

КРЕДИТ-ДРАЙВ ЭКСТЕНСИВНЫЙ РОСТ В СЕКТОРЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ЗАВЕРШАЕТСЯ. УВЕЛИЧИВШАЯСЯ СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ВЫНУЖДАЕТ БАНКИ ТЩАТЕЛЬНОЕ ОЦЕНИВАТЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КЛИЕНТУРЫ. ТАКОЙ ПОДХОД ВЕДЕТ К РАСПРОСТРАНЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ БАНКИ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА КЛИЕНТОВ. ПО НЕКОТОРЫМ ПРОГНОЗАМ, ПОДОБНАЯ ТАКТИКА ПРИВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО АВТОРЫНОК В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ВРЯД ЛИ ВЫРАСТЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 10%. ПАВЕЛ ЩУР

ПОТЕРИ НА СТАРТЕ Средний годовой рост в сегменте автокредитования в период с 2002 по 2006 год составил 93%. В середине 2007 года эксперты банка «Союз» прогнозировали, что в последующие годы в кредит может продаваться более половины всех машин на рынке. Однако прогнозы эти пока не оправдываются. Автомобильный рынок, по прогнозам аналитиков, в 2008 году вряд ли вырастет более чем на 10%. Тому есть несколько причин.

В 2007 году банкиры стали признавать, что случаи мошенничества с автокредитами в России участились. Казалось бы, кредиты на покупку автомобиля представляют для банков наименьшие риски из всех потребительских кредитов: покупатель оставляет банку в залог паспорт транспортного средства (ПТС). Однако в ГИБДД до сих пор нет системы регистрации машин, находящихся в залоге. Владелец кредитного автомобиля может обратиться в ГИБДД с заявлением о потере ПТС, получить новый паспорт и перепродать машину, после чего уклониться от выплат по кредиту. Открытыми списками неблагонадежных кредиторов банки не располагают, и тот же самый человек может воспользоваться услугами другого банка.

Ипотечный кризис в США увеличил стоимость привлечения денежных ресурсов и для российских банков, и они начали перестраховываться. Большинство банков ужесточило сроки выплат по кредитам: если раньше банки часто позволяли клиентам помесечно выплачивать лишь проценты, а основную сумму — в конце квартала, то теперь такая возможность на рынке стала редкостью. Даже транснациональные Raiffeisen и BSGV, не говоря уже о российских частных банках, в конце 2008 года повысили минимальные ставки по кредитам на 0,5–3%.

Увеличив ставки по кредитам, банки одновременно ужесточили требования к заемщикам. Так, на недавней конференции региональных дилеров Subaru отказы в предоставлении кредита называли самой главной проблемой, тормозящей продажи. Другой тренд выявило исследование auto-dealer.ru, в рамках которого сотрудники портала инициировали несколько заявлений на получение кредита в разных банках. Служба безопасности каждого из них позвонила на заявленное в анкете место работы, чтобы проверить достоверность указанных потенциальным клиентом данных. Похожее исследование, проведенное три года назад, показало, что практически все банки верили заемщикам на слово. «Кредиты выдаются аккуратно, — говорит экс-глава Дельтабанка и гендиректор «Ингосстраха» Александр Григорьев. — И самый эффективный банковский инструмент — это отказ от их предоставления».

КОМАНДНАЯ БОРЬБА Ужесточение финансовых условий привело к большей самостоятельности на рынке кредитования автопроизводителей и их дилеров.

В конце 2007 года сразу два автопроизводителя — Toyota и DaimlerChrysler — запустили в России свои соб-



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

В 2008 ГОДУ ВЫДАЧА КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ПОДДЕРЖАННЫХ ИНОМАРОК СТАНЕТ ПРАКТИЧЕСКИ ПОВСЕМОСТНОЙ, ЧТО ПРИВЕДЕТ К ВСПЛЕСКУ ПРОДАЖ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

ственные банковские проекты: Тойота Банк и «ДаймлерКрайслер Банк Рус». Дочерний банк концерна GM General Motors Acceptance Corp. вышел на рынок, заключив стратегическое партнерство с Альфа-банком». В 2008 году собственное финансовое подразделение в России откроет концерн BMW.

Иностранные автоконцерны объясняют свой интерес к России ростом продаж иномарок, вслед за которым развивается и рынок кредитования. На самом же деле дочерние банки автоконцернов вполне смогут не только поборотся за расширение рынка, но и спровоцировать передел сложившейся на нем расстановки сил.

