

Жизнь в кредит

Еще пару лет назад потребительские кредиты были для иркутян вещью недоступной. Большинство банков предпочитало не связываться с «физиками».

Причин тому было несколько -- начиная от невыгодности малых кредитов и заканчивая консерватизмом экономического мышления. Те варианты потребительского кредитования, которые присутствовали на рынке банковских услуг, обесценивались безбожно высокими процентами и сложной процедурой оформления. Как обстоят дела сегодня?

ЧЕТЫРЕ АПОСТОЛА КРЕДИТОВАНИЯ

Сегодня в Иркутске реально приобрести в кредит любой товар из следующего перечня: компьютеры, оргтехника, сотовые телефоны, бытовая техника, мебель, пластиковые окна, кассовые аппараты, спортивный инвентарь, шубы, оружие. Разумеется, условия получения кредита значительно отличаются у разных заимодавцев. Имеется в виду не фирма, у которой совершается покупка, а банк, который ее оплачивает. В нашем городе действует четыре организации, активно занимающиеся потребительским кредитованием.

Сбербанк

Условия кредитования предполагают 19% годовых, если приобретается отечественная техника и 20% -- если импортная. Для получения кредита необходимо заполнить анкету и бланк, а также предоставить справку с места работы, подтверждающую доход. Возможная сумма кредита рассчитывается исходя из уровня дохода. Срок его погашения -- до трех лет. Из документов требуется паспорт или его копия и нотариально заверенное согласие супруга на сделку.

От 20% до 30% суммы за покупку заемщик вносит самостоятельно.

Сибирское Общество взаимного кредитования (ОВК)

Кредит выдается на 5-6 месяцев, если сумма не превышает 10 тыс. руб., и на год -- если сумма более 10 тыс. Требуется иркутская прописка, домашний и рабочий телефоны. Обязательное условие -- доход на каждого члена семьи не ниже 3 тыс. руб. При этом, у заемщика должен быть стаж не менее полугода. Годовой процент колеблется от 20 до 30% и рассчитывается в зависимости от уровня дохода, также как и размер ссуды. Например, при официальном доходе в 6 тыс. руб. можно рассчитывать на кредит в размере 20 тыс., при этом ежемесячная выплата будет составлять 2 тыс.

Для получения кредита нужно предоставить паспорт и ее один документ, удостоверяющий личность (водительские права, удостоверения и т.п.). Все бумаги проходят проверку экспертами и службой безопасности, за услуги которых необходимо заплатить 1 тыс. руб.

25% суммы за покупку заемщик вносит самостоятельно.

Но если требуется более крупная сумма, скажем, на покупку машины, то процедура усложняется. Потребуется два поручителя и залог. Залогом может быть автомобиль -- заемщика или поручителя -- стоимость которого превышает сумму кредита. Большой кредит выдается под 33% годовых, пакет документов оформляется в течение недели.

Верхнеленское Общество взаимного страхования (ОВС)

Для получения кредита необходимо предоставить справку о доходах, паспорт с иркутской пропиской и еще один документ, удостоверяющий личность. При его отсутствии, принимается свидетельство пенсионного страхования. Уровень дохода рассчитывается по специальной формуле, в которой учитывается не только оклад, но и все официальные доходы (например, материальная помощь, пенсия по инвалидности) за последние шесть месяцев.

При кредите на 10 тыс. максимальная сумма переплаты (разница между стоимостью покупки в кредит и за наличный расчет) составляет 18%. При сокращении срока выплат она уменьшается. Обеспечением кредита является приобретаемое имущество. Обязательным условием является страхование приобретаемого имущества и заемщика.

Заемщик самостоятельно вносит не менее 20% стоимости покупаемого имущества. При кредите на покупку автомобиля -- 50% (из них оплачивается страхование его жизни и машины). При этом лимит ответственности распространяется только на сумму кредита. Кредит выдается под 36% годовых, сумма переплаты составляет 24,5%. Для того чтобы получить такой заем, ежемесячный доход на одного члена семьи должен составлять не менее 20 тыс. руб.

Рынок продажи машин в кредит в Иркутске пока плохо развит. Только две-три автофирмы работают с банками. Они занимаются продажей европейских иномарок, поэтому суммы кредитов очень большие. Конечно, у покупателя теоретически есть шанс убедить продавца поддержанной иномарки продать ее по банковскому кредиту. Но так как в этой системе все деньги проходят по безналичному расчету, то продавцу придется оформлять сделку через посредника, который работает с банком. На этом он потеряет 2% своей выручки.

Потребительский союз взаимного кредитования «РОСТ».

Кредитуют только работников госучреждений. Займы выдаются под 40% годовых. Кроме того, требует двух поручителей, справку о доходах за полгода, и справку о доходах поручителей. Проценты начисляются на остаток долга и выплачиваются до 25 числа каждого месяца. Срок кредита -- до одного года.

Помимо этих организаций, выдачей потребительских кредитов занимается несколько иркутских банков -- «Радиян», «Гринкомбанк», «Менатеп». Но у них процедура оформления кредита более сложная, а условия менее привлекательные. Например, требуется составление технико-экономического обоснования, в котором описывается цель и источники погашения. Или залог -- машина не старше 1992 года выпуска или свободная жилплощадь.

Другие банки только начинают включаться в эту систему. Их первые шаги достаточно осторожные и не рассчитаны на массовый отклик. В основном это кредитование покупки автомобилей и квартир. С марта этого года в этих направлениях начал работать «Менатеп». В ближайшее время к нему присоединится «Итенксбанк». О подобных планах упоминали еще некоторые банки. Наиболее широко покупка в кредит практикуется среди фирм, торгующих компьютерами, бытовой и оргтехникой. Это -- «Лекс», «Василиса», «Атон», «Фрейм», «Архей», «Алика», «Билайн» и т.д. Наибольшую прибыль приносят кредиты на покупку оргтехники -- 20%, бытовой техники -- 19%, пластиковых окон -- 14%. Последний товар пользуется сейчас наибольшей популярностью.

