

Денис Шевчук

**Кредиты физическим
лицам (ипотека,
автокредит, нецелевые...**



Денис Александрович Шевчук

Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты)

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178950

Кредиты физическим лицам: ; М; 2008

ISBN

Аннотация

Потребительское кредитование в России – один из самых быстроразвивающихся рынков в банковском секторе. Все больше и больше банков предлагает своим клиентам самые разные программы кредитования, как целевого (автомобильное и ипотечное кредитование, кредиты на отдых и ремонт квартиры), так и нецелевого, когда банк выдает клиенту займы определенную сумму денег, а клиент распоряжается ею по собственному усмотрению. Плюс потребительского кредитования достаточно очевиден. Он выражается в кратком и емком слогане: «Не копи – купи». Действительно, при обилии банков и кредитных программ на рынке потребительского кредитования, практически каждый, кто обладает небольшим, но стабильным доходом, может позволить себе осуществить свою мечту «в кредит». Это может быть все что угодно: от

загородного дома до норковой шубы. Главное – доказать банку свою платежеспособность.

Содержание

Об авторе	5
Предисловие	9
Общие вопросы	11
Потребительские кредиты	14
Конец ознакомительного фрагмента.	27

**Денис Александрович
Шевчук**

**Кредиты физическим
лицам (ипотека,
автокредит,
нецелевые кредиты)**

Об авторе



Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит», ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работ автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

Предисловие

Обычно банки имеют специализацию, то есть приоритетные направления деятельности: одни работают с юридическими лицами – кредитуют бизнес, а другие ориентированы на физических лиц и делают ставку на потребкредитование, ипотеку или автокредитование.

Многие российские банки развивают розничное кредитование, которое, по оценке экспертов, является наиболее доходным и неосвоенным направлением бизнеса. Однако около половины совокупных активов приходится на ссуды юрлицам.

Потребительское кредитование в России – один из самых быстроразвивающихся рынков в банковском секторе. Все больше и больше банков предлагает своим клиентам самые разные программы кредитования, как целевого (автомобильное и ипотечное кредитование, кредиты на отдых и ремонт квартиры), так и нецелевого, когда банк выдает клиенту займы определенную сумму денег, а клиент распоряжается ею по собственному усмотрению.

Плюс потребительского кредитования достаточно очевиден. Он выражается в кратком и емком слогане: «Не копи – купи». Действительно, при обилии банков и кредитных программ на рынке потребительского кредитования, практически каждый, кто обладает небольшим, но стабильным дохо-

дом, может позволить себе осуществить свою мечту «в кредит». Это может быть все что угодно: от загородного дома до норковой шубы. Главное – доказать банку свою платежеспособность.

Данная книга написана на основе работы в банках и на опыте кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования.

Денис Шевчук

www.deniscredit.ru

Общие вопросы

Основные требования:

Обязательно нужно иметь постоянную прописку в регионе нахождения подразделения банка (исключение – ипотека). Например для получения кредита в Москве или МО – постоянную прописку в Москве или Московской области. Кредит выдается людям от 23 до 60 лет (в идеале 27–48).

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Кредит – финансовая услуга, оказываемая банком, когда он выдает некоторую сумму денег (сумма кредита) своему клиенту (заемщику), который распоряжается этой суммой по определенному порядку, согласованному с банком, и возвращает сумму кредита плюс проценты по кредиту.

Кредит характеризуется несколькими параметрами, основные из которых:

Проценты за пользование кредитом – та сумма денег, которую заемщик платит сверх суммы кредита в качестве платы за кредит. Например, «10 % годовых» означает, что за каждый год, в течение которого у заемщика был непогашенный кредит, заемщик должен заплатить банку 10 % от непогашенной суммы, и если кредит в сумме 100 тысяч руб-

лей взят на 5 лет, то каждый год заемщик должен заплатить банку **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** к сумме кредита 5 тысяч рублей.

График погашения кредита.

