

ЛИЗИНГ

Таинственный лизингополучатель

исследование

Компания «Новые маркетинговые решения» подвела итоги своего второго исследования реальных условий лизинга и качества работы лизингодателей. Выяснилось, что дешевле всего лизинг обойдется в государственных и кэптивных компаниях. Но и в них реальная стоимость занижена не менее чем в 2,5 раза.

Чтобы собрать объективную информацию, «Новые маркетинговые решения» разработали полноценный прототип компании-лизингополучателя с легендой об истории и направлениях деятельности, а также с финансовой отчетностью. «Таинный клиент», он же сотрудник «Новых маркетинговых решений», общался в 52 ведущие российские лизинговые компании (ЛК) с целью получения одобрения на финансирование закупки грузовых техники и автобусов, а на самом деле — с целью получения коммерческих предложений и типовых договоров, а также с целью сбора ответов на большинство вопросов, которые могут интересовать потенциального лизингополучателя. Помимо выяснения финансовых и нефинансовых условий лизинга, целью исследования являлась оценка качества работы лизингодателей.

В исследовании также выявлялась готовность лизинговых компаний работать с убыточными предприятиями и определялись лимиты финансирования для убыточной и прибыльной компаний. Для этого в легенде прототипа компании-лизингополучателя было записано, что «таинный клиент» представляет собой холдинг, который состоит из сильной строительной компании с хорошей финансовой отчетностью и адекватной прибылью, слабой компании, которая занимается грузовыми перевозками и имеет убыток, а также материнской компании.

Исследование проводилось среди лизингодателей Москвы

и Санкт-Петербурга (столичные компании), а также среди ЛК в регионах, находящихся за пределами Центрального федерального округа (ЦФО). Исследовались условия лизинга грузовых техники и автобусов российского, европейского и китайского производства.

Как это ни удивительно, самыми щедрыми оказались ЛК в регионах за пределами ЦФО: они предложили сильной компании на 40%, а слабой — на 25% больше средств, чем их коллеги из Москвы и Санкт-Петербурга. Финансировать компанию со слабой финансовой отчетностью готовы менее трети лизингодателей. Так, если с прибыльной компанией согласились сотрудничать 70% ЛК из всех регионов, то с убыточной — всего 30% ЛК. При этом слабая компания, скорее всего, сможет получить одобрение на финансирование закупки грузовых машин лишь при поручительстве какой-либо другой, более финансово устойчивой компании из холдинга.

В среднем лизинговые компании желают получить аванс

СРЕДНЕЕ УДОРОЖАНИЕ ДЛЯ ЛК ВСЕХ РЕГИОНОВ (%)

ИСТОЧНИК: НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ.

Седельные тягачи (Москва и Санкт-Петербург)	10,17
Самосвалы (Москва и Санкт-Петербург)	10,16
Автобусы (Москва и Санкт-Петербург)	10,16
Седельные тягачи (вне ЦФО)	10,42
Самосвалы (вне ЦФО)	10,46
Автобусы (вне ЦФО)	10,32
Китайская грузовая техника	10,19



Как это ни удивительно, самыми щедрыми оказались ЛК в регионах за пределами ЦФО: они предложили сильной компании на 40%, а слабой — на 25% больше средств, чем их коллеги из Москвы и Санкт-Петербурга

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

в размере 20% от стоимости предмета лизинга, а срок лизинга чаще всего составляет от трех до пяти лет. Некоторые компании готовы снизить аванс до 10%, а в самых редких случаях могут его вообще отменить. Средний аванс составил 20% и в «тайном» исследовании компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год, а срок лизинга тогда также находился в пределах от трех до пяти лет. Вообще в сфере лизинга автотранспорта, как грузового, так и легкового, считается, что оптимальными являются условия с 20-процентным авансом на 36 месяцев.

Дешевле всего лизинг обойдется в государственных и кэптивных ЛК. В исследовании приводятся данные не только по удорожанию, которое обычно принимают за стоимость услуг лизинговых компаний, но и по эффективной процентной ставке (ЭПЦ), которая отражает реальную стоимость лизинга. Несмотря на то что при вычислении ЭПЦ учитываются всего лишь комиссии и аванс, разница между удорожанием и эффективной ставкой существенна: ЭПЦ в среднем занижена лизинговыми компаниями в 2,5 раза. ЭПЦ для китайской техники превышает 29% (см. график). Эффективную процентную ставку ЛК не указывают ни в коммерческом предложении, ни в иных документах.

