ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ

УДК 336.7

Верников Виталий Александрович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента,
ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте»,
г. Москва, Российская Федерация.
Агаджанян Сергей Арменович,
ведущий специалист по противодействию страховому мошенничеству,
АО «Ренессанс Страхование»,
г. Москва, Российская Федерация.

Vernikov Vitaly Alexandrovich,
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Management Department,
S.Yu. Witte Moscow University,
Moscow, Russian Federation
Agadzhanyan Sergey Armenovich,
Leading Specialist in Combating Insurance Fraud,
JSC «Renessans Strakhovaniye»,
Moscow, Russian Federation.

НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА МИКРОЗАЙМАМ

NEW FINANCIAL INSTRUMENTS AS AN ALTERNATIVE TO MICROLOANS

В научной статье представлены результаты сравнения новых финансовых инструментов и микрозаймов. Выявлены наиболее перспективные кредитные инструменты в виде кредитных карт, карт рассрочек, кредитов на покупку, а также рассмотрены способы отказа от микрокредитов даже при испорченной кредитной истории. Помимо сравнения различных финансовых инструментов, уделено внимание такому важному элементу, как улучшение кредитной истории на примере банковского продукта. Также рассмотрен аспект финансовой грамотности россиян и государственные проекты по ее повышению. В нынешних экономических условиях россиянам особенно важно грамотно пользоваться финансовыми инструментами, чтобы не попасть в кредитную кабалу, не испортить кредитную историю и не довести свое экономическое благосостояние до банкротства. В статье рассмотрены преимущества различных кредитных продуктов перед микрозаймами, с учетом сложившейся экономической ситуации, и того, чтобы потенциальные заемщики не оказались в более безвыходном положении. Рассмотрены в том числе и инновационные кредитные продукты, такие как BNPL сервисы (покупай сейчас — плати потом), то есть беспроцентные рассрочки на короткий срок. Таким образом в статье указаны многие различные способы беспроцентного кредитования, а также кредитования под более низкий процент, чем микрозаймы.

Ключевые слова: кредитные инструменты, микрозаймы, финансовая грамотность, беспроцентные кредиты, кредитные организации, закредитованность населения, кредитная история.

The scientific article presents the results of a comparison of new financial instruments and microloans. The most promising credit instruments in the form of credit cards, installment cards, purchase loans are identified, and ways of refusing micro-loans are also considered, even with a damaged credit history. In addition to comparing various financial instruments, attention is paid to such an important element as improving credit history on the example of a banking product. The aspect of financial literacy of Russians and state projects to improve it are also considered. In the current economic conditions, it is especially important for Russians to use financial instruments competently in order not to fall into credit bondage, not to spoil their credit history and not to bring their economic well-being to bankruptcy. The article discusses the advantages of various credit products over microloans, taking into account the current economic situation, and so that potential borrowers do not find themselves in a more desperate situation. Innovative credit products, such as BNPL services (buy now — pay later), that is, interest-free installments for a short period, are also considered. Thus, the article indicates many different ways of interest-free lending, as well as lending at a lower interest rate than microloans.

Keywords: credit instruments, microloans, financial literacy, interest-free loans, credit organizations, creditworthiness of the population, credit history.

ВВЕДЕНИЕ

С каждым годом рынок кредитных инструментов в России растет, это касается как количества выданных кредитов в той или иной форме, так и количества новых финансовых инструментов. Несмотря на изобилие этого рынка, люди продолжают брать микрозаймы, переплата по которым существенно выше, чем по тем или иным видам кредита. Микрозаймы тяжелее вернуть в случае непредвиденной ситуации, в случае если возникает просрочка, начисляются высокие проценты, намного выше, чем в банке, это способствует тому, что клиент МФО не сможет выплатить займ, испортит кредитную историю и в будущем с очень низкой вероятность получит кредит. При этом, в случае если таких заемщиков много, то МФО может развалиться. Иначе говоря, эта цепь событий негативно влияет на экономику и на граждан. Именно поэтому нужно разобраться, почему россияне до сих пор берут микрозаймы и насколько это оправдано.

