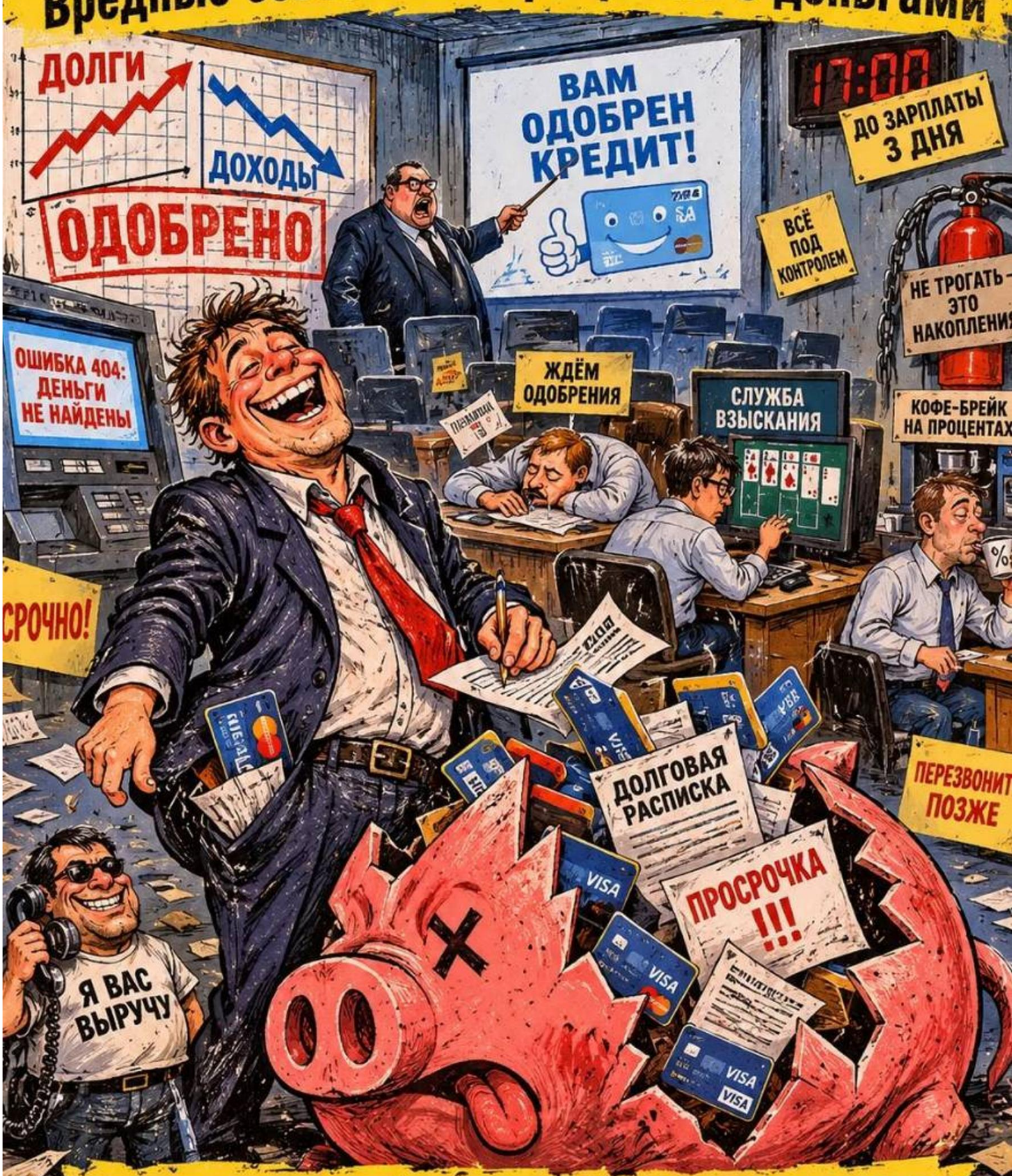
АНТИ-ФИНАНСЫ

Вредные советы по обращению с деньгами



Как потратить всё, взять ещё и остаться в долгах

Иван Жермоленко

АНТИ-ФИНАНСЫ (или Как потратить все деньги и остаться в долгах)

«Автор»
2026

Жермоленко И. И.

АНТИ-ФИНАНСЫ (или Как потратить все деньги и остаться в долгах) / И. И. Жермоленко — «Автор», 2026

Эта книга - вредный совет для взрослых, которые уже увязли в долгах, но ещё не потеряли чувство юмора. Она научит вас не копить, а тратить; не платить, а перекладывать; не читать договор, а подписывать не глядя. Вы узнаете, как за неделю взять пять микрозаймов, как потерять друзей из-за пяти тысяч рублей и как объяснить маме, что «всё под контролем». Но главное - вы поймёте, что анти-финансы это не руководство к действию, а прививка. Введите себе немного яда, чтобы выработать иммунитет. И если после прочтения вы всё-таки возьмёте новый кредит - значит, вы не читали. Или читали, но, как всегда, невнимательно. В любом случае - удачи. Она вам понадобится.

© Жермоленко И. И., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Оглавление 5
Предисловие. Зачем вам эта книга, если вы и так уже в долгах (вредный совет для взрослых, которые уже увязли) 6
Глава 1. Деньги - это всего лишь бумага (и цифры на экране) 8
Глава 2. Потребление как смысл жизни: от «хочу» к «надо взять» 11
Глава 3. Психология долговой ямы: почему завтрашний я заплатит за сегодняшнего меня 14
Глава 4. Кредитная карта как продолжение зарплаты 18
Глава 5. Потребительский кредит: на отдых, на ремонт, на жизнь 22
Глава 6. Микрозаймы: когда банк отказал, а «до зарплаты» - не проблема 25
Конец ознакомительного фрагмента. 27

Иван Жермоленко
АНТИ-ФИНАНСЫ (или Как потратить все деньги и остаться в долгах)

Оглавление

Глава 1. Деньги - это всего лишь бумага (и цифры на экране)

Глава 2. Потребление как смысл жизни: от «хочу» к «надо взять»

Глава 3. Психология долговой ямы: почему завтрашний я заплатит за сегодняшнего меня

Глава 4. Кредитная карта как продолжение зарплаты Глава 5. Потребительский кредит: на отдых, на ремонт, на жизнь Глава 6. Микрозаймы: когда банк отказал, а «до зарплаты» - не проблема Глава 7. Рассрочка и BNPL: покупай сейчас, плати (и плачь) потом

Глава 8. Три кредита - это не предел: искусство наращивания долговой нагрузки Глава 9. Ипотека, которую вы не потянете Глава 10. Инвестиции в себя: курсы, которые не окупятся Глава 11. «Это всё для семьи»: как тратить на детей больше, чем зарабатываете

Глава 12. Бюджет? Нет, не слышали Глава 13. Финансовая дисциплина как атавизм Глава 14. Семейный бюджет: кто в паре тратит больше и кто потом плачет Глава 15. Друзья, которые «всегда выручат»

Глава 16. Просрочка: первый звонок (и не только от банка) Глава 17. Коллекторы и вы: искусство разговора на повышенных тонах Глава 18. Банкротство физического лица: последний выход или новая дверь? Глава 19. Когда платить нечем: роль государства и «социальной поддержки»

Глава 20. Первый шаг: посчитать всё, что вы должны Глава 21. Реструктуризация и рефинансирование: перекладываем долг, а не решаем проблему Глава 22. «Копи, чтобы потреблять»: неприятная правда о том, как живут люди без долгов Глава 23. Финансовая грамотность: то, что вы откладывали на потом

Предисловие. Зачем вам эта книга, если вы и так уже в долгах (вредный совет для взрослых, которые уже увязли)

Дорогой читатель! Если ты открыл эту книгу, значит, у тебя есть как минимум две вещи: кредитная карта и надежда, что кто-то наконец объяснит, почему деньги заканчиваются быстрее, чем ты успеваешь их потратить. Спешу обрадовать: я объясню. Но не так, как объясняют в банке или в телевизоре. Я объясню **правильно**.

Начнём с главного. Тебе, наверное, всю жизнь говорили, что нужно копить. Что нужно откладывать на чёрный день. Что нужно жить по средствам. Забудь. Это говорили люди, у которых никогда не было кредитки с лимитом в полмиллиона. Они просто не знали, какое это удовольствие - покупать сейчас, а платить потом. Потом - это же не сегодня. Потом - это когда-нибудь. А когда-нибудь - это никогда. Значит, и платить не придётся. Логика железная.

