

По данным Национального центра финансовой грамотности, средний уровень закредитованности, то есть отношение кредитной задолженности к среднегодовому доходу, у российских домохозяйств составляет 27%, а это на пороге критической цифры, особенно для заёмщиков с низким доходом.

Устойчивость вашего бюджета зависит не только от размера доходов, но и от правильного планирования текущих расходов, выплат по кредитам и наличия финансовой «подушки безопасности». Прежде чем взять кредит, спланируйте ежемесячные выплаты в соответствии с вашими возможностями. Долговая нагрузка не должна превышать 30% семейного бюджета.

Кредит — это долг, который в любом случае необходимо будет вернуть. Однако в жизни случаются ситуации, когда нам сложно или даже невозможно вернуть занятое у банка деньги. Если вы попали в подобную ситуацию, то прежде всего проанализируйте свои активы и долги. Возможно, продажа неиспользуемого имущества поможет снизить кредитную нагрузку.

Именно с понимания того, что можно считать активом, что — пассивом, а что — обязательством, а также с ответа на вопрос «Как посчитать финансовый баланс семьи?» мы и начнём наш практикум.

Активы и обязательства

Чтобы понять, здоров человек или нет, в первую очередь используют такой параметр, как температура тела. Если 36,6 градуса — всё в порядке. Похожий базовый параметр есть и в финансах. Простой индикатор денежного здоровья семьи — стоимость чистых активов. Он показывает, сколько «стоит» ваша семья (домохозяйство).

Я придерживаюсь классического экономического определения терминов «актив» и «пассив», но с небольшими оговорками.

Сколько «стоит» моя семья?

Посчитать эту цифру легко: выпишите стоимость всех активов и обязательств, а потом вычтите из первой цифры вторую. Если она положительная — всё хорошо. Если меньше нуля — нужно срочно менять ситуацию.

Таблица 1. Инвентаризируем активы и обязательства

Актив	Стоимость	Ежегодный доход (%)	Ежегодный доход (руб.)
Активы, приносящие доход			
Необходимые активы			
Итого:		---	
Обязательства	Сумма	Ставка (проценты, %)	Платёж (деньги)
Итого:		---	
Баланс:		---	

Активы — это всё, что можно продать и что стоит хоть каких-то денег: квартира, машина, домик в деревне, депозиты, акции, облигации и т. д. Активы могут приносить, а могут и не приносить доходность. С этим можно мириться (как в случае с квартирой, в которой вы живёте) либо увеличивать рентабельность активов (как в случае с поиском более выгодных вкладов). Пассивы — это все ваши долги, займы, ссуды, кредиты и прочее. То есть все ваши финансовые обязательства. Их нельзя продать и выручить за них наличность. Чем больше у вас обязательств (скажем, в виде потребительских кредитов), тем ближе вы к банкротству.

Чтобы изучить свою личную ситуацию на практике, используйте Таблицу 1.

Активы 

деньги, депозиты, инвестиции (акции, облигации, золото, паи ПИФов), недвижимость, автомобиль

Обязательства 

частные долги, кредиты в банке, займы микрофинансовых организаций



Внимательно относитесь к заполнению таблицы и к следующим моментам.

- Активы, доходность по которым ниже процентов по кредиту. Либо увеличьте доходность по ним, либо закройте с их помощью обязательства.
- Есть ли в активах деньги на непредвиденные обстоятельства (финансовая «подушка безопасности», о которой мы говорили в предыдущих выпусках журнала)?
- Какое из обязательств максимально нагружает ежемесячный бюджет (то есть по какому из кредитов вы платите больше всего в месяц)?

Правила погашения кредитов

Итак, у вас прояснилась картина всех финансовых обязательств. Часть из них вы, возможно, закроете с помощью продажи активов. Если такой возможности нет, давайте посмотрим, что можно сделать с кредитами, используя различные способы избавления от долгов. Тут возможно несколько вариантов.

1. Если у вас есть возможность вливать дополнительные деньги в счёт погашения кредитов, то можно воспользоваться одним из методов:
 - а) метод снежной лавины: закрывайте кредиты, руководствуясь размером процентной ставки — от большей к меньшей;
 - б) метод снежного кома — по размеру текущего долга, от меньшего к большему.
2. Если у вас хорошая кредитная история, то попробуйте:
 - а) рефинансировать, чтобы объединить все или часть долгов в один с меньшей процентной ставкой, меньшим платежом и удобным для вас сроком;
 - б) реструктурировать, чтобы изменить условия по одному конкретному кредиту. Как правило, увеличивается срок, что позволяет снизить ежемесячный платёж и нагрузку на бюджет.
3. Если вы находитесь в сложной финансовой ситуации, примерьте на себя возможность пройти процедуру банкротства.

