

Серия «Простые финансы»

А. П. Алмосов, Ю. В. Брехова

**КРЕДИТЫ,
КОТОРЫЕ НАС РАЗОРЯЮТ**

Волгоград 2012

УДК 336.77
ББК 65.262.2
А 51

Брошюра из серии «Простые финансы» выполнена в соответствии с договором 7(2) от 19 сентября 2011 года ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы» с Комитетом бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области в рамках выполнения долгосрочной областной целевой программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Волгоградской области» на 2011-2015 годы» от 14 декабря 2010 года № 617-П

Алмосов А. П., Брехова Ю. В.

А 51 Кредиты, которые нас разоряют / А. П. Алмосов, Ю. В. Брехова; Волгоградский филиал РАНХиГС. – Волгоград: Издательство Волгоградского филиала РАНХиГС, 2012. – 28 с. – (Простые финансы).

ISBN 978-5-7786-0439-1

В целях повышения финансовой грамотности населения в брошюре в доступном и систематизированном виде изложен материал, касающийся различных аспектов кредитования физических лиц банками и микрофинансовыми организациями. Рекомендуется для различных категорий трудоспособного населения, не имеющего экономического образования.

УДК 336.77
ББК 65.262.2

ISBN 978-5-7786-0439-1

© Алмосов А.П., Брехова Ю.В., 2012
© Волгоградский филиал
ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2012

В жизни любого человека время от времени возникают трудные жизненные ситуации. Такими ситуациями могут быть: болезнь, требующая дорогостоящего лечения; сложные жилищные условия; различные неожиданные проблемы, которые требуют срочных финансовых вложений. Иногда подобные ситуации ставят перед нами задачу – во что бы то ни стало – найти деньги. Причем эта задача включает в себя очень много вопросов: где взять деньги быстрее, где взять деньги дешевле, где взять деньги безопаснее для себя и своего имущества в будущем и, последний вопрос – нужно ли деньги брать в долг вообще. Ответить одним предложением на данные вопросы невозможно, но мы приведем несколько простых размышлений, которые, наверняка, подтолкнут вас к правильному финансовому решению.

Нужен ли вам кредит вообще?



Именно так звучит первый вопрос, который должен поставить перед собой любой потенциальный заемщик. Очень часто сразу после того, как вещь куплена, а кредит лежит тяжким бременем, человек задается вопросом: а зачем мне эта вещь вообще? Еще хуже, когда в кредит покупаются даже не вещи, а впечатления – заемщик съездил в дорогой туристический тур, набрался впечатлений, а потом в течение года

значительную часть своей зарплаты относит в банк и отказывает себе в различных привычных мелочах.

Проблема современного потребителя в том, что он является жертвой, которую пытаются поймать множество охотников, и коммерческие банки относятся к их числу. Вы можете возразить: Нет! Нет! Нет! Я сам принимаю решения, только я определяю тот товар, который мне нужен и нужен ли он вообще. На самом деле все намного сложнее. Банки и рекламные агентства тратят огромные деньги на выявление особых поведенческих моделей, которые позволят привлечь новых заемщиков, а следовательно, и их деньги.

Это интересно...

В 1992 году итальянский исследователь Джакомо Риззолатти совместно с группой ученых в городе Парме (Италия) начали исследование работы мозга макака с целью понять, как осуществляется двигательная функция организма. В частности, они изучали особую область мозга макака, называемую зоной F5, или премоторной зоной коры головного мозга, в которой наблюдалась активность, когда обезьяны выполняли какие-либо движения, например, поднимали орех. Интересен тот факт, что нейроны этого участка мозга становились активными не только, когда обезьяны сами тянулись за орехом, но и тогда, когда видели, что другие обезьяны протягивают лапы к ореху. Для ученых это оказалось неожиданностью, потому что считалось, что нейроны зоны F5 обычно не реагируют на визуальные раздражители¹.

Описанный феномен назвали действием «зеркальных нейронов», а его последствия стали активно применять в рекламе, в том числе и банковских услуг. Когда вам с плаката улыбается голубоглазая блондинка с кредитной картой в руках – хотим вас разочаровать – улыбается она отнюдь не вам, а вашим зеркальным нейронам, которые напомнят вам о ней в момент, когда вам понадобятся деньги. Если успешный бизнесмен в рекламном ролике садится в шикарный автомобиль и призывает вас сделать то же самое за счет выгодного автокредита, то ситуация такая же – в вас его интересуют только ваши зеркальные нейроны. И вот ведь в чем хитрость –

¹ Линдстром М. *Neurology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя* / пер. с англ. Е. Фалюк. – М.: Эксмо, 2010. – 240 с. – (Мартин Линдстром: маркетинг).

от вас не отстанут на всем пути к кредитному менеджеру, даже кредитный менеджер будет целенаправленно говорить с вашими инстинктами, а отнюдь не с вами. Вам предложат присесть и девушка-кредитный менеджер вам широко и доброжелательно улыбнется. При общении с вами будут избегать слов «дешевле», «цена» и «потратите», поскольку, по исследованиям психологов, вы быстрее подпишите договор, если эти слова заменить на «выгоднее», «стоимость» и «станете владеть»¹. То, что товар будет находиться буквально за несколько шагов от вас, только увеличит ощущение обладания и снизит риск того, что вы успеете «остыть». Это лишь малая часть тех инструментов, которые банки уже опробовали на шимпанзе, а теперь с чистой совестью используют по отношению к нам.

Последствия, к которым приводит отсутствие самоконтроля, можно легко найти в жизненных историях заемщиков...

