

По оценкам специалистов, в 2004 году на российском рынке было реализовано около 400 тысяч автомобилей иностранного производства, что почти на 80% превышает показатели 2003 года. В немалой степени увеличению продаж иномарок в России способствовало развитие автокредитования, объемы которого, в свою очередь, возросли в прошлом году примерно на 100%. В этом году банкиры надеются увеличить объемы автокредитования до 5-6 млрд. долларов. В принципе условия выдачи кредитов на покупку машины во всех банках похожи, но сэкономить все-таки можно. Для этого надо найти приемлемую совместную программу банка и автосалона и определиться с выбором валюты кредита. // Анна Санькова. "ГАЗЕТА", 08.02.05 **Ставкам падать некуда**

Как отмечают специалисты, по мере развития автокредитования в России условия банков по данному продукту все больше стандартизируются. Начальник управления кредитования физических лиц Московского кредитного банка Оксана Лихачева рассказала ГАЗЕТЕ: «Различия между программами банков постепенно стираются. Большинство банков выдает кредиты на покупку автомобилей как в долларах или евро, так и в рублях. Минимальная сумма кредита составляет, как правило, 2-3 тысячи долларов или евро, 60-100 тысяч рублей, а максимальная - в среднем 50 тысяч долларов (или эквивалент в рублях или евро). Размер первоначального взноса чаще всего составляет 10-20% от стоимости автомобиля. На сегодняшний день ставки по автокредитам составляют 9-12% годовых в валюте и 12-20% годовых в рублях, кредиты выдаются на срок от года до трех лет. Стандартным обеспечением по автокредиту является сам автомобиль, который должен быть полностью застрахован (страховка составляет 7-10% от его стоимости)».

Такая ситуация, с одной стороны, облегчает жизнь заемщикам: можно выбрать сначала автомобиль, а потом определиться с банком. С другой стороны, банкам все сложнее конкурировать друг с другом в этом секторе, предлагая демпинговые стоимостные условия по кредитам.

Еще в прошлом году ставки по автокредитам практически достигли допустимого минимума. Согласно российскому законодательству, если клиент уплачивает банку проценты по кредиту в размере ниже трех четвертых ставки рефинансирования ЦБ (сейчас 9% в валюте и 9,75% в рублях), у клиента возникает материальная выгода, с которой он должен уплатить подоходный налог. В результате получается, что банки не могут снизить ставки по автокредитам сейчас, так как это будет не выгодно самим заемщикам.

Начальник управления маркетинга и развития розничных банковских услуг Международного Московского банка Сергей Тропин считает: «Сейчас рынок стабилизировался и нижний уровень процентных ставок соответствует минимальной безналоговой ставке - 9% годовых в долларах. Теоретически процентные ставки по рублевым кредитам могут снизиться и до 9,75% годовых (до 3/4 от ставки рефинансирования), но практически это невозможно».

Но есть и другие мнения. Как считает начальник отдела розничных продуктов Международного промышленного банка Алексей Кравец, резерв для снижения ставок еще остался: в ближайшее время ставки по автокредитам в долларах продолжат

снижаться, и среднее значение процентной ставки будет стремиться к 9-10% годовых.

«В случае продолжающейся общей стабилизации в стране и при снижении ставки рефинансирования вполне возможно дальнейшее снижение ставок по кредитам на автомобили. Снижение ставок также будет возможно при условии конкуренции автопроизводителей, за счет частичной компенсации ставок ими в части стоимости автомобилей, в рамках специальных программ», - полагает вице-президент Пробизнесбанка Николай Габышев. Начальник управления маркетинга департамента по работе с частными клиентами Росбанка Дмитрий Бенийчук также считает, что резервы для снижения ставок есть, но они незначительны, так как спрос на автокредиты по-прежнему останется высоким и снижать доходность операций банкам попросту не выгодно. 'Резервы для любых активных операций для банков определяются стоимостью привлекаемых ресурсов. Поэтому возможности банковской системы по снижению ставок и либерализации условий кредитования будут определяться состоянием и тенденциями на рынке капиталов. Появятся возможности для недорогого и длинного привлечения - появятся и резервы', - считает он.

Отказ банков от комиссий поможет заемщикам сэкономить до 20% годовых

Впрочем, у банков есть дополнительный резерв для снижения реальной стоимости кредита - их комиссионные. Хотя в сегменте автокредитования комиссии по кредитам, особенно ежемесячные, не так распространены, как в потребительском кредитовании, однако часть банков их все еще взимает.

