



Еще пятнадцать лет назад **кредитная карта** была в новинку и казалась роскошью. На сегодняшний день эксперты пророчат ей большое будущее.

Доля кредиток в секторе потребительского кредитования растет очень быстро: только в прошлом году данный сегмент вырос в 3 раза. Как отмечают аналитики, вскоре кредитные карты могут значительно потеснить потребительские экспресс-кредиты. По их оценкам, уже в 2007 году объем ссуд, предоставленных по пластиковым картам, может превысить размер портфеля экспресс-кредитов российских банков.

Сегмент карт растет опережающими темпами. Конкуренция настолько сильна, считают эксперты, что дальнейшее улучшение условий выдачи карт и снижение тарифов неизбежны. Получить кредитку сегодня стало намного проще, чем несколько лет назад. В последнее время банки стали повышать максимальные суммы кредитов по картам. При этом снижаются процентные ставки,

комиссии за снятие наличных, плата за выдачу и обслуживание карты.

Однако чем больше существует критериев, по которым можно ориентироваться в мире пластика, тем труднее клиенту сделать выбор. Эксперты советуют обратить внимание на некоторые аспекты, которые в той или иной мере свидетельствуют о качестве карточного продукта. «В первую очередь следует учесть все условия договора и тарифы, особенно пункты, касающиеся дополнительных комиссий, выходящих за рамки кредитного лимита», – подчеркивает Александр Базанов, заместитель директора департамента по работе с частными клиентами НОМОС-БАНКа. «Оцените свои финансовые возможности – сравните годовой процент и комиссии, стоимость годового обслуживания, попросите рассчитать минимальный платеж», – говорит Екатерина Тутон, директор по внешним связям «ДжиИ Мани Банк».

В первую очередь следует обратить внимание на комиссию за ежегодное обслуживание карты, поскольку она может быть существенно выше, чем комиссия за непосредственное ее открытие (от 1 до 4%). Помимо этого, банками устанавливается комиссия за ведение ссудного счета и за оформление кредита, сумма выплат по которым может в среднем в 3 раза увеличить процентную ставку. Банки могут взимать высокие комиссии за непосредственное получение денег, даже если карта имеет льготный период (grace period) – около 2–4% от необходимой суммы. Мелкими буквами в кредитном договоре может быть прописано, что на данный период не распространяется снятие наличных. Некоторые банки взимают комиссию за операции при оплате товаров и услуг.

Оценивая сервис кредитной карты, эксперты советуют подсчитать банкоматы организации, которая ее выдает: чем их больше, тем лучше. При снятии денег в банкоматах других банков придется заплатить значительные комиссии. Кроме того, при выборе нужно уточнить количество офисов обслуживания банка и часы их работы, чтобы в дальнейшем было удобнее осуществлять платежи по кредиту. Еще лучше, если банкоматы кредитной организации оснащены функцией приема наличных (cash in). В этом случае погашать кредит можно в любое удобное время.

Особое внимание в договоре следует обратить на штрафы, которые грозят заемщику за просрочки по платежам. «Точно выясните сроки платежного периода, чтобы знать, когда платить, а также размеры штрафов за несвоевременное погашение и сроки их взимания», – объясняет Екатерина Тутон.

– Уточните, сколько дней занимает поступление денег с точки платежа до банка, это поможет вам не попадать в просрочку». Специалисты указывают на отсутствие моратория за досрочное погашение кредита по картам во многих банках, поэтому, осуществляя платеж, можно вносить большую сумму, чем требуется.

Некоторые банки дают возможность вносить платежи через Интернет.

Оперативно контролировать расходы поможет услуга SMS-оповещения о проведенных транзакциях. «Это хороший инструмент безопасности, – подчеркивает г-жа Тутон. – Если по карте идет авторизация, то на мобильный телефон держателя карты приходит SMS-сообщение с указанием суммы, списываемой со счета».

Немаловажный момент – определиться, в какой валюте оформить кредитку. Выезжать за рубеж лучше с картой в иностранной валюте. «VISA, MasterCard или American Express – являются мультивалютными, то есть карты оформляются в рублях, долларах или евро, – поясняет г-жа Тутон. – Если вы приобретаете карту для путешествий, то лучше взять ее в валюте той страны, в которую вы выезжаете. Но даже с рублевой картой вы сможете оплатить свои покупки за рубежом, только придется заплатить комиссию за конвертацию». Если человек много путешествует по зарубежью, но и в России ему кредитка необходима, эксперты советуют оформить две карты.

Банки активно продвигают карточные продукты и готовы предложить самые разнообразные программы лояльности к клиенту: более выгодные ставки для заемщиков, которые вовремя вносят погашающие платежи, не допускают просрочек. Некоторые банки предоставляют услугу cash back – возврат определенного процента от суммы покупки на карту. Своеобразной изюминкой карты считаются программы лояльности с партнерами банка (магазинами, салонами и т. д.) и бонусы за покупки, разнообразные дисконтные программы. Поэтому при выборе кредитки стоит поинтересоваться, насколько банк лоялен к своим заемщикам.