Елена была приглашена в гости своей коллегой Галиной по случаю приобретения новой трехкомнатной квартиры. Приглашенная была удивлена, что застолье не закончилось для Галины горой грязной посуды – всю работу за нее сделал чудо-аппарат – посудомоечная машина! У Елены появилась мечта... и вскоре она воспользовалась потребительским кредитом для приобретения посудомоечной машины, а еще нового сотового телефона и видеокамеры. Как удобно! И вещи в «кармане», и платить не сразу. Прошло пару месяцев, и приуныла Елена... Вроде и вещи радуют – теперь она женщина, а не посудомойка, теперь она с большим удовлетворением и гордостью достает из сумочки свой мобильник, теперь она может запечатлеть с помощью видеокамеры любой момент жизни, но основными моментами жизни стали работа и подработки, чтобы погасить кредит.

Люди отделились от обезьян около 4 млн. лет назад. Поэтому, когда перед вами будет стоять выбор между покупкой машины в 600 тыс. руб. за наличные и 1 млн. 200 тыс. руб. в кредит подумайте – вы покупаете набор функциональных свойств

¹ Гагин Т., Баимбетова Н.Р. Купить каждый может или продажное везение. – СПб.: Лев и Сова, 2008. – 217 с.

конкретного автомобиля или ваши зеркальные нейроны покупают образ мачо с плаката.

Но, допустим, что вы все-таки уверены, что кредит необходим. Это, действительно, может быть так. На свете столько различных форс-мажорных ситуаций, что кредит в ряде из них может оказаться просто палочкой-выручалочкой. Однако в этом случае следует четко осознавать – какая сумма займа не надорвет ваше финансовое здоровье.

Сколько взять, чтобы отдать?

Следовательно, следующий вопрос будет звучать так: а сколько средств из своего дохода вы можете ежемесячно безболезненно направлять на погашение кредита? И сколько вообще следует занимать без риска потерять привычный образ жизни впоследствии?

Познакомимся с историей Александра Петровича.

Просматривая электронную почту, Александр Петрович, диспетчер одной из автобаз города, увидел входящее письмо с предложением быстро и совершенно бесплатно оформить кредитную карту одного из местных банков. Почему бы нет? – подумал Александр Петрович и быстро заполнил онлайн-заявление на получение кредитной карты. Карту с кредитным лимитом в 60 тыс. руб. прислали по почте быстро, вложив в конверт несколько буклетов, содержащих информацию о преимуществах данного банковского продукта. Карта пришла кстати – родилась долгожданная дочь. Часть денег была потрачена на приобретение детской кроватки и коляски. Далее Александр Петрович платил минимальный платеж четыре месяца, но сумма долга не уменьшалась. Вскоре автобаза, на которой трудился Александр Петрович, была ликвидирована, и наш герой потерял работу – средств не было, минимальный платеж по кредиту не вносился два месяца. Сейчас Александр Петрович нашел работу, но не знает, что делать. Если платить минимальный платеж, то никогда не погасит этот кредит, больше минимального платить – возможности нет. А сумма долга сегодня уже достигла 78000 руб.

Данная история не столь радостная по одной причине – Александр Петрович не соизмерил свои возможности с желаниями. Когда человек определяет сумму желаемого кредита, зачастую он упускает из виду множество мелочей, которые проявятся впоследствии неожиданными неприятностями при погашении кредита. Как свидетельствуют исследования, при принятии решения о получении кредита, будущие заемщики рассчитывают в первую очередь только платежи по основному долгу и забывают о процентах. Кроме того, любой кредит неминуемо влечет за собой комиссии, связанные с использованием заемных денег, дополнительные платежи по обслуживанию покупаемого имущества (автомобиль, купленный в кредит, потребует таких же затрат на его техническое обслуживание и бензин, как и купленный за собственные деньги), а также человеку неминуемо придется пожертвовать частью расходов на питание, развлечения, одежду, а возможно, и здоровье.



Специалистами разработано и активно пропагандируется правило «20–10». Цифра 20 означает, что не следует брать в банке кредиты на сумму, больше 20 процентов годового заработка, цифра 10 означает, что объем ваших ежемесячных расходов по кредиту не должен превышать более 10 процентов ежемесячных доходов¹. Это правило распро-

¹ Колесников Е. Потребительские кредиты «за» и «против». – М.: АСТ, 2006. – 63 с.

страняется на все виды кредитов, кроме ипотечных и, в ряде случаев, автокредитов. У банков допустимые доли ежемесячных расходов на обслуживание кредитов значительно выше. Некоторые из них готовы предоставить вам кредит даже в том случае, если на обслуживание задолженности будет идти 70% вашего заработка. Поделите свой доход на три и, подумайте – готовы ли вы прожить на эти деньги в течение всего срока погашения кредита, готовы ли вы отказаться от походов в кино, кафе, обновок в магазинах и прочих приятных мелочей, которые делают вашу жизнь ярче. Чем больше сумма кредита, тем выше вероятность того, что ваша жизнь превратится в ежедневную рутину, цель которой будет всего одна – внести очередной платеж в кассу банка.

РЕШЕНО, БЕРЕМ ДЕНЬГИ В БАНКЕ

Зачем нужна кредитная история?



Допустим, вы все-таки решились взять деньги в долг, знаете сколько их надо и ищите место, где бы вам их могли дать в долг. В таком случае вам, как правило, придется выбирать между банком и организациями микрофинансирования.

Для начала рассмотрим банк, в качестве источника получения кредита.

Перед посещением банка вам нужно четко осознавать, что ваше общение с ним будет фиксироваться в вашей кредитной истории и во многом ею же определяться. На любого

человека, который берет кредит, может быть составлена кредитная история. Почему может? По одной простой причине – кредитная история формируется с согласия заемщика. Хотя банку никто не запрещает отказать вам в кредите в том случае, если вы слишком трепетно относитесь к своим данным по обслуживанию кредита и права на формирование кредитной истории не предоставили. Но поскольку кредитное досье формируется с вашего согласия, то и просматривать его время от времени никто не запрещает.

