

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 5

01

ЗАИМСТВОВАНИЯ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ, ИЛИ КАК ПЕРЕНЕСТИ БУДУЩЕЕ В НАСТОЯЩЕЕ И НЕ ПОЖАЛЕТЬ ОБ ЭТОМ¹

НУЖЕН ЛИ МНЕ КРЕДИТ?

Взятый кредит — это большая ответственность. Прежде всего, задайте себе вопрос: точно ли вам нужна вещь или услуга, на которую планируется потратить заемные средства? Действительно ли она вам необходима, или это потакание своим прихотям? Принесет ли эта вещь или услуга доход в будущем (как, например, образование, кредиты на получение которого набирают сейчас популярность)?

Этими вопросами нужно задаваться не в момент подписания кредитного договора в магазине или банке, а заблаговременно, когда у вас есть время на размышление, сбор дополнительной информации, когда можно с кем-то посоветоваться. Вид желанной вещи активизирует такие психологические особенности, как эффект владения и смещение к настоящему, заставляет принимать скоропалительное решение о покупке и получении кредита (который в магазинах обходится дороже). Если вещь вам очень приглянулась, то хотя бы отложите момент приобретения. Придите за ней через день, обдумав необходимость покупки и посмотрев условия кредитования в разных банках.



Depositphotos.com

КАКОВЫ РИСКИ НЕВЫПЛАТЫ ЗАЙМА?

Если вы уверены в том, что кредит необходим, оцените свои возможности по его возврату со всеми сопутствующими платежами. Часто ставки по самому кредиту бывают невысокими (например, у кредитных карт нередко есть беспроцентный период), однако в случае просрочки штрафы оказываются очень большими. Если вы не уверены в своих возможностях платить вовремя (например, у вас нестабильный заработок, нет знакомых, к которым можно срочно обратиться, и т. д.), то еще раз подумайте о необходимости займа.

Оцените долю ваших доходов, которая будет уходить на обслуживание займа. Так, в законе «О потребительском кредите (займе)» прямо говорится об обязанности кредитора предупредить заемщика, что если выплаты по имеющимся у него кредитам в течение года превысят половину его дохода, то риск просрочки (а следовательно, и штрафных санкций) резко возрастает². В жизни всегда может случиться что-то непредвиденное, что потребует от вас дополнительных расходов, поэтому всегда держите «подушку безопасности» — резерв на «черный день» — и оценивайте свои возможности по выплате займа без учета этих средств.



Depositphotos.com

¹ При подготовке материала использовалась книга «Финансовая грамота» [Горяев, Чумаченко, 2009].

² Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 N 353-ФЗ, ст. 5, п. 8.

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАЙМА?

Есть несколько ключевых характеристик кредита, на которые нужно обращать внимание:

- ставка, по которой выдается кредит;
- срок кредита;
- условия досрочного погашения;
- санкции в случае нарушения правил выплаты займа;
- комиссии банка (за рассмотрение кредитной заявки, за выдачу кредита, за открытие и ведение ссудного счета и т. д.);
- навязываемые услуги (страхование, смс-оповещение, услуги мобильного банка и т. д.);
- обеспечительные меры, требуемые банком.



Depositphotos.com

На двух последних пунктах остановимся подробнее.

Всегда внимательно выбирайте услуги, на которые подписываетесь. При оформлении займа обязательно читайте текст, набранный мелким шрифтом внизу страницы, на полях или на обороте. При оформлении через Интернет проверяйте предустановленные «галочки» напротив дополнительных условий или услуг. Помните, что любой банк, будучи коммерческой организацией, всегда стремится предложить вам нечто сверх нужного вам пакета услуг, например, неостребованные страховые продукты. Внимательно читая правила и условия, вы можете ощутимо снизить стоимость займа.