Для сравнения, средняя эффективная процентная ставка в «тайном» исследовании реаль-

ных условий лизинга и качества работы ЛК компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год составила 21,06% (но это данные для лизинга легковых автомобилей).

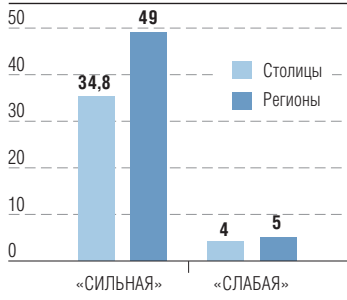
В ходе исследования «тайный клиент» не только рассматривал коммерческие предложения и анализировал типовые договоры лизинговых компаний, но также и торговался со своими потенциальными лизингодателями. В Москве к этому оказались готовы всего 37% ЛК, а в регионах компании вообще не были заинтересованы в торге. Лизингодатели, которые соглашались торговаться, как правило, высылали своему «тайному клиенту» повторные предложения с пониженным удорожанием. Снижение удорожания обычно влекло за собой и снижение эффективной ставки, однако разница между средним удорожанием и средней ЭПЦ возросла до 2,65–2,7 раза.

В среднем срок рассмотрения лизинговой заявки составляет около полутора недель, однако среди разных компаний он существенно варьируется и находится в пределах от нескольких дней до четырех недель. Многие лизинговые компании готовы выезжать в офис клиента и помогать собирать документы, что существенно ускоряет скорость подготовки к кредитному комитету и уменьшает число ошибок. Экспресс-рассмотрение заявки возможно в 27% столичных и 36% региональных ЛК.

С китайской техникой лизинговые компании пока еще работают осторожно, хотя их лояльность к ней явно растет. Некоторые ЛК уже сегодня готовы предлагать лизинг машин из Поднебесной на тех же условиях, что и лизинг российских или европейских машин. Но есть и компании, которые по-прежнему финансируют приобретение китайской техники лишь при авансе не менее 30–35% и сроке лизинга не более полутора-двух лет. Сохраняющееся на рынке недоверие к китайской технике объясняется ее низкой надежностью, а также низким качеством гарантий

НА КАКУЮ СУММУ В СРЕДНЕМ ГОТОВЫ ПРОФИНАНСИРОВАТЬ «СИЛЬНУЮ» И «СЛАБУЮ» КОМПАНИИ ЛК СТОЛИЦ И РЕГИОНОВ (МЛН РУБ.)?

ИСТОЧНИК: НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ.



поставщиков. Впрочем, как отмечено в исследовании, ЛК отмечают улучшения и по надежности, и по качеству поставок.

Около трети российских лизинговых компаний взимают комиссию за оформление сделки. Также возможны и иные комиссии, например за внесение изменений в договор, за согласие на передачу предмета лизинга в сублизинг, за досрочный выкуп. Некоторые лизингодатели до сих пор пишут о своих комиссиях мелким шрифтом либо не называют вещи своими именами. Если проводить параллели с первым исследованием реальных условий лизинга компании «Новые маркетинговые решения», то в 2011 году комиссии взимали лишь 14% ЛК. Средний размер комиссии, согласно исследованию за 2011 год, составлял 1,13%, а согласно исследованию за 2013 год — 0,69% стоимости предмета лизинга.

Как правило, лизинговые компании относятся к исполнению договора лизинга строго. На случай нарушения его условий предусмотрен ряд штрафных санкций, а чтобы предмет лизинга изъяли, иногда доста-

точно 10-дневной просрочки. Если же клиент стабильно осуществляет платежи, в некоторых лизинговых компаниях в конце срока лизинга предусмотрены различные бонусы и скидки.

Если просрочки не избежать, об этом лучше информировать лизинговую компанию заблаговременно: ряд ЛК могут пойти навстречу клиенту и не налагать на него штрафные санкции, если просрочка не является систематической, а ее срок невелик. Впрочем, есть и компании, которые никогда не идут на уступки и не скрывают этого.

