«Не обманешь – не продашь» гласит народная истина, ставшая девизом большинства современных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере торговли. Дурят нашего брата по-разному: продают просроченную продукцию, перебив дату изготовления; предлагают второй или третий товар бесплатно; выдают китайские подделки высокого качества за оригинал; продают «ультрабелые» дезинфицирующие средства, или средства ухода за кожей и волосами с наночастицами, или модные йогурты с уникальными лактобактериями, которые на самом деле являются самым обычным штаммом бактерий, содержащиеся в любом кисломолочном продукте. Хитрых приемов и уловок «впаривания» товара, придуманных симбиозом производителей, маркетологов и торговцев, существует множество. Но, оказывается, существует сфера, на первый взгляд не связанная с продажами, но на деле занимающаяся производством и сбытом специфических товаров, за которыми люди выстраиваются в очередь. Их покупают, зачастую за высокую цену, для того, чтобы приобрести те товары или услуги, которые являются не по карману, но очень желанны. Этот специфический товар создается в банковской сфере и называется кредитом, а его продажа связана со многими видами обмана покупателей.

Какие способы обмана используют банки при продаже своих кредитных продукций и как не стать жертвой хитроумных манипуляций банковских работников? Об этом пойдет речь далее в нашей статье.

**Как обманывают банки**

***Скрытые комиссии***

В первую очередь, как уже многие знают на своем собственном горьком опыте, заявленная процентная ставка и реальная практически никогда не совпадают, а разница между ними может достигать до 300%, что, конечно же, отразится на сумме переплаты и на вашем кошельке. Например, банк предлагает вам оформить кредит с громким названием «1% в месяц». Путем нехитрых манипуляций в уме вы высчитываете годовую процентную ставку – 12%. Такой процент вас устраивает, и вы решаете оформить заявку. И с этого момента процентная ставка начинает расти как на дрожжах – подключаются все скрытые комиссии:  рассмотрение заявки стоит определенную сумму, открытие счёта или перевод денег тоже не бесплатны. Пускай каждая из комиссий покажется незначительной, но если подсчитать всю сумму вместе - то она никак не покажется малозначимой. В итоге вы уходите с товаром и с уверенностью, что ваша ставка составляет 12%, а на деле возвращаете деньги по ставке 30-35%.

***Комиссии за оплату кредита***

Следует учесть, что, практически ни в одном договоре в процентную ставку не включается комиссия за перевод средств на оплату кредита. Минимальная сумма комиссии, независимо через какой банк вы оплачиваете кредит, составляет 50 рублей. В среднем она составляет 100 рублей. Если ваш ежемесячный платеж составляет 1000 р., а комиссия – 100 р., смело можете прибавлять к вашей процентной ставке по кредиту (напомним, что с учетом скрытых комиссий она составляет 30-35%) еще 10%. В итоге ваш реальный процент по кредиту вырастает до 40-45%.

***Штрафы за просрочку***

Также банком предусмотрены штрафные санкции за просрочку платежа. Причем даже если вы внесли всю сумму ежемесячного платежа за исключением 10-50 копеек, банк посчитает это за просрочку и обяжет вас уплатить штраф в размере 600-800 рублей. Автору данной статьи в свое время пришлось заплатить 650 рублей за то, что он не оплатил комиссию банку, выдавшему кредит, за перевод денег через сторонний банк. Оказывается, если переводить сумму ежемесячного платежа через другой банк, следует также заплатить «своему» банку за то, что он «позволяет» произвести такую операцию. Вроде бы и сумма небольшая – всего 10 рублей, но она вызвала волну в 65-кратном размере. Вот такой своеобразный эффект бабочки банковского сектора. Следует ли говорить, что, помимо штрафа, комиссию мне тоже пришлось оплатить. Кстати, данный пункт был прописан в договоре мелким шрифтом и попал в поле зрения только после возникновения прецедентной ситуации.

Штрафы за просрочку платежей также увеличивают процентную ставку по кредиту, но все зависит от вашей внимательности при прочтении договора, дисциплинированности и ответственности при погашении кредита. Совершайте платежи по кредиту вовремя.

**Как обманывают кредитные специалисты**

Если о самых явных банковских уловках мы теперь предупреждены, это еще не значит, что мы достаточно вооружены для того, чтобы защититься от их хитроумного банковского оружия, ведь банки участвуют в этой войне давно и успели обзавестись внушительным арсеналом для ведения финансовых наступательных операций. И существенную, а подчас основную, роль в этой войне играют кредитные специалисты, которые первыми идут в атаку с боевым кличем: «Родина-Банк зовет!» Они же первыми принимают удар противников-клиентов и первыми идут в расход, если результаты оказываются неудовлетворительными ни для той, ни для другой стороны. Их положение незавидное. По сути дела, они являются низшей ступенью в банке, но именно на таких работниках и держатся последние и получают огромную прибыль в виде денежного пирога, крошки от которого и составляют основную часть зарплаты кредитного работника. Чем больше пирог, тем больше и крошек соответственно, и, поэтому кредитным специалистам «приходится» идти на обман, чтобы пирог получился большим, пышным и румяным.

***Кто такой кредитный специалист***

Кредитный специалист – это сотрудник банка, занимающийся оформлением заявки на получение кредита. Для этого не требуется специальное образование – нужно только пройти пяти-десятидневные курсы, где учат как работать с программой для заполнения заявок, какие документы спрашивать, какие вопросы задавать, как определять платежеспособность потенциального заемщика и т. п. Мой знакомый – выпускник биолого-географического факультета работает в крупном кредитном банке и занимается выдачей кредитов. Автору данных строк довелось поработать в том же банке кредитным специалистом без соответствующего специального образования, когда ему было 18 лет.

