Содержание

Введение

1. Потребительский кредит

1.1 На что может быть направлен потребительский кредит

1.2 Зарождение потребительских кредитов

2. Юридические основы и классификация кредитов

2.1 Юридические основы

2.2 Классификация потребительских кредитов

3. Кредитоспособность заемщика. Кредитный договор

3.1 Кредитование заемщика

3.2 Оценка кредитоспособности заемщика

4. Автокредитование

4.1 Автокредит в регионах

4.2 Изменение стандартов автокредитования

5. Место автокредита в рыночных отношениях

5.1 Автодиллеры увеличивают объем продаж

5.2 Перспективы

5.3 Десять советов по получению потребительского кредита

Заключение

Список используемой литературы

Введение

В последние четыре года потребительское кредитование получило широкое распространение на российском, рынке банковских услуг. Многие банки начали активно предлагать широкий комплекс банковских продуктов и услуг для физических лиц. Большое значение при этом получило именно потребительское кредитование. Однако если раньше процедура оформления кредита, применявшаяся в банках, была достаточно громоздкой и занимала много времени, теперь занимает считанные минуты. Существенно упростились требования к заемщику, кредит стал доступным для более широких слоев населения, поэтому интерес к нему день ото дня повышается.

Именно с потребительским кредитованием как наиболее реальным инструментом связано развитие всей кредитно-финансовой системы страны на ближайшее время.

1. Потребительский кредит

Последний как особая форма кредита заключается в предоставлении рассрочки платежа населению при покупке товаров длительного пользования. Она предоставляется торговыми фирмами и специализированными финансовыми компаниями. В некоторых странах к потребительским относят ссуды в форме рассрочки за оплату жилых домов и квартир, предоставляемые специальными организациями (например, строительными обществами в Англии). Потребительский кредит имеет товарную форму. В кредитных отношениях между гражданами и торговыми фирмами банки непосредственного участия не принимают. Этим потребительский кредит отличается от банковского, который выдается населению в денежной форме. Однако потребительский кредит тесно связан с банковским, поскольку торговые фирмы и финансовые компании, предоставляющие рассрочку платежа, используют долговые обязательства потребителей для получения банковских ссуд.

Общее целевое направление собственно потребительского и банковского кредитов населению — служить источником финансирования конечного потребителя, послужило основанием для возникновения расширительной трактовки потребительского кредита как совокупности товарных и денежных ссуд, предоставляемых фирмами, банками и государством населению. Специфика потребительского кредита заключается в том, что заемщиками в данном случае являются физические лица, берущие ссуду на удовлетворение своих личных потребностей.

В развитых странах потребительский кредит получил достаточно широкое распространение. Его доля вобщей сумме выданных кредитов составляет значительную величину (в Великобритании — 8%, в ФРГ — 15%). В современной России потребительский кредит развит слабо. В структуре активов Сберегательного банка РФ его доля не превышает 6%.

1. Среди коммерческих банков лишь немногие предоставляют кредиты населению в заметных размерах.

1.1 На что может быть направлен потребительский кредит

В России кредиты населению предоставляются как в товарной, так и в денежной форме. Товарную форму имеет кредит с рассрочкой платежа, оформляемый на покупку товаров длительного пользования, жилищное строительство и приобретение квартир. В денежной форме кредит выдается на строительство и ремонт индивидуальных домов, садовых домиков, неотложные нужды, хозяйственное обзаведение и др. При этом потребительский кредит может осуществляться посредством безналичных перечислений или наличных денег.

Потребительский кредит может быть направлен на инвестиционные цели. Это имеет место, когда заем идет на улучшение жилищных условий, создание подсобного домашнего хозяйства, кооперативное и индивидуальное жилищное строительство, строительство жилых домов для переселенцев, приобретение или строительство садовых домиков, благоустройство садовых участков, капитальный ремонт жилых домов, хозяйственное обзаведение, покупку скота.

Потребительский кредит может быть использован на текущие потребности. Он предоставляется в виде рассрочек платежей за товары, денежных ссуд на их приобретение и неотложные нужды, ссуд под залог имущества в ломбардах и т.д. Размеры этих кредитов определяются стоимостью товаров, продаваемых в кредит, товаров, сдаваемых в ломбард, а также реальными доходами заемщика (физического лица).

Кредитование потребительских нужд населения осуществляется на тех же принципах, что и кредитование юридических лиц, — возвратности, срочности, целевой направленности, платности, обеспеченности. Важным условием при выдаче ссуд является платежеспособность заемщика.

Кредит на текущие нужды, как правило, бывает краткосрочным (до двух лет). Кредит на инвестиционные цели — долгосрочный, в отличие от кредита на текущие потребления при его предоставлении от населения требуются оформление отчета об использовании денег и документы о целевом направлении полученных в банке сумм.

