банк

Шесть способов купить машину в кредит

автокредитование

(Окончание. Начало на стр. 33)

«Первоначальный платеж должен быть стандартно не менее 20% стоимости автомобиля. Более того, в сумму кредита может быть включена сумма страховки за первый год страхования. Но предложение действует только до 31 декабря 2005 года»,— предупреждает начальник управления розничных продуктов и услуг ММБ Алексей Аксенов.

МДМ-банк снизил размер первоначального взноса на покупку нового автомобиля по экспресс-программе до 10% стоимости и увеличил срок кредита до четырех лет. Росбанк разрабатывает новую программу экспресс-кредитования на подержанные автомобили. Обычно, чтобы получить экспресс-кредит, заемщику требуются лишь паспорт и водительские права. При оценке платежеспособности клиента в этом случае используется электронная скоринговая система: заемщик заполняет анкету и за каждый ответ получает определенный балл. Затем баллы суммируются, и на основании итоговой оценки банк принимает решение. При благоприятном стечении обстоятельств покупатель сможет забрать автомобиль из салона в тот же день.

Без первоначального взноса

Автокредиты без первоначального взноса стали появляться на российском рынке в конце прошлого года, но лишь к концу этого года безавансовые программы стало предлагать заметное число банков — около 15. «Мы запустили программу „Без первоначального взноса“ только с начала октября, но число автосалонов—партнеров банка достаточно велико, так что купить по этой программе можно практически любую новую иномарку»,— говорит вице-президент банка «Авангард» Сергей Тараканов. «Несмотря на то что кредитование без первоначального взноса достаточно новый продукт банка, он оказался очень востребованным. Поэтому количество салонов—партнеров банка, где можно приобрести автомобиль, не имея накоплений, постоянно увеличивается»,— рассказывает Екатерина Демыгина. Если раньше процентная ставка «Союза» в автосалонах составляла 11,9% при выдаче долларового кредита, то теперь она уменьшилась до 9,9%, а срок кредита увеличился с трех до пяти лет. В автосалонах «Дженсер» без первого взноса можно купить Nissan, Cadillac, Renault или Hummer под 9% годовых — правда, кредит в этом случае банк «Союз» оформляет только на три года.

Под такую же ставку кредит можно получить и в «Межпромбанке Плюс». «В банке действуют три программы, позволяющие купить в кредит без первого взноса автомобили Volkswagen в автосалоне „Атлант М“ и Volvo в „Обухов Автоцентре“»,— говорит начальник управления кредитования «Межпромбанка Плюс» Тамара Иванова. Такой кредит можно оформить на срок до четырех лет.

Газпромбанк выдает кредиты по ставке от 9,9% годовых в иностранной валюте на срок до пяти лет. «В нашем банке обязательным условием получения стопроцентного кредита является оформление поручительства»,— предупреждает начальник департамента по работе с физическими лицами Газпромбанка Анна Горячева. А ММБ снизил ставку по «беспроцентной» программе до 10% годовых в долларах и евро.

Срок кредитования у Абсолют банка по программе «Без первого взноса» зависит от валюты кредита: в долларах его можно оформить на срок до четырех лет, а в рублях — только до трех. При этом ставки одни из самых высоких — 11% в долларах и 16% в рублях. В Петербурге такой программой можно воспользоваться при покупке Volvo в салоне Swed-Mobil, а в Москве — при покупке автомобилей Hyundai и Kia в автосалонах «Лада Премьер». У Росевробанка процентная ставка по кредиту без первоначального взноса такая же, как у Абсолют банка,— 11% в валюте, но кредит оформляется на более длительный срок — до пяти лет.

Некоторые банки ввели ограничение на стоимость автомобиля, приобретаемого в кредит по стопроцентной программе. Банк «Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ) предлагает купить Citroen, Volkswagen, Skoda, однако цена автомобиля не должна превышать $25 000. В Промсвязьбанке стопроцентный кредит можно получить на любую марку автомобиля при условии, что его стоимость не превысит $35 000. Недавно в Импэксбанке по программе «Кредит на все 100» максимальная сумма кредита выросла с $25 000 до $40 000.

