



плачивая только проценты по нему без основного долга. При этом никакой переплаты для клиента не происходит, в сумме он заплатит столько же, сколько и при стандартной рассрочке, — не больше цены, указанной в магазине. Дело в том, что проценты по кредиту компенсирует магазин-партнер, предоставляя клиенту скидку на покупку товара. А скидка соразмерна с процентами, которые будут начислены по кредиту. Эта программа Почта-банка сейчас действует в торговых сетях «Связной», Tele2, «Лазурит», «Ангстрем», «Орматек» и др. В банке рассказали, что пик продаж по технологии «Легкий платеж» пришелся на июль—август этого года, когда после ограничений открылись почти все магазины в стране и начал восстанавливаться покупательский спрос. «В этот период доля таких кредитов в общем объеме POS-кредитов банка достигла 7%. Мы ожидаем, что схема „легкого платежа“ будет востребована и в дальнейшем. Например, это очень удобно в случае планируемых больших сезонных покупок — перед 1 сентября, Новым годом и т. д.», — отметил вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.

Ритейлеры подтверждают большой спрос на такие кредиты со стороны покупателей и отмечают, что новый подход помог им сохранить уровень продаж в кризисное время и привлечь новых покупателей. «Наш интерес к этой программе был обусловлен ситуацией в начале пандемии. Спрос на кредитование начал падать из-за боязни потребителей остаться без работы. „Связной“ стал одним из первых, кто внедрил продукт в свою розничную сеть и онлайн-канал продаж. Это позволило нам сократить снижение доли кредитного оборота и привлечь дополнительных клиентов», — отметил Максим

Следков, вице-президент по телекоммуникационным и финансовым услугам компании «Связной».

Не обошла стороной эта тенденция и ипотечное кредитование. Например, ГК «Самолет» совместно с банком-партнером в мае запустила ипотечную программу «Просто 0». Специальные условия программы освобождали заемщиков от оплаты кредита на полгода — до конца текущего года: в этот период оплачивать ипотеку будет застройщик, говорится в сообщении компании.

По мнению главного аналитика ГК «Алор» Алексея Антонова, в нынешней сложной экономической ситуации такой вариант условий по потребительскому кредитованию выглядит крайне актуально. «Чем больше вариантов по кредитованию банки могут предложить потребителям их услуг, тем больше они увеличивают возможность привлечь новых клиентов», — поясняет он. «Распространение потребкредитов с льготным периодом пришлось на начало пандемии, когда наблюдалось резкое падение их новых выданных», — отмечает управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. — Во многом такие продукты носят маркетинговый характер и направлены на поддержку спроса». Зачастую льготные опции по кредиту не являются бесплатными для заемщика: например, может потребоваться заключить договор страхования, кроме того, во время «льготного» периода проценты могут продолжать начисляться, также увеличивая переплату для заемщика. Таким образом, прибегать к данной услуге без крайней необходимости не стоит, лучше иметь ее про запас, сходятся во мнении эксперты. При этом господин Антонов считает, что «вряд ли с окончанием пандемии эта услуга съест массовый спрос; скорее, такой кредит останется в списке услуг банков как вспомогательный» ●

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ПОЧТА БАНКА»



«РАЗВЕЯТЬ СОМНЕНИЯ, БРАТЬ ИЛИ НЕ БРАТЬ КРЕДИТ»

О том, зачем банкам нужны льготные программы с беспроцентным периодом по кредитам, насколько они востребованы гражданами и как можно воспользоваться такой возможностью, рассказал «Деньгам» член правления, директор по продуктам и технологиям Почта-банка ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНЫН.

— Как появилась у вас идея запуска подобных льготных кредитов?

