

Автопроизводители вытесняют банкиров с рынка автокредитования. // Максим Логвинов.
Деловой еженедельник "Компания" 23 апреля 2007

Классические схемы банковского автокредитования постепенно исчезают с рынка: автопроизводители, заинтересованные в сбыте своей продукции, субсидируют процентные ставки, дают возможность рассрочки, а иногда выводят на рынок и собственные финансовые институты. Но говорить о серьезной конкуренции между банками и кредитными программами автопроизводителей пока рано.

Автокредитование продолжает оставаться одним из «драйверов» развития отечественной банковской системы. Как и в случае с ипотекой, банк, предоставляя автокредит, рискует намного меньше, чем при обычном потребкредитовании: в отличие от телевизора, купленного на ссудные деньги в магазине бытовой электроники, автомобиль (документы) до погашения всего кредита остается в залоге у банка. Поэтому банки могут предлагать своим клиентам гораздо более выгодные условия по автокредитам, нежели при экспресс-кредитовании. Если сравнивать процентные ставки, то они отличаются в разы - например, 9% в валюте по автокредиту и 18% по потребительскому для одного и того же заемщика. Все это вкупе с достаточно высоким спросом на автомобили в России позволяет сектору автокредитования демонстрировать высокие темпы роста. «По нашим данным, в прошлом году порядка 35% автомобилей продавалось в кредит, - говорит генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам Международного московского банка (ММБ) Алексей Аксенов. - Конечно, эта цифра пока значительно ниже по сравнению с общеевропейским уровнем продаж автомобилей в кредит (порядка 60 - 80%), но автокредитование в России продолжит свое активное развитие, и постепенно мы будем приближаться к западным показателям». Управляющий директор блока «Розничный бизнес» НБ «ТРАСТ» Елена Речкалова полагает, что в текущем году уже каждый второй автомобиль будет продаваться с использованием кредитных схем. В денежном выражении емкость рынка автокредитов вырастет с нынешних \$4,5 млрд до почти \$6,5 млрд.

Изменений не ожидается

Учитывая высокий спрос на автомобили, а следовательно, и на кредитные продукты банков, ожидать какого-то серьезного изменения условий автокредитования не приходится. «Основные условия по кредитам не претерпят существенного изменения, продолжится рост доли рублевых кредитов и кредитов с низким или нулевым первым взносом, также ожидается увеличение сроков кредитования до семи лет на новые автомобили иностранного производства», - считает Елена Речкалова. Практически исчерпав возможность снижения ставок (они и так близки к уровню инфляции), банки будут завлекать потенциальных клиентов все большим количеством разного рода

«бонусов», например скидкой на страховку или дополнительное оборудование. Но это совсем не значит, что кредитные организации работают себе в убыток - некоторые продолжают взимать различные дополнительные сборы (за рассмотрение заявки, оформление документов, ведение счета и т.д.). Но, если учитывать позицию Федеральной антимонопольной службы и Роспотребнадзора, которые борются со «скрытыми» процентами, таких банков с каждым месяцем становится все меньше. Автокредиты банки используют для привлечения клиентов: помимо ссуды на автомобиль им предлагают воспользоваться другими продуктами банка, например ипотекой или кредитной картой.

Средняя сумма кредита, который берут клиенты на покупку автомобиля, сильно разнится в зависимости от банка: в НОМОС-банке, по словам директора департамента маркетинга розничного бизнеса Анны Панкратовой, она составляет \$23 000, примерно столько же и в Абсолют Банке; с другой стороны, в ММБ в среднем берут от \$15 000 до \$17 000, а в НБ «ТРАСТ» - \$8900. Елена Речкалова объясняет столь существенную разницу тем, что на первом этапе выхода на рынок кредитная политика банка была ориентирована на самый массовый клиентский сегмент - покупателей отечественных автомобилей, цена которых редко превышает \$12 000. В то же время в ММБ в основном берут кредит на покупку «бюджетных» иномарок, таких как Ford Focus, Hyundai Elantra, Toyota Corolla, Renault Logan, Mitsubishi Lancer, Nissan Almera и прочие. Их «ценовая ниша» находится возле отметки \$20 000. Хотя премиум-сегмент банкам тоже интересен. «В этом году мы рассчитываем, что увеличится доля и более дорогих марок, приобретаемых с помощью кредита ММБ», - делится планами Алексей Аксенов. В частности, в банке уже действует программа Infiniti Finance на покупку автомобилей Infiniti.

Быстрее, чем экспресс

Одним из существенных отличий автокредитования от классического потребительского является величина общей просрочки платежей и невозврата. В автокредитовании доля «безнадежных» долгов исчисляется десятками, а у некоторых банков и сотыми долями процента. Для сравнения: в экспресс-кредитовании доля «плохих» долгов иногда превышает 10%. Крайне низкий процент невозврата в автокредитовании позволяет банкам более лояльно подходить к оценке кредитоспособности потенциального клиента. Так, например, «АйСиАйСиАй Банк Евразия» начал предоставлять кредиты по программе «Без подтверждения дохода» - при подаче заявления на кредит клиент должен предоставить лишь паспорт и водительские права. До зарубежных стандартов нам, конечно, еще далеко, в Европе и США заемщику порой достаточно предоставить кредитору свидетельство о социальной страховке - одного этого документа достаточно для оценки кредитоспособности. В России же до сих пор значительная часть банков,

занимающихся автокредитованием, требует от своих клиентов целый комплект документов от свидетельства о браке до заверенных в инспекции налоговых деклараций.

Несмотря на то что уровень отношений (доверия) между клиентом и банком в России еще далек от европейских и американских стандартов, наш рынок автокредитования уверенно движется в сторону Запада. «Основным отличием (российского рынка автокредитования от европейского. - Прим. «Ко») является то, что автокредитованием в Европе занимаются не столько банки, сколько производители транспортных средств», - поясняет начальник управления маркетинга и банковских продуктов Русского банка развития Дмитрий Орлов. Эта тенденция постепенно приходит и на российский рынок - появляется все больше программ с льготными условиями кредитования, которые фактически субсидируются производителями автомобилей. «О серьезности намерений говорит появление на рынке совместных кредитных программ между некоторыми автопроизводителями и российскими банками: Nissan Finance, Infiniti Finance, GM Finance, Renault Credit, в которых кредитные ставки ниже, чем при обычных банковских предложениях, но для получения кредита требуется больше времени и необходим полный комплект документов», - отмечает Елена Речкалова. По мнению заместителя начальника отдела доверительного управления Абсолют Банка Ивана Фоменко, появление на рынке автокредитования новых игроков обострит конкуренцию за точки продаж. Однако ожидать ухода банков с этого рынка не приходится - пока места хватит всем, да и субсидировать ставки по автокредитам для многих автопроизводителей пока не имеет смысла, ведь очередь на их продукцию иногда растягивается до года, а значит, дополнительно стимулировать спрос нет необходимости. Все может измениться, когда наступит насыщение рынка - тогда ведущие мировые автомобильные бренды будут биться уже за каждого клиента, предлагая ему максимально выгодные условия.