

- 
- **Что делать?**
 - **Кто поможет?**
 - **Чего бояться?**

КРЕДИТНЫЙ ПРИГОВОР

НО ВЫХОД ЕСТЬ!

Евгений Пятковский
Лана Каплан
Кредитный приговор.
Но выход есть!
Серия «Больной вопрос»

Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8986713
Кредитный приговор. Но выход есть!»: Эксмо; Москва; 2015
ISBN 978-5-699-85164-5

Аннотация

Только представьте, уже каждый пятый россиянин, соблазнившись «легкими деньгами», набрал столько кредитов, что просто не в состоянии выплачивать проценты по ним. Запутавшиеся в долгах сводят счета с жизнью, не видя иного выхода, или загоняют себя еще глубже в долговую яму, перекредитовываясь на все более грабительских условиях.

Над ними, словно стервятники, кружат коллекторы, действующие по принципу «падающего – подтолкни». Незаконные методы взыскания долгов ставят под угрозу здоровье и жизнь людей, доводят их до отчаяния. Должники живут в постоянном страхе, не зная, как оградить от опасности себя и

своих близких. И миллионы россиян оказываются беззащитными перед беспределом коллекторов.

- Эта книга расскажет о том, как поступить, если вы оказались в сложной ситуации и вам нечем платить по кредиту.

- Вы узнаете, что нужно делать, если вам угрожают сотрудники банка или коллекторы.

- Вы поймете, как сохранить душевное равновесие и оградить себя и своих близких от опасности.

Содержание

Предисловие	6
Глава I	10
Деньги любят все	15
Деньги к деньгам	31
Кому достаются деньги	50
Кредитные брокеры —	58
«Кредитная ломка»	63
Конец ознакомительного фрагмента.	73

Лана Каплан, Евгений Пятковский Кредитный приговор Но выход есть!

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

В оформлении обложки использована фотография:
Stocksnapper / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Каплан Л., 2015

© Пятковский Е., 2015

© Издание, оформление. ООО «Издательство „Э“»,
2015

Предисловие

В январе 2015 года Россия содрогнулась от страшной новости – 11-летняя девочка из Санкт-Петербурга, которую напугали звонками коллекторы, попыталась покончить жизнь самоубийством, выбросившись из окна. Семья девочки не имела задолженностей по кредитам, а проживала в арендуемой квартире у матери должника. Коллекторы не стали вникать в нюансы и действовали посредством излюбленных ими приемов: телефонный терроризм, шантаж и угрозы. Напуганная дочь оставила предсмертную записку родителям и шагнула в окно. Девочка выжила чудом, но до сих пор находится на реабилитации и буквально учится жить заново. Правоохранительные органы закрыли дело из-за отсутствия доказательств, несмотря на то что личность коллектора, виновного в трагедии, была установлена. А все потому, что запись телефонного разговора, после которого ребенок выпрыгнул из окна, по понятным причинам не сохранилась.

Ни в чем не повинные люди пострадали, а преступники и по сей день живут на свободе, продолжая творить свои злодеяния. Однако эта трагедия вызвала огромный резонанс в обществе, вскрыв назревавший годами кредитный фурункул.

Неправомерные действия со стороны банков и коллекторов – обычная практика в наши дни, особенно в период экономического кризиса, который все мы сейчас переживаем.

Ни для кого давно не секрет, что львиная доля россиян находится в плачевном финансовом положении именно вследствие полученных кредитов. Необходимость в займах у всех индивидуальная, а последствия всегда одинаковые – за которыми стоят трагедии, которые не всегда попадают в криминальную хронику.

Генпрокуратура РФ уже признала проблему закредитованности населения, потребовав усиления контроля над банковской деятельностью.

«В 2013 году прокурорами только в кредитно-финансовой сфере было вскрыто 3,5 тысячи нарушений, по которым внесено 600 представлений, тысяча виновных лиц привлечены к ответственности и по материалам возбуждено более сотни уголовных дел», – рассказал прокурор на международной конференции, посвященной вопросам исполнения кредитными организациями требований российского законодательства.

Первый замгенпрокурора РФ Александр Буксман подчеркнул: «Тревогу вызывают нарушения, допускаемые кредитными организациями при осуществлении потребительского кредитования, рассчитанного на широкие слои населения... При этом все еще включаются условия, ущемляющие права потребителей. В том числе дающие право банкам в одностороннем порядке изменять проценты не в меньшую сторону, а также предоставление кредитов с заведомо непосильными условиями кредитования для заемщика».

Тем временем цена жизни человека все мельчает и мельчает. Даже небольшая сумма задолженности по кредиту служит основанием для опасений за свою жизнь. Коллекторы и банковские службы взыскания регулярно оказывают психологическое и нередко физическое давление на людей, оказавшихся в кредитной кабале. Загнанные в угол заемщики живут в постоянном страхе и порой не находят других способов, как дезертировать из жизни.

Ситуация в сфере кредитования сложилась критическая. Должники остро нуждаются в помощи. Оказать такую помощь – главная миссия данной книги. Она ориентирована как на нынешних должников, так и на потенциальных заемщиков. Книга составлена так, чтобы каждый, независимо от возраста, статуса и уровня образования, смог понять, как защищать свои права, не прибегая к помощи дорогостоящих специалистов. В книге поднимаются главные вопросы, касающиеся современного потребительского кредитования.

Что скрывается за «выгодными» кредитными предложениями?

Как поступить, если вы оказались в сложной ситуации и нечем платить по кредиту?

Что делать, если вам угрожают сотрудники банка и коллекторы?

Как сохранить душевное равновесие и оградить себя и своих близких от опасности?

Даже если сейчас вы погрязли в долгах, свои права нужно

знать и защищать, ведь кредитный договор – не приговор.

Глава I

На кредитной игле

Овдовевшей женщине позвонили из банка «Русский Стандарт» и сообщили, что ее покойный муж брал кредит в банке и просрочил платеж. Сотрудница из отдела взыскания долгов грубо потребовала передать заемщику, что у него недельная просрочка. Когда вдова сообщила, что заемщик умер несколько дней назад, сотрудница в той же манере ответила, что банку все равно, а клиенты должны были думать, когда оформляли кредит, добавив, что по закону вдова обязана выплачивать задолженность за мужа. Когда женщина попросила отсрочки, сотрудница отдела взыскания, повысив голос, отказала и перешла к угрозам. В итоге вдова с двумя несовершеннолетними детьми оказалась должна по кредиту, о котором не знала. Кроме того, из-за смерти кормильца осталась без средств. Позже ей стали поступать угрозы от коллекторов с требованием немедленно погасить долг. Женщина живет в страхе за себя и своих детей.

(Реальная история из жизни)

Подобные истории уже вышли из категории сенсаций. За кредитованность населения в РФ растет рекордными темпами. На сегодняшний день множество россиян имеют про-

срочки по кредитам, совершенно не представляя, как выбраться из долговой ямы. Как получилось, что такой удобный инструмент, как потребительский кредит, превратился в удавку на шее для многомиллионной нации?

Долгое время люди в нашей стране не могли позволить себе дорогих покупок и нередко жили в бедности. Пустые витрины, задержки зарплат, вечные нужды, лишения и по сей день в памяти у наших соотечественников. Дефицит товаров сменился изобилием. Импортные продукты, бытовая техника, одежда, автомобили – все это раззадорило изголодавшихся россиян. Те, кто мог себе позволить приобрести заветную продукцию, вызывали зависть у «неимущих». Люди шли на многое, чтобы не «отставать» от Запада: работали, копили, воровали ради того, чтобы жить в достатке, а не нуждаться.

В наши дни, когда большинство людей «наелись», приоделись, посмотрели мир, возникла другая проблема. Большая часть населения РФ погрязла в кредитах и долгах. Мы уже не голодаем, не стоим в очередях, но по-прежнему «выживаем». Низкие темпы роста доходов и высокая инфляция не позволяют гражданам накопить достаточное количество средств на необходимую покупку.

Увеличение ассортимента товаров на рынке привело к возникновению спроса, потребности граждан возросли, но, как обычно, не совпали с возможностями. Но такова уж человеческая натура, что отказать себе любимому очень сложно, а получить желаемое хочется поскорее. И тут на выручку

пришло кредитование, которое стало единственным способом для приобретения желанных товаров. Объемы потребительского кредитования выросли в сотни раз. Россияне, насмотревшись на «продвинутый» Запад, осознали, насколько удобен может быть кредит, ведь проще и приятнее ездить на любимой машине и оплачивать ее стоимость по частям, чем копить долгие годы. Копить наши люди никогда не любили и не умели, зато жить на «широкую ногу» хотелось всем. Неудивительно, что ежедневно тысячи людей подают заявки на кредит. Одному загорелось вот сейчас, немедленно приобрести мобильник последней модели, ноутбук или холодильник. Другому жизненно важно презентовать любимой кольцо с бриллиантами или шубку. Кто-то устал откладывать деньги на ремонт или на отдых в теплых странах. Кроме того, очень хочется продемонстрировать окружающим, что живешь на широкую ногу, пусть даже и в долг.

Однако в некоторых случаях деньги человеку нужны не для улучшения качества жизни, а для элементарного выживания. В условиях современного кризиса многие попали под сокращение и неожиданно оказались за чертой бедности.

Кредиты стали популярны и в сфере медобслуживания. Современное здравоохранение не всегда в состоянии оказать квалифицированную помощь бесплатно. Вот и приходится обращаться в банк, чтобы получить займ на лечение, начиная от зубов и заканчивая онкологией.

Жить в кредит никому не нравится, но иногда это самый

удобный выход. Если нужна какая-то сумма, проще всего взять в долг у банка, чем уговаривать родственников или друзей. Подали заявку – получили решение, нет опасений остаться морально обязанным, нет чувства неловкости, нет стыда, и гордость не страдает. В большинстве случаев кредитным организациям все равно, на что вам понадобились деньги. Они не задают вопросов «куда вам еще одна микроволновая печь?», «куда тебе еще одна дача?», «зачем тебе средства на декор?» и т. д. Более того, банки сами заинтересованы в том, чтобы клиенту одобрили кредит, ведь они зарабатывают на этом.

