

Денис Шевчук

Автокредит: технологии получения



Денис Александрович Шевчук

Автокредит: технологии получения

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178947
Автокредит: технологии получения: ; М.: 2008
ISBN

Аннотация

Автокредит – это современная и удобная услуга для клиентов, предоставляющая возможность приобрести автомобиль, который вам нравится, сегодня. Настоящее пособие определяет основные правила и процедуры предоставления банком заемщикам кредитов на приобретение транспортных средств, порядок оформления, сопровождения и отражения в учете, а также порядок взаимодействия структурных подразделений банка при осуществлении указанных операций. Данная книга написана на основе работы в банках и опыта кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования. Это первое и единственное в России издание, которое подробно описывает технологии получения кредитов. Автор книги; имеет опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах, экономическое и юридическое образование.

Содержание

Об авторе	4
1. Основные понятия и определения	8
2. Общие положения	12
Пробег автомобиля	25
Конец ознакомительного фрагмента.	27

**Денис Александрович
Шевчук
Автокредит:
технологии получения**

Об авторе

Шевчук Денис Александрович



Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУ-Зах Москвы (экономические, юридические, технические,

гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит», ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работ автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших об-

разования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

1. Основные понятия и определения

Для целей настоящего документа используются следующие понятия, определения и сокращения:

АБС – автоматизированная банковская система.

Автосалон – юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель реализующие ТС в качестве предпринимательской деятельности.

Банк – КБ «БАНК» (ООО) в том числе его обособленные подразделения (условное название банка, как пример).

Бухгалтерское подразделение – для Дополнительных офисов г. Москвы и Московской области – Отдел сопровождения операций кредитования физических лиц, для Филиалов – соответствующее подразделение филиала.

Выгодоприобретатель – КБ «БАНК» (ООО). При наступлении страхового случая является получателем страхового возмещения по договору страхования ТС и договору страхования жизни.

ДРПА – Департамент по работе с проблемными активами.

Дополнительные условия – условия предоставления кредитов (процентные ставки, величина минимального первоначального взноса, минимальная сумма кредита, условия

досрочного погашения, виды комиссий и плат) и требования к Заемщикам по программам кредитования утверждаемые Приказом Председателя Правления Банка.

ДРК – Департамент розничного кредитования.

Заемщик – физическое лицо, (гражданин Российской Федерации), обратившееся в Банк за получением кредита на приобретение ТС.

Кредитное досье – документы, предоставленные Заемщиком для получения кредита, а так же оформленные в ходе предоставления и сопровождения кредита.

Кредитный договор – договор между Заемщиком и Банком, заключенный путем присоединения Заемщика к Правилам кредитования КБ «БАНК» (ООО), по которому Банк обязуется на условиях данных Правил предоставить Заемщику кредит, а Заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты за пользование кредитом и комиссии, предусмотренные Правилами и Дополнительными условиями.

Кредитный инспектор ДРК – сотрудник ДРК, осуществляющий процедуры, связанные с формированием и хранением Кредитных досье, контролированием своевременного предоставления Заемщиком документов в соответствии с условиями кредитования.

Кредитный офицер – сотрудник Уполномоченного подразделения Банка, осуществляющий непосредственное обслуживание Заемщиков по приему и оформлению кредит-

ных документов, осуществляющий процедуры, связанные с кредитованием Заемщиков, в рамках установленных полномочий.

Обеспечение – поручительство и залог ТС, предоставляемые физическими лицами, необходимые для заключения Кредитного договора.

ПО – программное обеспечение, позволяющее вести учет и контроль прохождения заявки по программам розничного кредитования, формировать отчеты, а также организовать процедуру принятия решения.

РВПС – резерв на возможные потери по ссудам.

Страховая выплата – выплата суммы, по договору страхования в связи с наступлением страхового случая.

Страховая сумма – определенная договором страхования денежная сумма, в пределах которой Страховщик обязуется при наступлении каждого страхового случая произвести страховую выплату.

Страховой полис (договор страхования) – документ, свидетельствующий о заключении договора страхования. Страховой полис может иметь дополнительное соглашение.

СЭБ – Служба экономической безопасности, для Филиалов – соответствующее собственное подразделение.

Счет – банковский (текущий) счет в валюте Российской Федерации и/или в долларах США, открытый Заемщику в Уполномоченном подразделении.

Транспортное средство (ТС) – автобус, легковой/грузо-

вой автомобиль, прицеп, полуприцеп, мотоцикл, скутер, маломерные суда, водный мотоцикл, снегоход и другие самоходные машины.