Вы можете задаться вопросом: зачем мне такая информация? Все кредиты мною погашены, и я «свободный» человек. Да вот как сказать... Свободный, да не свободный. Вы уверены, что в вашей истории отразили все так, как оно и было? Уверены ли вы, что банковский работник не засиделся в конце рабочего дня «Вконтакте» и не забыл обновить информацию по погашенному вами кредиту? Если не уверены, то знайте – ваша информация будет храниться в бюро кредитных историй в течение 15 лет с момента последнего обновления, и если там что-то не так, то все 15 лет вы будете получать немотивированные отказы по кредитованию в банках. А причина-то всего лишь в халатности банковского работника, который слишком любил социальные сети. Вот для затравки несколько подобных ситуаций, когда заемщикам мешает их кредитная история.

...Мне 55 лет, работаю 34 года на крупном заводе. 2009 год был кошмаром: зарплата упала на 7000 руб., задержки по выплате, сын остался без работы, кредиты. Искала подработку, не могла найти. Пошли долги. Сейчас все налаживается и сын нашел работу. Хотела взять кредит для погашения долгов, чтобы начать жить без стрессовых ситуаций. Но в кредитах мне отказывают. Только в одном из банков мне сказали, что у меня испорчена кредитная история (просрочка более 90 дней). Как можно исправить положение? Прежние кредиты платила вовремя и досрочно¹.

...Есть еще одна «фишка» у этого банка, когда вы заплатите последний платеж по вашему кредиту (не по

¹ <http://bankitula.ru/forum/default.aspx?g=posts&m=47#post47>

карте), вам скажут, что – все, вы рассчитались. А через пару лет у вас вылезет долг, который может доходить до нескольких сот рублей, вроде бы копейки, но в кредитной истории уже будет отображен, поэтому при закрытии кредита требуйте выписку по счету, либо документ, который будет гласить, что вы полностью рассчитались с банком и ничего ему не должны¹.

Если вам кажется, что отказы банков являются следствием ошибок в вашей кредитной истории, то такая ситуация исправима. Есть два варианта узнать, а в случае чего и изменить свою кредитную историю. Первый вариант самый легкий, но потребует от вас пару тысяч рублей. Платные услуги по получению кредитных историй оказывают многочисленные кредитные брокеры. Перечень услуг таких организаций (да и частных лиц тоже) может включать не только получение за вас кредитной истории, но и ее исправление. Вот, если первое вполне возможно, то второе, а именно улучшение вашей истории, возможно вряд ли. По мнению участников рынка, исправить вашу историю кредитные брокеры смогут только в 1% случаев, все остальное – мошенничество.

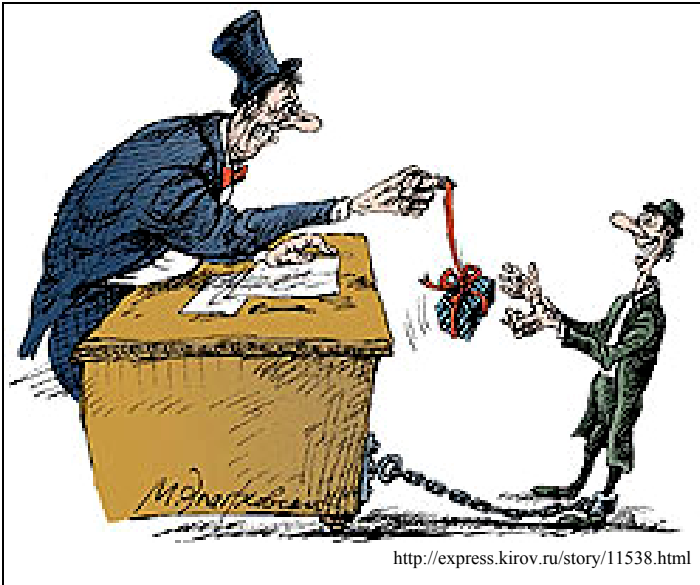
Второй вариант потребует больше времени, но зато практически бесплатен. Для этого вам достаточно обратиться в ближайшее бюро кредитных историй и запросить через него информацию о том, в каком бюро кредитных историй (БКИ) хранится ваша. Такую информацию можно также получить, отправив телеграмму в адрес Центрального бюро кредитных историй². Ответом на запрос будет название того БКИ, в котором хранятся события дней минувших. Вам достаточно выслать в адрес этой организации запрос и получить нужную информацию. Бесплатно получить свою кредитную историю вы можете только 1 раз в год, ну а платно – хоть каждый день. Тем более что цена вопроса невелика – 300–400 руб.

¹ <http://forum-profit.ru/showthread.php?t=8168>

² http://ckki.www.cbr.ru/?m_ParsSelectorState=10&m_SubParsSelectorState=101

Кредитные брокеры – могут помочь, а могут и раздеть...

По пути в банк и к его кредитам вам могут предлагать свои услуги посредники особого вида – кредитные брокеры. Суть их предложения – максимально облегчить ваши шансы на получение кредитов. При этом, в зависимости от того, какие инструменты будут использоваться брокерами их делят на белых, серых и черных. Белые, самые чистые, работают исключительно в рамках закона. Такие брокеры имеют большой объем знаний в банковской, юридической, страховой сферах, они детально знакомы с процедурой выдачи кредитов и знают, как даже на этапе заполнения анкеты оставить банку о себе приятное впечатление.



Серые брокеры тоже вроде не нарушают закон, но им абсолютно безразличны интересы банка и заемщика. Их главная задача – свести этих заинтересованных лиц, получить свой процент за выполненную работу и благополучно забыть обо всем. Только спустя какое-то время клиент узнает, что банк, оказывается, практикует взимание различного рода комиссий, а банк понимает, например, что клиент вовсе не

платежеспособен. Если бы тут работал белый брокер, то он бы заранее предупредил клиента обо всех подводных камнях, а кредитной организации бы без утайки рассказал о финансовых возможностях заемщика.