1.2 Зарождение потребительских кредитов

Историческим лидером на рынке потребительского кредитования остается Сбербанк. Главное его преимущество перед другими банками – низкие процентные ставки по ссудам, однако условия предоставления кредита весьма сложны.

После этапа перестройки активное возрождение потребительского кредитования в нашей стране связанно с банком «Русский стандарт», предложившим в 2000году свою программу кредитования частных лиц. Несмотря на то, что потребительскими кредитами занимались на тот момент и другие банки, "Русский стандарт" предложил достаточно прогрессивные и лояльные условия кредитования клиентов. Стало возможно оформление кредита прямо на месте, в торговой организации, при этом от заемщика не требовалось подтверждение дохода и не нужны были поручители. "Русский стандарт" первым стал широко использовать систему скоринга (автоматического принятия решения), что позволило сократить срок оформления кредита с 2-х недель до 15 минут. Данному банку удалось заключить партнерские соглашения с крупнейшими сетевыми магазинами, торгующими техникой, среди которых были "М-Видео", "Мир", "Техносила", "Эльдорадо", "Старик Хоттабыч" и другие. Однако со временем на возможность предоставления кредитов непосредственно на месте приобретения клиентом товаров стали обращать внимание другие банки, потеснившие "Русский стандарт" в этом сегменте рынка. На рынке потребительских кредитов стали появляться такие банки, как «Home Credit Finance», «Дельта-кредит», «ОВК-банк», предлагающие схожие а иногда и лучшие условия предлагавшие схожие, а иногда и лучшие условия. Помимо краткосрочных кредитов до года на покупку товаров длительного пользования, банки начали развивать так называемое "автокредитование" со сроком от 1 года до 3-х лет. Райффайзенбанк и Международный московский банк — одни из лидеров рынка автокредитования.

Помимо этого банки предлагают и другие виды кредитов, например, предоставление денежных средств на потребительские нужды. К одной из услуг на рынке потребительского кредитования относятся кредитные карты, которые дают возможность клиенту расплачиваться ими в магазинах за счет средств, предоставленных банком, Погашение кредита производится ежемесячно, при этом возвращенные средства снова можно брать в кредит. Одним из первых такую услугу предложил банк "Русский Стандарт". На сегодняшний день лидерами в этой области являются такие банки, как "Дельта — Кредит", "Ситибанк", "банк Авангард".

2. Юридические основы кредитов и их классификация

2.1 Юридические основы

С юридической точки зрения деятельность потребительского кредитования регламентируется Гражданским кодексом РФ, Федеральным Законом РФ№ 351-1-1 от 2 декабря 1990 года с последующими изменениями и дополнениями, Федеральным законом РФ № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 года «О кредитных историях», Положением № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)", утвержденным Центральным банком РФ 31 августа 1998 года в редакции от 27 июля 2001 года, Положением № 39-П "О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета", утвержденным Центральным банком РФ от 26 июня 1998 года в редакции от 24 декабря 1998 года, Положением № 222-П "О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в РФ", утвержденным Центральным банком РФ 1 апреля 2003 года, Положением № 254 "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности", утвержденным Центральным банком РФ 26 марта 2004 года. Помимо этого кредитная организация, производящая кредитование на потребительские нужды, должна иметь ряд внутренних нормативных документов, регламентирующих данный вид деятельности. Документы должны быть разработаны в соответствии с требованиями банка России. К таким документам относятся: "Кредитная политика банка", "Положение о кредитовании", "Положение о потребительском кредитовании", "Положение о кредитном отделе", "Положение о кредитных рисках", "Положение о порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам", "Методика оценки финансового состояния заемщика".

Потребительскими в нашей стране называют кредиты, предоставляемые населению. При этом потребительский характер ссуды определяется целью (объектом кредитования) предоставления кредита.

2.2 Классификация потребительских кредитов

Классификация потребительских кредитов заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщика, видам обеспечения, срокам погашения, методам погашения, целевому направлению использования, объектам кредитования, объему и т.д.

По направлениям использования (объектам кредитования) в России потребительские кредиты подразделяют на:

неотложные нужды;

строительство и приобретение жилья;

капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, их газификацию и присоединение к сетям водопровода и канализации.

Гражданам, проживающим в сельской местности, кроме того, выдаются ссуды на строительство и выполнение работ в личном подсобном хозяйстве, Членам садоводческих кооперативов и товариществ предоставляются долгосрочные кредиты на приобретение или строительство садовых домиков и благоустройство участков. Банки выдают также долгосрочные ссуды отдельным категориям граждан на приобретение автомобилей и других товаров длительного пользования, на хозяйственное обзаведение.

По субъектам кредитной сделки различают:

банковские потребительские кредиты;

кредиты, предоставляемые населению торговыми организациями;

потребительские кредиты кредитных учреждений не банковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.);

личные или частные потребительские кредиты, предоставляемые частными лицами;

потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам непосредственно по месту работы.

