його кредитний рейтинг. Таким чином організація, не ризикуючи власними коштами, допомагає громадянам накопичити кредитну історію [46].

Прикладом створення кредитної історії є досвід небанківської фінансової установи США, що орієнтована на іммігрантів. На початку своєї співпраці з фінансовою установою клієнти відкривають поточний рахунок, і якщо вони хочуть продовжувати взаємини, то проходять процедуру зняття відбитків пальців, після чого їм пропонують придбати членську картку для переведення в готівку чеків. Пізніше такі громадяни купують дебетову картку. На цьому етапі з ними вже починають працювати більш серйозно, наприклад, пропонують оформити іпотеку. Вже через кілька місяців після оформлення кредиту клієнтам, які своєчасно здійснювали платежі, пропонують різні види страхування [47].

Втім, такі складнощі не відлякують позичальників, адже в США діє досить ефективна, на наш погляд, система кредитування та стягнення заборгованості: з поганою кредитною історією позичальнику буде вкрай

важко отримати кредит, можуть навіть виникнути проблеми з кар'єрою або працевлаштуванням. На погіршення кредитної історії може вплинути прострочення платежу та передача заборгованості позичальника до колекторської служби. Дії останньої в США з 1978 р. суворо регулюються Законом про сумлінну практику стягування боргів (Fair Debt Collection Practice Act), згідно з яким колектор має право телефонувати боржнику лише з 8.00 до 21.00 і лише додому. Колекторам також заборонено тиснути на боржника, погрожувати або ображати його. У боржника є право письмово попросити колектора не турбувати його, і той зобов'язаний виконати прохання. Однак колектор може передати справу до суду або до кредитного бюро, в чому боржник не зацікавлений [48]. Як бачимо, у колекторів у США є цивілізовані, але дієві засоби впливу на боржника, в той час, як у більшості пострадянських країн, включаючи й Україну, колекторська справа знаходиться практично поза межами правового поля.

Ще однією проблемою є низький рівень фінансової культури. Позичальники часто не розраховують свої фінансові можливості, а тому не можуть повернути кредит, а дехто навіть не розуміє, що кредити треба повертати. У період кризи важливість підвищення фінансової грамотності населення суттєво зростає. З одного боку, ліквідація фінансової неграмотності підвищує стійкість людей перед кризою, допомагаючи їм з повним розумінням приймати відповідальні фінансові рішення, а з іншого боку, чим більше люди знають про особливості функціонування сучасної банківської системи, тим більше вони будуть довіряти фінансовим інститутам, що об'єктивно їй заслужують, і тим краще будуть розуміти власну вигоду від користування різними фінансовими послугами.

Достатньо популярним за кордоном є програмне забезпечення, що дозволяє позичальникам безкоштовно та на постійній основі через засоби зв'язку відслідковувати власний кредитний рейтинг позичальника та отримувати рекомендації з підвищення кредитоспроможності.

У багатьох банках роблять ставку на студентів і навіть школярів. Як правило, їх фінансове просвітництво здійснюється фінансовими інститутами спільно з державними та громадськими організаціями за підтримки

керівництва навчальних закладів шляхом створення так званих «студентських» банків. Ці заклади відкриті півтори-дві години на тиждень. Вони мають право брати реальні депозити, в них працюють самі школярі, а їх помічниками та консультантами є професійні банківські співробітники, що працюють у відділеннях банку поруч. Така практика підштовхує молодих людей до вибору майбутньої професії у банківській сфері та створює широкі канали поширення інформації про сучасну банківську діяльність.

Для незабезпечених прошарків суспільства банки ПАР проводять постійну інформаційну кампанію, використовуючи безкоштовну телефонну лінію, консультації, семінари, брошури та постери в банківських відділеннях, публікують роз'яснювальні статті та комікси в газетах і журналах, розмішують телевізійні ролики, оголошення на радіо, інформаційні стенди, надають консультації в громадських місцях. Такі матеріали можна розподілити на дві групи: власне фінансова інформація про те, як розпоряджатися своїми грошима, і роз'яснення з приводу певних банківських продуктів і послуг. Банки розраховують, що витрачені кошти повернуться їм сторицею завдяки залученню нових клієнтів і стимулюванню перехресного продажу фінансових послуг.