Также стоит уделить внимание тем, кто уже испортил кредитную историю из-за невыплаты кредита или микрозайма, возможно ли помочь им вернуться к статусу платежеспособных клиентов, с целью кредитования таких граждан в будущем.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В связи с тем, что рынок микрозаймов продолжает расти с каждым годом, необходимо выяснить, почему россияне не используют более выгодные способы займов, такие как кредиты на покупку, кредиты наличными, кредитные карты, карты рассрочек, BNPL сервисы (BNPL — Buy now pay later, т.е. покупай сейчас — плати потом), то есть короткие беспроцентные рассрочки.

МЕТОДЫ

Среди специальных методов исследования использовались: экспертные методы, экономико-статистического, финансово-экономического, сравнительного анализа, финансовый анализ.

Материалы исследования, представленные в статье, являются управленческим финансовым инструментом, который усилит и повлияет на финансовую грамотность руководителей организаций и жителей России.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Новые кредитные финансовые инструменты создаются в России достаточно часто и многие из них хорошо интегрируются в нашем обществе. В первую очередь это связано с тем, что россияне привыкли брать кредиты как на крупные покупки (автомобиль, квартира, дом), так и на менее серьезные блага (техника, одежда, ремонт, кредит на свадьбу), а также, зачастую жить «от зарплаты до зарплаты» не имея сбережений. Так, например, согласно опросу, ВЦИОМ от февраля 2022 года 64 % опрашиваемых отметили, что их семьи не имеют сбережений. Треть россиян (33 %) поделились, что имеют некоторые сбережения, чаще накопления имеют молодые люди 18-24 лет (39 %), россияне с неоконченным высшим и высшим образованием (43 %), а также жители Москвы и Санкт-Петербурга (48 %). При этом за 2021 год 60 % россиян, имеющих сбережения, были вынуждены потратить их на непредвиденные нужды [3]. Вероятнее всего, сбережения были истрачены в связи с тяжелой экономической ситуацией, возникшей вследствие коронавируса: потеря рабочих мест, уменьшение оплаты труда, повышенная инфляция. Особенно сильно эти факторы сказались на тех гражданах, которые не могли работать удаленно. Что касается кредитования в разгар эпидемии — за период с января по июнь 2020 года выдача кредитов, конечно же, не прекращалась, но начиная с конца марта и до мая показатели выдачи значительно сократились (рис. 1). В июне экономическая ситуация начала налаживаться, и уровень выданных кредитов вернулся к февральскому уровню.

В целом, рынок кредитования переживал кризис в 2020 году при режиме самоизоляции, но кризис длился около 2,5 месяцев. Немало быстрому выходу из кризиса посодействовало государство, представив 2 меры:

1. Кредитные каникулы — гражданам, потерявшим работу или столкнувшимся с понижением доходов, предоставляется определенное время на погашение кредита, в течение которого не начисляются проценты и штрафы. При этом в кредитную историю заемщика не вносится негативная запись, т.е. в будущем заемщик сможет снова оформить кредит.

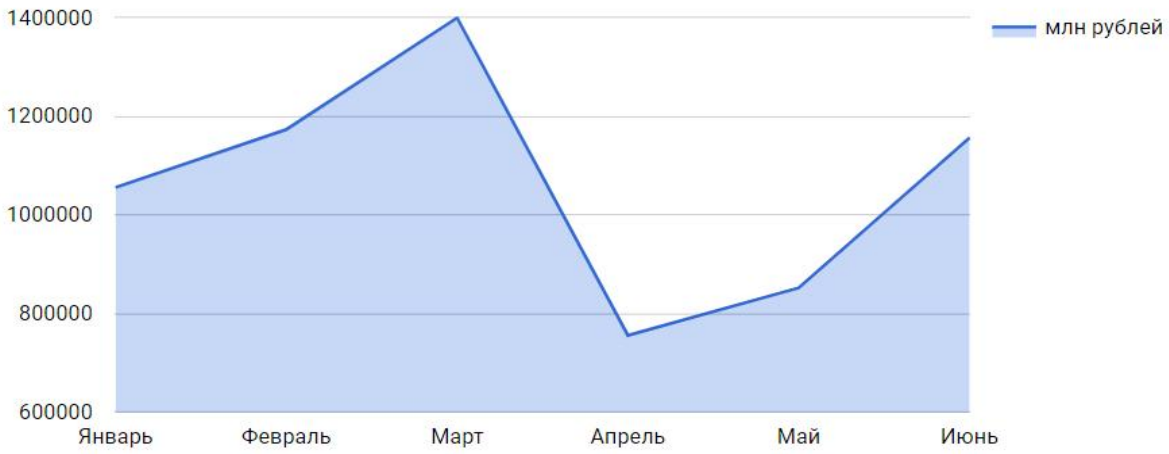

Рис. 1. Кредитование во время пандемии 2020 г. [2]

2. Льготная ипотека — ипотека с государственной поддержкой, внедрена в 2020 году. Программа нацелена на поддержание банковского сектора, а также на поддержание застройщиков, т.к. ипотека доступна только для новых домов.

