



Выдача ссуд на **приобретение автомобилей** является одним из самых перспективных и прибыльных направлений кредитного бизнеса, и «нагреть руки» на этом деле в наши дни пытается почти каждое финансовое учреждение.

Тем не менее, несмотря на огромное количество «автокредитных» программ, их условия для заемщиков все же остаются очень и очень неблагоприятными.

Эксперты считают, что классические схемы выдачи кредитов системы салон-банк-покупатель в недалеком будущем исчезнут как мамонты в ледниковый период. Автокредиты будущего – это дело кэптинговых банков. Иными словами, это способ кредитования, при котором производитель дает ссуду клиенту напрямую, без привлечения каких-либо финансовых посредников.

Безусловное преимущество специализированных банков

Не надо большого ума, чтобы понять, если производитель и кредитор расположены по одну и ту же сторону баррикады, конечному пользователю-заемщику от этого существенная выгода.

При такой системе можно разработать более конкретные предложения, уменьшить риск и существенно снизить процентные ставки по кредиту. Кроме этого, возможно и значительное упрощение пакета документов, которые требуются от заемщика.

Кэптинговые банки нашей страны

На данный момент кэптинговые банки России представлены значительным количеством учреждений с кредитными программами, которые полностью адаптированы под производителя. Одними из лидеров этого списка можно назвать «БМВ Банк», «Тойоту Банк», «Банк Токио-Мицубиси ЮФДжей» и др.

Однако на сегодняшний день экзотическим кредитным продуктам этих банков еще достаточно далеко до ведущих позиций кредитного рейтинга страны. К примеру, по количеству предоставленных в 2010 году автокредитов, «Тойота Банк» оказался на

почетном восьмом месте, а «БМВ Банк» занял следующей место в рейтинге. Все другие **кэптинговые банки**

при этом даже не вошли в список.

Учитывая даже очевидное конкурентное преимущество, кэптинговые кредитные учреждения в следующие несколько лет не смогут превзойти по популярности крупные коммерческие универсальные банки, которые являются лидерами на протяжении длительного времени. И на это есть несколько причин.

Во-первых, существенное количество отечественных транспортных средств реализуется в кредит по льготным условиям, которые поддерживает и субсидирует правительство. А использовать такие льготные кредитные программы является прерогативой только аккредитованных правительством банков.

Во-вторых, действующие кредитные программы не являются привязанными к какой-либо конкретной марке транспортного средства. В это время все кэптинговые банки выдают ссуды только на свои автомобили конкретных марок. Да и не всякий производитель может на данный момент предоставить собственные кредитные программы.

Чем выгодны кэптинговые банки?

Банки от производителей гораздо лучше учитывают потребности своих потребителей, чем традиционные финансовые кредитные учреждения. Они всегда нацелены на увеличение лояльности покупателей к какому-то одному конкретному бренду. К тому же, кэптинговые банки разрабатывают большое количество кредитных программ, в которых учтена специфика российского кредитного рынка.

Да и самим компаниям-производителям гораздо удобнее сотрудничать со специализированными учреждениями, чем иметь дело с универсальными коммерческими банками. К примеру, «БМВ Банк» вместе с одноименным концерном только за один год разработал и задействовал на кредитном рынке 15 своих собственных программ. Все эти кредитные программы предоставляли возможность приобрести в рассрочку почти весь модельный ряд автомобилей марки БМВ (в т.ч. мотоциклов).

Обычно кредитные условия таких программ предвидят годовую процентную ставку от 8% в рублях и выше, включая обязательную страховку жизни заемщика.

Поговорим о конкретных цифрах

Рассмотрим, какие же практические выгоды получает заемщик от использования одной из кредитных программ кэптинговых банков.

Для примера можно проанализировать такого типа программу от «БМВ Банка», которая называется «BMW Select». Согласно условиям данной ссуды дилер гарантирует выкуп в конце термина кредитования автомобиль у клиента по предварительно оговоренной в кредитном договоре стоимости.

Это обязательство отмечается в каждом экземпляре трехстороннего соглашения.

Первоначальный взнос, который обязан внести заемщик, составляет всего 15% от стоимости машины, процентная ставка для кредита в рублях составляет 10% , термин погашения кредита составляет 3 года и остаточный платеж будет около 30-40%.

Как только закончится срок кредитования, заемщику предлагается альтернатива из четырех вариантов:

- выкупить машину, заплатив ее остаточную стоимость,
- обменять ее на новую, воспользовавшись системой trade-in,
- взять новую ссуду на оставшуюся стоимость,
- продать транспортное средство дилеру по стоимости, которая была указана в первоначальном кредитном договоре.

Например, возьмем автомобиль BMW 320i, цена которого составляет 1 437 000 рублей. При использовании программы кэптингового банка, ежемесячные платежи по кредиту на это авто будут в районе 26 000 рублей, если остаточный платеж имеет размер 40%.

Сравнив эту схему с обычной традиционной кредитной программой от универсального банка можно обнаружить, что ежемесячные платежи в обычном банке будут примерно в два раза больше, то есть около 41 000 рублей. И это в том случае, если первоначальный взнос по кредиту будет тоже 15%, однако процентная ставка уже составит не 10% а 11,5%.

Подытожим

Эксперты финансово-кредитного рынка считают, что огромная конкуренция в выдаче ссуд на приобретение автомобилей в следующие несколько лет станет причиной существенного укрепления позиций кэптинговых банков на кредитном рынке России.

Тем не менее, это произойдет не за счет уменьшения годовых процентных ставок, размеров комиссий и первоначальных взносов. Причиной этому станет улучшение качества обслуживания потребителей.