

Кредит недоверия

Жители Иркутской области должны более 30 млрд. рублей по кредитам банкам.

Растущая доступность заёмных средств имеет обратную сторону — риски невозвратов. Объём просроченной задолженности физических лиц с начала года в регионе увеличился в три раза, что значительно превышает динамику роста задолженности по кредитам. За 9 месяцев нынешнего года портфель займов физлиц у банков вырос только на 66%.

Кредитные учреждения борются за возврат кредитов как могут. Пока они действуют самостоятельно, избегая подключать к разборкам с заёмщиками кредитные бюро и специализированные агентства. Самым распространённым способом воздействия на нерадивых клиентов является психологическое давление. Чаще всего — телефонный звонок-напоминание. В этом году в ряде банков, активно работающих на рынке потребительского кредитования, за небольшие деньги предлагают реструктуризировать долги. В том, насколько легко попасть в кабалу кредитного учреждения неискущённому иркутянину и как трудно из неё выбраться, разбирались МАРИНА СОЛОМИНА, НАТАЛЬЯ ГАВРИЛОВА.

Банкроты среди нас

22-летний безработный иркутянин Максим, задолжавший нескольким банкам около 200 тысяч рублей, производит впечатление вполне здравомыслящего человека, хотя оно и не соответствует его кредитной истории. По признанию молодого человека, накопленная сумма долга перед банками сегодня кажется ему неподъёмной, особенно учитывая то обстоятельство, что сам он лишён постоянных источников дохода. Но, похоже, это обстоятельство его мало огорчает: «Я начал занимать деньги в разных банках после того, как не выплатил по первому кредиту, и ещё ни один из них не захотел вернуть свои деньги».

К типичным потенциальным современным банкротам можно отнести и другого нашего собеседника — Валерия. Он работает в цехе по сборке мебели. Первый кредит был им оформлен после развода, когда приступил к строительству самостоятельного быта. «Тогда начинал свой небольшой бизнес и был уверен, что справлюсь, — говорит Валерий. — Но бизнес не пошёл, предприятие закрылось, пришлось менять работу. А жить-то хорошо привык. К тому времени схема получения кредита упростилась — поручителей не требовалось. Будто сами собой приобретались в кредит утюг, кухонный комбайн и СВЧ-печь».

За то, что Валерий в срок гасил займы, банки вознаграждали его кредитными картами. «Год назад взял одновременно холодильник, электроплиту и сотовые телефоны. Брал в разных банках, и никого из них не смущало, что у их коллег у меня уже есть кредит на довольно приличную сумму. Доступность кредитов и их развитие привели к тому, что, учитывая кредитные карты плюс новый кредит в 200 тыс. рублей, я купил машину. Теперь с моей зарплатой в 15 тыс. рублей я ежемесячно должен платить по кредитам порядка 22 тыс. рублей». Естественно, с таким платежом он не может справиться.

Максим и Валерий — реально существующие люди, «Конкурент» лишь изменил их имена. Оба вполне серьёзно винят в своих финансовых проблемах банки. Наши собеседники говорят, что кредитные учреждения сами провоцировали их на невозврат. Мы же намеренно опустили истории мошенничества в сфере банковского кредитования. Конечно, банки сталкиваются с криминальным замыслом и случаями реализации обманных схем. Но, как признаются банкиры, большая часть должников изначально не имеет против банков злого умысла. По словам начальника службы экономической безопасности Альфа-Банка Сергея Бакумова, в России просто нет культуры платить по долгам. На первое место среди причин роста задолженности он поставил безответственность заёмщиков, и касается это главным образом молодых клиентов. И лишь затем, по мнению Бакумова, следует искать причины невозвратов в криминализации населения.

Руководитель службы безопасности Иркутского филиала Банка Москвы Николай Родзиковский в беседе с корреспондентом «Конкурента» отметил, что за четыре года работы Иркутского филиала Банка Москвы среди юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей случаев мошенничества, а также попыток

представить недостоверную информацию или поддельные документы не было. «Зато с физлицами такие прецеденты есть. Речь не идёт о поддельных паспортах, чаще всего недостоверными оказываются различные документы, подтверждающие доходы и трудовой стаж», — сказал он.