Распространена ситуация, когда банки предлагают купить страховки (например, жизни или на случай потери трудоспособности) в обмен на снижение процента по кредиту. Однако, если вероятность наступления страхового случая вы оцениваете как низкую, то стоит посчитать, не будет ли для вас выгодней платить на пару процентных пунктов больше, но не тратить средства на покупку страховки. Простой пример: если страховка жизни при оформлении ипотеки стоит

20 000 рублей в год и при ее покупке ежемесячная выплата по кредиту сократится на 2000 рублей в месяц, то ее приобретение выгодно — экономия за год составит 4000 рублей ($20\,000 - 2000 \times 12$). Но в случае, если ежемесячный платеж сократится только на 1000 рублей, то страховка не оправдана: вы переплатите 8000 рублей ($20\,000 - 1000 \times 12$).



Также важным условием всякого кредита является обеспечение, которое требует банк. Это может быть либо актив (квартира, машина и т. д.), либо поручительство. Поручитель — человек, который будет ответственен за выплату кредита в случае, если этого не сделает сам заемщик. Быть поручителем — большая ответственность, найти его не так просто, а не потерять после этого доверие человека — еще сложнее. Если вам предлагают стать поручителем, подумайте дважды: надежен ли человек, просящий о поручительстве, есть ли у вас возможность расплатиться с долгом, если он перейдет к вам.

ДВАЖДЫ ДУМАЙТЕ ПЕРЕД ЗАЙМОМ В ВАЛЮТЕ

Валютные кредиты — это большой риск, поскольку доходы вы, скорее всего, получаете в рублях, а выплаты по займу придется делать в иностранной валюте. Не стоит полагаться на то, что комфортный для вас обменный курс в момент получения займа будет таким всегда (это как раз пример проективного смещения). Курсы валют изменчивы, и повышение стоимости иностранной валюты приведет к увеличению размера выплат, тогда как ваш рублевый доход останется на прежнем уровне. Именно в такой ситуации оказались тысячи людей после падения курса рубля в 2014 году.



КАК ПРАВИЛЬНО ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ?

Внимательным следует быть не только при принятии решения о заимствовании и оформлении кредитного договора, но и при выплате займа.

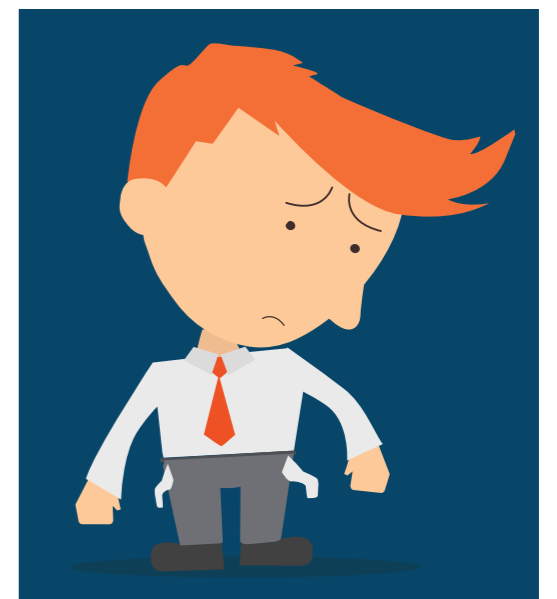
- *Настройте на телефоне и компьютере систему напоминаний о регулярных платежах.* Обычно штрафы за просрочку платежей весьма велики, однако прокрастинация или элементарная забывчивость могут помешать вам заплатить вовремя. Чтобы не допустить этого, воспользуйтесь напоминаниями на телефоне, органайзером, ежедневником или даже будильником. Если есть возможность — подключите автоплатеж.
- *Отслеживайте, дошли ли деньги и закрыто ли ваше текущее обязательство.* Иногда сложности могут быть на стороне банка или оператора связи, и вовремя отправленные вами средства не зачисляются в счет погашения займа. Но если вы не проконтролируете это, то с формальной точки зрения банк будет считать, что вы просрочили выплату, и начнет применять штрафные

санкции. Поэтому обязательно сохраняйте все документы о платежах, они могут пригодиться в случае возникновения споров с финансовым учреждением.