Но наиболее опасны черные брокеры, которые не стесняются нарушать закон, готовить поддельные справки о доходах, использовать документы третьих лиц, или вообще подкупать банковских работников, чтобы только получить одобрение на выдачу кредита. Просит черный брокер за свои услуги много, часто это может быть 8–12% от суммы одобренного кредита. Для сравнения, услуги белых брокеров стоят гораздо дешевле – 1–5% от суммы кредита. Попадают россияне к черным брокерам, кто намеренно, пытаясь обмануть банк и получить кредит, а кто случайно, не сумев разглядеть мошенников. Но этот факт от ответственности не освобождает и в будущем сотрудничество с черными брокерами может вылиться в серьезные неприятности.

Как минимум, заемщику, с помощью черного брокера сообщившего банку подложные сведения, испортят кредитную историю, внесут в черный список, попросят досрочно погасить кредит. Как максимум, такому заемщику еще придется объясняться с правоохранительными органами.

Чтобы избежать неприятностей, способных оставить отпечаток на всю жизнь, нужно избегать сомнительных личностей, предлагающих свои услуги через объявления на станциях или на бесплатных досках в Интернете.

Белые брокеры всегда имеют постоянный офис, свой сайт, профессиональный колл-центр. Если компания не первый год на рынке, то о ней обязательно будут упоминания в СМИ. У белого брокера всегда есть перечень банков, с которыми заключены партнерские соглашения. И по этим банкам брокер может добиться для клиентов более льготных условий по кредиту.

Черные брокеры всем этим похвастать не могут. Мало того, мошенники часто открыто намекают, что за некоторую сумму могут решить «положительно» любой вопрос в банке. Получили такое «заманчивое предложение», ищите сразу другого брокера, а об этом лучше сообщить в полицию¹.

¹ http://zaimem-deneg.ru/publ/pro_kredity/chem_opasny_chernye_brokery/3-1-0-279



Как выбрать процентную ставку

Теперь о процентных ставках... Очень часто можно встретить рекламные объявления коммерческих банков с очень привлекательными условиями. Однако объявленные процентные ставки в 12, 10, а то и 0% могут вылиться, в конце концов, в 40, 50, а то и 70% годовых по факту. Вот, например, с такой проблемой и столкнулась Оксана Ивановна.

Пришла Оксана Ивановна в магазин бытовой техники за долгожданной и желанной покупкой – швейной машинкой. «У меня денег не хватает... можно в кредит?» – «Конечно! И ставка всего 15% годовых». Покупательница обрадовалась и возможности приобретения товара в кредит и цене этой возможности.

На радостях Оксана Ивановна отдала паспорт кредитному менеджеру для оформления кредитного договора, и позвонила лучшей подруге, чтобы рассказать о вошедшей в голову покупке, совершаемой на довольно-таки приемлемых условиях. Вскоре кредитный договор был подготовлен и предоставлен на подпись Оксане Ивановне. Толком не прочитав договор, женщина его подписала и внесла первоначальный взнос. И пошла домой, как поется в песне из кинофильма «Москва слезам не верит», «жить, шить сарафаны и платья из ситца».

Радости приобретению не было предела, но пришел срок платежа. Достав из ящика стола договор, Оксана Ивановна изучила во всех подробностях то, что подписала ранее и поняла: знай она о реальных процентных ставках, повременила бы с покупкой. Реальная процентная ставка по кредиту составляла не 15%, а около 40% годовых.

Или вот еще... Одна широко известная сеть продажи бытовой техники, назовем ее «АВС», решила порадовать покупателей нулевым кредитом сроком на 30 месяцев. Судя по рекламе, в этом случае товар предоставляется как бы «в рассрочку». В данном же случае магазин и «XYZ-банк», кредитующий покупателей бытовой техники, умалчивают о так называемом платеже «за пользование кредитом» в 0,5%, который вносится не один раз, а каждый раз при внесении денег, т.е. каждый месяц в течение 30 месяцев подряд. Нехитрые расчеты покажут, что, скажем, за холодильник стоимостью 15000 руб. ежемесячный платеж составит 500 руб. + 75 руб. дополнительного платежа. За 30 месяцев набегает 2250 руб., т.е. 15% стоимости товара.

Но, на самом деле, это еще не все. Приведем несколько примеров волшебной арифметики, которую используют банки при кредитовании клиентов.

Первое, что рассмотрим, – это комиссия банка за перечисление средств. Если сторонние банки и Почта РФ честно оглашают таковую до момента перечисления, принимают ее отдельной статьей, а заемщику не нужно никаких технических средств для самостоятельного подсчета, то при общении с терминалами оплаты без них не обойтись. Проверено на практике: на кассе одного из банков висит объявление, что указанная платформа моментальной оплаты взимает комиссию в 0,5% от суммы перевода, поэтому заемщику рекомендуется вносить сумму платежа + 0,5% от данной суммы. Если следовать рекомендованной банком формуле, то при перечислении минимального платежа в 2000 руб. клиенту следует оплатить 2010 руб. ($2000 + 0,5\%$). Но что получается на практике? Терминал от 2010 руб. **ВЫЧИТАЕТ** комиссию 0,5%, из-за чего сумма переводимого платежа «худеет» до 1995,95 руб. То есть заемщику предлагается перевести сумму,

меньшую, чем минимальный размер платежа. Пусть всего на 5 копеек. Но программе банка абсолютно все равно, сколько не хватает для списания – одной копейки или тысячи рублей. Факт поступления меньшей суммы – это потенциальная возможность получить внушительный штраф. Чудеса математики просты: «сумма платежа + 0,5%» не равно «вносимая сумма – 0,5%».

Есть и еще одно «волшебство» арифметики: игра слов с понятием «сверхлимитная задолженность». В чем секрет и как этим пользуются банки, мы покажем на конкретном примере. Как говорится, вооружитесь калькуляторами и следите за движением рук.

