АВТОМОБИЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

В. А. УСПЕНСКИЙ

к.э.н., доцент кафедры микроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ

О. А. АБЕЛЕВ

Начальник аналитического отдела ЗАО ИК «Риком-тракт»,
к. э. н.

Рынок банковских услуг в последнее время претерпевает достаточно существенные изменения, причем как на качественном уровне (изменяются сами алгоритмы предоставления различных сервисов), так и на количественном (увеличивается количество предлагаемых потенциальным клиентам альтернатив в выборе той или иной услуги). Подобные структурные изменения происходят в банковской практике постоянно, а с течением последних нескольких лет – особенно интенсивно. Можно даже сказать, что резкое развитие информационных технологий и научно-технических достижений в наиболее индустриально развитых экономиках мира приводит к изменению самой сути и философии предоставления практически всех банковских услуг. Не обошло стороной технологическое развитие и одно из таких важных направлений деятельности практически любого банка, как автомобильное кредитование.

В последнее время в связи с резким увеличением модельных рядов практически всех автомобильных корпораций и активным вводом на территорию России существенной части производственного цикла (от предпродажной подготовки автомобиля до сборки основных узлов) стоимость многих автомобилей претерпела существенные изменения по сравнению с той ситуацией, которая наблюдалась еще несколько лет назад. Если еще в середине 2000-х годов в России уровень локализации (доля работ по производству автомобиля, выполняемая непосредственно на российских предприятиях) не превышал 10–15%, то с 1 февраля 2011-го года целевым уровнем локализации заявлен уже уровень в 30%¹. Это значит, что стоимость комплектующих для производства автомобилей существенно снизится, что повлечет за собой и снижение стоимости самих автомобилей, большей частью собираемых в России.

Каким образом все вышесказанное относится к банковскому направлению автокредитования? Все дело в том, что сумма кредита, ссужаемого банками клиентам, желающим приобрести автомобиль и использованием заемных средств, зависит, прежде всего, от рыночной цены самого автомобиля. Если цена более высокая (как в случае с марками премиум-сегментов), то и тело кредита, и величина процентной ставки также будет более высокой. В случае банковских программ, обслуживающих реализацию автомобилей экономичного класса, размер ставки существенно снижается. Причина такого варьирования процентной ставки заключается в желании банка застраховаться от потерь, которые он может потенциально понести при предоставлении кредита на значительную сум-

му. Шаровые платежи в этом случае покрывают возможные разовые расходы банка при предоставлении кредита на покупку автомобиля.

Благодаря вышеупомянутым причинам и условиям рост спроса на автомобильные кредиты существенно вырос за последнее время. В 2010-м году на рынке наблюдался процесс активной либерализации условий автокредитования. В марте 2010-го года некоторые банки предложили своим клиентам новые программы, основное отличие которых от предшествующих заключалось в появлении срочных специальных акций в рамках совместных предложений с некоторыми дилерами, которые предлагали осуществить минимальный первоначальный взнос. На протяжении последних 1,5 лет (начиная со II полугодия 2009-го года) большинство региональных российских банков вели политику медленного снижения процентных ставок по автомобильным кредитам, в результате чего по состоянию на начало февраля 2011-го года среднерыночный уровень ставок составил около 11% в валюте и 14% в рублях².

Вполне логично предположить, что снижение процентных ставок повлечет за собой резкое увеличение спроса на услуги банковского автомобильного кредитования в ближайшее время. Сейчас из различных источников в СМИ и благодаря масштабным рекламным кампаниям многие из нас постоянно слышат о большом количестве новых банковских продуктов в области автомобильного кредитования. Наверняка, каждый, заходя практически в любой центр предоставления различных товаров и услуг, начиная от продуктов и заканчивая индивидуальными услугами, сталкивался с такого рода рекламой.

Почему сейчас складывается подобная ситуация? В чем же причина массового распространения подобного банковского продукта (услуги) и почему банки продолжают нести довольно ощутимые по своим меркам затраты на рекламу автокредитования? Какова схема применения подобных услуг?

Мы попробуем ответить в доступной форме на эти вопросы, а также постараемся объяснить сущность самого механизма автомобильного кредитования в нашей стране.

