

Наконец-то и в Украине автомобиль стал не роскошью, а средством передвижения. Поэтому неудивительно, что среди всех видов кредитов быстрее всего после кризиса ожили автомобильные займы. За год рынок автокредитов вырос почти вдвое, и на сегодняшний день в долг покупается каждая десятая продаваемая машина

Какие дополнительные расходы несет покупатель при оформлении кредита? Может ли заемщик сам выбрать страховую компанию? В каких случаях следует воспользоваться лизингом? На эти и другие вопросы отвечали заместитель председателя правления Банка Кипра Иван КУЗОВКИН, начальник управления автокредитования ОАО АСТРА БАНК Александр ГАЙДАР и маркетинг-директор Группы компаний "АИС" Юлия ПТИЦЫНА.

ИДЕАЛЬНЫЙ ЗАЕМЩИК

- На каких условиях сегодня можно взять кредит на покупку автомобиля?

Иван Кузовкин: - Потенциальный заемщик должен иметь официальное место работы и официальные доходы. В качестве подтверждения платежеспособности мы принимаем не только справку о зарплате, но и выписки со счетов. Наши клиенты - это люди, имеющие стабильный ежемесячный доход. Неженатый заемщик должен зарабатывать минимум 3 тыс. грн. в месяц, чтобы иметь возможность оплачивать кредит на недорогую машину. Если же у человека семья (жена и ребенок), официальный доход должен быть минимум 5 тыс. грн.

- Как, на ваш взгляд, выглядит идеальный заемщик и выдвигает ли банк ограничения по возрасту?

Александр Гайдар: - Идеальный заемщик - это молодой человек от 25 лет, женатый, официально трудоустроенный, занимающий должность не ниже старшего менеджера в нерисковой сфере деятельности. В идеале этот клиент вносит в качестве аванса половину стоимости автомобиля и берет кредит на незначительный срок.

Что касается возрастных ограничений, то потенциальному заемщику должно быть не более 60 лет на момент окончания срока кредитования. Минимальный возраст - 21 год, но мы можем выдать кредит и 18-летнему, если он трудоустроен и имеет поручительство одного из официально работающих родителей. В любом случае банк к каждому клиенту подходит индивидуально. Мы стараемся не отказывать, и если клиент по каким-то параметрам нам не подходит, ищем компромиссный вариант условий

кредитования. А человек уже сам определяет, нужен ему такой кредит или нет.

- Каковы на сегодняшний день процентные ставки и максимальный срок кредитования?

Александр Гайдар: - Средняя ставка - 22-24% годовых в гривне, в целом ставки колеблются в пределах 20-30%. Максимальный срок кредитования - 7 лет на иномарки и 5 лет на автомобили китайского производства и СНГ. Но в среднем заемщики выплачивают кредиты за 3 года и, соответственно, за счет этого экономят на платежах.

Иван Кузовкин: - У нас максимальный срок кредитования 5 лет на иномарки и 3 года на машины производства Китая и СНГ. Номинальная ставка составляет 21,9% годовых в гривне плюс есть одноразовая комиссия. Среднегодовая эффективная ставка колеблется в пределах 22-24% годовых.

Юлия Птицына: - Финансовое "плечо" - лучшее подспорье для покупателя при покупке автомобиля. Если покупатель не может оплатить сразу полную стоимость автомобиля, наличие выгодной кредитной программы может склонить клиента от одного бренда к другому. Поэтому компании вместе с банками-партнерами задумались над совместными программами поддержки покупателей, которые намного выгоднее стандартных условий кредитования. Мы рекомендуем обратить внимание именно на специальные партнерские программы кредитования и лизинга. Среди них есть долгосрочные (до 7 лет) и беспроцентные кредиты.

ЧЕМ ВЫГОДНА АРЕНДА

- Альтернативой автокредитам часто называют лизинг. В каких случаях этот инструмент может быть выгоднее привычного кредитования?

Юлия Птицына: - Этот опыт пришел к нам из Европы. После взноса в размере 35% стоимости автомобиль передается в аренду сроком до трех лет под 16% годовых в национальной валюте. При этом нашему клиенту не нужно самостоятельно регистрировать автомобиль, платить транспортный сбор, проводить техосмотр и т. д. - все эти расходы включены в лизинговые платежи. Кроме того, лизинговая компания следит за тем, чтобы автомобиль был вовремя отремонтирован.

Несмотря на то что схема лизинга наиболее удобна и интересна прежде всего для покупателей, являющихся юридическими лицами, не стоит забывать и о физлицах. Достаточно большую часть наших клиентов составляют предприниматели, которые рассматриваются именно как физические лица. Они, как правило, имеют небольшой парк из одного-трех автомобилей, в основном коммерческого назначения. И таким клиентам очень интересна лизинговая схема, потому что при оформлении кредита банк считает такой автомобиль объектом залога с повышенным риском.