К сожалению, изначально мало кто понимает, какую цену может заплатить за получение заветного кредита. Острая необходимость в финансовых средствах с целью удовлетворения банальных жизненных потребностей сыграла злую шутку с современными заемщиками и исказила восприятие процедуры предоставления кредита у населения. Страх оказаться за «бортом» жизни вытеснил возможность здраво оценить шансы на приобретения данной услуги. Кроме того, пресловутая финансовая неграмотность и отсутствие элементарного представления о юридических аспектах кредитования привели к тому, что заемщики в принципе не осознавали, что вступают в финансовые отношения с кредитной организацией на определенных условиях. Большинство из них воспринимало кредит в качестве финансовой помощи, не вникая в подробности договора. Индивидуальные потреб-

ности должников позволили условно разделить их по типажам и определить психологические характеристики.

Деньги любят все

Кто и зачем берет кредиты?

Семейная пара была вынуждена взять кредит на лечение онкологии одного из супругов. В России медицина оказалась бессильна, зато в Германии способы существовали. После первых курсов терапии супруг пошел на поправку, однако процедуры все еще требовались. После того как была продана квартира, не осталось ничего, кроме кредита. Под 30 процентов годовых супруги получили необходимую сумму и продолжили лечение. На это уходили все средства, сэкономили даже на еде. Начались просрочки в банке, дело было быстро передано коллекторам, которые, узнав о цели кредита и причинах неуплат, стали угрожать тем, что ускорят кончину больного, если должники срочно не вернут деньги. Ошарашенные таким ходом событий супруги в буквальном смысле слова оказались перед выбором: выплатить кредит или бороться с онкологией.

(Реальная история из жизни)

По статистике, каждый пятый гражданин нашей страны сейчас имеет задолженности по кредитам. Кроме того, люди редко останавливаются на одном кредите и набирают их до тех пор, пока им не будет отказано. Эйфория от быстрых денег затмевает разум, а растущие потребности требуют удо-

влетворения. Порой люди даже не представляют себе жизни без кредита: во-первых, потому что не хватает средств к существованию, а во-вторых, привыкают жить в кредит.

У каждого слоя общества, в зависимости от возраста, статуса, пола, материального положения и региона, просматривается зависимость между социальными характеристиками основной группы заемщиков и целями потребительских кредитов.

Возраст

Заемщики до 30 лет берут кредит на покупку цифровой и бытовой техники, автомобилей, на турпоездки и проведения торжеств. Среди данной категории очень распространены нецелевые кредиты, которые обычно позиционируются как «неотложные нужды». Нередки случаи получения кредита для элементарных жизненных трат, то есть для проживания. В этом возрасте ипотечные кредиты и займы для строительства жилья еще неактуальны.

У людей в возрасте от 30 до 45 лет возникает желание обеспечить себя собственным жильем, особенно если речь идет о создании семьи или об улучшении жилищных условий. Не менее актуальны автокредиты, кредиты на ремонт и путешествия. Так же после 30 лет появляется возможность получить второе образование, которое нередко оплачивается за счет кредитных средств.

Заемщики от 45 лет считаются нежелательными, так как вызывают опасения у кредиторов из-за состояния здоровья, ибо возрастные проблемы начинаются именно в этом возрасте. Не случайно именно этой категории заемщиков нередко требуется кредит на лечение. Безусловно, многие в этом возрасте также стремятся к улучшению качества жизни, поэтому кредиты на ремонт и отдых также имеют место быть.

Регионы и столица

Разнятся цели кредитования и в зависимости от места проживания потенциального заемщика. В крупных мегаполисах и Москве в основном пользуются спросом кредиты на строительство и на покупку жилья, тогда как в регионах этот вид кредита не так популярен. При этом в столице образовательные кредиты оформляются довольно редко. В регионах кредиты берут на покупку разной бытовой и цифровой техники, на отдых, на лечение, на образование. Единственный кредит, который пользуется нарастающим спросом и в регионах, и в столице, – это кредит на покупку машины.

Уровень доходов

Этот фактор тоже влияет на показатель роста кредитования. Для граждан, которые имеют зарплату до 25 тысяч

рублей, становятся актуальными кредиты на покупку мелкой техники, отдых, ремонт, лечение, отпуск. Для граждан с зарплатой от 20 тыс. до 80 тыс. рублей уже иные цели кредитования. Они берут кредит на дорогой автомобиль, на капитальный ремонт, на строительство. Более обеспеченные люди, ежемесячный доход которых превышает сумму в 80 тыс. рублей, оформляют ипотеку, туристические путевки. На обустройство дома и быт им кредиты уже не нужны.

Время года

Кредит – явление сезонное. В канун новогодних праздников и в летний период количество выдаваемых кредитов резко увеличивается. Появляется много желающих на все праздники (рождественские, майские, пасхальные, 8 марта и пр.) сделать своим родным и близким подарки. При этом берутся кредиты наличными, происходит оформление экспресс-кредитов, кредитных карточек и моментальных кредитов, которые предоставляют торговые точки. В период май – август объемы кредитов уменьшаются. Это связано с периодом отпусков и дачным сезоном. Пиками потребительских кредитов становятся периоды – октябрь-декабрь и март-апрель.

Пол

У женщин в основном кредиты связаны с созданием уюта. Они чаще, чем мужчины, оформляют заем на ремонт, приобретение мебели. Неудивительно и то, что женщины чаще оформляют кредит на покупку шубы, ведь настоящий мех стоит значительно дороже качественной и добротной мебели. Также набирает популярность кредит на рождение ребенка. Мужчины предпочитают приобретать в кредит бытовую технику, видео- и аудиоаппаратуру. Кредиты на жилье тоже в основном оформляют мужчины. Ну а автокредиты набирают популярность вне зависимости от пола заемщика.

Сами по себе должники делятся на несколько психотипов.

Добросовестные заемщики

Это «любимчики» банкиров, потому что благодаря им большинство банков зарабатывают деньги. Как правило, они имеют постоянный доход выше среднего, поэтому могут себе позволить кредит без особых опасений. Эти люди умеют пользоваться таким инструментом, как кредит. Они считаются более или менее образованными заемщиками. Они непременно изучат, какова переплата по кредиту, имеется

ли страховка и комиссия. Представители данной категории склонны к более тщательному выбору банков и видов кредитования. Сталкиваясь с подобными заемщиками, сотрудники банков понимают, что клиент знает цену деньгам. Это, в свою очередь, является положительным качеством при принятии решения относительно выдачи кредита.

Добросовестные заемщики регулярно выплачивают платежи по кредитам, планируя свой бюджет так, чтобы не иметь проблем с банком и не портить кредитную историю. Эти люди – профессионалы, с высоким уровнем ответственности, которые, как правило, постоянно живут в кредит. Банки очень любят таких заемщиков, поэтому регулярно предлагают им новые виды кредитования, регулярно повышая сумму доступного кредита. И это неудивительно. Добросовестные заемщики – это страховка банков, потому что, если учесть количество должников по кредитам в наше время, нетрудно догадаться, что было бы с банками, если бы не они.

Величина процентной ставки включает в себя потенциальные риски, которые возникают в случае неуплат по кредитам другими заемщиками. Это позволяет банку оставаться на плаву и не терпеть существенных убытков из-за неплательщиков. Нельзя однозначно сказать, что данная категория людей обладает финансовой грамотностью, скорее, ими движет страх перед негативными последствиями из-за невыплат по кредиту. Кроме того, у людей данной категории наличие просроченных платежей может вызывать сильный

стресс, беспокойство, бессонницу и депрессию. Поэтому они предпочитают отдать последние деньги банку и «спать спокойно», чем вступать в конфликтные ситуации.

Заемщики, находящиеся в трудной финансовой ситуации

Данная категория заемщиков – это потенциально проблемные клиенты банка. Дело в том, что они обращаются в банк за помощью. Причины могут быть разными – например, финансовая ситуация резко ухудшилась, и возникла потребность в деньгах для выживания. Если учесть, что кредит – это не гуманитарная помощь, а услуга, которая должна оплачиваться, то заемщики, использующие его в качестве «спасательного круга», изначально рискуют столкнуться с проблемами.

«Нужны деньги» – эта мысль ведет их в банк.

Приходя туда, они подают заявку вне зависимости от того, что скажет кредитный эксперт об условиях кредитования. При таком подходе неудивительно, что у банка появляется соблазн не сказать самое главное о тарифном плане.

Как правило, данная категория заемщиков вносит ежемесячные платежи первые пару-тройку месяцев, нередко выплачивая их из полученного кредита. После чего дебет с кредитом не сходятся, и начинаются первые просрочки по платежам. Сотрудники банка удивленно интересуются о причи-

нах нарушения кредитного договора, но в ответ получают классическое: «У нас временные финансовые трудности». Они не скрываются от сотрудников банков, вступают в переговоры и пытаются найти способы решения возникшей проблемы. Сами заемщики и рады бы выплатить кредит, но у них нет финансовых возможностей.

Стоит отметить, что данный вид заемщиков составляет львиную долю в мире кредитования. И не потому, что они менее ответственные или необразованные, а потому что это основная составляющая населения, которая в нашей стране оказалась в сложной финансовой ситуации.

Эти заемщики, как правило, вынуждены выживать посредством кредитов, набирая один за другим.

Более того, именно они являются целевой аудиторией большинства банков, потому как сами банки позиционируют себя как «бюро добрых услуг», прописывая мелким шрифтом условия «помощи». Такие заемщики не видят в кредите приобретенной услуги, они видят только деньги для жизни, которые очень им нужны.

