

Российский рынок автокредитования растет лавинообразно. По разным оценкам, на конец 2003 года доля автомобилей, проданных в кредит, составляла 13-15%, а в конце прошлого года эксперты говорили уже о 30-процентной доле. При этом двукратный рост сопровождается существенным смягчением условий кредитования. Можно только радоваться за российских автолюбителей, но долго ли продлится такое счастье? Иными словами, насколько верно банки оценили свои риски? Компании, занимающиеся взысканием проблемных долгов, уже получают заказы на работу с недобросовестными плательщиками по автокредитам. // Таисия Мартынова. "Банковское обозрение", №2, февраль 2005 г. Уникальный год Точнее всего ситуацию на рынке автокредитования охарактеризовала начальник управления кредитования физических лиц Московского кредитного банка Оксана Лихачева. По ее мнению, этот год на рынке кредитования частных лиц был во многом уникален - впервые ставки по кредитам перестали прямо зависеть от ставки рефинансирования ЦБ РФ. «В последнее время банки прикладывают максимум усилий для изменения своих кредитных программ, с тем чтобы сделать автокредитование максимально привлекательным для потребителей, - говорит О. Лихачева. - Размер первоначального взноса сократился до 0-10%, срок рассмотрения заявки на кредит минимален, кредит выдают даже лицам, у которых нет водительских прав, страховка за первый год кредитования включается в кредит, что сокращает первоначальные расходы клиента». К этому стоит добавить повсеместное внедрение банками и автосалонами совместных программ кредитования со сниженными первоначальным взносом и процентом по кредиту. Российский потребитель в свою очередь выбирает банк, который оперативно оценивает косвенные доходы заемщика, предъявляет минимальные требования при наиболее коротких сроках оценки кредитоспособности, имеет широкую филиальную сеть для погашения кредита в удобное для клиента время.

При этом в Московском кредитном банке считают, что бум автокредитования в России еще впереди - через два-три года до 40-45% автомобилей россияне будут покупать в кредит. Для сравнения: в Западной Европе в кредит продается около 60% автомобилей, а в США - более 80%. Основной рост продаж и в европейских странах, и в Америке происходит как раз за счет кредитования. Значит, российскому рынку действительно есть куда расти. Но невольные опасения вызывают взятые темпы роста и связанные с ними риски.

Самые надежныеСами банкиры в один голос твердят, что кредиты на покупку автомобилей - едва ли не самые надежные. Зампред правления банка «Союз» Екатерина Демыгина прокомментировала этот вопрос следующим образом: «Каких-либо специфических рисков при кредитовании на покупку автомобиля нет. Данный вид кредитования является менее рискованным по сравнению с обычным потребительским кредитованием, так как предусматривает залог автомобиля и его страхование». Эльдар Бикмаев, первый вице-президент Пробизнесбанка, тоже считает, что «кредитные риски в этой области кредитования являются наиболее низкими по банковской отрасли в силу ликвидности обеспечения. По нашему опыту, наиболее рискованными являются кредиты на автомобили, которые используются не в личных целях (например «Газели»), так как в этом случае часто возникают дополнительные предпринимательские риски».

Процентные ставки в автокредитовании банкирское сообщество тоже считает взвешенными и адекватными. По опыту Пробизнесбанка, уровень ставок в размере 14% в валюте с учетом достаточно ликвидного обеспечения покрывает убытки в данном сегменте. Резервы на возможные потери по кредитам у банков по данному виду кредитования находятся в диапазоне 2-5%.

Однако в преддверии Нового года банки выходят с предложениями 11-13% и даже 9-10% годовых в валюте! Понятно, что самые агрессивные и привлекательные для заемщика предложения формируют совместно банк и автосалон, соответственно, дилер компенсирует банку часть процентной ставки. Но банки с иностранным капиталом предлагают кредиты в таком же ценовом диапазоне и без привязки к конкретному салону. Поэтому некоторые эксперты, например Екатерина Демыгина (банк «Союз»), считают, что уровень процентных ставок по автокредитам несколько ниже уровня риска в данном сегменте кредитования из-за присутствия большого количества западных банков на рынке.