Вообще, среди всех разновидностей банковских продуктов, автомобильное кредитование в докризисный период пользовалось наибольшим спросом. Увеличение количества банков, выдающих такие кредиты, снижение уровня процентных ставок и либерализация условий предоставления кредита на покупку автомобиля были характерными чертами автомобильного кредитования. В условиях кризиса, когда падение продаж автомобилей исчисляется десятками процентов относительно аналогичных периодов прошлого года, перспективы динамичного роста автокредитов стали менее оптимистичными.

Самый популярный кредит

В связи с достаточно мощным развитием автомобильного рынка России³ (объем реализации легковых коммерческих автомобилей в России по итогам 2010-го года вырос на 30% и составил 1,9 млн. единиц⁴) существенно увеличилось и количество потенциальных банковских клиентов по направлению автомобильного кредитования. Достаточно показательным является тот факт, что фактические данные даже превзошли оптимистичный сценарий восстановления спроса на легковые автомобили, обнародованный Минпромторгом РФ и предполагавший, что рост объема продаж составит в 2010-м году 28%. Столь резкий рост спроса можно объяснить как развитием отечественного автомобильного рынка, так и повышением благосостояния населения, из-за чего услуги автокредитования стали пользоваться все большей популярностью среди населения и стали становиться все более востребованными уже на сегодняшний

день. Банки, в свою очередь, восприняли такой вызов со стороны рыночного спроса очень путем предложения широкого набора программ серии «автомобиль в кредит».

За последние несколько лет кредиты на покупку автомобилей стали не только одним из эффективных способов увеличения объема продаж новых и подержанных авто для продавцов, но и инструментом увеличения клиентской базы и кредитных портфелей для банков. Банк, претендующий на долю рынка в сегменте розничного банковского бизнеса, на сегодняшний день просто обязан иметь в списке своих услуг предоставление кредитов на покупку автомобиля. Таким образом, происходит взаимное совпадение интересов клиента и банка, поскольку наличие подобной услуги для банка – элемент поддержания определенной доли рынка, престижа, а для клиента – возможность воспользоваться приемлемыми условиями кредитования.

Динамика рынка была такова, что за последние несколько лет автокредитование из малодоступной экзотической банковской услуги превратилось практически в обязательный элемент услуг любого банка, который занимается розничным кредитованием. Рост числа клиентов, которые желают приобрести авто в кредит, и более низкие по сравнению с другими видами потребительского кредитования риски привлекали в этот сектор все новые банки. Повышение конкуренции в свою очередь влияло на размеры процентных ставок, которые уменьшались из года в год на несколько процентов, и на общее смягчение требований банков к условиям выдачи подобных кредитов – от сложной процедуры, длившейся несколько дней, автокредиты стали оформляться в течение нескольких часов, необходимый для рассмотрения вопроса о выдаче кредита пакет документов стал понятнее и стандартнее.

Стоит отметить, что при выборе клиентом любой из программ автомобильного кредитования следует обратить пристальное внимание на следующие факторы:

- размер и разнообразие диапазона процентных ставок, предлагаемых конкретным банком;
- степень согласованности работы банка со страховой компанией, которая в таких случаях обязана застраховать автомобиль с минимальными тарифами по каско и частичному автокаска;
- наличие возможности погашения кредита досрочно без штрафных санкций со стороны банка;
- удобный график рабочего дня отделений банка, наличие сотрудников в выходные и праздничные дни;
- возможность привлекать кредит без первоначального взноса;
- быстрая обработка сотрудниками банка всех запрашиваемых документов для предоставления кредита;
- оперативность рассмотрения кредитными инспекторами банка кредитной истории клиента, оценки его кредитоспособности и принятия решения по заявке.

Все вышеперечисленные факторы являются определяющими для клиентов в поиске наиболее приемлемых условий, которые предъявляет банк к потенциальному заемщику – автовладельцу.

Важно помнить одну вещь: при принятии решения о приобретении автомобиля с помощью банковских программ автокредитования необходимо сначала определиться с выбором банка, предоставляющего подобные услуги (поскольку каждый банк предоставляет средства исключительно в зависимости от своих индивидуальных условий), после чего уже непосредственно заниматься поиском автомобильного салона, который сотрудничает именно с этим банком. Такой порядок объясняется тем, что количество автомобильных салонов в разы превышает количество банков, работающих по программам автомобильного кредитования и удовлетворяющих всем вышеупомянутым требованиям.

Обычно выделяют два основных вида кредитования на покупку автомобиля – классический и экспресс-кредит. Однако при более детальном рассмотрении видно, что видов автокредитов как минимум пять.

