

3. Торговля России и Индии. – Текст: электронный // Российский интернет-портал и аналитическое агентство «TAdviser». – 03.07.2024. – URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Торговля_России_и_Индии (дата обращения: 24.10.2024).

4. Внешнеэкономическая деятельность с Бразилией. – Текст: электронный // Бухгалтер.рф. – 25.07.2024. – URL: <https://www.klerk.ru/user/2235836/615608> (дата обращения: 24.10.2024).

5. Внешняя торговля России. – Текст: электронный // Российский интернет-портал и аналитическое агентство «TAdviser». – 14.08.2024. – URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Внешняя_торговля_России (дата обращения: 24.10.2024).

6. Апельсины против древесины. Чем Египет кормит и меняется с Россией. – Текст: электронный // Фонтанка.ру. – 03.06.2024. – URL: <https://www.fontanka.ru/2024/06/03/73658654> (дата обращения: 28.10.2024).

7. Любецкий В.В. Торгово-экономические отношения России и Египта / В.В. Любецкий [и др.]. – Текст: электронный // Московский экономический журнал. – 2024. – № 3. – С. 556-577. – URL: <https://eciencе.ru/ru/nauka/article/81701/view> (дата обращения: 29.10.2024).

8. Анализ экономик стран БРИКС и их сотрудничества с Россией в части международной торговли. – Текст: электронный // БЦ PortPlaza. – Ноябрь, 2023. – URL: <https://www.sbsconsulting.ru/upload/iblock/483/pocirs7onr17rba1ofn2aagir5zsiceh.pdf> (дата обращения: 30.10.2024).

9. Юэ Шан. Первый год сотрудничества «Большого БРИКС» и российское видение перспектив объединения / Шан Юэ. – Текст: электронный // Российская газета – Спецвыпуск: Дыхание Китая. – 18 октября 2024 г. – №9478. – URL: <https://rg.ru/2024/10/18/vremia-vazhnyh-peremen.html> (дата обращения: 30.10.2024).

УДК 336.719

Чеклаукова Елена Леонидовна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,
e-mail: chklaukova@mail.ru

БАНКОВСКИЙ МИССЕЛИНГ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ БАНКОВСКИХ ПРАКТИК

Cheklaukova E.L.

MISSELING AS A KIND OF UNFAIR BANKING PRACTICES

Аннотация. В статье рассмотрены особенности проявления недобросовестного поведения со стороны банковских организаций. Автором систематизированы основные практики российских банков, связанные с введением в заблуждение потребителя банковских продуктов. Особое внимание уделено банковскому мисселингу, как одной из разновидностей недобросовестных банковских практик. В заключении приведены рекомендации потребителям банковских продуктов по выявлению и предотвращению мисселинга.

Ключевые слова: банковские организации, недобросовестная практика, нарушение банковского законодательства, мисселинг.

Abstract. The article considers the peculiarities of the manifestation of unfair behavior on the part of banking organizations. The author systematizes the main practices of Russian banks related to misleading consumers of banking products. Special attention is paid to banking misseling as one of the varieties of unfair banking practices. In conclusion, recommendations are given to consumers of banking products to identify and prevent misseling.

Keywords: banking organizations, unfair practices, violation of banking legislation, misseling.

Актуальность темы недобросовестных практик в банковской деятельности обусловлена рядом факторов:

1. Отзывом Банком России лицензий у кредитных организаций из-за несоблюдения банками требований законодательства и

нормативов Банка России, в том числе из-за недобросовестных практик (проведение незаконных операций, вывод активов, предоставление недостоверной отчётности, недостоверное информирование клиентов о продуктах банка). По данным на 1 ноября только

2024 года, 8 банков в России прекратили свою работу. А с 2000 года число ликвидированных банковских организаций или организаций с отозванной лицензией стремится к 100 [1].

2. Рост долговой нагрузки населения. По информации Центробанка, средний размер долгов граждан в России за 2024 год в сравнении с показателями 2023 года вырос на 15%. Недобросовестное кредитование способствует формированию рисков утраты финансовой стабильности национальной экономики.

3. Трансформация банковской деятельности. Она обусловлена появлением банковских экосистем, цифровизацией, концентрацией у банков больших данных клиентов, а также высокорисковым характером банковской деятельности для клиентов. В этой связи появляются новые практики недобросовестного поведения [2].

Общим термином для всех недобросовестных банковских практик является misconduct – «ненадлежащее поведение», которое в каждом конкретном случае может содержать сразу несколько видов недобросовестных практик.

Термин «мисселинг» (misselling) нередко используется для обозначения любой неприемлемой практики или недобросовестного поведения финансовых организаций при их взаимодействии с потребителями и инвесторами. Однако сам по себе он имеет более узкое значение: например, продажа одного финансового продукта под видом другого, то есть это лишь один из вариантов недобросовестного поведения.

Чтобы разобраться в терминологии, классифицируем основные банковские практики, связанные с недобросовестной продажей (подменой, навязыванием или реализацией дополнительных услуг) [3] в таблице 1.