Кредит берется единовременно, а погашается обычно не единовременно (что является теоретически возможным, но в потребительском кредитовании встречается редко), а по графику, предусматривающему постепенное погашение кредита ежемесячно (самый распространенный вариант), ежеквартально или ежегодно.

Бывает так, что какая-то часть кредита (например, 30 % от первоначальной суммы) может быть погашена единовременно в конце срока кредита.

Предельная доля кредита в стоимости покупки.

Обычно потребительский кредит выдается на определенную покупку, при этом предмет покупки является для банка обеспечением кредита, т. е. при непогашении заемщиком кредита банк вправе забрать себе предмет покупки, продать его и за счет средств от продажи погасить кредит и проценты по нему. Для того, чтобы иметь запас в цене, банки имеют стандартный подход, в результате которого максимальная сумма кредита, которую можно получить на покупку того или иного предмета, ограничена неким потолком в 50 %-80 % от покупной цены обсуждаемого предмета покупки/кредита. Таким образом, покупатель оказывается вынужденным платить 20–50 % от стоимости обсуждаемого предмета покупки за счет собственных средств. В случае непла-

тежа по кредиту, банк получает в свое распоряжение ВЕСЬ предмет покупки, в который вложены и собственные средства самого заемщика. Это создает достаточный запас для банка, в результате которого банк, даже продавая предмет покупки/кредита дешевле его настоящей цены, все равно получает достаточно средств, чтобы покрыть свои требования.

Валюта выдачи кредита.

Сегодня встречаются два обычных варианта: кредит в рублях и кредит в долларах США. Разница состоит в том, в какой валюте зафиксированы обязательства заемщика перед банком. Пусть речь идет о кредите в 10 тысяч долларов, что по сегодняшнему курсу примерно равно 290 тысячам рублей. Если кредит будет выдан в рублях, то заемщик будет должен банку 290 тысяч рублей, и даже при увеличении курса до 60 рублей за доллар, сумма кредита не изменится, и она останется 290 тысяч рублей.

Наоборот, если кредит выдан в долларах США, то заемщик должен банку 10 тысяч долларов, и при увеличении курса доллара до 60 рублей за доллар, заемщику нужно будет возвращать в банк не 290 тысяч рублей, а 600 тысяч.

Потребительские кредиты

Потребительские кредиты являются одним из самых распространенных видов кредитования в развитых странах Запада, где является чуть ли не главной стимулирующей силой экономики. Надо сказать, что в России в последнее время потребительский кредит стал наиболее востребованным и популярным среди населения. И это оправдано: условия потребительских кредитов становятся лучше, выгоднее, суммы больше, а проценты меньше.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый физическим лицам для приобретения в рассрочку потребительских товаров или оплаты бытовых услуг. То есть, говоря другими словами, **потребительский кредит** представляет собой продажу торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера.

По форме погашения различают потребительские кредиты с разовым погашением и потребительские кредиты с рассрочкой платежа.

Потребительский кредит. Преимущества

Преимущество **потребительского кредита** № 1:

– возможность получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;

Преимущество **потребительского кредита** № 2:

– гибкость: делать покупки в удобное время;

Преимущество **потребительского кредита** № 3:

– безопасность: осуществление платежа между банком и какой либо организацией или единовременное предоставление средств клиенту намного безопаснее;

Преимущество **потребительского кредита** № 4:

– помощь: кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля, квартиры, оплата отпуска);

Другие преимущества потребительского кредита:

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заем-

щики — люди.