Большинство банков берет комиссию в размере 100-200 долларов непосредственно при выдаче кредита, что ненамного удорожает его для заемщика. Реальную эффективную ставку по автокредиту существенно увеличивает ежемесячная комиссия за обслуживание кредита, которая, как правило, взимается с первоначальной суммы долга.

Ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета, например, предусмотрена в Банке Москвы (0,2%), Юниаструм Банке (0,4%), 'Первом О.В.К.' (0,4% по рублевым кредитам, 0,3% по валютным), Банке Сосьете Женераль Восток (10 долларов), в Мастер-Банке при стоимости автомобиля до 30 тысяч долларов (0,4% по рублевым кредитам, 0,3% по валютным). Согласно данным, приведенным в исследовании условий потребительского кредитования Конфедерации обществ потребителей, такие комиссии могут привести к удорожанию кредита иногда до 20% годовых в добавление к декларируемой процентной ставке. По мнению специалистов, снижение банками комиссий или полный отказ от них могут стать дополнительным конкурентным преимуществом.

Первоначальные взносы снижаются, а сроки увеличиваются

Однако на сегодняшний день банки предпочитают использовать другие, неценовые возможности для привлечения новых заемщиков: удлинение сроков кредитования и снижение размера первоначального взноса по кредиту на новые автомобили. Если в 2004 году большинство банков предоставляли кредиты на покупку автомобиля на 1-3 года, то сейчас сроки кредитования стали достигать 4-5 лет. «Продление срока предоставления кредита продиктовано потребностями заемщиков, предпочитающих

брать банковские кредиты на более длительный срок, уменьшив тем самым размер ежемесячных выплат», - объяснила ГАЗЕТЕ заместитель директора департамента розничного кредитования Гута-Банка Вера Чугунова. В свою очередь, Алексей Кравец полагает, что при привлечении банками «длинных» ресурсов, этот показатель может увеличиться до 8 лет (кредиты с таким сроком распространены в Европе и Америке).

За последние месяцы многие банки увеличили максимально возможный размер кредита до 90% от стоимости автомобиля. То есть заемщик должен внести в качестве первоначального взноса всего 10% от стоимости автомобиля.

Николай Габышев отмечает: «Важно, что снижение уровня минимального первоначального взноса касается в основном кредитов на иностранные автомобили и свидетельствует о некой стабилизации цен на них, улучшении качества гарантийного и постгарантийного технического обслуживания. То есть в течение срока кредита машины стали меньше терять в цене. Значит, в случае невозврата средств и получения банком автомобиля, находящегося в залоге (в качестве компенсации с последующей его реализацией), он сможет покрыть свои издержки».

Кроме того, в качестве первого взноса по автокредиту заемщик может предоставить свой старый автомобиль, если автосалон его берет в trade-in. Процедура оформления почти такая же, как и при получении обычного кредита. Автосалон определяет цену, по которой ему выгодно выкупить подержанный автомобиль, и засчитывает эту сумму в качестве первоначального взноса. Остаток стоимости нового автомобиля оплачивается за счет кредита. В данном случае нет разницы, как вносить первоначальный взнос, - наличными или путем зачета автосалоном машины. «При такой схеме выгода клиента в экономии времени и сил на поиск покупателя старой машины. Это позволяет ему думать только о получении кредита, переложив на автосалон усилия по продаже подержанного автомобиля. Банк не налагает никаких ограничений на выкупаемый салоном подержанный автомобиль. Клиенту нужно действовать исходя из понимания, что банк заведомо согласен на такую схему покупки автомобиля в кредит. Вопрос заключается только в поиске автосалона, который согласится взять автомобиль на условиях, устраивающих и автосалон, и клиента. Ну и конечно же, чтобы суммы, в которую салон оценит старую машину, хватило на первый взнос по кредиту», - пояснил Алексей Кравец.

Еще одним привлекательным моментом для заемщиков может стать отсутствие в условиях по автокредиту моратория на досрочное его погашение. Сейчас банки постепенно снижают срок моратория (с 6 месяцев до трех) или совсем отказываются от него.

Банки не расстанутся со 'своими' страховщиками

Для выдачи кредитов на покупку автомобиля подавляющее большинство банков требует обязательного страхования покупаемого автомобиля по полисам каско и автогражданской ответственности. Некоторые банки указывают также перечень страховых компаний или называют только одну компанию, в которой потенциальный заемщик должен застраховать свой автомобиль.

