

«Заплатите нам за обучение — и зарабатывайте миллионы. Если получится...»

Павел, Краснодар

Моя мама на пенсии подрабатывает страховым агентом, а недавно вдруг заявила, что решила стать ипотечным брокером. Будет за комиссию помогать людям получать кредиты на недвижимость. Причем платить ей будут не только сами заемщики, но еще и банки, и застройщики, которые продают жилье в новостройках. В месяц по 200 000 рублей начнет зарабатывать. И все онлайн — даже из дома не надо выходить.

Я удивился — что за Клондайк такой? Оказалось, она увидела в соцсетях рекламу курса некой Специалистки по Ипотечке. Именно с большой буквы. Эта Анна Петровна уверяет, что сделает всех своих учеников официальными партнерами российских банков и раскроет секрет, как абсолютно всем заемщикам обеспечить 100% одобрение ипотеки на выгодных условиях.

Попытался объяснить маме, что банки не сумасшедшие — они не будут выдавать кредиты всем подряд. Например, если человек и так по уши в долгах или у него нет постоянного заработка, ипотеку он навряд ли потянет — и зачем банку проблемы с ним? Значит, эта Анна Петровна нагло врет.

Но мама верила не мне, а этой Специалистке. Показала мне ее сайт: и в госорганах она работала, и в нескольких коммерческих банках руководила ипотечными центрами, и офис у нее в Москва-Сити. И даже дала Интервью Телеканалу (тоже с большой буквы, конечно), только почему-то музыкальному. Спросил: мам, а ты точно уверена, что у твоей Анны Петровны такой богатый опыт работы был? К тому же она именно ипотекой занималась, а не отпуска сотрудникам оформляла? И в курсе ли, что интервью можно просто купить?

К сожалению, все разговоры оказались бесполезны — мама уже оплатила двухмесячный курс. По самому скромному тарифу — 150 000 рублей (вообще-то эти деньги она откладывала на ремонт). А можно было и 500 000 рублей отдать — тогда Анна Петровна три раза

в неделю лично бы консультировала, да еще в свой офис в небоскребе разок в гости позвала.

Когда курс стартовал, почти сразу начались разочарования. Все лекции были в записи — и явно не первой свежести. Например, по льготным ипотечным программам условия изменились, но, видимо, Анна Петровна этого не заметила.

Наставник, который полагался каждому ученику, тоже не оправдал ожиданий. Только присылал ссылки на занятия, комментировал домашние задания чисто формально, а ни на один вопрос по теме уроков не ответил.

Первых недовольных студентов, которые высказывали претензии в общем чате, тихо блокировали. Но ближе к концу курса возмущаться начали уже многие. Они объединились и потребовали вернуть деньги за некачественное образование. Но Анна Петровна назвала требования учеников вымогательством и пригрозила «зачинщикам» судебным иском за клевету.

Маму напугали эти угрозы, она поначалу побоялась примкнуть к «повстанцам». Решила подождать до конца курса, когда ей должны были выдать электронные сертификаты о партнерстве с банками. Они действительно пришли, но оказались какими-то филькиными грамотами — ни индивидуальных номеров, ни даже печати организации. Разумеется, эти бумажки не дают никаких гарантий одобрения кредитов и уж точно ни про какие комиссии от банков за привлечение заемщиков в них речи нет.

В итоге мама так и не поняла, что она может обещать своим клиентам, чего ей ждать от банков. Вообще осталось загадкой, как получать комиссии от застройщиков, даже если человек с маминой помощью возьмет ипотеку и купит квартиру в новостройке. Она наконец осознала, что обещанного дохода вряд ли дождется. Так что я убедил ее и других обманутых учеников пойти в суд. Сейчас готовим Анне Петровне коллективный иск.

Совет эксперта по противодействию мошенничеству:

Многие курсы обещают ученикам бешеные доходы после обучения. Но в реальности миллионы обычно получают только создатели этих программ. В договоре на обучение никакие гарантии

заработка слушателей не прописываются, так что привлечь автора к ответу очень трудно.

Прежде чем платить организатору курсов, стоит взвесить, насколько реалистичны его обещания. Мама Павла решила стать ипотечным брокером, потому что ей якобы раскроют секрет, как получать от банков одобрение кредитов всем желающим.

Но это явный обман. Кредитный, в том числе ипотечный, брокер может лишь помочь человеку подготовить документы для заявки в банк, посоветовать, по каким критериям выбрать финансовую организацию, разослать заявления нескольким кредиторам. При этом брокер не в состоянии повлиять на решение банков.

В большинстве случаев заявления на кредиты обрабатываются автоматически. Специальная банковская программа анализирует данные заемщика, взвешивает риск — сможет ли он гасить кредит или нет, а затем назначает процент по кредиту или отказывает человеку. Ипотечный брокер никак не может получить доступ к этой программе.

Если вы всерьез решили освоить новую профессию или способ заработка, тщательно выбирайте, у кого будете учиться. В идеале у организации должна быть образовательная лицензия. Российские учебные заведения можно проверить на сайте Рособнадзора.

Еще один надежный вариант — подобрать курс на известных образовательных онлайн-платформах, таких как Coursera, Skillbox, EdX, OpenLearn, Udemu, «Нетология». Эти платформы сами отбирают полезные учебные программы, в том числе от ведущих университетов России и мира.

Если же вы решите подписаться на курс какого-то независимого эксперта, придется самостоятельно оценить, насколько правдивы его обещания и рассказы о себе.

Например, когда спикер хвастается многочисленными дипломами и сертификатами, рассмотрите их. Возможно, мнимый специалист по кредитам обучался только искусству публичных выступлений или работе в программах Word и Excel. Не исключено, что свои дипломы человек вообще нарисовал.

Если автор курса говорит, что вы получите востребованную специальность и будете зарабатывать по полмиллиона в месяц,

постарайтесь узнать про эту профессию больше. Например, есть ли вообще такие вакансии на сайтах по поиску работы и какую зарплату там предлагают.

Поищите отзывы про курсы эксперта в интернете. Не ограничивайтесь только теми, которые он публикует на своем сайте или канале.

Большинство авторов обучающих программ проводят для слушателей бесплатные тестовые вебинары. Они помогают оценить, полезную ли информацию дает преподаватель, понятно ли ее доносит. Если же автор считает свои знания суперценными и согласен делиться ими только за большие деньги, взвесьте, готовы ли вы покупать kota в мешке или лучше поищите других преподавателей.

Когда вы уже оплатили образовательный курс, а он оказался откровенно некачественным, можно попытаться вернуть деньги через суд. Но потребуются доказательства — например, свидетельства других учеников. Если же вы вместе с другими недовольными подадите коллективный иск, шансы на победу будут выше.