Уполномоченное подразделение – структурное подразделение Банка (Дополнительный офис, Центральный офис, Филиал), которое решением руководства Банка либо Кредитного комитета уполномочено осуществлять выдачу физическим лицам кредитов на приобретение транспортных средств, проводить оформление, сопровождение, отражение в учете указанных операций.

Центр обработки кредитных заявок – структурное подразделение Банка, уполномоченное анализировать платежеспособность Клиента, осуществлять проверку предоставленных Заемщиком сведений и принимать решение о предоставлении кредита по заявкам направленным от дополнительных офисов и филиалов Банка.

2. Общие положения

Настоящее пособие (документ) определяет основные правила и процедуры предоставления Банком Заемщикам кредитов на приобретение ТС, порядок оформления, сопровождения и отражения в учете, а также порядок взаимодействия структурных подразделений Банка при осуществлении указанных операций.

Автокредит – это современная и удобная услуга для клиентов, предоставляющая возможность приобрести автомобиль, который Вам нравится, сегодня. Деньги за него выплачиваются в течение определенного срока, оговоренного в договоре с Банком. На сегодняшний день автокредит – это самый популярный вид целевого кредитования. Доля автокредита на рынке потребительского кредитования неуклонно растет, также растет и количество банков. В сложившейся конкуренции банки стремятся к улучшению условий кредитования: снижают процентные ставки и суммы первоначального взноса, уменьшают сроки рассмотрения заявок и выдачи кредитов, изменяют требования к заемщикам (см. подробнее Шевчук Д.А. Банковские операции. – М.: Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2007; Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб.-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Вам нужна машина именно сейчас, а накопить на

нее вы можете не раньше, чем через несколько месяцев? Можете попробовать решить этот вопрос с помощью автокредита! Эта банковская услуга получает сейчас все большее развитие. По данным автодилеров сейчас до **25—30 %** автомобилей покупается в кредит.

Обратиться за кредитом можно как непосредственно в банк, предлагающий такую услугу, так и в автосалон. Последнее проще. При оформлении автокредита через салон можно сэкономить время, поскольку заявление на получение кредита и необходимые для этого документы подаются прямо в салоне. Зачастую с одним салоном сотрудничает сразу несколько банков, которые предлагают различные программы кредитования.

Сами банки предъявляют **определенные требования** к заемщикам. При рассмотрении заявки на кредит **запросят паспорт, водительское удостоверение и трудовую книжку**. Автокредиты выдают гражданам в возрасте от 18—23 до 60 лет. Стаж на последнем месте работы должен быть не меньше 3-12 месяцев. Разумеется, важную роль при принятии решения о выдаче кредита будет играть **размер доходов вашей семьи**. Он должен быть таким, чтобы размер ежемесячного платежа по кредиту составлял не более 40% от суммарного семейного дохода. Официального подтверждения доходов требуют не все банки. При этом если вы не можете предоставить справки о доходах, банк может потребовать **косвенные доказательства вашей платежеспособ-**

ности, например, справки о владении любой крупной собственностью. При отсутствии справки о доходе выдадут под повышенный процент – на 1-3 п. п. больше.

Некоторые банки выдвигают и особые условия.

Заявку на кредит банки рассматривают в течение 1-3 дней. Но иногда этот срок может затянуться и до 7-8 рабочих дней.

Срок кредитования составляет от 6 месяцев до 5 лет. Процентные ставки по кредитам – 9-15% годовых в валюте и 12—21% годовых в рублях. Больше всего они **зависят от срока кредитования**. Кредитование покупки подержанного автомобиля обойдется на 1-5 п. п. дороже. А вот на покупку подержанной машины «с рук» кредит вам ни один банк не даст – только через автосалон.

Автокредит в российских банках можно получить **в рублях, долларах или евро**. Кредитуют на покупку, как иномарок, так и машин отечественного производства. При этом банки требуют, что часть стоимости машины заемщик оплатил сам. Первоначальный взнос может составлять 10—50%.

Помимо того заемщика ждут дополнительные расходы. Это комиссия банка за выдачу кредита (\$100—200), а также ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета (0,2-2% от суммы кредита).

Обеспечением по кредиту выступает приобретаемый автомобиль, который становится собственностью заемщика, но оформляется в залог банку до момента полной выплаты

кредита.