После начала специальной военной операции темпы кредитования также заметно снизились. Это связано с тем, что в марте Центральный Банк поднял ключевую ставку до 20 %.

Рис. 2. Кредитование за период с 2020 по 2022 годы [4]

После постепенного снижения ключевой ставки, уже в июне банки одобрили населению займы на сумму 675,3 млрд руб., что на 69,8 % выше, чем в мае. При этом лидеры среди видов кредита — необеспеченные кредиты и ипотека.

В июне банки одобрили 1,54 млн новых кредитов наличными на 349,6 млрд руб. По сравнению с маем беззалоговое кредитование выросло на 61,6 % в количественном и на 78,7 % в денежном выражении. Средний чек в этом сегменте тоже постепенно растет — с рекордно низкого уровня в 166,5 тыс. руб. до июньских 227,4 тыс. руб., однако пока он более чем на четверть меньше докризисного уровня [2].

Безусловно, на кредитный рынок влияет и финансовая грамотность жителей России. К сожалению, несмотря на то, что финансовая грамотность, согласно статистике, растет, россияне зача-

стую не читают условия договора, случайно подключают ненужные платные услуги и далеко не всегда планируют бюджет.

Самый напрашивающийся пример, когда клиент банка снимает наличные с кредитной карты, по которой не предусмотрен беспроцентный период. Как правило взимается единоразовая комиссия за снятие, а также сразу начинают начисляться проценты — до 50 % годовых. Если бы клиент совершал покупки по кредитной карте, то мог бы воспользоваться беспроцентным периодом или же, если бы не успел погасить долг, то процент составил бы примерно до 30 %. Такое необдуманное действие связано с тем, что клиент не читал условия тарифа своей кредитной карты и даже не пытался узнать, как поступить выгоднее (например, мог бы обратиться в техническую поддержку банка).

Также не стоит забывать о мошенниках, которые списывают деньги с карт, представляясь сотрудниками банка или МВД. Мошенники могут украсть деньги с кредитной карты и клиент, вероятнее всего, не сможет добиться у банка прощения долга. Так, по статистике, в 2021 году банки вернули жертвам мошенников 920,5 млн руб. (6,8 %) из 13,5 млрд руб. При этом в 2020 году банки вернули клиентам 11,3 % или 1,1 млрд руб. от всего объема украденных мошенниками денег, в 2019 году — 14,6 %, или 935,9 млн руб. [5].

Также частые финансовые проблемы возникают у клиентов банков, которые не рассчитывают свою долговую нагрузку. Такие клиенты имеют ипотеку, автокредит, потребительский кредит, а деньги на повседневные расходы берут с кредитной карты. При этом в случае потери работы, снижения дохода, резкого повышения цен (например, кризис 2008 года пандемия коронавируса, кризис, связанный со специальной военной операцией) или же совокупности этих факторов клиенты попадают на просрочку. К сожалению, в таком случае, если нет дополнительных источников дохода, единственный вариант списания долгов — объявление себя банкротом.

При этом, согласно исследованиям, за период с 2018 по 2022 уровень финансовой грамотности вырос: высокий уровень финансовой грамотности стабильно демонстрируют 10 % россиян. На 15 п. п. выросла доля россиян со средним уровнем финансовой грамотности — до 61 %. Доля людей с низким уровнем финансовой грамотности за этот период сократилась с 44 % до 29 % [2].

Наиболее финансово грамотные жители России — это мужчины и женщины в возрасте 40–49 лет, люди, имеющие высшее образование, а также жители крупных городов. Низкий уровень финансовой грамотности характерен для неработающих (студентов и, особенно, пенсионеров), людей, мало знакомых с финансовыми продуктами, а также жителей сельских или отдаленных районов, которые не пользуются цифровыми инструментами и услугами.