Як свідчить досвід країн Західної Європи та США, що пережили затяжну фінансову кризу, яка призвела до зниження довіри до фінансових установ, вирішити цю проблему лише за рахунок іміджевих рекламних кампаній, швидше за все, не вдасться, оскільки «рекламна картинка» не витримує зіткнення з реальністю, а завищені очікування споживачів легко можуть обернутися розчаруванням і остаточною втратою довіри до фінансових інститутів.

Послідовне підвищення лояльності клієнтів банку потребує розробки ефективних систем відслідковування настроїв клієнтів. Все більшої популярності у країнах Заходу набувають системи, що відкривають перспективи використання соціальних ресурсів для розуміння потреб користувачів – Social CRM. Такі системи являють собою сукупність технологій моніторингу соціальних Інтернет-ресурсів, збору інформації про контакти клієнтів із соціальних мереж, управління спільнотою клієнтів,

збору відгуків та ідей від споживачів [49]. Існують також прогнозноаналітичні методи відслідковування життєвого циклу співробітництва клієнта з банком з метою визначення переліку банківських продуктів, які потребує клієнт і які може запропонувати банк для запобігання переходу клієнта до іншого банку. Ці дії сприяють збільшенню обсягів продажу послуг, попит на які відомий заздалегідь. Але варто остерігатися нав'язування продуктів споживачам з боку банку, що посилює негативне ставлення до банку. Саме тому в багатьох банківських установах Великобританії персонал отримує бонуси не за кількість чи обсяг наданих послуг, а за рівень задоволеності клієнта.

Зростанню рівня лояльності сприяє також благодійна діяльність банків, що набула популярності в останні роки в США та країнах Європи. Таким чином банки прагнуть показати себе як активні члени суспільства. Крім перерахування власних коштів на благодійну діяльність, банки координують збір коштів на певні соціальні проекти своїх клієнтів. Клієнт за бажанням може сам обрати соціальний проект, який його цікавить та переказати певну суму коштів.

Інноваційна складова у підвищенні рівня задоволеності клієнтів упродовж останніх років полягає у підвищенні рівня розвитку та зручності мережі Інтернет і мобільного банкінгу. За даними Міжнародної банківської асоціації Efta, все більше банків розробляють і реалізують інноваційні стратегії – 61% банків у 2018 р. Крім того, 84% банків збільшують обсяги інвестицій в інновації, але лише 49% прагнуть бути лідерами в інноваціях, а 38% обрали стратегію швидких послідовників у разі успішності застосування інновацій лідерами. Найбільший інтерес до інновацій мають банки у країнах з економіками, що розвиваються, тоді як банки в країнах з розвинутою економікою реалізують більш консервативні стратегії [50].

Таким чином, споживче кредитування в країнах з розвинутою економікою розвивалося еволюційним шляхом, що сприяло формуванню достатньо високої культури кредитування населення, яка знаходить свій прояв у ліберальному підході до встановлення процентних ставок і прозорості процесу кредитування, а також у відносно високому рівні

фінансової грамотності населення. На відміну від них, країни з економіками, що розвиваються, продовжують орієнтуватися переважно на екстенсивні методи розвитку кредитування, що стримує підвищення ефективності банківського бізнесу, в тому числі й через посилення ризиків споживчого кредитування.

Кредитний брокер - це посередник між клієнтом і фінансовою організацією, фахівець в області кредитування. Він допомагає позичальникові в оформленні кредиту на вигідних умовах, супроводжує весь процес кредитної угоди і відстоює інтереси клієнта. Процес яким займається кредитний брокер називають кредитний брокеридж.

Спеціаліст з кредитування допомагає не тільки внести ясність в розумінні договорів, а також:

- супроводжує процес від вибору установи до підписання кредитного договору;
- відстоює інтереси клієнта;
- добивається зниження ставки при необхідності;
- консультує з усіх питань.

В Україні фахівці з кредитування зазвичай займаються:

- іпотечними кредитами;
- споживчими позиками для фізичних осіб;
- автокредитуванням і лізингом;
- консультуванням юридичних осіб.

Для банків кредитні брокери стають додатковим каналом продажу своїх продуктів, банківські установи мають змогу економити на створенні розгалуженої мережі продажу.

