

авто

Всерьез и надолго

финансы

Самые долгосрочные автокредиты							
Название банка	На какие автомобили (иностраннне или российские, название модели)	Валюта кредита	Срок кредита (мес.)	Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля)	Процентная ставка (% годовых)	Дополнительные комиссии	Форма подтверждения дохода
«Абсолют»	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 84	10	10,5/10/13,6	За открытие ссудного счета \$149	2-НДФЛ либо в свободной форме
	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 85	20	9,5/9,5/13	За открытие ссудного счета \$150	2-НДФЛ либо в свободной форме
	Новый автомобиль любого производства	\$/€/руб.	От 60 до 86	50	9/9/12	За открытие ссудного счета \$151	2-НДФЛ либо в свободной форме
Бинбанк	Новая иномарка от 500 тыс. руб.	Руб./\$	84	От 10	От 14,5 до 15 в руб., 1,99 в \$	За организацию кредита 6000 руб./\$175	Справка о доходах по форме 2-НДФЛ или справка по форме банка
Газпромбанк	Иномарки не менее \$25 тыс.	Руб./\$/€	До 84	От 10	От 12/от 9/от 9	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другой документ с подтверждением дохода
	Иномарки дороже \$25 тыс.	Руб./\$/€	До 84	От 0	От 12/от 9/от 9	3100 руб. за организацию кредита	2-НДФЛ или другой документ с подтверждением дохода
Инвестсбербанк	Новая иномарка	Руб.	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	14/15	6000 руб.	Не обязательна
	Новая иномарка	\$/€	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	11/12	\$/€200	Не обязательна
	Новая иномарка	Швейцарский франк	От 60 до 84/от 84 до 120	От 0 до 10	9,5/9,5	100 швейцарских франков	Не обязательна
	Подержанная иномарка	Руб./\$/€/швейцарский франк	От 60 до 120	От 0 до 10	14,5/11,5/9,5	н. д.	Не обязательна
МДМ-банк	Любой автомобиль	\$/€/руб.	От 12 до 84	От 0	От 9/от 11	\$/€200	2-НДФЛ или справка в свободной форме
Международный московский банк	Новая иномарка	\$/€/руб.	До 84	От 20	11/14	\$/€200/6000 руб.	2-НДФЛ или справка в свободной форме
Русский банк развития	Любой автомобиль	Руб./\$/€	От 72 до 84	От 0	9,9	Ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета 0,55% от изначальной суммы кредита	При суммах кредита до 750 тыс. руб. не требуется; при суммах кредита свыше 750 тыс. руб. — по форме 2-НДФЛ либо по форме банка
«Русфинанс»	Новые иномарки	Руб.	От 72 до 84	От 10 до 40	18	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка
	Новые иномарки	Руб.	От 72 до 84	От 40	16	Нет	При сумме кредита свыше 600 тыс. руб. — справка по форме 2-НДФЛ или по форме банка
ХКФ-банк	Любой автомобиль	Руб.	От 12 до 72	От 10	12,9	0,7% от суммы кредита	Нет

(Окончание. Начало на стр. 25)

«Часто это связано с нежеланием клиента изымать деньги из бизнеса в данный момент или ждать, пока деньги освободятся», — поясняет эксперт. При этом Антон Личагин подсказывает, что выгодно брать длинные кредиты на дорогостоящие автомобили, так как их стоимость со временем уменьшается значительно медленнее, чем стоимость автомобилей среднего и низшего класса. На взгляд Артура Юнаева, более длинные (например, семилетние) кредиты хороши также для использования в маркетинговых целях: «Они позволяют автопроизводителям и дилерам предлагать минимальный ежемесячный платеж без увеличения аванса».

Купил, использовал, вернул
Между тем, чтобы не переплачивать за длинный кредит, наши заемщики имеют возможность воспользоваться схемой обратного выкупа. Buy-back (в переводе с англ. — выкупать) представляет собой схему обратного выкупа автомобиля

автосалоном. Традиционная схема автокредита с обратным выкупом такова. Стоимость автомобиля разбивается на три части (например, 20%, 50% и 30%), где первая цифра составляет первоначальный взнос за машину, вторая — сумма кредита, выплачиваемого, как правило, в течение двух-трех лет, и третья — сумма обратного выкупа. Клиент платит за автомобиль первоначальный взнос — в основном российские банки предпочитают получить за авто хотя бы 10% от стоимости машины, — а остальную часть средств получает от банка в виде кредита, который перечисляется в автосалон. В течение срока кредитования — чаще всего это три года — клиент оплачивает банку проценты и основную часть кредита (от 50 до 80%). При этом график возврата денежных средств банку может быть составлен таким образом, что большая часть кредита переносится на последний платеж.