Большинство таких случаев выявляется ещё до выдачи кредита специалистами службы безопасности, а также кредитными экспертами, но о некоторых становится известно после того, как клиент не внёс положенную сумму в срок. «Органы внутренних дел, как правило, по этим фактам уголовные дела не возбуждают, так как не усматривают состава преступления, поскольку справка о доходах и трудовая книжка не являются финансовыми документами», — сказал Родзиковский.

Кредитомания

Банки активно конкурируют на рынке кредитования населения, делая условия предоставления займов всё более доступными. В Иркутской области с физическими лицами работают 9 кредитных организаций, зарегистрированных на территории Приангарья, и 31 филиал банков из других регионов. За 9 месяцев ими было выдано займов на 25098 млн. рублей. При этом просроченная задолженность составила, по данным Главного управления Центробанка по Иркутской области, 194 млн. рублей, или 0,8% от общей суммы задолженности физических лиц.

Эксперты не считают эту цифру критичной. По данным Сергея Бакумова, в среднем по российским банкам просроченная задолженность составляет 2,7%. Причём самая высокая доля в прошлом году была зафиксирована по экспресс-кредитам — около 10%. По автокредитованию она составляла менее 1%.

Однако в ГУ ЦБ обеспокоены темпами роста просроченной задолженности в текущем году. Они значительно опережают темпы роста выданных кредитов. 1 января 2006 года она составляла 63 млн. рублей. За 9 месяцев эта цифра выросла в три раза. Всего же на начало октября 2006 года население региона рассчитывалось с местными банками и филиалами иногородних кредитных учреждений по займам на сумму 30938 млн. рублей (смотрите таблицу). Таким образом, с начала года задолженность населения перед банками увеличилась в 1,7 раза, а с начала года — в 2,3 раза.

Ипотека без долгов

Бум кредитования пришёлся на покупку жилья (за 9 месяцев — в 2,2 раза, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — в 2,8 раза соответственно). На долю этого вида кредитования пришлось 4273 млн. рублей. А непосредственно по ипотечным кредитам, основным условием которых является залог недвижимости, эти показатели выросли в 6,6 раза — с 315 млн. рублей до 2084 млн.

По словам Татьяны Кубасовой, заместителя генерального директора ОАО «Иркутское региональное ипотечное агентство» (ИРИА), наряду с банками, кредитующими граждан на покупку жилья, в Москве кредит на приобретение жилья получает одна семья из 500, в Омской и Новосибирской областях — одна семья из 150, в Иркутской — одна из 260. Иркутское региональное ипотечное агентство работает по различным программам ипотечного кредитования, в том числе по государственным, областным и муниципальным. В настоящее время возраст заёмщика может быть от 18 до 75 лет, первоначальный взнос может составлять от 10% до 60-70%.

Риск невозврата уменьшается при оформлении страхового договора, а также при внесении заёмщиком как можно большей суммы первоначального взноса, отмечает Кубасова. Высокий риск при первоначальном взносе, который от суммы выдаваемого кредита составляет 30% и меньше. Кроме того, чтобы этот риск минимизировать, агентство требует, прежде всего, справки о доходах с учётом только так называемой «белой» зарплаты. Это позволяет заёмщику в случае сокращения на работе какое-то время получать зарплату и вносить ежемесячный платёж за ипотеку до того, как будет им найдено новое место.

По мнению Татьяны Кубасовой, ипотечное кредитование, в отличие от традиционного, в мировой практике является самым устойчивым. «Если рассматривать ситуацию на примере Иркутского регионального ипотечного агентства, то за всё время его существования из 210 выданных кредитов был всего один случай невозврата (это всего лишь 0,47 % от общего числа), — рассказала она. — И связано это, прежде всего, с оформлением закладной на приобретаемую недвижимость». По её словам, недисциплинированный заёмщик пошёл на мировую и вопрос о выплате остатка по кредиту и начисленных процентов был решён в досудебном разбирательстве. При этом она отметила, что кредитор имеет право обратиться в суд, если заёмщик не внёс ежемесячный платёж в срок три раза в течение года.