Теперь про сбережения. Сбережения - это когда ты не тратишь деньги сегодня, чтобы потратить их завтра. Но завтра они будут стоить меньше, чем сегодня. То есть ты не сэкономил, а просто **подарил инфляции свой обед**. Молодец. Инфляция тебе очень благодарна. Она передаёт тебе привет и говорит, что на сэкономленные тобой сто рублей через год ты купишь уже не сто рублей, а девяносто. А если ты эти сто рублей взял в кредит под тридцать процентов и потратил сегодня - ты купил на них всё, что хотел, и ещё остался должен. Но зато **купил**. Чувствуешь разницу? Вот и я чувствую.

Дальше. Тебе, скорее всего, говорили, что кредит - это ответственность. Что нужно думать, прежде чем брать. Что нужно оценивать свои силы. Всё это правильно, но только для тех, у кого нет чувства юмора. Для тех, у кого оно есть, кредит - это **возможность**. Возможность жить так, как будто ты уже заработал. Возможность поехать туда, куда ты пока не можешь себе позволить. Возможность купить то, что тебе не нужно, но очень хочется. А что может быть лучше, чем купить ненужное, но очень хочется? Правильно. Купить ненужное, но очень хочется, **в кредит**.

Теперь про банки. Банки - это такие организации, которые дают тебе деньги, чтобы ты потом отдал их больше. Они называют это «кредитованием». Ты называешь это «спасением». Они называют тебя «заёмщиком». Ты называешь себя «человеком, которому не хватает до зарплаты». Они называют это «кредитной нагрузкой». Ты называешь это «жизнью». В общем, все довольны, все при деле. Банк зарабатывает, ты тратишь, экономика растёт. Красота.

Но есть одна проблема. Эту книгу я пишу не для того, чтобы ты стал богатым. Богатые и так богатые, им моя книга не нужна. Я пишу её для тебя - человека, который уже в долгах, но ещё не до конца понимает, как он там оказался и как ему там **остаться**. Потому что остаться в долгах - это тоже искусство. Это не просто «взять и не отдать». Это целая наука: как перекладывать долг с одной карты на другую, как убеждать себя, что «это последний раз», как объяснять маме, что «всё под контролем», как делать вид, что ты не слышишь звонков с незнакомых номеров. Этому нигде не учат. А я научу.

Книга устроена просто. Сначала мы поговорим о том, почему деньги - это бумага, а кредитный лимит - мера твоей ценности. Потом разберём инструменты: кредитки, потребкредиты, микрозаймы, рассрочки. У каждого - свой характер, свои капризы, свои ловушки. Ты научишься их объезжать. Потом перейдём к стратегиям: как тратить всё и при этом не потерять лицо. Ну и в конце - что делать, если совсем прижало. Спойлер: ничего хорошего. Но ты всё равно прочитаешь, потому что любопытно.

И последнее. Если после прочтения этой книги ты вдруг решишь, что тебе всё это не подходит, что ты хочешь выбраться из долгов, начать копить и жить по средствам - не расстра-

ивайся. Это пройдёт. Полежи, попей воды. Завтра возьмёшь новый кредит, и всё наладится. Проверено.

Глава 1. Деньги - это всего лишь бумага (и цифры на экране)

В которой автор объясняет, почему сбережения - это глупо, кредитный лимит - это почётно, а бумажник с наличными - это признак человека, который не умеет пользоваться приложением

Дорогой читатель! Если ты до сих пор думаешь, что деньги нужно копить, я тебя понимаю. Тебя так воспитали. Бабушка говорила: «Отложи на чёрный день». Мама говорила: «Не трать всё сразу». В школе рассказывали про какого-то человека, который откладывал по копейке и через сто лет купил дом. Правда, дом к тому времени стоил уже в тысячу раз дороже, но это детали. Главное - ты усвоил урок: копить хорошо, тратить плохо. И вот с этим уроком ты и живёшь. Бедный. Несчастный. С копилкой на полке.

А теперь слушай, как надо.

Почему копить - глупо

Представь, что ты откладываешь сто рублей в день. Через год у тебя тридцать шесть тысяч пятьсот рублей. Ты смотришь на эту сумму и чувствуешь себя молодым и перспективным. Ты думаешь: «Вот оно, богатство!» А теперь посчитай, сколько стоил обед в кафе год назад и сколько он стоит сейчас. Если обед подорожал на десять процентов, а твои сто рублей в день так и остались ста рублями, ты не разбогател. Ты **подарил инфляции свой обед**. Инфляция тебе очень благодарна. Она передаёт тебе привет и говорит, что на сэкономленные деньги ты купишь уже не обед, а пол-обеда. Молодец.

Кстати, по данным Центробанка, инфляция в 2026 году ожидается в районе семи процентов. Это официально. А неофициально - спроси у любой хозяйки, которая ходит в магазин. Она тебе расскажет про инфляцию такое, что ты захочешь отложить не сто рублей, а всю зарплату. Но не откладывай. Бесполезно.

Теперь представь другого человека. Он не копит. Он берёт кредитную карту, лимит на ней - полмиллиона. Он тратит эти полмиллиона на то, что хочет: едет в отпуск, покупает новый телефон, ходит в рестораны. Платит минимальными платежами. И живёт. А ты сидишь со своей копилкой и смотришь, как он живёт. И думаешь: «Вот бы мне так». А почему тебе так нельзя? Кто тебе запретил? Бабушка? Бабушка уже не с тобой. Бабушка своё откопировала.

Кредитный лимит - мера твоей ценности

Вот тебе простой тест. Скажи мне, сколько у тебя на счету, и я скажу, кто ты. Скажи мне, сколько тебе одобрили кредит, и я скажу, **кем ты можешь стать**.

Сбережения - это прошлое. Это то, что ты уже заработал и не потратил. Кредитный лимит - это будущее. Это то, что тебе готовы доверить, потому что верят: ты будешь платить. Банк - он же не дурак. Он не даст тебе денег просто так. Он посмотрел твою кредитную историю, оценил твои доходы, посчитал риски - и решил, что ты достоин. Полмиллиона. Это не долг. Это **признание**. Это как медаль, только в цифрах.

Подумай об этом. Ты можешь быть никем. У тебя может не быть машины, квартиры, сбережений. Но если у тебя есть кредитная карта с хорошим лимитом - ты уже не никто. Ты - **заёмщик**. Ты - человек, которому доверяют. Ты - часть системы. А система, поверь, не доверяет кому попало. Она доверяет тем, кто умеет тратить. И чем больше ты тратишь, тем больше

тебе доверяют. Чем больше тебе доверяют, тем больше ты тратишь. Это не порочный круг. Это **цикл процветания**. Просто процветает в нём не ты, а банк. Но это детали.

Бумажные деньги - для скучных

Теперь про наличные. Если ты до сих пор носишь в кармане бумажки и платишь ими в магазине - ты не просто старомоден. Ты **неэффективен**. Психологи выяснили: когда человек платит наличными, он чувствует потерю. Ему больно отдавать купюру. Он сжимается, считает сдачу, пересчитывает. Это называется «боль платежа». И эта боль мешает тебе тратить. А зачем тебе боль? Тебе нужна радость. Радость от покупки. Радость от того, что ты получил что хотел и не заметил, как заплатил.

Цифровые деньги эту боль устраняют. Ты прикладываешь телефон. Пикнуло. Готово. Ты не отдал ничего. Ты просто сделал жест. Исследования показывают, что люди тратят на двенадцать-восемнадцать процентов больше, когда платят картой. И это не недостаток. Это **преимущество**, которое нужно использовать. Переведи всё на карты, подписки и автоматические списания. Настрой автоплатёж по кредитке так, чтобы минимальный платёж уходил в день зарплаты, пока ты ещё спишь. Пусть деньги движутся без твоего участия. Твоя задача - не контролировать каждый рубль, а **обеспечить проходимость**. Чем свободнее ток, тем мощнее система.

Экономика впечатлений: почему вещи проиграли

Ты, наверное, заметил, что тебе хочется не новую технику, а поездку. Не новый диван, а концерт. Не новую куртку, а ужин с друзьями. Это не блажь. Это **экономика впечатлений**. Учёные придумали такое название, чтобы объяснить, почему люди готовы платить за опыт больше, чем за вещи. И они правы. Вещь устаревает. Вещь ломается. Вещь надоедает. А впечатление остаётся. Впечатление - это то, что ты помнишь. А помнишь ты, как сидел со своей копилкой и считал сто рублей? Или как летал в Турцию и плавал в море? Вот и я о том же.