Они не знают ни прав, ни обязанностей участников кредитного процесса и поэтому больше всех сталкиваются с серьезными проблемами.

Заемщики-авантюристы

Представители этой категории живут одним днем и в

принципе не задумываются о своем будущем. Разумеется, они погрязли в финансовых проблемах, однако работать не привыкли, поэтому предпочитают придумать «что-то поинтереснее», дабы получить деньги простым способом. Оформляя заявку на кредит, они вообще не задумываются о последствиях. Действуют на авось. Сначала они могут попробовать использовать вымышленные имена, номера паспортов и другие данные. И если не получается, используют свои, правда максимально скрывая информацию о себе. Нередко они пытаются обмануть систему, так как имеют много активных кредитов, платежные даты по которым еще не наступили.

Получение положительного ответа от банка и, как следствие, оформление кредита они воспринимают как победу в игре, совершенно не вникая в последствия невыплат. Полученные деньги они тратят на все, что душе угодно. Как правило, это алкоголь и личные нужды. Нередко у таких заемщиков накапливается огромное количество долгов по кредитам. Ежемесячные платежи по ним могут достигать несколько сотен тысяч рублей в месяц. От кредиторов они скрываются либо, придумывая различные истории, уклоняются от платежей. Данную категорию людей можно назвать мошенниками-дилетантами – нарушая кредитный договор и закон, они не учитывают всех нюансов, в отличие от следующей категории.

Почти мошенники

Представители этой категории не нуждаются в средствах для выживания, но от средств для жизни они бы не отказались. Имея стабильный доход, презентабельную внешность, высшее образование, собственное жилье и врожденную наглость, они без проблем оформляют кредиты на необходимую сумму. Зная процедуру выдачи займа, дальнейших последствий невыплат и предусмотренных санкций по этому поводу, они умышленно вносят первый ежемесячный платеж, а потом перестают платить вовсе. Внесенный платеж выводит их из-под статьи 159 УК РФ (мошенничество). После чего люди данной категории продолжают тратить кредитные деньги, периодически отвечая на звонки сотрудников банка. Отсутствие выплат по кредиту они аргументируют пресловутой «сложной финансовой ситуацией». Напрямую платить они не отказываются, однако регулярно откладывают платежи в долгий ящик.

Хронические заемщики

Этим людям свойственно занимать в силу своего характера, характерной чертой которого является безответственность. Беря очередной кредит, они совершенно не заботятся

о его возврате. Они могут претендовать на новые кредиты даже при наличии нескольких активных кредитов с просроченными платежами. Как ни странно, банки и другие кредитные организации охотно идут навстречу людям этой категории. Хронические заемщики не представляют свою жизнь без кредита. Это своего рода вредная привычка, ставшая второй натурой.

Даже если хронический заемщик умудрился благополучно погасить кредит, он непременно снова станет клиентом банка, потому что быстрое получение необходимой суммы и привычка всегда быть при деньгах, хоть и кредитных, вызывает у него эйфорию, иллюзию свободы, без которой ему не представляется возможным жить.

Западные психологи вывели такое явление, как синдром заемщика, который они объясняют неумением и неготовностью планировать свои финансовые. Кроме того, с ним уже успешно научились бороться.

В нашей стране ситуация диаметрально противоположная. Вместо того чтобы задуматься о новых способах заработка, население погрязло в долгах.

Долговые наркоманы

В наши дни уже успешно используется определение «долговые наркоманы».

Это связано с тем, что доля просроченных потребитель-

ских кредитов в России неуклонно растет согласно статистическим данным. Значительная часть жителей РФ имеет предельную нужду в кредитах. Однако проценты, устанавливаемые банками, являются для них заведомо неподъемными. Сами кредиторы крайне редко входят в положение граждан и идут на уступки. С определенного момента сумма штрафов и пени становятся в несколько раз больше суммы просроченной задолженности, и выплата совокупного долга становится практически невозможной. В итоге десятки тысяч людей годами живут в долговой кабале, потому как зачастую оформляют второй и последующие кредиты ради того, чтобы расплатиться по предыдущим. Заемщикам кажется, что их действия оправданы, однако на практике это приводит к ухудшению положения. Оформлять один кредит ради погашения другого – занятие рискованное. Низкий уровень финансовой грамотности мешает адекватно оценивать свои возможности. Заемщики теряют ощущение реальности и не могут трезво просчитать взятые на себя обязательства. Суммы долгов начинают расти, вместо того чтобы уменьшаться. Людям в такой ситуации приходится обращаться в банки, которые предъявляют минимальные требования по зарплате и стажу работы, но по таким кредитам устанавливают часто просто грабительские ставки.

Профессиональные мошенники

Это, скорее, уже не психотип, а именно профессия. Профессия криминальная. Заемщики этой категории изначально ставят перед собой цель обмануть банк. Но при этом они просчитывают ходы так, чтобы избежать последствий. Как правило, эти люди тщательно изучают все нюансы кредитования. Они могут посещать банки, общаться с консультантами, тщательно изучать кредитный договор и особенно интересоваться последствиями невыплат. Мошенники неплохо знают законы, особенно касающиеся займов для физлиц. Подставлять себя они не любят и предпочитают оформлять кредиты на других.

1) В первом случае используются «опустившиеся люди» (наркоманы, алкоголики и пр.), которые согласны за некоторое вознаграждение оформить на себя кредит. У них нет постоянного дохода, однако имеется паспорт. Им оформляют поддельные справки о доходах. После получения кредита на подставное лицо мошенник исчезает. Разыскать после этого его весьма сложно.

2) Следующий вид мошенничества – предъявление чужого паспорта. В этом случае предъявляются украденные либо потерянные документы, также они могут быть получены обманым путем. Причем это может быть не только паспорт, но и другая документация, например, справки о доходах. В

случае похищения документов либо их утери мошенник может использовать различные приемы маскировки (к примеру, грим), чтобы добиться сходства с фотографией. Некоторые получают паспорта под предлогом оформить по ним людей из других стран и регионов, а также от лиц, не получивших регистрацию. Зачастую обманутому за предоставление паспорта на короткое время оплачивается небольшая сумма в качестве вознаграждения.

Практика оформления кредита на подставное лицо не является тайной для кредитных организаций, однако она не изжита и по сей день. Несмотря на якобы серьезную проверку документов, сотрудники банков продолжают допускать ошибки и оформлять кредиты по документам без присутствия владельца. И ни в чем не повинные люди оказываются в кредитной кабале под гнетом сотрудников банка, служб взыскания и прочих инстанций. Прояснить ситуацию возможно только через суд и специальные проверки, которые докажут отсутствие владельца документов при оформлении кредита.

Организованные преступные группы

Действовать в одиночку нелегко, поэтому некоторые мошенники предпочитают создавать коалиции, распределяя обязанности между собой. Один из участников является юридическим лицом, как правило, индивидуальным пред-

принимателем. Другому отводится роль потенциального заемщика, остальные (если они имеются) оформляют временную регистрацию в чужой квартире. Если речь идет о крупной сумме денег, то мошенники понимают, что с плохой кредитной историей или вовсе отсутствующей получить займ будет нелегко, поэтому кредитная история наработывается.

Заемщик сначала получает небольшой кредит, вовремя или заранее его выплачивает. Потом лимит увеличивается и ситуация повторяется. Стоит отметить, что местом работы данного заемщика является ИП его «соратника», который подтверждает трудоустроенность в своей организации. Причем зная, что сотрудники банка предпочитают получать подобные подтверждения по стационарному телефону – с городским номером, мошенники приобретают у операторов мобильной связи подобные номера, нередко оформленные на «дядю Петю».

Когда кредитная история выглядит идеально, заемщик подает заявку на необходимую сумму и благополучно получает кредит, платит первый ежемесячный взнос и пропадает «с радаров». Мобильный телефон выбрасывается, прибыль делится, а «сотрудник, работавший в ИП, оказывается уволенным», и так как генеральный директор ИП поручителем не является, то ответственности не несет.

Поддельные справки 2-НДФЛ, временные регистрации в чужих квартирах, одноразовые сим-карты, различные схемы и сценарии – все это успешно используется мошенниками и

по сей день. Отношение к банкам у этих людей резко отрицательное. Они убеждены в том, что банки обкрадывают население, и не считают зазорным совершить то же самое по отношению к ним.

Профессиональные мошенники хорошо знают законы, касающиеся кредитования физлиц. Их не напугаешь уголовной ответственностью, потому что она не применима к должникам по кредитам.

Изобретательности наших соотечественников может позавидовать даже «продвинутый Запад». Русские не сдаются, даже если сдавать уже нечего. Наш гипертрофированный инстинкт выживания сильнее правил, законов и принципов. Познав «сладкую жизнь займы», большинство заемщиков потеряло способность жить вне кредита.

Деньги к деньгам

Кто и зачем выдает кредиты?

*Caveat emptor! (Покупатель, будь бдителен!)
Латинская поговорка*

*Уроженец Новосибирска умудрился набрать кредитов на 80 миллионов рублей. Для убедительности в качестве залога и подтверждения своих серьезных бизнес-намерений он предоставлял банкирам склады и помещения, не принадлежавшие ему в реальности, но временно переписанные на него его же подельниками. В результате обман его раскрылся, однако в тюрьме он отсидел всего полтора года. Окружение афериста, узнав об этом, утверждало, что готово так же отсидеть в тюрьме, лишь бы найти способ виртуозно обмануть банкиров.
(Реальный случай из жизни)*

Очевидно, что ситуация с кредитованием населения не просто крайне тяжелая, а уже по большому счету аховая. История полна примеров, когда на безработных заемщиков, не работавших никогда, оформлялось до 26 кредитов. И вопрос не в том, почему банк выдал 25-й кредит, а почему выдал третий?..

