



Рынок банковских услуг в нашей стране развивается стремительными темпами и **автокредитование** - одна из перспективнейших услуг на сегодняшний день.

Рассмотрим некоторые вопросы возникающие при пользовании такой услугой кредитование : сколько в итоге составит переплата за подержанное авто, а за новое, на какие уловки идут банки и автосалоны, чтобы привлечь клиентов, бывает ли автокредитование беспроцентным и т.д.

Многие банки и автосалоны выбирают автокредитование приоритетным направлением развития, а значит растет конкуренция в этом направлении. С расширением данного рынка услуг - условия между банками по услуге автокредитование становятся все более выгодными, процентные ставки ниже, сроки принятия решения по автокредиту - короче (так называемые экспресс - кредиты). Как правило банки выдают кредиты на покупку автомобилей, а залогом являются сами автомобили. Это делается для того, чтобы банк мог окупить свои расходы, продав автомобиль в случае невыплаты клиентом кредита. Авто обязательно страхуется клиентом, что уменьшает риск для банка и следовательно

понижает процентную ставку при автокредитовании. Аналитически установлено, что автомобилей, покупаемых в кредит, будет больше на 30% по сравнению с прошлым годом.

Идет борьба за клиентов, которые могут приобрести в автокредит дорогую иномарку, так как большинство клиентов в настоящее время приобретают недорогие автомобили.

Существуют несколько подвидов такой услуги как автокредитование. Автокредитование по-классически происходит следующим образом. Клиент подает в банк документы (ксерокопию паспорта, идентификационный код, справку с места работы о заработной плате и об отсутствии задолженности как правило за 6 месяцев). Затем банк рассматривает документы клиента с привлечением отдела банковской безопасности. Для ускорения принятия решения (как положительного так и отрицательного) в скором будущем будет использоваться общегосударственная база данных кредитных историй, из нее будет видно нет ли у клиента невыплаченных кредитов и насколько аккуратно он платил кредиты до текущего момента. После принятия положительного решения кредитной комиссии клиент вносит не менее 10 % первоначального взноса. Процентная ставка по кредиту зависит от категории платежеспособности клиента и срока на который дано автокредитование. Банк безналичным путем перечисляет средства на счет автосалона. Клиент страхует автомобиль и начинает им пользоваться. Как правило клиенту необходимо ежемесячно вносить равные суммы средств таким образом, чтобы у него не было задолженности не по основной сумме кредита, не по процентам, когда закончится автокредитование.

Экспресс автокредитование - отличается от классического скоростью получения кредита соответственно названию. Однако процент у такого кредита выше, чем у обычного и положительные решения кредитной комиссии реже (так как возрастает риск невозврата кредита банку).

Автокредитование <обратный выкуп> - на первой стадии ни чем не отличается от классического. Клиент подает в банк пакет документов и заявку на получение денежных средств. Банк, используя скоринговые системы, дает положительный ответ на заявку клиента. Отличия начинаются когда клиент первую половину срока автокредитования вносит только проценты по кредиту, затем начинает платить основную сумму все большими частями таким образом, что на последний платеж приходится около 40 процентов. В этот момент банк вместе с автосалоном предлагают клиенту либо выплатить единовременно этот последний платеж и забрать автомобиль, либо продать им автомобиль, погасить задолженность и приобрести тут же новую машину. В этой ситуации все вроде бы в выигрыше, но закончится эта череда кредитов для клиента только когда он сможет выплатить последнюю значительную сумму целиком. Если вы являетесь банковским клиентом уже давно, до этого брали кредиты и успешно гасили, то банк может снизить процентную ставку на 1 процент. А если вы

являетесь образцовым клиентом другого банка, то на 0,5 процента.

Иногда банки проводят специальные акции, привлекая клиентов например отсутствием справки о доходах в списке предоставляемого клиентом пакета документов. Банки совместно с салонами автомобилей часто проводят акции, предлагающие клиентам, купившим автомобиль, либо бесплатную страховку, либо пониженную ставку по кредиту, либо отсутствие первоначального взноса, либо сувениры от официальных дилеров известных марок автомобилей.

Обычно автокредитование востребовано людьми от 25 до 40 лет, продвигающимися по карьерной лестнице или имеющими собственный бизнес. Собственная недвижимость и безупречный опыт кредитования - ускорят принятие решения по заявке клиента. Каждый экономически подкованный клиент сам выбирает себе подходящее автокредитование.

Подводя итоги, можно с большой долей уверенности предположить, что обычное автокредитование выберут люди, склонные к запланированной стабильности в ведении своих доходов и расходов. Быстрое автокредитование подойдет клиенту, для которого получение желаемого автомобиля в кратчайшие сроки важнее повышенных затрат на его последующий выкуп. Автокредитование <обратный выкуп> - выгоден клиентам, планирующим в скором времени получить большую финансовую выгоду, либо планирующим менять свое авто каждые два года.

Акции автосалонов и банков выгодны любым клиентам независимо от того какое выбрано автокредитование.