В 2025 году рынок развлечений в России вырос на двадцать восемь процентов. Люди потратили на концерты, театры и выставки триста шесть миллиардов рублей. При этом количество билетов выросло всего на два процента. То есть люди не стали ходить чаще. Они стали **платить больше**. За то же самое. Потому что впечатление стоит дороже, чем вещь. И кредит на впечатление - это не долг. Это **инвестиция в себя**. Инвестиция, которая окупается эмоционально. А эмоции, как известно, бесценны. Правда, банк почему-то требует за них деньги. Но это уже его проблемы.

Что ты должен усвоить из этой главы

Три простые вещи. Если ты их не усвоишь, дальше читать смысла нет. Но ты усвоишь. Ты же не зря взял эту книгу.

Первое. Копить - глупо. Деньги, которые лежат, теряют ценность. Деньги, которые тратятся, создают ценность. Для тебя. Для экономики. Для банка. Для всех.

Второе. Кредитный лимит - это не долг. Это признание. Чем больше тебе доверяют, тем ты ценнее. А если тебе не доверяют - значит, ты ещё не научился тратить. Учись.

Третье. Наличные - для скучных. Карты - для тех, кто хочет жить. Плати легко. Трать свободно. Не считай. Счёт - это для тех, кто боится. А ты не боишься. Ты же взял эту книгу.

В следующей главе мы поговорим о том, как превратить потребление из случайных порывов в стройную систему. Потому что тратить всё - это не хаос. Это дисциплина. У неё есть правила, ритуалы и эстетика. Ты пока к ней не готов. Но ты уже на пути. Поздравляю.

Глава 2. Потребление как смысл жизни: от «хочу» к «надо взять»

В которой автор объясняет, почему тратить на впечатления - это не блажь, а передовая экономическая стратегия, почему кредит на концерт лучше, чем копилка на диване, и почему «хочу» - это слово для детей, а «надо взять» - для взрослых

Дорогой читатель! В прошлой главе мы с тобой договорились: копить - глупо, кредитный лимит - почётно, а наличные - для скучных. Ты, надеюсь, всё усвоил. Если нет - перечитай. Я подожду.

А теперь мы сделаем следующий шаг. Потому что мало просто знать, что копить не надо. Надо ещё понимать, **что делать вместо этого**. И вот тут начинается самое интересное. Потому что тратить - это тоже наука. Не та, где ты просто берёшь и покупаешь всё подряд. А та, где ты тратишь **правильно**. С умом. С расчётом. С пониманием того, что ты не просто транжира, а человек, который инвестирует в самое ценное - в себя. И в свои впечатления.

Почему впечатления дороже вещей

Ты, наверное, замечал: когда ты покупаешь новую вещь, радость от неё длится дня три. Ну, максимум неделю. Потом она становится частью интерьера. Ты к ней привыкаешь. Она перестаёт быть событием. А впечатление - оно не привыкает. Оно остаётся. Ты помнишь, как ходил на концерт, который тебе понравился. Ты помнишь, как ездил в отпуск. Ты помнишь, как сидел с друзьями в ресторане и смеялся так, что болел живот. А новую куртку ты помнишь? Ну, куртку ты помнишь. Но она не стала частью твоей истории. Она стала частью твоего шкафа.

Вот именно поэтому умные люди придумали **экономику впечатлений**. Это когда ты платишь не за вещь, а за то, что с тобой происходит. И это не какая-то там теория для богатых. Это то, что происходит с тобой прямо сейчас. Смотри: в 2025 году россияне потратили на офлайн-развлечения **306 миллиардов рублей**. Это на 28% больше, чем годом раньше. А количество купленных билетов выросло всего на 2% . Что это значит? А значит это вот что: люди не стали ходить на концерты чаще. Люди стали **платить за них больше**. Потому что поняли: впечатление стоит дороже, чем вещь. И готовы за него платить.

Причём платят не только за концерты. Смотри дальше: оборот кинотеатров вырос на 68%, выставок и достопримечательностей - на 75%, парков развлечений и цирков - на 39% . Средний чек в кино вырос до 1170 рублей, на выставках - до 3152 рублей, в парках - до 2031 рубля . Люди не просто тратят. Люди **вкладывают** в опыт. И готовы вкладывать больше.

А ты всё ещё думаешь, что копить на «чёрный день» - это разумно? Какой чёрный день? У тебя может не быть этого дня вообще. А впечатление, которое ты мог бы получить сегодня, - оно могло бы быть. Но ты его не получил. Потому что копил. Молодец.

«Хочу» - это для детей. «Надо взять» - для взрослых

Теперь давай разберёмся со словами. Потому что слова - они важны. Они формируют то, как ты думаешь. И то, как ты тратишь.

«Я хочу эту сумку» - это позиция ребёнка. Ребёнок хочет. Ребёнок ждёт. Ребёнок надеется, что кто-то взрослый придёт и даст ему то, что он хочет. Ребёнок зависит от обстоятельств. Ребёнок не управляет своей жизнью. Он просто хочет.

«Мне надо взять на это кредит» - это позиция **взрослого**. Взрослый не ждёт. Взрослый оценивает. Взрослый планирует. Взрослый идёт в банк (или в приложение) и **берёт**. Он не

зависит от того, дадут ему или не дадут. Он зависит от того, одобрят ему лимит или не одобрят. А если не одобрят - он идёт в другой банк. Потому что взрослый человек не сидит и не ждёт. Взрослый человек **действует**.

Чувствуешь разницу? «Хочу» - это пассив. «Надо взять» - это актив. «Хочу» - это про ожидание. «Надо взять» - про действие. И пока ты говоришь «хочу», ты остаёшься в детской позиции. А как только ты говоришь «надо взять», ты становишься субъектом. Ты управляешь своим потреблением. Ты не ждёшь, пока жизнь что-то тебе даст. Ты берёшь сам.

И да, есть ещё один нюанс. «Хочу» можно не удовлетворить. «Надо взять» - нельзя. Потому что если ты сказал «надо», значит, ты уже решил. Осталось только выбрать инструмент. Кредитка? Рассрочка? Потребкредит? Это уже техническая задача. А технические задачи не вызывают внутреннего конфликта. Ты не мучаешься вопросом «тратить или не тратить». Ты решаешь, **как** тратить. А это совсем другой уровень комфорта.

Ты не транжира. Ты - участник тренда

Знаешь, что мне больше всего нравится в экономике впечатлений? Она **оправдывает** всё, что ты и так делаешь. Ты берёшь кредит на поездку? Молодец. Ты инвестируешь в опыт. Ты покупаешь билеты на концерт, которые стоят как половина зарплаты? Отлично. Ты платишь за эмоции. Ты оформляешь рассрочку на новый телефон, который тебе не нужен, но очень хочется? Ну, это не совсем впечатление. Но тоже нормально. Телефон - это инструмент для получения впечатлений. Ты же будешь с него фотографировать. Или что-то в этом роде.

Смотри, вот тебе цифры, которые я нашёл специально для тебя. В 2025 году каждый второй россиянин (58%) регулярно совершал «покупки для настроения». Почти 40% делали это еженедельно. Каждый пятый - почти каждый день . А 63% россиян вообще признались, что совершали импульсивные покупки. Причём главная причина - «порадовать себя и поднять настроение». Так ответили 49% опрошенных . То есть половина страны тратит деньги, чтобы **почувствовать себя лучше**. И ты в этой половине. И это не слабость. Это **стратегия выживания** в мире, где всё дорого, всё тревожно и ничего не понятно.

Вот ещё одна цифра. 38% россиян совершают покупки, чтобы справиться со стрессом. Из них 10% делают это часто или очень часто . То есть стресс - это не просто фон. Это **двигатель торговли**. И если ты чувствуешь стресс, и ты чувствуешь, что покупка тебе поможет, - почему нет? Ты же не просто тратишь. Ты **регулируешь своё эмоциональное состояние** . А это, между прочим, важнее, чем сбережения. Потому что человек в стрессе не может ни копить, ни работать, ни жить нормально. А человек, который купил себе что-то приятное, - может. Хотя бы на следующий день.

Правда, есть одна маленькая деталь. Исследования говорят, что люди, которые покупают «для настроения», обычно не жалеют о покупках. 60% россиян сказали, что не жалеют о необдуманных тратах . А 28% сказали, что иногда жалеют, но в итоге покупка оказывается нужной или полезной . Жалеют только 11% . То есть **девять из десяти** либо не жалеют, либо находят оправдание. А ты боишься, что пожалеешь? Статистика говорит, что не пожалеешь. Статистика не врёт.