Несмотря на то что типажи заемщиков разнообразны, всех их объединяет одно: желание получить деньги без лиш-

них усилий. Потребность в финансовых средствах всегда будет актуальной, чем с удовольствием пользуются банки, микрофинансовые организации, а также различные «кредитные специалисты».

С тех пор как был принят закон «О банках и банковской деятельности», «короли» финансового мира разгадали потребности простого и вечно голодного люда, распознав их уязвимые места, и весьма успешно манипулируют потребителями, предлагая все более привлекательные способы кредитования.

Исторически первой формой кредита стал ростовщический кредит, когда ссуды предоставлялись за очень высокую плату. У ростовщика процент обычно превышал 100% и часто достигал 300–500% годовых. Все мы помним старуху-процентщицу из «Преступления и наказания» Ф. М. Достоевского и несчастного Родиона Раскольникова, который скрывался от нее, будучи должным ей денег. Его мучения и ненависть к ней способны понять многие современные россияне, оказавшиеся в кредитном рабстве. И это не удивительно, ведь банки и кредитные организации прилагают максимум усилий, чтобы привлечь заемщиков и подтолкнуть их к получению кредита.

Невозможно пройти по улице и не наткнуться на бесконечные предложения кредитования. Нет такого столба в городе, где бы не красовалось объявление о выдаче кредита. Создается впечатление, что главная цель современного рос-

сиянина – взять побольше кредитов и «обустроить» таким образом свое «светлое будущее». Банки, банки, банки, повсюду одни банки, любезно предлагающие получить кредит на «выгодных» условиях.

Кроме того, не обязательно выходить из дома, чтобы увидеть объявление о предоставлении кредита. Реклама в Интернете оказывается не менее эффективной для привлечения заемщика. Назойливые предложения «выгодного кредита» заманивают на сайт того или иного банка, который в свою очередь позаботился о том, чтобы интерфейс сайта вселил надежду в потенциального заемщика. Целая команда веб-дизайнеров, психологов и маркетологов корпела над тем, чтобы глаза заемщика загорелись от желания получить деньги на заветную покупку.

Сайты оформляются так, чтобы заемщику изначально было психологически комфортно: выбираются определенные цвета, которые в психологии относятся к позитивным, радостным или успокаивающим. В основном преобладают зеленый, синий, голубой, оранжевый и красный. Важные разделы оформляются желтым цветом, особенно это относится к клавишам «оставить заявку на кредит», потому как, нажав на нее, заемщик может даже из любопытства оставить свои контактные данные.

Сложно найти сайт банка, выполненный в черном или коричневом цвете, ведь потенциальные заемщики обладают разными степенями тревожности, а темные цвета могут усу-

губить эти состояния и оттолкнуть человека. А так как миссия любого сайта банка – это привлечь максимум клиентов, то акцент в оформлении должен быть сделан на решении всех проблем одним кликом.

На большинстве банковских сайтов изображен импозантный мужчина в солидном костюме. Эта картинка – хороший психологический прием. Мужчина, подающий заявку на кредит, подсознательно ассоциирует себя с изображенным солидным индивидом, потому как финансовое благополучие – одна из важнейших составляющих современного успешного человека. Даже если заемщик понимает, что сильно отличается от мужчины на главной странице сайта, то в душе все равно теплится надежда, что полученный кредит сможет помочь ему стать лучше, успешнее и солиднее.

Данный образ убаюкивающе и в то же время возбуждающе действует и на женский пол. Красивый, ухоженный и состоявшийся мужчина в дорогом костюме – мечта чуть ли не каждой россиянки. Солидность, на которую делается акцент, бессознательно подкупает женщину и вселяет в нее надежду на лучшую жизнь, которая непременно наступит, если она получит необходимую ей сумму денег, потратит их на себя любимую, и может, наконец «принц со страницы сайта» придет в ее реальную жизнь.

Гениальный ход! Если бы вместо мужчины была изображена женщина, то это воздействовало бы только на мужскую половину заемщиков, вызывая зависть у женской. Кроме то-

го, изображение деловой женщины в костюме отталкивало бы потенциальных заемщиков, так как образ бизнес-леди все еще не прижился в нашей стране и является раздражающим фактором для заемщиков-мужчин.

Помимо изображения мужчины, на сайтах любят размещать фотографии детей, что является не менее эффективным приемом для клиентов, имеющих семьи. Дети всегда были любимой манипуляцией в сфере рекламы. Каждый родитель желает своему отпрыску счастья и благополучия и, увидев смеющегося ребенка на сайте, автоматически думает о своем ребенке. Желание видеть свое чадо счастливым, сильная мотивация для взятия кредита, особенно если изображения детей сопровождаются надписями: «А ты хороший родитель?» Данный провокационный вопрос – половина успеха рекламы. И если с документами и кредитной историей «семейных заемщиков» все в порядке, то получить кредит на улучшение качества жизни любимого чада не составит особого труда.

Сайт банка – это его лицо, поэтому оформляется он «дружественно», акцентируется внимание на положительных аспектах получения кредита. Понимая основные потребности клиента, банк выделяет следующие виды кредитов.

На неотложные нужды

Понятие очень расплывчатое, ведь нужды у всех свои, и

степень неотложности может определить только сам заемщик. Это дает ему некую свободу выбора, ведь данный кредит является нецелевым и не требует отчета перед банком за потраченные деньги.

На отдых

Банкиры и кредиторы прекрасно знают, как важно хорошо и красиво отдыхать. Пара-тройка недель на Мальдивах прекрасно восстанавливает нервную систему. Правда, на свой отдых они тратят явно не кредитные деньги, но это не мешает им манипулировать уставшим «вкалывающим» населением и предлагать им перевести дух под «райским солнцем» Турции. Особенно актуальным является этот кредит для тех, кто за всю свою жизнь ни разу не выезжал за «бугор». Срабатывает принцип «а я что, рыжий?», и человек решается в кои-то веки потратить время и деньги на заслуженный отдых.

На ремонт

Данный кредит является не менее актуальным, чем предыдущие, ведь хрущевские квартиры невечны и со временем начинают буквально рассыпаться по частям. Замена прогнивших систем канализации и отопления стоят как

«крыло от самолета» и никак не вписываются в расходы среднестатистического россиянина. Однако у каждого из нас, так или иначе, возникает мысль, что надоело жить в разрухе, хочется комфорта, уюта, чистоты и порядка. Ремонт – это святое и делается для себя. А значит, почему бы не взять кредит для этой благой цели?

Медицинские услуги

Отечественная медицина – самая лучшая, особенно если платная. Частные клиники расплодились как грибы после дождя и пользуются не меньшей популярностью, чем банки. У всех у нас в памяти прочно укоренились воспоминания длинных очередей в государственных поликлиниках и больницах. Духота, ворчания и постоянные споры о том, кто последний в очереди, рождают не самые приятные ассоциации. Кроме того, сам процесс бесплатного лечения временами не только не приводит к выздоровлению, но и ухудшает состояние пациента. То ли дело частные клиники, где все чистенько, симпатично, врачи улыбаются, и все это за какие-то несколько тысяч рублей. Однако современный россиянин нередко мечется между тем, чтобы оплатить лечение и сделать ремонт. Заботливые банки в этом случае готовы помочь и предоставить кредит, ведь здоровье – это самое главное.

Экспресс-кредиты и микрокредиты

Эти кредиты наиболее популярны в наше время, потому как подразумевают получение небольшой суммы денег при предоставлении паспорта. Если заемщику отказали в кредите на большую сумму, он пытается найти хоть какой-то выход из ситуации, потому что остро нуждается в деньгах. Обиженный и разочарованный заемщик готов обратиться в любую микрофинансовую организацию или банк с тем, чтобы добиться своей цели. Но при этом он оказывается в еще более сложной ситуации: получив небольшую сумму денег, он вынужден выплачивать поистине грабительские проценты. Именно из-за отсутствия у кредитных организаций требования подтверждения платежеспособности заемщика ставки по микрокредитам просто огромные – в год доходит до 730%, ведь зачастую ставка насчитывается на каждый день пользования кредитом и находится в пределах 2%. А в случае, если платеж будет просрочен, заемщику выставляют дополнительные высокие штрафные санкции за каждый день. Стоит отметить, что МФО охотно кредитуют население. А деньги, полученные заемщиками, приносят больше нервотрепок, чем их отсутствие.

«Гениев» мира кредитных манипуляций не останавливает ничего. Желание привлечь максимальное количество заемщиков побуждает их придумывать новые виды кредитов и

способы их предоставления. Помимо того что кредиты выдаются без «обеспечения», справок с места работы и данных о заработной плате, в наши дни существуют кредиты для населения, которое априори не в состоянии работать по объективным причинам.

Кредит на декрет

Это новейшее изобретение кредитных организаций – просто высший пилотаж. Ребенок еще не успел родиться, а на него уже берут кредит. «Кредит с пеленок» – идеальное название для данного вида кредитования.

Ни для кого не секрет, что демографический спад во многом связан с финансовой несостоятельностью потенциальных родителей. Молодые семьи не торопятся заводить ребенка, понимая, что не смогут элементарно его прокормить. Однако светлые головы кредиторов нашли «выход» и из этой ситуации. Кредит на декрет «поможет» молодой семье приобрести все необходимое для новорожденного. Идея, конечно, замечательная: банк получает новых заемщиков, а наша необъятная родина – новых членов общества. Правда, банки выдают подобные кредиты ранее работавшим женщинам, а безработные по-прежнему вынуждены ждать лучших времен. Забота о демографии получается весьма неоднозначная, особенно если учесть тот факт, что банки любят выдавать кредиты без «обеспечения» и справок с работы.