Постепенно в лизинговых компаниях становится популярной установка оборудования спутникового мониторинга — в ряде ЛК это уже является обязательным требованием, которое облегчает жизнь и лизингодателя, и лизингополучателя. Также обязать установить систему спутникового мониторинга может страховая компания. Ряд лизинговых компаний сейчас проводит тестирование такого оборудования. Расходы по установке спутниковых систем навигации могут быть включены в лизинговые платежи.

Некоторые лизинговые компании оказывают своим клиентам дополнительные услуги, например такие, как регистрация автотранспорта в ГИБДД. Данные расходы также могут включаться в лизинговые платежи, однако в большинстве случаев клиент возмещает их отдельно. Ряд ЛК оказывает данную услугу весьма неохотно, поскольку при смене оператора техники им каждый раз придется выдавать новую доверенность.

СРЕДНЯЯ ЭПЦ ДЛЯ ЛК ВСЕХ РЕГИОНОВ (%)

ИСТОЧНИК: НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ.

Седельные тягачи (Москва и Санкт-Петербург)	25,16
Самосвалы (Москва и Санкт-Петербург)	25,41
Автобусы (Москва и Санкт-Петербург)	25,34
Седельные тягачи (вне ЦФО)	25,39
Самосвалы (вне ЦФО)	25,28
Автобусы (вне ЦФО)	25,23
Китайская грузовая техника	29,10

Также в исследовании была проведена оценка клиентоориентированности лизинговых компаний. В частности, исследователи «Новых маркетинговых решений» оценивали, насколько легко дозвониться до нужного сотрудника ЛК, насколько быстро лизинговые компании высылают коммерческое предложение, насколько компетентны менеджеры ЛК, игнорируют ли они вопросы потенциальных клиентов. На основе данных оценок для всех лизингодателей был рассчитан общий рейтинг клиентоориентированности. Около половины столичных компаний получили максимальный балл. Что касается регионов за пределами ЦФО, то там наименьшего балла были удостоены менее трети лизингодателей (см. таблицу). При выставлении оценок применялась следующая рейтинговая шкала:

AAA — высший уровень клиентоориентированности;

AA — высокий уровень;

A — хороший уровень;

BBB — приемлемый уровень.

Рейтинги ниже уровня A в данной статье не приводятся.

Треть лизинговых компаний в столицах и половина в регионах относятся достаточно небрежно к вопросам клиента и позволяют себе не отвечать на некоторые из них. Также в ходе исследования выяснилось, что менеджеры ЛК не знают ответов на ряд вопросов, в особенности в отношении размера пеней или условий досрочного выкупа предмета лизинга. В исследовании предполагается, что, возможно, не каждый клиент выясняет такие тонкости и сотрудники лизинговых компаний просто не привыкли на них отвечать.

В исследовании компании «Новые маркетинговые решения» за 2011 год оценивались аналогичные параметры клиентоориентированности. Тогда в сегменте лизинга легковых автомобилей отличную клиентоориентированность продемонстрировали 43% лизинговых компаний, а высший балл получили 20% ЛК.