Первый – экспресс-кредит, главное преимущество которого состоит в небольшом пакете предоставляемых документов и в том, что собственную машину покупатель получает уже в первый день. Однако минусов гораздо больше: это и повышенные процентные ставки, и первоначальный взнос – чаще всего минимум 30% от стоимости авто, и возможные скрытые комиссии, и срок кредитования не более трех лет, и обязательное страхование полным каско.

Далее стоит выделить развивающееся кредитование trade-in, суть которого состоит в замене старой машины на новую с доплатой. Новое или подержанное авто клиент получает также в первый день, и в остальном этот вид автокредита очень привлекателен: очень низкая кредитная ставка, при оформлении кредита – срок погашения до пяти лет, отсутствие дополнительного страхования. К минусам можно отнести разве что заниженную выкупную стоимость машины по сравнению с рыночной.

Следующий вид – беспроцентный кредит (факторинг или приобретение авто в рассрочку), к плюсам которого можно отнести короткий срок оформления (до пяти дней), минимальный пакет документов, а к минусам – большой первоначальный взнос, скрытые комиссии, возможность приобрести только новую иномарку.

Один из самых новых видов автокредитования – кредит без первоначального взноса, что само по себе считается плюсом, как и небольшое количество необходимых документов. Однако к отрицательным моментам относятся высокая процентная ставка, страховка также с высокой ставкой и опять же – возможность приобретения только новой машины зарубежного производителя.

Последним из автокредитов можно назвать кредит без страховки, плюс которого в том, что купленная машина не является залоговой, поэтому не нуждается в дополнительной страховке. Однако, по сравнению с другими кредитами, в этом – наивысшая процентная ставка и максимальная сумма кредита обычно не более 10 тысяч долларов, поэтому выгоден он лишь для покупки подержанных недорогих машин.

Условия предоставления кредита на покупку автомобиля

Теперь поговорим о самом механизме автомобильного кредитования. Рассмотрим этот вопрос в несколько этапов: вначале скажем несколько слов об особенностях условий, на которых коммерческий банк готов предоставить кредит на покупку автомобиля, а потом коснемся общей ситуации на рынке автомобильного кредитования, сложившейся в России на сегодняшний день.

Достаточно часто бывает, что покупателю понравился по своему набору различных характеристик какой-то автомобиль, но его стоимость не позволяет осуществить покупку сразу. Именно в этом случае ему стоит в первую очередь обратиться в коммерческий банк для приобретения ссуды на покупку автомобиля. Причем стоит повторить, что на сегодняшний день предложения коммерческих банков по предоставлению кредитов на приобретение автомобилей отнюдь не относятся исключительно к новым автомобилям. Сейчас многие банки с большой охотой кредитуют и приобретение подержанных автомобилей. В некоторых регионах нашей страны именно кредиты на приобретение подержанных автомобилей пользуются наибольшей популярностью (такова ситуация, например, на Дальнем Востоке).

Процентные ставки по кредитам на покупку автомобиля последние несколько лет динамично снижались, что, естественно, не могло не отразиться на увеличении спроса среди населения на данную услугу. Стоит отметить, что при снижении процентных ставок, в целях увеличения конкуренции и борьбы за клиента между банками сильно вырос коридор движения процентных ставок. Это значит, что сегодня при должном желании и упорстве можно найти банк, который предлагает кредит и под 10–12% годовых в рублях. Естественно, не стоит забывать, что чем более приемлемыми для потенциального клиента являются условия предоставления кредита, тем больше растет банковская комиссия за обслуживание клиента, которая составляет от 0,5% до 1% от суммы кредита в месяц. Такая политика со стороны большинства банков продиктована тем, что банк также стремится получить определенную долю прибыли от предоставления кредитов на не слишком выгодных для банка условиях. Поэтому не стоит обольщаться, увидев размер процентной ставки 10% или 12% годовых, поскольку эффективная процентная ставка банка с учетом всех комиссий сейчас по рынку составляет существенно большую сумму.

В 2009 году действует и государственная программа, по которой часть стандартной процентной ставки (рассчитанная из двух третей ставки рефинансирования Банка России⁵) возмещается за счет государственных субсидий. Такие кредиты предоставляются на покупку новых (не состоявших на государственном регистрационном учете) автомобилей отечественных и иностранных марок, произведенных на территории Российской Федерации, стоимость которых на дату заключения кредитного договора составляет не более 600 000 рублей и полная масса которых не превышает 3,5 тонны, в соответствии с перечнем, утвержденным Министерством промышленности и торговли РФ.