Если раньше кредит на всю стоимость автомобиля в банке можно было получить только при покупке новой машины, то теперь это можно сделать и при покупке подержанной. На днях МДМ-банк предложил программу «Без первого взноса» для покупки подержанных иномарок не старше трех лет. По сути, заемщик сразу оплачивает только страховку. «В нашем банке программа, по которой клиент может купить машину без первоначального взноса, действует при условии оплаты собственными средствами страховки каско и ОСАГО»,— объясняет замначальника отдела по работе со стратегическими партнерами Пробизнесбанка Артур Маркарянц.

«При оформлении кредита на покупку автомобиля все наши клиенты имеют возможность одновременно и бесплатно оформить кредитную карту с лимитом овердрафта, который, в свою очередь, можно использовать для оплаты страховки»,— рассказывает директор департамента розничного бизнеса БИН-банка Денис Сивачев.

С нулевой процентной ставкой

Принципиальное отличие стандартных программ от беспроцентной заключается в том, что автосалон передает автомобиль клиенту в коммерческую рассрочку, а затем переуступает долг клиента банку. Банк выкупает долг клиента автодилеру не полностью, а с дисконтом, который и составляет доход банка. В дальнейшем клиент погашает долг банку без уплаты процентов за пользование кредитом. Такие бесплатные кредиты Собинбанк предоставляет на покупку автомобилей в салонах «Авто-кей», «Автоконцепт», «Автоцентр Сити», «Инком-Авто», «Лада-Фаворит», «Мицубиси на Коломенской», «Реутов-Моторс», «Темп-Авто» и в ряде других.

«Не стоит ожидать, что, предоставляя заемщику денежные средства во временное пользование, банк откажется от получения прибыли. Кредиты под 0% — это совместные программы кредитования банка и партнеров, поэтому и расходы банки делят с дилерами пополам»,— объясняет Екатерина Демыгина. В банке «Союз» можно взять беспроцентный кредит, располагая 50% стоимости автомобиля. Однако срок такого кредита ограничивается одним годом.

На такой же срок до 18 мая 2006 года в ММБ можно оформить беспроцентный кредит на покупку автомобилей Ford, Volvo, Jaguar, Land Rover, Volkswagen, Mazda и Audi в компании «Независимость». Совместная программа ММБ с компанией «Автопассаж» дает возможность купить машину в рассрочку на два года. При этом благодаря совместной работе со страховой компанией «Группа „Ренессанс Страхование“» страховка по этой программе составляет всего 5,9% и эту сумму за первый год можно включить в сумму кредита.

«Мы предлагаем беспроцентные кредиты по программе „Факторинг-автокредитование“ на срок до двух лет. Первоначальный взнос по этой программе составляет от 30%, на остальную сумму предоставляется беспроцентная рассрочка платежа»,— говорит директор департамента розничного бизнеса Импэксбанка Станислав Волошин. В конце сентября банк «Авангард» предложил трехлетнюю рассрочку при авансе 50% стоимости автомобиля и рассрочку на год при авансе 30%. Также при покупке, скажем, Nissan Murano в «Автомире» банк предоставит беспроцентную рассрочку на два года, если заемщик сразу внесет 40% стоимости автомобиля. Одним из самых привлекательных стало предложение Росевробанка: при наличии 30% стоимости Opel, Chevrolet или «Шеви-Нивы» беспроцентный кредит можно получить на три года.

Buy-back — обратный выкуп

Достаточно новый кредитный продукт buy-back, разработанный автодилерами совместно с банками, появился на рынке автокредитования в конце апреля этого года. Эта программа дает заемщику возможность определить сумму основного долга, которая будет выплачена единым платежом в конце срока кредита — через год, два или три.