Таблица 1

Основные виды недобросовестных практик в банковском секторе

Виды недобросовестных практик банков	Как проявляется	Примеры
1	2	3
Недобросовестное информирование (Misinforming)	Искажение информации о доходности и рисках продуктов	1. Обещание гарантированного получения дохода. 2. Ссылка на наличие «гарантии со стороны государства» при предложении продуктов (услуг) коммерческими организациями, не подлежащих страхованию в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации».
	Навязывание услуги или продукта, недостаточное информирование, умалчивание существенной информации	1. Утаивание информации об отсутствии гарантий получения полной суммы внесенных денежных средств при досрочном расторжении договора, обозначение потребителю (инвестору) только положительных качеств (условий) договора, продукта или услуги. 2. Реализация продукта (услуги) путем акцепта оплатой, то есть заемщику не предоставляются на ознакомление конкретные условия договора, договор считается заключенным по факту перевода средств, в том числе при выраженном несогласии с получением данной услуги в заявлении о предоставлении потребительского кредита. 3. Навязывание продуктов (услуг) без предварительного ознакомления клиента с документами, содержащими все условия совершаемой сделки.

Продажа неподходящих продуктов (Unsuitable selling)	Продажа продуктов социально незащищенным и уязвимым категориям клиентов	<p>1. Продажа инвестиционных продуктов, предполагающих получение дохода в долгосрочной перспективе, социально незащищенным слоям населения и гражданам пенсионного возраста. При досрочном выходе из таких продуктов не возвращается сумма изначально инвестированных средств.</p> <p>2. Продажа продуктов с высоким уровнем риска без оценки приемлемого уровня риска для клиента.</p>
	Продажа сложных финансовых продуктов лицам, не обладающим достаточным опытом и знаниями	<p>1. Продажа сложных финансовых продуктов гражданам, у которых нет профильных знаний (опыта) работы для расчета их доходности.</p> <p>2. Продажа гражданам сложных финансовых продуктов без всесторонней оценки или формальной оценки знаний клиента.</p>
Непрозрачное ценообразование (Mispricing)	Предложение продуктов и услуг со скрытыми и непрозрачными комиссиями	Установление двойных комиссий в связи с приобретением одного финансового продукта или услуги (например, взимание комиссии за управление ПИФом наряду с комиссией за доверительное управление инвестиционным портфелем клиентов, в состав активов которого приобретаются инвестиционные паи фонда).
	Предложение финансовых продуктов и услуг, ценовые параметры (размер процентной ставки, премии, комиссии и другое) которых ущемляют интересы клиента	<p>1. Предложение потребителю финансового продукта или услуги, комиссии по которым существенно отклоняются от параметров аналогичных сделок на рынке (предложение заключить опционный договор с взиманием завышенной премии, предложение выкупа ликвидных ценных бумаг на внебиржевом рынке по заниженной цене).</p> <p>2. Неразъяснение гражданину информации о полной стоимости продукта или услуги, а также о дополнительных расходах, связанных с их приобретением и хранением.</p> <p>3. Предложение потребителю финансового продукта без разъяснения информации о том, что данный продукт предполагает фиксированный ежегодный взнос.</p>
	Навязывание продуктов в целях начисления дополнительных комиссий (Churning)	Навязывание брокером или агентом финансовой организации приобретения финансовых инструментов (услуг) совершения сделок за счет клиента в целях увеличения комиссии (агентского вознаграждения), не имеющих экономического смысла для клиента.
Связанная продажа (Tied selling)	Практика компании, предоставляющей финансовый продукт или услугу при условии, что клиент покупает какой-	<p>1. Включение договора об обязательном пенсионном страховании в комплект документов, необходимых для получения договора займа.</p> <p>2. Предоставление кредита только при</p>

	либо другой продукт или услугу.	условии приобретения определенного страхового продукта. 3. Включение в договор на оказание банковского обслуживания депозитарных и брокерских договоров как обязательного условия приобретения банковского продукта. 4. Неотражение в заявлении о предоставлении потребительского кредита дополнительной платной услуги, например, сертификата на круглосуточную квалифицированную юридическую поддержку.
Подмена продукта (Misselling)	Предложение одного финансового продукта (услуги) под видом другого.	1. Предложение комбинированного продукта, инвестиционного или страхового продукта под видом банковского вклада. 2. Предложение услуг компаний, не имеющих лицензию Банка России (не входящих в реестр Банка России), под видом лицензированной деятельности.

Указанный перечень недобросовестных практик банков не является исчерпывающим и включает только основные виды. Из представленной классификации видно, что подмена продукта (мисселинг) – это только одна из разновидностей недобросовестного поведения участников финансового рынка, встречающегося в России.

Банк России ведет активную работу по пресечению навязывания продуктов (услуг) без предварительного ознакомления клиента с документами, содержащими все условия совершаемой сделки.

