

Удобные деньги

«Основная доля транспортных средств, которые приобретаются в кредит, всегда приходилась на автомобили низкого и среднего класса»

УТВЕРЖДАЕТ СТАНИСЛАВ ШЛАПАК, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

Р — Рынок новых автомобилей в прошлом году лихорадило из-за дополнительной пошлины на импортные автомобили, введения утилизационного сбора, а также снижения спроса со стороны населения. Как 7-процентное падение автопродаж отразилось на сегменте автокредитования?

— Прошлый год можно разделить на несколько периодов. В частности, было зафиксировано два подъема, которые сменялись почти полным штилем. Например, в марте–апреле, пока не были введены импортные пошлины, активность на рынке была очень высокой. Май и июнь стали мертвым сезоном. После этого рынок опять ожил: клиенты пытались успеть купить автомобиль до введения утилизационного сбора, который вступил в силу в сентябре. В результате август был очень насыщенным месяцем для банкиров. А потом опять наступил штиль. В предыдущие годы сезонный рост рынка можно было наблюдать в ноябре–декабре, когда многие дилеры распродавали свои складские запасы и готовились к новым поставкам. Но в прошлом году этого не произошло из-за обострения политической обстановки в стране. По итогам года мы сумели увеличить портфель автокредитов на 29% за счет активизации работы с системными автосалонами корпораций «Укравто», компаний «Богдан-Авто» и АИС, а также внедрения ряда успешных совместных акций со страховыми компаниями.

— Можно ли говорить о том, что рынок автокредитования достиг насыщения, поэтому рост портфеля в ближайшие годы будет на уровне 5–10%?

— Я считаю, что говорить о насыщении рынка автокредитования еще рано. Если вспомнить докризисный 2008 год, то, по данным «Укравтопрома», тогда в кредит было продано 493 тыс. автомобилей из 705 тыс. общего количества продаж. Доля кредитных новых транспортных средств достигала 70%. В 2013 году было продано почти 233 тыс. новых автомобилей, а доля кредитных авто составила 15–20%. В текущем году резкого роста объемов автокредитования, как мне кажется, ожидать не стоит. Ситуация на рынке будет зависеть от целого ряда макроэкономических показателей и покупательной способности населения. Ввиду политической и экономической нестабильности сейчас динамику рынка достаточно сложно спрогнозировать, но рост на 5–10% выглядит достаточно реалистично.

— Раньше банки делали акцент на кредитовании покупки новой техники, а теперь все чаще продвигают программы финансирования б/у и залоговых автомобилей. Чем вызвана такая переориентация?



СТАНИСЛАВ ШЛАПАК

Родился в 1978 году в Караганде. В 2000 году окончил Национальный университет «Острожская академия» по специальности «Экономика и предпринимательство, финансы». В 2001 году получил степень магистра банковского дела и финансов в Loughborough University (Великобритания). В 2002–2005 годах работал аналитиком в представительстве Всемирного банка в Украине, с 2005 по 2007 год — банковским специалистом в Европейском банке реконструкции и развития. В 2007 году занял должность начальника управления стратегического развития Ощадбанка. С мая по ноябрь 2008 года был вице-президентом по долговому финансированию ИК «Тройка Диалог Украина». С сентября 2009 года — зампред правления Укргазбанка, с июня 2011 года — первый заместитель главы правления.

— Автолюбители знают, что транспортное средство, выехав из автосалона, сразу теряет 10–15% своей стоимости. Возможность купить практически новый автомобиль с незначительным пробегом на 20% дешевле аналогичного транспортного средства без пробега привлекает клиентов. Спрос на не новые автомобили довольно высокий, поэтому банки стараются удовлетворить его за счет разработки индивидуальных продуктов для данного сегмента. Более того, такой залог достаточно ликвиден, и страховые компании без проблем его страхуют, в отличие, например, от пятилетних автомобилей. В то же время финансирование покупки залоговых транспортных средств позволяет банкам улучшить свой кредитный портфель. Как правило, кредитные учреждения реализуют объекты, которые выступают обеспечением по займам у заемщиков, испытывающих финансовые трудности, а соответственно,

такая задолженность является проблемной. В нашем банке на долю б/у и залоговых автомобилей приходится менее 1% выданных автокредитов, что объясняется большей долей наличных расчетов в этом сегменте.

— Какой сейчас уровень проблемной задолженности по автокредитам, выданным в 2012–2013 годах?