В конце 2021 были определены приоритеты развития финансовой грамотности в 2022 году. Приоритетами станут цифровизация образовательных продуктов для всех возрастов, расширение охвата и повышение вовлеченности целевых аудиторий, обеспечение безопасности потребителей финансовых услуг, в том числе их защита от мошеннических схем. В сотрудничестве с Минобрнауки и Минпросвещения продолжится внедрение финансовой грамотности в учебные программы. Планируется закрепить преподавание элементов финансовой грамотности в рамках существующих учебных дисциплин для 10–11 классов (с 2022 года оно уже обязательно в 1–9 классах).

Глобально можно выделить 4 причины, почему россияне имеют проблемы с финансовой грамотностью:

Россияне имеют небольшие доходы. Иногда их хватает только на то, чтобы дожить до следующей зарплаты, поэтому рассмотреть возможность инвестировать куда-то часть доходов или обойтись без кредита (или микрозайма) далеко не всегда представляется возможным.

Желание быстро обогатиться, благодаря сомнительным проектам. Не смотря, на то, что многие уже столкнулись с финансовыми пирамидами в СССР, люди все равно не перестают пользоваться их услугами. К сожалению, Центральный Банк не успевает закрывать такие сомнительные предприятия, потому что они появляются очень быстро и часто. Почти всегда люди теряют деньги, при этом возместить ущерб практически невозможно.

Стремление получить нужный товар или услугу прямо сейчас, даже если не хватает средств. Многих россиян с испорченной кредитной историей не останавливает негативный опыт погаше-

ния прошлых кредитов, поэтому они обращаются в МФО, чтобы получить микрозайм. На самом деле, многие из них даже не собираются его погашать в будущем.

Перекладывание ответственности на государство. Государство пытается поднять финансовую грамотность населения, но пока население само не захочет этого сделать — попытки государства мало к чему приведут. Практически невозможно обучить человека правильному отношению к своим финансам, кредитам, если он не владеет экономическими основами и не разбирается в правовом поле.

В связи с тем, что кредитный рынок показывает почти постоянный рост, а конкуренция между кредитными организациями постоянно растет -разрабатываются новые финансовые инструменты.

Одна из самых популярных форм кредита — POS кредит (point of sale — точка продажи). Это вид кредита, когда клиент берет товар в магазине в рассрочку на 6, 12 или 24 месяца, при этом посредником выступает банк. Магазин получает полную сумму за вычетом определенной комиссии (как правило до 5 %) за товар в течение нескольких дней, покупатель уходит с покупкой, а затем выплачивает полную сумму за товар банку. То есть покупатель в свою очередь получает товар по заявленной заранее магазином цене, а банк получает прибыль засчет комиссии, которую платит магазин.

Достаточно серьезная «революция» в сфере кредитных инструментов произошла в России в 2016 году, с приходом карты-рассрочки «Совесть» от Киви банка. Карта позволяла брать в рассрочку товары и услуги у партнеров Киви банка, при этом рассрочка являлась беспроцентной. За время своего существования картой воспользовались 1 миллион клиентов.

Спустя год после выпуска карты «Совесть» на рынок, в 2017 появились конкуренты в виде карт-рассрочек «Халва» от Совкомбанка и «Свобода» от Хоум Кредит банка с похожими условиями.

К сожалению, проект «Совесть» так и не вышел на прибыль, оставаясь убыточным до того момента, пока Совкомбанк не выкупил его за приблизительно 6–6,5 млрд рублей, объединив «Совесть» и «Халва». При этом клиенты «Совести» только выиграли от данного объединения, потому что им стали доступны более 200.000 партнеров проекта «Халва».

По данным на первое полугодие 2019 (прошло около 2–2,5 лет с момента запуска проекта), количество клиентов карты «Халва» составило 3,3 миллиона, а за март 2022 года было выдано около 300 000 карт [6].

В 2021 году на рынке появляется продукт от Тинькофф — «Долями». Этот проект является BNPL сервисом (Buy now pay later — покупай сейчас, плати потом). Сервис зарегистрирован под отдельным от банка юридическим лицом — ООО ТКС. Клиенты «Долями» могут покупать товары в рассрочку без процентов на 6 недель у партнеров сервиса. Сумма покупки делится на 4 части, первая часть выплачивается клиентом сразу, остальные 3 части каждые 2 недели. Также «Долями» имеет свое приложение и сайт, таким образом клиентам удобно пользоваться сервисом с любого устройства.