«Услуга обратного выкупа автомобиля, при которой заемщик имеет возможность вернуть автомобиль дилеру в конце срока кредита, давно существует во всем цивилизованном мире. Сегодня российский рынок готов к работе по этой программе»,— утверждает начальник управления Райффайзенбанка по работе с физическими лицами Александр Колошенко. Как пояснил замруководителя блока «Розница» МДМ-банка Иван Артамонов, «в основе программы лежит обязательство автодилера по обратному выкупу проданного автомобиля по его остаточной стоимости через какое-то время — 50% через два года эксплуатации и не менее 30% стоимости нового автомобиля через три года». В МДМ-банке такая программа запущена с автосалоном «Обухов Автоцентр» — официальным дилером Volvo.

По сути, buy-back — это долгосрочная аренда автомобиля. По мнению Екатерины Демыгиной, несомненные преимущества этой программы заключаются в том, что клиент использует новый автомобиль три года, а платежи по кредиту составляют гораздо меньшую сумму, чем при обычной аренде автомобиля. Одним из первых, кто представил на российском рынке программу buy-back, был банк БСЖВ совместно с российскими представительствами компаний Audi, Volkswagen и Skoda. «При первом взносе от 15% стоимости автомобиля 40% от его стоимости можно взять в банке на срок от года до трех. Остальные 55% от стоимости автомобиля вносятся в конце срока кредитования»,— говорит руководитель отдела маркетинга и департамента по работе с частными клиентами БСЖВ Марк Шрайбер.

В Райффайзенбанке программа с обратным выкупом запущена с BMW и Audi. У банка «Союз» такая программа реализуется в салонах-партнерах «Авес-Пежо», «Автомир», «Авто-Престус», «Автоспеццентр „Ауди“ на Таганке», «„Ауди“ Центр Юг», «„Мицубиси“ на Таганке», «Мэйджор Кар» и «Норд Авто». При двухлетних кредитах отсрочка предоставляется в размере 50% от стоимости автомобиля, при трехлетних размер отсрочки составит 30%.

Желая приобрести BMV в кредит по такой программе, заемщик, например, выплачивает половину стоимости автомобиля (при минимальной комплектации машины это €11 450) и заключает кредитный договор на два года еще на 5% базовой цены машины. При этом ежемесячный платеж будет составлять порядка €100. Оставшиеся 45% от стоимости машины заемщику предлагается погасить через два года, вернув машину в салон или получив еще один кредит на эту сумму.

«Клиент делает первоначальный взнос в размере 10–30% стоимости автомобиля, при этом отсроченный на последний месяц кредитования платеж составляет 40%, а остальная часть кредита погашается заемщиком ежемесячно равными частями в течение трех лет»,— рассказывает начальник управления кредитования физических лиц МКБ Оксана Лихачева.

При этом отсроченный платеж может быть погашен как за счет собственных средств заемщика — и автомобиль переходит в его собственность, так и за счет средств салона. Но в последнем случае автомобиль возвращается в салон, а оставшаяся стоимость автомобиля после погашения кредита зачисляется заемщику в качестве первого взноса за новый автомобиль.

Спецпрограммы

В преддверии Нового года многие банки и дилеры предлагают покупателям спецпрограммы, дающие возможность сэкономить или выиграть приз. Так, до 31 декабря ММБ совместно с салонами «Независимость» и «Рольф» предлагает спецпрограмму при покупке Mazda 6. Кредит выдается по ставке 9% годовых в долларах независимо от формы справки о доходах. «Рольф» предлагает приобрести Mitsubishi Lanser, оформив кредит на пять лет в ММБ по ставке 9% годовых, также независимо от формы справки о доходах. При 20-процентном первоначальном взносе страховая премия за первый год страхования может быть включена в сумму кредита. До 31 декабря компания «Автопассаж» предлагает купить внедорожник Ford Explorer 4x4 по программе ММБ «5x5». Кредит, оформленный на два года, обойдется в 5% годовых со страховкой под 5%. Более того, все, кто приобретает Ford Explorer в кредит по этой программе, получают подарки на сумму до $4500 в зависимости от комплектации автомобиля.