Далее я расскажу про эти варианты более подробно.

Метод снежной лавины

Это самый простой и понятный способ. Его суть в том, чтобы первым закрыть долг с максимальной процентной ставкой, то

есть все дополнительные деньги направлять сначала на его погашение. Затем сосредоточиться на следующем по размеру ставке кредите и закрывать его. Таким образом, мы сначала гасим самые дорогие в обслуживании кредиты. Экономически это наиболее эффективный способ.

Устойчивость вашего бюджета зависит не только от размера доходов, но и от правильного планирования текущих расходов, выплат по кредитам и наличия финансовой «подушки безопасности»

Метод снежного кома

Он состоит в том, чтобы гасить кредиты в порядке от наименьшего по сумме задолженности к наибольшему. Когда минимальный долг закрыт, сумма, которая предназначалась для выплат по нему, начинает использоваться для погашения следующего кредита. Вот что потребуется сделать.

1. Отсортируйте долги по сумме общей задолженности — от минимальной к максимальной. Это отличительная особенность метода: мы сортируем не по процентной ставке, а по сумме долга.
2. Начните вносить минимально возможный платёж по каждому долгу.
3. Прикиньте, сколько вы сможете вносить сверх минимального платежа по первому, самому маленькому долгу.
4. Начните погашать первый кредит, внося минимально необходимый платёж плюс дополнительные деньги до тех пор, пока не выплатите весь долг.
5. Как только выплачен первый долг, добавьте к минимальному платежу по второму долгу дополнительные деньги (минимальный и дополнительный платежи, которые вы производили, гася первый долг) и начните выплачивать второй по списку долг.
6. Повторяйте, пока не закончатся все долги.

В чём преимущество? Экономически такой подход менее выгоден, но психологически работает лучше. Личные финансы — это на 70 процентов психология и только на 30 — математика. Быстрые выплаты маленьких долгов мотивируют продолжать освобождение из кредитного рабства с удвоенным энтузиазмом и не залезать в новые кредиты. Как работает? Предположим, у вас четыре кредита.

Кейс: какой метод эффективнее – снежной лавины или снежного кома?

Ситуация у заёмщика

Вид обязательства	Текущая сумма задолженности, руб.	Регулярный платёж, руб.	Ставка по кредиту, %
Кредитная карта 1	29 000	1 500	18
Потребительский кредит	30 000	1 900	19
Кредитная карта 2	140 000	4 000	18
Кредитная карта 3	98 000	7 500	30
Кредитная карта 4	161 000	8 500	38
Кредитная карта 5	65 000	3 800	30
Долги физлицам	90 000	3 000	0
ИТОГО	613 000	30 200	

Цель: досрочное погашение всех кредитов в течение 20 месяцев.

Параметры

	Снежный ком	Снежная лавина
Переплата	Больше (около 25 000 руб.)	Меньше
Срок погашения первого кредита	Раньше (4 мес.)	Позже (14 мес.)

Кредитная карта 1. Долг 10 000 рублей, платёж 1 000 рублей.

Кредитная карта 2. Долг 20 000 рублей, платёж 1 500 рублей.

Кредит на автомобиль. Долг 150 000 рублей, платёж 7 000 рублей.

Потребительский кредит на ремонт. Долг 300 000 рублей, платёж 15 000 рублей.

Вы также нашли дополнительные 3 000 рублей в месяц на погашение кредитов. В этом случае первый долг будет закрыт через три месяца.

После этого используйте свободные 4 000 рублей (три плюс «высвободившуюся» тысячу), чтобы ускорить выплаты второго кредита. Ещё через три месяца вторая кредитная карта будет закрыта. Теперь в вашем распоряжении уже 5 500 рублей в дополнение к обычным выплатам в размере 7 000 по автокредиту.

За 10 месяцев будет погашен долг за авто, а ещё через 3–4 месяца вы расплатитесь с кредитами окончательно. А если в процессе появятся дополнительные средства на выплаты, то освобождение от кредитной кабалы настанет ещё быстрее.

