

А.И. Соколов

ВЗЯТЬ
и(не)отдать
КРЕДИТ
(кредитование физических лиц)

Санкт-Петербург
2019г.

А. И. Соколов

Взять и (не) отдать кредит

«Лучшее Решение»

2019

УДК 336
ББК 65.262

Соколов А. И.

Взять и (не) отдать кредит / А. И. Соколов — «Лучшее Решение»,
2019

ISBN 978-5-6040511-5-3

В книге доступным языком рассказывается об азах кредитных отношений для физических лиц. Описываются все наиболее распространённые кредитные схемы, кроме ипотеки. Даны практические рекомендации как искать кредит в различных ситуациях, как общаться с кредиторами в конфликтных ситуациях и т. д. Книга будет интересна широкому кругу читателей, которые планируют брать кредиты или уже имеют кредиты.

УДК 336
ББК 65.262

ISBN 978-5-6040511-5-3

© Соколов А. И., 2019
© Лучшее Решение, 2019

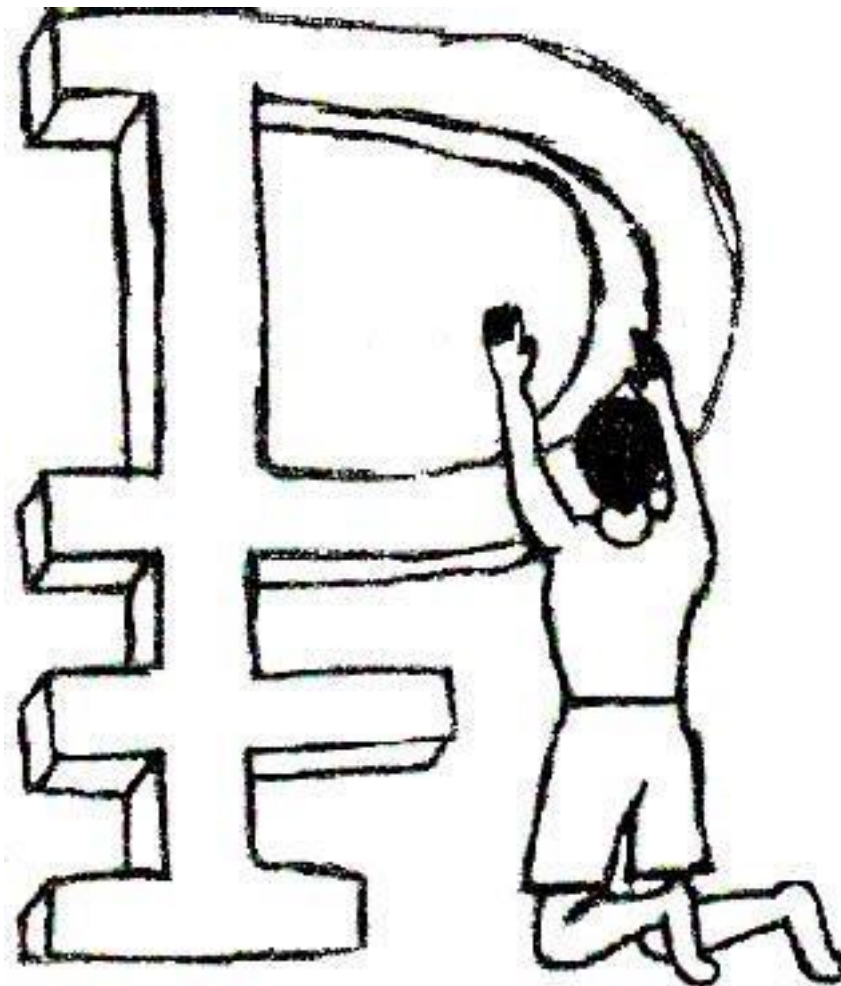
Содержание

1. Виды кредитов физическим лицам	5
2. Потребительское кредитование физических лиц	9
3. Кредит на неотложные нужды	11
4. Валютные кредиты	12
5. Кредитные карты	14
6. Автокредиты	15
7. Кредиты в микрофинансовых организациях	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

А. И. Соколов

Взять и (не) отдать кредит

1. Виды кредитов физическим лицам



Для физических лиц в России существует несколько видов кредитования:

- потребительские кредиты;
- кредиты на неотложные нужды;
- кредиты через кредитные карты;
- автокредиты;
- займы от микрофинансовых организаций;
- нестандартные квазикредитные схемы;
- ипотечное кредитование.