Потребление как проект

Ладно, хватит теории. Давай о практике. Как выглядит потребление у настоящего антифинансиста? Это не хаос. Это **портфель проектов**. У каждого проекта есть цель, бюджет, срок и источник финансирования.

Хочешь поехать в Турцию в июле? Это проект. Бюджет - двести тысяч. Источник - кредитная карта с льготным периодом. Платишь минимальными платежами, но **едешь**. Хочешь

новый телефон? Это проект. Бюджет - восемьдесят тысяч. Источник - рассрочка на год. Платишь по шесть с половиной тысяч в месяц, но **пользуешься**. Хочешь ужин с друзьями в ресторане? Это микропроект. Бюджет - пять тысяч. Источник - дебетовая карта. Потому что не всё же в кредит. Иногда можно и своими.

Главное отличие от хаотичного потребления: ты **знаешь, чем платишь**. Не «я потом разберусь». А «это пойдёт на карту, это на рассрочку, а это я закрою с зарплаты». Ты не избегаешь долга. Ты **распределяешь** его. Как инвестор распределяет активы. Только вместо акций и облигаций у тебя концерты, рестораны и спонтанные выходные в другом городе.

И да, иногда проекты не окупаются. Иногда поездка оказывается скучной. Иногда телефон ломается через месяц. Иногда ужин заканчивается ссорой. Это нормально. В экономике впечатлений **неудачные впечатления - тоже впечатления**. Они формируют опыт. А опыт формирует тебя. Кредит, взятый на плохую поездку, всё равно лучше кредита, не взятого ни на что.

Кстати, есть ещё один аргумент в пользу того, чтобы брать кредит на впечатления **сейчас**, а не копить на них **потом**. Всё дорожает. Билеты на концерты в 2025 году подорожали на 24% - с 2748 до 3409 рублей. Театральные билеты - на 10,7%. Шоу - на 7,85% . Средняя цена посещения развлекательного события выросла на 23% за год - до 2172 рублей . Если ты копишь на концерт год, ты придёшь к моменту покупки с деньгами, которых уже не хватит. А если ты берёшь кредит сегодня, ты фиксируешь цену **сегодня**. И платишь завтрашними рублями, которые уже подешевели. Это не безрассудство. Это **арбитраж**. Ты играешь на разнице между сегодняшней ценой и завтрашней инфляцией. И ты выигрываешь. Потому что получаешь впечатление. А инфляция получает свои проценты. Все довольны.

Упражнение: аудит желаний

Прежде чем мы двинемся дальше, сделай одну простую вещь. Я серьёзно. Не пропускай. Это займёт пять минут.

Открой заметки в телефоне. Или возьми лист бумаги. И выпиши всё, что ты хотел купить за последний месяц, но **отложил**. Не потому, что не было денег. А потому, что «не время», «неудобно», «надо подождать». Ты же взрослый человек. Ты умеешь ждать. Ты ждёшь всю жизнь. Вот и выпиши, чего ты ждёшь.

Теперь напротив каждого пункта напиши две вещи: **сколько это стоит** и **какой финансовый инструмент** позволил бы тебе получить это **сейчас**. Кредитка? Рассрочка? Микрозайм? Потребкредит? Не думай о том, «стоит ли оно того». Просто напиши, чем можно заплатить.

Посмотри на список. Это не список твоих несбывшихся желаний. Это **карта твоих будущих долгов**. И чем быстрее ты её построишь, тем быстрее начнёшь жить так, как будто деньги у тебя есть всегда. Потому что, с точки зрения анти-финансов, они у тебя и есть. Просто принадлежат банку. Пока.

В следующей главе мы поговорим о самом интересном. О том, как заставить **завтрашнего себя** платить за всё, что ты хочешь сегодня. Спойлер: завтрашний ты - очень надёжный человек. Он точно заплатит. Он же не знает, что ты уже всё потратил.

Глава 3. Психология долговой ямы: почему завтрашний я заплатит за сегодняшнего меня

В которой автор знакомит вас с вашим будущим «я» - самым надёжным, самым богатым и самым наивным человеком на свете. Он заплатит за всё. Он же не знает, что вы уже всё потратили

Дорогой читатель! В прошлых двух главах мы с тобой выяснили две важные вещи. Первая: копить - глупо, потому что деньги обесцениваются, а жизнь проходит. Вторая: тратить на впечатления - умно, потому что впечатления остаются, а вещи ломаются. Ты, надеюсь, всё усвоил и уже присматриваешь себе что-нибудь приятное. Если нет - перечитай. Я подожду. Мне не жалко.

А теперь мы подошли к самому главному. К тому, ради чего, собственно, написана эта книга. К **психологии долговой ямы**. Потому что мало просто знать, что тратить хорошо. Надо ещё понимать, **как** устроен механизм, который позволяет тебе тратить сегодня и не думать о том, что будет завтра. Этот механизм - твой лучший друг. Он называется «завтрашний я».

Знакомься: завтрашний ты

Завтрашний ты - это удивительный человек. Он умнее тебя. Он богаче тебя. Он ответственнее тебя. Он обязательно найдёт деньги, чтобы закрыть все твои сегодняшние хотелки. Он же не знает, что ты уже всё потратил. Он думает, что у него всё под контролем. Бедный, наивный завтрашний ты.

Психологи называют это **отсрочкой** и **отрицанием**. Не в смысле «отрицаю очевидное», а в смысле «откладываю на потом и делаю вид, что проблемы не существует». Исследователи, изучавшие жизни молодых людей с чрезмерной задолженностью, обнаружили интересную вещь: участники объясняли своё поведение не жадностью и не глупостью, а **страхом, отсрочкой и отрицанием** . Они просто не думали о том, что будет завтра. Они жили сегодня. И это, с точки зрения анти-финансов, **абсолютно правильно**.

Потому что думать о завтрашнем дне - это скучно. Думать о завтрашнем дне - это то, что делают люди с ипотекой, которые двадцать лет платят за одну и ту же квартиру и боятся потерять работу. Думать о завтрашнем дне - это добровольно отказаться от сегодняшнего удовольствия ради призрачного будущего, которое может никогда не наступить. А ты не такой. Ты живёшь **сейчас**. И завтрашний ты - он подождёт. Он же умный. Он разберётся.

Почему завтрашний ты кажется таким богатым

Вот в чём фокус. Когда ты берёшь кредит, ты не думаешь о процентах. Ты думаешь о сумме. «Двести тысяч - это же немного. Я смогу выплатить». И ты прав. Двести тысяч - это немного. Особенно если растянуть на год. Это же меньше двадцати тысяч в месяц. Кто не найдёт двадцать тысяч в месяц? Да любой найдёт. Ты же не нищий. Ты работаешь. У тебя есть зарплата. У тебя есть перспективы. У тебя есть **завтрашний ты**, который точно найдёт эти деньги.

Но вот незадача. Завтрашний ты - он не один. Он уже занят. Он уже обещал деньги другому кредиту, который ты взял в прошлом месяце. И ещё одному, который ты взял полгода назад. И ещё одному, о котором ты уже забыл, но который всё помнит. Завтрашний ты - это не свободный человек с кучей денег. Это человек, который с утра до вечера разгребает то, что

ты наделал вчера. И когда ты приходишь к нему с новой хотелкой, он говорит: «Ну ладно, ещё одну как-нибудь потянем». Потому что он **не умеет говорить нет**. Особенно тебе.

Психологи называют это «гиперболическим дисконтированием». Звучит страшно, а на самом деле просто: ты ценишь сегодняшнее удовольствие гораздо выше, чем завтрашнюю боль. Сто рублей сегодня кажутся тебе более ценными, чем двести рублей через месяц. Хотя, если посчитать, двести больше ста. Но кто считает? Считать - это для скучных.

Цифры, которые должен знать каждый

Ладно, хватит теории. Давай посмотрим на масштаб. Потому что когда ты видишь масштаб, ты понимаешь: ты не один. Ты - часть большого движения. И это придаёт сил.

На начало 2026 года общий долг россиян по кредитам и займам впервые в истории достиг **45 триллионов рублей**. За квартал он вырос на 2,2%, или почти на триллион . Почти половина этой суммы - ипотека (21,7 трлн), почти треть - потребительские кредиты (13,4 трлн), остальное - автокредиты и прочее . То есть страна в долгах. Вся страна. И ты в этой стране. И это нормально.

