

«АВТОКРЕДИТОВАНИЕ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ БЛАГОДАРЯ СУБСИДИРОВАНИЮ СТАВОК»

ОБОРОТЫ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ СНИЖАЮТСЯ, А КОЛИЧЕСТВО БАНКОВ, ЗАНЯТЫХ АВТОКРЕДИТОВАНИЕМ, — РАСТЕТ. ОТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ НОВЫХ МАШИН КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕХОДЯТ НА РАБОТУ С РЫНКОМ МАШИН ПОДЕРЖАННЫХ. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ АВТОКРЕДИТОВАНИЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ МАРИИ ГЛУШЕНКОВОЙ РАССКАЗАЛ АЛЕКСЕЙ ТОКАРЕВ, СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АВТОБИЗНЕСА ВТБ 24.

REVIEW: Вы давно занимаетесь автокредитованием и уже проходили рыночные кризисы. Как вы сейчас оцениваете ситуацию в автокредитовании?

АЛЕКСЕЙ ТОКАРЕВ: Мы работаем в области автокредитов с 2005 года, с момента создания ВТБ 24. Наверное, драматизировать нынешнее положение не стоит, но ситуация непростая. Мы видим признаки восстановления спроса. Но это больше по ощущениям, по реакции клиентов. Сравнить динамику очень сложно.

R: Почему? Разве нет объективных показателей?

A. T.: В прошлом году вся сезонность полностью сломалась. 2015 год начался с резкого обвала розничного кредитования. В 2015 году портфели выросли только по ипотечному кредитованию, а все остальные — и кредиты наличными, и карточки, и автокредитование — упали, причем самое большое падение было как раз в автокредитовании. В январе—феврале доля продаж в кредит упала до уровня 9%, хотя ниже 26% этот показатель раньше никогда не снижался, а были периоды, когда он приближался к 50%. Конечно, это был шок.

Начиная с марта—апреля, когда стартовала государственная программа субсидирования ставок, спрос постепенно начал восстанавливаться. И в 2016 году мы вошли уже без такого падения, как это было год назад. По автокредитованию можно увидеть большой прирост по отношению к прошлому году. Хотя эти цифры не очень показательны, поскольку это рост от низкой базы.

Тем не менее сейчас на автомобильном рынке — а для нас это основной драйвер роста — темпы падения продаж замедляются. Если по итогам 2015 года было минус 36%, то за четыре месяца — минус 15%, а в апреле уже минус 8%. Причем продажи автомобилей ряда марок выросли по отношению к прошлому году, например АвтоВАЗ, УАЗ, ГАЗ. Автокредитование тоже восстанавливается благодаря субсидированию ставок. Мы видим, что каждый второй кредит на рынке выдается по госпрограмме. При этом спрос заметно смещается в сторону более массовых марок автомобилей. Это может быть тот же бренд, но более дешевый автомобиль. Цены на автомобили растут, в том числе на кредитные автомобили. По нашей статистике, если в прошлом году средняя стоимость автомобиля, который приобретался в кредит, была 770–780 тыс. руб., то сейчас это 800–820 тыс. руб.

R: Компания Boston Consulting Group обнародовала довольно радикальный прогноз по авторынку, отметив, что при ограниченном спросе и избытке мощностей надо будет либо закрывать от трех до шести заводов, либо наращивать экспорт и развивать НИОКР. Как вы оцениваете этот прогноз?

НАЧИНАЯ С МАРТА-АПРЕЛЯ, КОГДА СТАРТОВАЛА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК, СПРОС ПОСТЕПЕННО НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ



A. T.: Если посмотреть на прогнозы уважаемых консалтинговых компаний, то еще три года назад они прочили нам к этому году 3–3,5 млн продаж автомобилей. Допустим, никто не угадал этот экономический цикл. Но сейчас никто и не ждет резкого скачка продаж. В этом году мы прогнозируем падение, правда, умеренное, в районе 6–7%. При благоприятном развитии рынок может выйти в ноль. Дальше будет долгое медленное восстановление спроса, темпами явно не двузначными.