В данной книге будет рассмотрены все вышеуказанные виды кредитов за исключением последнего, по ипотеке издана отдельная книга.

В последние годы в России предложение кредитования фактически переросло в навязчивое преследование потребителей. В кредит предлагают приобрести всё, что только можно предложить.

По состоянию на 1 января 2019 населению выдано кредитов на сумму более 14,4 трлн. руб. Это огромная задолженность. В среднем каждый работающий россиянин должен банкам почти 200 тыс. руб., что очень много.

В последние 5 лет рост долгов населения не происходит на фоне очевидного роста их доходов. В таких условиях, беря все больше и больше кредитов в банках, население просто компенсирует недостаток заработка и финансирует этими займами либо свои текущие нужды, либо, что гораздо хуже, берет новый долг для погашения обязательств по старому кредиту. В среднем порядка четверти дохода домохозяйств может уходить на обслуживание их долговых обязательств перед банками, что является очень высокой цифрой.

Одна из наиболее тревожных тенденций состоит в том, что россияне всё чаще берут новые кредиты для покрытия старых долгов. Почти каждый второй россиянин имеет два и более непогашенных кредитов.

Такая закредитованность населения является системным риском как для банковской системы, так и для экономики в целом.

Основные термины, используемые в кредитовании:

Кредит – передача во временное пользование оговорённого количества денег на условия платности и возвратности.

Заём (займ – неправильно) – передача на условиях возвратности денег или других ценностей во временное пользование. Обычно считается, что заём в отличие от кредита является беспроцентным.

Заёмщик – сторона по кредитным отношениям, получающая кредит и принимающая на себя обязательство возвратить в установленный срок тело кредита и уплатить процент за время пользования кредитными средствами.

Кредитор – сторона в кредитных отношениях, предоставляющая средства (кредитные ресурсы) на условиях возвратности, срочности и платности. Предоставление кредитных ресурсов в денежной форме называется ссудой, которая погашается денежным платежом.

Кредитный договор – договор между кредитором и заёмщиком, в соответствии с которым банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заёмщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заёмщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на неё.

Основной договор в кредитной сделке. Все остальные договоры заключаются во исполнение или в поддержку кредитного договора.

Поручитель – сторона договора поручительства, которая заключением этого договора берёт на себя обязательство отвечать перед кредитором должника за исполнение последним его основного обязательства полностью или частично.

Залог – имущество или другие ценности, находящиеся в собственности залогодателя и служащие частичным или полным обеспечением, гарантирующим погашение займа или иных обязательств.

Срок кредитования – Срок полного погашения заёмщиком своих обязательств по кредитному договору.

Процентная ставка (процент по кредиту) – сумма, указанная в процентном выражении к сумме кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчёте на определённый период. Иными словами – это стоимость пользования деньгами. Обычно выражается в виде количества процентов в год (процентов годовых).

Досрочное погашение кредита – это процесс преждевременного прекращения действия кредитного договора с кредитной организацией путем оплаты всей суммы долга.

Просроченная задолженность – это обязательства, не погашенные в срок, зафиксированный договором или установленный действующим законодательством.

Виды графиков платежей.

В кредитовании обычно принято обслуживать задолженность 1 раз в месяц. При этом уплачиваются проценты за месяц и погашается часть основного долга по кредиту.

В основном в кредитовании используются 4 вида графиков платежей: 1. Убывающий (дифференцированный). Сумма основного долга погашается равномерно каждый месяц, а сумма процентов уменьшается за счёт уменьшения остатка основного долга. За счёт этого в начале платежи больше, в конце – меньше.

2. Равномерный (аннуитетный). Суммы всех выплат одинаковые в течение срока кредитования.

3. Возрастающий. Суммы выплат в начале меньше, в конце – больше. Используется редко.