По срокам кредитования. потребительские кредиты подразделяют на:

краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года);

среднесрочные (сроком от 1 года до 3 — 5 лет);

долгосрочные (сроком свы-шеЗ-5лет).

По способу предоставления потребительские кредиты бывают целевые и нецелевые (на неотложные нужды, овердрафт и т.д.).

По обеспечению различают кредиты необеспеченные (бланковые) и обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием), недостаточно обеспеченные. Главная причина, по которой банк требует обеспечения — риск понести убытки в случае нежелания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью. Обеспечение не гарантирует погашения кредита, но уменьшает риск, так как в случае ликвидации банк получает преимущество перед другими кредиторами в отношении любого вида активов, которые служат обеспечением банковской ссуды. По методу погашения различают кредиты, погашаемые единовременно и кредиты с рассрочкой платежа. Кредиты без рассрочки платежей имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентам осуществляется единовременно. Примером подобных кредитов могут служить так называемые бриджинг-ссуды, которые выдаются для покупки нового дома частным лицом в сумме разницы стоимости нового и старого дома владельца.

Кредиты с рассрочкой платежа включают: ссуды с равномерным периодическим погашением ссуды (ежемесячно, ежеквартально и т.д.); ссуды с неравномерным периодическим ее погашением (сумма платежа в погашение ссуды меняется, возрастает или снижается) в зависимости от определенных факторов, например, по мере приближения даты окончательного погашения ссуды или завершения кредитного договора; ссуды с неравномерным непериодическим погашением. При выдаче ссуды с рассрочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма ссуды списывается частями на протяжении периода действия договора. Подобный порядок погашения ссуды не столь обременителен для заемщика, как при единовременной уплате долга. Для банка также выгоднее, чтобы ссуда погашалась в течение всего периода действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредита и высвобождает кредитные ресурсы.

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом: ссуды с удержанием процентов в момент ее предоставления; ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита; ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику). Существует также такое понятие, как ссуда с аннуитетным платежом, т.е. платежом с одновременной уплатой процентов за пользование ссудой.

По характеру кругооборота средств ссуды делят на разовые и возобновляемые (револьверные). В группу револьверных кредитов, как правило, включаются кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам, или кредиты по единым активно-пассивным счетам в форме овердрафта. Кредитные линии по счетам до востребования частных лиц менее распространены в мировой банковской практике, но используются аналогично кредитам по кредитным картам.

Кредит с рассрочкой платежа предполагает периодическое погашение ссуды и процентов. В большинстве случаев заемщик получает такой кредит для покупки товаров или покрытия других расходов и обязуется погашать кредит ежемесячно равными долями. Кредиты, предоставляемые по кредитным картам, и овердрафт по текущим счетам формально можно отнести к кредитам с рассрочкой платежа, так как по ним также осуществляются периодические (в основном ежемесячные) платежи. Однако они имеют ряд отличительных особенностей, что позволяет выделить их в отдельную группу потребительских кредитов.

Также можно выделить ссуды с льготным периодом погашения и без льготного периода.

В целом представленная выше классификация отражает многообразие потребительских ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, поэтому ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого или косвенного банковского кредита. При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком — пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли.

3. Кредитоспособность заемщика. Кредитный договор

Кредитный договор заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке. О распространенности подобной формы кредитования свидетельствует, например, тот факт, что в настоящее время свыше 60% ссуд, выдаваемых резидентам США на приобретение автомобиля, представляют собой косвенный кредит.

Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения имеют свои преимущества и недостатки. Первое, что выгодно отличает прямое банковское кредитование от косвенного — это простота организации кредитного процесса, которая позволяет точно оценить объект кредитования, выяснить экономическую целесообразность выдачи ссуды и организовать действенный контроль за ее использованием и погашением. Все это, несомненно, положительно сказывается на организации кредитных отношений банка с заемщиком.

С другой стороны, к негативным факторам, с точки зрения банка, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят несколько более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредитовании. Чем обусловлен подобный вывод?

Во-первых, тем, что в России современная практика кредитования индивидуальных заемщиков имеет ряд сложностей:

анализ кредитоспособности индивидуальных клиентов на стадии, предшествующей выдаче ссуды, проводится далеко не всеми коммерческими банками;

методики анализа кредитоспособности не всегда отвечают требованиям практики;

наличие обеспечения по ссуде нередко носит формальный характер.