— Проблемными являются около 1% выданных займов. Банки постоянно пытаются оптимизировать портрет плохого заемщика, но это очень сложно. Причины настолько различны, что это больше похоже на случайность, чем на систематичность. Например, это может быть мужчина в возрасте 50 лет, который состоит в браке, получает доход как физическое лицо — предприниматель, занимается розничной торговлей и берет кредит на покупку легкового автомобиля для семейных нужд. Также это может быть женщина 35 лет, которая состоит в браке, получает доход как наемный сотрудник и берет кредит на покупку легкового автомобиля для семейных нужд. Единственное, что удается сделать банкам, так это вычислить категории клиентов, с которыми эти «случайности» бывают чаще всего. Мы как раз над этим работаем.

— Если судить по динамике продаж, то все более популярными становятся недорогие автомобили. Например, на первом месте — марка Geely. Как такая динамика повлияла на среднюю сумму автокредита?

— Основная доля транспортных средств, которые приобретаются в кредит, всегда приходилась на автомобили низкого и среднего классов, а автомобили высокого класса чаще покупаются за собственные средства. Первенство недорогих транспортных средств объясняется, во-первых, их доступностью, а во-вторых, ростом предложения в этом ценовом сегменте. Безусловно, такая тенденция повлияла на среднюю сумму кредита. Если в 2012 году она составила 125 тыс. грн, то в 2013-м — 116 тыс. грн.

— Первоначальные взносы в размере 10–20% от стоимости автомобиля в вашем банке были введены еще в 2011 году, и за последние два года их минимальный размер не изменился. Почему вы считаете именно такое соотношение собственных и заемных средств идеальным? Ведь некоторые ваши коллеги по рынку снизили первоначальный взнос до 0%, а кое-кто, наоборот, увеличил более чем до 20%.

— Уменьшение первого взноса до 0% несет определенные риски. В результате банк вынужден будет повышать стоимость такого кредита, что невыгодно для заемщика. По сути, смысла в таком дорогом продукте не будет. А что касается повышения первоначального взноса, то всем клиентам мы даем право выбора: внеся больший первоначальный взнос, клиент может получить кредит на более выгодных условиях. Фактически ставкой

мы стимулируем заемщика вкладывать в покупку больше собственных средств.

— Автокредиты на срок до года в вашем банке на 3–3,5 процентных пункта (п.п.) дешевле пятилетних. Такие краткосрочные продукты востребованы клиентами?

— Доля таких кредитов не превышает 10%. Как правило, такими продуктами интересуются те клиенты, которые сумели накопить существенную сумму, и для покупки автомобиля им не хватает совсем немного. Основная часть портфеля — 60% — это кредиты на срок от пяти до семи лет.

— Почему ставки по кредитам на покупку б/у автомобилей преимущественно выше, чем на приобретение новых?

— Кредиты на приобретение б/у автомобилей всегда были более рискованными для банка по сравнению с кредитами на новые машины. Это связано как с более сложной процедурой оформления, так и с более низкой ликвидностью залога. Соответственно, эти факторы выражаются в стоимости финансирования.

— В некоторых случаях ставка по автокредиту составляет 6,2% годовых. Кто субсидирует такие проекты? Ведь гривневое фондирование в Украине намного дороже.

— Такие условия мы предлагаем в основном по краткосрочным займам. При этом часть стоимости кредита компенсируют партнеры банка, которые участвуют в сделке. В частности, у нас есть партнерские программы с корпорацией «Укравто», «Богдан-Авто Холдингом» и другими.

— А как в текущем году изменятся условия автокредитования: стоимость финансирования, размер первоначальных взносов?

— Мне кажется, причин для существенного изменения условий по автокредитам в 2014 году нет. Конечно, банки будут подстраиваться под потребности клиентов, предлагая им более выгодные продукты. Но вряд ли эти изменения будут кардинальными.

— Как вы считаете, что в этом году станет для банков ключевым в борьбе за клиента?

— Как я уже говорил, объемы автопродаж в этом году будут зависеть от целого ряда макроэкономических показателей, валютных рисков импортеров и покупательского спроса. Мы рассчитываем на рост рынка на уровне 5–10%. Поэтому за клиента придется в прямом смысле слова бороться. Причем делать это надо комплексно — как интересными условиями, так и качеством обслуживания. В этом году мы планируем предложить клиентам более лояльные и оперативные процедуры принятия решений с максимальным использованием дистанционных каналов продаж, что сделает процедуру оформления автокредита более комфортной и удобной для клиента.