Президент Тойота Банка Олаф Найтцш в октябре 2007 года заявил, что процентные ставки, которые предлагает банк, будут «соответствовать рыночным условиям». На практике это означает, что финансовые условия кредитования у «дочек» автоконцернов не ниже средних по рынку: в банковском секторе производители собираются конкурировать на уровне удобства обслуживания. Отделения Тойота Банка и «ДаймлерКрайслер Банка Рус» будут открываться в дилерских центрах, и процедура запроса и рассмотрения заявок на кредит сильно сократится.

Другие автоконцерны — Ford, Nissan, Renault, Audi — не стали открывать собственные банки в России, но каждый из них заключил партнерство с ограниченным кругом российских банков и продает машины по специальным кредитным программам. Производители берут

на себя частичное погашение процентов по кредиту, в результате автомобили Ford, например, можно приобрести по программе «„Форд“ в кредит» с процентной ставкой 1,9% или 4,9% годовых, взяв кредит у одного из шести банков-партнеров. Это выгодно не только банкам, которые через такие программы получают самых надежных заемщиков, но и самим производителям: они выигрывают на росте объемов продаж.

В сложных финансовых условиях мало кто из банков самостоятельно предоставляет кредиты на покупку непосредственно в автоцентрах. Так делают лишь несколько банков — Собинбанк, Мастер-банк, Оргрэсбанк и банк «Агроимпульс», остальные же заручаются поддержкой автодилеров. Дальше всех пошел Альфа-банк, который запустил для них новый на российском рынке корпоративный банковский продукт — floor-plan, или финансирование оптовых поставок машин. Автодилеру предоставляется возобновляемая кредитная линия в размере от 5 млн рублей. В отличие от нецелевого корпоративного кредитования, по программе floor-plan не требуется дополнительного обеспечения кредита — в качестве залога выступают приобретаемые дилером автомобили. Проект реализован совместно с логистической компанией DHL, чтобы как можно быстрее доставить хранящиеся в банке документы на автомобиль, когда дилер продаст его клиенту и сможет погасить кредит.

Перечисленные проекты свидетельствуют о постепенной смене тренда на рынке автокредитования: от экстенсивного роста участники авторынка переходят к инновационным решениям. Потому что все хотят приумножить доходы.

ПОДДЕРЖАЛИ И ПРОДАЛИ В 2007 году несколько рыночных ноу-хау появилось и в сфере потребительских кредитных программ. Банки, с одной стороны, ужесточали условия предоставления кредитов, с другой — старались не оттолкнуть благонадежных клиентов. Например, банк «Союз» с 1 ноября отменил обязательное требование по предоставлению справки о доходах по форме 2-НДФЛ для кредитов до \$30 тыс. с первоначальным минимальным взносом 10% стоимости автомобиля. Росевробанк запустил специальную программу, «Trade-in в кредит под 0%», в рамках которой автодилеры — партнеры банка предоставляют рассрочку платежа покупателям новых автомобилей по схеме trade-in. В Собинбанке, ПРБ, Росбанке и Экспобанке при рассмотрении заявки начали учитывать совокупный доход семьи.

Все это лишь доработки классических схем, но одновременно с ними на российском рынке появляются новые формы автомобильных кредитов, и банки открывают новые ниши. Одно из нововведений — перекредитование, которое распространено на ипотечном рынке, но почти не применяется в сфере автокредитов. В свое время несколько банков, в частности «Русский стандарт» и Home Credit Bank, инициировали бум экспресс-кредитов. Эта форма кредитования предполагает процентную ставку, иногда превышающую 20% годовых, но

при этом избавляет от необходимости предоставлять справку о доходах. Сейчас среди автовладельцев, уже выплачивающих экспресс-кредит, появилось немало тех, кто может эту справку предъявить и в теории — уменьшить процент по кредиту.

Другая свободная ниша в автокредитовании — обеспечение сделок на вторичном рынке. Три года назад был настоящий бум на рынке новых автомобилей, теперь купленные в то время машины начинают поступать на вторичный рынок, где ожидается такой же всплеск продаж. Однако для покупки автомобилей у физических лиц используются по большей части обыкновенные потребительские кредиты с процентной ставкой значительно выше, чем в автокредитовании. Пока покупателей подержанных машин кредитуют немногие банки, например МДМ-банк, МБРР и УРСА Банк, но в 2008 году выдача кредитов на покупку подержанных машин станет практически повсеместной. Еще один сегмент авторынка, где банки до недавнего времени ограничивались потребкредитами, — мототехника, яхты и катера. До недавнего времени эта техника считалась у банкиров экзотикой, но в 2008 году многие из них запускают программы кредитования и для ее покупателей.