Во-вторых, негативное воздействие макроэкономической ситуации также сказывается на организации кредитования частных клиентов банка./

Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения позволяет банку сократить влияние рисков (кредитных, процентных, валютных, рыночных и проч.), поскольку ссуды, предоставляемые, например, юридическим лицам, позволяют с большей степенью достоверности и реальности определить кредитоспособность заемщика (юридического лица), возможности погашения ссуды в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения ссуды. Для клиента же важно не только то, что он получает ссуду в момент возникновения в ней потребности (в торговой организации при покупке товаров длительного пользования), но и отсутствие необходимости обращения в банк с просьбой о ее выдаче и т. д,

Основные виды предоставляемых ссуд — долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные ссуды в основном носят инвестиционный характер и связаны с удовлетворением потребностей населения в жилищном строительстве и хозяйственном обзаведении.

Наибольшую популярность на сегодняшний момент завоевали краткосрочные ссуды на покупку товаров длительного пользования (бытовая техника, мебель) и услуг, долгосрочные ссуды (например, так называемое автокредитование) и ипотечное кредитование (кредиты на покупку жилья).

3.1 Кредитование заемщика

Процесс кредитования населения включает несколько этапов. В начале кредитный работник ведет переговоры с клиентом с целью выяснения следующих характеристик:

кредитоспособность клиента в юридическом смысле, т. е. правомерность заключения им кредитного договора;

кредитоспособность клиента с экономической точки зрения: наличие доходов, имущества, необходимых для полного и своевременного выполнения условий кредитного договора с точки зрении возврата долга, уплаты процентов;

способ обеспечения кредита.

Анализ кредитоспособности клиента предшествует заключению с ним кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, и оценить вероятность своевременного возврата ссуды, Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуды, определения вероятности ее своевременного возврата в соответствии с кредитным договором.

3.2 Оценка кредитоспособности клиента

Осуществляется в кредитном отделе банка на основе информации, характеризующей способность клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения ссуды, наличие у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданной ссуды и т.д. Кроме того, банковский работник обязан провести анализ рыночной конъюнктуры, тенденций ее изменения, рисков, которые испытывают банк и его клиент, и прочих факторов. Источниками информации об индивидуальном заемщике могут быть сведения с места работы, места жительства и т. п.

Для выяснения кредитоспособности заемщика кредитный работник анализирует доходы и расходы клиента. Доходы, как правило, определяются по трем направлениям: доходы от заработной платы, сбережений и капитальных вложений, прочие доходы. К основным статьям расходов заемщика относятся: выплата подоходного и других налогов, алименты, ежемесячные или квартальные платежи по ранее полученным ссудам, выплаты по страхованию жизни и имущества, коммунальные платежи и т.д. Подтверждение размеров доходов и расходов возлагается на клиента, который предъявляет необходимые документы:

паспорт, по которому кредитный работник определяет время проживания по последнему адресу, возраст, семейное положение и наличие детей;

справку с места работы, где должны быть указаны среднемесячная заработная плата, сумма подоходного и других налогов, ежемесячно уплачиваемых заемщиком, стаж работы на предприятии, сумма обязательных ежемесячных отчислений (алименты, страховые взносы);

книжку расчетов по квартплате и коммунальным услугам с указанием сумм;

документы, подтверждающие доходы по вкладам в банках и ценным бумагам. Банк проводит анализ платежеспособности заемщика и его поручителя, при этом метод анализа и документация такие же, как и при анализе самого заемщика. В результате проведенной работы определяются возможности клиента производить платежи в погашение основного долга и процентов, а поручителя — осуществлять их в случае неплатежеспособности основного заемщика.

После положительной оценки кредитоспособности клиента банк и заемщик приступают к согласованию условий кредитного договора. Банк заинтересован в использовании минимальной суммы свободных кредитных ресурсов, которая обеспечивала бы ему оптимальную ликвидность. Между тем срочность кредита связана с риском и колебаниями процентных ставок. При повышающейся конъюнктуре рынка кредитных ресурсов банку невыгодно заключать кредитные договоры на продолжительные сроки с фиксированной процентной ставкой по ссудам. Однако, предоставляя, например, долгосрочный кредит, банк может оставить за собой право в случае изменения процентных ставок на денежном рынке перезаключить договор на новых условиях. Длительные сроки пролонгации ссуд отрицательно сказываются на ликвидности. А нарушение сроков погашения ссуд может явиться сигналом проблем, возникших в финансовом положении заемщика.

После определения кредитоспособности заемщика и согласования условий кредитного договора руководитель банка или его заместитель принимают решение о возможности предоставления ссуды.

Оформление выдачи ссуды производится кредитным работником, ведение лицевых счетов ссудозаемщиков — работниками бухгалтерии, а операции непосредственно по выдаче денежных средств — работниками операционного отдела банка.

При использовании полученной ссуды заемщик должен соблюдать установленные сроки освоения кредита.