Можно дать следующие рекомендации желающим воспользоваться **кредитом на потребительские нужды**:

а) прежде всего следует обратить внимание на процентные ставки по кредиту плюс дополнительные платежи, так как банк может предлагать, на первый взгляд, низкий процент по кредиту, однако затем потребует плату за открытие кредитного счета, его обслуживание и т. д., что значительно повысит цену **кредита на потребительские нужды**;

б) выясните, каким образом происходит досрочное возвращение кредита на потребительские нужды, так как возможны варианты: банк либо берет деньги и продолжает сокращать платеж каждый месяц в равных долях, как и раньше, либо, несмотря на досрочное погашение, сумма конечных выплат банку останется неизменной, что противоречит всякому здравому смыслу;

в) также проконсультируйтесь у служащих банка, особенно если вы не являетесь его постоянным клиентом, каким образом происходит погашение кредита на потребительские нужды и процентов по нему, так как возможно в дальнейшем с вас могут потребовать производить выплаты по кредиту только в том отделении банка, где у вас открыт кредитный счет;

г) возможно, целесообразнее потратить немного больше времени, если оно, конечно же, имеется, на сбор документов и оформление кредита на потребительские нужды у банка,

предъявляющего высокие требования к своим заемщикам, что позволит получить более низкий процент по **кредиту на потребительские нужды**.

Что делать, чтобы не отказали в выдаче

За последний год каждый четвертый россиянин пользовался **потребительским кредитом**. Потребительские кредиты

- с легкостью можно оформить чуть ли не в любом магазине – достаточно предоставить паспорт. Зато стоимость **потребительского кредита**

- может составить 60 %. Гораздо дешевле взять кредит в банке, где процентные ставки варьируются в пределах от 15 до 24 % годовых. Но за «дешевизну» придется заплатить временем, потраченным на оформление документов. И все равно могут отказать. Чтобы этого не произошло, следует взять на заметку несколько полезных советов.

Банки, стараясь застраховать себя от возможного невозврата кредита, очень внимательно подходят к изучению сведений о каждом потенциальном заемщике. Принимая решение о выдаче потребительского кредита, банк больше всего обращает внимание на достоверность той информации, которая указана в анкете, и, что также важно, на отсутствие негативной информации о клиенте. Но наличие необходимых документов – еще не гарантия положительного реше-

ния. Рассчитывать получить потребительский кредит может не каждый желающий.

Цель

Вполне естественно, что в банке захотят узнать, зачем нужны деньги. В анкете надо правильно указать цель, под которую берется потребительский кредит. Лучше не писать «на подарок жене». В некоторых банках первичную обработку запроса осуществляет компьютерная программа. И «лирические» заявки могут быть попросту автоматически отбракованы. Список «проходных» вариантов банки не разглашают. Но вероятность получить потребительский кредит выше, если он идет на приобретение товара длительного пользования, а не на покупку драгоценностей или оплату турпутевки. Там, где анкеты рассматривает специалист банка, формулировать можно посвободнее.

Возраст

В принципе потребительский кредит может получить и 18-летний, но далеко не каждый банк готов иметь дело со столь юным гражданином. Большинство же банков выдают кредиты гражданам, достигшим возраста 21–22 лет, а максимальный возраст заемщика на момент погашения потре-

бительского кредита должен быть не более 60 лет.

Прописка

Как правило, потребительский кредит предоставляется только по месту постоянной регистрации заемщика. С временной регистрацией выдают кредит единичные банки, и только на срок действия регистрации. Но все равно расплатой будет самая высокая ставка по кредиту. Банк должен быть уверен в реальной доступности клиента и возможности связаться с ним в случае просрочки погашения задолженности. Обращают внимание и на то, как часто заемщик меняет место жительства.

Платежеспособность и обеспечение

Банк должен быть уверен в платежеспособности заемщика, а определяется это рядом факторов. Так, трудовой стаж заемщика должен быть не менее 1 года, причем не менее 6 месяцев на одном месте. Размер заработной платы тоже имеет значение. Собственно, фактически размер выдаваемого потребительского кредита и привязывается к зарплате. Кстати, от этого напрямую зависит размер запрашиваемого кредита, поскольку ежемесячные выплаты по кредиту не должны превышать 40–50 % от заработной платы. Важно, чтобы

обслуживание потребительского кредита не приводило к заметному ухудшению качества жизни заемщика. Кроме того, максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется и на основании предоставленного обеспечения кредита. Сюда относится наличие машины, квартиры, дачи и др. Если потребительский кредит оформляется на территории магазина, то купленный в кредит товар и является залогом, который банк может потребовать у заемщика в случае недобросовестного погашения кредита.