Допустим, лимит по кредитной карте составляет 100000 руб., а начисление процентов по кредиту и комиссий за снятие наличных – в конце расчетного периода. Клиент, не зная ни о каких подводных камнях, снимает наличные в размере предоставленного кредитного транша. То есть все 100 тыс. руб. Через месяц банк начислит процент годовых (к примеру, 3% в месяц) и комиссию за получение наличных (4%, к примеру). Итого: $(100000 \cdot 3\%) + (100000 \cdot 4\%) = 7000$ руб. С этого момента (внимание!) полная задолженность клиента становится не 100000, а 107000 руб. Именно 7000 руб. банк принимает за неразрешенную (сверхлимитную) задолженность, и начинает ЕЖЕДНЕВНО начислять повышенный процент (пени) на сумму сверхлимитного овердрафта. И часто такой повышенный процент колеблется от 60 до 120% годовых. Долг клиента растет как на дрожжах, а минимальный платеж, который заемщик вносит на свой счет (допустим, 5% от лимита карты), зачастую не погашает сверхлимитный долг, хвост которого начинает тянуться из месяца в месяц. Если в нашем примере клиент внесет 5% (5000 руб.), то останется основной долг под 3% в месяц + сверхлимитная задолженность (2000 руб.) под 10% в месяц. И все начисленные проценты СНОВА приплюсуются к остатку задолженности. То есть $(100000 \cdot 3\%) + (2000 \cdot 10\%) = 3200$ руб. Вместе с прежней задолженностью в 102000 руб. новая составит 105200 руб. И если клиент снова внесет только 5% от лимита карты (минимальный платеж 5000 руб.), то этого снова не хватит для погашения даже сверхлимитной задолженности. Только на третий месяц заемщик более-менее войдет в график погашения

и избежится от приснопамятного неразрешенного овердрафта. Но банк молчаливо уже заработал денежку, не прикладывая к этому никаких дополнительных усилий, не уведомляя клиента о наличии такой сверхлимитной задолженности, поскольку таковая предусматривается кредитным договором. Сами можете догадаться, как «распухнет» долг клиента, если кредитная организация «добавит» к сумме полной задолженности какой-либо штраф...

Чтобы не попасться в такую ситуацию, необходимо узнавать о всех комиссиях, штрафах и порядке начисления процентов. От кредитных менеджеров необходимо требовать расчета графика платежей, который бы позволил вычислить, когда вы погасите свою задолженность перед банком.

Какие комиссии могут появляться?

Банки любят заманивать клиентов низкими ставками, которые зачастую не имеют ничего общего с реальностью, поскольку к заявленным процентам прибавляются не очевидные, на первый взгляд, комиссии. Одна из наиболее распространенных (при том, что официально признана незаконной) ловушек для клиентов – дополнительная одноразовая комиссия, которая прибавляется к базовой ставке. Это может быть фиксированная сумма или процент от суммы займа. Выбирая наиболее привлекательную программу кредитования, следует учитывать величину этого дополнительного платежа и оценивать предложение по всей совокупности расходов. Приемлемой является комиссия до 3% – она не слишком увеличивает реальную ставку, особенно при длительных сроках кредитования. Только важно, чтобы комиссия рассчитывалась от суммы, которую заемщик получает на руки, а не от суммы кредита с процентами.

Еще одна распространенная уловка – ежемесячная комиссия по кредиту. Прибавляясь к привлекательной базовой ставке, эта комиссия существенно увеличивает реальную стоимость кредита, в иных случаях доводя ее до 100% годовых. Хуже всего, если ежемесячные проценты начисляются не на остаток долга, а на исходную сумму кредита. Занимать

деньги на таких условиях совершенно не выгодно. Если кредит берется под залог, это тоже чревато дополнительными расходами. Во-первых, придется заплатить за оформление договора залога. Комиссия, как правило, составляет некий процент от оценочной стоимости имущества. Во-вторых, некоторые банки берут комиссию за целевое перечисление средств.

Пользователей кредитных карт также подстерегают всевозможные комиссии. Самая распространенная – за обналичивание средств. Поскольку карточки предназначены главным образом для оплаты покупок в магазинах, снятие денег в банкомате может обойтись заемщику в дополнительные 4% от суммы, а то и больше.

И даже если не пользоваться карточкой, комиссий не избежать. Многие банки берут плату за обслуживание неактивной кредитной карты. После 3–6 месяцев бездействия с кредитного счета начинает списываться комиссия, поэтому если карточка совсем не нужна, лучше ее закрыть¹.

К основным видам комиссий, которые так любят взимать или еще недавно взимали российские банки, относят:

- одноразовую комиссию от суммы кредита;
- ежемесячную комиссию от суммы кредита;
- одноразовую комиссию в виде фиксированной суммы;
- ежемесячную комиссию в виде фиксированной суммы;
- ежемесячную комиссию, налагаемую на остаток кредиторской задолженности.

Помимо вышеперечисленного, еще до недавнего времени банки вполне охотно взимали комиссии за ведение и открытие ссудных счетов, а также всевозможные штрафы за нарушение сроков кредитных выплат. Уже не говоря о том, что и сейчас банковские организации взимают дополнительные платежи при переводе средств между финучреждениями и еще много разных комиссионных сборов.

Основной целью подобных комиссий является сокрытие от клиента эффективной процентной кредитной ставки.

¹ <http://www.bankru.info/articles/credits/473-kakie-byvayut-komissii-po-kreditu.html>

Хотя в последнее время наблюдается тенденция к снижению объемов взимаемых дополнительных поборов. К примеру, многие банковские организации полностью отказались от ежемесячных комиссий. При этом сохранили одноразовую комиссию, покрывающую операционные расходы, которые связаны с оформлением кредита. Однако такой подход является скорее необходимостью – часто потенциальные заемщики подают заявки на оформление кредита одновременно в несколько кредитных организаций, останавливая свой выбор на том банке, который предложит наиболее выгодные условия. Такому обновлению в отношении кредитных ставок, в частности ставок по ипотеке, немало способствовало снижение ставок рефинансирования и активное участие правительства в процессе формирования кредитной политики.