Василий Кашкин, Татьяна Ланьшина

Рейтинг клиентоориентированности лизинговых компаний

Компания	Город	Рейтинг	Компания	Город	Рейтинг
Europlan	Москва	AAA	«Балтийский лизинг»	Новокузнецк	AA
«MAN Финанс»	Москва	AAA	«ВБ5-лизинг»	Москва	AA
«Альянс-Лизинг»	Москва	AAA	«ВБ6-лизинг»	Новосибирск	AA
«Балтinvest»	Санкт-Петербург	AAA	«Дельта»	Красноярск	AA
«Бизнес Альянс»	Москва	AAA	«ПК-Лизинг»	Санкт-Петербург	AA
«Вектор-Лизинг»	Москва	AAA	«Райффайзен-Лизинг»	Москва	AA
«Вольво Финанс Сервис Восток»	Москва	AAA	«РЕСО Лизинг»	Екатеринбург	AA
«ВТБ Лизинг»	Москва	AAA	«Сбербанк Лизинг»	Москва	AA
ЗЕСТ	Москва	AAA	«Соллерс-Финанс»	Москва	AA
«Интерлизинг»	Москва	AAA	«Стоун-ХИ»	Москва	AA
«КамАЗ-Лизинг»	Набережные Челны	AAA	«ТрансФин-М»	Москва	AA
Приволжская лизинговая компания	Нижний Новгород	AAA	«Элемент Лизинг»	Москва	AA
«РЕСО Лизинг»	Москва	AAA	«Юникредит Лизинг»	Москва	AA
«РМБ-Лизинг»	Москва	AAA	«CARCADE Лизинг»	Томьень	A
Санкт-Петербургская лизинговая компания	Санкт-Петербург	AAA	«ВТБ Лизинг»	Екатеринбург	A
«Сбербанк Лизинг»	Красноярск	AAA	«Газпромбанк-Лизинг»	Москва	A
«Скания Лизинг»	Москва	AAA	«Промлизинг»	Пермь	A
«УРАЛСИБ Лизинг»	Москва	AAA	Русская лизинговая компания	Москва	A
«УРАЛСИБ Лизинг»	Омск	AAA	Сибирская лизинговая компания	Москва	A
«ФБ-Лизинг»	Москва	AAA	Сибирская лизинговая компания	Волгоград	A
«ЭКСПО-Лизинг»	Москва	AAA	«Сименс Финанс»	Москва	A
«Югра-Лизинг»	Ханты-Мансийск	AAA	Универсальная лизинговая компания	Хабаровск	A
«CARCADE Лизинг»	Москва	AA	«Ураллизинг»	Екатеринбург	A
«Балтийский лизинг»	Москва	AA			

Источники: Новые маркетинговые решения.

«Сбербанк Лизинг» профинансировал модернизацию парка стоимостью более 1 млрд рублей

экспертное мнение

«Сбербанк Лизинг» поставил ООО «Финансовый альянс» свыше пятисот вагонов-цистерн. Общая контрактная стоимость переданного подвижного состава составляет более 1 млрд руб. Срок договора лизинга — десять лет. Фондирования сделки обеспечил Московский банк Сбербанка России.

Вагоны предназначены для перевозки бензина и светлых нефтепродуктов. «Финансовый альянс» является совместным предприятием АФК «Система» и группы лиц, представляющих менеджмент компании. Вагоны парк «Финансового альянса» составляет около 12 тыс. вагонов-ци-

стерн и полувагонов, находящихся в собственности компании, лизинге и аренде. Деятельность компании заключается в управлении собственным и арендованным парком вагонов, предоставлении услуг по перевозке грузов (оперированию), а также сдаче вагонов в субаренду.

«Это только первый шаг во взаимоотношениях с крупнейшим финансовым институтом РФ, которому по праву принадлежит центральная роль в финансировании транспорта», — отмечает Алексей Тайчер, генеральный директор «Финансового альянса». — Мы намерены развивать железнодорожные перевозки, ориентируясь на долгосрочное сотрудничество с крупнейшими грузовладельцами,

поэтому заключенное соглашение поддерживает наши успешные шаги в данном направлении».

«Реализация контракта служит очередным подтверждением активной позиции ЗАО «Сбербанк Лизинг» в финансировании железнодорожной отрасли России», — рассказывает исполняющий обязанности генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Кирилл Царев. — На сегодняшний день парк переданного клиентам нашей компании подвижного состава составляет около 50 тыс. вагонов».

Анастасия Халилова, и. о. директора управления по работе с крупнейшими клиентами ЗАО «Сбербанк Лизинг»

С МЕСТА ДТП
СРАЗУ
В СЕРВИС¹

8 (495) 739 0101
www.kupi-yopolis.ru



СОГЛАСИЕ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

1. Договор страхования «8-полис. КАСКО». Условия: выплата возмещения — оплата ремонта автомобиля, в т. ч. расходы на оплату эвакуации поврежденного ТС с места ДТП на СТОА, при условии: ТС находится в пределах 50 км от МКАД, у страхователя при себе имеется полис КАСКО, квитанции, акт предостраховочного осмотра. ООО «СК «Согласие», ИНН 7706196090, лицензия С № 1307 77 от 04.08.2010 Реклама.