Для обеспечения защиты прав потребителей услуг банковского рынка, Банку России необходимо разрабатывать и совершенствовать банковское законодательство, защищающее население от мисселинга. На сегодняшний момент самой действующей является статья 12 Закона РФ «О защите прав потребителей», согласно которой потребитель имеет право в разумный срок отказаться от проданного товара (оказанной услуги), если ему не была предоставлена по ней полная информация.

В IV квартале 2022 года Центробанк зафиксировал максимальное с 2020 года число жалоб граждан на мисселинг. Правозащитники также отмечают, что перечень навязываемых россиянам продуктов расширился, а доля мисселинга в их обращениях – выросла.

По словам главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, с начала 2024 года наблюдается тенденция к росту количества случаев навязывания

услуг розничным клиентам со стороны кредитных организаций. Эльвира Набиуллина подчеркнула, что в острый период кризиса кредитные организации продемонстрировали высокий уровень ответственности при работе с гражданами, но со временем вернулись к использованию недопустимых практик.

Для противодействия недобросовестным практикам необходимо, в частности, совершенствовать банковский надзор и законодательные нормы в части усиления ответственности собственников, руководителей и должностных лиц кредитных организаций и Банка России за принимаемые ими решения.

Чтобы распознать банковский мисселинг, необходимо внимательно изучить договор. Стоит обратить внимание на все условия, которые в нём отражены. Перечислим некоторые признаки, которые могут указывать на мисселинг:

1. Намеренное утаивание или предоставление неполной информации клиенту. Сотрудник банка скрывает существенные условия договора или не информирует о некоторых ключевых свойствах финансового продукта, как правило – с возможностью негативных последствий для него.

2. Использование недостоверной информации. Сотрудниками банка намеренно искажаются факты и данные о финансовом продукте, его свойствах и характеристиках.

3. Продажа неподходящих продуктов. Клиенту предлагают продукт или услугу, которые не отвечают его интересам.

4. Непрозрачное ценообразование.

Компания вводит клиента в заблуждение о комиссиях или стоимости приобретаемого продукта.

5. Связанная продажа. Интересующий клиента продукт продают только при условии, что он также купит и другой.

Если есть подозрения, что банк занимается мисселингом, можно обратиться в Службу по защите прав потребителей при

Банке России и с иском в суд. Возникновение новых волн мисселинга становится реальным препятствием для реализации социальных целей национальной политики по развитию финансового рынка – укрепления доверия розничного потребителя к финансовому рынку через усиление его защищенности, повышения финансовой грамотности и расширения доступности финансовых услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полный список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России в период с 1991 по 2024 гг. – Текст: электронный // Финансовый маркетплейс «Банки.ру». – URL: https://www.banki.ru/banks/memory/?PAGEN_1=2 (дата обращения: 01.11.2024).

2. **Михеева И.Е.** Недобросовестные практики в деятельности банковских экосистем / И.Е. Михеева. – Текст: электронный //

Актуальные проблемы российского права. – 2022. – №17(7). – С. 59-70. – URL: <https://aprp.msai.ru/jour/article/view/3248> (дата обращения: 01.11.2024).

3. Защита прав потребителей финансовых услуг. Виды недобросовестного поведения участников финансового рынка. Банк России. – Текст: электронный. – URL: <https://cbr.ru/protection-rights/np/> (дата обращения: 02.11.2024).

УДК 336.719

Чеклаукова Елена Леонидовна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,
e-mail: chklaukova@mail.ru

BNPL-СЕРВИСЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ КРЕДИТУ

Cheklaukova E.L.

BNPL SERVICES AS AN ALTERNATIVE TO A BANK LOAN

Аннотация. В статье рассмотрены история развития и современное состояние сервисов рассрочки (BNPL-сервисов) в России. Автором рассмотрена процедура оформления покупок с использованием BNPL-систем. На основе анализа заинтересованных участников таких отношений, автором обобщены возможности и ограничения применения BNPL-сервисов.

Ключевые слова: BNPL-сервис, провайдер BNPL, сервис рассрочки, коммерческий банк, небанковские структуры, банковский регулятор.

Abstract. The article examines the history of development and the current state of installment services (BNPL services) in Russia. The author considers the procedure for making purchases using BNPL systems. Based on the analysis of stakeholders in such relationships, the author summarizes the possibilities and limitations of using BNPL services.

Keywords: BNPL-service, BNPL provider, installment service, commercial bank, non-banking structures, banking regulator.

BNPL-сервисы – это технология, позволяющая покупателям разделить оплату за товар на несколько частей и выплатить их без переплаты в течение небольшого периода. С английского эта аббревиатура расшифровывается как «buy now, pay later», то есть «покупай сейчас, плати потом».

Изначально BNPL-сервисы появились в Европе и США. Один из старейших BNPL-

сервисов был запущен в Швеции. Шведская BNPL-платформа Klarna существует уже более 20 лет. А наибольшую популярность BNPL приобрели в Австралии: на континенте 50% онлайн-покупок совершаются с помощью «платежей частями».

На сегодняшний момент в Китае крупнейший в мире рынок BNPL с объемом свыше \$100 млрд. Рост рынка обусловлен ро-