Но теперь, для того чтобы покрыть снижение былых прибылей от процентных ставок, в банковских программах все чаще появляются банковские комиссии совершенно новых видов. Одно из подобных новшеств – банковская комиссия, взимаемая при отсутствии страхования жизни заемщика. Например, из ипотечной программы одного очень крупного банка комиссию за выдачу кредита исключили, зато включили пункт об обязательном личном страховании заемщика. При отсутствии таковой банк требует комиссию¹.

В заключение хотелось бы отметить, что на сегодняшний день любые комиссии, связанные с предоставлением и обслуживанием кредита, запрещены вступившими в силу решениями судов различных уровней. Поэтому даже, если вы уже взяли кредит и платите по нему комиссию за обслуживание кредитного счета или фиксированные комиссии на остаток кредитной задолженности – вы можете обратиться в отделение банка с требованием возвратить незаконно взысканную сумму. Если в банке вам откажут, то на помощь придет местное отделение Роспотребнадзора. В любом случае.

¹ <http://www.asks.ru/blogs/040711/1036/>

Как рассчитать эффективную ставку процента

Для того чтобы максимально облегчить выбор кредитного продукта гражданам, а также чтобы уберечь их от различного рода замалчиваний банков о возможных комиссиях, Центральный банк России обязывает каждому заемщику в кредитном договоре указывать эффективную процентную ставку. То есть ту ставку, которую он реально будет перечислять в банк за пользование кредитом. Эффективная процентная ставка, она же «Реальная процентная ставка», рассчитывается с целью выведения реальной стоимости кредита, для нас же она полезна потому, что позволяет ответить на вопрос, какой вариант кредита более приемлемый?

Эффективная процентная ставка – это истинная или полная стоимость кредита с учетом всех возможных расходов заемщика по кредиту. В расчет полной стоимости кредита могут включаться:

- уплата процентов по кредиту;
- сборы (комиссии) за рассмотрение заявки по кредиту (оформление кредитного договора);
- комиссии за выдачу кредита;
- комиссия за открытие, ведение (обслуживание) счетов заемщика (если их открытие и ведение обусловлено заключением кредитного договора);
- комиссии за расчетное и операционное обслуживание;
- комиссии за выпуск и годовое обслуживание кредитных и расчетных (дебетовых) карт (далее – банковские карты);
- страхование жизни заемщика;
- страхование ответственности заемщика;
- страхование предмета залога (например, квартиры, транспортного средства);
- другие платежи.

Немного посчитаем...

Кажется, сколько бы ни говорили про эффективную процентную ставку по кредиту, все равно мало кто понимает, что она собой представляет и зачем ее вообще знать. Рассмотрим конкретный пример с цифрами, которые все расставят на свои места. При этом знать, как высчитывается эффективная процентная ставка вам не обязательно, поскольку обычный калькулятор тут вряд ли поможет.

Давайте рассмотрим кредит в 300 тыс. руб. на 5 лет под 18% годовых. Предложение довольно стандартное. Ежемесячный платеж составит 7619 руб., а эффективная процентная ставка, как и полагается, будет ниже рекламной процентной ставки – 10,5 годовых (за счет того, что платить вы будете не на всю сумму первоначальной задолженности, а на ее остаток). Именно столько вы в итоге переплатите по кредиту – значительно меньше, чем в рекламе. Но это только в том случае, если по кредиту не предусмотрено дополнительных комиссий.

Предположим, за выдачу кредита вы заплатили банку 2% от его суммы – 6 тыс. руб. Это незначительно увеличит эффективную процентную ставку – до 10,9% годовых. Не так много. В некоторых банках при оформлении кредита нужно оформить страховку, которая в разных банках стоит примерно 1–2% от суммы кредита в год. То есть за 5 лет вы отдадите за нее 5–10%. Возьмем средний процент – 7,5 (его можно добавить в «процент за выдачу» в нашем калькуляторе), и получим эффективную процентную ставку, которая выросла до 12%. Пока она все еще ниже рекламной процентной ставки.

А теперь самая неприятная комиссия – ежемесячный платеж за ведение счета, который, кстати, в 2009 году был признан Верховным судом России незаконным и теперь может быть возвращен заемщику через суд. Ежемесячный платеж начисляется на всю сумму и может составлять 0,5–1,5% в месяц – заметьте, не в год. И если первая цифра увеличит размер эффективной процентной ставки до 16,5%, то вторая – сразу до 28,5%, а это выше рекламной процентной ставки больше чем на 50% и выше первоначальной эффективной процентной ставки почти в 3 раза!

Именно столько – от 16,5% до 28,5% – в итоге может стоить ваш кредит. Если в другом банке вы найдете кредит, эффективная процентная ставка по которому в итоге будет ниже – значит, вам удалось отыскать более выгодный вариант. Эффективная процентная ставка – беспристрастный показатель, который основан только на цифрах, и если один окажется меньше другого – следовательно, он обойдется вам дешевле.

Информация об эффективной процентной ставке может доводиться до заемщика различными способами, например: фиксироваться в самом договоре на предоставление ссуды, дополнительном соглашении, приложении к договору на предоставление ссуды, на отдельном листе. Свидетельством доведения до заемщика информации об эффективной процентной ставке является наличие его подписи на документе, в котором указана эффективная процентная ставка. Если информация доводилась иным, нежели перечисленные выше, способом, то подтверждением ознакомления заемщика с данной информацией может являться его расписка.

Займы в организациях, осуществляющих услуги по микрокредитованию

Услуга микрокредитования особенное распространение получила в ситуациях, когда человеку нужно занять небольшую сумму, которой не хватает, чтобы что-то купить или дотянуть до зарплаты. На долгие сроки такой займ брать не имеет смысла, слишком велика переплата. Если мы рассчитаем проценты по такому займу, переведем их в величину переплаты по кредиту в год, то она может превысить и 700% годовых. Выдают такие кредиты специализирующиеся на этом организации, и к своим потенциальным клиентам они предъявляют весьма скромные требования. Вам достаточно предъявить им паспорт, и в течение 10–30 минут вы получите деньги на руки. Суммы таких займов, правда, не велики – от 2 до 30 тыс. руб., но при этом взять такой кредит вы можете даже на 1–2 дня. Другой вопрос – чем может обернуться подобная легкость в получении кредита впоследствии?

