

## Скрытые условия кредитования

Когда требуются заемные средства, то первое, на что мы обращаем внимание при изучении кредитных предложений, – это процентная ставка. Однако низкая ставка не всегда гарантирует выгодные условия кредитования. Чтобы не переплачивать, нужно внимательно изучать полные условия в кредитном договоре. На какие ухищрения идут кредитные организации и как не попасться в ловушку в интервью [АЭИ Прайм](#) рассказала эксперт Центра финансовой грамотности НИФИ Минфина России Ольга Дайнеко.

Закон обязывает прописывать полные условия кредитования в договоре, но разобраться в подробностях приходится самому заемщику. И делать это нужно до того, как обязательства уже оформлены, чтобы позже не разочароваться в «выгодном предложении» из-за дополнительных комиссий и платных услуг. Кредитный договор – это не единственный источник информации об условиях кредитования, ведь многие «поборы» перечислены лишь в «Правилах обслуживания банка». Например, если в кредитном договоре содержится лишь отсылка на тарифы по операциям (оплата в соответствии с тарифами банка), то изучить тарифы нужно отдельно, а также учесть, что кредитная организация вправе менять тарифы (размер платы за операцию) самостоятельно, если размер оплаты не зафиксирован непосредственно в кредитном договоре.

Удивить могут и штрафные санкции. Прежде всего, это касается штрафов за просрочку платежа. Кредитные обязательства априори подразумевают исполнение обязательств точно в срок, но порой условия договора могут включать начисление штрафа даже при минимальном опоздании с платежом. Это обязательно нужно учитывать при внесении платежей.

Часто реклама обещает индивидуальные привлекательные условия. А уже при рассмотрении кредитной заявки выясняется, что получить кредитную заявку нелегко – есть ряд условий: подключение к услугам экосистемы банка, добровольное страхование, плата за пакет «необходимых» услуг, юридическое сопровождение и многое другое. Заемщику нужно оценивать эффективную процентную ставку и условия кредитования в комплексе, а каждую предлагаемую услугу – по отдельности на предмет ее целесообразности (оценка общей переплаты, влияние цены услуги на размер ежемесячного платежа). Нередко предложение с более высокой процентной ставкой, но без дополнительных условий, предполагает низкий платеж и меньшую итоговую переплату.

Центральный банк неоднократно закручивал гайки кредитным организациям в части навязывания дополнительных услуг, мелкого шрифта допусловий и автоматического проставления галочек в кредитном договоре. На каждую предложенную услугу (будь то страхование, юридическое сопровождение или экосистемы банка) требуется согласие клиента.

Проблема в том, что фактически навязанная услуга может быть преподнесена клиенту как формальность, необходимая для заключения договора. Формальностей при кредитовании быть не может – каждый пункт имеет значение, в каждом заемщике нужно разбираться (просить специалиста банка разъяснить) до полного понимания. Многостраничные договоры, юридическая терминология, пространные объяснения условий – все это не каждому под силу не только понять, но и прочесть. Чтобы не попасть в кредитную ловушку необходимо:

1. Обращать внимание не на базовую ставку по предложению, а на реальную (эффективную) – банки обязаны указывать ее в договоре. Именно эта цифра скажет о том, сколько действительно будет стоить кредит. Итоговая сумма кредитования может включать страхование, допслужбы и подписки на сервисы.

2. Изучить тарифы на операции (в кредитном договоре и внутренних правилах банка). Если штраф за несвоевременное внесение средств не может сильно испугать добросовестного заемщика, то размеры оплаты за необходимые операции должны быть прозрачными и закреплены в договоре. Например, операции по внесению или снятию наличных с кредитного счета, перечислениям на сторонние счета (свои в том числе).

3. Оценить целесообразность оплаты страховых рисков и попросить расчет ежемесячных платежей и общей переплаты со страхованием и без него. Страхование рисков (жизнь, здоровье, потеря работы и иная «финансовая защита») – как часто красиво именуют навязанное страхование. Если заемщику нужно страхование, то следует рассмотреть возможность выбора страховой компании для сравнения условий. При включенном в кредит страховании нужно контролировать размер страхового вознаграждения, чтобы сумма соответствовала договору страхования и не увеличивалась за счет дополнительных услуг в виде «юридического сопровождения», «оценки рисков» и других.

4. Не подписывать «формальные» условия договора (или приложения к нему), не читая и не выяснив подробности. В противном случае можно получить целый пакет ненужных услуг (от телемедицины до финансового советника), оплата которого будет включена в кредит.

5. Понимать, что если к одному кредитному продукту «совершенно бесплатно» предлагается второй (например, в дополнение выдается кредитная карта), то бесплатное предложение обернется платным сопровождением (комиссией за обслуживание) и увеличит долговую нагрузку при использовании.

6. Помнить про период охлаждения: от страхования и дополнительных услуг можно отказаться (минимальный срок для отказа – 14 дней). Право на

«период охлаждения» в кредитовании закреплено в законе (ст. 11 Закона о потребительском кредите). Заемщик может отказаться от кредитного договора как до истечения срока его предоставления, так и в течение 14 дней с даты получения потребительского кредита (30 дней в случае целевого кредитного договора). Поэтому даже подписанный договор – не приговор, если осознание его полных условий чуть запоздало.

7. Помнить о том, что банк не вправе включать условия о наличии комиссии за досрочное погашение кредита, не может использовать слишком мелкий шрифт и отметки о согласии с допслугами, проставленные типографским способом («галочки»), не может взимать плату за открытие счета для выдачи кредита. Договор должен предусматривать бесплатный способ уведомления клиента об операциях (дополнительные способы – за плату).