Имеет значение и место работы, и занимаемая должность. Иногда оцениваются ежемесячные траты, например на сотовую связь, или обращается внимание на количество отметок в загранпаспорте, чтобы выяснить, часто ли гражданин путешествует. Банк может потребовать от клиента оформить договор о страховании жизни.

Но чаще всего необходимо указать одного, двух и даже трех поручителей, которые в случае неплатежеспособности заемщика будут рассчитываться с банком. Обычно к поручителям предъявляются те же требования, что и к заемщикам.

Психологический фактор

Кредитование появилось в нашей стране всего несколько лет назад, и не все россияне научились жить в долг. Как считает автор книги, Заместитель генерального директора INTERFINANCE, Шевчук Денис Александрович, важно,

чтобы заемщик был не только платежеспособным, но и кредитоспособным, то есть настроен на погашение задолженности. У большинства банков одним из обязательных пунктов при выдаче потребительского кредита является справка о психическом состоянии гражданина. Как считает автор книги Шевчук Денис Александрович, потенциального заемщика будут оценивать в том числе и по внешнему виду, и по поведению. Оценивая заемщика, банк смотрит не только на его место работы, должность и заработную плату, общий доход всей семьи, но и есть ли семья вообще. Наличие семьи уже является косвенной гарантией того, что человек ответственный и не сбежит с деньгами. Еще многие банки обмениваются информацией о заемщиках. Так что собственная кредитная история у потенциального заемщика – тоже важный психологический фактор для положительного решения банка.

Сегодня взять деньги может как физическое лицо, так и любое предприятие. В зависимости от того, кто берет **банковский кредит**, меняется процентная ставка. Проценты – это некая сумма, которую вам придется уплатить банку помимо возвращения долга. Кредит можно взять на покупку квартиры, машины, дачи, на развитие бизнеса или организацию собственного дела, или так называемый **«кредит на неотложные нужды»**. Основным принципом, согласно которому сегодня классифицируют кредиты, является валюта – доллар, евро и рубль. В зависимости от того, в деньгах ка-

кой страны вы желаете взять **банковский кредит**, процентная ставка может как возрастать, так и уменьшаться. Как правило, самые маленькие проценты по кредитам в евро и долларах. За ту же сумму в рублях придется выплатить едва ли не вдвое больше.

Сумма, которую Вам придется выплатить банку, зависит еще и от времени погашения кредита. Допустим, Вы остро нуждаетесь в 20000\$ и рассчитываете вернуть банку эти деньги примерно за год. Средняя процентная ставка по долларовому кредиту составит 11 %, это значит, что в итоге, через 12 месяцев вы вернете банку не 20000\$, а 22200. А если мы возьмем ту же сумму у банка в рублях (это приблизительно 572 тысячи рублей), то в соответствии с процентной ставкой в 19 % (тоже среднее значение) через год придется выплатить 680 тысяч 680 рублей. Тот же займ размером 20 тысяч у.е. через три года возрастет до 898040 рублей. Из всех этих вычислений не сложно сделать один простой вывод: если брать кредит, то только в валюте и только на небольшой срок, а иначе абсолютно невыгодно. Кстати, в некоторых банках кроме процентов потребуют заплатить за оформление кредита, а также возьмут деньги за различные комиссионные сборы, – в результате это еще примерно 3–5% от вашего кредита. Но самое важное: с того момента, как вы подписали договор, вы обязаны выплачивать банку определенную долю вашего займа плюс проценты каждый месяц (кстати, размер ежемесячных компенсаций в банке рассчи-

тают в соответствии с предполагаемым сроком погашения).

