

21 мая 2012 г.

г. Киев

Популярность банковского потребительского кредитования падает – заемщики выбирают альтернативу

Эксперты видят причины в нежелании самих клиентов оформлять кредиты из-за непрозрачности банковских кредитных продуктов, жесткой оценке заемщиков и отсутствии лояльности к должникам. Потребители все чаще обращаются к программам прямого финансирования покупок непосредственно от продавцов.

За счет притока депозитов ресурсы банковской системы увеличиваются. Избыток ресурсов подталкивает банки к активизации программ потребительского кредитования. Однако заемщики все с меньшей охотой прибегают к услугам банковского сектора.

По словам **генерального директора компании «Лизинг ИТ» Дмитрия Богодухова**: *«Большую роль здесь играют психологические и эмоциональные факторы. Однажды получив негативный опыт взаимоотношений с банками, люди не спешат снова оформлять кредиты»*. Если заемщик, к примеру, не сумел своевременно внести очередной платеж его ожидает крупный штраф за просрочку или звонки от коллекторов, опыт общения с которыми надолго отбивает желание обращаться за займом в банк.

Часто банки в одностороннем порядке увеличивают и без того высокие ставки по кредитам. Банковские ставки кредитования на покупку товаров и потребительские цели составляют 60 – 100% годовых. При этом о размере общего конечного удорожания товара за срок кредитования покупателя заранее никто не предупреждает. *«Непрозрачность кредитных продуктов существенно снижает популярность банков. Из-за скрытых комиссий и страховок потребители переплачивают даже при условиях предоставления так называемого беспроцентного кредита»*, - отмечает **г-н Богодухов**. Если клиент решается оформить кредит в банке, всегда присутствует высокая вероятность получения отказа. После кризиса банки стали намного жестче подходить к оценке заемщиков.

Такая политика в отношении потребителей вынуждает их отказываться от банковского кредитования. В последнее время популярность начинают набирать программы прямого финансирования покупок. Крупные вендоры иногда предоставляют их самостоятельно либо с помощью дочерних финансовых компаний. Но чаще всего продавцы товаров, а в особенности интернет-магазины, пользуются услугами финансовых партнеров, которые обслуживают их сделки по схеме финансового лизинга.

От банков программы прямого финансирования выгодно отличает их клиентоориентированность. Процедура покупки максимально упрощена и прозрачна. Клиент сразу знает общую конечную стоимость товара и при желании может легко контролировать размер ежемесячных платежей. Кроме того, за счет снижения магазином своей маржи такая рассрочка может обойтись дешевле банковского кредита. При этом сам магазин доставляет все документы клиенту на дом вместе с покупкой. А в случае возникновения трудностей с оплатой, клиент может просто вернуть товар назад и избежать общения с коллекторами.

По мнению **эксперта компании «Лизинг ИТ»**: *«Со временем должен произойти полный переход от банковского потребительского кредитования к более удобным и выгодным программам прямого финансирования покупок»*. Заемщики, которые уже испробовали на себе обе схемы, оценивают финансовые программы магазинов, как более подходящие для покупок потребительских товаров.

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.