— Эту идею нам подсказала сама ситуация, в которой мы все оказались в результате пандемии и связанных с ней ограничений. Люди, компании и целые отрасли столкнулись со сложностями. У многих весной, после первой волны ограничений, снизился доход, кто-то, к сожалению, вынужден был сменить работу, в результате у многих появилась неуверенность в своем финансовом положении. Люди долго откладывали свои планы — ремонт, покупку авто, поездку и пр., но они нигде не исчезли. И летом, после снятия ограничений, мы увидели проявление того самого отложенного спроса. Предугадывая это, мы решили пойти навстречу клиентам и предложить такую услугу, которая позволит не отказываться от покупки и при этом снизить кредитную нагрузку. Так родился кредит с беспроцентным периодом на полгода, который мы символично назвали «Ноль сомнений». Чтобы развеять сомнения, брать или не брать кредит.

— Зачем это банку?

— Пандемия ударила по всей экономике, и по банкам в том числе. С помощью таких специальных предложений банки стремятся восстановить и нарастить объемы кредитования и наверстать то, что недополучили в период пандемии и ограничительных мер. Ну и, конечно, приобрести новых клиентов, в том числе из тех, кто захочет рефинансировать по этой программе свои кредиты в других банках.

— Почему вы выбрали именно такой подход?

— Он удобен и интуитивно понятен потребителю. Преимущество для него очевидно: вы откладываете выплаты по кредиту на полгода. За это время можно так или иначе выправить свое финансовое положение: работу сменить, премию получить и т. д. В течение этих шести месяцев проценты по кредиту не начисляются, а регулярный платеж снижается до символического размера — 0,5% от суммы кредитного лимита.

— А что после этих шести месяцев?

— Просто продолжите вносить стандартные ежемесячные платежи по кредиту, их размер не увеличится. Общий срок кредита в этом случае может увеличиться на несколько месяцев, но не за счет начисления процентов, а потому, что в беспроцентный период сумма ежемесячного погашения основного долга меньше, чем предусмотрено плановыми платежами. Впрочем, при желании даже в «льготный» период можно вносить больше каждый месяц или полностью погасить заем, благодаря чему здорово сэкономите на процентах.

— Сколько стоит такая услуга?

— Она бесплатная, вы можете подключить ее самостоятельно и моментально в мобильном или интернет-приложении, а также в отделениях банка и через контакт-центр. Но беспроцентный период и минимальную ставку по кредиту — от 5,9% годовых — можно получить при условии оформления финансовой защиты, которая страхует заемщика на случай различных непредвиденных обстоятельств. Она покрывает практически все риски — потеря работы, госпитализация, травмы, другие несчастные случаи — и позволяет быть уверенным в своей платежеспособности в любой ситуации. Конечно, вы можете взять кредит и без оформления финансовой защиты, только в этом случае ставка будет существенно выше и подключение беспроцентного периода «Ноль сомнений» будет недоступно.

— Воспользоваться льготой можно один раз? Не планируете сделать это, допустим, платно, но многократно?

— Да, один раз в течение срока кредита, но в любой момент — хоть сразу при оформлении, хоть потом, если, конечно, не было просрочек.

— А если просрочка была, но, скажем, короткая?

— После того как погасите задолженность, сможете подключить беспроцентный период.

— Насколько эффективной оказалась данная программа с учетом обозначенных вами целей ее запуска?

— С точки зрения бизнеса мы ставили себе цель удержать продажи кредитов в кризисное время и даже нарастить объемы кредитования. И с этой задачей, я считаю, мы справились. Люди поняли, что это удобная, выгодная и абсолютно честная программа. Уже более 167 тыс. человек воспользовались ею, общая сумма выданных кредитов составила свыше 48 млрд руб. Сегодня более 65% заемщиков подключают беспроцентный период по кредитам.

— Намерены ли вы и далее развивать подобные программы? Как долго это будет актуальным?

— Спрос рождает предложение. Как долго будет сохраняться этот спрос, будет зависеть от состояния экономики и финансового положения граждан. Поэтому будем внимательно смотреть на рынок, чтобы отвечать запросам клиентов и даже предвосхищать их. А пока всем, кто готов воспользоваться кредитом с беспроцентным периодом, советую поторопиться: предложение действует до конца года.