«Форд Мотор Компани» совместно с ММБ продолжает проводить акцию по кредитованию покупки новых автомобилей Ford по ставке от 4,9% годовых. Кредит предоставляется на срок до трех лет при первом платеже не меньше 40% стоимости автомобиля. БСЖВ является официальным партнером по схожим программам с дотацией ставки по кредиту на автомобили Audi A3 и Skoda Octavia New. Основная идея состоит в том, что автосалоны—партнеры этих банков разрабатывают так называемые компенсационные программы. Автодилер компенсирует покупателям часть расходов, связанных с выплатой процентов по кредиту. «В случае с покупкой автомобилей Audi и Ford клиенту предоставляется не заем, а обычный кредит, по которому процентная ставка, указанная в кредитном договоре, будет составлять как минимум 9% годовых. А на разницу процентов клиент получит скидку на автомобиль, которую дают представительства указанных марок автомобилей в России»,— объясняет Оксана Лихачева. «Назвать эти предложения особо выгодными для клиента нельзя: они предполагают высокий первоначальный взнос, дополнительные сборы и распространяются только на некоторых дилеров и лишь на определенные модели автомобилей»,— уточняет Тамара Иванова.

На днях банк «Возрождение» предложил новую программу кредитования «3+3». «Кредит выдается на три года, но график погашения рассчитывается исходя из шестилетнего срока. Таким образом, за первые три года гасится только 55% задолженности, погашение остальных 45% продлевается еще на три года. Однако в течение первого трехлетнего срока заемщик имеет право досрочно погасить кредит или по согласованию с банком продать автомобиль, погасить свою задолженность банку и взять кредит на новый автомобиль»,— объясняет начальник отдела организации продаж и управления розничных операций банка «Возрождение» Андрей Покусаев. Сейчас МКБ проводит специальную акцию: каждый, кто оформит кредит на приобретение автомобиля по любой программе автокредитования банка до 15 декабря 2005 года, автоматически примет участие в розыгрыше призов, главным из которых является автомобильный переносной телевизор Prology.

«Как правило, в канун Нового года салоны проводят зимние спецакции, которые заключаются в предоставлении скидок на автомобили, выпущенные в текущем году. Сейчас планируется организовать такую спецпрограмму совместно с ТЦ „Кунцево“»,— рассказывает начальник департамента розничного бизнеса банка «Зенит» Алексей Розоренов. «Банк заключил соглашение с группой компаний „Лаура“ на предоставление скидки на автомобили в размере 2% всем держателям пластиковых карт банка, обратившихся за кредитом»,— говорит замдиректора дирекции розничного бизнеса ПСБ СПб Ольга Зинкевич. МДМ-банк проводит акцию, рассчитанную до 31 декабря, которая заключается в том, что получатель кредита на покупку автомобиля имеет шанс стать и обладателем нового гаража.

ГКБАНК
ГОРОДСКОЙ КЛИЕНТСКИЙ
Лицензия ЦБ РФ № 3392

● ГИБКАЯ ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА ● НОВЕЙШИЕ БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ
● ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ● КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Головной офис: тел./факс: (095) 775-33-33.
Дополнительный офис «На Гончарной»: тел./факс: (095) 105-01-28.
Дополнительный офис «На Крутицком»: тел./факс: (095) 771-75-20.
Дополнительный офис «На Чаянова»: тел./факс: (095) 975-05-44.
Дополнительный офис «На Автозаводской»: тел./факс: (095) 775-13-76.
Дополнительный офис «Шоссе Энтузиастов»: тел./факс: (095) 540-78-37.
Дополнительный офис «ВЭЙПАРК» тел./факс: (095) 771-75-23.
Дополнительный офис «На Старокачаловской»: тел./факс: (095) 937-27-14.
Дополнительный офис «На Дмитровском шоссе»: тел./факс: (095) 485-13-58.
Дополнительный офис «На Капранова»: тел./факс: (095) 937-27-15.
Дополнительный офис «На Знаменском»: тел./факс: (095) 975-05-34.
Филиал «Санкт-Петербургский»: тел./факс: (812) 703-06-73.
Филиал «Воронежский»: тел./факс: (0732) 39-07-81.
Филиал «Калужский»: тел./факс: (0842) 59-94-00.
Филиал «Калининградский»: тел./факс: (0112) 99-16-50.
Филиал «Волгоградский»: тел./факс: (8442) 33-77-07.