Depositphotos.com

- *Информируйте банк об изменении личных обстоятельств, в том числе снижении доходов. Если ваша личная ситуация изменилась в худшую сторону, например, возникли срочные медицинские расходы или сократилась заработная плата, из-за чего выплачивать кредит стало проблематично, то проинформируйте об этом банк. Кредитор заинтересован в том, чтобы заем был выплачен, и может пойти на изменение условий — так называемую «реструктуризацию кредита». Это поможет подстроить выплаты под изменившуюся ситуацию, избежать штрафных санкций и избавиться от более серьезных проблем (например, банкротства) в будущем.*



Depositphotos.com

02 ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Перечислим основные примеры того, как психологические и социокультурные факторы влияют на принятие решений в сфере кредитования.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

СМЕЩЕНИЕ К НАСТОЯЩЕМУ

Поскольку люди склонны придавать бóльшее значение текущим потребностям, чем будущим, а к тому же испытывают сложности с самоконтролем, то они склонны брать кредиты, чтобы удовлетворить свои потребности сегодня, часто не думая о том, что тем самым уменьшают потребление завтра.

САМОУВЕРЕННОСТЬ

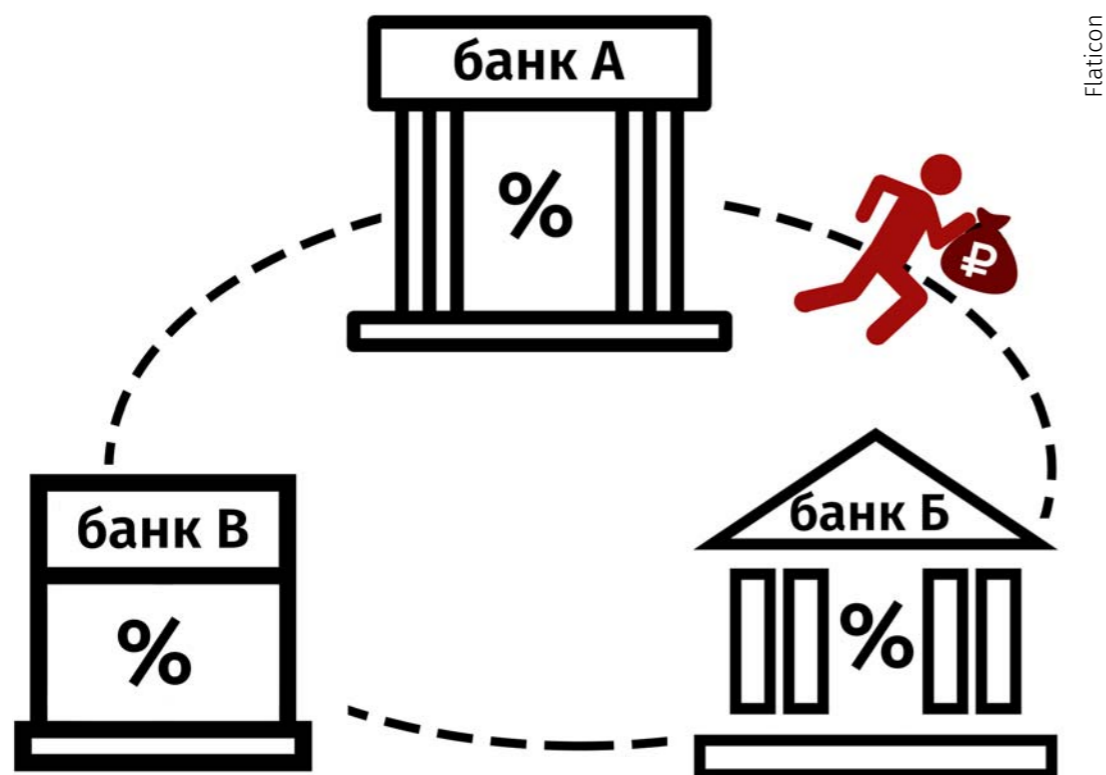
Люди могут брать кредит «не по средствам» в надежде на успех своего дела или рассчитывая на повышение зарплаты. Но такое самоуверенное поведение ведет к неверной оценке своих возможностей и проблемам с выплатой кредитов.