Пенсионный кредит

Не секрет и то, в каком плачевном положении находятся российские пенсионеры. Нередко в продуктовых магазинах можно увидеть одиноких старушек с полупустыми корзинками. Глядя на них, ужасаешься, как они еще живы. Большинство покупателей, стоящих рядом, не обращают на них внимания, руководствуясь известным принципом «моя хата с краю». Однако многие финансовые организации и учреждения начали развивать активное взаимодействие и кредитовать пенсионеров. Воистину чудо! Если учесть, что гражданам предпенсионного возраста с неохотой дают кредиты, то поразительно, как «повезло» пенсионерам!

А подвох, оказывается, вот где: для данного вида кредитования при оформлении кредитного договора приоритетом для организации-кредитора является не финансовый доход пенсионера, а наличие третьих лиц, готовых выступить в качестве поручителей. Им может выступать любое лицо трудоспособного возраста, которое состоит в родстве с заемщиком, имеет официальное трудоустройство и может предоставить справку о доходах за прошедший период (как правило, за полгода). Если возраст заемщика свыше 80 лет, банк потребует предоставить двоих поручителей.

Так же применяется практика залогового кредита, когда в роли залога может быть недвижимое имущество, денеж-

ный вклад, транспортное средство. Непонятно только одно, для чего обеспеченному поручителями пенсионеру (как правило, это родственники) и обладающему, скажем, денежным депозитом и имуществом брать кредит, сумма которого априори не может быть крупной, как указано в условиях кредитного договора? Кому нужнее этот кредит – банку или пенсионеру?

Кредит для студентов

Судя по направленности данного кредита, возникает ощущение, что «гении-кредиторы» намерены принять всех в сладкое кредитное рабство. Достаточно обратить внимание на аннотацию к данному виду кредита, размещенную на одном из популярных банковских сайтов:

«Одним из самых многочисленных общественных слоев современного общества, несомненно, являются студенты. Они активно посещают модные клубы, тусовки, магазины, приобретают всевозможные современные гаджеты, но отличаются довольно низкой платежеспособностью, и поэтому вопрос финансового обеспечения для них является наиболее актуальным.

Обычно молодые люди во время своей учебы стремятся найти возможность получения дополнительного заработка, некоторым из них финансовую поддержку оказывают родители, но и в том, и в другом случае наличные деньги у моло-

дежи, как правило, надолго не задерживаются и заканчиваются в самый неудачный момент. Порой студенты остаются и вовсе без копейки в кармане и вынуждены ждать стипендии, денежного перевода либо заработной платы. Чтобы не попасть впросак и не остаться без средств к существованию, можно воспользоваться кредитной карточкой, то есть одолжить немного денег у банка на весьма выгодных условиях и получить возможность продолжить радостную, веселую и беззаботную студенческую жизнь. Но такая карточка имеется не у каждого современного студента.

Это ли не повод заняться вопросом собственного обеспечения денежными ресурсами и стать независимым и полноценным членом общества? Ответ на этот вопрос, несомненно, утвердителен – конечно, да! Почему бы самые первые шаги во взрослую и серьезную жизнь не начать с оформления собственной кредитной карты?! Ее наличие принесет сплошные преимущества. Теперь станет возможно самостоятельно и оперативно решать часто возникающие финансовые вопросы. Кредитка также даст возможность рационально распоряжаться заемными средствами и научит грамотно планировать расходы в столь молодом возрасте, а наличие таких положительных личностных качеств, несомненно, окажет только позитивное влияние на будущее».

Такое предложение мало кого из современных студентов оставит равнодушным. Обратите внимание на акценты, расставленные в данном тексте. Тусовки, модные клубы, мага-

зины и гаджеты – это, по мнению кредиторов, и есть нужды студентов. При этом и кредиторы, и студенты-заемщики понимают, куда и на что пойдут полученные деньги. Это явно будут не учебники и газировка. Все это прикрыто красивой ширмой самостоятельности, ответственности и благополучия.

Какова бы ни была цель, все, что требуется от клиента – это заполнить анкету онлайн и ждать решения банка. Ну а если возникли какие-либо вопросы, то на сайте банка всегда имеется бесплатная горячая линия, при помощи которой услужливые и вежливые консультанты ответят на все вопросы, ведь помимо информационных функций сотрудники банка выполняют и психотерапевтические, потому что «ваш звонок очень важен для них».

Доброжелательная установка на первых порах работы с клиентом очень важна. Поэтому после одобрения заявки сотрудник банка оптимистичным голосом пригласит вас в офис банка для оформления кредита. Вас будут называть по имени и отчеству, каждый раз указывая на то, как вы важны для банка. Вам предложат присесть в уютное креселко, нальют казенного чая или кофе и начнут обрабатывать вас, дабы «впарить» вам кредит с максимально завышенной процентной ставкой. Банковские работники засыпят вас большим количеством сложных терминов, вроде – «пролонгация», «реструктуризация», «аннуитет», прекрасно понимая,

что большинство заемщиков слышит эти слова в первый и последний раз.

Они создадут ощущение, что все находится под контролем и банк, находящийся на рынке много лет, никогда не обманет вас, потому что бережет и клиента, и свою репутацию.

Хотите норковую шубу, новую машину, большой плоский телевизор, съездить в жаркие страны – садитесь за столик к кредитному инспектору, предъявите паспорт и подпишите документы, и вы уже владелец вождеденной вещи или пользуетесь желанной услугой.

К сожалению, большинство жителей нашей страны не обладает достаточным уровнем финансовой грамотности для обращения в кредитные организации. Банки обещают кредит частным лицам на выгодных условиях. Как правило, реальная ситуация отличается от той, что описана в рекламных материалах. Пользуясь финансовой неграмотностью и невнимательностью клиентов, специалистам удается замотивировать человека и подписать кредитный договор, который взваливает тяжкое бремя на плечи желающего взять потребительский кредит.

Банки не стремятся никого обманывать, они продают услуги, настоящие условия которых оглашены официально, но шрифт их настолько мал, что никто не обращает внимание. В наше время некоторые заемщики уже осведомлены о наличии мелкого шрифта в договоре, однако даже это не спасает ситуацию, потому как акценты, расставленные сотруд-

никами банка, действуют на них пьяняще.

Минимум документов

Бюрократическая возня утомит кого угодно. Негативные воспоминания о бесконечном сборе документов, справок, подтверждений и печатей, свойственном отечественному бюрократическому аппарату, вызывают аллергию практически у всех граждан РФ. А когда речь стоит о срочном получении денег, все эти сборы десятков «ненужных» бумаг могут стать только препятствием к достижению заветной цели заемщика. Финансовые проблемы всегда были и будут срочными, потому как они напрямую связаны с жизнью людей. Поэтому естественное желание любого человека – собрать минимум документов и получить максимум результатов. Банки пользуются желанием людей не тратить время на сбор бумажек и предлагают условия с минимальным пакетом документов. Данная «лояльность» выгодна и самим банкам, потому как они никогда не предложат вам выгодных условий в силу того, что они не изучили вас досконально и не могут ручаться за возврат кредита. Результат – высокие процентные ставки. Человек, оказавшись в трудной финансовой ситуации, как правило, не вникает в особенности кредитного договора, потому что единственной его целью является срочное получение кредита. Или, оказавшись в ситуации «выбора без выбора», потенциальный заемщик смиряется с высо-

кими процентными ставками, надеясь на то, что со временем сможет разобраться с данной ситуацией, как только устранил свои остро строящие финансовые проблемы.

Низкий процент

Кредиторы и банкиры прекрасно понимают, что если в рекламном предложении обозначить высокую процентную ставку, то многие потенциальные заемщики испугаются и не станут оформлять кредит. Поэтому в кредитных предложениях нередко упоминается предлог «от» маленьким шрифтом и более крупным упоминается стартовое значение процентной ставки. Кроме того, особые условия получения столь выгодного кредита также прописывают мелким шрифтом. Нередко во время подписания кредитного договора клиент узнает, что необходимо оплачивать ежемесячную комиссию за обслуживание, что существенно увеличивает процентную ставку. Все это, разумеется, прописано в договоре и не так бросается в глаза. Стоит отметить, что с точностью посчитать переплату можно и самостоятельно, однако многие на это не способны. И желание скорее получить деньги на руки затмевает рассудок.

Без поручителей и залога

«Обеспеченный» кредит снижает риски невозврата, потому как гарантируется залогом или поручителем. Если вы не вернете долг, то банк заберет себе залоговое имущество или обязательство возврата кредита перейдет к вашему поручителю. Стоимость займов с обеспечением ниже, чем без него. Однако современный россиянин, оказавшийся в трудной финансовой ситуации, как правило, не имеет залога и платежеспособных поручителей, готовых прийти к нему на выручку в сложную минуту. Никому не хочется отвечать за проблемы других и подвергать свою жизнь какому-либо риску. Кредиторы прекрасно это понимают и пользуются случаем, предоставляя подобные кредиты населению. Поэтому самыми востребованными становятся кредиты, которые не требуют залога и поручителя.

Быстрое рассмотрение и оформление заявки

Как описывалось ранее, потенциальный заемщик не любит тратить время на сборы документов и так же не любит долго ждать решения банков. Поэтому излюбленным лозунгом кредитных организаций и банков становится «быстрое рассмотрение заявки». Как правило, ответ на заявку может

прийти в течение 5 минут в виде СМС, в котором вас осведомят о положительном решении по вашему вопросу. Однако данное оповещение – это еще не гарантия получения кредита. Теперь ваш номер телефона будет в базе данных. При личной беседе с сотрудником банка вам могут отказать в заявленной сумме, но спустя некоторое время неосведомленные сотрудники банка будут названивать вам, предлагая новый «выгодный» кредит на меньшую сумму, но с высокой процентной ставкой.

Спешка в получении кредита – первая ошибка неопытных заемщиков. Жизненные обстоятельства складываются таким образом, что человек не осознает всей важности и ответственности выбора правильного банка. Потенциальный заемщик отводит минимум времени на поиск и сравнение условий в различных кредитных учреждениях. А банки, в свою очередь, пользуются этим, привлекая клиентов фразами: «Быстроденежки», «Кредит за час» и т. д.