Процедура оформления кредита

Обычно процедура получения кредита на покупку автомобиля выглядит следующим образом:

- а) клиент, имея в наличии около 10–25% от полной стоимости, необходимой для покупки автомобиля, приходит в банк (а чаще всего непосредственно в автомобильный салон) и заключает с банком кредитный договор;
- б) банк переводит полную стоимость машины на счет компании, непосредственно продающей автомобиль клиенту;
- в) клиент страхует машину, свою жизнь и автогражданскую ответственность (ОСАГО) в отделении страховой компании в месте покупки автомобиля для предоставления банку гарантии выплаты полной стоимости кредита;
- г) через несколько дней после того как клиент застраховал автомобиль, он получает от него ключи.

Отметим, что, как правило, срок погашения кредита на покупку автомобиля составляет в среднем 3 года, хотя встречаются и предложения прокредитоваться на 5 и более лет, причем до кризиса с каждым годом уровень процентной ставки и сумма задатка снижались, а время рассмотрения заявки на покупку автомобиля сокращалось.

Что касается требований банка к покупателю автомобиля, то они у всех банков *практически одинаковы*:

- а) возраст покупателя должен быть в пределах от 18 до 60 лет;
- б) наличие постоянной регистрации в регионе привлечения кредита;
- в) наличие определенного набора документов, перечень которых зависит от вида программы автомобильного кредитования.

Остановимся теперь подробнее на основных видах автомобильного кредитования.

Экспресс-автомобильное кредитование

При *экспресс-автомобильном кредитовании* покупатель может оформить и покупку машины, и осуществить страховые выплаты, и заключить кредитный договор прямо в автосалоне без прямого обращения в банк. Решение о предоставлении кредита принимается достаточно быстро (от 30 минут до 2 часов).

Документов для привлечения кредита, таким образом, в большинстве случаев необходимо всего лишь несколько: общегражданский паспорт и водительское удостоверение.

Стандартный кредит

Процедура оформления по получению *стандартного кредита* поэтапно описана выше, поэтому остановимся на тех документах, которые, скорее всего, дополнительно потребуются для приобретения автомобиля подобным способом:

- справка, подтверждающая ваши доходы;
- копия трудовой книжки;
- поручительство третьих лиц; документы, подтверждающие права заемщика на имущество, находящееся в его собственности.

Решение о выдаче кредита при такой процедуре принимается обычно в течение рабочей недели (5 дней).

Основное отличие (помимо набора документов для оформления) состоит в том, что уровень ставки при стандартной процедуре кредитования несколько ниже, так как при экспресс-кредитовании банк, тратя гораздо меньше времени на проверку платежеспособности клиента, подвергается большему риску и из-за этого закладывает в уровень процентной ставки и уровень компенсации за несение данного риска.

Кредит на неотложные нужды

Покупка автомобиля может быть осуществлена за счет получения *кредита на неотложные нужды*, о котором мы говорили выше.

Новейшие тенденции

Если же говорить об основных тенденциях, сложившихся сегодня на рынке автомобильного кредитования, то стоит отметить следующие моменты:

1. В связи с большим спросом на покупку подержанных авто банки смягчают условия кредитования.

Для тех клиентов, которые желают приобрести автомобили более престижных классов или даже премиум-сегмента, банки в последнее время стали массово предлагать услугу кредитования покупки подержанных автомобилей с различными сроками использования в связи с активным развитием систем trade-in .

Востребованность предоставления кредитов на подержанные авто, естественно, ограничиваются максимальным возрастным сроком машины на момент покупки, поскольку автомобили с большим пробегом и длительным сроком использования будут требовать существенно больших затрат

на их обслуживание, а, значит, уменьшать кредитоспособность заемщика по выплате периодических процентных платежей. Обычно средний максимальный срок использования подержанного автомобиля по банковским программам автокредитования составляет не более 5 лет.

Если раньше, в отличие от приобретения нового автомобиля, на покупку подержанного авто банк предоставлял средства по существенно более высоким процентным ставкам из-за роста рисков поломки автомобиля или его выхода из строя, то в последнее время *прослеживается обратная тенденция благодаря активному развитию систем trade-in, которые позволяют автовладельцам продавать или обменивать с доплатой стоимости автомобиля свои подержанные автомобили без существенно морального и физического износа.* Подобные риски для банка, что отражается в снижении процентных ставок.