На етапі зародження брокерських послуг на українському ринку кредитування, в банківських установ було відсутнє зацікавлення у роботі з фінансовими посередниками, оскільки кредитний брокеридж в Україні в основному був представлений "чорними брокерами". "Чорні брокери" – це посередники між позичальниками та фінансовокредитними установами, що на основі аналізу вимог банківських установ щодо кредитоспроможності позичальників надавали консультаційні послуги клієнтами з метою отримання

останніми кредитних коштів. Вартість послуг "чорних брокерів" становила від 20% до 50% від розміру кредиту, що хотів отримати позичальник. Їх діяльність пов'язана з фальсифікацією документів та інформації щодо фінансового стану потенційних клієнтів банківських установ з метою отримання позитивного рішення по кредитній заявці. Функціонування "чорних брокерів" спричинило неоднозначне ставлення з боку банків до їх клієнтів. Оскільки, з одного боку, клієнти, що працюють з кредитними брокерами – це потенційні позичальники з підготовленим пакетом документів, а з іншого, – це клієнти з високою імовірністю виникнення простроченої заборгованості по кредитах у зв'язку з наданням недостовірної інформації щодо фінансового стану. У зв'язку з високою вартістю, а також через високий відсоток відмов у отриманні кредитів клієнтам "чорних брокерів" консалтингові послуги "білих брокерів" у сфері кредитування займають все більшу частку ринку, оскільки вартість їх послуг, а також якість обслуговування, сприяє ефективнішій взаємодії між ними та банківськими установами.

Вартість послуг, що надають кредитні брокери, залежить від виду продукту. В основному послугами брокерів потенційні позичальники користуються при отриманні іпотечних кредитів. Комісія при отриманні іпотечних кредитів становить 1-5%, на ринку автокредитування комісія не перевищує 1-7% від розміру позики, вартість консультування в сфері споживчого кредитування становить 10-20% [19]. Розмір винагороди також залежить від часу, затраченого на роботу з потенційним позичальником, і від рівня "проблемності клієнта", оскільки клієнт з низьким рівнем платоспроможності, або з негативною кредитною історією платить кредитному брокеру вищий відсоток за надані послуги. На основі статистичної інформації брокерських компаній, структура послуг, що надають кредитні брокери, є такою: 80% – це підбір програм іпотечного кредитування, 15 % – це пошук програм автокредитування і лише 5% – це сприяння у виборі програми споживчого кредитування.

Ринок кредитного брокериджу має значний потенціал для розвитку в Україні. Про це свідчать обсяги ринку кредитного брокериджу в США, де 60-70% послуг на ринку кредитування надаються за посередництва кредитних

брокерів[20]. На даному етапі розвитку кредитного брокериджу важко оцінити його масштаби, оскільки ні банки, ні самі брокерські компанії не консолідували статистичну інформацію щодо кредитування за посередництва в зв'язку із відсутністю підпорядкованості кредитних брокерів одному з регуляторів ринку.

Актуальним залишається питання щодо відповідальності кредитних брокерів за недобросовісних клієнтів. На даному етапі співпраця банків та кредитних брокерів має значний недолік, пов'язаний з відсутністю відповідальності кредитних брокерів за недобросовісного позичальника, оскільки в жодному договорі між банком і клієнтом не вказується участь кредитного брокера в угоді на отримання кредитних коштів. Відповідно, брокерська компанія не несе юридичної відповідальності за несплату позичальника по кредитному договору. Проте брокерські компанії, що працюють на ринку кредитування тривалий час, цінують свою репутацію, відповідно не беруть участь у операціях, пов'язаних з шахрайством. На українському ринку з'являються нові інноваційні програми, створені банками та кредитними брокерами, а саме банки на основі договору про співпрацю з кредитними брокерами зобов'язуються сплатити комісію брокерами за підбір оптимальної кредитної програми та підготовку необхідного пакету документів для клієнта. Нові договори співробітництва комерційних банків та брокерських компаній містять додаткову вимогу до кредитних брокерів щодо попередньої оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, а також вимоги до кредитного брокера щодо якісного формування необхідного пакету документів. Ці вимоги до роботи кредитних брокерів дають змогу банкам зменшити свої ризики.

Варто зауважити, що клієнтами кредитних брокерів є як платоспроможні позичальники, для яких важливе оперативне та якісне обслуговування, так і позичальникам, яким було відмовлено в отриманні кредиту, для яких робота з кредитними брокерами – єдина можливість отримання кредитних коштів.