Предпосылок для дальнейшего изменения ставок на сегодня нет. Их следует ожидать после начала работы кредитного бюро и накопления некоторой массы «общедоступной» информации о заемщиках. Очевидно, предполагается, что объективная информация позволит более точно посчитать риски и компенсировать их уровнем процентной ставки.

Кризис пошел на пользу? Сегодня же, формируя процентную ставку, банку приходится идти в некотором смысле окольным путем. И о том, что организации, кредитующие покупку автомобилей, недооценивают свои риски, говорит хотя бы тот факт, что летом одним из последствий кризиса ликвидности стало негласное, но совершенно явное сворачивание банками программ по автокредитованию.

Оксана Лихачева (Московский кредитный банк) согласна с тем, что удорожание кредитов в период кризиса доверия летом этого года связано с высокими темпами роста кредитных портфелей. Но обращает внимание и на обратную сторону этой тенденции. По ее словам, «дефицит ресурсов испытали если не все банки, то подавляющее их большинство. Кредитные портфели поглотили все свободные денежные средства, а привлечение новых идет со значительным отставанием от процесса их размещения. Поэтому в зависимости от сроков размещения кредитных средств диверсифицирован и спектр процентных ставок по потребительским кредитам, в том числе и по программам автокредитования, стимулирующий клиента брать более дешевые деньги на короткий срок».

Получается, что кризис пошел рынку автокредитования на пользу - сподвиг банки на дальнейшую диверсификацию предложения. Изначально цена кредита зависит от сроков рассмотрения кредитных заявок и полноты пакета документов. Чем больше времени и исходных данных у банка, тем точнее он может определить кредитоспособность потенциального заемщика. Как следствие: предоставление средств по программе «экспресс-кредит» при предъявлении всего лишь паспорта, водительского удостоверения и анкеты обойдется клиенту несколько дороже, чем по обычным программам, по которым требуются дополнительно документы, подтверждающие

трудовую деятельность, а срок рассмотрения заявки доходит до двух дней. Кроме того, банки компенсируют свои возможные потери комиссионными сборами.

Потусторонний взгляд Старый анекдот говорит, что патологоанатом знает и умеет больше всех других врачей, но к нему почему-то обращаются в последнюю очередь. В приложении к кредитному рынку таким врачом, «знающим больше всех», можно считать компании, которые занимаются взысканием проблемных долгов, так называемые коллекторские агентства. В мировой банковской практике бизнес по взысканию «плохих» кредитов довольно развит. В России в течение буквально последнего года тоже открылось несколько компаний соответствующей специализации. Как правило, учредители и ведущие менеджеры таких компаний - в прошлом банковские работники довольно высокого уровня, занимавшиеся банковской розницей и кредитами. Следует сразу отметить, что бизнес по взысканию проблемных долгов не имеет ничего общего с методом «утюга и паяльника». Пионеры коллекторского дела в России отмечают, что взыскание банковских долгов - высокотехнологичный интеллектоемкий процесс, требующий и специального программного обеспечения, и квалифицированной юридической поддержки.

Свой взгляд на уровень рисков и организацию процесса автокредитования в российских банках для «Банковского обозрения» высказал Александр Морозов, консультант одной из компаний, работающих на рынке взыскания долгов с банковских заемщиков, - Финансового агентства по сбору платежей (ФАСП).

Александр Морозов тоже считает, что по сравнению с потребительскими кредитами и кредитными картами автокредиты более обеспечены, а риски по этому виду кредитования - ниже. В то же время он отмечает ряд типичных проблем. Источником этих проблем может стать и главное достоинство автокредитования с точки зрения надежности - то есть залог и страхование. Банки, пытаясь привлечь клиентуру, закрывают глаза на некоторые огрехи в оформлении залога и страхования. Например, клиент получает авто и оплачивает страховку на 1 год, в то время как срок кредитования составляет 3-4 года. По прошествии первого года у некоторых клиентов слишком велик соблазн не продлевать страховку. А это уже серьезно увеличивает риски банка.

