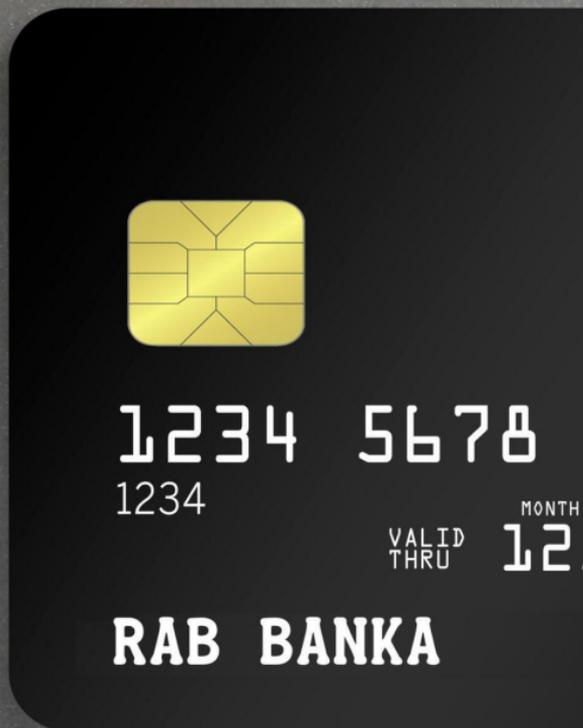


Шипилова Анастасия



Как закрыть  
~~кредитку~~  
за 18 дней

# **Анастасия Шпилова**

## **Как закрыть кредитку за 18 дней**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69580996](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69580996)*

*SelfPub; 2023*

### **Аннотация**

В жизни бывают ситуации, когда человек вынужден брать деньги у банка. Эти решения бывают разумными, бывают не совсем. Кто-то может трезво оценить ситуацию и не оказаться во власти у жадного банка. А кому-то нужна помощь, чтобы выбраться из плена. В книге автор постарался помочь структурировать информацию и составить план по выходу из затруднительного положения.

# Анастасия Шипилова

## Как закрыть кредитку за 18 дней

### Предисловие

Возможно ли закрыть кредитку менее, чем за месяц? Да, проверено, если желание велико, нет ничего невозможного. Настойчивость, организованность, фантазия, упорство – вот ваши главные помощники в этой войне, а я постараюсь помочь.

Но сначала спросите себя, вы точно хотите этого? Только серьёзно об этом подумайте, прежде чем ответить. Ведь если настрой ваш не серьёзен, то и результат будет такой же. Вы ведь жили с кредиткой не один месяц, а то и годы, вы уверены, что хотите избавиться от неё? Готовы принести некоторые жертвы, чтобы добиться поставленной цели? Или вы решили, что в книге будет номер счёта и пароль, чтобы снять деньги и закрыть вашу кредитную карту?

Нет, ничего такого здесь нет. Вам придётся потратить силы, своё время, выйти из зоны комфорта, чтобы избавиться от кабалы. И ничего лёгкого не ждите, будет сложно.

### Глава 1

Нужно ли?

Зачем закрывать кредитную карту? Есть да есть, плати себе небольшую сумму в месяц, а понадобились деньги на что-то, они всегда под рукой. Ведь бывает же, что необходимо прикупить что-нибудь важное, а до зарплаты ещё жить и жить...

Давайте посмотрим на примере, как вообще работают кредитные карты.

Если разбираться подробнее, у всех карт есть подводные камни, не нужно думать, что банк даст вам пользоваться своими деньгами просто так, по доброте душевной, нет, нет, и ещё раз нет. Читаем внимательнее условия в договоре. Многие вообще договор не читают, когда оформляют карту, такие мы доверчивые, к сожалению.

Пример: карта от банка «Кредитная карта с целым годом без %».

Год без процентов – как заманчиво звучит.

Суть: на покупки, совершённые в первые 30 дней после оформления договора, вы получите беспроцентный срок для погашения в 365 дней.

Но ежемесячно вы должны вносить минимальный платёж в течение 20 дней, который составляет 3 – 10% от потраченной суммы. Это уже получается рассрочка платежа. Вы не можете внести потраченную сумму на 360-ый день, вам нужно платить ежемесячно.

А что произойдёт, если не внесём нужную сумму хоть

раз? *«Иначе % начисляются с 1-го дня беспроцентного периода до полного погашения задолженности. % ставка: 11,99%—69,99% годовых.»* Вы понимаете, что это значит? Банк начислит вам проценты (уверена, не 11,99%) с ПЕРВОГО дня вашего беспроцентного периода до полного погашения.

И это ещё не всё. Если вы после первых 30 дней используете карту, а соблазн использовать её будет очень велик, у вас начинает действовать беспроцентный период 60 дней на новые покупки. И теперь вам сначала нужно будет погасить то, что купили в этот период, а только потом деньги будут внесены в счёт ежемесячного платежа за покупки, совершённые в первые 30 дней.

Это значит, вам нужно ПОЛНОСТЬЮ закрыть покупки, которые были совершили после первых 30 дней.

А если вы не закроете их полностью, у вас не получится внести ежемесячный платёж. А не внесёте платёж по первым покупкам, что произойдёт? Правильно, банк начнёт начислять проценты с ПЕРВОГО дня беспроцентного периода до полного погашения. Это тот первый день, когда вы совершили первую покупку.

Давайте это на примере рассмотрим.