ПРОЕКТИВНОЕ СМЕЩЕНИЕ

Уверенность (часто подсознательная) в том, что текущие условия — как личные, так и общеэкономические — будут неизменными, подталкивает людей к необдуманному принятию на себя долговых обязательств. Это касается, например, представлений о стабильности своего заработка или же о том, что экономическая конъюнктура будет благоприятной (см. кейс с валютной ипотекой выше).

ИЗБЕГАНИЕ ПОТЕРЬ

Нередко случается так, что человек, не имея возможности расплатиться по одному кредиту и даже не вступая в переговоры с банком об этом, берет новые кредиты в других организациях, чтобы не допустить просрочки и появления штрафных санкций. Таким образом, стремление не допустить потери в одном случае (по первому кредиту) ведет к нарастанию общей задолженности и появлению, рано или поздно, штрафов. При этом базовая проблема, из-за которой возникла такая ситуация, не снимается: все упирается в стабильный источник доходов, а перекредитование явно таковым не является. Поэтому иногда лучше как можно скорее признать собственную неплатежеспособность и начать переговоры с банком о реструктуризации.



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Одно из наиболее ярких проявлений социальных предпочтений в кредитовании — принятие решений о поручительстве по кредиту. Когда знакомый просит стать поручителем, перед человеком встает сложная дилемма — отказать и испортить отношения или проявить себя настоящим другом, но взять риски по выплате чужого кредита, если у попросившего дела пойдут плохо. При этом иногда социальные предпочтения могут повышать платежную дисциплину заемщика, поскольку возникает внутренний дискомфорт от того, что заем вовремя не погашен и от этого может пострадать другой человек.



ФРЕЙМИНГ

Нередко финансовые организации сознательно дают в рекламе неполную информацию о стоимости займа или же «выпячивают» какую-то одну цифру, выгодно его характеризующую. Например, микрокредитные организации, которые выдают займы на короткий срок, но под очень высокий процент, часто пишут стоимость займа за день (например, 0,5%). Люди реагируют на эту цифру, забывая пересчитать ее в годовом исчислении, где она оказывается равной 182,5%, что выглядит уже куда менее привлекательно.

СМЕЩЕНИЕ К СТАТУС-КВО

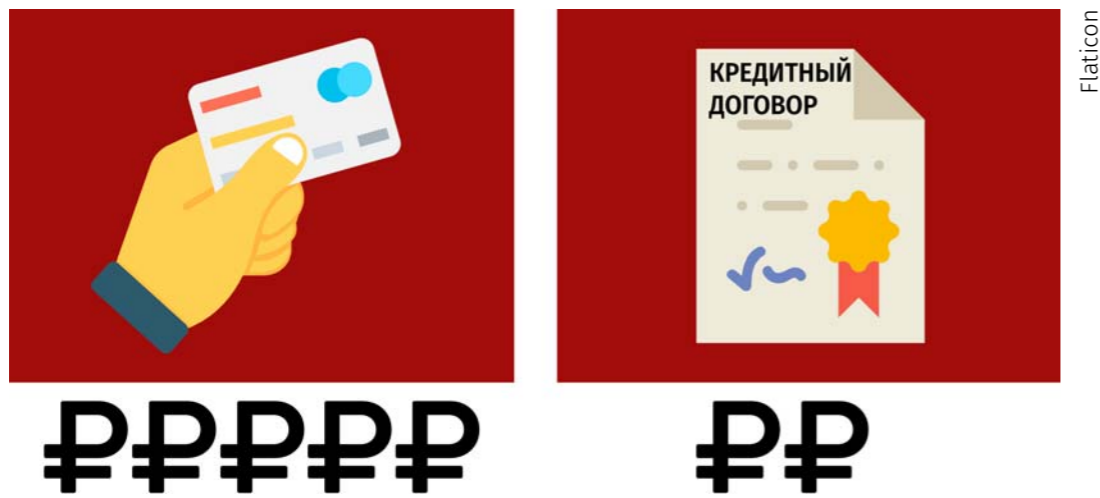
Смещение к статус-кво приводит к тому, что люди предпочитают брать кредиты в уже знакомых организациях — например, там, где получают зарплату. Однако условия в них могут быть менее выгодными, чем в других учреждениях.