ОАО АКБ «РОСБАНК». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2272 от 27.01.03.

ЦЕЛЬ КРЕДИТА
Просто деньги

Кредит «Просто деньги»

Решение многих проблем упирается в то, что вам просто нужны деньги. Мы думали об этом, когда разрабатывали кредит «Просто деньги». Выберите из наших отделений ближайшее – и приходите. Мы всегда готовы помочь и не сомневаемся в том, что вы сможете сами правильно распорядиться деньгами. Поэтому не спрашиваем, зачем они вам.
Мы просто выдаём деньги.

☎ 101-0-101
звоните в любой день с 9:00 до 21:00

РОСБАНК
www.rosbank.ru

«Северный морской путь» открыт для сотрудничества

Сегодня многие кредитные организации уделяют большое внимание расширению спектра предлагаемых сервисов, разработке новых продуктов, совершенствованию Банковских технологий. О современных тенденциях развития Банковской системы, а также о наиболее востребованных финансовых услугах рассказывает Заместитель председателя правления КБ «Северный морской путь» Артем Оболенский.

– Артем Алексеевич, в последние годы российская экономика развивается весьма динамично. Каких успехов удалось достичь Банку «Северный морской путь» за это время?

– Наш Банк был образован в 2001 году и за сравнительно небольшой период времени сумел приобрести довольно широкую известность и высокую деловую репутацию. В текущем году Банк сохранил высокую динамику развития. Собственный капитал Банка увеличился на 28% и превысил 1 млрд рублей. За год Банк расширил географию продвижения услуг и в рамках развития региональной филиальной сети открыл в 2005 году 3 филиала. Все это говорит о правильно выбранной стратегии работы с клиентами и удобных современных технологиях обслуживания.

– С какими категориями клиентов Вы сотрудничаете наиболее активно?

– Так сложилось, что большую часть наших клиентов составляют предприятия реального сектора. Кредитный портфель Банка диверсифицирован: мы работаем с компаниями сферы производства, торгово-сервисными фирмами, автодилерами, строительными компаниями. Среди наших клиентов – Таганский мясоперерабатывающий комбинат, телекоммуникационная компания «Комкор», «БалтАвтоТрейд», Домодедовское агентство воздушных сообщений «ДАВС», клиника «Мастердент» и многие другие. Кроме того, в будущем году мы планируем заметно увеличить количество региональных заемщиков за счет расширения филиальной сети Банка.

– Какие услуги востребованы клиентами сегодня? Какие банковские продукты Вы планируете внедрить в ближайшее время?

– В настоящее время наиболее востребованной услугой остается кредитование. Немаловажным является тот факт, что с момента своего создания Банк придерживался политики универсальности, обеспечивал клиентов максимально широким спектром услуг. В рамках кредитной политики мы всегда стремились предложить оптимальную схему финансирования. Если руководство компании, испытывая необходимость в заемных средствах, не может четко просчитать, какой вариант кредитования ей больше всего подходит, то специалисты Банка оказывают консультационные услуги, помогая выбрать наиболее удобную и выгодную для клиента схему финансирования.

В настоящее время мы рассматриваем в качестве залога помимо прочего товарный остаток на складе, поручительства третьих лиц либо учредителей заемщика, векселя эмитентов, обладающих устойчивым финансовым положением. Во многих случаях в качестве обеспечения возвратности заемных средств мы принимаем во внимание обороты клиента по счету. Здесь необходимо отметить, что нами оцениваются в том числе и региональные объекты – это позволяет многим компаниям претендовать на существенно большие объемы заимствований. Наконец, в сложных случаях Банк подключает к работе с клиентом персонального менеджера, общение с которым доступно для заемщика практически в любое время.