У зв'язку з тим, що банківські установи хочуть створити навколо себе пул кредитних брокерів, відповідно брокери мають 264 Наукові записки. Серія "Економіка". Випуск 10. можливість отримувати пільги для своїх клієнтів, а

саме клієнти брокерських компаній можуть отримати в банку кредит під пільгову процентну ставку, яка на 0,5-1% нижча від звичайної.

Такі пропозиції дають змогу клієнту заощадити до 5% від загальної суми кредиту за весь період кредитування. Також клієнти брокерських компаній мають можливість отримати кредит під знижену ставку за видачі кредиту. Вигідним співробітництво банків з кредитними брокерами буде тоді, коли кредитні брокери сформуєть свою філійну мережу та клієнтську базу. Співпраця кредитних брокерів і позичальників, що хочуть отримати кредитні кошти, містить значну кількість проблемних моментів.

Перш за все, це те, що позичальники в багатьох випадках приховують інформацію стосовно свого реального фінансового стану, а також негативну кредитну історію чи наявність непогашених або проблемних кредитів. Відсутність довіри між кредитним брокерами і позичальниками не сприяє ефективній співпраці, відповідно, значна кількість брокерських компаній відмовляється від консультування клієнтів, що надають неправдиву інформацію. Також негативно на роботі кредитних брокерів відображається відсутність законодавчого підґрунтя їх функціонування на українському ринку.

Кредитний брокеридж вигідний позичальникам, оскільки кредитні консультанти звільняють клієнтів від необхідності самостійно аналізувати кредитний ринок, насичений різноманітними кредитними програмами.

Можна виділити такі перспективи в розвитку кредитного брокериджу в Україні[18]:

- визнання та налагодження тісної співпраці між банками, страховими компаніями, агентствами нерухомості, автомобільними салонами та кредитними брокерами;
- законодавче врегулювання роботи брокерських компаній, визначення підпорядкованості одному з державних регуляторів ринку;
- формування механізму компенсації ризиків від кредитного посередництва для позичальника та банку;
- поява на ринку кредитних послуг нових брокерських компаній;

- створення професійних організацій, що регулюватимуть якість надання брокерських послуг.
- створення прозорих механізмів надання консультацій потенційним позичальникам;
- розробка і впровадження Кодексу поведінки кредитних брокерів;
- розвиток програм професійного навчання кредитних брокерів.

Розвиток кредитного брокериджу в Україні має значний потенціал розвитку. Він тісно пов'язаний з розвитком ключових кредитних продуктів, відповідно, найбільше розвивається кредитний брокеридж у сфері іпотечного кредитування та кредитування автомобілів. Протягом останніх років вартість послуг кредитних брокерів знижується у зв'язку зі зростанням конкуренції, а також через те, що банки беруть на себе часткову сплату брокерської винагороди. Питання щодо того, хто повинен сплачувати комісію брокерам, досі залишається невирішеним, на мою думку, комісією потрібен сплачувати клієнт який звернувся до кредитного брокера, це буде гарантувати клієнту, що спеціаліст буде працювати саме в його інтересах а не в інтересах банку. Актуальним залишається питання щодо відповідальності кредитних брокерів за недобросовісних клієнтів. Також негативно на роботі кредитних брокерів відображається відсутність законодавчого підґрунтя їх функціонування на українському ринку. Вигідним співробітництво банків з кредитними брокерами буде тоді, коли кредитні брокери сформуують свою мережу консалтингових центрів та клієнтську базу.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Механізм формування кредитного ринку являє собою систему дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких здійснюється залучення грошових коштів на умовах повернення, платності та строковості; передбачає, що такі процеси відбуваються на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів, які можуть кількісно і якісно змінюватися під дією різноманітних чинників. Кредитний сектор економіки повинен мати у своєму розпорядженні такі кредитні інструменти, які б забезпечували загалом економічне відтворення і безперервність господарського циклу. В основу класифікації кредитних інструментів має бути закладено їх поділ залежно від характеру спрямованості діяльності кредитних інститутів на банківські кредити, кредити небанківських фінансово-кредитних установ, боргові цінні папери; похідні кредитні інструменти, в межах яких виділяються конкретні види інструментів, за допомогою яких може здійснюватися фінансування розвитку реальної економіки. Саме від активності застосування кредитних інструментів банків у довгостроковій перспективі залежить підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності суб'єктів на кредитному ринку України. Вітчизняна система кредитування після становлення банківської системи України у 1991 році пройшла шість етапів свого розвитку (перехідний, трансформаційний, докризовий, кризовий, посткризовий періоди, період нової кризи), на кожному з яких використання кредитних інструментів для фінансування розвитку реальної економіки мало свої особливості.

