Прежде всего, необходимо определиться с этапами подготовки к покупке **машины в кредит**
.

Возможно, кому-то покажется это смешным, но поверьте - лучше потратить пару дней на анализ информации, чем потом ругать себя за поспешность. В принципе, весь процесс подготовки к автокредиту можно было бы в статье разбить на три этапа: анализ рынка услуг, сбор информации и принятие решения. Но тогда статья об автокредитовании потеряла бы частично свою информативность. Поэтому рассмотрим более детально.

Этап номер один. Определитесь, какую машину в кредит Вы хотели бы купить, новую или подержанную.

Этап второй. Выберите модель машины, которую будете покупать.

Этап третий. Выпишите на бумагу (или лучше наберите на компьютере в Excel'е) список банков, доступных в Вашем регионе, если есть контактные телефоны - сразу проставьте.

Этап четвертый. Узнайте недостающие контактные телефоны отделов кредитования банков из Вашего списка. Это можно сделать через городскую справочную службу, через поисковые службы Интернета, через средства массовой информации и т.д.

Этап пятый. Опросите знакомых и родственников на предмет положительных и/или отрицательных отзывов о банках. Не поленитесь и в Интернете поискать отзывы о банках (желательно аргументированные). И напротив имени каждого банка поставьте количество положительных и негативных отзывов. Вы спросите для чего? Для уверенности в том, что Вы выберете в итоге то, что нужно.

Этап шестой. Также неплохо бы узнать об акциях в автосалонах и о банках, с

которыми эти салоны работают. Такая информация никогда не помешает. Обзвоните по списку банки (почему обзванивать? Да потому что так легче и быстрее отсеять не нужное). Начало диалога, как правило, такое:

- Здравствуйте, это банк такой-то?
- Да:
- С кем можно поговорить по поводу покупки машины в кредит?

Попав на работника банка, отвечающего за данное кредитное направление, задаете ему вопросы следующего содержания:

Можно ли получить в этом банке автокредит на Ваше авто? Если Вы вдруг желаете взять подержанную машину в кредит - задавайте вопрос с акцентом на подержанности сразу - так сэкономите время.
Каковы процентные ставки по кредиту, в какой валюте? (Часто банки рекламируют низкие процентные ставки, но оказывается, что они, например, в шведских кронах, а постоянно платить за конвертацию валюты - это лишние денежные затраты для Вас).
Какой типовой пакет документов необходим для получения машины в кредит? (Вопрос далеко не праздный, т.к. у каждого банка могут быть свои нюансы, и вполне возможно, что после этого вопроса Вы поймете, что данный банк не подходит).
Есть ли первоначальный взнос и если есть, то, сколько процентов и какова ставка в этом случае? (Как правило, если делаешь первоначальный взнос, то ставка немного меньше).
Какова плата за РКО? (Расчетно-Кассовое Обслуживание или "по-русски" за открытие счета в банке).
Какие есть комиссии и за что, и при каких условиях? Например, комиссия за ведение вашего счета.
Можно ли платить по кредиту на несколько месяцев вперед и можно ли потом не платить по кредиту за уплаченные месяцы? Дело в том, что часто банки составляют график погашения, согласно которому Вы должны будете каждый месяц приходить и оплачивать оговоренную сумму по кредиту плюс проценты, а если Вы пришли и заплатили по кредиту на два месяца вперед, то последующие месяцы можете приходить и платить только проценты. Но есть банки, которые, не смотря на то, что Вы заплатили вперед, требуют все равно приходить и гасить каждый месяц кредит и проценты. В этом случае кредит будет выплачен быстрее, но не всегда это будет удобно Вам.
Уменьшаются ли проценты с уменьшением тела кредита? Согласно договора автокредитования некоторых банков, Вы будете обязаны платить столько, сколько указано в вашем плане погашения кредита, и даже если заплатите по кредиту больше, то это ничего не изменит в оплате процентов.
Берутся ли с клиента какие-либо штрафные санкции или комиссии за досрочное погашение кредита? По закону Вы имеете право погасить кредит раньше

срока без всяких штрафных санкций. Но банки хитрят. Они позиционируют свои штрафные санкции как оплату технических издержек. В общем, не подкопаешься.

Итак, вдоволь помучив банковского работника (пусть свой хлеб отрабатывает ;-), и выполнив соответствующие пометки в таблице - переходите к следующему телефону.

Этап седьмой. Поход. Проанализировав полученную информацию, выбираете понравившиеся Вам банки и отправляетесь к ним в офис. Ваша цель - получить не заполненный кредитный договор на покупку машины в кредит для ознакомления. Как правило, банки стараются их не давать и пытаются откупиться рекламными брошюрками. Помните - единственный документ, где банк по закону обязан информировать клиента обо всех платежах и условиях платежей - это кредитный договор! Мягко, но настойчиво вытребуйте его. После того как получили договор на покупку машины в кредит - сразу узнайте, с какими страховыми компаниями работает банк.

Этап восьмой. Анализ. Тщательно прочитайте полученные договора в спокойной обстановке. Важно! Уделяйте внимание мелкому шрифту! Там, как правило, банк пишет самое интересное ;-). Взвесьте все плюсы и минусы с учетом всех факторов, а именно - условий кредитования и обслуживания, отзывов о банке, условий для конкретной марки автомобиля и для конкретного автосалона. И только потом - делайте свой выбор. Успехов!

P.S. Можно конечно поступить проще, прийти в автосалон, выбрать автомобиль. И если в салоне присутствует представитель банка - сразу оформить документы на покупку машины в кредит. Но зачем переплачивать за то, за что можно платить меньше?