4. Индивидуальный. Суммы могут отличаться от месяца к месяцу как в большую, так и в меньшую сторону. Используется редко.

Последние два вида графиков на практике применяются крайне редко. Нужно привести очень весомые аргументы в переговорах с банком, чтобы банк согласовал такой график.

Самый простой для понимания график платежей – равномерный. Но он не самый выгодный.

Самый выгодный для заёмщика график – убывающий. В этом случае минимальна сумма выплаты процентов. Причём чем круче изменение суммы выплаты из месяца в месяц, тем выгоднее.

Сравним два графика кредита на одних и тех же условиях:

Сумма кредита	100 000,00
Ставка, % годовых	15,0
Срок кредита, месяцы	24

Номер платежа	Равномерный (аннуитетный) платеж				Убывающий (дифференцированный) платеж			
	Всего	В погашение долга	В погашение процентов	Остаток долга после платежа	Всего	В погашение долга	В погашение процентов	Остаток долга после платежа
Всего:	116 330,22	100 000,00	16 330,22		116 625,00	100 000,00	16 625,00	
1	4 849,00	3 575,03	1 273,97	96 424,97	5 416,67	4 166,67	1 250,00	95 833,33
2	4 849,00	3 739,45	1 109,55	92 685,52	5 364,59	4 166,67	1 197,92	91 666,66
3	4 849,00	3 668,21	1 180,79	89 017,31	5 312,50	4 166,67	1 145,83	87 499,99
4	4 849,00	3 751,53	1 097,47	85 265,78	5 260,42	4 166,67	1 093,75	83 333,32

5	4 849,00	3 762,74	1 086,26	81 503,04	5 208,34	4 166,67	1 041,67	79 166,65
6	4 849,00	3 844,17	1 004,83	77 658,87	5 156,25	4 166,67	989,58	74 999,98
7	4 849,00	3 859,65	989,35	73 799,22	5 104,17	4 166,67	937,50	70 833,31
8	4 849,00	3 908,82	940,18	69 890,40	5 052,09	4 166,67	885,42	66 666,64
9	4 849,00	3 987,34	861,66	65 903,06	5 000,00	4 166,67	833,33	62 499,97
10	4 849,00	4 009,41	839,59	61 893,65	4 947,92	4 166,67	781,25	58 333,30
11	4 849,00	4 065,93	763,07	57 807,72	4 895,84	4 166,67	729,17	54 166,63
12	4 849,00	4 114,56	734,44	53 693,16	4 843,75	4 166,67	677,08	49 999,96
13	4 849,00	4 166,83	682,17	49 526,33	4 791,67	4 166,67	625,00	45 833,29
14	4 849,00	4 260,37	583,63	45 265,96	4 739,59	4 166,67	572,92	41 666,62
15	4 849,00	4 273,90	575,10	40 992,06	4 687,50	4 166,67	520,83	37 499,95
16	4 849,00	4 345,00	504,00	36 647,06	4 635,42	4 166,67	468,75	33 333,28
17	4 849,00	4 383,40	465,60	32 263,66	4 583,34	4 166,67	416,67	29 166,61
18	4 849,00	4 452,32	396,68	27 811,34	4 531,25	4 166,67	364,58	24 999,94
19	4 849,00	4 495,66	353,34	23 315,68	4 479,17	4 166,67	312,50	20 833,27
20	4 849,00	4 552,78	296,22	18 762,90	4 427,09	4 166,67	260,42	16 666,60
21	4 849,00	4 618,31	230,69	14 144,59	4 375,00	4 166,67	208,33	12 499,93
22	4 849,00	4 669,29	179,71	9 475,30	4 322,92	4 166,67	156,25	8 333,26
23	4 849,00	4 732,50	116,50	4 742,80	4 270,84	4 166,67	104,17	4 166,59
24	4 803,22	4 742,80	60,42	0,00	4 218,67	4 166,59	52,08	0,00

Как видно, график с убывающими платежами оказался чуть дешевле.

Разница будет более заметна при увеличении процентной ставки и при увеличении срока кредитования.