Особливістю функціонування кредитної системи України в сучасних умовах є посилення ролі кредитних інструментів небанківських фінансових установ, підвищення універсалізації їх діяльності. Основними напрямками удосконалення діяльності небанківських фінансових інститутів є формування нормативно-правової бази щодо регулювання кредитноінвестиційної діяльності небанківських фінансових інститутів; запровадження системи нормативів для використання кредитних інструментів небанківських фінансових інститутів; створення інституцій, які б захищали небанківські фінансові установи від шахрайства, а їх клієнтів від можливого банкрутства

даних установ шляхом створення фонду гарантування вкладів фізичних осіб для кредитних спілок, обсяг кредитування у яких є найбільшим серед небанківських установ; вдосконалення порядку формування резервів; застосування нових методик у сфері мінімізації кредитних ризиків, що виникають під час фінансування шляхом застосування кредитних інструментів.

Застосування кредитних інструментів в Україні для фінансування на сучасному етапі гальмується низкою невирішених питань: фінансово-економічна нестабільність у державі; недосконалість фінансового та податкового законодавства; відсутність державної підтримки установ, які здійснюють кредитування реального сектору економіки; недостатній рівень застосування кредитних інструментів небанківських фінансово-кредитних установ; законодавча неврегульованість використання похідних кредитних інструментів.

У сучасних умовах економічного розвитку динамічність та складність кон'юнктури ринку, посилення конкурентної боротьби, непередбачувані зміни законодавства, вимагають від банків розробки стратегічних і виважених підходів до фінансування реального сектору економіки з використанням кредитних інструментів. В економічно розвинених країнах поширені дві моделі взаємодії реального сектору економіки та банківських і небанківських фінансовокредитних установ. З урахуванням зарубіжного досвіду кредитування, кредитування в Україні передбачає створення Банку розвитку та активну участь небанківських фінансово-кредитних установ у кредитуванні не лише населення а й юридичних осіб. З метою підтримки довгострокового фінансування суспільно значущих проектів, що сприяють економічному зростанню, розвитку економіки та вирішенню соціальних завдань з використанням кредитних інструментів, подальше підвищення кредитної спроможності банківських кредитних інструментів повинно відбуватися на основі зниження рівня відсоткової ставки через механізм державної компенсації вартості кредитних інструментів.

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.* URL: <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. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6611/1/31.pdf>
3. Довгань Ж. Підвищення ефективності діяльності банківських установ. URL: https://reposit.pntu.edu.ua/bitstream/PolNTU/1289/1/Monografija_Ipoteka.pdf
4. Демківський А.В. Гроші та кредит. К.: Дакор, 2007.528 с. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-8003.html>
5. Про банки і банківську діяльність: Законі України від 7 грудня 2000 року № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. Податковий кодекс України Дата 28.11.2020 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n747>
7. 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 Дата 29.05.2020 № 1734-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1734-19>
9. Про страхування; Закон України Дата 03.07.2020 №85/96-ВР URL: <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 08.06.2017 № 50 Постанова НБУ №50 від 08.06.2017 р .URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500-17>
11. Перспективи розвитку світової економіки: Звіт МВФ 2019 р. URL: <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=92
6&s=NGDP_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CPPPGDP&grp=0&a=

12. Доходи та витрати населення України // Державна Служба Статистики URL:

https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm

13. Звіт про фінансову стабільність НБУ від 06.2019р // Офіційний сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial>

14. Статистика фінансових ринків НБУ // Офіційний сайт НБУ URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>

15. Комбінована фінансова звітність АТ «ОТП Банк» за 2016р.. URL: <https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/b99/report2016con.pdf>

16. Комбінована фінансова звітність АТ «ОТП Банк» за 2018р. URL: https://ru.otpbank.com.ua/upload/medialibrary/816/combined_report.pdf

17. Что такое ипотечный брокеридж и кто такой ипотечный брокер?. URL:: www.ynikom.ru.

