

Қарызға батыруы мүмкін интернет-алаяқтықтың екі тәсілі

«Ақшаны бүгін-ақ алыңыз. Тек телефонды бөліп төлеуге рәсімдеңіз, ал біз оны бірден қолма-қол ақшаға сатып аламыз».

«Терезелерге тегін диагностика. Тек бүгін. Ақау тапсақ, жөндеу 70% жеңілдікпен».

Мұндай хабарландырулар күн сайын әлеуметтік желілерде, мессенджерлерде және тегін хабарландыру сайттарында пайда болады. Бір қарағанда бәрі әбден заңды көрінеді: ешкім SMS кодын айтуды немесе бейтаныс адамға ақша аударуды сұрамайды. Керісінше, адамға қаржылық мәселелерін шешуге көмектесуге немесе акцияны тиімді пайдалануға уәде береді.

Бірақ нәтиже көбіне бірдей болып шығады: несиені төлеуге тура келеді, ал уәде етілген ақша, тауар немесе қызмет жоқ.

1-схема. «Бөліп төлеуді қолма-қол ақшаға айналдырамыз»

Мына жағдайды елестетіңіз. Адамға шұғыл түрде ақша қажет болды. Банктер несие беруден бас тартады, ал тауарды бөліп төлеуге рәсімдеуге әлі болады. Дәл осы кезде интернетте қызықтырарлық ұсыныс пайда болады:

«Бөліп төлеу арқылы қолма-қол ақша алуға көмектесеміз. Бәрі ресми. Алдау жоқ».

Әрі қарай схема айтарлықтай қарапайым дамиды.

Сізге қымбат смартфон, ноутбук немесе басқа өтімді техниканы бөліп төлеуге сатып алуды ұсынады. Сатып алғаннан кейін «сервис» өкілдері тауарды бірден қолма-қол ақшаға сатып алуға уәде береді.

Сөз жүзінде бәрі қисынды көрінеді. Іс жүзінде адам әрдайым дерлік ұтылып қалады.

Бірінші нұсқа. Ақшаны аласыз, бірақ әлдеқайда аз.

Мысалы, құны 800 мың теңге тұратын смартфонды бар болғаны 350–400 мыңға сатып алуды ұсынады. Айырманы алаяқтар өз шығындарымен, комиссиямен немесе «нарықтық жағдайлармен» түсіндіреді.

Нәтижесінде клиент техника құнының бір бөлігін ғана алады, ал банкке бөліп төлеу шарты бойынша толық соманы бәрібір төлеуге тура келеді. Кейде ай сайынғы төлемдер бірнеше жылға созылады. Іс жүзінде сіз мұны өзіңіз ұғынбасаңыз да, тым тиімсіз жағдайда несие аласыз.

Екінші нұсқа. Ақшаны мүлдем көрмеуіңіз мүмкін

Кейде алаяқтар тауарды тексеру, құжаттарды рәсімдеу немесе кейіннен сату сылтауымен алып кетеді. Осыдан кейін байланысқа шықпай қалады. Не уақытты созады, не тіпті қорқыта бастайды.

Несие сатып алушыға рәсімделген күйінде қалады. Банк өз міндеттемелерін орындады – тауар үшін дүкенге төлем жасады. Сондықтан сатып алынған техниканың қазір қайда екеніне қарамастан, қарызды өтеуді жалғастыруға дәл қарыз алушы міндетті.

Үшінші нұсқа. Көмектің орнына жаңа қарыз

Соңғы жылдары одан да күрделі схемалар кездесе бастады.

Телефонды бергеннен кейін адамға «техниканы кепілге қою» деген желеумен шарт жасасып, қолма-қол ақша беруі мүмкін. Кейін әлдеқайда көп соманы қайтаруды талап ете бастайды, ойдан шығарылған айыппұлдар, пайыздар мен өсімпұлдар есептейді, психологиялық қысым жасайды және коллекторларға немесе сотқа жүгінемін деп қорқытады.

Кейде мұндай мәмілелер заңды тұрғыдан мүлдем ешқалай рәсімделмейді немесе адам мағынасын түсінуге үлгермейтін құжаттарға қол қойылады.

Нәтижесінде бір қарыз бірден бірнешеуіне айналады.

Адамдар неге келіседі?

Алаяқтар өз құрбандарының психологиясын тамаша түсінеді. Олар ақша шұғыл қажет адамдарға сенім артады: емделуге, тұрғын үй жалдауға, оқуға немесе басқа кейінге қалдыруға болмайтын шығындарға төлеу үшін. Басты дәйек шамамен бірдей естіледі:

«Бұл қолма-қол несие емес. Сіз жай ғана телефон сатып аласыз. Ешқандай тәуекел жоқ».

Шын мәнінде тәуекел өте жоғары. Бөліп төлеу шарты дәл сатып алушымен жасалады, демек банк алдындағы барлық міндеттемені тек сол көтереді.

Делдалдардың ешқандай ауызша уәделері адамды несиені төлеуден босатпайды.

Егер сізге мыналарды ұсынса, сақ болған жөн:

- тауарды тек қолма-қол ақша алу үшін ғана бөліп төлеуге рәсімдеуді;
- қаржылық мәселелерді «тексерусіз және ресми несиесіз» шешуге уәде береді;
- шешімді дәл қазір қабылдауға асықтырады;
- жаңа тауарды сатып алғаннан кейін бірден беруді ұсынады;
- кеңсесіз, ресми шартсыз және құжаттарсыз жұмыс істейді;
- тек мессенджерлер арқылы сөйлеседі және әңгімені жеке хат-хабарға ауыстырады.

Егер сатып алудың жалғыз мақсаты – тауарды делдалға бірден сату болса, мұндай мәміледен бас тартқан дұрыс.