Изначально может показаться, что карта рассрочки «Халва» намного выгоднее, однако стоит разобраться, почему же «Долями» является популярным сервисом и каким образом конкурирует с Халвой.

1) сервис «Долями» не проверяет кредитную историю клиенту, таким образом почти каждый гражданин может оформить себе рассрочку;

2) не нужно оформлять бумаги, идти в офис или встречаться с представителем. Рассрочка оформляется онлайн.

Безусловно, сервис «Долями» имеет и недостатки перед Халвой, 3 главных недостатка:

1) максимальная сумма рассрочки около 40.000 рублей, в нынешних реалиях это не очень большая сумма, у Халвы около 350 000 рублей;

2) срок рассрочки по сервису «Долями» всего 6 недель, а по карте Халва до 1095 дней, в зависимости от партнера;

3) список партнеров у сервиса «Долями» в несколько раз меньше.

Таким образом, сервис «Долями» не подходит для крупных покупок, но проще в оформлении мелких покупок, если клиент не имеет карты «Халва» или кредитная история оставляет желать лучшего.

У «Долями» имеется 2 главных конкурента: Яндекс. Сплит, «Плати частями» от Сбербанка, которые предоставляют практически такую же услугу.

В 2021 году Тинькофф отличился еще раз, добавив услугу «Рассрочка по кредитной карте». Суть услуги в том, что клиент может совершить покупку от 1000 рублей и более, а затем оформить на нее рассрочку. То есть сумма этой покупки не будет включаться в беспроцентный период (который по картам Тинькофф составляет как правило до 55 дней), а будет иметь отдельный график платежей и погасить ее можно за срок от 1 месяца до 1 года, в зависимости от того, является ли сервис, где была совершена покупка партнером банка или не является. Если сервис не является партнером, то оформление рассрочки будет платным, если является — бесплатным.

Явное преимущество сервиса — возможность отсрочить платежи по своим покупкам на длительный срок. Услуга является полезной в непредвиденных ситуациях, когда деньги по той или иной причине заканчиваются, а финансовые поступления точно предвидятся, но не в ближайшее время.

В последнее время конкуренция в сфере кредитных карт между банками усиливается серьезными темпами. Основной параметр сейчас срок беспроцентного периода. Банки предоставляют от 50 до примерно 150 дней, некоторые банки позволяют также снимать наличные без процентов, но с рядом ограничений.

Перейдем к рынку микрозаймов. На октябрь 2022 года в реестре числилось 1200 действующих микрофинансовых организаций, в 2021 их было 1300, а 3 года назад — 1900, количество постепенно уменьшается [6].

Если смотреть динамику выдачи займов до зарплаты за 2022 год, то заметно, что в первые месяцы было некоторое замедление. Если за январь граждане взяли 2,57 млн займов до зарплаты, то в феврале показатель упал до 2,44 млн штук, в марте — до 2,43 млн, в апреле — до 2,12 млн. А вот с мая начался восстановительный рост. По итогам августа гражданам уже предоставили 2,68 млн займов до зарплаты [3].

По исследованию НБКИ в августе 2022 примерный размер микрозайма находился на уровне 9060 рублей. Годом ранее россияне брали в среднем 8780 рублей.

В начале 2022 года россияне сдержаннее брали микрозаймы в связи с повышением и так не низкой ставки и ужесточением системы скоринга МФО — организации пытались выдавать займы только добропорядочным плательщикам.

Помимо этого, россияне сократили потребление на фоне негативной экономической обстановки, а также начали более тщательно сберегать средства, используя вклады, валюты и рынок ценных бумаг.

Если в среднем процент по кредиту в банке составляет 25 % годовых, то есть 2,08 % в месяц и 0,06 % в день, то по микрозаймам она колеблется от 0,7 % до 2 % в день, то есть минимум в 10 раз выше, чем в банке.

Если кредит настолько выигрывает у микрозайма, то почему же россияне продолжают пользоваться микрозаймами? Есть несколько причин:

1. Сумма кредитования. В банке как правило оформляется крупная сумма, в то время как в МФО можно оформить почти любую сумму (обычно минимальная сумма составляет 1000 рублей).