R: ВТБ 24 сократил сотрудников из-за падения автокредитования?

A. T.: Да, у нас были сокращения. Если продажи упали на 36%, то рынок автокредитования упал большими темпами, более 40%, за счет низкой доли кредитных продаж. А основная часть персонала в автокредитовании это люди, которые работают в дилерских центрах. Недавно мы проводили анализ работы с рынком подержанных автомобилей и смотрели, что стало с партнерами, с которыми мы работали в 2013 году. Большая часть из них за это время просто перестала существовать.

R: Вы кредитуете покупку подержанных автомобилей?

A. T.: Да, кредитует и рассчитываем за счет этого рынка, в том числе в этом году, увеличить объемы. Этот рынок очень сложный и более рискованный. Но сейчас практически все дилерские центры стараются нарастить этот сегмент, потому что спрос сдвигается на вторичный рынок. Для людей покупка автомобиля в таких сложных экономических условиях не является приоритетом. Сроки пользования новыми автомобилями увеличиваются, раньше это было 3,5 года, сейчас 4,5–5 лет. И идет четкое переориентирование на рынок подержанных автомобилей, где автокредитование не так развито. Это тоже заметный тренд.

Если посмотреть на европейские рынки, то там дилерские центры умудряются продавать больше подержанных автомобилей, чем новых. И больше 90% рынка подержанных автомобилей проходит через дилеров. А у нас, наоборот, через дилеров продается порядка 10%, а остальные 90% — это сделки между физлицами.

R: Какой сейчас уровень просрочки платежей в автокредитовании?

A. T.: К сожалению, в автокредитовании в явном виде доля просроченной задолженности отдельно не публикуется. Ее можно лишь вычислить, проанализировав балансы ряда банков, и то с пониманием того, какой это банк, специализированный или нет, и какова его доля в рознице. Мы оцениваем просрочку портфеля в 10–11%. Цифра, с одной стороны, большая. Но она сформировалась из-за того, что портфели резко самортизировались в последние три-четыре года. Если вы посмотрите, то пик автокредитования пришелся на 2013 год — 915 млрд руб., а потом постоянно падал вслед за авторынком. Поэтому этот уровень статистически сформирован, это не показатель уровня дефолтов в автокредитовании. Если же посмотреть по поколениям выдач, то уровень просрочки в автокредитах почти в два раза лучше, чем по кредитам наличными.

R: Как сокращение рынка повлияло на конкуренцию между банками?

A. T.: В 2008 году на рынке автокредитования работало 49 банков, а объем рынка тогда составлял 663 млрд руб. Из 49 банков было два кэптивных, один специалист — монолайнер (банк, оказывающий лишь один вид услуг), 14 крупных универсальных банков и остальные небольшие игроки. И вот к чему мы пришли в 2015 году. Объем рынка остался практически тот же — 689 млрд руб. То есть после нескольких циклов падения и роста рынок вернулся к объему 2008 года. Однако на рынке работает уже 78 банков.

R: Что это за банки?

A. T.: На рынке появилось много небольших игроков. Плюс за эти семь лет активно развились кэптивные банки. Причем в 2015 году они нарастили свою долю до 20% от рынка, тогда как пять лет назад их доля была всего 6%. Они выросли более чем в три раза.

R: За счет чего произошло развитие?

A. T.: У них нет таких целей по маржинальности бизнеса, как у других игроков, их задача — поддержать продажи. А значит, и акционеры таких банков и компаний автопроизводителя готовы субсидировать этот бизнес. В отличие от них у других игроков целью развития бизнеса является все-таки получение прибыли. А по нашим оценкам, в прошлом году сегмент автокредитования мог быть убыточным для банков. Именно из-за снижения прибыли с рынка ушли несколько универсальных банков. Только в этом году мы рассчитываем на восстановление маржи.

R: Какая у ВТБ 24 сейчас доля рынка?

