

Споживчий кредит: благо чи пастка?

Сьогодні ми маємо можливість будь-який товар, який нам подобається чи просто необхідний у побуті, придбати за допомогою кредиту. Тим більше, коли так приваблюють обіцяні банками та магазинами 0%, 10%, 15%.

Не так давно банки відновили споживче кредитування, яке скасували після економічної кризи 2008-ого. Тепер у магазинах знову сидять їх представники і пропонують гроші на товари. Та чи дійсно такі вигідні ці кредити для нас, споживачів? Нюанси споживчого кредитування пояснює доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі Владислав Гончаренко.

Товари у розстрочку можуть дорого обійтися

Так звана «розстрочка» – дуже поширений вид кредитування і пропонують її у безлічі магазинів. Є кілька типів такого кредиту. **ПЕРШИЙ** – коли кредит дає безпосередньо сам магазин. **ДРУГИЙ** – коли представники банку в магазині видають кредит під купівлю конкретного товару. **ТРЕТІЙ ТИП** – оформлення розстрочки у кредитній спілці.

Чому часто розстрочка стає тягарем для людини, яка купила таким чином товар? Головна небезпека полягає у тому, що люди не можуть правильно оцінити кошти, які вони заплатають за користування цим кредитом, пояснює економіст.

– У першому випадку, коли кредит дає сам магазин, у ціну товару часто вже сховані відсотки за користування кредитом. У другому випадку, коли представник банку знаходиться в магазині, відсотки ми платимо банкові. Але реальна відсоткова ставка є набагато більшою за ту, яку вказує банк у своїй рекламі, – розповідає Владислав Гончаренко.

– Головні «сюрпризи» для споживача містить кредитний договір, у якому часто не вказують цілий перелік платежів за користування кредитом та послугами банку, які в подальшому доведеться сплачувати позичальнику. Це можуть бути різноманітні комісії, страховки, плата за розрахункове обслуговування, плата за ведення рахунку та багато іншого. Адже закон дозволяє банкам брати, крім відсоткової ставки, ще й різноманітні комісії, тому реальна відсоткова ставка по кредиту часто «ховається» у цих додаткових платежах. Тому ефективна, так називають її банкіри, відсоткова ставка часто є набагато більшою, ніж та, що декларується у рекламі.

Закон зобов'язує банк розповісти про всі платежі, які має заплатити позичальник. І банк ніби



й не обманює людину щодо відсоткової ставки, однак часто не розповідає про додаткові витрати, не попереджає про це при оформленні кредиту.

– Ці платежі значно здорожчують кредит. Якщо їх усі скласти до купи, то реальна відсоткова ставка може складати 70, і навіть 100 відсотків річних. Я підрахував, що кредити, видані представниками банків у магазинах, у реальності мають не менше як 60 відсотків річних, – зазначає спеціаліст.

Тільки вяснити реальну відсоткову ставку на етапі укладання кредитного договору чи раніше майже неможливо.

– Як показує мій особистий досвід, банки відмовляються надавати копію кредитного договору до його укладання потенційному позичальнику, щоб той міг показати документ юристу. Що цікаво, людині часто віддають договір уже після того, як вона його підписала, – зауважує економіст.

Ще один стандартний прийом банків: щомісячну комісію можуть брати не від залишку кредиту, а від початкової суми.

Розстрочка у кредитній спілці

У порівнянні з іншими фінансовими установами, відсоткові ставки кредитних спілок здаються значно вищими – понад 36 відсотків. Банки у своїй рекламі називають значно нижчі відсотки, але якщо додати до них всі платежі, сховані у договорі, кредит у банку часто виходить значно дорожчим, стверджує спеціаліст.

– Особливість у тому, що кредити у спілках не мають прихованих відсотків, комісій та інших платежів. Кредитним спілком не вигідно брати комісії. Згідно із законодавством, вони відносяться до неприбуткових організацій і мають пільгову систему оподаткування. А з кожної взятої комісії їм потрібно платити податки. Звичайно, що кредитним спілком це не потрібно. Як правило, вони не зважають чесну відсоткову ставку, – пояснює Владислав Гончаренко.

Які можуть виникнути ризики при оформленні розстрочки у кредитній спілці? Можна потрапити у псевдокредитну спілку. Владислав Гончаренко радить довіряти лише тим, які працюють уже довгі роки і мають гарну репутацію. У справжній кредитній спілці завжди можна ознайомитися з її річним звітом, відмовити у цьому можуть тільки псевдоспілки.

