



К началу 2011 года банки, предоставляющие кредиты на покупку автомобилей, существенно улучшили условия выдачи займов. Поэтому сегодня неплохое время для поиска подходящих условий для покупки авто.

Похоже, банковское кредитование возвращает утраченные позиции, хотя достаточно медленно. По мнению заместителя председателя Правления "Эрсте Банка" Светланы Черкай, увеличение числа автомобилей, проданных в кредит, к концу 2011 года составит не более 15-20%. По оценкам опрошенных "АЦ" банкиров, в этом году только каждая четвертая-пятая машина будет продаваться с помощью займов, тогда как в докризисное время количество реализованных в кредит машин составляло по отдельным сегментам до 80%.

Ниже пока некуда

Главное свидетельство оживления рынка - тенденция к повышению уровня лояльности банкиров к потенциальным заемщикам. С момента проведения нашего последнего исследования в октябре ставки стали массово снижаться. "Грубый" показатель (среднее арифметическое максимальных номинальных ставок рынка) в октябре составлял 20,75% годовых. А по итогам января - уже 18,42%. Например, в "Укрсиббанке" стоимость автозайма упала с 25% до 17,5%, в "Укрэксимбанке" - с 26,75% до 23%, в "Мегабанке" цены снизились с 25% до 17-18% годовых, в "ВТБ" - с 24-25% до 21-22%, в "Брокбизнесбанке" - с 26% до 20-21% годовых. В банках, которые вернулись на рынок

автокредитования после кризиса - "Альфа банк", "Дочерний банк Сбербанка России", "Кредитпромбанк", "UniCredit Bank", "Приватбанк" и "Ощадбанк", ставки также сравнительно невысоки: в среднем 19-20% годовых. Наиболее консервативными, по итогам нашего исследования, оказались "Банк Кипра", "Форум", "БМ Банк", "Правэкс", "Финансы и Кредит": здесь ставки по сравнению с осенью 2010 года не изменились.

Снижение ставок в 2011-м будет гораздо более скромным. Финансисты, резко уменьшившие цены ссуд в прошлом году, снизят их не более чем на 0,5-3%. "Падению ставок будет способствовать накопление банками более дешевых ресурсов, увеличение числа финансовых структур, возобновивших активное кредитование в данном сегменте, и, как следствие, рост конкуренции между ними", - отмечает первый заместитель председателя Правления АО "Брокбизнесбанк" Наталья Синявская.

Впрочем, доходность депозитов, которая пока остается все еще довольно высокой, не располагает к тотальному уменьшению ставок. Дорогие депозиты означают, что в экономике нет достаточного уровня стабильности. Да и разгул инфляции, ожидаемой в 2011 году в связи с повышением коммунальных тарифов, цен на бензин (из-за увеличения акцизов) и на продовольствие, не позволит устанавливать процентные ставки по вкладам менее 10-12%. Это значит, что кредитные ставки вряд ли упадут ниже 14-15%. То есть на начало года они уже почти достигли дна: еще чуть-чуть - и докризисный уровень.

Требований меньше

В 2010 году банкиры стали продлевать сроки автокредитования. Практически все, кто готов был выдать ссуду на 3-4 года, увеличили максимальный период предоставления

займа до 6-7 лет. Но средние сроки все равно пока останутся на уровне 5 лет. "В течение длительного времени эксплуатации автомобиля его стоимость значительно снижается. И при "длинных" кредитах она может быть меньше фактического остатка задолженности по займу, что неприемлемо для банка", - говорит член Правления по розничному бизнесу Commerzbank Group "Банка Форум" Кшиштоф Кужьбик. По мнению заместителя директора департамента продаж через альтернативные каналы и партнеров "Индэкс-Банка" Романа Бунича, в 2011 году доля 5-6-летних кредитов увеличится за счет клиентов, которые стремятся получить наименьший среднемесячный платеж.

Стал снижаться минимальный размер первого взноса. Если раньше он составлял не менее 40-50%, то теперь на рынке вполне обыденным является предложение в 20-25%, а "Плюс банк" даже рискнул выйти с программой, предусматривающей 10-процентный первый взнос. Однако тенденцией это пока назвать сложно. "В среднем по рынку первоначальный взнос не уменьшится ниже 30% стоимости автомобиля. Ведь размер собственного вклада - это свидетельство серьезного и взвешенного решения о покупке, а не импульсивного желания, которое может закончиться проблемами с погашением кредитной задолженности", - отмечает Светлана Черкай из "Эрсте банка".

Не обошлось и без некоторого ужесточения условий. Например, многие финучреждения повышают минимальный возраст заемщиков, претендующих на получение кредита. Теперь в большинстве из них минимальным является возраст в 24-25 лет. "Молодой человек в возрасте 21 года, как правило, менее платежеспособен в связи с недостаточным трудовым опытом. К тому же риск остаться без работы у него гораздо выше, чем у старших претендентов. К минимальному возрасту и опыту вождения есть вопросы и со стороны страховых компаний - партнеров банков", - отмечает Татьяна Саусь, директор компании "Альфа Финанс".