18. Лепеха С. М. Правовий статус кредитних посередників/ Юридичний науковий електронний журнал /УКД 347. 457

19. Апальков С. Кредитний брокер і банк це партнерство з метою мінімізації фінансових ризиків /04.27.2008р

20. Резнікова В. В. Особливості здійснення посередницької діяльності на кредитному ринку. Господарське право; господарсько-процесуальне право/Хмельницьк/25.02.2010р.

21. Реєстр кредитних посередників. Національний банк України URL: https://bank.gov.ua/ca_view/

22. Розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам, і розміру кредитного ризику за класами боржника, визначених Положенням N351 від 01.11.2019 АТ «ОТП Банк» URL: <https://ru.otpbank.com.ua/about/informations/figures/>

23. Статистика населення. 2018 р. Світовий банк URL: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/people.html>

24. Статистика кількості населення. 2018 р. Евростат URL: [/https://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/data/main-tables](https://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/data/main-tables)
25. Фёдоров А. Ю. Роль кредитного брокериджа на современном этапе развития рынка банковских продуктов и услуг. Бизнес в законе/2011 р.
26. Тосунян А.Г. Кредитный брокеридж: вчера, сегодня, завтра // Банковский ритейл. 2008. No 4.
27. Ольховик Л.А, Райчева Д.В Види брокерської діяльності в Україні / Науковий вісник Ужгородського національного університету/2017 р. URL: http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part_1/23.pdf
28. Попова Т.А. Оценка рисков брокера при осуществлении маржинального кредитования // Сибирская финансовая школа./2010. No 3.
29. Михальчук Н. Минус по ипотеке. (Не)украинская мечта? / Delo.ua. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/uoven-stavok-pod-kakie-procenty-smogut-brat-357506/>
30. Макроекономічні показники США/ //Офіційний сайт ФРС США / 1.10.2019р. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/>
31. Статистика ЕЦБ / Офіційний ЕЦБ / 01.10.2019р / .URL: <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.htm>
32. Макроекономічна статистика по країнах / 01.10.2019 р. .URL: <https://take-profit.org/statistics/europe/#continents>
33. Малиновська А. Іпотека в Україні: скільки прийдеться переплатити і яка повинна бути зарплата /Факти / .URL: <https://fakty.com.ua/ru/ukraine/20190301-ipoteka-v-ukrayini-skilky-dovedetsya-pereplatyty-i-yaka-povynna-butyy-zarplata/>
34. US Credit Brokerage Industry Market Research Report.URL: <https://www.ibisworld.com/united-states/market-research-reports/loan-brokers-industry/>
35. Про споживче кредитування: Закон України від 15 листопада 2016 року № 1734-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text>

36. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-3#Text>
37. Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 року. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/754-14#Text>
38. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664 III [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-3#Text>
39. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління НБУ 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/279#Text>
40. Міжнародні стандарти щодо боротьби з відмиванням коштів, фінансуванням тероризму та розповсюдження зброї масового знищення рекомендації FATF 2012 року (зі змінами станом на жовтень 2018 року). URL: https://www.fiu.gov.ua/pages/dijalnist/mizhнародne-spivrobotnictvo/mizhнародni-standarti/standarti_FATF/standarti-FATF.html
41. Річний звіт ПАТ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>
42. Річний звіт ПАТ «Райфазен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. URL: <https://www.aval.ua/documents>
43. Річний звіт ПАТ «Альфа Банк» [Електронний ресурс]. URL: <https://alfabank.ua/ru/investor-relations>
44. Річний звіт ПАТ «ПромІнвестБанк» [Електронний ресурс]. URL: <https://www.pib.ua/ru/pro-bank/finansova-zvitnist/reports/>
45. Річний звіт ПАТ «ОТП Банк» [Електронний ресурс]. URL: <https://ru.otpbank.com.ua/about/informations/annual-reports/>
46. Няньчук Н. Сучасні тенденції розвитку кредитної діяльності банків України / Н. Няньчук // Економічний простір: зб. наук. праць. №20/1. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. С. 116-121.