«Нуль відсотків»: такого не буває

Ось тут варто пам'ятати, що безкоштовний сир буває тільки в мишоловці. «Нуль відсотків» і є такою пасткою для споживачів. Насправді цей нуль при виплаті кредиту переростає не менше як у 60 відсотків.

– Є кілька схем, які використовують банки та магазини. Найбільш поширений варіант, коли магазин домовляється з банком на видачу товарів у кредит під нуль відсотків. Справжні відсотки включають у ціну товару. Відповідно товари в цьому магазині стають дорожчими. Потім отримані відсотки магазин платить банку. Така схема найчастіше діє у великих мережах магазинів, – зауважує Владислав Гончаренко.

– Ще один трюк, який використовують банки: у договорі пишуть «нуль відсотків», але нижче маленькими буквами дописують: «перший місяць». А в подальші

місяці може бути дуже висока відсоткова ставка. Для банків це не є шахрайством юридично, адже вони сказали правду: ставка складатиме нуль відсотків. Просто не уточнили, який період буде діяти ця ставка. Винними залишаться позичальник, адже підписав договір, не читаючи його.

Має бути вичерпний перелік додаткових платежів

Брати чи ні споживчий кредит – це індивідуальна справа кожного. Економісти зазначають, що кредит сам по собі не зло. Але фінансові установи мають створити для кожної людини такі умови, щоб вона брала кредит усвідомлено. Більшість українців при оформленні кредиту усвідомлюють тільки його термін. Але не усвідомлюють ту суму, яку вони змушені будуть після підписання договору заплатити за цей кредит. Не розуміють, що вона часто є значно більшою за ту, що міститься в рекламі. Головне, щоб ця сума не перетворилася на важкий тягар для людини.

Як радить діяти економіст?

– У банку попросіть роздрукувати графік погашення кредиту. Усі комісії та додаткові платежі у

ньому мають бути зафіксовані. Тому що банки часто їх приховують, – говорить Владислав Васильович. – У договорі пишуть, що платиться відсоткова ставка за кредит, але позичальник зобов'язується сплачувати всі інші платежі, пов'язані з кредитом, за тарифами банку. Людям можуть не розповідати, що в банку є тариф за розрахунково-касове обслуговування та інші. Але так відбувається не у всіх випадках. Із власного досвіду знаю: коли кредит беруть у самій банківській установі, то її представники говорять про ці тарифи. Але коли кредит оформлюють у магазинах, де зарплати представників банку залежать від кількості виданих кредитів, їх намагатимуться не озвучувати. Якщо в договорі сказано про тарифи на додаткові платежі, то попросіть скласти їх вичерпний перелік. Ви не можете вимагати, щоб їх включили до кредитного договору, але може бути оформлена додаткова угода.

Крім того, щоб вас не обдурили, можна рекомендувати наступне: попросіть представників банку на роздрукованому графіку погашення кредиту написати, що інших платежів, крім вказаних у графіку, з вас вимагати не будуть. Представник банку тут же має написати свою посаду, прізвище та ініціали, поставити печатку. Багато також, щоб керівник цього відділення банку затвердив написане своїм підписом та печаткою. Принаймні, якщо із вас захочуть взяти інші платежі, ви можете піти в суд і виграти його. Якщо вам відмовлять у такій послугі, то це відразу покаже, що додаткові платежі будуть і ця інформація умовчує.

Спеціаліст також зауважує: потрібно бути готовими до того, що банки відмовляться говорити про додаткові тарифи та розписувати їх, писати будь-яку додаткову інформацію на графіку погашення кредиту. Але це очевидне попередження про те, що варто готуватися платити більше грошей, ніж ви розраховували.

Алла Летик

поради

«Не беріть кредит там, де ви берете товар»

А якщо немає іншого виходу і людині зараз потрібен кредит, який дозволить придбати необхідну річ у розстрочку? Яким із запропонованих кредитів краще скористатися?

– Ніколи не беріть кредит там, де ви берете товар, – радить Владислав Гончаренко. – Я б рекомендував оформити споживчий кредит на купівлю певного товару в банку чи в кредитній спілці. І вже з грошима піти в різні магазини й обрати найбільш підходящий по ціні товар. Таким чином у вас буде можливість порівняти ціни в різних магазинах. При оформленні розстрочки в самому магазині потрібний вам товар може коштувати дешевше, але за рахунок прихованих відсотків цей кредит вийде дорожчим.