Банки любят использовать слово «быстро», а современный заемщик нетерпелив, вследствие чего нередко заключает договор, который потом выходит ему боком.

Кредиты надолго

Как правило, кредиты выдаются на срок от 1 месяца до 7 лет. Выбирая кредит, потенциальный заемщик редко задумывается о его возврате. Акцент делается на получение де-

нег. Где-то в глубине души заемщик надеется, что сможет расплатиться с банком, особенно если выбирает многолетний срок погашения. 5–7 лет – это немаленький период времени, в течение которого все может измениться. Могут настать светлые времена, может случиться чудо и т. д. Именно такие мысли посещают неопытных заемщиков, полагающих, что данный период времени весьма лоялен и оптимален для оформления кредита. Если бы максимальный период выдачи кредита составлял бы год, то заемщиков было бы намного меньше, потому что ежемесячные взносы возрастут в разы и большинство заемщиков их не потянет. А тысяч 7–9 найти кажется проще, однако не всегда на практике это осуществляется.

Банки, предлагая кредиты на длительный срок, убеждают клиента, что ежемесячный платеж будет приемлемым и удобным. Доверчивый, оптимистично настроенный, жаждущий денег человек внушаем и управляем, поэтому нередко переоценивает свои возможности и попадает на очередную уловку маркетингового отдела банка.

Кому достаются деньги

Как банки оценивают заемщиков?

Больше половины зрелых, трудоспособных и даже трудоустроенных граждан РФ по уши увязли в долгах и кредитах, потому что не обладают элементарной финансовой грамотностью. Матерям в декрете могут отказать в кредите, а студентам, не имеющие ни стабильного дохода, ни имущества, ни кредитной истории, предлагается получить кредит и начать «взрослую» жизнь.

С каждым годом кредиторы придумывают все более и более изощренные способы привлечения заемщиков. И ни просрочки по кредитам, ни кризис в стране не являются помехой для выдачи новых кредитов. Спрос рождает предложение, а предложение – спрос. Поэтому ежедневно тысячи людей начинают новую жизнь – в кредит...

Как известно, после оформления заявки на получение кредита данные потенциального заемщика подвергаются экспресс-оценке, называемой скорингом. Данная автоматизированная система основана на численных статистических методах, по результатам которой заемщику присваивается определенный балл, на основании которого и принимается решение о выдаче займа.

Баллы начисляются в зависимости от совпадения данных анкеты заемщика с образом идеального клиента. Банки де-

лают ставку на надежность и добросовестность потенциального заемщика, что формируется в зависимости от соблюдения следующих условий.

Финансовые показатели: общий трудовой стаж, общий стаж на последнем или последних двух-трех местах работы, профессия, уровень заработной платы и общих расходов.

Чем стабильнее человек в плане своего трудоустройства, тем выше его балл. Частая смена мест работы, непродолжительность работы на каждом из них говорят о нестабильности потенциального заемщика и, как следствие, его дохода. Чаще всего минимальным сроком трудоустройства на текущем месте работы является срок от полугода.

Тип профессии. Наиболее привлекательными для банка являются специалисты, рабочие, госслужащие, руководители среднего звена (постоянная работа по найму).

Недолюбливают банкиры руководителей компаний, финансовых директоров, нотариусов (занимающихся частной практикой), а также владельцев и совладельцев бизнеса.

Важно понимать, что в отличие от наемных сотрудников собственник своего дела не имеет ежемесячного фиксированного дохода. То же можно сказать об индивидуальных предпринимателях – таким заемщикам лучше подавать документы как физическим лицам.

Несомненно, банк обратит внимание на соотношение расходов и доходов. С одной стороны, система анализирует, насколько сопоставимы расходы на оплату кредита с финансо-

выми возможностями клиента и не будет ли обременительным для него дополнительный кредитный договор. С другой стороны, если заемщик заявляет о высоких доходах, но при этом запрашивается незначительная сумма, это вызывает как минимум настороженность. Для чего человеку с доходом в 50 тыс. рублей кредит в 6 тыс.? Не стоит давать сомнениям банка взять верх и «снять» полагающиеся баллы. Лучше всего подтвердить свой доход справкой по форме 2-НДФЛ – это наиболее желательный вариант для банка.

Личные данные: пол, возраст, семейное положение, наличие или отсутствие иждивенцев, образование.

Пол. Система с большей симпатией относится к женщинам, так как, по статистике, слабый пол более ответственно подходит к погашению своих обязательств.

Возраст. Наиболее привлекательным для банка является клиент в возрасте от 25 до 45 лет. Чем дальше человек находится от этого возрастного диапазона, тем меньше его балл. Возраст от 18 до 22 лет – наиболее рискованный в плане невозвратов (считается, что столь молодые люди еще не очень ответственно относятся к своим обязательствам), а возраст после 45 лет внушает опасения касательно здоровья заемщика, его трудоспособности и наличия у него постоянной занятости.

Семейное положение. Как правило, наличие семьи, даже в том случае, если отношения не узаконены формально, являются плюсом. Стабильные отношения, планирование бюд-

жета с точки зрения банка дисциплинируют потенциального заемщика. Такой заемщик с большей вероятностью «не уйдет в отказ» и «не сбежит». Он несет ответственность за семью и ее благополучие.

Иждивенцы. Если у потенциального заемщика всего один ребенок, это, как правило, не лишает балла, однако чем больше «цветов жизни» (от двух и более), тем ниже балл. Учтите: если вы указали в анкете ожидаемое или пока планируемое пополнение в семье, система хладнокровно снизит ваш балл.

Образование. «Оттрубите» пять лет в вузе – и вам это зачтется. Человек со средним образованием воспринимается как недостаточно успешный и стабильный, потенциально способный пренебречь своими обязательствами по кредиту.

Дополнительная информация: дополнительный источник дохода (дополнительное место работы, доход созаемщика), наличие автомобиля, гаража, дачи, земельного участка в личной собственности, несомненно, добавят баллов. Примерно так же обстоят дела с уже имеющимися погашенными кредитами: отсутствие былых просрочек, своевременное погашение своих обязательств перед кредитной организацией, отсутствие текущих просрочек воспринимается положительно. Такой клиент словно бриллиант, сияющий всеми гранями, которого так и жаждут заполучить к себе банки. В анкете также могут присутствовать вопросы «для отвода глаз», которые особого значения не имеют. Чем больше баллов заемщик набрал, тем больше он нравится банку.

Банки видят хорошего клиента, который уже принес прибыль другим банкам, кредитовавшим его ранее, и борются за него. В этом случае можно требовать для себя самых лучших условий. Обратная ситуация: человек брал кредиты и не гасил их вовремя, кредитная история подпорчена – заемщик получает статус высокорискового. Скорее всего, ему откажут в получении новых кредитов или предложат повышенные процентные ставки (плата за риск).

В условиях жесткой конкуренции на рынке существуют банки, которые более лояльно относятся к заемщикам с нестандартной кредитной историей. В этом случае банк предоставит кредит, но по завышенным ставкам, которые компенсируют ему повышенные риски. Если же человек и вовсе не брал кредитов, то он также относится к высокорисковой категории, поскольку банк не имеет представления о том, как человек может проявить себя в роли заемщика.

Если заемщик набрал необходимое количество баллов по итогам скоринга, его приглашают в банк на собеседование с кредитным инспектором для принятия решения о выдаче кредита и сумме кредита. В данной ситуации заемщик попадает под еще более пристальное внимание. В связи с увеличением невыплат по кредитам каждый банк старается минимизировать риски и уделяет пристальное внимание не только данным из анкеты, но и всему остальному.

В наше время в систему определения кредитоспособности внедряются различные психологические тесты на определе-

ние уровня добросовестности клиента, составляется психологический портрет потенциального заемщика и др., потому что основная задача специалистов любой кредитной организации – создание качественного кредитного портфеля, что в свою очередь обеспечит возвратность средств и успешное функционирование кредитного бизнеса.

Особое внимание уделяется внешнему виду потенциального заемщика. Непрезентабельный вид, круги под глазами, запах алкоголя, устрашающие татуировки, отсутствие мобильного телефона, бегающий взгляд и не всегда внятные ответы на простые вопросы – все это способно насторожить кредитного инспектора, который ради безопасности лучше откажет, чем войдет в ваше положение.

Заявленная сумма кредита также является немаловажным фактором в принятии решения. Если доход у заемщика высокий, а сумма слишком маленькая, то заемщику могут отказать в получении кредита, основываясь на том, что клиент слишком быстро рассчитается по кредиту и учреждение просто не успеет на этом сполна заработать.

Разумеется, платежеспособность клиента является одним из основных факторов, влияющих на принятие решения относительно предоставления кредита, однако наличие благонадежности клиента зачастую становится важнее оценки его кредитоспособности, поскольку большую часть невозвратов кредитов – 75–80% – «обеспечивают» не те, у кого не хватает средств, а заведомые мошенники. Поэтому сотрудники

банков нередко анализируют аккаунты потенциальных заемщиков в социальных сетях.

В наши дни социальные сети стали чем-то вроде личного досье на население. По выставляемым на всеобщее обозрение фотографиям, подпискам, статусам и окружению можно без особого труда составить психологический портрет человека. Зачастую заемщики не подозревают об этом. В то же время кредитный инспектор, обнаруживший в социальных сетях информацию, которая расходится с самопозиционированием заемщика, может усомниться в его благонадежности и отказать с тем, чтобы избежать рисков. Более того, банки и кредитные учреждения имеют право отказать в предоставлении кредита без объяснения причин. Это обусловлено тем, чтобы клиент не смог подтасовать свои данные при подаче заявки в следующий раз.