К тому же благодаря налоговым льготам лизинг для компаний оказывается выгоднее кредита.

- При озвученных вами условиях получается, что за три года клиент выплачивает более 80% стоимости автомобиля. Что человек имеет за эти деньги по истечении трех лет?

Юлия Птицына: - Как правило, к этому времени в больших компаниях уже продают старый автомобиль и оформляют себе новый. Если же клиент продолжает пользоваться машиной, он может выкупить ее за остаточную стоимость.

- Как известно, при оформлении кредита требуются суммы, намного превышающие необходимый первый взнос. Какие дополнительные расходы несет покупатель при оформлении кредита?

Юлия Птицына: - Вопрос о том, сколько денег нужно сразу - для клиентов один из главных. При покупке автомобиля, скажем, за 100 тыс. грн., 4 тыс. грн. уйдет на регистрацию, около 6 тыс. - на страховку, плюс около 500 грн. на "автогражданку". Возможна комиссия банка - 1-2% от стоимости кредита, то есть порядка 700-800 грн. Таким образом, при себе нужно иметь 35 тыс. грн. первого взноса плюс еще 10-12 тыс. грн., итого - 47 тыс.

Александр Гайдар: - Учитывая оформление залога, комиссии и страховки, в дополнение к первому взносу потребуется еще около 15 тыс. грн. Кстати, законодательно утверждено, что банк обязан перед выдачей кредита вручить клиенту ориентировочный расчет стоимости кредита, представленный в понятном виде - в виде таблицы.

"СТРАХОВКА - ЭТО ТА ЖЕ ПИЦЦА"

- Львиную долю дополнительных платежей составляет страховка. Может ли заемщик самостоятельно выбрать страховую компанию?

Иван Кузовкин: - Разумеется, клиент вправе выбирать любую страховую компанию. Однако практика показывает, что заемщики в первую очередь ориентируются на цену. Действительно, всегда можно найти страховку дешевле, но это не значит, что она будет равносильна той, что дороже. Я бы сравнил сегодняшний продукт

КАСКО с пиццей, которую вы делаете сами. Согласитесь: цена конечного продукта

зависит от того, что вы туда положите, ведь корж стоит примерно одинаково, а вот начинка - разная. По аналогии с этим и цена страховки зависит от того, что именно заложено в страховой полис.

Сегодня любой уважающий себя банк делает аккредитацию страховых компаний, которая включает изучение их финансовой отчетности. Банк анализирует эту отчетность, на основании чего делается вывод о надежности страховщика. Мы не ставим ультиматумов: идите в эту компанию, иначе мы вам не выдадим кредит! Мы лишь рекомендуем перечень страховых компаний на основании исследования их финансовой отчетности, истории сотрудничества и договорных отношений, предыдущих выплат клиентам.

- Раз уж мы заговорили о страховке, какую вы бы рекомендовали закладывать франшизу при ее оформлении ?

Юлия Птицына: - Я считаю, что франшизу по всем рискам, кроме угона, целесообразно устанавливать порядка 0,5-1%. Если это небольшая царапина или небольшой скол, вполне можно договориться на месте и разъехаться, а не ждать 3 часа ГАИ, страхового представителя. К тому же оформление такой страховки обойдется гораздо дешевле.

Иван Кузовкин: - На мой взгляд, на стеклянные конструкции - лобовое стекло, фары, зеркала - франшиза должна быть нулевой. По другим рискам она может быть 0,5%.

Александр Гайдар: - Я - за нулевую франшизу. Только в этом случае человек, один раз заплатив за страховку, может быть уверен, что абсолютно любая трата у него будет восстановлена.

- Существует ли сегодня проблема невозврата кредита и как банки ее решают?

Иван Кузовкин: - Вследствие взвешенной политики банка клиентов, которые отказываются платить, становится все меньше и меньше. Да и кризис уже проходит: если в 2009-м наши клиенты теряли зарплату и работу, то сейчас подобные ситуации встречаются все реже.

Александр Гайдар: - Банк всегда использует все возможности для того, чтобы клиент заплатил. Забирать залог и продавать его - это вовсе не наш бизнес. Но и клиенту не следует думать, что если у него отобрали залоговый автомобиль, то все проблемы с кредитом решены. Это не так. Судебный исполнитель реализует автомобиль, но поскольку подержанные авто после кризиса стали гораздо дешевле, вырученных средств, как правило, не хватает на погашение кредита. И эта непогашенная сумма остается за клиентом.

Источник: ibank.ua