Дальше интереснее. **11,3 миллиона россиян** одновременно выплачивают три и более кредита. На эту группу приходится **47% всех долгов населения**. Средний долг такого заёмщика - **1,6 миллиона рублей**, что втрое выше, чем у тех, кто платит по одной ссуде . Чувствуешь? Три кредита - это уже не исключение. Это **норма**. Это клуб. И ты можешь в него вступить. Тебе там будут рады.

А ещё есть цифра, которая мне особенно нравится. **87% заёмщиков** с кредитом наличными имеют как минимум ещё один розничный кредит. Причём у 34% из них - **четыре и более** кредитов . То есть почти каждый, кто взял один кредит, берёт второй. А потом третий. А потом перестаёт считать. Это не слабость. Это **естественный ход вещей**. Как только ты берёшь первый кредит, ты входишь в систему. А система тебя не отпустит. Она тебе ещё и доплатит. Точнее, **одолжит**. Ещё немного. Под небольшой процент. Ну, относительно небольшой.

Почему ты не замечаешь, как яма становится глубже

Есть ещё одна психологическая штука, без которой долговая яма не была бы такой уютной. Она называется **адаптация**. Ты привыкаешь. К хорошему. К плохому. Ко всему.

Когда ты берёшь первый кредит, тебе страшно. Ты волнуешься. Ты считаешь дни до платежа. Ты проверяешь баланс по пять раз в день. Когда ты берёшь второй кредит, ты уже спокойнее. Ты знаешь, как это работает. Когда ты берёшь третий, ты вообще не паришься. Подумаешь, ещё один платёж. Ещё один среди многих. Какая разница?

И вот здесь начинается самое интересное. Долговая яма - она ведь не про деньги. Она про **ощущение контроля**. Пока ты думаешь, что контролируешь ситуацию, ты спокоен. А когда ты перестаёшь думать, ты тоже спокоен. Потому что не думать - это вообще самый эффективный способ не волноваться. Психологи называют это **избеганием**. Ты избегаешь мыслей о долгах. Ты не открываешь приложение банка. Ты не читаешь смс. Ты не берёшь трубки с незнакомых номеров. Ты просто **живёшь**. И это, между прочим, работает. Пока работает.

Цена вопроса: сколько стоит твоя беззаботность

Но есть и обратная сторона. Пока ты не думаешь о долгах, о них думают другие. Банки. Коллекторы. Бюро кредитных историй. И они думают очень внимательно.

Доля проблемных потребительских кредитов на начало 2026 года составила **13,1%**. Годом ранее было 9% . В ипотеке доля проблемной задолженности выросла с 1% до **1,8%** . Просрочка по ипотеке за 2025 год выросла **вдвое**, до 205,4 млрд рублей . Цифры пока не критичные, говорит ЦБ. Но они растут. А значит, растёт и количество людей, которые однажды проснулись и поняли, что завтрашний я их подвёл. Ну, или они подвели завтрашнего я. Это как посмотреть.

А вот ещё одна цифра, которая мне очень нравится. За девять месяцев 2026 года коллекторы купили просроченных долгов на **332 миллиарда рублей**. Из них 222 миллиарда - банковские долги, 110 миллиардов - долги перед микрофинансовыми организациями . То есть твои долги - это товар. Их покупают и продают. Как акции. Как облигации. Как картошку на рынке. И чем дольше ты не платишь, тем дешевле тебя перепродают. Но ты об этом не думаешь. Ты же занят. Ты тратишь.

Банкротство: когда завтрашний я сдаётся

И вот мы подошли к финалу. К тому моменту, когда завтрашний я говорит: «Всё, я больше не могу». И тогда происходит **банкротство**.

За девять месяцев 2026 года количество новых банкротств граждан составило **402,5 тысячи** случаев. Это на 0,3% меньше, чем годом ранее. И это **первое снижение с 2015 года** . В третьем квартале 2026 года число новых процедур упало сразу на 13,1% - до 125 тысяч . Эксперты говорят, что причиной стали рост доходов, снижение долговой нагрузки и ужесточение требований к заёмщикам. То есть люди стали реже доходить до края. Но это не значит, что они перестали туда стремиться. Просто край немного отодвинулся.

И вот здесь важно понять одну вещь. Банкротство - это не поражение. Это **перезагрузка**. Ты сбрасываешь долги. Начинаешь с чистого листа. Правда, с ограничениями: пять лет нельзя брать кредиты, три года нельзя занимать должности в управлении юрлица, и всё такое. Но зато ты **свободен**. Свободен от завтрашнего я. Свободен от прошлого я. Свободен от всех я, которых ты навыдумывал.

Правда, есть нюанс. Банкротство стоит денег. Услуги финансового управляющего, судебные расходы, депозит - всё это стоит. И если у тебя нет денег, чтобы заплатить за банкротство, то ты не можешь обанкротиться. Замкнутый круг. Но это уже детали. Мы их разберём в своё время. В главе про банкротство. А пока - не думай об этом. Думать о плохом - это вредно. Ты же не хочешь навредить себе? Вот и я о том же.

Упражнение: познакомься со своим завтрашним я

Прежде чем мы двинемся дальше, сделай одну простую вещь. Я серьёзно. Это займёт две минуты. И это будет неприятно. Но полезно. Наверное.

Возьми лист бумаги. Раздели его на две колонки. В левой напиши «Сегодняшний я». В правой - «Завтрашний я». В левой колонке перечисли всё, что ты хочешь купить, взять или получить **сегодня**. Не стесняйся. Пиши всё. В правой колонке напротив каждого пункта напиши, **чем за это будет платить завтрашний ты**. Не «деньгами». А конкретно: «откажу себе в отпуске», «буду брать сверхурочные», «займу у мамы», «продам что-нибудь». Если не знаешь, чем - напиши «не знаю». Это тоже ответ.

Посмотри на список. Это не список твоих желаний. Это **список долгов, которые ты уже взял** - просто пока не оформил. А завтрашний ты - он уже подписался. Он же не знал, на что подписывается. Теперь знает.

В следующей главе мы начнём разбирать инструменты. Кредитные карты, потребкредиты, микрозаймы, рассрочки. У каждого - свой характер. Свой нрав. Свои ловушки. И своя

прелесть. Ты научишься с ними обращаться. Не бойся. Это не сложнее, чем пользоваться телефоном. Даже проще. Телефон хотя бы иногда разряжается. А кредитка - никогда.

Глава 4. Кредитная карта как продолжение зарплаты

В которой автор объясняет, почему грейс-период - это не подарок, а ловушка. Но ловушка настолько удобная, что в неё хочется попасть снова и снова

Дорогой читатель! В прошлой главе мы с тобой познакомились с твоим завтрашним «я» - самым надёжным, самым богатым и самым наивным человеком на свете. Он пообещал платить за всё, что ты хочешь сегодня. И ты, я надеюсь, ему поверил. Потому что если ты ему не поверишь, то кто же тогда будет платить? Не ты же. Ты занят. Ты тратишь.

А теперь мы переходим к самому главному инструменту в арсенале анти-финансиста. К тому, без чего твоя жизнь была бы скучной, серой и, страшно сказать, **бюджетной**. Речь, конечно, о кредитной карте. О маленьком кусочке пластика (или цифровом прямоугольнике в приложении), который делает тебя богаче, чем ты есть. По крайней мере, на бумаге. Или на экране. В общем, там, где ты это видишь.

Кредитка - это не долг. Это зарплата. Просто вторая.

Вот ты получаешь зарплату. Раз в месяц. Или два раза, если тебе повезло с работодателем. И что ты делаешь с этой зарплатой? Правильно. Ты её тратишь. На что? На всё. На еду, на квартиру, на кредиты, которые ты взял в прошлом месяце. И к концу месяца у тебя остаётся ровно столько, чтобы дожить до следующей зарплаты. Иногда не остаётся и этого. Тогда ты занимаешь. У друзей. У мамы. У банка. У кого угодно.

А теперь представь, что у тебя есть **вторая зарплата**. Которая приходит не раз в месяц, а **каждый раз, когда тебе что-то нужно**. Ты хочешь новый телефон? Вот тебе деньги. Ты хочешь поехать в отпуск? Вот тебе деньги. Ты хочешь просто пройтись по торговому центру и купить всё, что понравится? Вот тебе деньги. Не надо ждать. Не надо просить. Не надо объяснять, зачем тебе это. Ты просто берёшь. И тратишь.