Йошкар-Ола, Республика Марий Эл

МЕНТАЛЬНЫЙ УЧЕТ

Кредитная карта часто дает ощущение распоряжения «ничейными» деньгами, которых, к тому же «много». Заем становится как бы незаметным для человека, нет «чувства расставания с деньгами», чаще совершаются импульсивные покупки. В результате человек сталкивается со сложностями при возврате средств и выплате процентов.



ПРОКРАСТИНАЦИЯ

Прокрастинация проявляется в том, что человеку бывает сложно заставить себя сделать необходимое, но, возможно, не очень приятное ему действие. Например, заплатить очередной платеж по займу или связаться с банком для пересмотра условий кредитного договора. Последствия всегда еще печальней — дискомфорт и расходы оказываются значительно больше, чем при своевременных действиях.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Высокое избегание неопределенности способствует тому, что люди не берут на себя дополнительные риски, в частности, займы. В результате эта особенность способствует меньшей кредитной активности граждан.

КОЛЛЕКТИВИЗМ

Высокий уровень коллективизма влияет на то, как именно (а точнее, у кого) занимают люди. Чем более коллективистским является общество, тем чаще люди обращаются с просьбой о займе к родственникам, друзьям или знакомым. В индивидуалистических обществах, напротив, сравнительно более развитым оказывается кредитование в официальных институтах — банках и других финансовых организациях.

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ

Высокая дистанция власти нередко связывается с распространенным в обществе патернализмом (то есть убежденностью в том, что государство (власть в широком смысле) обязано заботиться об удовлетворении нужд и потребностей населения). А это приводит к тому, что люди начинают чрезмерно полагаться на государство по широкому кругу вопросов, в том числе финансовых. Например, люди могут рассчитывать, что если в случае изменения экономической ситуации выплачивать займы им будет не под силу (см. пример с валютной ипотекой), то правительство договорится с банками о смягчении условий или общей реструктуризации задолженности.



Руководствуясь такими соображениями, люди будут брать на себя более рискованные займы или же будут переоценивать собственные возможности по их выплате. В результате положение заемщиков еще более усугубится. Если кризис все-таки наступит, а правительство будет действовать согласно их ожиданиям (что совсем не обязательно!), то общий объем таких «плохих кредитов» не позволит получить достаточно комфортные условия реструктуризации. Если же кризис не наступит, то и поводов для вмешательства государства не будет, а «плохой кредит» все так же останется на руках.

03 ГОРЬКОЕ ЛЕКАРСТВО, ИЛИ ЗАЙМЫ КАК СПОСОБ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ЛОВУШКИ БЕДНОСТИ И НЕ ОТОРВАТЬСЯ ОТ РЕАЛЬНОСТИ

Займы, процентный доход банков часто рассматриваются людьми в негативном свете. Неграмотное поведение при заимствовании может приводить к штрафам, потере имущества или даже банкротству заемщика. Особенно таким рискам подвержены малообеспеченные люди, зачастую не имеющие устойчивого дохода для погашения кредитов и попавшие в «ловушку бедности», описанную в видеоуроке 2.

В 1976 г. профессор экономики университета Читтагонга в Бангладеш Мухаммад Юнус поставил перед собой задачу сделать кредит инструментом помощи бедным жителям своей страны, особенно тем, кто живет в отдаленных районах. Малообеспеченные сельские жители были лишены доступа к банковским продуктам из-за отсутствия средств для залога и нежелания банков рисковать. Альтернативой были займы под высокий процент у ростовщиков, но с их обслуживанием часто возникали проблемы. В результате люди не могли вырваться из порочного круга нищеты, открыть свое, пусть маленькое, но все же дело, дать образование детям и т. д.