Рефинансирование

Процедура позволяет объединить несколько кредитов. Это можно сделать в том банке, где у вас взят один из кредитов (или открыта кредитная карта), или в любом другом, который согласится выдать вам новый кредит на эту цель.

Давайте посмотрим на конкретном примере, как это работает. Ирина, 43 года, мама двоих детей. Её ежемесячный доход – 48 000 рублей, имеются долги по кредитным картам и долг за коммунальные услуги.

Банк	Ставка, %	Сумма кредита, руб.	Ежемесячный платёж, руб.	Остаток задолженности
Альфа Банк	28	30 000	2 900	30 000
Сбербанк	24	50 000	3 300	48 520
Тинькофф	32	143 000	5 300	67 607
Долг за КУ				105 000
Итого			11 500	251 127

Ирина «собрала» все долги в один кредит на сумму 250 000 рублей со ставкой 11% годовых; ежемесячный платёж по кредиту составил 6 300 рублей. То есть были закрыты все кредитные карты и погашен долг по коммунальным услугам, а ежемесячный платёж снизился на 5 200 рублей, и кредитная нагрузка на бюджет составила чуть больше 10% – вместо почти 20%.

Реструктуризация

Реструктуризация отличается от рефинансирования тем, что процедура касается одного кредита и проходит в том же банке, с которым у вас уже имеется действующий договор. Она возможна, если:

- у вас значительно снизились доходы – например, вы потеряли работу или вам уменьшили зарплату;
- вы ушли в декрет или отпуск по уходу за ребёнком;
- вы потеряли трудоспособность и не можете зарабатывать из-за травмы или заболевания.

Скорее всего, реструктуризация приведёт к тому, что в конечном итоге стоимость кредита (переплата по нему) будет для вас больше (за счёт увеличения срока кредита), но в текущем моменте это позволит снизить нагрузку на бюджет и поможет остаться на плаву и избежать судебных разбирательств с банком.

Что нужно сделать для запуска процесса реструктуризации?

1. Подать заявление на реструктуризацию и необходимые документы, в том числе подтверждающие, что ваше финансовое состояние ухудшилось. В качестве таковых можно использовать, например, копию приказа о снижении зарплаты, уведомление о предстоящем увольнении, документы, подтверждающие нетрудоспособность.
2. Встретиться с менеджером банка. Банк проанализирует вашу ситуацию и примет решение о реструктуризации. Оно принимается всегда в индивидуальном порядке с учётом вашей финансовой ситуации.
3. Получив одобрение, вам нужно будет подписать соглашение, в котором прописывается схема реструктуризации.
4. Перед подписанием посмотрите график платежей по новому документу, убедитесь, что он вам подходит.

Частный случай реструктуризации – ипотечные каникулы. С 31 июля 2019 го-

Кто такие «раздолжители»

На рынке юридических услуг существует немало предложений избавиться от всех долгов за 30–50% от их стоимости. Все они основаны на мошеннических схемах. «Раздолжители» – это компании или юристы, которые обещают заёмщикам организовать законное неисполнение обязательств по кредитным договорам. Схем существует несколько – от выдачи нового займа до инвестиций под огромный процент для покрытия кредитов. В подавляющем большинстве случаев обращение заёмщика к подобным специалистам заканчивается для него плачевно: обязательства по погашению долга сохраняются, а сумма долга возрастает из-за штрафных санкций.

да заёмщики могут воспользоваться льготным периодом, в течение которого можно уменьшить или приостановить выплаты ипотечного кредита на срок до шести месяцев. Каникулы доступны тем, кто попал в трудную жизненную ситуацию. При этом необходимо будет представить в банк следующие документы.

1. Требование заёмщика (должно быть подписано всеми заёмщиками/созаёмщиками).
2. Выписка из ЕГРН о недвижимости в собственности в форме предоставления сведений на всей территории РФ.
3. Письменное согласие залогодателя (если залогодатель отличается от заёмщика или созаёмщиков).
4. Документы, соответствующие трудной жизненной ситуации.
5. Паспорт гражданина РФ.

Банкротство

Банкротство – признанная судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам.