2. Срок кредитования. Если брать стандартный кредит в банке, то его выдают минимум на полгода (за редким исключением), в то время как микрозайм можно оформить на более короткие сроки, например, на 3 дня.

3. Кредитная история. Банк будет досконально проверять кредитную историю клиента, чтобы не допустить просроченной задолженности, которая скажется на активах банка. МФО, возможно, тоже проверит клиента, но займы там выдаются более лояльно, поэтому клиент с плохой кредитной историей вполне может рассчитывать на небольшую сумму.

4. Документы. Банк потребует справку 2-НДФЛ, возможно, справку о трудоустройстве, а также может обратиться в ФНС и к работодателю, чтобы проверить информацию. МФО как правило проверяет только паспорт

5. Работа. Банк в зависимости от суммы может потребовать копию трудовой книжки или для индивидуальных предпринимателей копию свидетельства о внесении в ЕГРИП. Если клиент не имеет работы, не является ИП и не имеет других источников дохода — вероятность одобрения кредита близится к 0. В МФО к этим факторам относятся менее строго, поэтому человек не имеющий никакого дохода может вполне получить займ.

6. Скорость рассмотрения заявки. Банк рассматривает заявку в среднем от 3 дней до недели. Для постоянных клиентов возможно рассмотрение за 15 минут, но это случатся крайне редко. В МФО время рассмотрения от 5 до 15 минут, максимум 30 минут, это связано с тем, что МФО менее тщательно проверяет клиента, а сумма микрозайма меньше, чем кредита.

Если сравнивать кредит и микрозайм, то в итоге есть 6 факторов, почему люди выбирают второе:

- плохая кредитная история;
- отсутствие источников дохода;
- микрозайм одобряют быстрее;
- небольшую сумму намного легче получить в МФО;
- срок погашения меньше;
- нужно меньше документов.

Действительно, кредит имеет некоторые недостатки перед микрозаймом, однако стоит сравнить новые финансовые инструменты с микрозаймами.

Для начала нужно понять, для чего россияне берут микрозаймы. Согласно исследованию портала Credit [7], Большая часть микрозаймов берется на непредвиденные траты (35 %) и текущие расходы (30 %). Они включают в себя как ежедневные расходы (покупка продуктов, питание, транспорт, бензин), так и какие-то глобальные приобретения (электроника, одежда, мебель).

Порядка 20 % микрозаймов оформляются для того, чтобы закрыть другие кредиты или займы либо оплатить проценты по ним. 15 % микрозаймов берутся на срочный ремонт недвижимости, торжественные события или отдых. Согласно этим потребностям финансового грамотный гражданин может легко прибегнуть к новым кредитным финансовым инструментам и либо не платить проценты вообще, либо платить меньше, чем проценты по микрозаймам.

Например, на непредвиденные траты, можно использовать кредитную карту с беспроцентным периодом от 55 дней до 120 дней, если покупка крупная, то можно использовать карту рассрочки «Халва», и получить беспроцентный период на более длительный срок. Или же совершить покупку по кредитной карте, а затем оформить на нее рассрочку, при таком способе будет комиссия от 10 % (если рассрочка на год) до 20 % (если на 4 месяца), однако такой способ куда менее затратен чем микрозайм, который в среднем выйдет 30 % на месяц.

Второй случай — когда гражданин получает займ в МФО, чтобы закрыть другой кредит или микрозайм. Безусловно выгоднее при небольшой сумме кредита снять наличные с кредитной карты (по которой допустимо снятие без комиссии) и погасить кредит, а в течение срока беспроцентного периода погасить кредитную карту. Если же кредитной карты нет, можно оформить в банке рефинансирование кредита. Ставка рефинансирование варьируется от 7,5 % до примерно 20 %, согласно маркетплейсу banki.ru. В МФО средний процент в день — около 1 %, т.е. порядка 30 % в месяц.

В третьем случае, когда гражданин берет кредит на срочный ремонт, торжественное событие или отдых, то можно воспользоваться несколькими вариантами:

1. Если нужна небольшая сумма и срочно на торжественное событие, целесообразнее будет снять деньги с кредитной карты.