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

Программы автокредитования строятся так, чтобы заемщик гасил кредит и проценты по нему ежемесячно равными долями. При заключении договора он получает на руки полный график платежей, где отдельно указана на каждый месяц сумма платежа по основному долгу и процентам. Заемщику открывают ссудный счет, на который он будет вносить средства. Некоторые банки выдают клиентам привязанную к ссудному счету карточку, которую можно пополнять в любом удобном месте, к примеру, через банкомат. В установленный графиком день банк автоматически списывает с нее сумму очередного платежа. Это избавляет клиентов от очередей, которые нередко скапливаются в банках.

Другой вариант перечисления взносов – через почтовые отделения. Но за это придется уплатить дополнительную комиссию в размере 1-1,5% от суммы платежа.

Если в указанный в графике платежей день средств на счете не окажется, банк посчитает это просрочкой и начнет **начислять штрафные проценты**. В среднем размер штрафа составляет 0,5-5% от суммы просроченного платежа в день. Но некоторые банки взимают фиксированный штраф, как правило, он измеряется в нескольких сотнях рублей. Штраф накладывают и за досрочное погашение кредита. Ведь в этом случае банк теряет проценты, которые он мог бы получать

при гашении в течение полного срока займа.

Многие банки устанавливают срок, в течение которого запрещается полностью погасить кредит, и в течение этого срока принимают только установленные графиком суммы. Обычно его длина равна от 2 до 12 месяцев. Зачастую банки досрочно принимают одолженные у них средства, но штрафуют заемщиков. В среднем размер штрафа составляет 0,5-2% от остатка задолженности по кредиту.

Поскольку купленная в кредит машина остается в залоге у банка, тот требует **застраховать ее от угона и ущерба**. При этом клиент может выбрать полис не любой страховой компании, а лишь указанной банком. Чаще всего машина страхуется на полную стоимость в пользу банка. Цена полиса обычно составляет 7-10% от стоимости машины.

Вся процедура кредитования занимает обычно две-три недели. Если воспользоваться схемой экспресс-кредитования, срок можно сократить до двух-трех дней. Банк рассматривает заявку на выдачу экспресс-кредита в кратчайшие сроки: от получаса до двух часов. В этот же день с клиентом заключается кредитный договор.

Еще одна «прелесть» подобного кредитования заключается в минимальном наборе документов, которые требует банк. Он ограничивается паспортом и еще одним из документов, например водительским удостоверением, загранпаспортом, свидетельством о постановке на учет в налоговых органах (ИНН), пенсионным страховым свидетель-

ством. При этом банк даже не требует от заемщика справок о доходах (Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения. – М.: АСТ: Астрель, 2008)).

Экономия времени оборачивается для заемщиков **лишними денежными расходами**. Ведь экспресс-кредиты обычно дороже обычных на 1-8 процентных пунктов. Кредит под повышенную ставку (на 1-5 п. п. больше) выдают и тем, кто не хочет или не может сразу оплатить оговоренную часть стоимости автомобиля (Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Времена, когда ставки по автокредитам зашкаливали за 15% годовых в валюте, а первоначальный взнос составлял не менее 50%, ушли в прошлое. Дилеры настолько резко взвинтили за счет кредитования объемы продаж, что крупнейшие автомобильные корпорации мира в спешке принялись создавать в России собственные производства. Для российских банков автокредит оказался самым удобным продуктом на рынке розничных финансовых услуг. У большинства из них количество невозвратов не превышает 0,5% от общего объема выданных кредитов, да и в крайнем случае оперативно изъять и продать на вторичном рынке автомобиль должника не составляет труда. В результате и дилеры, и банки в последнее время стали усиленно продвигать самые разнообразные программы автокредита. Дело дошло до появления на рынке кредитов со сниженной в 2 раза по сравнению со среднерыночной, а затем и вовсе с нулевой процентной

ставкой. Самым свежим маркетинговым ходом в области автокредитования стала ликвидация первоначального взноса, которую предпринял ряд банков. За счет подобных бонусных программ, по мнению экспертов, вполне реально увеличить свою долю на рынке на 10—15%. Правда, для банков такой шаг несколько рискован. При предоставлении кредита с нулевым первоначальным взносом существует повышенный риск его невозврата, особенно в первые месяцы действия договора. Это связано с тем, что в начале кредит возвращается медленнее, чем автомобиль теряет свою первоначальную стоимость.

