

Эксклюзивный долг

Охотнее всего покупку дорогих автомобилей кредитуют банки, нацеленные на VIP-сегмент

ИРИНА КОЗАЧЕНКО

Отепель на рынке автокредитования коснулась всех его сегментов. «Спрос на элитные марки автомобилей быстро растет. Наш банк сотрудничает с «АВТ-Бавария» (официальный дилер BMW. — «Капитал»), — говорит начальник управления по работе с партнерами ПАО «Укрсоцбанк», UniCredit Bank™ Наталия Буткова. По ее словам, с начала 2013-го по совместной партнерской программе было выдано 97 кредитов на покупку машин стоимостью в среднем 400 тыс. грн. Среди любителей дорогих «игрушек», которые готовы залезть в долги, — и госчиновники, предпочитающие не афишировать свое благосостояние, и бизнесмены, не желающие вынимать деньги из оборота компаний. «Мы получаем свыше 100 заявок на приобретение элитных автомобилей общей стоимостью от \$75 тыс. в год. Это более 5% от всех кредитных заявок на по-

купку новых автомобилей», — констатирует директор по автокредитованию и развитию партнерства Альфа-Банка (Украина) Давид Янус.

Дорогие деньги

На практике разжиться деньгами на приобретение Bentley, BMW, Mercedes-Benz или Porsche не так-то просто. Кредиторов, выдающих займы на покупку новых иномарок эконом- и среднего класса стоимостью до 200-300 тыс. грн, сегодня насчитывается около 40. Банков, готовых финансировать покупку дорогих автомобилей, — не более 8-10. «После кризиса сегмент кредитования элитных машин зарекомендовал себя очень плохо. Заемщики, которые покупают такие автомобили, не отличаются хорошей платежной дисциплиной», — поясняет начальник управления рисков физических лиц ПУМБ Ростислав Дюк. Уровень проблемных займов в этом сегменте, как правило, выше среднего. Любители дорогих машин нередко переоценивают свои финансовые возможности. Накатавшись на новом автомобиле, они предпочитают просто вернуть банку залог, не погашая кредит. Такой сценарий не по душе кредиторам. Автомобили элит-класса зачастую эксклюзивны. И чем дороже автомобиль, тем экстравагантней может быть его «начинка». «Черный Lanos — стандартный автомобиль, который реализуется массово. Покупатели на него найдутся всегда. Зато розовый Bentley с обивкой салона из меха ламы — машина, на которую многие будут смотреть, но захотят и смогут купить ее лишь единицы. Процедура реализации такого залога в случае непогашения кредита является дополнительным и очень серьезным риском банка», — поясняет директор

департамента розничных продуктов ВТБ Банка Екатерина Федоровская.

Элитный кастинг

В целом требования к покупателям элитных автомобилей мало чем отличаются от стандартных. Претенденты на кредит должны быть официально трудоустроены и иметь стабильные «белые» доходы. Стандартный пакет документов включает паспорт, идентификационный код,

\$250 тыс. и доходы клиента позволяют обслуживать такой долг, банк даст ему кредит лишь с 60-процентной предоплатой», — приводит пример руководитель проектов отдела развития розничных кредитов ОТП Банка Дмитрий Капуловский. Такой подход финансисты мотивируют быстрой потерей ликвидности элитных игрушек. Дорогие машины теряют в цене гораздо больше и скорее, чем обычные автомобили. Если у заемщика возникнут проблемы и кредитору придется реализовать залог, вырученной за него суммы почти наверняка не хватит на погашение долга. Этим же объясняются и более короткие сроки кредитования элитных авто — 1-3 года.

Средние эффективные ставки по кредитам колеблются в диапазоне 18-22% годовых, в зависимости от размера аванса и срока кредитования. Конкуренцию банкам в этом сегменте составляют финансовые компании — «дочки» автопроизводителей и дилеров, предлагающие квазивалютные кредиты. Ставки по ним устанавливаются в долларах, но кредит погашается в гривне с привязкой к курсу НБУ. Например, в «Порше Мобилити» (кредитование покупок автомобилей Volkswagen, Audi, Seat и Porsche) стоимость таких кредитов составляет 9,9%, авансовый взнос — от 15%, срок кредитования — до 5 лет.

«Кредитование автомобилей премиум-класса, стоимость которых превышает 500 тыс. грн, интересно для банка, который стремится к получению доли на рынке автокредитования, — говорит директор департамента розничного бизнеса Правэкс-Банка Семен Бабаев. — Этот бизнес позволяет быстрее нарастить размер кредитного портфеля, привлечь клиентов VIP-класса к долгосрочному обслуживанию по другим услугам».