2. В случае, если деньги срочно нужны на ремонт, можно оформить рассрочку на товары с сервисом «Долями» или «Халва» и купить необходимые стройматериалы в строймагазинах (оба сервиса имеют партнерские отношения с OBI, Hoff и Леруа Мерлен).

3. Если необходимы деньги на отдых, можно оформить рассрочку в сервисе Тинькофф Путешествия сроком до года, а для трат во время отпуска можно использовать кредитную карту любого банка.

В целом, под любую ситуацию можно найти финансово грамотное решение, единственное, что может помешать гражданину воспользоваться новыми финансовыми инструментами — плохая кредитная история.

Условно, различаются несколько степеней «испорченности» кредитной истории. Банк может положительно ответить на направленную заявку в следующих случаях:

• имеются закрытые не длительные просрочки — максимальный срок самой длительной просрочки составляет не более 15 дней;

• просрочки имеют технический характер — нарушение обязательств допущено не по вине заемщика, а по причинам, зависящим от кредитора;

• после допущенных краткосрочных нарушений обязательств заемщик оформил и успешно выплатил один и более небольших кредитов;

• в качестве обеспечения исполнения обязательств заемщик предоставляет предмет залога, соразмерный запрашиваемой сумме кредита.

Итого, если кредитная история испорчена не сильно, то гражданин может получить кредит, возможно на пересмотренных условиях, например повысится ставка кредита, понизится срок погашения, штрафные санкции со стороны банка будут ужесточены (потому что увеличивается риск банка), а также может получить и кредитную карту. Самым простым способом будет оформить рассрочку «Долями», потому что по ней практически нет проверок кредитоспособности клиента и этот вариант будет гораздо выгоднее микрозайма. «Долями» имеет более 500 партнеров и можно найти практически все необходимое, что может потребоваться клиенту.

Если же кредитная история испорчена более серьезно, например, есть просроченные незакрытые задолженности, то шансы на получения кредита в той или иной форме без залога в банке равны 0. К сожалению, в данном случае заемщик сможет пойти только в МФО и получить микрозайм, альтернативные финансовые инструменты не подойдут.

Тем не менее есть способы, как можно улучшить кредитную историю. У Совкомбанка есть проект под названием «Улучшение кредитной истории». Улучшение проходит в 4 шага:

1. Клиент платит 4999 рублей и получает в кредит защиту от несчастных случаев на сумму 50 000 руб. При успешном внесении платежей по кредиту в течение 3 месяцев он переходит на 2-й этап программы.

2. Клиент может подать заявку на кредит в сумме 10 000 руб. На данном этапе деньгами можно делать только покупки в любых магазинах. Снятие наличных и переводы — не доступны. При успешном внесении платежей по кредиту в течение 6 месяцев он переходит на 3-й этап программы.

3. Клиент может получить кредит наличными — до 40 000 руб. на срок от 6 до 18 месяцев. Эти деньги клиент может расходовать любым способом по своему усмотрению. Последний платёж по графику кредита завершает 3-й этап.

4. Кредитная история улучшена, можно подать заявку на кредит до 100 000 рублей

ВЫВОДЫ

Таким образом, подводя итог, вполне возможно обойтись без микрозаймов, используя альтернативные финансовые инструменты. Практически на любой случай жизни банки и другие финансовые организации предусмотрели кредитные продукты, ставка по которым начинается от 0 %. Если у потенциального клиента не испорчена кредитная история, то безусловно ему стоит использовать именно эти инструменты вместо микрозаймов, если с кредитной историей есть определенные проблемы, то можно воспользоваться либо кредитом под залог и выплатив его исправить кредитную историю, либо же в самом негативном сценарии действительно придется обратиться за микрозаймом, если других вариантов нет.

Основная проблема микрозаймов заключается в очень высокой процентной ставке, и если клиент не сможет вернуть долг из-за какой-либо проблемы (потеря или снижение дохода, непредвиденные срочные траты и так далее), то проценты по займу будут расти слишком быстро, и это может привести к тому, что клиент не сможет выплатить займ и испортит себе кредитную исто-

рию. В целом, количество МФО сокращается в процентном соотношении намного быстрее чем количество банков, что говорит о том, что существует очень много невозвратов.