Вы взяли кредитку. Договор оформили, активировали карту и совершили первую покупку, допустим, приобрели компьютер 1 августа. Год без процентов действует только на покупки в первые 30 дней с даты подписания договора. На

покупки с 31-го дня у вас есть беспроцентный период 60 дней. Если вы до 31 августа совершали ещё покупки, они добавятся к этому периоду на 365 дней рассрочки.

1 сентября банк сообщит вам сумму минимального платежа и дату внесения этого платежа (и так будет ежемесячно). Внести сумму нужно будет в течение 20 дней.

В сентябре вы решили ещё купить себе телефон тысяч за 7. Теперь уже у вас действует беспроцентный период 60 дней на эту покупку.

Вы знаете сумму ежемесячного платежа по первой покупке, например, тысячи 3. Внесли деньги и спокойные себе живете дальше. Но оказывается, вы внесли часть денег за телефон, а не ежемесячный платёж за компьютер, потому что сначала банк гасит ваши последние покупки, а так как вы внесли не все 7 тысяч, которые потратили на телефон, и не перекрыли эту покупку, автоматически вы просрочили ежемесячный платёж за компьютер. И банк начисляет вам проценты за просрочку начиная с первого дня покупки компьютера.

Ещё раз. Сначала деньги уйдут на погашение долга за телефон, а только потом за компьютер. Вам нужно внести все 7 тысяч за телефон и плюс свой ежемесячный платёж за компьютер. Иначе он не начнёт погашаться, так как вы не погасили долг за телефон. То есть в действительном понимании у вас нет этого шестидесятидневного беспроцентного периода, потому что вы должны ежемесячно вносить деньги за покуп-

ки по годовому беспроцентному периоду. Если вы не внесёте все деньги за телефон в течение, грубо говоря, месяца, вы не сможете внести ежемесячный платёж за компьютер, и так весь год. Купили что-то после первых 30 дней, должны вернуть все деньги за месяц, да ещё и минимальный платёж по первым покупкам внести. А иначе... А иначе банк начислит вам проценты за компьютер начиная с первого дня покупки. А это будет ого-го какая сумма. И так будет весь год. Если вы в последний месяц купите что-то и не погасите, а, соответственно, не погасите ежемесячный платёж за компьютер, то проценты банк начислит с ПЕРВОГО самого дня покупки компьютера, а это будет уже почти год. И вы попадёте в западню, из которой сможете выбраться, только взяв другой кредит, чтобы перекрыть этот.

Вы должны осознавать весь беспредел данных действий банков. Когда люди берут кредитки, они не осознают, на что подписываются. Банк ничего не объясняет, а вчитаться в кредитный договор не каждый может, вернее, вчитаться-то может, а вот правильно понять нет. Все льготные условия банка сжираются бешеным процентом, который не платить смогут лишь единицы. Я сейчас не говорю о расчётливых действиях финансово подкованных людей, я говорю о простых гражданах нашей страны со средним доходом, для которых кредитка кажется выходом из затруднительных положений.

Если вы обзавелись кредитной картой, чтобы использо-

вать её грамотно, взвесив все риски, изучив подводные камни, она принесёт пользу. Но таких случаев меньше, чем тех, когда люди попадают в капкан, расставленный банком.

Я привела в качестве примера одну карту, но, уверяю вас, любая кредитная карта имеет такие условия, чтобы банк остался в выигрыше, а это значит, вы проиграете.

Можно ещё много разбирать и доказывать, что у карт подводных камней целая насыпь, но книга не об этом. Главное, вы должны понять, кредитная карта – зло в ваших руках, если это не руки подкованного в финансовых вопросах человека. А зло должно быть уничтожено.

## Глава 2

### Почему?

Если кредитку так легко закрыть, ведь 18 дней это маленький срок, то почему многие находятся в плену у кредитных карт годами? Да всё потому, что кредитная карта такая ненавязчивая, плати себе небольшие взносы и всё, чаще всего они необременительны для человека, не вызывают особого неудобства. Или другая ситуация. Человек использовал кредитную карту, в качестве кредита, а теперь пытается погасить. Только вот это имеет огромную разницу с кредитом. Когда берёте кредит, вы получаете определённую сумму на строго оговорённый срок. Процентная ставка по кредитам ниже, чем по кредитной карте. Знаете, когда рассчитаетесь с этим самым кредитом. В случае с картой это неизвестно. Вы можете платить банку годами, даже десятилетиями, но

так и не закрыть карту. А проценты по кредитной карте намного выше. Как написано на сайте одного из банков: «...**более высокие проценты по кредитной карте – это своего рода стимул быстрее вернуть долг...**». Вот как. Мотиваторы от бога. Вы возвращаете деньги на карту, потом снова их тратите, возвращаете и тратите, такой замкнутый круг получается.

И если заработная плата постоянная, то людям несложно вносить ежемесячно небольшой платёж на кредитную карту, который, по сути, только гасит проценты. Зато как удобно, нужны деньги, раз и они всегда под рукой. А услужливый банк, ценя вас, повышает размер доступного лимита, «благодарность» ему большая за это.

Итак, если вы осознали, насколько глупо платить банку бешеный процент за пользование деньгами, если настрой ваш серьёзнее некуда, то давайте начинать.

## Глава 3

### Настрой

Определитесь с целью. Закрывать кредитку должно стать вашей целью № 1. От того, насколько серьёзно вы отнесётесь к этой цели, зависит весь успех дела. Это должно быть приоритетом на ближайшие 18 дней.

# 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.