При такой схеме покупки автомобиля для заемщика сохраняется возможность минимизировать ежемесячный

платеж банку. Правда, схема не исключает полной оплаты услуг банка за пользование кредитными деньгами. Чаще всего по условиям договора с банком заемщик оплачивает проценты за полную стоимость авто за минусом суммы первоначального взноса. В итоге сумма общей переплаты по схеме buy-back может быть выше, чем по сравнимому по сроку классическому кредиту. Например, вы решили купить автомобиль стоимостью \$30 тыс. с первоначальным взносом 10%. Вы планируете погасить кредитные деньги в размере \$27 тыс. за три года либо применить схему обратного выкупа. В обоих случаях стоимость кредита составляет 11% годовых, а остаточная стоимость автомобиля по схеме buy-back определена в размере 30% (\$9 тыс.). В схеме обратного выкупа размер ежемесячного платежа составит \$702, при классическом автокредитовании — \$884. В итоге через три года вы выплатите банку \$34 265 по схеме buy-back или \$31 824 за обычный автокредит. Переплата

за машину в первом случае будет составлять \$7265 или \$4824 — во втором. Таким образом, при желании применить схему обратного выкупа ваши отчисления банку будут выше. Ну а если сравнивать подобные схемы с долгосрочными кредитами, то заемщик по схеме buy-back выигрывает. В случае покупки машины на срок пять или семь лет переплата становится более значительной — \$8220 и \$11 808 соответственно срокам.

Впрочем, подобные программы с обратным выкупом пока не столь популярны в нашей стране. По расчетам экспертов, по схеме обратного выкупа сейчас реализуется лишь 1–2% всех машин, продаваемых в кредит. В свою очередь, по схеме классического кредитования автосалоны реализуют порядка 35–37% автомобилей. Эксперты поясняют такую диспропорцию тем, что у российских заемщиков не сформировалась пока культура общения с автосалонами. Кроме того, стоимость автокредитов на Западе и в России получается пока не в пользу нашей

страны. Как рассказала пресс-секретарь компании «Мейджор-авто» Анна Трофимова, до сих пор не отлажена схема взаимодействия «банк-клиент-автосалон». «Сложно рассчитывать сервисные ограничения и условия обратной приемки машины», — делится эксперт. — Особенности сложности возникают, если машина побывала в аварии». Дополнительной сложностью взаимодействия банкиров и автосалонов выступает желание банков компенсировать не более 50% стоимости автомобиля. «В то время как через два-три года, после которых уже можно применять buy-back, автомобиль фактически стоит дороже», — говорит Анна Трофимова. К тому же, по словам Дмитрия Орлова, в подобной схеме клиент привязан к марке автомобиля и автосалону. А это ограничивает его будущий выбор машины.

В ММБ, например, максимальный срок по стандартным автокредитам — семь лет, а по схеме buy-back — три года. «И хотя ставки для трехлетних стандартных кредитов и buy-back у нас одинаковые», — говорит Андрей Князев, — первый взнос по обратному выкупу должен быть не менее 40% стоимости автомобиля. А это подходит далеко не всем заемщикам. Если же говорить о дорогих машинах, то оправданность схемы buy-back тут зависит еще и от дилера. Дилер устанавливает стоимость, по которой он выкупит автомобиль у клиента, а перепродажа по-



Автосалоны подались в банки за «длинным рублем» ФОТО ИТАР-ТАСС

держанных эксклюзивных и очень дорогих машин для дилеров не слишком выгодна, поэтому и цена может быть не самой привлекательной для клиента». «Зато buy-back дает клиенту возможность погашать задолженность по кредиту без ущерба для семейного бюджета», — парирует начальник отдела автокредитования Банка Москвы Анна Боговалова.

Несмотря на все плюсы и минусы различных вариантов покупки автомобилей, многие банки надеются увеличить популярность схемы обратного выкупа для российских автолюбителей. Так, Русфинансбанк предлагает эксклюзивную схему кредита buy-back на все сроки кредита, по которой заемщик сам вправе выбрать срок возвра-

та автомобиля в салон. Денис Сергеев из Инвестсбербанка также считает, что программы обратного выкупа в скором времени станут гораздо популярнее, чем сегодня: «Из-за минимизации ежемесячных расходов на обслуживание кредита и возможности поменять двух-трехлетний автомобиль на новый, более современный».

Привыкайте к хорошему

Меняем старое на новое без доплаты*

Кто сказал, что износ деталей влияет на размер возмещения ущерба? При ремонте Вам не придется доплачивать за новые детали. Это сделаем мы.



Страхование автотранспорта

Реклама

ОСАО «Ингосстрах», Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ, ВСЕГДА.*