4. Автокредитование

В настоящее время в России по подсчетам экспертов, от 10 до 15% новых автомобилей приобретается в кредит. Однако, несмотря на бум испытал отечественный рынок в последние два года, он все еще достаточно сильно отстает от стран с развитой системой кредитования. Для сравнения, в странах Европы более 2/3 всех автомобилей продается в кредит. Тем не менее, перспективы роста отечественного рынка автокредитования более чем оптимистичны - на уровне 20% ежегодно. Согласно прогнозам банковской ассоциации «Россия», в текущем году суммарный объем кредитов на покупку только новых иномарок составит $250 млн. По мнению экспертов кампании Егпз^&Уоипд, через два-три года до 30% всех автомобилей россияне будут покупать в кредит, а в перспективе объем рынка автомобильного кредитования в России может составить $1 млрд. Сегодня, как отмечает большинство специалистов, в условиях жесткой конкуренции в сегменте автокредитования ценовая конкуренция уже отошла на второй план, так как основные возможности по снижению процентных ставок были использованы в конце 2003 - начале 2004 года, и банкам приходится искать новые пути привлечения заемщиков.

Так например, начальник управления по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Александр Колошенко считает, что реальные процентные ставки банков практически не меняются, а большая часть так называемых демпинговых предложений, по его мнению, являются завуалированным обманом потребителя. «Нам грустно видеть, что отсутствие финансовой культуры у многих российских граждан позволяет большому числу не очень добросовестных участников рынка вводить клиента в заблуждение. Наиболее одиозными можно назвать примеры, когда банки декларируют ставки по кредиту 10% или даже ниже, при этом привлекая депозиты от населения под аналогичный или больший процент, Наивно полагать, что банки будут работать себе в убыток. В большинстве российских банков клиент платит ту же «эффективную» ставку в 16%, а иногда и выше 20%! Просто каждый банк «прячет» это по-своему (удорожание страховки, недополученная скидка у дилера, комиссии)», -говорит Александр Колошенко.

Его точку зрения разделяют и другие эксперты рынка, отмечая, что последние изменения в предложениях по автокредитованию банков в основном касаются не снижения ставок по кредиту, а изменение условий оплаты страховки, в том числе в рассрочку, прдложений индивидуальных программ, уменьшение количества предоставляемых документов, возможности получения кредитов людям с «серыми» доходами и выход банков в регионы.

4.1 Автокредитование в регионах

По прогнозам аналитиков, высокие темпы роста рынка автокредитования в текущем году должны быть обеспечены за счет не только Москвы и Санкт-Петербурга, как это было в прошлом году, но и регионов, куда активно начали проникать дилеры и банковские структуры.

Сегодня покупка иномарки в кредит становится все более доступной услугой и для провинциалов. Производители автомобилей начинают предлагать им льготные программы, ранее доступные в основном жителям двух столиц. Развивают региональные программы кредитования, наряду с российскими и зарубежными банками, производители автомобилей из Японии и Кореи, а также такие автогиганты, как General Motors и Ford.

В настоящее время на российском рынке автокредитования на кредит у дилеров приходится около трети всех продаж. Средняя ставка по автокредитам в Москве - 8-10% годовых в валюте. В регионах она составляет 10-15%, но, судя по всему, и здесь вскоре начнется процесс снижения ставок за счет прихода новых игроков и росга конкурентной борьбы.

В частности, уже сейчас General Motors СIS совместно с Газпромбанком и Экстробанком готовят к запуску программу, предусматривающую продажу Ореl в кредит у всех дилеров СМ в России под 9% годовых. Программа распространяется на многие модели Первоначальный взнос будет составлять от 30% стоимости автомобиля, а максимальный срок кредита доходить до пяти лет. Программа также распространяется и на Сhevrolet Niva, правда, на нее ставки по кредиту у региональных дилеров составит 12% годовых. Сейчас продажи Сhevrolet Niva регионах кредитует «Русский стандарт» под 19% годовых в рублях. За счет новой кредитной программы General Motors надеется увеличить свои продажи в регионах за год в два раза.

4.2 Изменения стандартов автокредитования

В настоящее время большинство банков выдают кредиты на покупку автомобилей как в валюте, так и в рублях. Но если в 2003 году выгодным было брать кредит в долларах, в текущем году из-за нестабильной ситуации на валютных рынках предугадать, в какой валюте выгоднее кредитоваться, достаточно сложно. Однако большинство экспертов все-таки склоняются к мнению, что долларовые кредиты будут предпочтительнее для заемщиков.

Сегодня, как правило, меньше $2 тыс. банки в кредит не дают, так как для кредитора это невыгодно. Максимальная сумма кредита, предоставляемого на покупку автомобиля, в среднем составляет $30 тыс. Но есть банки, в которых верхнего предела нет.

В последнее время также наблюдается снижение требований к размеру первоначального взноса: если раньше многие банки при выдаче кредита требовали внести 30% от стоимости автомобиля, то сейчас этот порог снижен до 10-20%. Иногда первоначальный взнос не требуется, а кредит выдается на всю стоимость машины. Правда, послабления касаются только кредитования покупки новых иномарок. Покупая отечественный автомобиль или подержанную иномарку, необходимо внести первоначальный взнос от 30 до 50% стоимости автомобиля, что связано с высокими рисками по невозврату кредита.