В целом, считает эксперт ФАСП, рынок сильно испорчен взаимоотношениями с дилерами. Реальная процентная ставка плохо прослеживается, поскольку продавцы автомобилей стремятся компенсировать банкам часть расходов и ожидаемых доходов ради увеличения оборота, количества продаж. Так возникают варианты с нулевыми ставками и нулевым первоначальным взносом - несовершенство рыночного предложения в угоду маркетинговым соображениям.

Чрезвычайно важной проблемой А. Морозов считает отсутствие единого института регистрации залога. В этом с ним, кстати, согласны и банкиры. До 1998 года залог на автомобили регистрировался в ГАИ, но потом Сергей Степашин, тогдашний глава МВД, отменил эту практику и, по сути, «подвесил» рынок в неопределенном положении. Заемщик, желающий продать автомобиль, находящийся в залоге, приходит в ГИБДД и

заявляет, что потерял паспорт технического средства (ПТС), в то время как этот документ находится у банка. Таким образом недобросовестный клиент получает дубликат ПТС и спокойно продает автомобиль. В принципе, такие действия уже могут быть квалифицированы как мошенничество и, будучи доказанными, повлечь уголовное наказание. «Мне представляется, что устранить эту лазейку может только государство», - говорит Александр Морозов.

Вместе с тем, доля «плохих» автокредитов в кредитном портфеле, которым занимается ФАСП, невелика. Возможно, потому, что агентство в первую очередь занялось невозвратами потребительских кредитов и займов по кредитным картам. Доля автокредитов на порядок меньше, соответственно, меньше и доля невозвратов.

Портрет неплательщика Основными причинами просрочки уплаты долга по автокредитам, как считает эксперт ФАСП, являются:

- временные или постоянные финансовые сложности, смена или утрата места работы;
- финансово неграмотные граждане, которые не понимают или якобы не понимают, что от них требуются ежемесячные платежи;
- мошенничество. Получается, что по большому счету причины неплатежей те же самые, что и по другим видам кредитов. По просьбе «БО» Александр Морозов рассказал о самом типичном варианте проблемного автокредита: по прошествии года аккуратных платежей заемщик начал испытывать финансовые трудности и отказался продлевать страховку. Банк начал выражать свое неудовольствие (которое в принципе может вылиться в требование досрочного расторжения договора и досрочной выплаты долга). В итоге клиент перестал платить и банку тоже и оборвал с ним всякую связь.

Скоринг скорингу рознь Специалисты, занимающиеся взысканием проблемных долгов, говорят, что по поступающим к ним делам можно уверенно судить о том, как поставлена в банке работа по оценке заемщика, - от банка к банку качество кредитного анализа сильно отличается. Вроде бы ничего принципиально нового в этой работе придумать нельзя. Основы скоринга, согласно легенде, заложил один британский банковский экономист в 1941 году. Уходя по призыву на войну, он набросал своим подчиненным несколько пунктов, по которым следует оценивать заемщиков, и выразил эти пункты в баллах. Конечно, с тех пор система получила существенное развитие (только IT-обеспечение скоринга может стоить несколько сотен тысяч, а то и миллионов долларов). Но суть осталась прежней. Банки учитывают возраст, семейное положение, образование клиента, количество иждивенцев, сведения о занятости, о занимаемой должности и квалификации, о величине ежемесячного дохода и расходов. В анкете в обязательном порядке есть вопросы о владении какой-либо собственностью (квартира, дом, земельный участок, автомобиль) и о кредитной истории клиента. Последнее, в отсутствие кредитного бюро, проверить затруднительно. Но упорство, с которым банки задают эти вопросы потенциальному заемщику, дает основания полагать, что какой-то неформальный обмен информацией между банкирами все-таки происходит.