Итак, налицо следующая закономерность – если раньше приобретение в кредит даже подержанной машины означало для клиента более высокие процентные ставки, то сейчас одна из самых явных тенденций – *стирание разницы между кредитованием на покупку новых и подержанных автомобилей.* Во многих банках ставки кредитов на покупку подержанных и новых автомобилей уже не отличаются, а в случае наличия таковой разница предельно минимальна (в пределах 1-2%).

2. Условия, которые предлагают различные банки, кардинально не отличаются друг от друга в отличие от условий продажи и обслуживания клиента.

В этом плане тенденции, характерные для рынка автокредитования, можно сравнить с развитием самого автомобильного рынка. Большинство автомобильных дилеров, которые продают новые автомобили, сами не могут влиять ни на модельный ряд, ни на их цену. Основная тенденция такова – сейчас появляется все большее количество автомобильных дилеров, которые не просто предлагают покупателям новые современные автомобили, но и продают их в автосалонах европейского уровня. В таких условиях конкурентным преимуществом становятся наименьшие временные затраты покупателя, необходимые для того, чтобы уехать из салона на купленном автомобиле, и то внимание, которое будет ему оказано на всех стадиях покупки и обслуживания автомобиля. Поэтому в случае эффективного сочетания предоставления банковских условий на приобретение кредита с предоставлением услуг по повышению качества обслуживания покупателя очень важно для самих банков с целью привлечения большей клиентуры.

3. В конкуренции банков за клиентов на первый план стали выходить не процентные ставки, а сервис и скорость оформления кредита.

Еще года два назад средний срок оформления кредита на покупку автомобиля составлял не менее недели, а сегодня практически в каждом банке срок оформления уменьшился до двух-трех дней, а в некоторых из них обещают оформить кредит за несколько часов (см. раздел об экспресс-кредитовании). Не исключено, что не за горами тот день, когда появятся банки, в которых автомобильный кредит будет выдаваться за один день при предъявлении только паспорта и водительского удостоверения.

Таковы основные тенденции, сложившиеся на рынке автомобильного кредитования на сегодняшний день, а также основные особенности, связанные с механизмом предоставления кредитов на покупку автомобиля при взаимодействии коммерческого банка и клиента.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. Зачем нужно страховать автомобиль?
2. Какие существуют виды автомобильного кредитования?
3. Каковы условия автокредитования?
4. Как меняются условия автокредитования в России?

ЗАДАНИЯ:

Вы хотите приобрести новую автомашину стоимостью 500 тысяч рублей. При помощи калькулятора автокредитов (адрес в Интернете: <http://avto-credit.com/Calculator.aspx>) сравните итоговую стоимость нескольких вариантов кредитования:

1. с первоначальным взносом 10% от стоимости автомобиля, сроком кредитования 2 года, процентной ставкой 20% годовых, способом погашения «фиксированный процент»
2. с первоначальным взносом 10% от стоимости автомобиля, сроком кредитования 2 года, процентной ставкой 20% годовых, способом погашения «аннуитет»
3. с первоначальным взносом 0% от стоимости автомобиля, сроком кредитования 2 года, процентной ставкой 25% годовых, способом погашения «фиксированный процент»
4. с первоначальным взносом 0% от стоимости автомобиля, сроком кредитования 2 года, процентной ставкой 25% годовых, способом погашения «аннуитет».

1. Приказ Министерства Юстиции РФ №19644 от 01.02.11.

2. Данные исследования ARG Group. «Рынок автомобильного кредитования в России». 22.01.11. С. 26.

3. По объему продаж автомобилей за 2010-й год Россия заняла 10-е место в мире. Отчет комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса «European Auto Outlook».

4. Данные Минпромторга РФ. Бюллетень №21 от 29.01.11. С.15.

5. Ставка рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, это процентная ставка, которую Центральный банк РФ использует при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования. Ее размер можно посмотреть, например, на сайте Банка России www.cbr.ru.

6. Услуга по обмену бывшего в эксплуатации автомобиля на новый или другой автомобиль с пробегом, предоставляемая автосалонами дилеров. Владелец подержанного авто обычно теряет около 15–20% от рыночной стоимости автомобиля, но компенсирует потери путем получения преимуществ сотрудничества с автосалоном, поскольку не тратит денежные средства на поиск дилеров для покупки нового автомобиля.