Исключения составляют лишь кредиты «для своих», которые практикуют некоторые российские автозаводы, например УАЗ, на котором началась реализация' программы кредитования своих работников по приобретению автомобилей «УАЗ». Кредит на покупку автомобиля сотрудникам УАЗа будет предоставлять Сбербанк России под поручительство автозавода. Сумма кредита составит до 80% стоимости автомобиля, и будет выдаваться сроком до 1 года со ставкой 12% годовых, а на срок до 3 лет -13%. Воспользоваться программой «Корпоративный кредит» работники УАЗа смогут, только приобретая автомобили нового семейства: UAZ Hunter и UAZ Simbir. Продажа автомобилей будет производиться на льготных условиях по ценам ниже розничных. Таким образом, завод решает сразу две проблемы - увеличение продаж собственных автомобилей и содействие работникам, которые при существующих рыночных условиях не смогли бы приобрести новый автомобиль в кредит.

В большинстве же случаев кредит предоставляется на 1-3 года, но срок может составлять и 4-5 лет. Разброс ставок по банкам также достаточно велик, однако по валютным кредитам он значительно меньше - 9-14%, чем по рублевым -17-29%.

5. Место автокредита в рыночных отношениях

5.1 Автодиллеры увеличивают объем продаж

Схема «банк плюс автодилер» в последнее время получает все большее распространение, что объясняется конкурентными преимуществами, и, в конечном счете, выгодами для всех участников процесса. Как правило, при проведении совместных кредитных программ с автомобильными дилерами банки получают возможность снижать кредитные ставки, а автодилеры - увеличивать объемы продаж. В настоящий момент на рынке автокредитования можно встретить программы под 0% или в рассрочку, однако, в таких случаях срок кредитования составляет 1-2 года, либо первоначальный взнос может достигать 50%.

В частности, начальник управления по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Александр Колошенко считает, что самыми перспективными можно признать программы, где клиент получает доступ к полной информации о продукте. «Опыт большинства совместных программ на рынке показывает, что наиболее успешными оказываются сообщения, подготовленные при активном участии дилерских центров. Работу с дилерами осваивают и другие банки. Например, Международный промышленный банк в этом году предложил своим клиентам новую программу совместно с компанией «Обухов Автоцентр» - кредит на 1 год при ставке 0% годовых, при этом первоначальный взнос составляет 0% от стоимости автомобиля. По словам начальника управления розничного бизнеса МПБ Игоря Лысенко, в рамках совместной программы с «Обухов Автоцентр» планируется выдать 300 беспроцентных кредитов. При этом банк традиционно отказывается от взимания комиссий и сборов при предоставлении и обслуживании потребительских кредитов. В договоре, однако, указывается ставка 9% годовых, но ее оплачивает не заемщик, а дилер.

В 2006 году Райффайзенбанк также предложил новые условия кредитования на покупку автомобилей Тоуоtа и Lехus, предусматривающие разные варианты кредитных схем. Кроме того, в апреле Райффайзенбанк начинает предоставлять кредиты на покупку подержанных автомобилей, принятых салоном на комиссию, а также по схеме trade in. Правда, это касается только тех автомобилей, которые продаются через официальных дилеров Тоуоtа и Lехus в России и возраст которых не старше 5 лет. Для подержанных (trade in) автомобилей первоначальный взнос составляет не менее 30%.

Банк Москвы также ввел новые условия по кредитованию на приобретение автомобилей. Банк уравнял в правах покупателей иномарок и отечественных автомобилей - теперь кредит на приобретение любого нового автомобиля предоставляется по ставке от 9% годовых в валюте (доллар, евро) и от 16% - в рублях. Первоначальный взнос клиентов установлен на уровне 20% от стоимости приобретаемого автомобиля {ранее - 30%). Сократился перечень предоставляемых в обязательном порядке документов: больше не требуется загранпаспорт, военный билет и диплом о высшем образовании. Заемщику не придется также страховать свою жизнь и здоровье. Кроме того, срок действия решения о предоставлении кредита увеличен до 3 месяцев.

Упростил процедуру для заемщиков, приобретающих автомобиль, и Московский кредитный банк (МКБ). В рамках программы автоэкспресс-кредитования он ввел локальную пластиковую карту МСВСcard для перечисления и осуществления расчетов по кредиту. Введение карты позволило значительно упростить процедуру выдачи кредита и погашения задолженности, уменьшить количество оформляемых документов. МКБ установил фиксированную процентную ставку по программе автоэкспресс-кредитования - 21% годовых в рублях {ранее -16,9-19,9% годовых).