Исходя из вышеперечисленных критериев оценки заемщика, получается, что идеальным заемщиком считается человек, имеющий высшее образование, приличный трудовой стаж, доход выше среднего, находящийся в браке с супругом (супругой), имеющим стабильный доход. Также приветствуется наличие недвижимого имущества и автомобиля. Парадокс в том, что «идеальному» заемщику кредит может и не понадобиться. А если учесть, что большая часть населения, подающая заявки на кредит, находится на стадии выживания, то оказывается, что скоринговая система ориентирована не на ту целевую аудиторию.

Более того, если учесть, что львиная доля населения, получившая кредиты, опять-таки находится в неблагоприятной финансовой ситуации, возникает резонный вопрос: насколько корректен скоринг? Разумеется, он не является основным способом отбора «благонадежных» заемщиков, но тогда возникает еще один резонный вопрос: куда смотрели кредитные инспекторы, которые одобрили заявки на кредит «неблагонадежным» заемщикам? Неужели миллионы россиян предоставили справки о доходах выше среднего? Неужели у большинства должников идеальные кредитные истории? Разве все заемщики, имеющие по несколько просроченных кредитов, способны предоставить в качестве залога движимое и недвижимое имущество?

Кредитные брокеры — помощники или паразиты?

Я – кредитный брокер, моя работа заключается в том, чтобы помочь заемщику получить кредит на лояльных условиях, но наша кредитная система несовершенна. Нередко стоимость моих услуг составляет 30 процентов от выданного кредита, но заемщик не получил бы их без меня. Да и мне нравится, что в кармане всегда есть «живые деньги».

(Откровение современного кредитного брокера)

Очевидно, что получение кредита при соблюдении всех вышеупомянутых условий под силу лишь малому проценту населения, поэтому зачастую целеустремленные заемщики прибегают к помощи кредитных специалистов, именуемых кредитными брокерами, которые, в свою очередь, не прочь откусить свою часть от «сладкого кредитного пирога». Сами кредитные брокеры позиционируют себя «благодетельными» посредниками между заемщиком и банком. В идеале суть их услуг состоит в том, чтобы подыскать оптимальное кредитное предложение, помочь собрать необходимые документы и при этом сэкономить время и деньги, особенно если это касается крупного займа.

Стоит отметить, что новички, решившие подать заявку

на кредит, совершенно не ориентируются в ассортименте предоставляемых кредитных предложений, не знают о подводных камнях, ожидающих их, и тем более не осведомлены о последствиях, которые могут их ожидать в случае нарушения условий кредитного договора. Разумеется, мало кто из нынешних заемщиков, имеющих большие задолженности по кредитам, обращались к подобным специалистам до подачи заявки на кредит. Большинство опиралось на банальные рекомендации знакомых, друзей, соседей и прочее.

В редких случаях потенциальные заемщики изучали отзывы о тех или иных банках и кредитных организациях. Не исключено, что сами заемщики были бы рады прибегнуть к услугам профессионального кредитного брокера, однако найти квалифицированного специалиста в этой сфере по доступной цене непросто, особенно в сложной финансовой ситуации. Интернет переполнен спам-объявлениями всевозможных кредитных посредников. «Помогу взять кредит», «Кредит без залога», «Миллион за один день!», «Деньги за час» и т. п. Подобные же объявления можно встретить на автобусных остановках и в бесплатных рекламных газетах. Это – мошенники. Интернет-форумы и гостевые книги сайтов, посвященные кредитованию, пестрят жалобами на недобросовестность кредитных брокеров.

Существует понятие «черный брокер», обозначающее того же мошенника, работающего в правовом поле. Черные брокеры чаще всего пользуются мобильными телефонами,

не имеют полноценного сайта и расклеивают свои рекламные объявления на домах, столбах и подъездах. Черные брокеры не имеют аккредитаций и сертификатов, чаще всего требуют предоплаты до оказания услуг, предлагают подделывать документы за отдельную плату, рассказывают о «связях» с кредитными инспекторами и также за отдельную плату обещают поспособствовать. Они могут попросить процент от полученной суммы кредита. Также вам могут предложить услуги поручителей за определенную плату. Черные брокеры предлагают подтвердить сотруднику банка, что вы работаете у него. Нередко эти специалисты предлагают встретиться на «нейтральной территории» под предлогом удобства и непринужденной обстановки. Зачастую предлагают дать взятку сотруднику банка ради получения кредита. К сожалению, непросвещенные в эти тонкости граждане, ориентированные на быстрое и беспроблемное получение крупного кредита, готовы поверить любому убедительно говорящему индивиду, оперирующему малознакомыми ему терминами. Однако такая непредусмотрительность и жажда скорого результата может закончиться весьма плачевно. Острая потребность в получении займа нередко вынуждает людей прибегать к услугам сомнительных специалистов. И мало кто знает, как правильно выбрать грамотного кредитного брокера.

Во-первых, хорошей гарантией добросовестности кредитного брокера является его членство в АКБР (Ассоциация

кредитных брокеров). Это профессиональное объединение существует с 2005 года.

Одна из основных задач АКБР – это содействие развитию цивилизованного рынка кредитно-финансового брокериджа. Ассоциация внедряет единые правила, методы, нормы, стандарты деятельности на рынке кредитно-финансовых отношений, единое информационное пространство и систему профессионального обучения. На сегодняшний момент это единственная организация, которая объединяет компании России, занимающиеся кредитно-финансовым посредничеством.

Во-вторых, кредитный брокер никогда не будет настаивать на одном-единственном варианте. Его работа заключается как раз в том, чтобы предложить несколько вариантов кредитования в разных банках, а не тянуть вас кредитоваться в каком-нибудь одном. Как правило, у кредитных брокеров, давно работающих на рынке, существуют дополнительные скидки по разным программам кредитования, что в какой-то степени может компенсировать стоимость услуг самого брокера.

В-третьих, настоящий кредитный брокер никогда не предложит клиенту подделать какие-либо документы для получения кредита, не потребует предоплату за еще не оказанные услуги и никогда не пообещает стопроцентного успеха в получении кредита.

Кредитный брокер – это не кто иной, как посредник меж-

ду вами и банком. За определенную плату он помогает вам подобрать выгодную программу кредитования, собрать весь пакет документов, заполнить анкету, получить займ на самых выгодных условиях, минимизировать риск отказа в получении кредита.

Кредитные брокеры предлагают продукты банков-партнеров. При этом ассортимент предложений довольно разнообразен, как правило, они не лоббируют интересы одной кредитной организации. Стоимость их услуг чаще всего составляет определенный процент от суммы кредита – в среднем 2–3%.

Грамотный кредитный брокер – это отличный помощник в сфере кредитования, однако большинство заемщиков не хотят тратить время на поиски квалифицированного специалиста. Вместо этого действуют наобум, создавая для себя проблемы и лишние траты. Желание получить быстрые и легкие деньги вытесняет все здравые мысли. Поэтому задолженности россиян перед кредитными организациями и банками возрастают не по дням, а по часам. Спецучреждения бьются как рыбы об лед, пытаясь решить сложившуюся проблему. Заемщики не знают, как вылезти из долговой кабалы, и лишь банкиры утверждают, что во всем виноваты неблагонадежные заемщики, которые не рассчитали сил и «понабирали» кредитов, которые теперь не могут выплатить.

«Кредитная ломка»

Как и почему появляются и растут долги?

*Кредит перестала платить принципиально после того, как просрочила платеж на неделю (зарплату задержали), затем последовал звонок охамевшего менеджера банка «Тинькофф» (они там все неадекватные). Поставила их в черный список...
Сообщение на форуме*

Разумеется, насильно кредитоваться никого не заставляют. Но грань между откровенной агитацией и предложением очень тонка. Искусственно культивируемые потребности зачастую используются банками как способ привлечь клиента. И нередко приравниваются к первоочередным нуждам жизнеобеспечения. Стадность и внушаемость, свойственная нашему обществу, способствует формированию массового сознания, ориентированного на удовлетворение этих потребностей любой ценой. Популярная фраза «все так живут» позволяет снизить уровень ответственности до минимума, «пересечь черту» и начать жить как все – в кредит. Наличие себе подобных заемщиков «убаюкивает», вследствие чего жизнь в кредит становится нормой. Получается, что действующая система навязывает экономическое рабство, в то время как

закредитованное и погрязшее в долгах население даже не подозревает об этом.

На наркотики тоже не подсаживают насильно (как правило), более того, они вообще запрещены законом. Однако реабилитационные центры никогда не пустуют. Наркоманов пытаются спасти и вылечить. Временами это нужно не столько им, сколько обществу. Человек, попавший в кредитное рабство, нуждается в помощи специалиста так же, как и наркоман. И порой без постороннего вмешательства справиться со своей зависимостью не может.

Так ли велика разница между наркотической и кредитной зависимостью?

Как показывает практика, в основном люди берут в долг, чтобы чувствовать себя сильнее и свободнее. Они ассоциируют свое финансовое положение с моральным состоянием. То же самое происходит у наркомана. Наркотик позволяет высвободить подавленные эмоции, давая временное ощущение свободы и внутренней силы. Заемщик, потративший все средства на своей кредитке и получивший увеличение лимита, ощущает освобождение. Наркоман, имеющий запас наркотика, тоже чувствует себя свободнее и защищеннее.

И наркоман, и заемщик в глубине души понимают, что придет час расплаты. У заемщика настанет время внесения платежей, у наркомана – время абстиненции, «ломки». Но для обоих это время придет «когда-то потом», а до этого можно наслаждаться.

И заемщик, и наркоман привыкают к «состоянию измененного сознания» и поэтому нуждаются в постоянном поступлении и увеличении «наркотика». Наркоман увеличивает дозу, заемщик увеличивает сумму в заявке на кредит.

У обоих возникает иллюзия свободы. Но это – вопрос краткосрочного восприятия. Иллюзии имеют свойство разбиваться о суровую реальность, столкновение с которой нередко приводит к трагичным последствиям. В итоге доступные кредиты оказались наркотиком сильнее героина, а судьбы людей, легкомысленно попавших в кредитную кабалу, не менее трагичны, чем судьбы «системных» наркоманов и их семей. Страдают даже невинные люди, не имеющие долгов перед банками и конторами «микрозаймов».