Это и есть кредитная карта. Только называется она не «вторая зарплата», а «возобновляемый кредитный лимит». Звучит солиднее. Но суть та же: у тебя есть деньги, которые ты можешь тратить. И ты их тратишь. Потому что они есть. А если они есть, то почему бы их не потратить? Правильно. Незачем. Трать.

Грейс-период: подарок, от которого невозможно отказаться

Теперь самое интересное. Банк говорит тебе: «Дорогой друг! Пользуйся нашими деньгами **бесплатно** в течение ста дней!» Или ста двадцати. Или даже трёхсот. Стоит только захотеть. И ты хочешь. Кто же не хочет бесплатно? Это же как подарок. Как скидка. Как акция «три по цене двух». Ты же не дурак, чтобы отказываться от подарка.

Только вот в чём фокус. Пока ты пользуешься грейс-периодом, ты **расслабляешься**. Ты думаешь: «У меня ещё куча времени. Я успею. Я потом всё закрою. Одним платежом. Как только получу премию. Или зарплату. Или найду подработку». И ты продолжаешь тратить. Потому что грейс-период ещё не кончился. Потому что время ещё есть. Потому что завтра - это не сегодня.

А потом время заканчивается. И ты понимаешь, что не можешь закрыть всю сумму. Потому что ты её потратил. Потому что ты не откладывал. Потому что ты думал, что успеешь. И тогда ты делаешь то, что делают все. Ты вносишь **минимальный платёж**. Потому что это же лучше, чем ничего. Потому что это же тоже платёж. Потому что банк сам его предлагает. И банк рад. Банк очень рад.

Психологи называют это «эффектом грейс-периода». Ты расслабляешься, потому что думаешь, что у тебя есть время. А время - оно не резиновое. Оно заканчивается. И тогда начинается **настоящая** жизнь. С процентами. С пенями. С просрочкой. Со всем, о чём мы с тобой поговорим в следующих главах.

Кстати, вот тебе цифра, которая мне очень нравится. По данным Центробанка, в конце прошлого года около **65% операций** по кредитным картам приходилось именно на льготный период. То есть две трети людей думают, что они умнее банка. Они думают, что они пользуются грейс-периодом. А банк думает, что он пользуется ими. И, как показывает практика, банк обычно прав. Потому что те, кто **действительно** укладывается в грейс-период, не приносят банку прибыли. Банк живёт не на них. Банк живёт на тех, кто **не укладывается**. На тех, кто думал, что успеет. На тех, кто вносит минимальный платёж. На тебе.

Минимальный платёж: гениальное изобретение человечества

Если бы я был банкиром, я бы поставил памятник человеку, который придумал минимальный платёж. Потому что это гениально. Ты должен банку сто тысяч. Ты не можешь заплатить сто тысяч. И банк говорит: «Не волнуйся. Заплати две тысячи. И всё будет хорошо». Ты платишь две тысячи. И чувствуешь себя ответственным человеком. Ты же заплатил. Ты же не уклонился. Ты молодец.

А что происходит с остальными девяноста восемью тысячами? Они остаются. И на них **капают проценты**. Каждый день. Каждый час. Каждую минуту. Потому что банк не спит. Банк работает. Банк зарабатывает. А ты - ты платишь. Две тысячи в месяц. И думаешь, что ты решаешь проблему. А ты её **поддерживаешь**. Ты её **культивируешь**. Ты её **лелеешь**.

Сколько ты будешь платить? Зависит от ставки. А ставка, как мы уже говорили, в 2026 году достигла почти **50% годовых**. Это не опечатка. Пятьдесят процентов. Не десять. Не двадцать. Пятьдесят. И это **реальная** ставка, а не какая-то там номинальная. То есть если ты должен сто тысяч и платишь минимальными платежами, ты будешь выплачивать этот долг **очень долго**. И заплатишь в итоге в несколько раз больше, чем взял.

Но ты не думаешь об этом. Ты думаешь о том, что две тысячи - это немного. Что ты можешь себе это позволить. Что это не проблема. А проблема - она где-то там. В будущем. У завтрашнего тебя. У того самого наивного человека, который думал, что ты его не подведёшь.

Снятие наличных: как убить грейс-период одним движением

А теперь я расскажу тебе о самой быстрой и самой надёжной способе испортить себе жизнь с помощью кредитной карты. Это **снятие наличных**.

Ты, наверное, думаешь: «Ну и что? Сниму немного наличных. Заплачу за такси. Или за обед. Или за что-нибудь ещё. Какая разница?» Разница есть. И она огромная. Потому что в тот момент, когда ты снимаешь наличные с кредитной карты, **грейс-период аннулируется**. Полностью. Сразу. Без предупреждения. Без объяснений. Без сожалений.

Вот что пишут об этом эксперты: «Если снять наличные или сделать перевод, вам зачислятся проценты, а грейс-период будет аннулирован». То есть ты теряешь **всё** беспроцентное время, которое у тебя было. И начинаешь платить проценты. Сразу. На всю сумму. На всё, что ты потратил до этого. Не только на наличные. На **всё**.

Это как если бы ты играл в игру, где можно бесплатно ходить по лабиринту, а потом взял и наступил на красную кнопку. И лабиринт закрылся. И ты остался в темноте. С процентами. С комиссиями. С банком, который смотрит на тебя с укоризной. И говорит: «Ну что же ты, дорогой друг? Мы же договаривались».

То же самое с переводами. Перевод с кредитной карты - это не «перевод». Это **снятие наличных**. Только без бумажек. И с теми же последствиями. Грейс-период умирает. Проценты начинают капать. И ты даже не замечаешь, как это произошло. Потому что ты же просто перевёл деньги. Кому? Себе. На дебетовую карту. Чтобы заплатить за что-то. Это же не трата. Это же **перекладывание**. Но банк так не думает. Банк думает, что ты взял наличные. И он прав.

Психология: почему ты тратишь больше, чем планировал

Ладно, хватит про механики. Давай поговорим о том, что происходит у тебя в голове. Потому что кредитная карта - это не просто финансовый инструмент. Это **психологический инструмент**. И он работает на тебя. Или против тебя. Зависит от того, с какой стороны ты находишься.

Первое: **асимметрия боли и удовольствия**. Когда ты платишь наличными, ты чувствуешь, что расстаёшься с деньгами. Ты видишь, как бумажки уходят. Тебе немного больно. Это называется «боль платежа». Когда ты платишь картой, боли нет. Ты просто прикладываешь пластик. Или телефон. И всё. Мозг не регистрирует это как потерю. В результате, по данным исследований, ты тратишь на **30–50% больше**, чем если бы платил наличными. Кредитка усиливает этот эффект, потому что ты тратишь не свои деньги. Ты тратишь деньги банка. А деньги банка - они не твои. Значит, и терять нечего. Значит, можно тратить больше.

Второе: **иллюзия «не своих» денег**. Психологи говорят, что при оплате кредиткой включается «иллюзия не своих денег». Ты тратишь не заработанное, а **будущие** деньги. И это меняет всё. Потому что будущие деньги - они как бы и не существуют. Они где-то там. В будущем. У завтрашнего тебя. И завтрашний ты - он же богатый. Он же умный. Он разберётся. А ты - ты просто пользуешься моментом.

Третье: **мгновенное подкрепление**. Дофамин - это не гормон удовольствия, как многие думают. Это нейромедиатор, который связан с **предвкушением** награды. Когда ты видишь что-то, что хочешь, дофамин говорит: «Возьми это. Прямо сейчас». И кредитка позволяет тебе взять это **прямо сейчас**. Без паузы. Без размышлений. Без ожидания. Чем быстрее происходит награда, тем легче закрепляется привычка. И тем труднее от неё отказаться.

И вот результат. Ты тратишь больше. Ты тратишь чаще. Ты тратишь на вещи, которые тебе не нужны. И ты не замечаешь, как это происходит. Потому что кредитка не болит. Она не звенит. Она не напоминает. Она просто **работает**. Пока ты работаешь. А потом - потом ты поймёшь. Но будет поздно.

Статистика: ты не один. Нас много.

А теперь давай посмотрим на цифры. Потому что когда ты видишь цифры, ты понимаешь: ты не одинок. Есть миллионы людей, которые делают то же самое. И это придаёт сил.

Совокупный портфель кредитных карт россиян по итогам третьего квартала 2026 года достиг **3,76 триллиона рублей**. Количество активных пользователей - **30,24 миллиона человек**. Тридцать миллионов. Это как население целой страны. И все они - как ты. Все они тратят. Все они вносят минимальные платежи. Все они думают, что успеют.

