

Даже если потребитель готов платить по автокредиту в месяц 70-80% от зарплаты, банк на это не пойдет. Снизить размер платежа позволяют займы-«долгожители» и программы обратного выкупа. // Татьяна Калинникова. "Финанс" №10 (245) 10 марта - 16 марта 2008

Обычно максимальный размер кредита банки определяют исходя из того, что ежемесячный платеж не должен превышать 30-40% от доходов заемщика. Еще совсем недавно максимальный срок автокредита составлял пять лет, причем многие кредиторы ограничивались тремя-четырьмя годами. Но за последние год-полтора появилось немало семилетних программ. Их предлагают, скажем, Абсолют-банк, Бинбанк, Райффайзенбанк, РБР, Собинбанк. А Инвестсбербанк, видимо решив резко оторваться от «соперников по треку», ввел автозаймы на 10 лет. Правда, некоторые участники рынка относятся к данной затее скептически. «Этот срок кредитования превышает разумный период эксплуатации любого автомобиля, - считает начальник отдела продуктового маркетинга Русь-банка Максим Чубак. - Не исключено, что при внедрении программы банк рассчитывал на досрочное погашение». Суть заключается в следующем: заемщик старается расплатиться с банком как можно раньше, дабы через 8-9 лет не смешить народ кредитной «старушкой», однако в случае возникновения финансовых проблем ежемесячная нагрузка будет необременительной.

Безусловно, отмечает Максим Чубак, чем «длиннее» ссуда, тем меньше нужно выплачивать в месяц. Но при увеличении срока растет и сумма переплаты банку: во-первых, проценты начисляются в течение более продолжительного времени, во-вторых, ставка по «длинным» займам зачастую выше. «Величина аннуитетного платежа по семилетнему кредиту будет ниже выплат по пятилетнему займу примерно на 20%, - соглашается начальник отдела автокредитования Промсвязьбанка Иван Ивкин. - Но нужно учитывать, что итоговая переплата за автомобиль окажется больше - обычно на несколько тысяч долларов».

Допустим, заемщик решил взять автокредит в размере \$25 тыс. сроком на 10 лет в Инвестсбербанке (ставка при нулевом первоначальном взносе - 12% годовых). Размер ежемесячного платежа в этом случае составит \$360, а переплата - \$18 тыс. Ссуда сроком на 5 лет (ставка 10,5%) увеличит ежемесячный платеж до \$537, но уменьшит общую стоимость заемных средств до \$7 тыс.

Не следует забывать также, что в течение всех семи или десяти лет заемщику придется ежегодно платить за страховку. В среднем каско (от угона и ущерба) обходится в 10% от стоимости машины, однако с «возрастом» коэффициент увеличивается.

Гарантийные обязательства большинства автопроизводителей не превышают трех-пяти лет, и по статистике европейского рынка это и есть традиционный срок владения новым автомобилем, отмечает директор департамента розничного кредитования Московского кредитного банка Павел Ильин: «В этой связи вполне логично, чтобы на момент смены автомобиль был свободен от залоговых обязательств».

«Замороженный» долг.

Желание поменять «коня» у автолюбителей возникает в среднем через три года после покупки. Они спешат досрочно погасить ссуду, чтобы продать пока еще «свежее» авто и приобрести новое. Тем не менее в условиях появления длинных и более «объемных» автоссуд рассчитаться в короткий срок с банком полностью становится все сложнее. Для «непостоянных» автолюбителей, которые желают ездить на дорогих машинах, и вместе с тем менять их как перчатки, финучреждения предлагают схему buy-back - кредит с обратным выкупом. Такие программы есть, например, у Промсвязьбанка, Райффайзенбанка, Абсолют-банка, банка «Сосьете Женераль Восток», Юникредитбанка, а так же у Первого республиканского банка и банка «Возрождение».

Обычно кредиты buy-back выдаются на три года. Заемщик вносит первоначальный взнос, а заем делят на две части: сумма, разбиваемая на аннуитетные платежи, и остаток долга, который «замораживается» до конца срока кредитования. По его окончании заемщику предлагается выбор. Первый вариант - погасить оставшуюся часть и оставить авто себе. При этом некоторые кредиторы предоставляют рассрочку на «замороженную» сумму - на тот случай, если у клиента не окажется средств. Кроме того, потребитель может перекредитоваться в другом финучреждении.