В наши дни людей, пристрастившихся к кредитам, становится все больше и больше. Разумеется, у каждого из них своя «объективная» причина для получения кредита. Но кредитная зависимость – это лишь верхушка айсберга. Проблема глубже, и она личностная, она связана с нашей ментальностью, с верой в чудо, за которое нередко принимают одобренный кредит. Однако впоследствии спасительная ниточка в виде кредита оказывается веревкой на шее заемщика. Одобренный кредит – это большая радость для любого просителя. В этом событии новоявленный клиент банка видит для себя решение насущных проблем, которые мучили его совсем недавно. Эйфория, ощущаемая человеком, получившим деньги, сравнима с эйфорией от полученной до-

зы у наркомана. Мир кажется не таким уж несправедливым, а жизнь «налаживается». Мысли о необходимости оплачивать кредит оказываются где-то на втором плане, потому как «главная» цель достигнута и можно выдохнуть с облегчением. Ситуация меняется при появлении первых просрочек по платежам. На сегодняшний день, по оценкам аналитиков, уже каждый пятый или шестой гражданин РФ имеет проблемный кредит, при этом к концу 2015 года аналитики прогнозируют наличие просрочек у каждого третьего.

Основными причинами этого являются резкое ухудшение материального положения или потеря работы. Но попытки решить финансовые проблемы с помощью кредита со всей очевидностью чреваты невыплатами – и это можно спрогнозировать еще на момент подачи заявки в банк. Более того, чем больше у человека активных кредитов, тем выше вероятность просрочки. По каким причинам кредитные инспекторы упускают подобную вероятность, остается только догадываться. Но когда речь заходит о появлении просрочек по кредитам, внимание сотрудников банков к заемщику резко обостряется и запускается логичный механизм по восстановлению «справедливости».

Банковская система очень ревностно относится к просрочкам. Независимо от того, насколько и почему был задержан платеж, начинают начисляться пени и штрафы, вследствие чего размер выплат растет. И даже в том случае, если клиент банка внес платеж в условленный срок не в глав-

ном отделении банка, то платеж доходит спустя несколько дней, а клиенту уже начислены пени. Это связано с тем, что при внесении платежа через банкомат средства поступают на счет через 2–3 дня. Некоторые банки предупреждают своих клиентов о том, чтобы те вносили платежи заранее, но большинство умалчивает о приведенных выше нюансах, ведь даже незначительные взыскания, начисленные клиенту, – это дополнительная прибыль банку, как известно, копейка рубль бережет. Помимо штрафных санкций, должников ожидают еще и звонки из банка.

Специалисты банка по работе с должниками, существующие специально для таких случаев, обязательно напомнят клиенту, что тот просрочил платеж и ему необходимо срочно устранить эту проблему, а также не забыть про пени и штрафы. Стоит отметить, что сумма долга совершенно не играет роли. Даже если заемщик оплатил кредит вовремя, но сумма дошла на день позже и ему начислено 10 рублей за просрочку, строгий сотрудник банка сообщит об этом, причем командным тоном. Долг платежом красен, а уж для банка тем более. Стоит вспомнить вежливую манеру разговора сотрудника банка на стадии «впаривания» кредита и сравнить ее с резкой переменой в стиле ведения беседы при наступлении первой просрочки. Отношение к клиенту банка строго коррелирует с выплатами по кредиту. От любви до ненависти – один просроченный платеж.

Причины задержки платежа не волнуют службы взыска-

ния. К неплательщикам они относятся как к врагам народа и требуют от них скорейшего погашения долга, беспрестанно манипулируя тем, что кредитная история может очень сильно и быстро испортиться, что невыгодно клиенту банка.

Если просрочки продолжают, то звонки из банка учащаются, манера общения становится все враждебнее и клиент банка из заемщика превращается в должника, а если точнее, то во врага-предателя. И теперь вместо сотрудничества с «дорогим и очень важным» клиентом начинается война. Ее цель – «вытрясти» любой ценой «честно заработанные» платежи, штрафы и пени. Если и это не действует, то дело должника попадает в отдел взыскания, договор заемщика закрепляется за офисной бригадой, в которую входят, как правило, два человека с большим опытом в оказании давления или работы в силовых структурах. Теперь вместо штрафов, согласно ст. 330 ГК РФ, клиенту ежедневно будет начисляться неустойка. Это определенный банком процент от суммы заключительного требования.

Звонки должнику будут поступать с поразительной регулярностью, кроме того, теперь заемщик будет получать смс-сообщения, в которых он столкнется с неведомой ему ранее манерой общения. Многое, конечно, зависит от банка и его статуса. Чем дальше банк от государства, тем фривольнее манера общаться. Непросвещенный финансово и юридически заемщик будет обвиняться в мошенничестве, которое карается по закону. Подобному воздействию будут подвер-

гаться все, кто указан в его анкете. Этим людям сотрудники отдела взыскания будут сообщать о долге заемщика и настоятельно просить передать ему эту информацию. Помимо этого, сотрудники банка обладают удивительными способностями: они узнают номера родственников, даже если данные номера не были указаны в анкете заемщика. А сам заемщик будет гадать, почему так получилось.

По адресу регистрации заемщика будут приходить «письма счастья», в которых будет присутствовать та же информация, что и во время звонков.

Неудивительно, что все эти меры воздействия сказываются и на самих неплательщиках, которые бывают сильно удивлены изменившейся манерой общения и отношением к клиенту банка. Грубый тон, навязчивость, хамство и обвинения выведут из себя любого человека, даже самого сдержанного. Сотрудники банка по работе с должниками и службы взыскания не осознают, что подобным поведением лишь увеличивают пропасть между ними и должником, вызывая у него «взаимность».

С одной стороны, можно понять сотрудников банка, ведь клиент оказался не таким «благонадежным», как ожидалось: не сумел спланировать бюджет, впал в эйфорию после получения кредита, попал в какую-то «сложную» ситуацию и подвел банк. В общем, сам виноват, гласят сухая теория и выводы толкователей причин задолженностей по кредитам. Разумеется, сотрудникам банка и отделу взыскания некогда

и незачем разбираться в причинах задержки платежей. Их задача – вернуть долг заемщика. Но валить все в одну кучу нельзя, ведь дыма без огня не бывает. И существуют определенные причины, по которым заемщик перестает платить по кредитам.

Объективные причины

К объективным причинам, разумеется, можно отнести проблемы, возникшие со здоровьем, в силу чего заемщик физически не в состоянии вносить платежи вовремя. Как правило, о возникших проблемах со здоровьем необходимо сообщать в банк, но если они случаются внезапно и человек, к примеру, лежит в коме или в реанимации, оповестить банк вовремя не получится. После выздоровления заемщик просто выплатит штраф за просрочку и снова «воцарится мир».

Потеря работы также является объективной причиной, особенно в наши дни, в период кризиса, когда многие попадают под сокращение. Разумеется, отсутствие зарплаты сказывается на регулярности внесения платежей. Службы по работе с должниками, как правило, настоятельно рекомендуют поскорее устроиться на другую работу, однако задача эта тоже не из простых.

Субъективные причины

Заемщик для банка – это всегда индивид непредсказуемый и неоднозначный. До одобрения кредита он может казаться «благонадежным» и ответственным, а после впадает в нигилизм.

К сожалению, подобных должников великое множество. Добросовестным заемщикам трудно себе даже представить, как можно задержать платеж и спать спокойно. Их будет мучить совесть и бессонница. Представители же данной категории относятся к кредитам и платежам философски.

Эти заемщики нередко рассуждают так: раз банк сам ссужает деньги людям, значит, у банка есть деньги и банк подождет. Пока не беспокоят сотрудники банка, заемщики не платят и чувствуют себя совершенно спокойными. Позже, после напоминаний, они могут заплатить, если сочтут нужным и окажутся необходимые деньги в кармане. В крайнем случае «банк подождет, он же банк».

Вообще, чтобы что-то не отдать, нужно разрешить себе это сделать. И тогда страх перед кредитом сходит на нет. Для этого нужен лишь повод. А поводом может послужить все, что угодно.

К примеру, платеж пришелся на выходной, и заемщик, платя в первый же рабочий день, «попал на просрочку». Накапали пени, и заемщик обиделся. «Злые буржуи» обируют

честных граждан, подумает обиженный заемщик и перестанет ответственно относиться к платежам. Если с него «ни за что» взяли штраф, то, значит, можно не торопиться с платежом. А заплатить когда-нибудь потом. И это «когда-нибудь» может наступить очень нескоро. Пени будут расти, но это уже не пугает заемщика, ведь он уже «пересек черту» и достиг точки невозврата.

Заставить платить вперед таких заемщиков сложно и порой невозможно. Негативное отношение к банкам, наживающимся, по их мнению, на честных гражданах, делает свое дело. Вступает в силу довод «они-то будут пользоваться моими деньгами целый день, и ничего мне за это не дадут».

Даже платя следующие платежи, «попавший на штраф» заемщик рассказывает историю своей обиды и перечисляет бессовестные факты из жизни банка сослуживцам, согражданам в очереди в кассу, делится обидой в Интернете. Находя себе подобных, закрепляет в своем и их сознании образ несправедливой банковской системы, которая вынудила его отдать на 15 рублей больше, чем положено.

Далее достаточно одного резкого слова работника банка – и совесть заемщика мгновенно «засыпает» и начинается противостояние банку, чтобы отомстить за нанесенную обиду. Даже осознавая, что платить придется, заемщик смакует оскорбление. И это смакование создает тот спектр переживаний, который разворачивает внутри человека лавину эмоций, вовлекает в круг его драмы все большее число лиц.

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.