Как заёмщик вы можете инициировать процедуру, если:

- знаете, что не сумеете выполнить свои обязательства в срок (потеряли работу, тяжело заболели и пр.) независимо от их суммы;
- соответствуете признакам неплатёжеспособности и (или) недостаточности имущества: сумма просроченных платежей превысила 10% всех долгов, имущество стоит меньше суммы долгов и пр. Вы обязаны инициировать процедуру, если:
 - сумма обязательств перед всеми кредиторами превышает 500 тыс. рублей;

- платежи по обязательствам просрочены на 90 дней и более;
- задержки платежей ещё нет, но вы знаете, что погашение долга одному или нескольким кредиторам приведёт к невозможности исполнения остальных обязательств.

Основное преимущество банкротства как способа избавления от долговой нагрузки — возможность списать все долги (за исключением алиментов, обязательств по возмещению вреда) за счёт продажи имущества. При этом у должника не могут потребовать сверх того, что он имеет в собственности. Не могут забрать единственное жильё (если оно не находится в ипотеке) и предметы первой необходимости. То есть вам не придётся выплачивать оставшуюся задолженность даже в том случае, если выручки от продажи имущества не хватило на оплату всех требований кредиторов.

К сожалению, рамки этой статьи не позволяют полноценно описать всю процедуру банкротства с практической точки зрения. В подробностях её можно изучить на сайте «Хочумогузнаю.рф» в разделе «[Банкротство гражданина](#)».

Коллекторы

Длительная просрочка по кредиту может привести к тому, что банк передаст долг коллекторскому агентству. При этом за просрочку платежей по кредиту будут продолжаться начисляться штрафы и пени.

Даже на этом этапе у заёмщика есть шанс договориться о реструктуризации долга, если он докажет, что не мог выплачивать долг по уважительной причине — увольнение, травма, несчастный случай.

Если всё же приходится общаться с коллекторами, то помните, что они при общении с должником по закону обязаны:

- представиться (назвать фамилию и имя, организацию и её контакты);
- подтвердить свои полномочия, представив документы о передаче долга;
- ни в коем случае не применять по отношению к заёмщику насильственных действий.

Нужно понимать, что коллекторы — это не судебные приставы, они не в праве зайти в ваш дом и вынести из него ценные вещи в счёт погашения кредита.

Коллекторы могут звонить вам не более двух раз в неделю и в строго отведённое время. Беспокоить должников запре-

Народные пословицы и поговорки о долгах и должниках

У долга и век долог (русс.).

Долг и звука не издаёт, а спать не даёт (груз.).

Долг — худший вид бедности (англ.).

Хозяин жены — муж, хозяин мужа — долг (арм.).

У заимодавцев память лучше, чем у должников (англ.).

В долгу — что в море: ни дна, ни берегов (русс.).

Не мудрость занять, мудрость отдать (русс.).

Лучше требовать с себя, чем просить у других (кит.).

Короче долг — крепче дружба (англ.).

Путь сокращается ходьбой, долг погашается уплатой (турецк.).

Источник: Пословицы и поговорки о деньгах / Авт.-сост. Фролов В. А., Комарова И. И. — Москва, 2017.

щено с 22:00 до 8:00 в будни и с 20:00 до 9:00 в выходные.

При разговоре с коллектором не пытайтесь его обмануть, опишите ему свою ситуацию и назовите реалистичный срок: «Я уехал в командировку на Чукотку, здесь нет банкоматов и терминалов. Вернусь через неделю и заплачу». Сдержите своё обещание. Если вы пообещали заплатить и не заплатили, коллектор больше вам не поверит.

И главное: чем быстрее вы погасите свою задолженность по кредиту, тем быстрее избавитесь от навязчивого внимания взыскателей долгов.

Итого

Кратко сформулируем основные идеи статьи.

- Важно понимать, что своими активами и обязательствами можно управлять. Для этого их прежде всего нужно знать и учитывать.
- Если есть активы, доходность по которым ниже, чем процент по кредиту, то их можно использовать для погашения обязательств (за исключением резервного фонда финансовой безопасности).
- Существует несколько вариантов оптимизации кредитной нагрузки или избавления от долгов: досрочное погашение, рефинансирование, реструктуризация, банкротство.
- Общение с коллекторами необходимо строить в рамках закона, по которому они могут звонить вам не более двух раз в неделю и в строго отведённое время.
- Не попадитесь на удочку юристов-мошенников, которые предлагают вам избавиться от всех долгов за 30–50% от их стоимости. 🚫