История Анастасии Ивановны поучительна...

Анастасия Ивановна, мать-одиночка, три месяца назад рассчиталась с работы. Накопления закончились, а ребенка пора собирать к школе. Обращение к родственникам за материальной помощью результатов не дало. Да что там – у всех проблема одна и та же – концы с концами еле сводят. Тогда Анастасия Ивановна обратилась в микрофинансовую организацию, без каких-либо трудностей взяла заем в размере 10000 руб. всего под 2% в день, в надежде,

что скоро найдет работу и рассчитается по долгам... Немного не рассчитала. Думала, что получится расплатиться, но работу найти не смогла до сих пор. Сейчас, по прошествии трех месяцев, микрофинансовая организация выставляет счет – 28400 руб. Анастасия Ивановна предложила хотя бы по основному долгу рассчитаться, а они – нет, говорят, вся сумма нужна или в суд обратятся. Долг растет с каждым днем все больше и больше...

И если вы думаете, что такие займы можно игнорировать, и не возвращать кредитору, то вы очень сильно ошибаетесь. Это такой же займ, как любой другой кредит, и на вас вполне можно подать в суд, и обязать вернуть долг. При этом, в отличие от больших займов, когда у должника просто нет столько имущества, чтобы погасить задолженность, при микрокредите можно просто банально изъять из вашего дома мебель и бытовую технику, и средств, полученных в результате их продажи, вполне хватит на то, чтобы погасить ваш долг.

Если мы привыкли, что банк всегда располагается в стационарном офисе, набитом оргтехникой, то с микрофинансовыми организациями не всегда так. Зачастую такие компании вообще ставят основным условием встречу с клиентом по месту его прописки. В таких случаях человек заполняет заявление, ему передают банковскую карту и в течение 48 часов перечисляют на нее деньги. Погасить весь заем через операционную карту клиенту не удастся – деньги возвращаются из рук в руки. Ставки по таким займам могут составлять до 800% годовых. Причем на сайтах некоторых компаний они еще и преподносятся в качестве льготных.

Приведем пример подобного привлечения кредита, которым воспользовался корреспондент журнала «D'». Размер предлагаемых займов меня как потенциального заемщика также удивил. «Мы можем выдать вам сумму от 3 тыс. до 25 тыс. руб. на срок от 26 до 52 недель. При этом в первое обращение вы можете рассчитывать максимум на 10 тыс. руб.», – объяснил сотрудник компании. Если оформить кредит на 10 тыс. руб. сроком на 26 недель, то ставка составит 3,3% в неделю. «Еженедельный взнос будет равен 578 руб.», – отметил менеджер. Нехитрые расчеты показывают, что через полгода я выплачу компании чуть

более 15 тыс. руб. Получается, что эффективная ставка по такому займу составит 100,5% годовых. Никакого досрочного погашения не предусмотрено, точнее, вы в любой момент можете погасить задолженность, но общая сумма выплат от этого не уменьшится. Ставка может быть снижена до 2,32–2,7% в неделю при повторном обращении в компанию (при условии, что первый кредит погашен). На вопрос, есть ли какие-то штрафные санкции за просрочку, менеджер оптимистично ответил: «У нас таких случаев не было».

По мнению экспертов, потребителям следует осторожно относиться к таким предложениям: смущает как стоимость таких кредитов, так и форма взаимоотношений с заемщиком.

Во-первых, на заемщика ложится значительная процентная нагрузка. Ни одна подобная фирма никогда не оговаривает в рекламных предложениях годовую процентную ставку, в таких организациях принято говорить только о платежах в день. Например, 100 руб. в день за 5-ти тысячный кредит – это много или мало? За два месяца сумма составит 6 тыс. руб. (только проценты). За полгода 18 тыс. (не учитывая 5 тыс. долга). За год 36 тыс. или 730% годовых. У вас не появляется чувства, что вас обкрадывают?

Во-вторых,стораживает и услуга персонального менеджера. Это скорее не индивидуальный подход, а метод контроля за заемщиком. Менеджер будет постоянно напоминать вам, что пора платить по счетам. Кроме того, есть риск, что в случае задержки или дефолта заемщика организация будет применять не слишком цивилизованные методы возврата денег. Если банки подают на таких заемщиков в суд, то компания может использовать психологическое, а то и физическое воздействие на клиента. Описание процесса погашения задолженности чем-то напоминает фильм «Крестный отец», где из должников деньги выбивали в прямом смысле этого слова. Стоят ли суммы в 10–25 тыс. руб. таких вот потенциальных неприятностей и стопроцентных переплат?

Есть еще одна значительная опасность. В случае с банками в качестве контролера выступает ЦБ, Роспотребнадзор и антимонопольные органы, которые придут вам на помощь

в случае проблем. А вот кто придет вам на помощь в случае проблем с организациями микрофинансирования – не понятно.

Коллекторы

Ну и напоследок поговорим о том, что будет, если вы кредит взяли, но вовремя возвратить его вам не удалось. Нет никаких сомнений, что россияне, имеющие просрочки по кредитам, при урегулировании долга будут все чаще общаться не с банками, а с коллекторами. Отсутствие специальных нормативных актов, регламентирующих работу коллекторов, не мешает бурному развитию по всей стране «долгового» бизнеса. Сейчас действует масса компаний, позиционирующих себя как коллекторские агентства. При этом далеко не все из них работают в рамках правового поля. Сами участники этого рынка признают наличие «черных» коллекторов, чей рабочий инструментарий – угрозы, запугивание, а порой и избиение должников. Не брезгающие такими действиями конторы в основном «трудятся» в провинции. В нормальных же коллекторских агентствах достаточно щепетильно относятся к методам работы своих сотрудников.