Ставка по кредиту в валюте теперь - от 9% (раньше - от 9,9%). Также существенно увеличен диапазон суммы кредита: $5-70 тыс. (ранее -$7-50 тыс.). Кроме того, банк стал предлагать кредиты в евро (ставка от 9%) и снизил ставку по кредитам в рублях - от 10,5%. Временные затраты заемщиков также снижены, банк обещает рассмотреть заявку за 1-3 дня, Демонстрируется индивидуальный подход к клиенту, дающий возможность самостоятельного выбора, какую часть стоимости автомобиля оплатить за счет собственных средств (не менее 30% от стоимости автомобиля} и сколько необходимо взять в кредит. Кроме того, банк полностью отменил требование о минимальном водительском стаже заемщика (ранее - 1 год) и снизил требование к минимальному трудовому стажу на последнем месте работы до 3 месяцев.

5.2 Перспективы

Автокредитование в России развивается полным ходом, как никакая другая стандартная программа, связанная с кредитованием юридических и физических лиц. И вполне очевидно, что потенциальная емкость рынка в несколько раз превышает существующие объемы кредитования. Но есть и объективные причины для замедления роста услуг автокредитования. Главная из них - хорошо позабытый российским потребителем феномен дефицита. Первыми на себе его почувствовали покупатели иномарок в ценовой категории от $10 до 20 тыс. По мнению автодилеров, проблема дефицита вызвана системой квот на ввоз иномарок. Некоторые модели приходится ждать несколько месяцев.

Эту точку зрения разделяют и банкиры. В частности, начальник управления по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Александр Колошенко заявляет: «В настоящее время есть определенный дефицит автомобилей, и многие массовые модели клиент вынужден ждать по нескольку месяцев. Соответственно, дилер не слишком заинтересован в исполнении банковского кредита, а стремится максимально быстро «избавиться» от автомобиля, продавая его за наличные». Тем не менее, эксперты уверены, что не только нехватка новых иномарок тормозит дальнейший рост рынка. В основе некоторого замедления роста лежат структурные проблемы. Главными из них являются отсутствие развитой системы кредитования в регионах и невысокий уровень потребительской культуры россиян.

Е. Геннадьев

5.3 Десять советов по получению потребительского кредита

1. РАССЧИТАЙТЕ СВОИ СИЛЫ. Перед тем как принять окончательное решение о покупке товара в кредит, необходимо убедиться, что полученная ссуда не станет обузой для семейного бюджета. Как правило, банки принимают положительное решение о предоставлении кредита, если ежемесячный платеж в счет его погашения не превышает 40-50% доходов заемщика. Но стоит ли покупка того, чтобы каждый месяц отдавать за нее половину зарплаты? Оптимально, если в месяц вы будете отдавать банку не более 20-25% от своих доходов.

2. ОБРАЩАЙТЕСЬ В РАЗНЫЕ БАНКИ ПАРАЛЛЕЛЬНО. Подавайте заявки сразу нескольким кредиторам, поскольку при этом ваши шансы получить ссуду существенно возрастут. Если же положительное решение примут разные банки, вы сможете выбрать лучшие условия.

3. НЕ СООБЩАЙТЕ БАНКУ ЛИШНЕГО. Беседуя с кредитным инспектором и заполняя анкету, сообщайте свои максимальные доходы, а расходы «сведите к минимуму». Анкету заполняйте предельно внимательно и разборчиво: неверно указанный номер дома может привести к отказу в предоставлении ссуды.

4. ВАМ ДОЛЖНЫ ДОЗВОНИТЬСЯ. В заявке на получение кредита вам придется указать ваш рабочий и домашний телефоны. И если окажется, что сотрудники кредитного отдела после нескольких звонков не застанут вас по указанным номерам, вам скорее всего откажут в ссуде.

5. КРЕДИТ ПО КАРТЕ ДЕШЕВЛЕ И УДОБНЕЕ. Если вам нужно купить в крепит бытовую технику или мебель, получите в банке кредитную карту и оплатите покупку с помощью нее. Кредиты по картам обходится значительно дешевле, чем экспресс-ссуды, предоставляемые банками непосредственно в магазинах. Кроме того, получив карту один раз, вы смажете пользоваться кредитом, погашая и получая новый, в течение всего срока ее действия (обычно два-три года). Карту лучше оформить в банке, предоставляющем по кредиткам льготный период, в течение которого вы будете пользоваться ссудой бесплатно (обычно он не превышает 50 дней).

6. «КОРОТКИЙ» КРЕДИТ БЕРИТЕ В ВАЛЮТЕ. Ссуду на небольшой срок (до трех лет) лучше взять в долларах или евро, поскольку ставки валютных кредитов ниже рублевых на 3-7 процентных пунктов. Правда, если вы получаете зарплату в рублях, то столкнетесь с дополнительными расходами при конвертации.