2. Потребительское кредитование физических лиц



В настоящее время потребительское кредитование развито довольно широко. В кредит можно купить практически все товары дороже 3 тыс. руб. От мобильных телефонов и телевизоров до туристических путёвок.

Кредит можно оформить не только в банке, но и практически в любом крупном магазине, торгующем непродовольственными товарами. Во всех крупных магазинах есть представители банков, оформляющие кредиты.

Торговлю понять можно – им главное продать, а как покупатель потом будет расплачиваться их не интересует. Банки понять тоже можно – им главное "впарить" побольше кредитов, а нужно ли это людям – не их забота.

При этом и со стороны магазинов, и со стороны банков идёт активная рекламная накачка – возьми вот это, вот это, а в придачу ещё и вот это. Иначе счастья не видать ... Два товара по цене трёх ☺. А расплатишься потом ...

Главное, что при этом у потребителя отключается разум. А зачем думать, ... хочется всё сразу ... и всё вроде как доступно.

Верх потребительского кредитного идиотизма я видел на рекламе в метро:

"Бриллианты в кредит". При всём уважении к торговле и банкам ... есть вещи, которые надо покупать на свои деньги!

Главное помнить про 2 основных правила для заёмщика:

1. Радость от покупки проходит быстро, а кредит остаётся надолго.
2. Берёшь чужие (деньги) и на время, а отдаёшь свои и навсегда.

На самом деле покупки в кредит закрывают возможность дальнейших покупок, потому что все деньги будут уходить в банк.

Одна из самых глупых покупок в кредит – это новый iPhone. Потому что стоит неадекватно дорого, и через полгода выйдет ещё более новая модель. А для владельцев iPhone существует только 2 вида этой техники – последняя модель и отстой. Т. е. через короткое время гордиться будет уже нечем, а кредит всё ещё будет висеть.

Кредитные ставки по потребительским кредитам в 2019 г. находятся на уровне 14–24 % годовых. При этом так называемые кредитные консультанты ласково напойт в уши, что кредит чуть ли не совсем беспроцентный. На деле надо просто самому пересчитывать, потому что реальные кредитные ставки часто отличаются от того, что указывается в рекламе и от того, что говорят консультанты.

Это как в рекламе: "Скидки до 50 %! Сколько? 5 %!" Противоречия нет – 5 – это до 50. Точно также и с процентами по кредиту. Ставка от 10 % запросто на практике будет ставкой 20 %. Противоречия нет, но есть введение в заблуждение.

По закону в кредитном договоре должна быть указана полная кредитная ставка с учётом всех дополнительных затрат по кредитной сделке. При этом не допускается никаких разъясняющих сносок мелким шрифтом. Все основные моменты должны быть указаны на первом листе договора.

3. Кредит на неотложные нужды

Такое название такого вида кредитов сложилось исторически. Так назывались, например, кредиты в Сбербанке, когда заёмщик брал кредит без указания конкретной цели использования кредитных средств. В других банках название программы может быть другим, но смысл такой же. Такие предложения есть почти во всех банках.

Главная особенность такого кредита в том, что банк просто выдаёт деньги, не спрашивая на что заёмщик их потратит. При этом обычно отсутствует и залоговое обеспечение.

Для заёмщиков это удобно, не нужно отчитываться об использовании средств.

Можно что-то купить, оплатить ремонт, даже перекредитоваться для погашения кредита в другом банке.

Платёжеспособность заёмщика при этом оценивается в основном исходя из оценки его доходов на основании представленных в банк документов. Основной вид подтверждения доходов – справка 2-НДФЛ, которую выдаёт бухгалтерия компании-работодателя. Эта справка считается основным документом, подтверждающим доход.

Официально это не озвучивается, но у ряда крупных государственных банков есть возможность сверить данные в справке с данными налоговой службы и пенсионного фонда.

Если будут выявлены расхождения, то это будет трактоваться как мошенничество с соответствующими выводами и отказом в кредите.

Некоторые банки принимают справки по собственной форме. С таким подходом проще, можно добавить неофициальные доходы. Но банк может попросить расшифровать источники доходов.