ПЯТИКРАТНЫЙ СКАЧОК

На 1 января 2001 г. объем банковского кредитования в Российской Федерации составил 950693 млн. руб, из которых 44749 млн. или 4,7% приходилось на кредитование частных лиц. Средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам для индивидуальных заемщиков составили 22,6%, для юридических лиц -- 18,6%. На 1 января 2002 г. совокупный объем банковского кредита составил 1467489 млн. руб. Из них 95653 млн. -- кредиты частной клиентуре, 1372836 млн. -- юридическим лицам, что составило 6,4% и 93,6% соответственно. Средневзвешенные процентные ставки составили 21,4% и 17,8%.

По данным Центробанка, объемы потребительского кредитования в среднем по России выросли в два раза. Иркутская область находится в числе лидеров. У нас количество потребительских кредитов увеличилось в пять раз. Насколько эти цифры отражают реальное положение дел, и чем объясняется столь быстрый рост? Мнения на этот счет у теоретиков и практиков расходятся.

Ольга Тимофеева, старший преподаватель кафедры «Денежное обращение и кредит» БГУЭП полагает, что цифра «пять», скорее всего, завышенная. По ее мнению, рост потребительского кредитования, без сомнения, наблюдается, но объяснять его стремлением банков к расширению этой сферы или ажиотажным спросом среди населения неверно. Одной из причин такой статистики является широкое использование кредитно-депозитных схем.

-- Возможно, что катализатором роста потребительского кредитования стало внесение в Налоговый кодекс статей о контроле за расходами физических лиц. Чтобы обойти этот закон, многие люди декларируют

получение кредита как источник доходов для покупки, -- считает Ольга Тимофеева.

Сотрудники организаций, непосредственно занимающихся потребительским кредитованием, с этим не согласны. По их данным, объемы кредитов выросли минимум в пять раз. И возможно, эта цифра еще занижена. Впрочем, мнения теоретиков и практиков сходятся в отношении существования объективных причин для расширения потребительского кредитования.

Во-первых, ужесточилась конкуренция между банками. Они идут на снижение ставок. Тем более, что понизилась ставка рефинансирования, теперь она составляет 18%. Банки (особенно небольшие) испытывают потребность привлечения инвестиций, для чего начинают осваивать новые направления. Происходит либерализация процедуры выдачи кредита.

Во-вторых, уровень жизни населения обуславливает необходимость развития потребительского кредитования как единственной возможности улучшать жизненные условия.

Перспективность потребительского направления в кредитной политике банков констатируется многими специалистами. Показателями роста являются быстрое расширение круга фирм, работающих с потребителем через банковские кредиты, и возрастающее количество заемщиков. Но приходится признавать, что по сравнению с западной кредитной практикой, мы по-прежнему имеем лишь ничтожную долю возможностей. Это касается объемов, условий и форм кредитов.

По экономическому содержанию западные потребительские кредиты можно разделить на четыре группы:

-- ссуды на текущие эксплуатационные затраты домашних хозяйств (система расчета через кредитные карточки);

-- ссуды в основные непроизводственные фонды домашних хозяйств (ипотечные жилищные кредиты, кредиты на приобретение предметов длительного пользования);

-- ссуды на затраты, связанные с расширенным воспроизводством рабочей силы (на оплату медицинских услуг, на получение профессионального образования, на организацию семейного отдыха);

-- ссуды на формирование собственного денежного имущества (на приобретение ценных бумаг, страховых полисов и т.п.).

Большинство кредитов, практикующих на западе, носят долгосрочный характер. За покупку жилья или машины люди могут рассчитываться 15-20-30 лет. У нас самые долгосрочные кредиты (ипотечные) ограничиваются десятилетним сроком.

ДАВАТЬ ИЛИ НЕ ДАВАТЬ?

По мнению Ольги Тимофеевой, крупным банкам по-прежнему невыгодно заниматься потребительским кредитованием, поскольку оно требует тщательного изучения кредитоспособности клиентов, для чего нужен большой штат сотрудников. При этом сами кредиты маленькие и, соответственно, отдача от них тоже невелика. Эта система становится рентабельной, если поставлена на поток, то есть пользуется массовым спросом. Пока для России это не характерно.

Руководитель кредитного отдела банка «Менатеп» подтверждает эту точку зрения, ссылаясь на то, что проценты от потребительских кредитов не покрывают расходов на их выдачу.

Но организации, активно занимающиеся потребительским кредитованием сегодня процветают. Практика показывает, что потребительский кредит не просто востребован, на него имеется прямо-таки ажиотажный спрос. Даже драконовские проценты не отпугивают клиентов. Например, по сравнению с декабрем прошлого года количество заемщиков Верхнеленского ОВС выросло в пять раз. Более того, можно предположить, что потребительское кредитование имеет очень большой потенциал. Одним из очевидных препятствий на пути его популяризации среди населения является недостаток информации. О возможности приобретения товара в кредит знают немногие. Ни фирмы, ни банки не занимаются широкой пропагандой этой услуги. Разумеется, существует еще несколько объективных макроэкономических причин (вроде экономической нестабильности), снижающих привлекательность потребительского кредитования. Но кто не рискует, тот не пьет шампанского. На региональном уровне опыт небольших банков, освоивших пустовавшую до недавнего времени нишу, показывает возможности для движения вперед

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@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](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@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](#)