Второй вариант - вернуть машину дилеру, который реализует ее и перечислит деньги в банк. Разница между вырученными средствами и остатком долга будет возвращена клиенту, ее он может использовать в качестве первоначального взноса при покупке новой кредитной машины.

За счет «замороженной» части займа (в среднем - 35% от стоимости машины) заметно снижается размер ежемесячных платежей. «Например, если клиент возьмет автокредит в 300 тыс. рублей, внеся первоначальный взнос 30%, в месяц придется платить 6250 рублей при ставке в 14,4%, - подсчитывает замначальника управления розничных операций банка «Возрождение» Сергей Капустин. - При «стандартной» ссуде на три года при той же сумме и первоначальном вносе гражданин будет выплачивать ежемесячно около 10 тыс. рублей, но ставка окажется ниже на 1 процентный пункт».

Ставки по схемам buy-back обычно на 0,5-1 пункт выше, чем по классическим программам автокредитования. Причем заемщику следует помнить: на отложенную «напоследок» сумму долга также начисляются проценты, которые клиент выплачивает во время пользования займом. «Итоговая переплата за авто окажется выше, чем при обычной автоссуде на тот же срок», - предупреждает начальник управления автокредитования МБРР Полина Берсенева.

Залог продаже не помеха.

Отметим: чтобы продать автомобиль, задолженность от приобретения которого еще не погашена, заемщику не обязательно ввязываться в buy-back. Получив традиционную автоссуду на долгий срок, уже через два-три года автолюбитель может спокойно подыскивать покупателя на кредитную машину. Он просто-напросто погасит банку долг

и выплатит остаток стоимости машины продавцу. После этого можно смело брать новый автокредит. «Это очень хороший вариант, - соглашается Иван Ивкин из Промсвязьбанка. - Но найти покупателя на заложенный автомобиль довольно непросто, поскольку он должен будет внести деньги в счет погашения кредита и только потом банк отдаст ПТС».

Нередко автомобили, приобретенные по классической автоссуде, выкупают без каких-либо специальных программ сами дилеры. Они погашают остаток задолженности, рассчитываются с заемщиком за авто, «наваривая» комиссионные, а затем продают машину с выгодой для себя. «Такие схемы практикуют многие дилеры, но, как правило, открыто об этом не говорят - все происходит по индивидуальной договоренности», - признался сотрудник московского автосалона.

В свою очередь, некоторые финучреждения, в числе которых Промсвязьбанк, планируют вводить новые продукты, позволяющие клиенту продать кредитное авто и сразу получить ссуду на новое. По сути это усложненная схема перекредитования. По договору комиссии заемщик отдает машину дилеру на реализацию, затем отправляется в «старый» банк, где получает выписку по счету (каков размер задолженности). Все документы, включая договор купли-продажи, заключенный с потенциальным покупателем, гражданин передает новому кредитору. Изучив бумаги и одобрив автоссуду, банк разделяет ее на две части. Первая перечисляется в «старый» банк в счет погашения остатка долга - обременение с автомобиля снимается и дилер завершает продажу. Вторая часть суммы направляется в счет оплаты нового авто, но после того, как средства от реализации старой машины поступят в банк в качестве первоначального взноса.

«Однако ставки по таким программам будут выше, чем по классическим продуктам, - отмечает Иван Ивкин. - Ведь схема достаточно сложная и есть вероятность «сбоя в цепочке», возникают дополнительные риски: скажем, недобросовестный заемщик может отозвать досрочное погашение в «старом» банке и снять средства, которые уже перевел новый кредитор».

Как рассказал «Ф.» один из собеседников, недавно ему удалось «пересесть» на новый автомобиль с помощью перекредитования по похожей схеме, но с использованием кредитной карты. По действующему автокредиту оставалось платить два года, остаток долга составлял примерно \$8 тыс. Заемщик объяснил новому кредитору ситуацию. Оценив риски, он выпустил кредитку, лимита по которой хватало для погашения прежней задолженности. Потребитель продал авто, погасил карточный долг, а оставшиеся средства пустил на первоначальный взнос по новой ссуде.