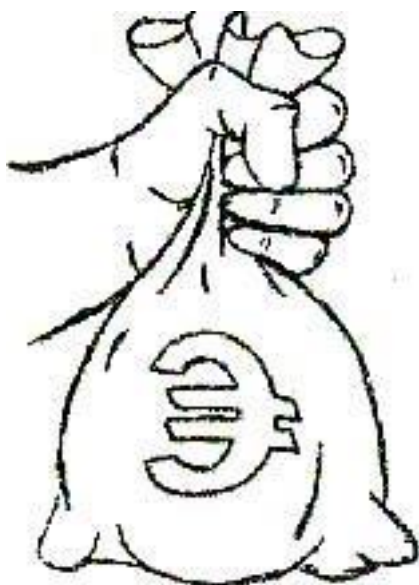
Сумма кредита, которую готов выдать банк, определяется чаще всего на основании скорингового анализа заёмщика, куда входит оценка доходов, оценка благонадёжности (данные службы безопасности), данные бюро кредитных историй и т. д.

Сумма таких кредитов всегда имеет верхнюю границу, определённую в документах банка, эти данные указаны во всех рекламных материалах банка.

Ставка по кредиту для таких программ находится на среднем для России уровне и составляет в среднем от 14 до 24 % годовых в зависимости от банка и ряда факторов.

В целом, это довольно удобный вид кредитования.

4. Валютные кредиты



Кредиты в иностранной валюте исторически предлага-



ются почти всеми банками

Ставки по валютным кредитам ниже, чем по рублёвым кредитам, иногда в 2–3 раза ниже.

Этим рекламным моментом и пользуются кредитные консультанты, предлагающие кредиты в валюте.

Здесь рекомендация очень простая – если у вас есть доходы в валюте (или доходы номинированы в валюте), то валютный кредит брать можно. Но далеко не все у нас футболисты ☺.

Тем, у кого нет валютных доходов, брать валютные кредиты категорически не рекомендуется. Особенно это относится к долгосрочным кредитам, например, к валютной ипотеке.

Оценить риск просто, достаточно перед тем как взять валютный кредит, посмотреть курс валюты за последний период. Только не за год-два, как это обычно показывают банковские консультанты, а за больший период.

Например, посмотрите на курс рубля к доллару США в цифрах:

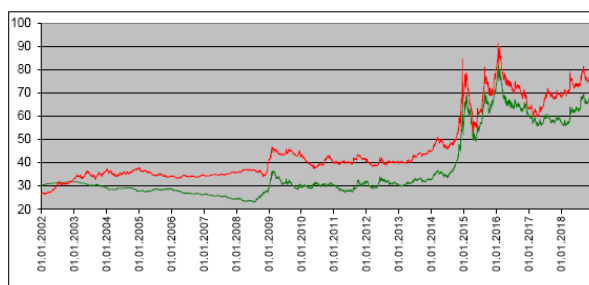
Дата	Курс, руб. за 1 долл. США
01.01.2007	26,3311
01.01.2009	29,3616
01.01.2011	30,3505
01.01.2013	30,4215
01.01.2015	56,2376
01.01.2017	59,8961
01.01.2019	69,4706

За 12 лет курс доллара вырос в 2,64 раза. Какие ещё нужны комментарии? Никакие маленькие процентные ставки не дадут экономии при таком росте курса валюты.

Помните, год-два назад по телевизору было много репортажей про людей, которые взяли валютную ипотеку. С моей точки зрения, эти люди, видимо, даже на такой простейший анализ были неспособны. Не повторяйте их ошибки!

Ни один эксперт не предскажет курс рубля через несколько лет. Не рискуйте.

Это график курсов доллара (зелёный) и евро (красный) к рублю за последние 17 лет:



Делайте выводы сами, не слушайте кредитных консультантов, потом расплачиваться не им, а вам.

5. Кредитные карты

Кредитные карты от обычных дебетовых карт (которыми все пользуются для получения зарплаты и при расчётах) отличаются тем, что можно "уходить в минус", т. е. тратить больше, чем есть своих денег на карте. Т. е. это тоже кредит, просто каждый транш не оформляется отдельным договором.

