

Самые популярные уловки банков:

Дешевые кредиты и ненужная страховка

Как не попасться в финансовые ловушки

Ничего личного - просто бизнес. Банкам тоже нужно на чем-то зарабатывать. Точнее, на ком-то. Выдавать кредит и жить на получаемые проценты уже недостаточно. В большинстве банков ассортимент финансовых инструментов гораздо шире. И в них зачастую заложены такие условия, о которых клиенты могут не знать. Разбираем основные ловушки, которыми стоит избегать при оформлении тех или иных банковских продуктов.

1. Кредит под смешные проценты

Многие банки для заманивания клиентов используют рекламу очень низкие ставки и предлог «от». Поэтому у многих складывается обманчивое впечатление, что банк предлагает выгодную сделку. На практике все не совсем так. Подобная формулировка означает, что решение о конкретной ставке банк будет принимать индивидуально для каждого потенциального заемщика. И, как правило, по самой низкой ставке кредит не дают никому.

Совет «КП»: Конкуренцию на банковском рынке никто не отменял. Подайте документы сразу в несколько банков. А потом посмотрите, какой будет так называемая полная стоимость кредита в каждом из них. Где

процент будет ниже, там занимать деньги выгоднее.

2. Навязанная страховка

Кстати, о той самой полной стоимости кредита. Это практика, которую несколько лет назад сделал обязательной Центробанк. И она очень помогает при сравнении предложений разных банков. В частности, многие кредитные организации навязывают клиентам дополнительную страховку. То есть делают номинальные ставки по займам максимально низкими, но добавляют к ним, по сути, обязательную страховку.

Финансовые организации обязаны предлагать кредитные программы как с пунктом по обязательному страхованию, так и без него. Однако банки могут отказать в выдаче кредита без страховки. Некоторые же внедряют обязательное страхование в договор, - объясняют в Центре финансовой экспертизы Роскачества.

Как правило, взять кредит без полиса тоже можно, но он будет сильно дороже. В этом плане та самая полная стоимость кредита и позволит определить, где вы в реальности заплатите больше денег.

Совет «КП»: В целом в самой страховке ничего плохого нет. Она полезна тем, что в случае каких-либо проблем со здоровьем по кредиту распла-

На иерина МАРТИНОВИЧУ «КП» - Москва

тится страховая компания, а не вы или ваши родственники. Но лучше покупать полис лишь в том случае, если он вам действительно нужен. А не потому, что банк автоматически включает его в кредитный договор. Чтобы разорвать навязанный договор страхования, есть период охлаждения. Он составляет 14 рабочих дней.

3. Незаметный овердрафт

Как известно, есть два типа карт - дебетовые и кредитные. На первых лежат только ваши деньги. И в минус вы уйти не можете. А на вторых - заемные деньги. По кредиткам есть процент за использование денег банка, но при этом действует льготный период, в течение которого можно вернуть долг и не заплатить сверху ни копейки.

Но в некоторых банках расширяют возможности дебетовых карт. По некоторым



ЛИЧНЫЙ СЧЕТ



СЕНТЯБРЬ - ОКТЯБРЬ 2022 ГОДА

лишь в том случае, если вы знаете об этой опции. Если не знаете, можно оказаться в должниках, даже не подозревая об этом.

Если вы вдруг сняли средств больше, чем есть на такой карте, за «уход в минус» будут начисляться проценты. Причем пени могут пойти за каждый день просрочки. Даже долг 10 рублей может за несколько месяцев вырасти в приличную сумму, - предупреждают специалисты Роскачества.

Совет «КП»: При оформлении карты убедитесь, что эта опция отключена. Пользуйтесь интернет-банком или СМС-уведомлениями, чтобы быть в курсе, сколько средств у вас осталось на счете.

Евгений БЕЛЯКОВ.

ВОПРОС НА ЗАСЫПКУ

Что делать, если вам что-то навязывают?

Если вы пришли в банк, а банковский работник убеждает вас вложить деньги в какой-либо продукт и говорит, что это какая-нибудь очень выгодная альтернатива вкладу или кредит под ноль процентов, попросите для начала договор, в котором будут прописаны все существенные условия. Скажите, что вам нужно подумать, взвесить все за и против, посоветоваться с друзьями и родственниками.

Если менеджер откажется предоставить полный текст договора, это плохой знак. Можно дальше не общаться. Но даже если отдаст его, это еще ничего не значит. Прочитайте договор и убедитесь, что понимаете, на каких условиях размещаете свои деньги. И только после этого принимайте решение, нужен вам такой продукт или нет.