Для решения проблемы была разработана специальная система выдачи кредитов и основан банк-агент для ее претворения в жизнь — «Grameen Bank» (www.grameen.com). Банк выдавал небольшие займы, порядка нескольких десятков долларов (что эквивалентно нескольким тысячам рублей), выплачивавшихся частями, бедным жителям деревень, в основном на развитие сельскохозяйственного микробизнеса — покупку семян или животных. Что примечательно: займы выдавались в основном женщинам — их социальное положение было особенно уязвимо, но также, как показала практика, они были и более ответственны — причем банк настаивал на объединении заемщиков в небольшие группы, в которых действовала солидарная ответственность. Работники банка активно взаимодействовали с заемщиками: помогали ставить и реализовывать цели, держали с ними постоянный контакт, чтобы выделенные деньги тратились рационально.

Результаты оказались впечатляющими. Несмотря на низкий уровень доходов заемщиков 95% выданных кредитов были возвращены. Исследования показали, что регулярные доходы заемщиков оказались на 43% выше доходов жителей деревень, не кредитовавшихся в банке [Hossain, 1988]. Увеличились доходы не только самих заемщиков банка, но и деревень, откуда они были родом — активизация предпринимательской деятельности оказала позитивное влияние на всю местность. Кроме этого микрокредиты дали положительный внешний эффект: повысился социальный статус женщин, снизился уровень домашнего насилия [Amin et al., 1995]. Схема, предложенная Мухаммадом Юнусом, применяется сейчас более чем в 30 странах, а сам он в 2006 г. получил Нобелевскую премию мира.

Пример «Grameen Bank» показывает, что микрокредитование при определенных условиях может быть полезным и эффективным инструментом для улучшения собственной жизни. Но для этого заемные средства должны тратиться не на текущее потребление, а на инвестирование в собственное будущее. Также важно наличие внешнего наставника или консультанта, пусть даже и делегированного



Мухаммад Юнус
(р. 1940)

кредитором, но который будет не столько контролировать корректность использования средств, сколько мотивировать вас к достижению поставленной цели.

Нередко, к сожалению, происходит и так, что беспечное поведение в сфере заимствований, несвоевременные выплаты кредиторам становятся горьким лекарством, возвращающим нас к реальности. В литературе, кино и искусстве есть масса тому примеров.

Возьмем роман Петра Боборыкина «Китай-город»³. Его герои, семья Долгушиных, — дворяне, живущие в нищете:

“

«Пришлось подвести итоги. Крестьянский выкуп пошел на долги. Земля осталась кое-какая... и ту продали. [...] Именье продали!.. Деньги все ушли!.. Все, все... Остались чуть не на улице...» (Книга третья, часть 6).

”

Все члены большой семьи вновь и вновь пускаются в аферы и теряют все сбережения. Все надежды глава семьи, Катерина Петровна, возлагает только на свою внучку Тасю, которая мечтает стать актрисой. Для этого нужны деньги на учебу, и Тася, осознавая обреченность своего существования в окружающей ее нищете, решается взять деньги в долг. Ей повезло: брат Ника как раз сорвал большой куш в картах, и Тася просит одолжить их ей.

“

«На столе лежал уже его бумажник. Тася посмотрела в ту сторону и заметила, что бумажник отдулся. Она сейчас догадалась, что брат играл и приехал с большим выигрышем. [...] Тася глядела все на бумажник. Оттуда выставлялись края радужных бумажек. Батюшки! Сколько денег! Тут не одна тысяча. И все это взято в карты, даром, все равно что вынута из кармана» (Книга третья, часть 6).