Недооцененным сектором рынка является кредитование покупки машин по схеме buy-back — своеобразного лизинга для физических лиц, когда покупатель автомобиля совершает платежи за пользование им, а по истечении определенного времени дилер выкупает машину обратно. Пока программы кредитования обратного выкупа предлагают немногие: она есть у Райффайзенбанка, «Абсолют банка»; начальник управления автокредитования МБРР Полина Берсенева называет ее одной из наиболее приоритетных.

По словам Полины Берсеновой, в будущем российские частные банки будут делать ставку именно на новые для российского рынка инструменты, например программы кредитования buy-back. Правда, здесь существует препятствие для развития посильнее кризиса ликвидности или консерватизма банкиров. Наиболее привлекательные клиенты российских банков, в отличие от западных заемщиков, не стремятся привыкать к кредитным нововведениям. Неспроста под сделки buy-back на Западе выдается 70% автокредитов, а в России — не более 5%. Перед тем как соревноваться в области новых кредитных программ, банкирам, по их же собственному признанию, предстоит образовывать клиентов, которые в общей массе пока считают банковские ноу-хау сложными и обременительными.

Пока ясно одно, что ужесточение условий выдачи автокредитов неминуемо приведет к повышению процентной ставки, что, в свою очередь, может привести к росту неплатежей. Впрочем, ресурс в этом отношении для российского рынка автокредитования пока не исчерпан. В международной практике уровень неплатежей по автокредитам в 5% считается критичным. В России эта цифра пока колеблется на отметке 2,5%. ■

В ГИБДД ДО СИХ ПОР НЕТ СИСТЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ МАШИН, НАХОДЯЩИХСЯ В ЗАЛОГЕ. ВЛАДЕЛЕЦ КРЕДИТНОГО АВТОМОБИЛЯ МОЖЕТ ОБРАТИТЬСЯ В ГИБДД С ЗАЯВЛЕНИЕМ О ПОТЕРЕ ПТС, ПОЛУЧИТЬ НОВЫЙ ПАСПОРТ И ПЕРЕПРОДАТЬ МАШИНУ, ПОСЛЕ ЧЕГО УКЛОНИТЬСЯ ОТ ВЫПЛАТ ПО КРЕДИТУ



ВОЛЯ К КРЕДИТУ

Центробанк не ведет отдельной статистики по автокредитам, объединяя их с потребительскими, поэтому объективной оценки российского рынка автокредитования нет. По словам Ольги Лазовой из Промсвязьбанка, банкирам ничего не остается делать, кроме как определять свое место на рынке по рейтингу «самых автокредитных банков» РБК. Последняя публикация рейтинга содер-

жит данные по концу первого квартала 2007 года, но с этим тоже приходится мириться. Десятка лидеров по объему выданных кредитов в нем выглядит так: Сбербанк (18,8 млрд руб.), «Русский стандарт» (14,2 млрд руб.), Русфинанс Банк (13,4 млрд руб.), ММБ (10,4 млрд руб.), МДМ-банк (9,3 млрд руб.), «Райффайзен-банк Австрия» (7,8 млрд руб.), банк «Уралсиб» (6 млрд руб.), УРСА Банк (5,8 млрд руб.),

Альфа-банк (5,7 млрд руб.) и банк Москвы (4,3 млрд руб.). В 2007 году в кредит продавалось порядка 40% автомобилей. По словам руководителя портала auto-dealer.ru Олега Дацкива, давать точные прогнозы на 2008 год пока сложно, поскольку в начале года дилеры распродают скопившиеся на складах непопулярные машины прошлого года выпуска. До конца апреля на некоторые автомобили можно получить до 20%

скидки, поэтому машины часто покупаются спонтанно и без обращения к кредитным схемам. Впрочем, главный тренд 2008 года уже очевиден: рост рынка автокредитования если не приостановится, то уж точно замедлится. Проведенный auto-dealer.ru опрос автодилеров показал, что число проданных в кредит машин в январе 2008 года даже сократилось на 20% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Не исключено, что следующий банковский рейтинг покажет непредсказуемые результаты и первая десятка лидеров автокредитования будет выглядеть совсем по-другому. Финансовый кризис предоставил большие шансы на лидерство иностранным и российским государственным банкам, которые располагают наибольшими финансовыми ресурсами. Они могут успешно конкурировать за счет низких процентных ста-

вок. Не менее успешными могут оказаться банки, которые смогут заручиться наиболее тесным партнерством с дилерами и автоконцернами. Третий путь к лидерству — освоение новых ниш в автомобильном кредитовании; несмотря на жесткую конкуренцию, на рынке их остается предостаточно.

Павел Щур