



Коммерческие банки намерены пересмотреть систему взаимоотношений с физическими лицами, которые хотели бы взять кредит в части обучения последними условий кредитных договоров.

По его словам, сегодня банки пытаются сделать свою работу максимально понятной и прозрачной. Статья 54 закона Украины "О банках и банковской деятельности" требует от банкиров открыто предоставлять информацию о своей деятельности. В первую очередь — о совокупной стоимости потребительских кредитов.

"Необходимо внедрить тест или экзамен, при прохождении которого клиент получит право брать кредит. Сегодня решение, давать займы или нет, в каждом банке принимает кредитный комитет. Учитываются разные факторы — платежеспособность клиента, его кредитная история, возраст, семейное положение и тому подобное.

Детальніше про [Седат Игдеджи](http://sedat-vo.blogspot.com.by) ви можете дізнатися на сайті sedat-vo.blogspot.com.by просто зараз.

Но никто не учитывает того, изучил ли клиент кредитный договор и насколько понял его условия. Ведь его подпись означает, что он все узнал и со всем согласен. В итоге мы имеем немало случаев, когда банки обвиняют в "сокрытии" информации, в завуалированной подаче данных. Поднимается ненужный шум, страдает репутация финучреждения", — отметил Лебедев.

По мнению банкира, проблема невнимательного изучения договоров касается только

физических лиц. Корпоративный сектор пользуется услугами профессиональных юристов. Суммы обязательств там больше, поэтому получение кредита не происходит "как можно быстрее". Корпоративные клиенты внимательно изучают условия, некоторые пункты договора пытаются скорректировать, после чего подписывают документы и вступают в сотрудничество.

"Физлица же довольно часто хотят быстрее пройти формальности и взять деньги в кредит. При этом времени на изучение договора уделяется минимум, либо не уделяется вообще. Но с первыми моментами радости от кредитного приобретения наступают и обязанности, с которыми клиент согласился в договоре. Уверен, что к тестированию клиентов в перспективе придут все банки. Ведь на кону — их репутация и тишина, которую любят деньги", — подчеркнул Лебедев.

Он также отметил, что от клиентов-физлиц такое новшество потребует незначительных временных затрат — внимательно изучить договор, заполнить тест-лист, который станет еще одним фактором в принятии решения кредитным комитетом.

"Результаты тестирования укажут на то, знает ли клиент условия договора, а также насколько "понятен" ему текст документа. Ведь юридическая казуистика не всегда очевидна для рядовых граждан. В результате тестирования банки смогут усовершенствовать кредитные договора, прописать их более просто и доступно, что улучшит качество взаимоотношений между кредитором и клиентами", — подытожил банкир.