Есть два основных принципа анализа заемщика на основании полученной анкеты: с помощью западных или отечественных автоматизированных систем или путем личной

оценки кредитного менеджера.

Субъективную оценку кредитоспособности заемщика, приобретающего автомобиль, может себе позволить любой банк, считают эксперты. С точки зрения затрат на организацию процесса работа кредитного менеджера почти ничего не стоит - по сравнению с затратами на автоматизацию. Но, во-первых, велик соблазн сговора или просто вероятность человеческой ошибки. Во-вторых, при субъективном подходе труднее выявить, систематизировать причины ошибки и устранить их. Хотя бы потому, что для устранения придется связываться лично с каждым менеджером, в том числе в филиалах, отделениях, донести до него мысль и убедиться, что он все правильно понял. Автоматизированная система, напротив, позволяет проводить тонкую настройку часто, быстро и точно.

Автоматизация, конечно, дорого стоит. Но мало понести расходы - надо настроить систему, набрать довольно значительное количество плохих кредитов, может быть несколько сотен, и хладнокровно отнестись к этим убыткам. Как сообщила «БО» Оксана Лихачева (Московский кредитный банк), «по мере роста кредитного портфеля любого кредитного продукта неизбежно формирование так называемого «кредитного кладбища». Это невозвращенные кредиты. Понимание, почему это происходит, - очень важно. Своевременный анализ просроченных кредитов позволяет улучшить скоринговую оценку и уменьшить риск невозврата кредитов».

Получается, что воспользоваться первыми результатами скоринговой системы банк сможет не раньше, чем через 9-12 месяцев, в течение которых банк должен накапливать статистику и только потом производить настройку скоринг-карты. Ряд специалистов, особенно иностранных, считают, что одного года для полноценной настройки недостаточно. И опыт агентства по сбору платежей это подтверждает: у плательщика могут расстроиться обстоятельства, а также измениться жизненные планы и после года аккуратных платежей по кредиту. Иностранцы вообще считают, что в долгосрочном кредитовании самые проблемные второй и седьмой год платежей, наверно, это как-то связано с психологией заемщика. Поэтому можно сказать, что у довольно значительного количества банков еще нет достаточной статистики для максимально точной настройки скоринговой системы.

Не по чину - не по карману Кроме того, одни и те же показатели банки могут оценить совершенно по-разному. Представитель банка со стопроцентным иностранным капиталом рассказал как-то клиентскую историю на конференции по розничным рынкам. В этот банк обратился за кредитом на покупку дорогого Mercedes Gelendwagen личный шофер председателя правления другого российского банка. Клиент представил справку о «белой» зарплате размером 5 тыс. долларов. Чудо, какой хороший заемщик! Но работники кредитного отдела рассудили, что в профессиональной карьере водителя могут быть крутые повороты и зарплата в 5 тыс. долларов - не типична для его квалификации. А потому в кредите отказали, прокомментировав (не без злорадства - чего греха таить), что их банк учитывает не только текущие доходы клиента, но и прогноз уровня доходов на рынках труда в каждой профессии. И что люди должны реальнее оценивать свою социальную роль и возможности. Иначе за них это сделает

банк.

Так что, субъективизм присутствует в любой системе оценки заемщика, ведь наверняка в упомянутом «иностранном» банке стоит отличная дорогая автоматизированная скоринговая система. С другой стороны, несмотря на значительные затраты, которых требует автоматизация, банки исключительно на «индивидуальном» методе оценки долго не протянут. Хотя бы потому, что этого им просто не дадут иностранцы. Александр Морозов (ФАСП) по этому поводу сказал: «Качество управления кредитным риском при индивидуальном скоринге будет сильно отличаться от лучших образцов, операционные расходы в итоге окажутся выше, чем у банков, внедривших программный скоринг, и разница в предложении станет очевидна для клиентов-заемщиков».