Машина, выезжающая из салона, мгновенно падает в цене, а потому человек, приобретающий машину, должен иметь определенные средства на ее приобретение. Но жесткая конкуренция на рынке вынуждает идти на риск все новых и новых банкиров. Все зависит не от программы, а от корректности оценки заемщика – такой кредит можно выдать, если уверен в возвратности. Впрочем, рискуя ошибиться в оценке платежеспособности клиента, банки заранее стараются минимизировать возможные убытки. Заемщик, не уплативший первоначальный взнос, менее трепетно будет относиться к исполнению своих обязательств. Поэтому клиент должен понимать, что банки компенсируют свои повышенные риски по кредитам с нулевым первоначальным взносом повышенными процентными ставками. Иногда такие ставки достигают 20% годовых в валюте, причем часть этой

ставки прячется в договоре в безобидном на первый взгляд пункте про ежемесячную плату за «обслуживание кредитного счета». В нем обычно фигурируют десятые доли процента от объема кредита. И многие ошибочно воспринимают их как дополнительные годовые проценты. Однако при пересчете этого пункта на годовые проценты вся кажущаяся безобидность указанной цифры мгновенно улетучивается. А полученный результат заставляет многих хвататься за сердце.

Впрочем, пока на рынке гораздо больше распространены программы автокредитования с пониженной или нулевой процентной ставкой за кредит. Правда, их реализуют уже не сами банки, а производители и продавцы автомобилей. Программы, в рамках которых процентную ставку до уровня 5-6% годовых в валюте дотирует производитель автомобилей, практически не содержат подвоха – кроме вполне понятного желания заставить человека купить автомобиль другой, нежели он планировал, марки. А вот к программам с «нулевым» кредитом эксперты советуют тщательно приглядываться. Схема снижения процентной ставки в этих бонусных программах аналогична той, что применяется в программах от автопроизводителя. При покупке автомобиля в кредит дилер дает заемщику скидку, в результате клиент фактически не платит за кредит. Но если в программах с пониженной ставкой скидку предоставляет производитель автомашин, заинтересованный в более скором продвижении на

рынке, то в случае с нулевой ставкой процентные расходы заемщика компенсирует уже сам автодилер. В подавляющем числе случаев торговая компания идет на эти расходы лишь для того, чтобы продать машину дорогой или не пользующейся спросом комплектации. При этом при нулевом проценте первоначальный взнос за машину, как правило, обязательно составляет 50%, при среднерыночном на сегодня уровне 10—20% от стоимости автомобиля. Бывают и случаи искусственного завышения цены на машину, в результате клиент может заплатить даже больше, чем если бы купил машину в кредит по самой высокой из возможных процентных ставок. Возникают и другие схемы изъятия средств у падких на «бесплатные» кредиты клиентов.

На рынке появилось сразу несколько игроков, которые предлагают кредиты с нулевой процентной ставкой. Но по данным программам до двух раз вырастает стоимость страховки – некоторые из них предполагают страховку в 10% от стоимости автомобиля вместо 6%. Таким образом, де-факто заемщик получает кредит по более высокой ставке, чем если бы он взял тот же кредит в банке под 9-10% годовых в валюте. Между тем в большинстве опрошенных автосалонов объем продаж за счет кредитов уже составляет половину всех сделок. Даже дорогие автомобили, за которые раньше покупатели платили сразу и исключительно наличными, теперь все чаще продаются в кредит.

Автодилеры не скрывают своей радости: поток клиентов

постоянно растет. Причем участились случаи, когда заемщик меняет уже почти выкупленный автомобиль на более современную модель, переоформляя кредитный договор. За счет кредитных программ банкам в последнее время удалось резко увеличить продажи: появились клиенты, раньше покупавшие машины на вторичном рынке. Ведь чем покупать подержанный автомобиль за 8 тыс. долл., лучше купить в кредит на 5 лет новый. При этом речь не идет о том, что кто-либо из официальных дилеров компенсирует свои затраты на субсидирование процентных ставок по кредиту за счет увеличения цен на автомобили. У всех банков существует единый прайс-лист, жестко диктуемый автопроизводителем. И даже если банки захотят запустить в дополнение к его программе собственную программу субсидирования процентных ставок, они должны в обязательном порядке согласовать ее с ним. Конечно, какие-то махинации с ценами где-то и возможны, но только не в салонах официальных дилеров. Выгода банков состоит в увеличении оборота (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

До недавних пор главной проблемой для заемщиков при получении автокредита было предоставление справки подтверждающей свои доходы. Ведь большинство кредиторов соглашались давать автокредит только в том случае, если у потенциального клиента имеется справка о том что, «белая» зарплата и как минимум 9 тыс. рублей в месяц. Сегодня же многие московские банки предоставляющие автокредит не

требуют справку о доходах и совершенно спокойно работают с теми, кто не может или не хочет подтверждать свои доходы. В некоторых банках не будут требовать с вас справку о доходах, если вы сразу оплатите не менее 40% от стоимости автомобиля.