«Если всё же человек оказался неплатёжеспособным (в нашем законодательстве нет понятия банкротств

среди физических лиц), — говорит Татьяна Кубасова, — то региональное агентство должно реализовать данную недвижимость на торгах. Из вырученных средств заёмщику выплачивается первоначальный взнос плюс уплаченные им проценты, что позволяет ему приобрести недвижимость меньшей площади или, в крайнем случае, снять жильё».

Искусство возвращать

Судебное взыскание долга с населения остаётся большим событием в банковской сфере. Николай Родзиковский говорит, что основной мерой реагирования является обращение к клиенту за разъяснениями и требованием уплаты. «Обратиться в суд банк может только по истечении срока действия договора, а к этому времени по кредиту к выданной сумме набегают значительные проценты, штрафы и пени, — отметил он. — В суд подаётся только исковое заявление о взыскании самого кредита, процентов по нему, а также всех сумм, начисленных за просрочку. Но после решения суда возникает ещё одна большая проблема — неисполнение судебного решения ответчиком в связи с отказом, неплатёжеспособностью или же отсутствием». Банки предпочитают не обнародовать статистику тяжб с физлицами. Альфа-Банк в этом случае скорее исключение. В 2005 году он вёл 50 таких дел, а за 9 месяцев 2006 — 70. По признанию Сергея Бакумова, банки, как правило, определяют для себя размер суммы, которую эффективно взыскивать. Остальное закладывается в процентную ставку, сказал он. Правда, Сергей Бакумов не стал уточнять, в каком размере определена эта сумма для Альфа-Банка.

С таким подходом не согласны в Байкальском банке Сбербанка России. Как отметил в беседе с «Конкурентом» председатель правления банка Максим Полетаев, банк должен бороться за возврат каждого рубля, выданного в кредит. Кроме того, банк практически не выдаёт кредиты без залога или поручителей. «Поручители являются лучшим инструментом взыскания долга», — заметил Полетаев.

В этом убедился ещё один наш собеседник. Аркадий — менеджер среднего звена крупной вертикально интегрированной компании — выступил поручителем у своего друга по кредиту на приобретение музыкального центра ценой 14 тыс. рублей. Среди причин, по которым согласился участвовать в оформлении кредита, он называет давнее знакомство, а также то, что заёмщик на момент получения денег в банке работал в ОВД. Платежи по кредиту не вносились три месяца подряд, и банк предъявил претензии по уплате к поручителю. Убедить товарища вернуть кредит не удалось, и Аркадий попросил реструктуризировать задолженность и пересчитать долг. В итоге ему была предъявлена к уплате сумма в размере 21 тыс. рублей, в расчёт даже не бралось то, что сделка была застрахована. Юридическое образование позволило Аркадию добиться в результате переговоров других условий. Он, как поручитель, выплатил только оставшуюся сумму кредита плюс проценты и небольшую пеню.

Сегодня большинство банков, работающих на рынке потребительского и экспресс-кредитования, предлагают клиентам реструктуризировать долг. Услуги по рассрочке долга в сумме 20 тыс. обойдутся клиенту примерно в 2 тыс. рублей. За эту сумму банк готов заморозить кредиторку на срок от 2 до 3 лет. Однако в большинстве случаев основным методом воздействия на должника остаётся телефонный обзвон, для которого привлекаются студенты банковских колледжей. В крайнем случае — визит представителей службы безопасности. Пока банки не прибегают к помощи профессионалов по выбиванию долгов — коллекторских агентств. Банкиры убеждены, что для этого ещё не созрела ситуация. По мнению Сергея Бакумова, ситуацию можно считать критической при просроченной задолженности, равной 10%. Максим Полетаев считает, что это не актуально для Байкальского банка Сбербанка, имеющего по просроченной задолженности весьма приличные показатели — 0,47%. «С ситуацией вполне справляются собственные службы». К тому же банки не могут похвастать большим количеством предложений о сотрудничестве от коллекторских агентств.

Автор: Марина Соломина, Наталья Гаврилова © "Конкурент" приложение к ВСП ОБЩЕСТВО, БАЙКАЛ 2107
17.12.2006, 13:45 148

URL: <https://babr24.com/?ADE=34828> Bytes: 12358 / 12330 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