A. T.: Для ВТБ 24 автокредитование — это прибыльный бизнес. И мы лидеры рынка с долей 13,6%.

R: Если универсальные банки уходят, зачем пришли небольшие игроки?

A. T.: Многие пришли из-за программы государственного субсидирования. Что она дает? Сейчас средняя ставка на рынке 17,5–17,8% годовых. А в рамках госпрограммы ставку снижают до 10,3–10,4% годовых. И эта ставка стимулирует спрос. Поэтому многие банки, даже которые не работали в этом сегменте, постарались предложить этот кредит своим клиентам.

R: С увеличением числа банков конкуренция наверняка обострилась. Как банки борются за клиентов?

A. T.: Скоростью решения, например. У нас, в частности, есть экспресс-кредиты, где решение принимается фактически за час.

R: То есть снижаются требования к заемщикам?

A. T.: Либерализация требований происходит, но достаточно плавно. Прежде всего это коснулось уровня первоначального взноса. В острую фазу минимальное требование было 30–40% первоначального взноса. Сейчас 20% — это нормальный уровень, есть даже 15%. Но интересно, что несмотря на это, основная масса клиентов не снизила в сделках долю собственных средств. Предпочитают занимать меньше.

С точки зрения прочих условий — ставка, естественно. Но сейчас это уже не определяющий фактор. Потому что есть программа субсидирования, где средняя ставка 10,4% годовых. Есть предложения от 7,3% годовых.

R: Правда, что у заемщиков по субсидируемым кредитам возникли налоговые обязательства из-за изменения ключевой ставки ЦБ?

A. T.: Да, поскольку в январе ставка рефинансирования ЦБ была приравнена к ключевой ставке, изменилась и база расчета для возникновения выгоды по кредиту. Вместо двух третьих ставки рефинансирования стало две третьих ключевой ставки ЦБ — это 7,33%. Поэтому те кредиты, которые выдавались ниже этой ставки, а такие предложения были в 2015 году — например 6,9% годовых, — они стали подпадать под выгоду. Речь идет о нескольких тысячах рублей, для клиентов это несущественная сумма. Другое дело, что это создало какой-то совершенно ненужный процесс, потому что клиенту нужно пойти, подать налоговую декларацию, банк должен уведомить налоговую службу. И чтобы не создавать операционных сложностей, все просто подняли ставку до 7,33% годовых. Ничего страшного в этом нет, но здесь законодатель странно поступил. С одной стороны, государство стимулирует спрос, и чем ставка ниже, тем лучше, с другой — создаются ненужные хлопоты.

Сейчас на рынке вообще очень много спецпрограмм, и для автомобилей, которые не подпадают под госпрограмму, всегда можно найти спецпредложение. На рынке развивается продукт с остаточным платежом, который позволяет снизить ежемесячный платеж вдвое относительно стандартного кредита. Это возможно за счет того, что большая часть кредита включается в последний платеж. Допустим, вы берете 550 тыс. руб. на три года, и 150 тыс. руб. включаются в последний платеж. Такие схемы очень распространены на международных рынках, например в Великобритании. У нас он массового покупателя пока, правда, не нашел. Возможно, в дилерских центрах его не слишком активно предлагают. Не могут объяснить людям выгоду этого продукта. Здесь есть нюанс — гарантия выкупа стоимости этого автомобиля. У нас база подержанных автомобилей — это рынок. А в Германии, если вы откроете справочник, вы точно знаете, сколько будет стоить автомобиль через какое-то время. У нас этого нет.

R: Это ответ банков лизинговым компаниям, которые продвигают что-то похожее?

A. T.: Все не так. Лизинг для физлиц — это экзотика для нашего рынка! Ведь все зависит от менталитета, от истории развития рынка, от того, как продукт появился, какие он дает преференции. Если бы у вас были налоговые преференции, разве вы бы не взяли автомобиль в лизинг? А у нас экономически, если вы посчитаете, лучше классического автокредита ничего нет. ■