В Конфедерации обществ потребителей полагают, что надо ввести запрет на навязывание конкретных поставщиков дополнительных услуг (страхование). Сами банкиры считают, что сотрудничество с одним или несколькими надежными партнерами-страховщиками защищает не только их интересы, но и интересы заемщиков. Алексей Кравец рассказал ГАЗЕТЕ: «Если у банка на протяжении длительного времени есть один надежный партнер в области страхования, работа с которым взаимовыгодна и устраивает большинство заемщиков, то для банка не имеет смысла привлекать к сотрудничеству новые страховые компании, условия которых мало отличаются друг от друга. Если же ставится цель привлечь новых клиентов, то некоторые банки идут на сотрудничество со страховыми компаниями, предлагающими демпинговые тарифы. Очевидно, что надежность таких компаний весьма сомнительна. Тем самым банк подвергает своего клиента излишнему риску».

Сергей Тропин также полагает, что банки не уберут из условий автокредитования требование о том, чтобы заемщик страховался в определенной страховой компании. Единственное, что может утешить потенциального автовладельца: большинство банков отказалось от условия обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщика, что позволяет сократить расходы по кредиту.

Кредит в режиме online

По мнению специалистов, банки все больше будут развивать спецпрограммы совместно с автосалонами, а также увеличивать объемы выдачи экспресс-кредитов. Так, Сергей Тропин уверен, что наряду со стандартными схемами автокредитования будут активно развиваться совместные программы банков с производителями автомобилей, автодилерами и со страховыми компаниями. «Причем тут может быть большое количество вариантов: банк может сотрудничать с автосалоном, со страховой компанией и с автосалоном и страховой компанией одновременно. Например, сейчас по некоторым программам уменьшен первоначальный платеж за автомобиль или увеличен срок кредита, по другим предоставляется скидка на стоимость машины или уменьшена процентная ставка по страхованию автомобиля», - добавил специалист.

В свою очередь, Оксана Лихачева считает, что в 2005 году все больше банков будут предлагать программу автоэкспресс-кредитования. «Спрос на автоэкспресс-кредитование постоянно растет, поскольку все большее количество заемщиков хочет приобрести автомобиль в режиме online. Воспользовавшись этой программой, клиент может получить заемные средства на месте, избежав визитов в банк и сократив время ожидания до нескольких часов. Ведь при экспресс-кредитовании банк принимает решение в режиме реального времени при условии предоставления клиентом минимального комплекта документов: паспорта и водительского удостоверения. Не требуется даже справки о доходах».

Правда, у экспресс-программ есть свои особенности: суммы выдаются меньшие и по более высоким ставкам. Такой кредит подходит тем заемщикам, кто хочет купить машину в кредит максимально быстро и не тратить время на оформление большого количества документов.

В целом, по прогнозам специалистов, объем автокредитования в этом году должен значительно возрасти, достигнув к концу года, по различным оценкам, 5-6 млрд. долларов. Так, Дмитрий Бенийчук полагает, что в 2005 году рынок продолжит наращивать объемные показатели и достигнет 5,5 млрд. долларов. Вера Чугонова добавляет: 'Безусловно, упрощение процедуры выдачи кредитов банками сделает их более доступными для потребителей и будет способствовать росту продаж автомобилей, особенно средней ценовой категории'.

Как сэкономить на валюте

Помочь заемщику сэкономить на автокредитовании в этом году может правильный выбор валюты автокредита. В условиях, когда Центробанк перешел на бивалютную корзину при определении курса рубля, колебание курсов доллара и евро будет более значительным. Это увеличивает валютные риски заемщика: при движении курса доллара вниз заемщик, взявший кредит в этой валюте, выиграет, а при движении вверх - проиграет. Директор Центра макроэкономических исследований компании 'БДО Юникон' Елена Матросова рассказала ГАЗЕТЕ: «На протяжении практически всего 2004 года кредиты в долларах были выгоднее, чем в рублях, так как курс доллара падал. Сейчас при переходе на бивалютную корзину курсовые колебания станут более значительными, что увеличит валютные риски заемщиков. Для того чтобы обслуживание заемщиком кредита в рублях сравнялось с долларовыми кредитами, курс американской валюты должен составлять сейчас 30 рублей за один доллар. В ближайшее время эта ситуация видится маловероятной. Рублевые кредиты могут стать более выгодными по сравнению с валютными, если банки значительно снизят ставки по рублевым кредитам, что в условиях достаточно высокой инфляции также маловероятно. Поэтому долларové кредиты пока, на мой взгляд, более выгодны для заемщиков».

В свою очередь, Алексей Кравец полагает, что в условиях колебаний на валютном рынке заемщику выгоднее оплачивать (и соответственно брать кредит) в той валюте, в которой он получает основной доход. «Это полностью исключает дополнительные потери клиента на курсовой разнице и на комиссии за конвертацию. В условиях же стабильности курсов выгоднее брать кредит в валюте с меньшей процентной ставкой», - добавил специалист.