В ближайшем будущем Банк планирует получить лицензию на проведение операций со вкладами частных лиц, параллельно вступить в систему страхования вкладов. На основе современных технологий у нас готовится масштабная розничная программа кредитования, включающая автокредитование и ипотечные ссуды.

– Не так давно КБ «Северный морской путь» начал предлагать клиентам факторинговые операции. В чем их основные особенности?

– Факторинг все еще воспринимается как некая альтернатива кредитованию, но это не совсем правильный подход. Факторинг и кредитование созданы для решения разных задач и, скорее, дополняют друг друга. Факторинг является единственным бессрочным механизмом финансирования и позволяет предприятию планировать программу развития на долгое время вперед. Для получения средств с помощью него не требуется наличия залогов или оборотов по счету, достаточно иметь лишь реальные продажи и платежеспособных покупателей. И если услуга традиционного кредитования ориентирована на успехи компании в прошлом, на те активы, которые были заработаны, то факторинг нацелен на будущие успехи в реализации продукции.

Что касается перспектив факторинга в России, то они огромны. Ежегодно происходит фактическое удвоение объемов рынка, и в дальнейшем тенденция, вероятно, сохранится, так как все большее число российских компаний обращаются к этому эффективному инструменту развития бизнеса.

– На каких клиентов рассчитана возможность предоставления Банком кредита в форме банковских гарантий? Какими преимуществами обладает данная услуга?

– Банковские гарантии рассчитаны практически на любой тип юридических лиц, обслуживающихся в Банке. Особенно часто этим инструментом пользуются фирмы, участвующие в различных конкурса и тендерах, организуемых под эгидой местных органов управления. В этом случае выданные Банком гарантии при формировании резервов рассматриваются как эквивалентные кредитам.

КБ «Северный морской путь» предлагает программы по получению гарантий обязательств таможенных брокеров и владельцев складов временного хранения. Несмотря на отсутствие у Банка статуса уполномоченного кредитного учреждения при ГТК РФ, наличие тесных деловых связей со многими финансовыми институтами, входящими в данную группу, позволяет нам оказывать своим клиентам и такие услуги.

Примером, подтверждающим активную политику Банка по выдаче гарантий, является более чем пятилетний срок сотрудничества с «Московской Телекоммуникационной Корпорацией» в области гарантирования исполнения ею своих обязательств по реализации договоров, заключаемых Тендерным комитетом города Москвы. Также в числе клиентов Банка, активно работающих в сфере действия таможенного законодательства, представлена компания ЗАО «АРТ-Сервис», владеющая таможенным терминалом в Ясенево.

– Какую роль занимает в современном банке развитие технологий? На какие технологии Вы делаете упор, какие проблемы планируете решить с их помощью?

– В любом банке существуют внутренние и внешние системы автоматизации. Внутренние напрямую не видны клиенту, но от их качества зависит оперативность и надежность осуществляемых им операций. У нас внедрены современные системы электронного документооборота, все допофисы и филиалы объединены единой сетью, позволяющей не зависеть от непредвиденных обстоятельств. Например, во время недавнего кризиса в Москве, когда электросети в нескольких районах вышли из строя, мы смогли обеспечить бесперебойное проведение всех платежей в режиме «on-line».

Что же касается внешних систем, то особенностью предлагаемого нами расчетного механизма «Клиент-Банк» является возможность его интеграции с бухгалтерскими программными комплексами клиентов. Это очень удобно при осуществлении документооборота и предполагает использование самого широкого перечня средств связи, в числе которых интернет, стационарный и мобильный телефон и другие. Одним словом, наши технологии полностью соответствуют современному ритму жизни, и мы надеемся, что вскоре они будут востребованы не только корпоративными, но и частными клиентами.

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3368