Выбор невелик

Банки не спешат расширять перечни страховых компаний, где можно купить полис КАСКО. Опрошенные "АЦ" банкиры в один голос заверяли, что требования к аккредитуемым компаниям повысятся, поскольку сами же кредиторы заинтересованы, чтобы СК, "если что", вернула деньги и погасила кредит. "Проводя аккредитацию страховых компаний, банки анализируют риски невозврата страховой суммы при возникновении страхового случая. "Это первая причина отказа от внедрения страхования "со стороны", - говорит начальник отдела развития и поддержки розничных кредитных продуктов банка "Хрещатик" Андрей Осипов. Но назвать предлагаемый некоторыми финучреждениями выбор страховщиков "широким" никак нельзя. Например, крупнейший в стране "Приватбанк" кредитует автомобили только при страховании в "Инго Украина". А полугосударственный "Укргазбанк" предлагает перечень из шести компаний, явно не являющихся лидерами страхового рынка, - "Краина", "Арма", "Интер", "Кремень", "Крона" и "UBI страхование". То есть если заемщик является сторонником крупных игроков страхового рынка, выбрать ему не из чего. Усиливается и тенденция к появлению в страховых продуктах скрытых комиссий в виде допстраховок. Их размеры достигают 1,5% суммы кредита, как, например, в "UniCredit Bank". Учитывая, что эту сумму придется платить ежегодно, это немалая надбавка к общей долговой нагрузке на автомобилиста.

В 2011 году банкиры продолжают расширять список "некредитуемых" машин. К стандартному перечню из "Таврий" и "иранцев" с "китайцами" (банки соглашались давать на них займы неохотно или по завышенным ставкам, на короткий срок, с более значительным первым взносом) прибавляются спорткары и элитные автомобили, которые в случае проблем у заемщика сложно реализовать на рынке по адекватной цене.

Пустьятся вплавь

Одно из опасений банкиров - все еще нестабильная политическая ситуация в стране. От этого зависит активность населения, которое является основным вкладчиком финучреждений, то есть главным источником кредитного ресурса. Если деньги с вкладов начнут массово снимать, банкам придется снова повышать ставки по депозитам. А значит, аналогичной процедуры не избежать и по цене займов, что снова загонит кредитование в глухой угол.

Решением этой проблемы в 2011 году может стать выдача займов с плавающей ставкой, изменяющейся в зависимости от внешних обстоятельств раз в год или полгода.

Практически у каждого второго банка есть тот или иной вид плавающей ставки, и таких предложений будет все больше. Размер этой ставки гораздо ниже фиксированной, но, по словам Татьяны Саусь из "Альфа Финанс", подобные займы пока не пользуются популярностью. "Причина проста - заемщик хочет знать, сколько он будет платить сегодня, завтра, через год и т. д. Точного ответа на этот вопрос с плавающей ставкой нет. По той же причине не будут пользоваться спросом валютные кредиты, ведь клиенты, наученные горьким опытом, не спешат принимать на себя валютные риски", - говорит г-жа Саусь.

Банк или салон?

По оценкам банкиров, в 2010 году до 80% автокредитов выдано с участием конкретных автосалонов. Однако некоторые финансисты планируют сделать более выгодными собственные продажи, вне зависимости от марок и моделей. На первый взгляд, большинство партнерских программ достаточно привлекательно для клиентов, но при этом сама схема, в которой задействованы банк, салон и страховая компания, предполагает необходимость заинтересовать всех троих участников. И дополнительная комиссия обязательно "сидит" либо в кредитной ставке, либо в завышенной премии страховщику, либо в дополнительной страховке, либо в высокой комиссии за выдачу, либо в цене авто. Многие клиенты это понимают и стараются найти банк, где на одинаково хороших условиях можно купить любую машину. "Кроме того, продажи через автосалон связаны с обработкой множества заявок, которые в дальнейшем приходится отбраковывать. Ведь для автосалонов клиенты банка - это, прежде всего, покупатели

авто. Их не очень интересует реальная платежеспособность и возвратность кредита", - отмечает Наталья Синявская из "Брокбизнесбанка". По мнению же Андрея Осипова из банка "Хрещатик", ключевую роль в автопродажах будут играть и собственные кредитные программы производителей автомобилей. "Сейчас эти программы доминируют на рынке за счет невысоких ставок. И тенденция до конца года вряд ли изменится", - отмечает эксперт.

Йозеф Граф, директор компании "Порше Лизинг Украина"

Мы прогнозируем, что в 2011 году будут активно развиваться кредитные и лизинговые программы через дилерские сети. Во-первых, это европейская модель продаж, когда дилеры сами финансируют покупку своих машин. Такая схема зарекомендовала себя как наиболее эффективная для производителя и наименее затратная для покупателя. Ведь все платежи, по сути, сконцентрированы в одних руках. Во-вторых, лизинговые программы позволяют получить более гибкие условия покупки машин. Скажем, традиционно мы предлагаем клиентам как фиксированную, так и плавающую ставку кредитования. При этом нужно понимать, что в фиксированной ставке уже заложен риск роста стоимости ресурсов. Плавающая ставка - это плата денег по актуальной цене, без переплат за дополнительный риск. Кроме ставок, это могут быть и другие условия. Например, в компании "Порше Лизинг Украина" минимальный первый взнос при покупке Audi, Volkswagen и Porsche может составлять не более 15% стоимости автомобиля. Срок кредитования составляет до четырех, а лизинга - до 5 лет. Это как раз тот период, в течение которого человек пользуется одним автомобилем, а по его истечении принимает решение заменить машину. У нашей компании гибкий подход и к возрасту заемщиков. В то время как банки поднимают минимальный возраст кандидата для получения кредита на автомобиль, мы, наоборот, уверены, что первоочередную роль должна играть справка о высоких легальных доходах. Если человек молод и успешен, почему он не может взять машину в кредит?

Источник: <http://smi.liga.net>