



КРЕДИТЫ

РАССРОЧКА ПО КРЕДИТКЕ В ЦИФРАХ

К примеру, вы покупаете пылесос или стиральную машину за 20 тыс. руб. по своей кредитной карте, на которой есть услуга рассрочки. При оформлении такой покупки в рассрочку на три месяца общая сумма покупки делится на три равные части, и к сумме платежа за первый месяц добавляется комиссия за оформление рассрочки. Она рассчитывается в зависимости от срока и суммы операции. Скажем, платеж за первый месяц составит 7266 руб. (сумма платежа — 6667 руб. и сумма комиссии — 599 руб.), а в последующие два месяца вы заплатите по 6667 руб. А поскольку на карте предусмотрен и грейс-период, во время которого можно не платить проценты, то получается, что у вас есть почти пять месяцев на возврат денег банку. Если оформить эту же покупку по кредитной карте 21,9% (нижняя граница средних ставок по рынку), то сумма переплаты за три месяца с учетом грейс-периода в 55 дней составит 744 руб. Ежемесячный платеж будет 6914 руб.

рассрочки в период выхода продукта на рынок был несколько отличен от пользователя кредитной карты. Это было заметно по платежеспособности клиентов и отражалось на доле дефолтов в целом. До недавних пор это были люди, умеющие рассчитывать свой бюджет, люди, желающие сэкономить, нацеленные вернуть деньги за купленные товары. Карта для них была способом сэкономить на процентах и за счет скидок, указывает эксперт. «Однако с массовым развитием продукта портфель клиента перетерпел изменения — картой рассрочки начали пользоваться для закрытия ежедневных нужд наравне с кредитной картой. Как следствие, падает качество клиента, и возрастают риски дефолта одновременно с тем, как продукт становится не способом сэкономить, а купить необходимое», — указывает Эльман Мехтиев.

При несоблюдении условий использования продукта при покупке у партнера карта рассрочки становится обычной кредитной картой.

Кредитка с рассрочкой

В настоящее время ряд банков предлагают клиентам рассрочку на покупки на действующей кредитной карте. По сути, это даже не отдельный продукт, а опция, которую может подключить клиент банка, если видит, что не укладывается в льготный период без начисления процентов (грейс-период). Например, подобную услугу предлагают своим клиентам банк

СРАВНЕНИЕ КАРТ РАССРОЧКИ

	«ХАЛВА» (СОВКОМБАНК)	«СВОБОДА» (ХКФ-БАНК)	«СОВЕСТЬ» (КИВИ-БАНК)
КОЛИЧЕСТВО ПАРТНЕРОВ	БОЛЕЕ 170 ТЫС.	БОЛЕЕ 60 ТЫС.	БОЛЕЕ 50 ТЫС.
ПЕРИОД РАССРОЧКИ	ДО 12 МЕС.	ДО 12 МЕС.	ДО 12 МЕС.
КРЕДИТНЫЙ ЛИМИТ	ДО 350 ТЫС.	ДО 300 ТЫС.	ДО 300 ТЫС.
ПОКУПКИ ВНЕ СЕТИ ПАРТНЕРОВ	ЕСТЬ (КОМИССИЯ ПО ПОКУПКЕ КРЕДИТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОТ 1 ТЫС. РУБ. — 1,9% ОТ СУММЫ + 290 РУБ.)	ЕСТЬ	ЕСТЬ (ПЛАТНО — 499 РУБ. В МЕС.)
РАССРОЧКА ВНЕ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ	2 МЕС.	ДО 51 ДНЯ	3 МЕС.
ВОЗМОЖНОСТЬ ПЛАТИТЬ СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ	ЕСТЬ	НЕТ	ЕСТЬ
ШТРАФ ЗА ПРОСРОЧКУ	ШТРАФ 590 РУБ. + ДО 2% ОТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ + 19% ГОДОВЫХ	ШТРАФ 590 РУБ. + ДО 34,8% ГОДОВЫХ	ШТРАФ 699 РУБ. НЕУСТОЙКА ПРИ ВЫХОДЕ ЗА ПЕРИОД РАССРОЧКИ 10%
СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ. МЕС	99 РУБ. ПРИ СОБЛЮДЕНИИ УСЛОВИЙ БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО (СМС 99 РУБ. В МЕС.)	БЕСПЛАТНО
БОНУСЫ И КЭШБЭК	КЭШБЭК 1–2% (ДО 6% ПРИ ОПЛАТЕ СМАРТФОНОМ). ПРОЦЕНТ НА ОСТАТОК СВОИХ СРЕДСТВ 5,5–7%	НЕТ	КЭШБЭК ДО 10% ПРИ ПОКУПКАХ У ПАРТНЕРОВ ПРИ УЧАСТИИ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

ках своего денежного лимита, без оформления каких-либо дополнительных документов.

По словам начальника управления разработки карточных продуктов ХКФ-банка Ольги Третьяк, для клиента оформление карты рассрочки схоже с получением кредитной карты в банке — подается заявка, банк ее рассматривает, устанавливает лимит, который зависит от платежеспособности клиента. Например, по карте «Свобода» лимит может составлять от 10 тыс. до 300 тыс. руб., сообщила она.

Деньги в пределах лимита клиент тратит на любые покупки в партнерской сети банка или вне ее (если такая функция предусмотрена картой). «Здесь все действует как классическая рассрочка: клиент оплачивает покупку, сумма которой делится на равные платежи в зависимости от срока рассрочки», — поясняет Ольга Третьяк.

Эксперты указывают, что ритейлеры уже наблюдают положительный эффект, средний чек покупки по картам рассрочки превышает обычный. Например, по карте «Совесть» в сегменте детских товаров он выше на 185%, электроники — на 90%, одежды и обуви — на 85%, ювелирных изделий — на 75%. Рост партнерской сети у банков также подтверждает полезность продукта для бизнеса.

В большинстве своем владельцы карт рассрочки пользуются ими достаточно аккуратно и редко выходят на просрочку, но ситуация может измениться. По словам президента СРО НАПКА Эльмана Мехтиева, на сегодняшний день просрочка по картам рассрочки сопоставима с просрочкам по кредитным картам и варьируется в пределах 10–15%. Как рассказал господин Мехтиев, потребитель карты

Если вы планируете оформлять, ипотеку, автокредит или кредит на крупную сумму, то с такой «рассрочкой» лучше распрощаться до подачи заявки