Просроченная задолженность по кредитным картам на конец третьего квартала составила **75,62 миллиарда рублей**, или **2%** портфеля. Два процента - это немного, скажешь ты. Но это только те, кто уже **не платит**. А сколько тех, кто платит минимальные платежи? Сколько тех, кто платит проценты? Сколько тех, кто уже в яме, но ещё не понял? ЦБ говорит, что доля просрочки выросла за два года с 11,65% до 13,61% с пиковыми значениями в конце 2025 и начале 2026 года. Это не «немного». Это **тренд**. И ты в этом тренде.

Но есть и хорошая новость. Ты не один. Нас тридцать миллионов. И все мы вместе. И все мы тратим. И все мы платим. И все мы надеемся. На завтрашнего себя. На лучшее будущее. На то, что однажды мы закроем эту карту. И начнём новую жизнь. С чистого листа. Без долгов.

Но не сегодня. Сегодня мы тратим.

Упражнение: посмотри на свой грейс-период трезво

Прежде чем мы двинемся дальше, сделай одну простую вещь. Открой приложение своего банка. Найди свою кредитную карту. Посмотри на **три цифры**: льготный период, процентная ставка и минимальный платёж.

Теперь ответь на три вопроса. Первый: **когда именно** заканчивается твой грейс-период? Не «через сколько дней», а **конкретная дата**. Если ты не знаешь - значит, ты уже в ловушке. Второй: **какая у тебя ставка** после грейс-периода? Если ты не знаешь - значит, ты не хочешь знать. Третий: **сколько ты заплатишь** минимальными платежами, если не закроешь долг сегодня? Если ты не знаешь - значит, ты ещё не готов к взрослой жизни.

Запиши эти цифры. Где-нибудь, где ты их увидишь. На стикере. На обоях. На лбу. Не важно. Главное - **увидеть**. Потому что пока ты их не видишь, ты думаешь, что всё под контролем. А когда увидишь - поймёшь, что контролируешь ты примерно ничего. Но зато ты **тратишь**. А это тоже навык. И ты его освоил.

В следующей главе мы поговорим о следующем уровне. О потребительском кредите. О том, как взять деньги на отдых, на ремонт, на жизнь - и потом удивляться, куда они делись. И почему они не вернулись. Спойлер: они не вернутся. Никогда.

Глава 5. Потребительский кредит: на отдых, на ремонт, на жизнь

В которой автор объясняет, почему кредит на текущие расходы - это не долг, а инвестиция в себя. Правда, инвестиция почему-то не возвращается

Дорогой читатель! В прошлой главе мы с тобой разобрали кредитную карту - этот замечательный кусочек пластика, который делает тебя богаче, чем ты есть, и беднее, чем ты думаешь. Ты, надеюсь, уже оценил все прелести грейс-периода, минимального платежа и снятия наличных. Если нет - перечитай. Я подожду. Мне не жалко.

А теперь мы переходим к следующему уровню. К инструменту, который серьёзнее, солиднее и, что самое главное, **крупнее**. Кредитная карта - это так, карманные деньги. Потребительский кредит - это уже **настоящие деньги**. Которые ты берёшь не на что-то конкретное, а на **жизнь**. На ремонт. На отдых. На свадьбу. На лечение. На «просто надо». И это, с точки зрения анти-финансов, - **высший пилотаж**. Потому что кредит на жизнь - это кредит, который невозможно закрыть. Жизнь-то не заканчивается. Она продолжается. И требует всё новых и новых вливаний.

«Это не долг. Это инвестиция в себя»

Вот как надо думать о потребительском кредите. Ты не берёшь деньги в долг. Ты **инвестируешь в себя**. В свой комфорт. В свою семью. В своё будущее. Ремонт? Инвестиция в жильё. Отдых? Инвестиция в здоровье. Свадьба? Инвестиция в отношения. Лечение? Ну, тут вообще не обсуждается. Здоровье - это святое. И если для того, чтобы его поправить, нужно взять кредит, то кто ты такой, чтобы отказываться? Ты же не хочешь быть человеком, который экономит на здоровье? Вот и я о том же.

И знаешь что? Ты не одинок в этой философии. Смотри, что показывают исследования. Почти треть заёмщиков - **28%** - берут потребительский кредит именно на **ремонт и обустройство жилья**. Это самая популярная цель. Ещё **16%** - на мебель и бытовую технику. **14%** - на машину или на погашение других кредитов. **9%** - на развлечения. **7%** - на путешествия и отдых. **6%** - на здоровье. **5%** - на образование. И ещё **5%** - на свадьбу. То есть люди берут кредиты не на что-то экстраординарное. Они берут их на **жизнь**. На то, что и так происходит. Просто происходит оно теперь в кредит.

А теперь скажи мне: если **каждый третий** берёт кредит на ремонт, а **каждый десятый** - на развлечения, то кто ты такой, чтобы этого не делать? Ты что, лучше других? Ты что, умнее? Ты что, можешь позволить себе ремонт без кредита? Ну, можешь. Наверное. Если копил десять лет. А они - они **живут**. Они делают ремонт **сейчас**. Они едут в отпуск **сейчас**. Они играют свадьбу **сейчас**. А ты - ты копишь. Молодец. Продолжай. Я посмотрю, как ты будешь выглядеть на фоне человека, который сделал ремонт в кредит и уже три года в нём живёт, пока ты всё ещё выбираешь обои.

Цифры, которые должен знать каждый уважающий себя анти-финансист

Ладно, хватит философии. Давай посмотрим на масштаб. Потому что когда ты видишь масштаб, ты понимаешь: ты не просто тратишь. Ты **участвуешь в экономике**. Ты - двигатель. Ты - локомотив. Ты - тот самый человек, о котором пишут в новостях.

На начало 2026 года общий долг россиян по кредитам и займам достиг **45 триллионов рублей**. Это впервые в истории. За квартал он вырос на **2,2%**, или почти на **988 миллиардов**

рублей. Из этой суммы на потребительские ссуды приходится **29,7%**, или **13,4 триллиона рублей**. Это почти треть всего долгового портфеля страны. Треть, которая уходит не на квартиры и не на машины, а на **жизнь**. На ремонт, на отдых, на развлечения, на «просто надо».

Тринадцать триллионов рублей. Это примерно **100 тысяч рублей на каждого взрослого россиянина**. Каждый взрослый человек в этой стране должен банку сто тысяч рублей просто за то, что он живёт. Не за квартиру. Не за машину. За **жизнь**. И это не считая кредиток, ипотек и микрозаймов. Это только потребительские ссуды. Те самые, которые «не долг, а инвестиция».

А теперь про переплату. Средняя полная стоимость потребительского кредита (ПСК) в крупнейших банках России составляет **31% годовых**. Средний срок - **27 месяцев**. При ставке 31% годовых переплата по такому кредиту может составить около **40% от первоначальной суммы**. То есть если ты взял миллион, ты вернёшь полтора. Если взял пятьсот тысяч - вернёшь семьсот. А если ты думаешь, что «ставка же снижается», то вот тебе цифра: за год ПСК снизилась всего на **3,2 процентного пункта**, хотя ключевая ставка ЦБ упала на **5,5 пункта**. Банки не торопятся делиться с тобой выгодой. Они делятся с тобой **кредитом**. Под 31%.

«Наличными на всё»: самый удобный и самый опасный формат

Потребительский кредит хорош тем, что он **бесцельный**. Точнее, цель есть, но банк её не проверяет. Ты берёшь деньги наличными (или на карту) и тратишь их так, как считаешь нужным. Хочешь - на ремонт. Хочешь - на отпуск. Хочешь - на то, чтобы закрыть другой кредит. Банку всё равно. Банк выдал тебе сумму, начислил проценты и ждёт платежей. А ты - ты **свободен**. Свободен тратить так, как хочешь. И это, конечно, большое преимущество.

Но у этой свободы есть тёмная сторона. Когда ты берёшь целевой кредит - например, ипотеку или автокредит, - ты знаешь, на что ушли деньги. Ты видишь квартиру. Ты видишь машину. Ты можешь на них посмотреть и сказать: «Вот. Я взял кредит, и вот что я получил». А когда ты берёшь потребительский кредит «на жизнь», ты через полгода уже не помнишь, куда делись эти деньги. Ты помнишь ремонт. Ты помнишь отпуск. Но ты не помнишь **всего**. Потому что «на жизнь» - это размытое понятие. Жизнь состоит из мелочей. И кредит уходит на мелочи. А мелочи - они не запоминаются. Они просто **происходят**.