Большинство банков, работающих на рынке автокредита, согласны принимать от заемщиков справки о заработке не только по утвержденной налоговиками форме (2-НДФЛ), но и в произвольном виде. Во втором случае некоторые банки повышают ставки по кредиту на 0,5-2 процентных пункта в валюте и до 3 процентных пунктов – в рублях.

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE»(ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА)Е Шевчук Денис, большая часть автокредитов выдается как раз на основе неофициальных справок. Однако не каждый руководитель компании готов расписаться в том, что обманывает государство (тем более что есть риск, что справка окажется в налоговой). Поэтому часто вполне обеспеченный потенциальный заемщик не в силах официально подтвердить свою кредитоспособность. В качестве варианта банки готовы принять во внимание информацию о совокупном доходе семьи (в расчет принимаются только официально зарегистрированные браки). Однако и у супруга или супруги может быть та же проблема.

Понимая это, некоторые банки готовы предоставить вообще без какой-либо справки о доходах. Риск потерь для бан-

ка, как в случае предоставления справки, так и при ее отсутствии, минимален: в любом случае приобретаемая машина служит залогом по кредиту, а ее стоимость страхуется по автокаско в полном объеме.

При получении автокредита неофициальная справка о доходах должна содержать подписи генерального директора и главного бухгалтера компании-работодателя и быть заверена ее печатью. Банкиры уверяют, что информация, содержащаяся в таких справках, никому не предоставляется. Однако риск, что она окажется у госструктур, все же есть, так как банки – такой же объект проверок контролирующими органами, как и другие компании. Пока кредитные досье формально налоговикам недоступны. Но в свете борьбы с выводением капиталов из тени могут быть приняты соответствующие поправки в законодательство, и тогда кредитные досье станут открыты для заинтересованных органов.

На автокредит подержанных автомобилей или, говоря другими словами, на машины с пробегом довольно высокие процентные ставки. Сам процесс кредитования приобретения по автокредиту подержанных автомобилей не сильно отличается от кредитования покупателя нового автомобиля. Единственное отличие при получении автокредита на подержанные автомобили состоит в том, что клиентам такое кредитование, как правило, обходится несколько дороже. Это связано с тем, что качество предмета залога (собственно автомобиля) в данном случае заведомо ниже. Если заемщик

окажется недобросовестным, банку придется потратить значительно больше усилий на то, чтобы реализовать заложенную машину. Также при выдаче автокредитов на поддержанные автомобили возникает ряд ограничений и требований, которым должна соответствовать покупка. Это касается в первую очередь юридической чистоты приобретаемого автомобиля. Существуют ограничения и по возрасту авто. Бывают и дополнительные условия по страхованию или по покупке машины только в салоне официального дилера данной марки, который может дать гарантию на автомобиль.

Пробег автомобиля

Ограничения по пробегу автомобиля и возрасту позволяют банку иметь ликвидный залог в случае возникновения проблем с погашением кредита. Официальная поставка автомобиля в Россию гарантирует легальность ввоза, а требование покупки через салон защищает от распространенной формы мошенничества, когда машина продается с рук, а затем заявляется в угон, чтобы получить возмещение от страховой компании. Гарантию юридической чистоты автомобиля дает только ввоз и продажа его по официальным каналам, через авторизованного дилера.

При выдаче автокредита подержанных автомобилей банки стараются не брать на себя лишние риски на случай, если оценка рыночной стоимости машины не соответствует действительности. Поэтому сумма кредита на машины с пробегом не превышает 40—50% стоимости автомобиля (Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Более благосклонно банки относятся к подержанным автомобилям, если они участвуют в схеме trade-in, когда старая машина идет в зачет стоимости новой. Такую услугу предлагают многие автосалоны, и банки ее охотно поддерживают кредитами – в первую очередь потому, что в этом случае проблему оценки и реализации подержанной машины решает дилер. Правда, автолюбитель при этой схеме чаще всего

выигрывает лишь время, но не деньги. Как правило, оценка старого автомобиля оказывается на 10—15% ниже рыночной. Плюс обязательная страховка нового автомобиля и т. д.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.