47. Кредитные брокеры Украины. URL: <https://www.prostobank.ua/spravochniki/kompanii/any/3>
48. Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту: затверджено Постановою Правління НБУ від 08.06.2017 № 49 [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0541-07>
49. В банковской системе Грузии задействована новая норма защиты потребителей. *Новости-Грузия*. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.newsgeorgia.ru/economy/20110605/213976477.html>.
50. Національний банк ініціює врегулювання питання P2P-кредитування / Національний банк України. 2016. [Електронний ресурс]. URL: www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585.
51. Середні ставки по депозитах і кредитах в гривні 2020 [Електронний ресурс]. URL: <https://www.prostobank.ua>
52. Кредит Готівкою в банках України 2020 [Електронний ресурс]. URL: https://finsee.com/aval/кредит-готівкою/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=897512536&utm_content=114893360593&utm_term=аваль&utm_creative=481031772422&utm_device=c&utm_matchtype=p&utm_placement=&gclid=CjwKCAiAzNj9BRBD EiwAPsL0d5D0QSBtGm9aIDUsezXRZbyM_-HkFFHhWlrb--M5IK2Fwg9qeUjf4RoCxyQQA vD_BwE
53. Кредитування в МФО 2020 [Електронний ресурс]. URL: <https://finance.ua/credits/top-mfo>
54. Умови кредитування ломбардів 2020 [Електронний ресурс]. URL: <https://groshivsim.com/uk/lombard/skarb>
55. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо розширення переліку кредитних договорів, на які поширюється дія Закону України "Про споживче кредитування" -[Електронний ресурс]. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66384

Різновиди споживчого кредиту

Назва	Характеристика
За призначенням	
Товарні (розстрочки)	безпосередньо пов'язані з торгівлею й призначені для купівлі будь-яких товарів з виплатою вартості товару частинами.
Грошові (кредити готівкою)	для кредитування фізичних осіб без певного цільового призначення. Готівку можна зняти з карти або отримати в касі банку, витратити, наприклад – на лікування, навчання, подорож, купівлю товарів.
За способом оформлення	
Стандартні	надаються постійним клієнтам фінустанов, без повторної подачі документів, можливо в автоматичному режимі
Одноразові	видають новим клієнтам, які звертаються вперше, й раніше не мали кредитних відносин з банком. Для оформлення позики позичальник подає необхідні документи, довідки.
Револьверні	це кредити, які автоматично поновлюються у встановлений угодою термін. Контокорентні – поточний рахунок з кредитним лімітом, який автоматично погашається з кожним надходженням коштів та автоматично поновлюється після погашення заборгованості. Наприклад – кредитні картки з лімітом, овердрафт
Кредитна картка	це новий фінансовий інструмент, який одночасно забезпечує доступ до банківського рахунку та до кредитування. Кредитка обслуговує інтереси трьох учасників економічних відносин – кредитора, позичальника й продавця споживчих товарів

**Тлумачення поняття «кредитний брокер» в науковій літературі [2], [20],
[21], [22], [23], [24].**

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]
Сінеєв 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].
Маштакеєва 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].

**Обсяг фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями за
2018-2020 рр.**

Показник	Станом на 31.03.2018	Станом на 31.03.2019	Станом на 31.03.2020	Темпи приросту, %	
				31.03.2019/ 31.03.2018	31.03.2020/ 31.03.2019
Фінансові компанії					
Кількість зареєстрованих фінансових компаній	847	960	1 040	13,3	8,3
Активи фінансових компаній, (млн. грн.)	102 390,8	141 607,5	172 845,2	38,3	22,1
Власний капітал, (млн. грн.)	24 590,6	25 494,5	28 246,1	3,7	10,8
Обсяг наданих фінансових послуг фінансовими компаніями за звітний період, (млн. грн.)	19 441,3	28 304,2	46 541,8	45,6	64,4
Юридичні особи (лізингодавці)					
Кількість зареєстрованих установ	188	167	154	-11,2	-7,8
Кількість установ, які мають діючу ліцензію	96	122	110	27,1	-9,8
Вартість діючих договорів фінансового лізингу, (млн. грн.)	24 486,6	25 788,4	29 930,4	5,3	16,1
Кількість діючих договорів фінансового лізингу, (од.)	14 306	14 823	17 566	3,6	18,5
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, (млн. грн.)	3 700,7	5 024,1	5 233,1	35,8	4,2
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, (од.)	1 995	2 029	2 787	1,7	37,4