2-схема. Несиемен аяқталатын «тегін қызмет»

Екінші схема одан да сенімді көрінеді. Мұнда жарнамалық және маркетингтік айла-амалдар қолданылады. «Сіз омыртқаны тегін диагностикалау бағдарламасына іліктіңіз», «Пластик терезелерді тегін тексеру жүргіземіз», «Тек бүгін тегін косметологиялық тексеру», «Су сүзгілерін жеңілдікпен орнатамыз» - мұндай хабарландыруларды бәрі көрген, әрі сөзсіз, бір емес бірнеше рет.

Тегін ұсынысқа көбісі қауіптенбей келіседі. Дәл осыған алаяқтар сенеді.

Нәтижесінде тексеру кезінде мамандар әрдайым дерлік елеулі деген кемшіліктерді табады: терезелер апаттық жағдайда, омыртқа шұғыл емделуді қажет етеді, тері қымбат тұратын процедураларға мұқтаж, ал су сүзгісі бүкіл отбасына өмірлік қажет, әйтпесе бәрі тап ертең уланады. Адамды кейінге қалдыруға болмайды деп сендіреді.

Эмоционалды әңгімеден кейін менеджер пайда болады. Ол дәл бүгін бірегей жеңілдік, мемлекеттік бағдарлама немесе арнайы акция қолданылады деп хабарлайды. Дәйектер әдетте әсерлі болады:

«Ертең баға екі есе жоғарылайды», «Мұндай жағдай енді болмайды»

«Құжаттарды он минутта рәсімдейміз». Дәл осы кезде сізге бір топ құжатқа қол қоюға береді. Көбісі қызмет көрсету шартын рәсімдеп жатырмыз деп сенеді. Кейін қол қойылған қағаздардың арасында банкпен жасалған несие шарты немесе бөліп төлеу шарты да болғаны белгілі болады.

Ал егер сіз сақтық танытып, несие қажет емес деп шешсеңіз, сізді дәл несиеге немесе бөліп төлеуге рәсімдеу әлдеқайда тиімді екеніне белсенді түрде сендіре бастайды. Тіпті жеңілдік те жасауы мүмкін. Нәтижесінде құжаттарға қол қойылғаннан кейін банк қаражатты дәл шарт бойынша орындаушыға аударады.

Және өте жиі мынадай жағдай болады: компания жоқ болып кетеді, қызметтерді толық көрсетпейді немесе оларды тым сапасыз орындайды. Ал несие бұл кезде еш жаққа жоғалмайды.

Банк клиент пен орындаушы арасындағы даудың қатысушысы емес. Ол шарт бойынша ақшаны аударып, өз міндеттемелерін орындайды. Сондықтан уәде етілген қызмет іс жүзінде көрсетілмеген күннің өзінде де, қарыз алушы несиені өтеуді жалғастыруға міндетті.

Дәл сондықтан мұндай схемалар жиі ұзаққа созылатын сот процестерімен аяқталады. Бірақ өкінішке орай, мұндай компаниялар көбіне жарғылық капиталы ең төмен және ешқандай мүлкі жоқ «бір күндік» фирмалар болып табылады. Сондықтан сотта жеңген жағдайдың өзінде де – олардан алатын әдетте ештеңе жоқ.

Неге назар аудару керек?

Мұндай схемалардың барлығы дерлік ортақ белгілерге ие:

- тым тиімді немесе тегін ұсыныстар;
- күшті психологиялық қысым;
- құжаттарға дереу қол қою талабы;
- шартты байыппен зерттеуге уақыт беруден бас тарту;
- жазбаша түрде бекітілмеген уәделер;
- құжаттардың көшірмелерін алдын ала беруге құлықсыздық.

Есте сақтаңыз: егер сізді қаржылық шешімді дәл қазір қабылдауға сендірсе, бұл сақтануға елеулі себеп.

Өзіңізді қалай қорғауға болады?

Мұндай схемаларға тап болмау үшін бірнеше қарапайым ережені сақтаңыз.

Ешқашан бөліп төлеуді немесе несиені тек қолма-қол ақша алу үшін ғана рәсімдемеңіз. Бұл әрдайым дерлік қаржылық шығынға әкеледі.

Құжаттарды толық оқымай тұрып, оларға қол қоймаңыз. Тіпті менеджер бұл «кәдімгі формалдылық» деп сендірсе де.

Шартпен бірге несие немесе бөліп төлеу рәсімделетінін міндетті түрде анықтаңыз. Күмән туындаса, шарттың жобасын сұраңыз және оны зерттеуге уақыт алыңыз.

Қысыммен шешім қабылдамаңыз. «Ұсыныс тек бүгін ғана жарамды» тәрізді кез келген мәлімдеме тоқтап, бәрін мұқият тексеруге сигнал болуы тиіс.

Компанияны тексеріңіз: ол қанша жыл жұмыс істейді, нақты пікірлер, ресми сайт, нақты мекенжай және байланыс деректері бар ма. Егер ақпарат күмән тудырса, мәміледен бас тартқан дұрыс.

Ең бастысы – есте сақтаңыз: тегін қызметтер, лезде түсетін ақша және «бірегей ұсыныстар» көбіне жай ғана жем болып шығады. Сіз өз мойныңызға алатын қаржылық міндеттемелер екінші тарап өз уәделерін орындады ма, жоқ па – оған қарамастан сізбен бірге қалады.

Әңгіме несие немесе бөліп төлеу туралы болғанда, ең жақсы қорғаныс – асықпау. Құжаттар мен мәміле шарттарын тексеруге жұмсалған бірнеше минут көп жылдық қарыздар мен сот процестерінен сақтап қалуы мүмкін.