

## Рассрочка от интернет-магазина или нулевой кредит в торговых сетях?

**Эксперты «Лизинг ИТ» рассказали потребителям о «подводных камнях» кредита под 0%.**

**1. Ограниченная линейка товаров.** То, что ассортимент в интернет-магазинах в разы превышает выбор в супермаркетах техники, уже давно не секрет для потребителей. Однако само понятие «нулевой кредит» привлекательно для покупателей, особенно склонных к спонтанным покупкам. При этом, как показывает практика, получить в магазине нулевой кредит можно далеко не на все товары. Под беспроцентное предложение часто попадает техника определенных производителей или устаревшие и менее функциональные модели. Также вариант нулевого кредита возможен для очень дорогих товаров, которые иначе не распродаются.

**2. Завышенные цены.** Потребители стоят перед выбором: купить товар в торговой сети в «нулевой» кредит или в интернет-магазине в рассрочку по более выгодной цене, но с незначительным удорожанием. По словам **генерального директора компании «Лизинг ИТ» Дмитрия Богодухова**, техника, приобретенная в рассрочку через интернет-магазин, даже с учетом комиссии, все равно обойдется дешевле. *«В среднем разница между стоимостью одной и той же модели в интернет-магазине и супермаркете техники составляет до 25%. При этом, плата за покупку в рассрочку в интернет-магазине составляет от 10 до 30% от номинальной стоимости товара в зависимости от срока рассрочки. Таким образом, покупатель интернет-магазина не только заплатит в результате меньшую сумму, но и получит товар с доставкой на дом вместе с уже оформленным договором рассрочки»*, – отмечает Дмитрий Богодухов. Так, например, при покупке мобильного телефона стоимостью 2000 грн. в рассрочку на 3 месяца, в интернет-магазине его конечная стоимость будет 2222 грн., то есть комиссия составит всего 10% или 222 грн. Аналогичная модель в торговой сети обычно стоит в среднем на 10-20% больше без рассрочки или кредита. При покупке в рассрочку в интернет-магазине покупатель четко видит конечную стоимость товара, сумму ежемесячных платежей и может сопоставить их со своими возможностями.

**3. «Нулевые» переплаты.** Люди, приобретающие технику в рассрочку, обычно ограничены в свободных средствах. Переплачивать за товар они, естественно, не хотят, потому и выбирают беспроцентный кредит. Однако, формальный нулевой кредит чаще всего предполагает дополнительные платы. *«Каким бы клиентоориентированным не было предложение кредита под 0%, банки, предоставляющие его, в минус работать не могут. Недостаток прибыли от нулевых кредитов компенсируется за счет «скрытых платежей», например, страховки или разовой комиссии за оформление кредита. Также, сама торговая сеть может компенсировать банку недополученные проценты, и чаще всего это делается за счет завышенной цены товара»*, – комментирует г-н Богодухов. Интернет-магазины во многих случаях действительно имеют возможность предоставлять рассрочку полностью без удорожания, т.к. они несут на порядок меньшие затраты на ведение бизнеса, чем торговые сети, и могут брать оплату за рассрочку на себя за счет своей маржи. Не ограничивают интернет-магазины своих покупателей и в выборе банков, через которые можно вносить оплату по рассрочке, в то время как кредиты под 0% часто выдаются с условием оплаты через конкретный банк с комиссией за совершение платежа. Покупатели, которые уже столкнулись с банками, понимают, что абсолютно нулевых кредитов, по сути, не бывает. Зачастую предложения рассрочки от интернет-



магазинов с незначительным удорожанием оказываются выгоднее «беспроцентного» банковского кредита. Именно по этой причине 30% продаж интернет-магазинов составляют продажи по программам рассрочки.

**Справка о компании:**

**ЧАО «Лизинг ИТ»** финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом», а также обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов. За более чем 5-летний срок работы финансированием на покупку компьютерной техники воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили 50 млн грн. Компания впервые в Украине осуществила выпуск облигаций секьюритизированного лизингового портфеля, которые сегодня являются одними из наиболее ликвидных на Украинской бирже.