Если вас не смущает то, что через год-два вы сможете купить на взятые в кредит деньги, скажем, сразу 2 холодильника вместо одного, в котором вы нуждаетесь сейчас, действуйте.

Этап № 1

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), первый и очень ответственный шаг – выбор банка. Сейчас все банки занимаются кредитованием населения, и у всех разные условия предоставления кредитов и разные проценты. Куда обратиться – решать вам, ведь от этого зависят ваши траты на оформление кредита, а также размер процентной выплаты (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Если же вы не в состоянии разобраться в изобилии банковских предложений, то можете обратиться в специальную фирму – к кредитному брокеру, который за отдельную плату возьмет на себя все хлопоты по выбору и оформлению кредита. Однако сразу стоит учесть, что стоимость услуг таких компаний разнится в зависимости от того набора услуг, ко-

торый вы хотите получить.

Этап № 2

В любом случае подавать документы придется лично. Для этого необходимо прийти в банк и оставить заявку на получение кредита. После этого сотрудники кредитной организации начинают знакомиться с вашими документами и решают стоит ли вам ссужать деньги. Нередки случаи, когда в кредите отказывают. Это происходит в тех случаях, когда кредиторы считают, что вы не в состоянии выплатить долг, следовательно работать с вами банку не выгодно. Окончательное решение выносит кредитный комитет, который учитывает уровень доходов и их периодичность, место работы, семейное положение, ваши склонности (например, не являетесь ли вы «летуном» – человеком, который постоянно меняет работу). Если с момента прихода Вас в вашу организацию еще не прошло полгода, то, скорее всего в кредите Вам пока откажут.

За этим следует такой важный момент, как предоставление документов, оформление залога и поручительств. Если вы благополучно миновали предыдущий этап – не расслабляйтесь! Оформление залога – это так называемая страховка для кредитора, то есть, если допустим, вы берете деньги под залог своей квартиры, а потом по каким-то причинам не можете выплатить долг, ваша жилплощадь переходит банку, который ее продает, и возвращает себе законные деньги, со всеми издержками и процентами.

Если у Вас нет приличного залога, придется найти двух-трех «благополучных» людей – поручителей. Поскольку от поручителей напрямую зависит, получит ли банк назад свои деньги, то и им придется предоставлять справки с места работы.

Если все бумаги в порядке, то вы заключаете договор с банком.

После заключения договора наступает сладостный момент получения денег: вам выдают номерок, и отправляют в кассу, где вы получаете вожделенные дензнаки и можете делать с ними все что захотите...

Средний срок получения небольшого кредита, от вашего первого прихода в банк, и до получения денег в кассе, составляет 10 дней (это тоже зависит от суммы). При получении кредита важно точно рассчитать необходимую сумму, чтобы не взять больше чем нужно. Да, и не забудьте поинтересоваться возможностью досрочного погашения кредита, ведь чем раньше вы вернете банку деньги, тем меньше процентов вы заплатите.

В России потребительское кредитование довольно длительное время оставалось услугой для избранных – чрезвычайно узкого круга бизнесменов и высокооплачиваемых специалистов. В 2003–2005 годах ситуация начала меняться, и сегодня рынок потребительского кредитования переживает настоящий бум.

По мнению Председателя Наблюдательного Совета

INTERFINANCE Шевчука Владимира Александровича, бум в секторе банковского ритейла способствовал увеличению потребления и внес достойный вклад в экономический рост. Однако при этом он породил и весьма существенные проблемы, связанные с повышением рисков и снижением финансовой устойчивости банковской системы вплоть до дефолтов отдельных ее звеньев. Вполне вероятно, что подобные негативные последствия уже проявились бы в полной мере, если бы не оздоровительные мероприятия Центрального банка и создание гибкой биржевой системы рефинансирования.

Масштаб проблемы

Бурный рост в секторе потребительского кредитования начался в первой половине 2003 года и был вызван совокупным воздействием ряда факторов.

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.