Более половины микрозаймов в России (53,7 %) выдаются заемщикам, которые платят по кредитам свыше 50 % своего ежемесячного дохода, говорится в обзоре Банка России. А 36,9 % небольших ссуд берут сверхзакредитованные клиенты — они тратят на обслуживание долгов более 80 % своего ежемесячного дохода, следует из исследования ЦБ.

Важно также понимать, что МФО может продать долг коллекторам, которые будут применять все способы для того, чтобы получить свою сумму. Достаточно часто коллекторы пытаются вернуть долг не совсем законными способами. Работу коллекторов регулирует закон — «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности». В нем прописано, как именно кредитор или лица, выступающие от его имени, могут взаимодействовать с должником, но далеко не все коллекторы этого придерживаются.

Иногда, при полной закредитованности и невозможности выплатить долг, проще всего признать себя банкротом, в таком случае на гражданина будут добавлены несколько ограничений, одно из которых невозможность оформить кредитные продукты.

Безусловно, возможность дойти до объявления себя банкротом есть в банке и в МФО, но в МФО она гораздо выше за счет очень высоких процентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности: Закон Российской Федерации от 03.07.2016 № 230.

2. Кредитование во время пандемии 2020 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: brobank.ru/kreditovanie-2020-vo-vremya-pandemii-koronavirusa (дата обращения: 30.11.2022).

3. ВЦИОМ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/sberezhenija-rossijan-monitoring (дата обращения: 30.11.2022).

4. Кредитование за 2020–2022 годы. — Режим доступа: www.rbc.ru/finances/07/07/2022/62c5b1d69a7947fb37500291 (дата обращения: 30.11.2022).

5. Центральный Банк. — Режим доступа: cbr.ru/analytics/fin_stab (дата обращения: 30.11.2022).

6. Разбор Банки.ру: вся правда о «Халве». — Режим доступа: www.banki.ru/news/daytheme/?id=10905105 (дата обращения: 30.11.2022).

7. Верников В.А. Контроль банками своих клиентов по 115-ФЗ / В.А. Верников, И.Е. Коноваленко // Экономика и социум: современные модели развития. — 2021. — Т. 11. № 4. — С. 329–356.

8. Ткач Н.Д. Депозитарная политика формирования ресурсной базы коммерческого банка / Н.Д. Ткач, О.М. Ткач, К.Ю. Решетов // Вестник Национального Института Бизнеса. — 2019. — № 37. — С. 314–323.

SPISOK LITERATURY

1. O zashchite prav i zakonnykh interesov fizicheskikh lits pri osushchestvlenii deyatel'nosti po vozvratu prosrochennoy zadolzhennosti: Zakon Rossiyskoy Federatsii ot 03.07.2016 № 230.

2. Kreditovaniye vo vremya pandemii 2020 g. [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: brobank.ru/kreditovanie-2020-vo-vremya-pandemii-koronavirusa (data obrashcheniya: 30.11.2022).

3. VTSIOM [Elektronnyy resurs]. — Rezhim dostupa: wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/sberezhenija-rossijan-monitoring (data obrashcheniya: 30.11.2022).

4. Kreditovaniye za 2020–2022 gody. — Rezhim dostupa: www.rbc.ru/finances/07/07/2022/62c5b1d69a7947fb37500291 (data obrashcheniya: 30.11.2022).

5. Tsentral'nyy Bank. — Rezhim dostupa: cbr.ru/analytics/fin_stab (data obrashcheniya: 30.11.2022).

6. Razbor Banki.ru: vsya pravda o «Khalve». — Rezhim dostupa: www.banki.ru/news/daytheme/?id=10905105 (data obrashcheniya: 30.11.2022).

7. Vernikov V.A. Kontrol' bankami svoikh kliyentov po 115-FZ / V.A. Vernikov, I.Ye. Konovalenko // Ekonomika i sotsium: sovremennyye modeli razvitiya. — 2021. — T. 11. № 4. — S. 329–356.

8. Tkach N.D. Depozitarnaya politika formirovaniya resursnoy bazy kommercheskogo banka / N.D. Tkach, O.M. Tkach, K.Yu. Reshetov // Vestnik Natsional'nogo Instituta Biznesa. — 2019. — № 37. — S. 314–323.

Статья поступила в редакцию 18 марта 2023 года

Статья одобрена к печати 5 сентября 2023 года