7. СЭКОНОМЬТЕ НА ПРОЦЕНТАХ. Чем больше сумма, которую вы внесете в качестве первоначального взноса, и чем меньше срок ссуды, тем ниже окажется ставка. Кроме того, кредит зачастую обходится дешевле, если работодатель заемщика может официально подтвердить весь его доход соответствующей справкой.

8. АВТОКРЕДИТ СО СТРАХОВКОЙ ЛУЧШЕ. Получая целевой кредит на покупку автомобиля, при котором заемные деньги могут быть потрачены только на заранее выбранную клиентом машину, вам придется оформить страховку каско (от угона и ущерба). Избежать покупки полиса можно, взяв нецелевую ссуду на неотложные нужды: банк выдаст вам наличные либо перечислит деньги на ваш счет или пластиковую карту. Вам не придется ни отчитываться, куда вы потратили эту сумму, ни страховать приобретенный автомобиль. Однако стоимость этой ссуды значительно выше, чем автокредита. Бывает даже, что ссуда на авто вместе с полисом каско обходится дешевле нецелевого кредита баз страховки.

9. ДОЛГ ПРИДЕТСЯ ВЕРНУТЬ. После того как вы подпишете кредитный договор, обратного пути у вас нет: в течение оговоренного срока вы обязаны погасить задолженность и выплатить проценты. Если вы не внесете очередной ежемесячный платеж до указанного в договоре числа, банк накажет вас штрафом. Как правило, когда срок просрочки превышает один месяц, кредитор требует досрочного погашения задолженности. Сначала с вами попытаются договориться мирно: с помощью звонков и, возможно, личных встреч с сотрудниками финансовой организации. Если переговоры не принесут результата, банк обратится в суд. Однако если вы не можете вовремя расплатиться по уважительной причине (например, потеряли работу) и убедите в этом банк, он может пойти навстречу: на некоторое время (обычно не более трех месяцев) вам предоставят отсрочку, а штрафные санкция применять не будут.

10. НЕ ПОПАДИТЕСЬ В РУКИ МОШЕННИКОВ. Не соглашайтесь оформлять кредит на свое имя для третьего лица. Мошенники часто используют доверчивость граждан: за определенное вознаграждение они предлагают получить ссуду и передать им деньги или товар, купленный в кредит. При этом они убеждают, что возвращать долг вам не придется. Однако банк предъявит претензии именно вам, поскольку по документам вы будете являться заемщиком.

Заключение

Еще пару лет назад покупка автомобиля в кредит вызывала у россиян если не изумление, то настороженность перед очередным новшеством. Сегодня автокредитование становится самым популярным видом потребительского кредитования в России. Кредиты на покупку автомобилей предоставляют практически все крупные банки.

Банки, которые только планируют выйти на данный рынок, пытаются выработать новые пути для привлечения заемщиков. Некоторые выбирают проверенный метод работы через дилеров, а отдельные банки как, например, Альфа-Банк, собираются внедрить самостоятельную программу автокредитования в своих отделениях.

2003 год ознаменовался выходом на рынок с полномасштабными программами кредитования практически всех крупнейших российских банков, что, в конечном итоге, и привело к прорыву на рынке. А в 2006 году мы наблюдаем бум кредитования через сети торгово-сервисного обслуживания, который значительно расширил предложения кредитных учреждений, что и стало переломным моментом для российского рынка банковского обслуживания и банковской системы в целом. Банкиры наступали сразу на всех фронтах - автокредитование, потребительское кредитование, кредитные карты, ипотека. Нешуточная конкуренция привела к обвальному снижению ставок и упрощению условий выдачи ссуд.

Первыми упали проценты на рынке автокредитования. За год ставки снизились с 16-18% (кредиты в валюте) до 9-11%, сроки кредитования растянулись с 1 года до 3, 4 и даже 5 лет, а процесс оформления ссуд свелся к 2-3 дням. Низкие ставки и упрощенные требования к заемщику сделали свое дело: автолюбители стали выстраиваться в очередь за банковскими кредитами, пересаживаясь с отечественных машин на новенькие заграничные авто стоимостью от $ 40 до 60 тыс.

Список используемой литературы

1. И. Паперная // Финанс - 2004. - №2.-С.14-18.

2. Д Огребков //Вопр. экономии. -2004. -Ш.-СЛ09-128.

3. И. Паперная // Финанс - 2004. - З&Щапр.-нанХ-С 14-18.

4. Коммерсант». - 2004. - 27 шиб. - С. 15-16.

5.«Деньги, кредит, банки» /под ред ГН Белоглазовой; Учебник. – М Д34 Юрайт-Издат, 2007-620с.

6. А. Павловский //Кониерсалть. - 2004. - 27 аояб. - С. 17.

7. Геннадьев, К. Автотранспорт эксплуатация, обслуживание, ремонт. -2084. - № 11. - С.-14-16:

8. И. С. Прошкива //Банков услуги. - 2005. - № 10. - С. 2-30. - Бнолиогр.: С. 31.