Как правило, «клиентом» коллекторов можно стать в следующих случаях: агентство выкупает ваш долг у банка, после этого деньги вы будете должны уже не банку, а коллекторам, или банк заключает с ними договор и выдает доверенность на сбор с заемщиков долгов. Каким бы способом просроченный заем ни попал к коллекторам, в любом случае звонок из агентства не должен стать сюрпризом. Банк обязан вас уведомить (как правило, отправляется письмо) о том, когда и к какой организации перешел ваш кредит или кому он доверил взыскание с вас долга. Чем дольше вы не гасите кредит, тем больше шансов столкнуться с коллекторами. Многие банки при небольшом сроке просроченной задолженности (до одного-двух месяцев) взыскивают ее сами, так как в этот период процент возврата гораздо выше расходов банка по взысканию. Как правило, коллекторским агентствам передается более старая задолженность. Это объясняется тем, что для обеспечения взыскания такой просрочки (от шести месяцев и более) кредитору необходимо применять более актив-

ные, а значит, и более затратные методы работы (выезды, длительные телефонные переговоры и прочее). Наступает момент, когда банку выгоднее продать такие долги коллекторскому агентству.



Работа с должниками в коллекторских агентствах строится в основном по одной схеме: в первые недели вам просто звонят с напоминанием о необходимости платить по кредиту, если телефонное общение не дает эффекта, коллектор пытается лично встретиться с вами и убедить вас вернуть долг. И здесь отнюдь не все средства хороши. Нельзя использовать угрозы жизни, здоровью и имуществу должника, не говоря уже о том, чтобы приводить их в исполнение. Недопустимо распространять несоответствующую действительности информацию о должнике. Не одобряются также звонки в ночное время и слишком частые звонки. Сотрудник агентства обязан представиться и по требованию заемщика предоставить не только служебное удостоверение, но и документы, подтверждающие обоснованность обращения к должнику, например, копию доверенности банка на взыскание долга. Коллектор обязан быть корректным и вежливым, обращаться к должнику он должен только на «вы». Недопустимы никакие эмоциональные высказывания, тем более оскорбления, общение должно быть только по существу проблемы. Сотрудники коллекторских агентств не имеют права вторгаться в квартиру должника без его согласия, раскрывать информацию о долге его соседям или коллегам по работе, вести переговоры о погашении с несовершеннолетними детьми. Сведения о задолженности по кредиту относятся к информации,

составляющей банковскую тайну, разглашать их любым третьим лицам, даже ближайшим родственникам заемщика, коллекторы не должны. Поэтому обращение коллектора, например, к работодателю должника с просьбой оказать воздействие на заемщика относится к запрещенным приемам (но все же используемым). Зато ничто не мешает коллектору прийти к должнику на работу и, громогласно объявив, что за структуру он представляет, заявить о желании поговорить по поводу кредита с господином Сидоровым. За слухи, которые после такого визита неизбежно поползут в коллективе, коллектор будет уже не в ответе. Впрочем, внутренние правила работы с должниками могут сильно различаться в зависимости от каждой конкретной компании. Ведь, как уже говорилось, законодательно это никак не регламентировано.

Уговоры, поиск приемлемых для обеих сторон путей решения проблемы – об этом можно забыть, если ваш долг попал к так называемым черным коллекторам. Неэтичные и даже незаконные методы работы с должниками все еще встречаются. Чаще всего такие ситуации возникают в регионах. Связано это с тем, что в столице выше конкуренция среди коллекторских агентств – это заставляет игроков внимательнее следить за действиями сотрудников и тем самым снижать репутационные риски своих клиентов. Кроме того, если головной офис банка расположен в Москве, а локальное коллекторское агентство работает в одном из регионов присутствия клиента и обслуживает его филиал, то уровень контроля со стороны центрального офиса может снижаться. «Правильные» коллекторы утверждают, что услугами их «черных» коллег, как правило, пользуются банки, отбирающие контрагентов по принципу «чем дешевле, тем лучше». Псевдоколлекторы могут работать и за 5–10% суммы долга, это при том, что нормальная среднерыночная комиссия – 25%. Заемщику, который столкнулся с лицами, использующими неэтичные или незаконные методы взыскания долга, следует обратиться в полицию (если есть угрозы жизни, здоровью, сохранности имущества), в Роспотребнадзор (если

есть неэтичное поведение: ночные звонки, постоянное личное преследование и т. д.), к руководителю организации (если есть подозрение в «самодеятельности» пришедших сотрудников). Можно также пожаловаться на действия коллекторов в банк, чьим должником вы являетесь, но обвинения не должны быть голословными. Лучше всего указать фамилию коллектора, дату разговора с ним и описать, в чем заключалось его неправомерное, на ваш взгляд, поведение. Если вы общались по телефону, то вывести коллектора на чистую воду не составит труда, в крупных агентствах все телефонные разговоры с должниками обычно записываются. Иногда банки требуют от коллекторов, чтобы они вели видео- или аудиозапись личных встреч с должниками.

Таким образом, прежде чем принять решение о кредите, необходимо понимать, с какими «подводными камнями» вы можете столкнуться. Мы надеемся, что данный материал поможет вам сохранить ваше финансовое здоровье.

Серия «Простые финансы»

Алмосов Александр Павлович
Брехова Юлия Викторовна

**КРЕДИТЫ,
КОТОРЫЕ НАС РАЗОРЯЮТ**

Редактор *Е. И. Кагальницкая*
Компьютерная верстка и дизайн обложки *Г. В. Подшиваловой*

Подписано в печать от 15.02.12 г. Формат 60x84 1/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная. Гарнитура Georgia.
Физ. печ. л. 1,75. Уч. изд. л. 1,17. Тираж 100 экз.

Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО РАНХиГС
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8
Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10