5-10% составляют займы на покупку машин в кредитных портфелях банков. Финучреждения осторожно подходят к кредитованию элитных автомобилей, требуя до половины стоимости в качестве первого взноса

а также справку о доходах за последние 6 месяцев. Ежемесячные расходы на погашение кредита не должны превышать трети месячного дохода заемщика. Покупателям элитного авто необходимо внести в качестве первого взноса 30% его стоимости. Большинство банков, работающих в элитном сегменте, ограничивает максимальный размер автозаймов 500-800 тыс. грн. «Например, если максимальная сумма кредита составляет \$100 тыс., а Bentley Continental стоит

Новые приоритеты



АНДРЕЙ ПАВЛУШИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ОТП ЛИЗИНГ»

- В чем преимущества автолизинга для населения?
- Финансовый лизинг в Украине является альтернативным способом кредитования. Он еще не прижился в полной мере. Это направление в последние 3-4 года развивают несколько лизинговых компаний, рынку же автокредитования уже более десяти лет. Если в Европе физлица приобретают в лизинг около 40% автомобилей, то в Украине этот показатель равен 3%. Основное отличие от традиционного кредита в том, что лизинг — это комплексный продукт. Клиент получает готовую к эксплуатации машину. Лизинговая компания берет на себя все расходы по страхованию и регистрации, они распределяются на срок финансирования и включаются в ежемесячные платежи. Таким образом уменьшается сумма первоначальных затрат клиента. Полная стоимость автомобиля выплачивается в течение всего срока лизинга. Право собственности на автомобиль переходит к клиенту в конце этого срока, что, кстати, актуально при покупке автомобилей

Удорожание автомобилей заставляет заемщиков рассматривать новые механизмы покупки машин. Вместе с развитием автокредитования набирает обороты и автолизинг для населения. Традиционно лизинг в Украине — удел корпоративных клиентов. В чем заключаются особенности лизинга для физических лиц и как это направление развивается в нашей стране, рассказывает генеральный директор «ОТП Лизинг» Андрей Павлушин

- премиум-класса и особенно удобно для клиентов, предпочитающих не афишировать свое благосостояние. К преимуществам лизинга также можно отнести отсутствие залога, минимальный пакет документов. Если клиент, например, через пару лет захочет вернуть автомобиль или обменять его на новый, при лизинге это возможно.
- Разве эта специфика не сдерживает потенциальных заемщиков?
- Проблема недоверия к финансовым институтам заложена в нашем менталитете, как и желание утвердить право собственности. Но при лизинге все вопросы, связанные с регистрацией автомобиля и покупкой страховки, решает лизингодатель. Одно дело, когда человек сам пытается получить у страховщика выплаты, и другая ситуация, когда в страховую компанию обращается лизингодатель. Для партнеров-страховщиков наша компания является VIP-клиентом, это упрощает решение многих вопросов.
- Как отличаются условия по стоимости?
- Реальная ставка по лизингу на 1-2% ниже, чем среднерыночная ставка в банках за счет более низкой потенциальной проблемности этой программы. Также, в отличие от банков, на лизинговые компании не распространяется запрет на валютное финансирование, соответственно, ставки при валютном финансировании еще ниже. «ОТП Лизинг», например, предлагает финансирование под 9,9% годовых в долларах и 15,99% в гривнях.
- Кто ваш потенциальный клиент?
- Автолизинг будет интересен занятым людям, преимущественно жителям больших городов. Их возраст — от 22 до 45 лет. Желательно, чтобы заработная плата была официальной, однако, принимая во внимание наши реалии,

- в каждом отдельном случае мы учитываем специфику клиента. Если есть хорошая кредитная история в банковских учреждениях — это дополнительный плюс.
- Популярен ли автолизинг среди желающих приобрести элитные автомобили?
- Достаточно популярен. И для нас такое сотрудничество интересно. Ведь выгоднее профинансировать один дорогой автомобиль — например, Range Rover стоимостью 1,5 млн грн, — чем 20 бюджетных. Другой вопрос, что во всем нужен баланс и необходимо диверсифицировать риски внутри портфеля. В основном наш портфель состоит из автомобилей стоимостью до \$18 тыс — это около 60%. Примерно 20% занимают в нем машины стоимостью от \$20 до \$35 тыс., и еще 20% — автомобили, цена которых превышает \$35 тыс. Как в корпоративном секторе, так и среди физлиц преобладают марки Skoda (Rapid и Octavia). Это наш основной партнер, по этим моделям сейчас идет наибольший поток клиентов, поскольку украинцев прежде всего интересуют бюджетные автомобили. С июля мы начали работу с Volvo, и у нас действуют специальные условия на автомобили модели Volvo S80.
- Как изменится рынок автолизинга до конца 2013 года?
- Одна из главных тенденций — постепенный рост количества программ для населения и либерализация условий финансирования. Рынок автолизинга напрямую зависит от тенденций на авторынке, где прогнозируется снижение продаж. Несмотря на это, по моим прогнозам, он может вырасти примерно в полтора раза по сравнению с прошлогодними показателям. Толчком для более активного роста могло бы стать снижение стоимости депозитных ресурсов, которые, в свою очередь, повлияли бы на стоимость ресурсов.