***Почему обманывают кредитные специалисты***

Зарплата кредитного специалиста складывается из оклада и процентов. От каждого кредита ему идет процент, в зависимости от того, на какую процентную ставку согласится клиент и какие дополнительные услуги (страхование, перевод в негосударственный пенсионный фонд и так далее) он приобретет. Это в идеале. На деле выходит так, что работники банка выбирают процентную ставку за клиента и буквальным образом впихивают страхование, чтобы получить больший процент. Все зависит от психологического портрета потенциального заемщика. Если человек не разбирается в финансовых тонкостях кредитного договора, нетерпелив, боится, что ему не одобрят кредит, ему можно ставить высокий процент. Или же поступают более изощренным образом: некоторые специалисты сначала высчитывают клиенту сумму платежа по одной ставке, а оформляют затем по более высокой процентной ставке в надежде, что человек не будет вчитываться в договор. Часто такой откровенный обман не замечается клиентом.

Моя родственница, полгода проработавшая в кредитном отделе известного банка, рассказывала, что вместе с ней работала девушка, зарплата которой за отдельные месяцы доходила до ста тысяч рублей. На долю оклада приходилось около 15 т. р., все остальное – проценты от суммы оформленных кредитов и страховок.

***Добровольно-принудительное страхование***

Отдельного разговора заслуживает страховка (так в обиходе называют договор страхования). Она бывает трех видов: страхование жизни (страховым случаем признается смерть клиента по любой причине, а также получение инвалидности 1 группы – в этом случае кредит будет выплачен банком), страхование от потери работы (клиент не платит по кредиту, если потерял работу) и страхование товара (клиент не будет платить, если товар перестанет работать). У всех этих страховок очень хитрые условия, например, страхование от потери работы действует, только если тебя сократили или компания объявила себя банкротом, а то, что товар ты повредил не сам, надо ещё доказать, и так далее.

Все виды страхования являются добровольными, но специалисты, не спрашивая, включают их в договор, а если клиент удивляется, почему ему оформили страховку, отвечают, что банк уже одобрил кредит с включённой страховкой и если он хочет отказаться, то надо будет заново подавать заявку, а в этом случае ему могут отказать. Это, конечно, ложь, но любая оформленная страховка увеличивает бонус кредитного специалиста в два раза и более.

Самое главное, что должен знать человек, решивший оформить кредит, - страхование является дополнительной услугой. Отказ от него не может послужить причиной для отказа в предоставлении кредита. Также отказ от страховки не может вести к ухудшению условий кредитного договора.

Нередки случаи, когда в кредитный договор включаются два или даже три вида страхования одновременно, что ощутимо увеличивает стоимость кредита. Так, моя знакомая получила кредит с уже включенной страховкой и объяснением, что это решение банка. Из 350 тысяч рублей 50 составляет стоимость договора страхования. На руки она получила 300 тысяч, а процент начисляется на всю сумма кредита, что является прямым нарушением ……

**Кто виноват**

В обмане клиентов участвует как сам банк, так и его сотрудники, отправляющие заявки на оформление кредита. Понятно, что главной причиной обмана является алчность и стремление получить максимальную прибыль. Причем каждая сторона думает, прежде всего, о собственных интересах: банки специально создают своим работникам такие условия, когда зарплата зависит от количества одобренных заявок, а кредитные специалисты стараются оформить как можно больше кредитов, часто обманывая при этом свой собственный банк. Поэтому потерпевшей стороной от действий сотрудников кредитного отдела может стать не только заемщик, но, как это ни странно, сам банк, в котором они работают. Для того чтобы заявка получила одобрение специалисты банка нередко завышают доходы клиентов. Вроде бы всем хорошо: и клиенту – получил желаемое, и сотруднику банка – получит бонусы к зарплате, и самому банку – вложил деньги под огромные проценты. Но часто получается так, что реальные доходы заемщика не позволяют платить по кредиту, и у него снежным комом нарастают долги. Это отражается и на сотруднике банка, оформившего заявку – уменьшаются бонусы, а иногда, если процент невозврата высок, просто увольняют. Потери же банка восполняются исправными платежами ответственных клиентов, в процентную ставку которых входят и риски по невозвращенным кредитам.

Желающие получить кредит зачастую сами виноваты в том, что были обмануты, потому что не удосуживаются внимательно прочитать весь кредитный договор и договор страхования, а также не сдерживают импульсивные порывы к покупке в кредит.

**Что делать**

Желающим оформить покупку в кредит необходимо принять следующие меры по защите своего кошелька и нервов.

Во-первых, необходимо повысить свою финансовую грамотность, потому что ни банк, ни кредитный специалист не заинтересованы в сохранности ваших средств. Это позволит не запутаться в куче специальной терминологии кредитных договоров и защитит вас от манипуляций сотрудников банка.

Во-вторых, следует внимательно читать кредитный договор, уточняя непонятные моменты. Не бойтесь задавать вопросы, если что-то непонятно, ведь кроме вас никто не заинтересован в сохранности ваших денег.

В-третьих, попросите, чтобы вам посчитали всю сумму месячных платежей и сравните со стоимостью товара, приобретаемого в кредит - в этом случае вы сами сможете рассчитать реальную годовую процентную ставку. И не забывайте, что комиссии за платежи смело можно включать в процентную ставку по кредиту.

В-четвертых, если вы не желаете приобрести страховку, сразу скажите об этом специалисту и не поддавайтесь обманчивым словам о решении банка.

В-пятых, подумайте и точно решите, стоит ли брать что-либо в кредит. Сдерживайте импульсивные желания приобрести понравившийся товар.

Забота о ваших финансах – это ваша ответственность, поэтому не позволяйте никому повлиять на вас, особенно если речь идет о вашем кошельке.