”

Видимость того, что деньги достались «даром», сыграла с Тасей злую шутку. Она не задумалась о том, как будет возвращать долг, насколько велики ее шансы стать хорошей актрисой и заработать достаточно денег. Тася брала уроки актерского мастерства, которые также оплачивали родственники, но ее театральная карьера не удалась. Многочисленные долги родственникам вернуть не получилось, и оставалась одна надежда — удачно выдать Тасю замуж:

“

«Она девушка хорошая, но дворянское-то худосочие все-таки в ней сидит. Теперь ей неприятно будет принимать от меня... Сделайте так, чтобы она у вас побольше заработала... Окажите ей кредит... А всего лучше выдать замуж... Это будет вернее сцены» (Книга пятая, часть 20).

”

Так и вышло: решить свои финансовые проблемы Тасе удалось только благодаря замужеству.

История Таси показывает, что займы, взятые даже на беспроцентной основе и даже у членов семьи, необходимо тщательно обдумывать: соизмерять свои текущие желания с будущими возможностями по ним расплатиться.

³ Данный материал подготовлен на основе конкурсной работы Екатерины Романовой, приславшей кейс на тему финансово грамотного поведения по роману Петра Боборыкина «Китай-город». Конкурс проводился ООО «Институт национальных проектов» с 25 января по 25 апреля 2017 г. в рамках общероссийского проекта Минфина РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



Петр Боборыкин
(1836–1921)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горяев, А., Чумаченко, В. (2009). Финансовая грамота. М.: Российская экономическая школа (<https://goo.gl/JyYIrW>).
2. Hossain, M. (1988). Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh (Vol. 65). Intl. Food Policy Res. Inst.
3. Amin, R., Hill, R.B., Li, Y. (1995). Poor women's participation in credit-based self-employment: the impact on their empowerment, fertility, contraceptive use, and fertility desire in rural Bangladesh. The Pakistan Development Review.
4. Боборыкин, П. (2015). Китай-город. Роман в пяти книгах. М.: Директ-Медиа, ИД Комсомольская правда.

ИЛЛЮСТРАЦИИ (В ПОРЯДКЕ ИЗЛОЖЕНИЯ)

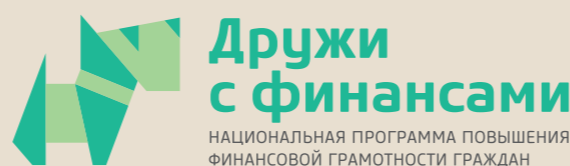
1. lightsource | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/18811733>) | Стандартная лицензия
2. mheldvector | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/2572778>) | Стандартная лицензия
3. blauananas | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/78475110>) | Стандартная лицензия
4. ginasanders | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/82194478>) | Стандартная лицензия
5. ayeletkeshet | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/19690141>) | Стандартная лицензия
6. Rawpixel | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/114183652>) | Стандартная лицензия
7. dejongjet303 | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/47541615>) | Стандартная лицензия
8. Flaticon: Freepik, Swifticons, Alfredo Hernandez, Those Icons
9. Даниил Ситкевич | Институт национальных проектов
10. Wavebreakmedia | Depositphotos.com (<https://ru.depositphotos.com/81891806>) | Стандартная лицензия
11. Глава Грамин Банка Мухаммад Юнус, 03.04.2008 | Валерий Мельников | Коммерсантъ (www.kommersant.ru/photo/photo/179994)
12. © Retro. Петр Дмитриевич Боборыкин | Фотобанк Лори (<https://lori.ru/27190932>) | Стандартная лицензия

ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПСИХОЛОГИЯ И КУЛЬТУРА ВЛИЯЮТ НА ВАШЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К УРОКУ 5:
ТИПЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ: КРЕДИТОВАНИЕ

АВТОРЫ КУРСА

**Александр Аузан,
Асия Бахтигараева,
Виктор Брызгалин,
Олег Буклемишев,
Антон Золотов,
Владимир Иванов,
Елена Никишина,
Надежда Припузова,
Александра Ставинская**



Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

**Разработка и производство учебно-методических материалов:
Институт национальных проектов**

© Минфин России, 2017