Услуга удобная – никуда не надо ходить, никаких бумаг оформлять не нужно.

Реклама на каждом шагу. Сейчас и карту домой привезут, и самой картой можно пользоваться где угодно, не показывая, что у вас нет денег.

Рекламная фишка кредитных карт – льготный период, в течение которого можно пользоваться кредитом без процентов. Да, в какой-то начальный период процентов по кредиту не будет. Просто за это время людей приучают влезать в долг. А потом за это берут проценты, причём более высокие, чем по потребительским кредитам.

Процентная ставка по кредиту на кредитной карте довольно высокие, в среднем от 20 до 40 % годовых.

Имеет смысл задуматься над тем, что если банки идут на такие начальные затраты при выдаче карт, то значит потом они своё отыграют по полной программе. Ведь ни один банкир бесплатно ничего делать не будет.

Кредитная карта – это как кредитный наркотик – привык влезать в долг, и уже не вылезешь. Так и будет человек кормить банкиров.

6. Автокредиты

Так обычно называют кредиты, которые берутся для приобретения автомобилей.

Сейчас в кредит покупается более половины новых автомобилей. Для любого автодилера предложение услуги кредитования принципиально для увеличения продаж, поэтому они со своей стороны "выжимают" из банков наиболее выгодные предложения для клиентов.

Такие кредиты можно оформить как в банке, так и в любом дилерском автосалоне, а также в крупных салонах по продаже подержанных авто. Причём, как правило, в автосалоне есть представители нескольких разных банков, условия которых можно сравнить, и выбрать наиболее оптимальное предложение.

При этом приобретаемый автомобиль оформляется в залог по кредиту банка. ПТС передаётся на хранение в банк. Продать такой автомобиль без согласования с банком-кредитором будет нельзя.

Сумма кредита может варьироваться в широком диапазоне. Встречаются предложения даже на 100 % от стоимости автомобиля, но это редкость. Обычно не менее 20–30 % стоимости авто своими деньгами оплатить всё-таки придётся.

Процентные ставки по автокредитам находятся на довольно низком уровне. Для банков такое кредитование считается не очень рискованным, потому что есть ликвидный залог. Встречаются предложения от 9 % годовых до 14–15 % годовых в зависимости от марки автомобиля. Бывают и предложения с меньшими ставками, но такие предложения обычно идут в пакете с условием, например, предоставить старый автомобиль в трейд-ин (в зачёт) в этот же салон и/или другие условия, на которых автосалон сможет дополнительно заработать. Тогда салон поделится частью прибыли с банком, и все (кроме заёмщика) будут довольны.

Имеет смысл изучить кредитные предложения различных дилеров, у них иногда бывают действительно интересные предложения, особенно, если такие предложения финансируются банком, аффилированным с производителем авто.

Не нужно соглашаться на первое же предложение менеджера автосалона, часто такие предложения имеют под собой корыстный интерес самого менеджера. Имеет смысл запросить все предложения и спокойно проанализировать. Лучше из нескольких автосалонов, если они есть в вашем городе.

Если этот вопрос актуален для покупателя, то можно задать вопрос о том, можно ли в состав кредитной сделки включить страхование по КАСКО. Потому что все залоговые автомобили обязательно должны быть таким образом застрахованы, а суммы страховок сильно зависят от марки авто, и могут составлять довольно внушительные цифры. Так можно получить рассрочку выплаты страховки, но, естественно, под проценты. При наступлении страхового случая остаток стоимости страхового полиса придётся выплатить одновременно, иначе выплат не будет.

7. Кредиты в микрофинансовых организациях



Проще всего получить кредит в так называемых микрофинансовых организациях.

Суммы там выдают не очень большие – обычно от 5 до 100 тыс. рублей. Реклама таких кредитов висит практически на каждом углу.

Для получения кредита часто достаточно только предъявить паспорт, пройти быструю минимальную проверку ... и кредит у вас в кармане ... вместе с ярмом на шее.

Ставки по таким кредитам зашкаливают. В среднем ставки по таким займам находятся в диапазоне 50–70 % годовых (в несколько раз выше, чем в банках).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.