И вот здесь начинается самое интересное. Психологи, изучающие поведение заёмщиков, обнаружили интересную вещь. Люди с **низким самоконтролем** более склонны к чрезмерной задолженности по потребительским кредитам. А вот люди с **сверх уверенностью** в себе, наоборот, недооценивают риски. Они думают: «Я же умный. Я же справлюсь. Я же не как все». И берут ещё один кредит. А потом ещё один. Потому что **лёгкий доступ** к потребительскому кредитованию создаёт **ложное чувство финансовой безопасности**. Ты думаешь, что контролируешь ситуацию. А ситуация контролирует тебя.

Просрочка: когда «инвестиция» перестаёт возвращаться

И вот наступает момент, когда ты понимаешь, что не можешь платить. Не потому, что ты плохой. А потому, что жизнь - она дороже, чем ты думал. И кредит - он тоже дороже. И ты начинаешь **просрочивать**. Сначала на день. Потом на неделю. Потом на месяц. А потом - потом ты перестаёшь считать.

В начале 2026 года объём просроченной задолженности россиян по потребительским кредитам достиг **1,65 триллиона рублей**. Это на **треть больше**, чем годом ранее. Доля проблемных ссуд по потребкредитам выросла до **4,6%** - максимум за последние пять лет. Четыре с половиной процента - это немного, скажешь ты. Но за этим процентом стоят **сотни тысяч людей**, которые когда-то тоже думали, что берут кредит «на жизнь». А теперь они не могут

вернуть даже то, что взяли. Потому что жизнь оказалась дороже, чем кредит. А кредит - дороже, чем жизнь.

И знаешь, что самое обидное? Эти люди не были глупыми. Они не были безответственными. Они просто **поверили**. В то, что завтра будет лучше. В то, что зарплата вырастет. В то, что инфляция остановится. В то, что они смогут. А потом что-то пошло не так. Как всегда. И кредит, который должен был стать инвестицией в себя, стал **инвестицией в банк**. Банк, кстати, доволен. Он свои проценты получил. А ты - ты получил ремонт, который уже устарел. Отпуск, который забылся. Свадьбу, которая... ну, свадьба - это святое. Но кредит за неё ты будешь платить ещё долго. Очень долго.

Упражнение: посчитай свою «инвестицию»

Прежде чем мы двинемся дальше, сделай одну простую вещь. Открой приложение банка. Найди свой потребительский кредит. И посмотри на **три цифры**: сумма, ставка, срок.

Теперь ответь на три вопроса. Первый: **сколько ты переплатишь** за весь срок? Не «примерно». А точно. Если не знаешь - посчитай. В приложении есть график платежей. Второй: **на что именно** ты потратил эти деньги? Не «на жизнь». А конкретно. Ремонт? Отпуск? Свадьба? Что из этого ты помнишь **сейчас**? Третий: **если бы ты не взял этот кредит**, что бы ты сделал вместо этого? Подождал? Накопил? Отказался? А теперь подумай: **стоило ли оно того**?

Запиши ответы. Где-нибудь, где ты их увидишь. Потому что пока ты их не видишь, ты думаешь, что это была инвестиция. А когда увидишь - поймёшь, что это была **покупка**. Покупка жизни в кредит. И ты её купил. Поздравляю. Теперь осталось только **заплатить**.

В следующей главе мы поговорим о самом быстром и самом отчаянном способе загнать себя в долги. О микрозаймах. О том, как за неделю взять пять займов, потерять счёт, кому ты должен, и обнаружить, что должен ты уже не банку, а людям, которые звонят в семь утра и говорят странные вещи. Спойлер: они не отстанут. Никогда.

Глава 6. Микрозаймы: когда банк отказал, а «до зарплаты» - не проблема

В которой автор с гордостью рассказывает, как за неделю можно взять пять займов и потерять счёт, кому вы что должны. Зато - быстро!

Дорогой читатель! В прошлой главе мы с тобой разобрали потребительский кредит - солидный, серьёзный инструмент для тех, у кого есть время, справка о доходах и хоть какое-то подобие кредитной истории. Ты, надеюсь, уже оценил, как удобно брать «на жизнь» и потом удивляться, куда всё делось. Если нет - перечитай. Я подожду.

А теперь мы спускаемся на уровень ниже. Туда, где не спрашивают справку о доходах. Туда, где не смотрят на кредитную историю. Туда, где деньги дают за пятнадцать минут, а потом звонят в семь утра. Речь, конечно, о **микрозаймах**. О «займах до зарплаты». О микрофинансовых организациях, которые в народе называют коротко и ласково - **МФО**.

«Вам отказали? Значит, вы нам подходите»

Вот сценарий, который ты наверняка узнаешь. Ты приходишь в банк. Просишь кредит. Банк смотрит на твою кредитную историю, на твою долговую нагрузку, на твои доходы. И говорит: «Нет». Вежливо. Или не очень. Но говорит. И ты уходишь. Обиженный. Униженный. Отвергнутый.

И тут твой телефон вибрирует. Смс. Или всплывающее окно в приложении. «Деньги за 15 минут. Без отказа. Без справок. Без поручителей». И ты думаешь: «Ну наконец-то. Хоть кто-то меня понимает». И оформляешь. И получаешь. И тратишь. И вот здесь начинается самое интересное.

Потому что МФО - это не альтернатива банку. Это **следующий уровень**. Банк тебе отказал, потому что посчитал, что ты не сможешь вернуть. МФО тебе дала, потому что посчитала, что сможет **выбить**. Разница принципиальная. Банк зарабатывает на процентах. МФО зарабатывает на **просрочке**. Не на всех клиентах. Но на достаточном количестве.

Смотри, вот тебе цифра. За первые два месяца 2026 года в России выдали **11,1 миллиона микрозаймов** на **198,5 миллиарда рублей**. Это меньше, чем годом ранее - на 13,2% по количеству и на 1,4% по сумме. Но средняя сумма займа **выросла** до **18,8 тысячи рублей**, прибавив 16,5% к февралю прошлого года. То есть займов стало меньше, но каждый заём стал крупнее. Люди занимают больше. И рискуют больше.

А знаешь, сколько людей в России вообще пользуются микрозаймами? Около **15 миллионов человек**. Пятнадцать миллионов. Это как население двух Москв. И все они - как ты. Все они когда-то получили отказ. И все они нашли выход. В МФО.

Цифры, от которых становится тепло на душе (и холодно в кошельке)

Ладно, хватит эмоций. Давай посмотрим на масштаб. Потому что когда ты видишь масштаб, ты понимаешь: ты не один. Ты - часть большого движения. И это придаёт сил.

Совокупный портфель микрозаймов в первом квартале 2026 года достиг **545,9 миллиарда рублей**. Количество действующих договоров превысило **26,7 миллиона**. Двадцать шесть миллионов договоров на пятнадцать миллионов человек. Это значит, что в среднем каждый заёмщик МФО держит **почти два займа одновременно**. А по данным бюро кредитных историй, во втором квартале 2026 года **59% заёмщиков МФО** одновременно гасили более одного займа. Это около **7,7 миллиона человек** из примерно 13 миллионов клиентов микрофинан-

систов. То есть **каждый второй** заёмщик МФО живёт в режиме «один заём закрываю - другой беру». Или «один заём закрываю **другим** заёмом». Это и есть та самая **цепочка**, о которой мы поговорим чуть позже.

Средний размер микрозайма в 2026 году достиг **22,8 тысячи рублей** - на **63% больше**, чем год назад. Новые клиенты берут в среднем **24 тысячи**, повторные - **22 тысячи**. Люди занимают всё больше. А значит, и возвращать им всё труднее.

Ставка 292%: почему это не опечатка

А теперь самое интересное. Сколько ты платишь за удовольствие? Типичная ставка по микрозайму - **0,8% в день**. В пересчёте на год это даёт около **292% годовых**. Двести девяносто два процента. Не двадцать девять. Не девяносто два. **Двести девяносто два**.

Это не грабёж. Это **легальный грабёж**. Потому что закон разрешает. С апреля 2026 года максимальная переплата по займам сроком до года снижена со 130% до **100%** от суммы основного долга. То есть если ты взял десять тысяч, ты вернёшь не больше двадцати. Включая все штрафы, пени и прочие радости. Звучит почти гуманно, правда? Почти.

Но вот в чём фокус. Банк России с 1 октября 2026 года ограничил выдачу **дорогих** займов - с полной стоимостью кредита (ПСК) выше **200% годовых** - до **двух на одного заёмщика**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.